

Multidiszciplináris kihívások Sokszínű válaszok

A BGF KVIK KÖT TANULMÁNYKÖTETE

KULTÚRA
VALÓSÁG
INFORMÁCIÓ
FEJLESZTÉS

2015/2



Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály Tanulmánykötete

On-line tanulmánykötet

Kiadó neve: BGF KVIK Közgazdasági Tanszéki Osztály

Kiadó székhelye: Bp, 1054, Alkotmány utca 9-11. I. em. 121.

Kiadásért felelős személy: dr. Hamar Farkas Ph.D.

Főszerkesztő: dr. Hamar Farkas Ph.D.

A borító Czeizel Balázs grafikus ötlete alapján készült

ISSN:

MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK
SOKSZÍNŰ VÁLASZOK
2015/2. kötet

**Budapesti Gazdasági Főiskola,
Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály
Tanulmánykötete**

Budapest, 2015. február

TARTALOMJEGYZÉK

<i>Áldorfai György</i>		
Egy településfejlődési modell a felzárkózás jegyében		7
<i>Czabadai Lilla</i>		
A földhasználat főbb jellemzői és összefüggései a Dél-alföldi Régióban		23
<i>Engelberth István</i>		
A középkori magyar gazdaságtörténet néhány tanulsága napjaink közgazdász hallgatói számára		35
<i>Kertész Gábor</i>		
Közfoglalkoztatás – Lehetőség a munkaerőpiacra való visszatérésben?		53
<i>Rékasi Róbert</i>		
A finanszírozási stratégiák elemzése a visegrádi négyek tőzsdén jegyzett nyílt részvénytársaságok egy csoportján		62
<i>Szekeres Diána</i>		
A mediáció, mint lehetséges alternatív vitamegoldási irány 2. rész		71
<i>Topa Zoltán</i>		
A közlekedési infrastruktúra és a területi fejlődés kapcsolata		92
<i>Török Tibor – Vajda Andrea</i>		
A franchise rendszer hazai alkalmazása és a vállalati rugalmasság		105
<i>Wallendums Tünde</i>		
Slow food. Egy olasz alapítású nemzetközi mozgalom háttéréről		116

LEKTORAINK

Ablonczyné dr. habil Mihályka Livia Ph.D.

Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar
Tanszékvezető, egyetemi docens, dékánhelyettes

dr. Harsányi Gergely Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Kar,
Pénzügy Intézeti Tanszék, Tanszékvezető helyettes, főiskolai docens

dr. jur. Hámori Antal Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Vendéglátás Intézeti Tanszék, főiskolai docens,
a Magyar Tudományos Akadémia Állam- és Jogtudományi Bizottságának köztestületi tagja

dr. Nagy Henrietta

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Nemzetközi kapcsolatokért felelős dékánhelyettes

dr. Sipos Zoltán CSc.

Zsigmond Király Főiskola, Gazdaság- és Vezetéstudományi Intézet,
Intézetvezető, főiskolai tanár

dr. Zsarnóczai J. Sándor CSc.

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet, egyetemi docens

Hazayné dr. Ladányi Éva

Budapesti Gazdasági Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai docens

Nagyné dr. Molnár Melinda

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet, egyetemi docens

Varga Zoltán

Humán Joel 226 Kft. Ügyvezető – mediátor – beruházási szakértő

SZERZŐINK

Áldorfai György Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet,
Enyedi György Regionális Tudományok Doktori Iskola hallgatója

Czabadai Lilla Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet
Enyedi György Regionális Tudományok Doktori Iskola hallgatója

dr. Engelberth István Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai docens

dr. jur. Kertész Gábor, LL.M. Ph.D.

Általános Vállalkozási Főiskola, főiskolai tanár

Rékasi Róbert Ph.D. hallgató

Budapesti Gazdasági Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Kar,
Pénzügy Intézeti Tanszék, tanársegéd
Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola hallgatója

dr. Szekeres Diána Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg, főiskolai docens

Topa Zoltán Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet
Enyedi György Regionális Tudományok Doktori Iskola hallgatója

Török Tibor Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar
Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Vajda Andrea Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar
Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

dr. Wallendums Tünde Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar,
Nemzetközi Gazdálkodás Szaknyelvi Intézeti Tanszék, főiskolai docens

Egy településfejlődési modell a felzárkózás jegyében

Jó gyakorlatot, jó példát a fejlődésre, a felzárkózásra az elmaradottság ellenében olyan innovatív törekvést hozhat, melyben az alkalmazott módszereket összehangoltan működtetik, és amely tevékenység a gyakorlatban is kiállja az idő próbáját. Az igazán sikeres megoldások modellértékűek, azaz adott feltételek/adottságok között adaptálhatóak máshol is. Jelen tanulmányom célja, hogy bemutassak egy ilyen mintaértékű modellt, mely kreatív és egyedi vonásaival már számos helyen ismertséget szerzett. Az Átány modell hosszú évek alatt formálódott ki. Legnagyobb kihívása a lakosság értelmes munkához és jövedelemhez való juttatása egy jelentős etnikai probléma kör mellett. A kutatási célomhoz részben primer (kérdőíves és interjú) kutatásokra támaszkodom, de felhasználom a hozzájuk tartozó elérhető szekunder adatokat is.

Good practices, good examples can be created to improve a region and to tackle underdevelopment only by innovative initiatives in which the applied methods operate in harmony and by which the activities will be sustainable on a long-term. The most successful practices may be used as development models in the future, which means they can be adopted in other areas as well, given sufficient endowments. The aim of this study is to present such a model which, with its creative and unique characteristics, became famous in many places. The Átány-model has been forming for long years. Its greatest task is to provide meaningful jobs and income to the local population who need to face a significant ethnic challenge. The study was partly based on primary research (questionnaires and interviews), but relevant secondary data were used as well.

Bevezetés

Átány Heves megye déli részében található. Az ország egyik legszegényebb térsége, mely egyben egy jelentős társadalmi és gazdasági probléma körrel néz szembe a mindennapok során. A településen és a térségben jelentős munkaerő keresleti hiány lépet fel az egyre nagyobb munkaerő kereslettel szemben, mely a rendszerváltás óta rányomja bélyegét a térségre. A munkahelyhiány és a társadalomszerkezet degradálódása miatt, a magyar lakosság fiatal tagjai elköltöznek a térségből, mely a folyamat további felerősödését eredményezi. Mindez a gazdaság szerkezetére is rányomja bélyegét. A lakosság jelentős része alacsony iskolai végzettséggel és gyenge fizetőképes keresletével nem a legalkalmasabb feltételrendszerét alkotja egy virágzó gazdaság létrejöttének piaci feltételek között. Ezért önkormányzati és állami beavatkozások szükségese a térség fenntartásában.

Fontosnak tartom megvizsgálni, hogy a felsorolt mostoha körülmények között egy település milyen lehetőségeket lát a fejlődésre. Milyen nehézségek merülnek fel a megvalósítás

során, és hogy milyen pozitív társadalmi és gazdasági hatásokat teremthet. Továbbá, hogy mik azok a tényezők melyekre támaszkodni lehet, mi kell a sikerhez és milyen feltételek mellett.

Módszertan

A terepi kutatásom helyszíne egy dél-hevesi település, Átány. A helyi gazdaság fejlesztésével kapcsolatban a fentiekben megfogalmazott kérdések megfogalmazására számos módszer alkalmazására szükség volt. A kutatáshoz részben statisztikai adatokat gyűjtöttem, melyek forrása az Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszert (TeIR), az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont által üzemeltetett Erőforrástérkép, és a KSH által üzemeltetett Területi statisztika (T-STAR) adatbázis volt. A dokumentumelemzés során a település fejlesztési terveivel kapcsolatos anyagokat tanulmányoztam át helyben. Ugyancsak a terepi munka része volt egy lakossági kérdőíves felmérés, melynek célja az volt, hogy megtudjuk, mennyire széles társadalmi bázisra épülnek a helyi kezdeményezések. Szisztematikusan a falu egészén arányos mintavétellel nagyjából az összes háztartás 1/6 részét kerestük fel. Ez több mint 100 háztartásról jelent információt. Célzottan strukturált interjúk készítésére is sor került a kulcsszereplők tapasztalatainak jobb megismerésére. Az adatgyűjtés 2014 nyarán folyt a gödöllői Szent István Egyetem faluszemináriumi kutatásainak keretein belül.

A primer és szekunder adatbázisokból származó adatokból különböző matematikai-statisztikai műveletekkel Excel és az SPSS programban elemzéseket készítettem. Következtetésem során a számtani átlag, szórás, az arányosítás, a megoszlás, a gyakoriság és a trendszámítás adatsoraira támaszkodtam.

Gondolatok a helyi gazdaságfejlesztés jelentőségéről

A jelenlegi gazdasági, társadalmi és környezeti viszonyok között bármely település gazdasági sikerének kulcsa az, hogy képes-e alkalmazkodni a folyamatosan változó helyi, országos és nemzetközi piacgazdasághoz. A helyi gazdaságfejlesztés célja hogy a települések erősítsék a helyi gazdasági kapacitásukat az adott térségben, javítsák a vállalkozások és munkaerejük versenyképességét és produktivitását. Azonban ahhoz, hogy egy település, térség gazdasági folyamatait pozitív irányba mozdítsuk elő, szükséges a helyi gazdaságfejlesztés meghatározó elemeinek, az aktuálisan működő folyamatoknak az áttekintése. Csak ennek fényében van lehetősége a településeknek a régiókon belül és a régiók közötti versenyben helytállni. (Swinburn, 2006.)

A helyi gazdaság egy település, mikro- vagy kistérségi saját adottságai által motivált, ezeket az adottságokat fenntartható módon felhasználó, belső erőforrásainak mobilizálása által működtetett összehangolt akciók/tevékenységek, emberek, intézmények, anyagok, erőforrások és eljárások összessége. Fejlesztése tudatos közösségi beavatkozás a gazdasá-

gi folyamatokba a fenntartható helyi fejlődés érdekében. Célja a fenntartható helyi gazdaság létrehozása, a helyi vállalkozások számára működő belső piacot, továbbá a helyi lakosság számára pedig megfelelő munkalehetőség és életszínvonal biztosítása. (Czene - Ricz, 2010)

A helyi gazdaságfejlesztés egyik kulcsszereplője az önkormányzat. És bár egyre nehezebb és több feladat hárul rá, miközben a központi kormányzat ellenőrzése alatt tartja az eszközöket és bevételeket, mégsem léphet hátra, hiszen egyre többször igazolódik, hogy nem lehet tartós, fenntartható megoldást találni tisztán külső erőforrások felhasználásával, mert a külső erőforrásokról szóló döntések a térségek közösségein kívül születnek, így nem minden esetben tudják felmérni reálisan és figyelembe venni a közösség érdekeit. Ebből adódik, hogy a tisztán külső erőforrásokból fenntartható megoldás nem oldja meg a helyi problémákat, és a kezdeti sikerek ellenére nem generálnak önfenntartó fejlődést. Ezért egyre fontosabbá válnak a belső (helyi) erőforrások a fejlesztések során. Egy eredményes és sikeres térségi fejlesztés (köztük a helyi gazdaságfejlesztés) legfőképpen attól függ, hogy a helyi szereplők bevonása mennyire sikeres. Az ideális cél a helyi gazdaságfejlesztésben a térség összes potenciális résztvevőjének bevonása. (Czene - Ricz, 2010)

Mindennek illeszkednie kell a térségi fenntarthatóság elvéhez. Ennek célja a térségi erőforrások védelme, feltárása és fejlesztése. Vagyis a belső erőforrásokra fókuszáló helyi gazdaságfejlesztés kivitelezése során olyan megoldásra van szükség, ami kedvező az adott térség számára, mert stabilitást, fejlődési lehetőséget kínál (*a térségi autonómiát erősíti, szorgalmazza az információ, az energia, a pénz, a termékek és nyersanyagok minél hosszabb térségen belüli áramoltatását*), de egyúttal jótékony hatással bír a térségen kívül is. A térségi fenntarthatóság látszólag ellentmond a területfejlesztés másik törekvésének *a térségek versenyképességének erősítésének*. De az ellentmondás látszólagos, ugyanis a helyesen értelmezett térségi versenyképesség azt jelenti, hogy minden térség megtalálja saját, egyedi versenyképességi tényezőjét. Tehát a versenyképesség fontos tényezője lehet a belső erőforrásokra építkező, autonóm szerveződésű helyi gazdaság. (Czene - Ricz, 2010)

Ennek fényében a helyi gazdaságfejlesztés célja, hogy kiépítse egy térség gazdasági kapacitását annak érdekében, hogy biztosítsa a térség gazdasági jövőjét, és a népesség megfelelő életszínvonalát. Olyan folyamat, amiben az állami és az önkormányzati, a vállalkozói és a magánszektor partnerei közösen dolgoznak azért, hogy kedvezőbb feltételeket teremtsenek a gazdasági növekedés és a munkaerőpiac számára. (Swinburn, 2006) Ideális esetben helyi kezdeményezésként valósul meg, de kezdetben külső beavatkozás, szakértelem szükséges lehet:

- az „önjáró” és fenntartható helyi gazdaság létrehozása,
- megfelelő munkalehetőségek és életszínvonal biztosítása a helyi lakosság számára (*különös tekintettel a szegény és hátrányos helyzetű társadalmi csoportokra*),
- működő belső (*helyi*) piac létrehozása a helyi vállalkozások számára.

Mindezáltal lehetséges eredmények:

- csökkenthető az adott térség, lakosok gazdasági kiszolgáltatottsága, függősége,
- biztosítható a gazdasági önrendelkezés különböző szintjeinek elérése a gazdasági biztonság érdekében (pl. élelmiszer, energia stb.)
- A stabil helyi gazdaság ellenállóbbá tesz egy helyi közösséget (*növeli a közösségi összetartást, csökkenti a függőséget*) (Czene - Ricz, 2010)

Minden településnek megvan a maga speciális helyi adottsága, mely vagy elősegíti, vagy éppen hátráltatja a helyi gazdaság fejlődését. Ezek a helyi feltételek határozzák meg egy terület relatív előnyeit abban, hogy tud-e befektetéseket vonzani, létrehozni vagy fenntartani. A stratégia tervezését és kivitelezését a település gazdasági, társadalmi és fizikai adottságai határozzák meg. Erős helyi gazdaság felépítéséhez minden településnek meg kell ismerni a helyi gazdaság jellemzőit és szerkezetét, fel kell mérni a gazdaság erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit, veszélyeit. (Swinburn, 2006) A sikeres helyi gazdaságnak nemcsak gazdasági és környezeti, hanem társadalmi megújulásra is szüksége van. A stratégiáknak ki kell térni a gazdaság helyi viszonyainak újrászervezésére a vállalkozásösztönzés, a vállalkozások közötti együttműködés, a lakosság vásárlói tudatosságának erősítése, a közvetlen termelői-fogyasztói kapcsolatok elősegítése, a közösség-szervezési akciók tudatosítása révén, valamint a szegénység elleni intézkedésekre is. (Czene - Ricz, 2010)

A helyi gazdaságfejlesztés folyamata hosszú távú folyamat, mely ideális esetben egy véget nem érő körfolyamat, ami egyben a helyi szereplők számára tanulási folyamat is. A megvalósított akciók egymást egészítik ki, továbbá építik öngerjesztő módon, ezzel segítve elő további fejlesztési akciók indítását. Ennek köszönhetően:

- a helyi gazdaság folyamatosan bővül,
- a helyi adottságokhoz leginkább illeszkedő módon ágyazódik be környezetébe,
- alkalmazkodik a helyi és külső feltételekhez,
- mindeközben a helyi lakosság megélhetése, megfelelő életszínvonalának helyben való biztosítása hosszútávon fenntartható módon (*a környezettel összhangban, társadalmi konszenzussal, területi és pénzügyi szempontokat figyelembe véve*) történik (Czene - Ricz, 2010)

Összefoglalva elmondható, hogy a helyi gazdaságfejlesztés legfontosabb jellemzői (Czene - Ricz, 2010):

- a központi kormányzati gazdaságpolitikai és helyi gazdaságfejlesztési szereplők együttes fellépése kell hozzá,
- helyi kezdeményezésre vagy annak bátorításával jön létre (*alulról szerveződés*),
- a helyi elköteleződéssel jellemezhető, azaz helyi szereplők (*önkormányzat, civil szervezetek és lakosság*) együttműködésében, részvételével és érdekében valósul meg,

- elsősorban helyi eszközökre, belső erőforrások felhasználására épít, a külső eszközöknek és erőforrásoknak elsősorban átmeneti ösztönző szerepük van,
- autonóm, egyedi, helyhez illő megoldásokat keres,
- helyi szereplők által kidolgozott gazdaságfejlesztési stratégia,
- a helyi közösség ellenőrzése mellett valósul meg,
- a helyi „piac” szervezésére irányul,
- a fejlesztett gazdasági tevékenység eredményei alapvetően helyben hasznosulnak,
- a gazdasági célok mellett helyi, közösségi, társadalmi célokat vállal,
- önmagát építő folyamatként valósul meg, stratégiai szemlélettel,
- épít a hagyományokra és a közösségi attitűdökre.

Természetesen fontos tudni, hogy mivel a különböző helyeken különböző adottságok jelentkeznek, így globális sablonok nem alakíthatóak ki. Általános recept nincs, de vannak általános alapelvek, melyek a következők:

- helyi szereplők együttműködése, közös megoldás keresése,
- közös, részvételi alapú megvalósítás,
- helyi körülmények, adottságok reális felmérése,
- ezekhez igazodó kreatív, innovatív megoldások,
- helyben és térségben gondolkozás, város- vidék fejlesztés összehangolása,
- helyi erőforrások, értékek fenntartható hasznosítása,
- külső beavatkozások is szükségessé válhatnak (szemléletformálás, mentorálás, tudásátadás, jó gyakorlat terjesztése, pályázati forrás, marketing támogatás, stb.). (Ricz, 2009)

Ugyancsak nem szabad szem elől téveszteni, hogy a gazdaságfejlesztés áttételesen hatással van az ott élők társadalmi viszonyaira és a helyi környezet minőségére is (Bajmócy, 2011). Létkérdés, hogy megtanuljuk globális folyamatokat, „lokalizálni”. Ez nem jelent mást, mint megtanulni mérsékelni a túlzott függést a világpiacon trendektől. A megoldás persze nem egy zárt gazdaság kialakítása, ahol kizárólag a helyi erőforrások kihasználására törekszünk (Bajmócy, 2011).

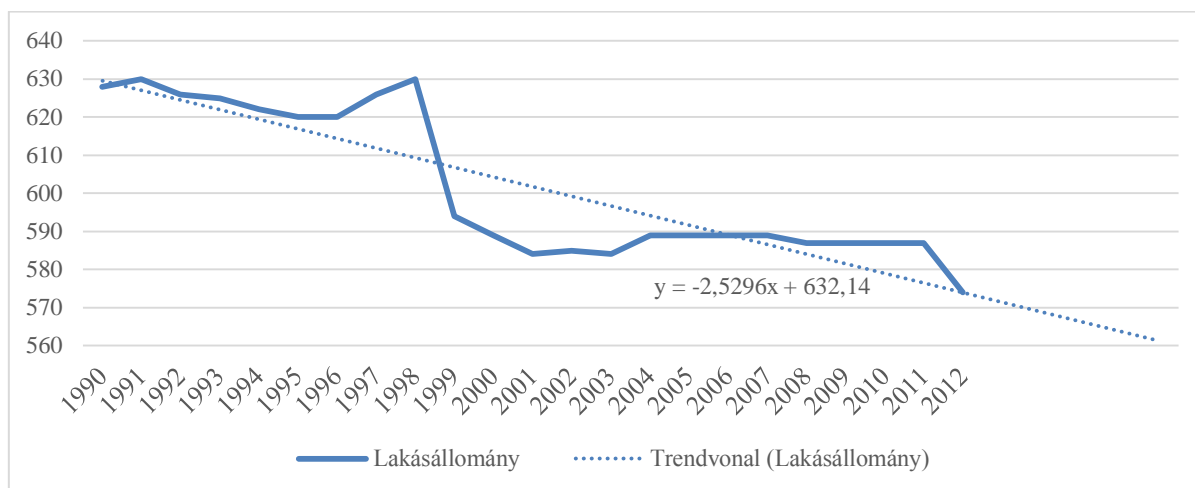
A helyi gazdaságfejlesztés humán, pénzügyi vagy infrastrukturális eszközökkel egyaránt fejleszthető. Leghatékonyabb akkor, ha több eszközt és módszert alkalmazunk egyidejűleg, amelyek egymásra épülve egy következetes programmá állnak össze.

A kutatási terület lehatárolása és helyzetfeltárása

Átány Észak-Magyarország régiójában található, Heves megye déli részében, mely az ország egyik legszegényebb térsége. A település a Hevesi járás egyik csökkenő lélekszámú települése, mely a 31-es számú főúttól két kilométerre, Hevestől 8 km-re, Egertől 39 km-re található. Átány (1487 fő 2014-ben) közös önkormányzati hivatalt működtet Hevesvezekény (625 fő 2014-ben) és Tenk (1193 fő 2014-ben) településsel.

Átány területe 5344 ha, melyből 290 ha belterület és kb. 100 ha műveletlen terület. 2014-ben a településen 1255 önálló helyrajzi számú ingatlan található, mely ingatlanokból 623 beépített. A 90-es évek óta közel 50 lakás tűnt el a településről (1. ábra: 1990 - 628 lakás, 2012 - 574 lakás). Mindebből az következik, hogy Átány „amortizációs kulcsa” jelentősen magas.

1. ábra: Átány lakásállománya 1990 és 2012 között

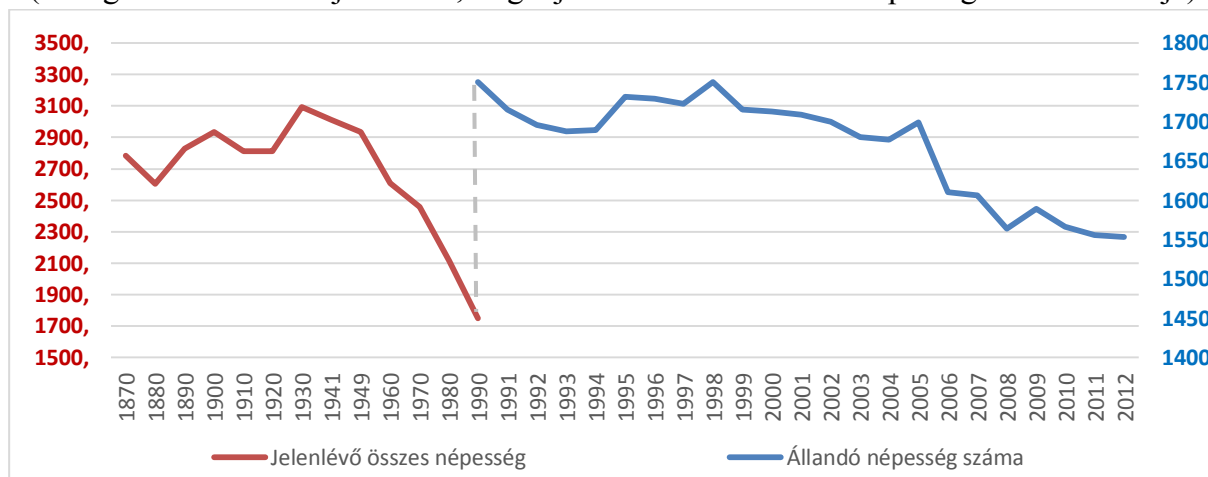


Forrás: TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2014.

A vizsgált település lakosság száma jelentősen változott az elmúlt 150 évben (2. ábra). 1870 és 1930 között a lakosság szám trendjét figyelve - évtizedenként 50 fővel - növekedést mutatott. Ezt követő évtizedekben 1990-ig egy drasztikus – évtizedenként 220 fővel - csökkenést láthatunk a 2. ábrán. A 90-es évektől a csökkenés mértéke enyhült, de még így is évről évre jelentősen csökken - a lakosság létszám lineáris trendje alapján - a lakónépesség.

2. ábra: Átány népességének változása 1870 és 2012 között

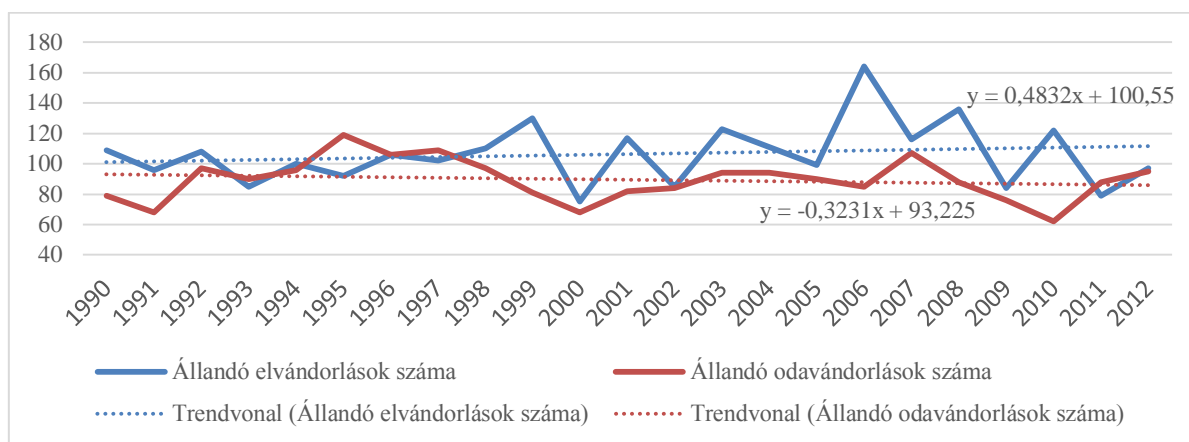
(a diagram baloldala a jelenlévő, míg a jobb oldala az állandó népesség számát mutatja)



Forrás: KSH, TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2014.

A 3. ábrán szereplő vándorlási számok segítenek tovább árnyalni az utóbbi évekről fentebb jelzett trendet, Jól látható, hogy 1998-tól az elvándorlás mértéke nagyobb, mint az odavándorlás, de a különbség nem jelentős. A természetes szaporulat is jelentősen befolyásolja a népesség változását. A születések száma összességében alacsony, a halálozások száma pedig magas. A polgármester hivatalos álláspontja szerint a település lakosságának furcsa kettőssége, hogy a lakosság egyharmad részét jelentő cigányság (58 család) más demográfiai trendekkel írható le, mint a még többséget képviselő magyarság, ahol a közösség egyharmad része nyugdíj- és nyugdíjszerű járulékból élő állampolgár.

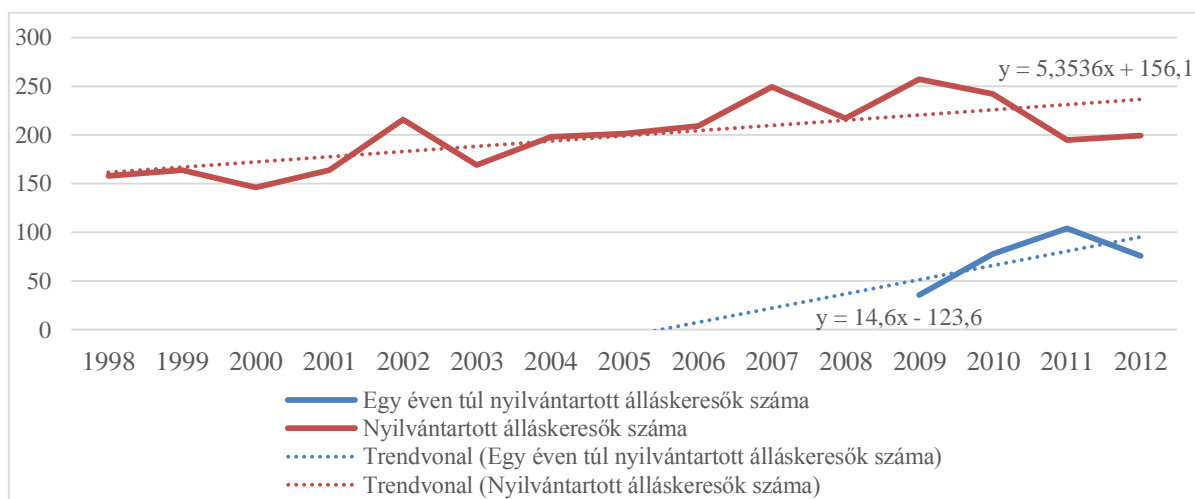
3. ábra: Vándorlások száma Átányon 1990 és 2012 között



Forrás: TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2014.

Átányon jellemző az álláskeresők számának nagy aránya (4. ábra), mely a polgármester véleménye szerint jelentősen összefügg a lakosság fiatalabb korcsoportjait kitevő cigány-lakosság elhelyezkedési problémáival is. 15 év viszonylatában a nyilvántartott álláskeresők száma folyamatosan (évenként 5 főve) növekszik. 2012-ben a lakosság 13%-át tette ki (az utóbbi 4 év csökkenését követően). Az egy éven túl nyilvántartott álláskeresők száma 2009 és 2011 között növekedést mutat, ennek száma azonban 2012-re csökkenésre váltott.

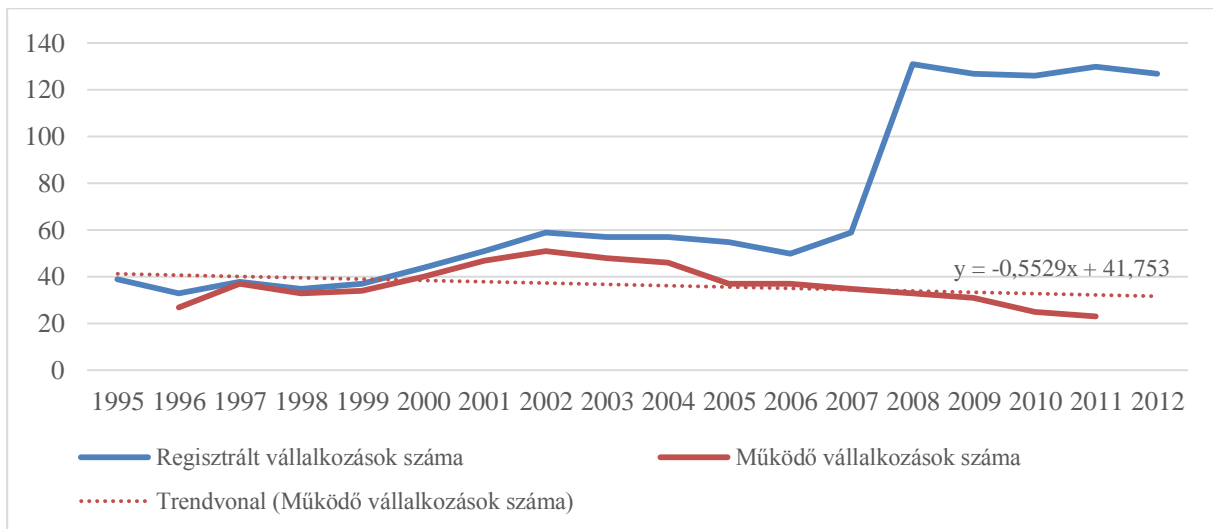
4. ábra: Álláskeresők alakulása 1998 és 2012 között



Forrás: TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2014.

Ami a téma szempontjából a regisztrált vállalkozásokat illeti, fontosnak tartottam megvizsgálni a település gazdasági szerkezetét is (5. ábra), melyből kiderül, hogy a folyamatosan növekvő regisztrált vállalkozások száma mellett folyamatosan csökken (két évente 1 vállalattal) a működő vállalkozások száma.

5. ábra: Regisztrált vállalkozások számának alakulása 1998 és 2012 között



Forrás: TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2014.

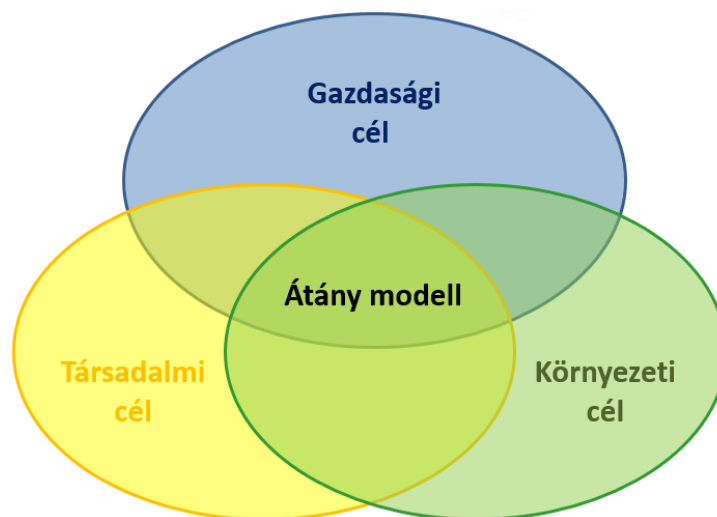
A statisztikai adatok összegzéséül elmondható, hogy a demográfiai háttér alakulásában a lakosság mennyiségi és minőségi szerkezete jelenetős romlást mutat. A település gazdasági erőforrása pedig 2012-ig folyamatos apadást mutat.

Itt fontos megjegyezni, hogy a helyi gazdaságfejlesztés lehetőségeit, korlátait jellemezni alkalmas statisztikai tényszámok mellett a 2014-es terepi kutatásunk adatai is szükségesek voltak a helyzetfeltáráshoz. A kérdőíves felmérésünk és az interjúk is megerősítették, hogy az átányi lakosság legfontosabb problémái: a cigányság integrálatlansága, a közbiztonság, valamint a munkahelyek hiánya. Hiába van meg az elégedettség a szociális gondozás, egészségügyi ellátás, patikai ellátás, oktatási intézmények és a közösség ház minőségével és infrastrukturális kiépítettségével kapcsolatban; a számos társadalmi és gazdasági konfliktus, hatalmas terhet rak a helyi ellátórendszerre. Jelenleg 10 civil szervezet működik a településen, melyek oktatási -, kulturális -, szociális -, polgárvédelmi -, tűzoltási -, településfejlesztési – és sporttevékenységet látnak el. A településen folyó mezőgazdasági tevékenység generációról generációra szálló tudásának fontosságát fejezi ki, hogy a Fél-Edit és Hofer Tamás által itt folytatott, a paraszti kultúra átalakulási folyamatát vizsgáló kutatások, napjainkban is zajlanak a Nemzetstratégiai Kutatóintézet támogatásával. Fontos kiemelni továbbá azt a tapasztalatot is, hogy Átányon a betelepülő vállalkozások jelentős részének van valamilyen társadalmi szerepvállalása is.

Az Átányi modell

A helyi gazdaságfejlesztés sikerességéért kialakított Átányi modell fenntartható helyi gazdaságfejlesztési célrendszere 3 elem köré összpontosul: a gazdasági, a társadalmi és a környezeti célok köré (6. ábra). A modellnek vannak, olyan elemei, melyek csak két célt szolgálnak, de a legjelentősebb mind a hármat. Fontos minden egyes cél és a köztük lévő kapcsolatrendszer, hiszen a modell egésze csak így nyeri el értelmét. Az egyes célokat érdemes külön vizsgálni egyben a hozzá kapcsolódó adottságokkal. A település és egyben a modell jellemző, markáns jellemzője a népi kultúrához való szoros kapcsolata.

6. ábra Átányi modell fenntartható helyi gazdaságfejlesztés rendszerének célrendszere



Forrás: Saját vizsgálat alapján saját szerkesztés

Társadalmi cél

A társadalmi célok rendszere négy csoportba sorolható (1. táblázat). Első a munkaerőpiaci értékteremtés, melyre elsősorban a lakosság munkanélküliségének csökkentése és a generációkat átívelő munkanélküliségből fakadó munkához való szocializáció céljából van szükség. A második a fiatalok „kétlakiságra” való ösztönzése, ami azt jelentené, hogy a faluból elköltözött fiatal lakosság, a megtakarításait Átányon fektesse be (pl. ingatlanba) – és a későbbi életük során térjenek vissza; hiszen rájuk is nagy szüksége lenne a településnek a fennmaradása érdekében. A harmadik cél, hogy a társadalmi konfliktusok helyén társadalmi konszenzus teremthetődjön, azaz biztosítani kell a harmonikus együttélés feltételeit a településen a különböző társadalmi csoportok között. Ennek megvalósítása nyilván hosszú és nehéz folyamat lesz, melyben minden társadalmi csoportnak kell, hogy legyen feladata. Ez összefügg a negyedik célkitűzéssel is, azaz az önfenntartó képesség kialakításával, lévén a lakosság jelentős része él a létminimum alatt vagy szociális segélyekből.

1. táblázat: Átány modell társadalmi céljainak keretrendszere

Adottságok	Célok
<p>Átány lakosság száma 1940 óta a felére csökkent</p> <p>Egyharmad része cigány, akik meglehetősen integrálatlanok</p> <p>Egyharmad része nyugdíj- és nyugdíjszerű járulékból élő állampolgár, az aktív keresőkörök között is nagy a munkanélküliség, vagy csak a közmunkaprogram jelent kilátást</p>	<p>Munkaerő-piaci értékteremtés</p> <p>Fiatalok kétlakiságra való ösztönzése</p> <p>A társadalmi konfliktusok helyén társadalmi konszenzus teremtése</p> <p>Az önfenntartó képesség kialakulása és megerősítése</p>

Forrás: Saját vizsgálat alapján saját szerkesztés

Környezeti cél

Mivel Átány „amortizációs kulcsa” a korábbiakban megfogalmazott lakóingatlanpusztulás miatt igen magas, ezért fogalmazódott meg központi célként az értékalapú térhasználat a fenntarthatóság jegyében (2. táblázat).

2. táblázat: Átány modell környezeti céljainak keretrendszere

Adottság	Cél
<p>Amortizálódott belterület (90-es évek óta közel 50 lakás tűnt el a településről)</p> <p>Amortizálódott külterület (kb. 100 ha műveletlen terület)</p> <p>A település „amortizációs kulcsa” jelentősen magas</p>	<p>Értékalapú térhasználat a fenntarthatóság jegyében</p>

Forrás: Saját vizsgálat alapján saját szerkesztés

Az értékalapú térhasználat célja az amortizálódó területek használatba vétele pl. kertészeti növénytermesztésre, melynek termékei helyben kerülnek felhasználásra a közétkeztetés vagy helyben való (piaci ár alatti) értékesítés során. Ez azt jelenti, hogy az egyszer elpusztult utcáreszket a település nem kívánja minden esetben újraéleszteni, azaz a település lakóterét hagyja zsugorodni (ez a településrendezési tervből is jól látható).

Gazdasági cél

Átány egyik fontos gazdasági előnye, hogy szabad vállalkozási övezetnek minősül, ami azt jelenti, hogy az ide települt vállalkozások mentesülnek a 27%-os szociális hozzájárulás megfizetése alól, fejlesztési adókedvezményben részesülnek a beruházásuk után és támogatást is kapnak a Nemzeti Foglalkoztatási Alapból. Emellett a térség hátrányos helyzetéből adódóan az Uniós támogatások felzárkóztatási programcsomagjai elméletileg magas intenzitás mellett válnak elérhetővé a számukra. Átány legfőbb gazdasági adottsága a mezőgazdaság. A mezőgazdasági hasznosításra alkalmas földterület az elhagyott ingatlanok illetve használaton kívüli épületek, a táblásított önkormányzati telkek révén bővül. A mezőgazdaság felé fordulást támogatja az élő paraszti hagyomány és a hagyományos kétbeltales gazdálkodás program-szintű projektálása is. A megvalósult és megvalósítandó célok (3. táblázat) első pontja az említett elhagyott belterületi ingatlanok hasznosítása. Ennek megvalósításához 2014-ben 27 fő köz- és 15 fő Startmunka programban foglalkoztatott személyre és ezen keresztül nyújtott támogatásra volt szükség.

Ami a vállalkozásbővítést illeti, a közelmúltban számos, a statisztikákban még nem minden esetben tükröződő lépés történt: például tézstaüzem, pálinkafőzde, mezőgazdasági vállalkozások, fémipari vállalatok, vendégházak, energia és bútorigipari faszaporító és –feldolgozó, valamint kiskereskedelmi egységek megvalósításával.

3. táblázat: Átány modell gazdasági céljainak keretrendszere

Adottságok	Megvalósult és megvalósítandó célok
Elhagyott ingatlanok Hagyományos kétbeltales gazdálkodás Élő paraszti hagyomány Szabad vállalkozási övezet Hátrányos helyzetű térség - jelentős Uniós támogatások	<p>Az elhagyott ingatlanok (90-es évek óta közel 50 lakás tűnt el a településről) és egyéb önkormányzati tulajdonú ingatlan-vagyron (összesen 15 ha) hasznosítása (27 fő köz- és 15 fő Startmunka programban foglalkoztatott személy) „Hogyan kell túl élni”</p> <p>Vállalkozásbővítés (8 t.v. és 12 e.v.: tézstaüzem, pálinkafőzde, mg. vállalkozások, fémipari vállalatok, energia és bútorigipari fa szaporító és feldolgozó, vendégházak, kiskereskedelmi egységek)</p> <p>Fenntartható helyi gazdaságfejlesztés (pl.: önfenntartó modell program, géppark, kertészeti és egyéb növénytermesztés, szakipari tevékenységek)</p>

Forrás: Saját vizsgálat alapján saját szerkesztés

... és ami eddig megvalósult a fenntartható helyi gazdaságfejlesztésben

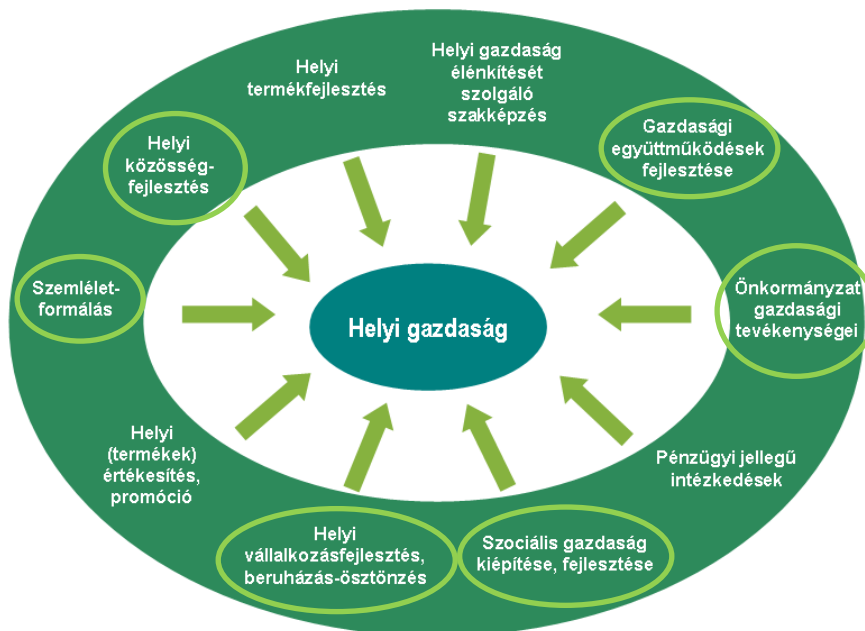
A településen kialakított „Élő Paraszti Porta” nem csupán a paraszti kultúra megőrzését szolgálja. Megjelenik benne a helyi gazdaságfejlesztés társadalmi céljaként az átányi parasztság hagyományőrzése, de a Startmunka programnak és a közfoglalkoztatásnak köszönhetően a kezdeményezés gazdasági célokat is szolgál. Az Önkormányzat gazdálkodásba kezdett, mely során kertészeti és egyéb növénytermesztési illetve szakipari tevékenységek végzését folytatják nem csupán az Élő Paraszti Portán, hanem a település arra kialakított más részein is. A projekt fenntarthatósága egy szemléletváltást is megkövetelt: újra igyekeznek megtanítani (a leszakadt társadalmi csoportokat is) a legegyszerűbb termelési, gazdálkodási formákat. Egy helyi példa az önfenntartó képesség profitjára, hogy egy 360 m² területen való növénytermesztés (zöldség) éves profitja 103000 Ft (munkabért figyelmen kívül hagyva). Mely a 22800 Ft-s szociális segély figyelembe véve 4 -5 havi segélynek megfelelő érték teremtést jelenthet egy családnak. Ennek célja pedig, hogy megtanítsa bárkinek „*hogyan kell/lehet túl élni*” önerőből.

A közösségi érdekű szerveződés élén az önkormányzat áll, akik a műveletlen bel- és külterületek használatba vételével számos eredményt értek el, kedvezően befolyásolva a vállalkozási hajlandóságot. 2013-ban az említett ingatlanokon - 9,3 hektáron - való gazdálkodás, mintegy 20 kertészeti növényféle betakarítását jelentette, melynek piaci értéke 3.061.500 forint volt. Mindemellett még 10 hektáron körülbelül 300 mázsa takarmány előállítás is zajlott az Élő Paraszti Porta jószágállománya számára, valamint értékesítésre. Ennek megvalósításához is a 27 fő köz- és 15 fő Startmunka programban foglalkoztatott személyre és ezen keresztül nyújtott támogatásra volt szükség. A támogatásokból eredően mezőgazdasági géppark-fejlesztésbe, tovább önkormányzati „karbantartó és géppark” telephely kialakításába kezdtek, mely lehetőséget nyújtott szakipari tevékenységek végzésére is.

Az átányi helyi gazdaságfejlesztés specialitása, hogy jelenleg mezőgazdasági termelőtevékenységre épül és eredendően az önkormányzat által kialakított és felügyelt modellprogram szereplői mozgatják. A mezőgazdasági rendszer termelési kimenete elsősorban a helyi közkonyhán hasznosul, de a helyi gazdaságfejlesztés nem csupán fizikailag értelmezhető árucikket termel, hanem turisztikai szolgáltatást is (pl. élő paraszti porta stb.). Mindez szorosan kapcsolódik a paraszti kultúra termelési hagyományaihoz, de alapvetően függ az állam által támogatott közmunkaprogramoktól (nem tisztán piaci alapon működik).

A Czene- Ricz (2010) által megjelölt, a helyi gazdaságfejlesztést szolgáló eszközrendszert vizsgálva elmondható, hogy Átányon lényegében 6 eszköz felhasználását lehet egyértelműen kimutatni. Ilyen a 7. ábrán bekarikázva is feltüntetett helyi közösségfejlesztés, gazdasági együttműködés, az önkormányzat gazdasági tevékenysége, a szociális gazdaság kiépítése, a helyi vállalkozásfejlesztés, a beruházás-ösztönzés és a szemlélet-formálás. Ezen belül az önkormányzat gazdasági tevékenységei, a szociális gazdaság kiépítése, fejlesztése valamint a szemlélet formálás az, ami jelenleg a legfigyelemre méltóbb Átány helyi gazdaságfejlesztésében, illetve annak mintaértékű modelljében.

7. ábra: A helyi gazdaságfejlesztés eszközrendszerének alkalmazott elemei az Átány modellben



Forrás: Czene, Ricz (2010) alapján készítette a szerző

Fejlődési lehetőségek

A modell fejlődésének alapja a diverzitás, vagyis a több lábbon állás lehetőségének megteremtése. Elsősorban a meglévő kertészeti növény- és szántóföldi takarmánynövények termesztésének kibővítése - illetve az eddig ezekre épülő tevékenységek működtetése - a fő cél, melynek termelt értékeit egy új ágazat beindításával szeretnék gazdaságosan felhasználni, mely ágazat a nagyszámú extenzív és intenzív állattenyésztés. A későbbiekben a hatékonyság növelése érdekében vágóhidat és szociális boltot szeretnének létrehozni, melyre - a kérdőívezésből is egyértelműen kiderült - a lakosság is igényt tartana.

Az említett gépi - és szakipari szolgáltatás jelenleg csak az önkormányzat intézményeiben folyhat, hiszen nem számlaképes a jelenlegi gazdasági formájában a tevékenység. Az önkormányzat keresi az optimális megoldást arra nézve, hogy e tevékenységet ki tudják bővíteni és így akár a tankerületnek vagy akár a lakosoknak is végezhesse munkát. Az optimális gazdasági formát megtalálni azonban az önkormányzatnak nagy gondot okoz. Abban az esetben, ha modellprogrammá minősítenék a rendszerüket, akkor 120%-os támogatásban részesülne a tevékenység, ami azt jelenti, hogy a munkabérré és közterheire, illetve ennek az összegnek a 20%-nak megfelelő anyag- és eszközbeszerzési támogatásra lennének jogosultak. Ez jövőbe mutató lehet.

További fejlődési cél a kulturális turizmus illetve üdülő faluvá válás, lévén a falutól elérhető közelségben van a Tisza-tó. Szeretnék - a meglévő „attrakciók” mellé - létrehozni az

„Átányi hagyományok házáat”, a „Népi játékok udvarát” illetve kisebb vásárok hagyományát is szeretnék kialakítani a helyi kézműves termékek számára. A helyi termékek kapcsán azonban fontos megjegyezni, hogy jelenleg hiányzik a településről az az eladhatóvá tehető termékkör, ami átányi jellegzetességnek számíthatna. A kutatásunk során erre alkalmas kiindulópont lehet az átányi szöttes és az „átányi kék” hagyományainak újjáélesztése.

De mindehhez szükséges egy pozitív imázs építés kialakítása is. Jelenleg nemcsak a település, hanem egész Dél-Heves imázsa igen negatív. Ebből kiszakadni jelentős kihívást jelent, de az eddigi törekvések és a fejlesztési célok mind azt mutatják, hogy azon települések sorába sorolható Átány, melyeknek esélye van erre.

Következtetés

Az Átány modell rendszerszemléletű, tehát gazdasági, társadalmi és környezeti adottságokra épít, miközben számol ezek hatásaival. A helyi gazdaságfejlesztésben igazán jól kidolgozottak az önkormányzat gazdasági tevékenysége, a szociális gazdaság kiépítése, a helyi vállalkozásfejlesztés- és beruházás-ösztönzés mondható. Megállapítható, hogy a sikeres helyi gazdaságfejlesztés színhelyeihez képest itt kevésbé fejlett a gazdasági együttműködés, a helyi termékfejlesztés, a helyi termékek értékesítésének (promóciójának) szintje, valamint a falu társadalmát összekovácsoló közösségfejlesztés és szemléletformálás. Hátrány, hogy jelenleg még alapvetően támogatási programokra és nem valódi, önálló lábon is megállni képes piaci struktúrára épít.

Véleményem szerint az átányi modell, a felmerülő hátrányok ellenére illetve az adottságok figyelembe vétele mellett sikeresnek tekintem a kezdeményezést. Mindazon által, hogy a semmiből elő törekvő fejlesztések sora, milyen társadalmi értéket és gazdasági lehetőséget teremt meg településen, illetve hogy e fejlesztések megteremtették a település fennmaradásának lehetséges erőforrását.

Felhasznált irodalom

- BAJMÓCY Z. (2011): *Bevezetés a helyi gazdaságfejlesztésbe*, JATEPress, Szeged,
- CZENE ZS. - RICZ J., (2010): *Területfejlesztési füzetek 2. - Helyi gazdaságfejlesztés - Ötletadó megoldások, jó gyakorlatok*, VÁTI Nonprofit Kft., Budapest, ISBN: 978-963-7380-21-1, pp. 7-42.
- NEMES NAGY J. (2005): *Regionális elemzési módszerek*. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék Regionális Tudományi Tanulmányok sorozat, Budapest
- RECHNITZER J. et al. (2004): *A területi stratégiáktól a monitoringig*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs
- RICZ J. et al. (2009): *Helyi gazdaságfejlesztés: nemzetközi példák és hazai lehetőségek*, (on-line)
Hozzáférés: <http://www.mut.hu/?module=news&action=getfile&fid=130756> (letöltve: 2015. 01. 05.)
- SWINBURN G., et al (2006): *A helyi gazdaságfejlesztés kézikönyve*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh; UK DFID, London; The World Bank, Washington, D.C
- TÓTH T. (2008): *Területi tervezés és programozás*. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő

Hivatkozások

- Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszer Interaktív elemző adatbázisa,
Hozzáférés: <https://www.teir.hu> (letöltve: 2015. 01. 05.)
- Központi Statisztikai Hivatal Tájékoztató adatbázisa,
Hozzáférés: <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/themeSelector.jsp?&lang=hu> (letöltve: 2015. 01. 05.)

Interjúalanyok

- Gönczi Mihály – polgármester
- Bedécs Kálmánné – alpolgármester
- Jámbor Dénes – képviselő, helyi vállalkozó
- Ötvös Károly – képviselő, mezőgazdasági vállalkozó
- Végh Károly – képviselő, mezőgazdasági vállalkozó
- Papp Imre - falugazdász
- Gönczi Edina Éva – vállalkozó

A földhasználat főbb jellemzői és összefüggései a Dél-alföldi Régióban

A magyar agrárium és mezőgazdaság változásainak, szerkezetének, múltjának, jelenének és jövőbeli lehetőségeinek vizsgálata szinte kimeríthetetlen téma. A mezőgazdasági termelés és a vidéki élettér térbeli elhelyezkedését, lehatárolásának lehetőségeit szerte a világon rengeteg tényező befolyásolja, így ez igaz Magyarország esetében is. A természeti tényezők (éghajlat, talaj, domborzat, vízrajz) mellett fontosak a gazdasági adottságok is (foglalkoztatottság, piaci viszonyok, kereslet, kínálat, eszköz- és munkaerő-ellátottság, tulajdonviszonyok és támogató-sok). Kutatásunkban a tradicionális mezőgazdasággal rendelkező Dél-alföldi Régió földhasználatának arányait, jellemzőit és az azokban bekövetkezett főbb változásokat kívánjuk feltárni.

The examination of the past, the present and the future opportunities of hungarian agriculture is an endless topic. The designation opportunities could be influenced by several factors worldwide, so that is the situation in the case of Hungary as well. Beside the natural factors (climate, soil, topography, hydrography) the economical endowments (employment, market conditions, supply, demand, material and labour supply, ownership and subsidies) are important too. In my research I try to explore the basic changes in the landuse and the importance of agriculture by varied datas and maps of agricultural enterprises int he case of South-Great-Plain region.

Bevezetés

A Dél-alföldi régió az ország legnagyobb kiterjedésű régiója, amely az ország délkeleti és déli területén, a Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megye által lefedett területen helyezkedik el. Területének jelentős része változatos természeti és táji értékekben gazdag adottságú síkság, melynek tengerszint feletti magassága sehol sem haladja meg a 200 métert. A régió területe 18.339 km², mely az ország összterületének 20%-a. Az ország népességének közel 14%-a él itt, a népsűrűség 74 fő/km². A régió földterületének nagy része alkalmas mezőgazdasági hasznosításra, 85%-a termőterület, ennek 84%-a mezőgazdasági jellegű. A régióban három nemzeti park működik (Körös-Maros Nemzeti Park, Kiskunsági Nemzeti Park, Duna-Dráva Nemzeti Park), melyek területe az országban lévő összes nemzeti park területének 21%-át adja. A tájvédelmi körzetek száma 8, a természetvédelmi területek 13%-a található a Dél-Alföldön (Dél-alföldi Operatív Program, 2007).

A települések számát (254 település, mely országos viszonylatban a legalacsonyabb egy régió belül) és a régió területét (az ország legnagyobb kiterjedésű régiója) tekintve, a régió az ország legritkább településhálózatával rendelkezik. Dél-Alföld településhálózatára igen jellemző az egyre nagyobb mértékben differenciálódó tanyák léte, amelyek szerves részét képezik számos településnek, így azoktól elválasztva semmiképp sem fejleszthetők. Alföldi jellegzetességek az egymás szomszédságában fekvő, fontosabb közlekedési artériára felfűződő, többnyire tradicionális városok által kirajzolt, viszonylag fejlett, urbanizált tengelyek, valamint a régió Duna menti, nyugati pereme (A Dél-Alföld Régió Területfejlesztési Koncepció felülvizsgálata és Operatív Programblokk javaslatai, 2005).

A Dél-alföldi régió természeti adottságainál fogva (a legjobb természetes termőképességű talajok a csernozjomok, amelyek előfordulása a dél-alföldi területeken a leggyakoribb, továbbá a terület átlagos aranykorona-értéke az országban a legmagasabb) is tradicionálisan mezőgazdasági jellegű. Ezt számos elemzés, kutatás és tanulmány is alátámasztja. A Központi Statisztikai Hivatal több évi adatai és a térség különböző területfejlesztési koncepció is megerősítik a régió agrártermelésben betöltött szerepének fontosságát. Annak ellenére, hogy a régiók versenyképességi mutatói 1990 és 2007 között fokozatosan romlottak, a mezőgazdasági jellegű régiók (Észak-Alföld, Dél-Alföld, Dél-Dunántúl) meghatározó szerepe megmaradt (Dél-Alföldi Régió Agrárstruktúra és Vidékfejlesztési Stratégiai Program, 1999).

A mezőgazdaságban megtermelt bruttó hozzáadott érték és az összes hozzáadott érték aránya csak a Dél-alföldi régióban haladta meg a 2000-es évek végére is 10%-ot. A mezőgazdaságban előállított bruttó hozzáadott érték több, mint egynegyedét a Dél-alföldi régió adja. Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megyék az ország mezőgazdasági kibocsátásának közel 30%-át adják, a mezőgazdasági vállalkozások és az egyéni gazdaságok kibocsátását vizsgálva is minden kategóriában az élen állnak. A mezőgazdaság részesedése a beruházásokból jelenleg 7% körül mozog, szemben az országosan jellemző 3%-kal. Az összes élelmiszeripari termelésből csaknem 20%-kal részesedik, a húsipari termékek több, mint 40%-át a térségben állítják elő. A mezőgazdasági területek nagyságát (a 100 lakosra jutó mezőgazdasági terület eléri a 100 hektárt), a sertéstartást, a halgazdálkodást (2007-ben a lehalászott étkezési hal teljes mennyiségének 97%-át a régióban termelték) valamint a vadgazdálkodást tekintve is az élen áll. Jellemzőek a saját tulajdonú földek, a bérbe adott földek aránya nem éri el a 30%-ot. Az ország többi területéhez képest kevésbé jelentősek az elaprózódott birtokok, a földterületek alig felét érinti a probléma (KSH, 2008 alapján).

Az intenzív mezőgazdasági termelésnek köszönhetően a mezőgazdasággal foglalkozó egyéni gazdaságok száma az Észak-alföldi régió kivül a dél-alföldi térségben a legnagyobb, az összes egyéni vállalkozás 40%-a a régiót választja székhelyéül. Ettől az aránytól nem sokkal maradnak el a gazdasági szervezetek sem, az agrárágazatba tartozó vállalkozások egyharmada található a térségben. Gazdasági társaságok esetében a 10 főnél kevesebb munkaerőt foglalkoztató vállalkozások száma a Dél-Alföldön a legkisebb, a 250 főnél többet foglalkoztató nagyvállalatok száma pedig a legnagyobb (KSH adatok (2010) alapján).

Ugyan az állat- és növénytartó gazdaságok száma az országos tendenciához hasonlóan visszaesett, mindkét kategóriában a gazdaságok száma az Észak-alföldi régió után a Dél-Alföldön a legmagasabb és ebben a régióban a legkiegyenlítettebb a növénytermesztéssel és állattenyésztéssel foglalkozó vállalkozások száma is. Ez valószínűleg annak is köszönhető, hogy az utóbbi években a növénytermesztéssel foglalkozók aránya ebben a térségben mutatta a legnagyobb mértékű csökkenést, miközben az állattartó gazdaságok száma kis mértékben növekedett (2007-ben például itt működött a legtöbb szarvasmarhatartó gazdaság, valamint juhtenyésztésben is élen jártak az alföldi területek). A zöldségtermesztő gazdaságok közel fele található a dél-alföldi térségben, ám jellemző, hogy a zöldségtermesztésen kívül kiegészítő tevékenységeket is folytatnak. A piacra termelő vállalkozások súlya a vizsgált régióban kiemelkedő, eléri a 20%-ot, a felesleget értékesítők aránya pedig megközelíti a 40%-ot. A gazdaságok technikai felszereltsége, gépesítettsége, gépelátottsága és azok teljesítménye minden tekintetben a vizsgált területen mutatja a legkedvezőbb számokat.

A gyümölcsstermesztés területén sem elhanyagolható a régió szerepe. Ugyan az Észak-alföldi régióban több gyümölcstermő terület található, mégis a dél-alföldi térség az északon magasabb termésenyiséget produkál. Szőlőtermő területek esetében elmondható, hogy a legnagyobb termőterületek a Dél-alföldi régióban találhatók (KSH, 2008 alapján).

Míg a mezőgazdaságban foglalkoztatottak országos aránya napjainkra 3-4% körül mozog, addig a Dél-alföldi régióban ez az érték eléri a 12%-ot. Érdekesség, hogy a mezőgazdaságban foglalkoztatott nők száma szintén a vizsgált térségben a legmagasabb. Negatívumként említhető, hogy a 60 év felettiek arány közel 10%, amely az országos átlaghoz képest kedvezőtlen. A Dél-alföldi régióban a mezőgazdaságban foglalkoztatottak iskolai végzettségéről az mondható el, hogy döntően a legfeljebb 8 általánost végzett munkaerő a jellemző illetve az agrár-szakirányú középfokú képzésben sincs lemaradása, azonban a főiskolai vagy egyetemi végzettségű foglalkoztatottak aránya csekély. Ezzel szemben a mezőgazdasági témájú kutatásokat folytató K+F helyek számát tekintve a közép-Magyarországi régió után a Dél-alföldi régió rendelkezik a legtöbb agrár-kérdéskörrel foglalkozó kutatóhellyel. Ezekon belül a legnagyobb arányt a növénytermesztési és kertészeti témájú kutatások teszik ki, valamint végeznek biotechnológiai, fejlesztési célú vizsgálatokat is (Gurzó et al, 1998).

Anyag és módszer

Jelen kutatás során törekedtem olyan feldolgozható adatokat és módszereket összegyűjteni, majd alkalmazni, amelyek jól reprezentálják a vizsgálat céljait. Elsődleges cél volt megtudni, hogy a Dél-alföldi régió az elmúlt évek során megőrizte-e kitüntetett mezőgazdasági szerepét és amennyiben igen, mely szegmensek kiemelkedők. Ennek meghatározására a régiót alkotó három megye 254 településének (ebből Bács-Kiskun megye 119, Békés megye 75 és Csongrád megye 60 települést jelent) adatait dolgoztam fel. Az előzetes adatgyűjtés során az egyéni gazdaságok és a mezőgazdasági tevékenységet folytató gaz-

dasági szervezetek településsoros adatait is begyűjtöttem, ezt az adathalmazt azonban szűkíteni kellett. A bevezetésben már említettem, hogy a Dél-alföldi régióban az egyéni gazdaságok túlsúlya jellemző a gazdasági társaságokkal szemben. Így annak érdekében, hogy az érem másik oldalát is lássuk (vajon a vállalkozások szemszögéből vizsgálódva is kiugróan pozitív eredményeket kapunk-e), a mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági szervezetek helyzetét tükröző mutatókat vettem figyelembe az elemzés során. További szempont volt, hogy a tradicionális értelemben vett földhasznosításra fókuszáljak, így ebből a kutatásból kihagytam a zöldségtermesztés és az állattenyésztés ágazatokat (hiszen ezek vizsgálata önmagukban is egy hasonló terjedelmű tanulmány alapjait képezik).

A szűkített adatbázis a következő mutatókat tartalmazza:

- mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági szervezetek száma (db),
- mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági szervezetek használatában lévő
 - összes földterület (m²),
 - szántó területe (m²),
 - gyümölcsös területe (m²),
 - szőlő területe (m²),
 - gyep területe (m²),
 - erdő területe (m²),
 - művelés alól kivett földterület (m²),
- a települések területe (ha).

Az adatok minden mutató esetében a 2000. és 2010. évre, valamint a régió minden településére vonatkozóan rendelkezésemre álltak, ennek köszönhetően a lehető legkisebb területi bontásban és 10 év távlatában, illetve az elérhető legfrissebb számadatokkal tudtam jellemezni a dél-alföldi térség földhasználatának jellemző vonásait és összefüggéseit.

A kutatás módszerének kiválasztásánál fontos volt, hogy az eddig készült tanulmányok metodikáján túl valamilyen más fajta megközelítéssel, más aspektusból is elemezzem a Dél-alföldi régiót. Az adatbázishoz alkalmazkodva olyan módszert kerestem, amellyel a régió településének értékei összevethetők az országos adatokkal. Az elemzés alapját egy régi módszer újraértelmezése adta. Bernát Tivadar és Enyedi György 1961-ben *A magyar mezőgazdaság termelési körzetei* című művében alkalmazta (a módszert Bernát Tivadar dolgozta ki) a következő képletet az egyes növények termelési körzetei elhatárolásának alapját adó termelőképesség meghatározásához. Első lépésben járási terméshozamokat a járás egész szántóterületére vetítették.

$$\frac{m}{t} * \frac{t}{T} = \frac{m}{T}$$

A képletben $m = a$ járás termésmennyisége, $t = a$ vizsgált növény vetésterülete, $T = a$ járás egész szántóterülete. Ez a viszonzszám a járás egész területére számított termésátlag. Ezután hasonló módon kiszámolták országos szinten a termésátlagot.

$$\frac{t_0}{T_0} * \frac{m_0}{t_0} = \frac{m_0}{T_0}$$

Végül ezt a két viszonzszámot egymáshoz viszonyították, így megkapták a termelőképeséget kifejező koefficienst.

$$\frac{m}{T} / \frac{m_0}{t_0} = \frac{m}{m_0} / \frac{T}{T_0}$$

Ez a viszonzszám lényegében azt mutatta meg, hogy az adott járás vetésterületéhez mérten milyen mértékben részesedik az ország termésmennyiségéből, tehát a termésmennyiség arányos-e a vetésterülettel, vagy aránytalanul kisebb, illetve nagyobb annál.

Ez utóbbi képletet átalakítva és azonos mértékegységeket használva nem kizárólag a termésmennyiség az országosból kivett részesedését képes kimutatni, hanem szinte bármely mutató országos arányát. Az átalakított és egyszerűsített képlet a következő jelöléseket kapta.

$$\frac{q_{i-p}}{q_0} / \frac{t}{t_0} = r$$

Az egyenletben a q_{i-p} jelenti a 8 vizsgált mutató településekre vonatkoztatott értékeit, a q_0 pedig ugyanezen mutatók országos értékeit. A t az adott település területe, t_0 pedig az ország területe. Ennek megfelelően például a képletbe behelyettesítve a Kecskeméti mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági szervezetek számát, megkapjuk, hogy Kecskemét a település területe, a településen működő agrárvállalatok száma alapján az országos értékekhez mérten „milyen mértékben részesedik” a mezőgazdasági vállalkozásokból. A viszonzszámnak az r elnevezést adtam (az angol *rate* [arány] kifejezésből).

A hányados eredményeképp általában 0 és 1 körüli, illetve 1 feletti számokat kaptam. Ezek alapján minden mutató esetében három fő kategóriát alakítottam ki. Az első az országos átlag alatti ($0 \leq r < 1$), a második az átlag közeli ($r \sim 1$), a harmadik az átlag feletti ($1 < r$) kategória.

Az eredmények ábrázolására térképi megjelenítést alkalmaztam, melynek színmegjelölései minden esetben ugyanazt a logikát követik (az átlag alatti és közeli kategóriába eső településeket a jobb elkülöníthetőség érdekében nem jelöltem külön színekkel).

1. táblázat: A térképek színekódjai

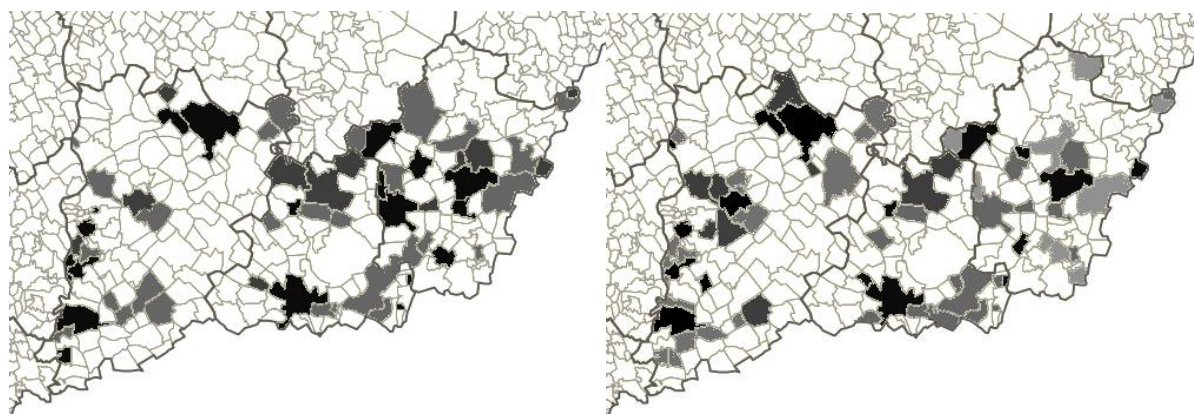
Átlag alatti	$0 \leq r < 1$	
Átlag közeli	$r \sim 1$	
Átlag feletti	$1 < r < 1,49$	
Átlag feletti	$1,5 < r < 1,99$	
Átlag feletti	$2 < r$	

Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

Eredmények

A vizsgálataim során született főbb eredményeket a következő ábrákon látható térképek mutatják.

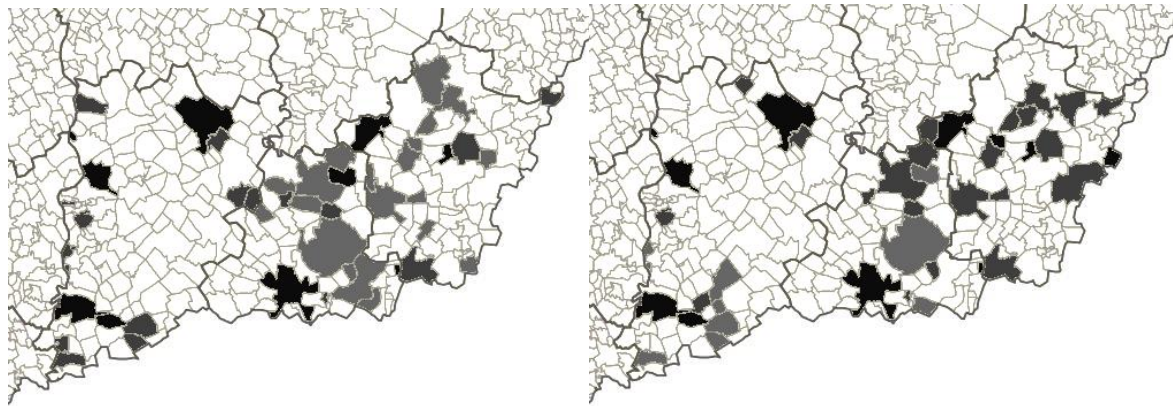
1. ábra: A mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági szervezetek száma 2000, 2010



Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

Az 1. ábrán az látható, hogy milyen arányban részesült a Dél-alföldi régió 2000-ben és 2010-ben a mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalkozásokból. A 2000-es évben Bács-Kiskun megyében a települések 18,5%-a, Békésben közel 30%-a, Csongrádban 24%-a mutat kiemelkedő értékeket, tehát az országos átlagnál magasabb számokat. 2010-re Bács-Kiskun megyében a településeknek már 26%-a rendelkezett kiugró értékekkel, Csongrádban ez szám 28%, míg Békés megye az eltelt 10 év alatt stagnált. Az átlag feletti értékeket mindkét évben jellemzően a nagyobb városok és vonzáskörzeteik produkálták (Kecskemét, Baja, Szeged, Makó, Békéscsaba, Szentes).

2. ábra: A gazdasági társaságok által használt összes földterület 2000, 2010



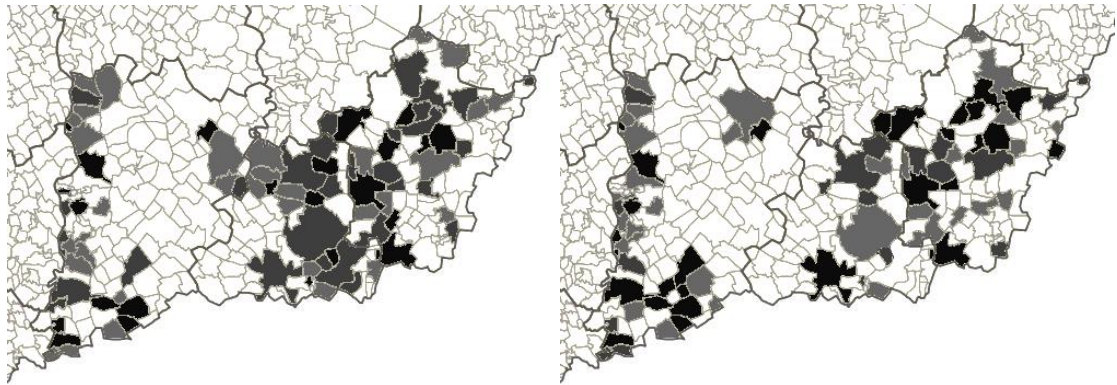
Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

A mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalkozások által használt földterületek viszonyszámának megoszlását a 2. ábra mutatja. Ebben az esetben is megfigyelhető, hogy a Dél-alföldi régió kiemelkedő helyzetben van. Ez az jelenti, hogy a régióban átlagosan az átlag feletti kategóriát elérő települések száma 2000-ben elérte a 20%-ot. Megyei bontásban ebben Csongrád megyének van a legnagyobb szerepe 23,4%-os aránnyal. Nem sokkal marad el Békés megye 21,4%-kal, míg Bács-Kiskun tőlük jócskán lemaradva 13,45%-os arányt képvisel. A mezőgazdasági vállalkozások számához hasonlóan a földterületek tekintetében is a nagyvárosoké a főszerep, Kecskemét, Szeged és Baja mellett ezúttal megjelenik a térképen Hódmezővásárhely is. Ez a régiós arány 2010-re 17%-ra csökkent köszönhetően Bács-Kiskun és Csongrád megyék értékeinek csökkenésének.

A 3. ábrán a mezőgazdasági vállalkozások földhasználatának egy szegmense, az általuk használt szántók nagyságának arányszáma látható. Az előző két ábrához a képest a 2000. évben itt figyelhető meg a legtöbb kiugró értéket képviselő település. Bács-Kiskun esetében ez a települések majdnem 27%-át, Békés esetében 45%-át, Csongrád megyében pedig 35%-át jelenti, amely így közel 36%-os régiós átlagot produkál.

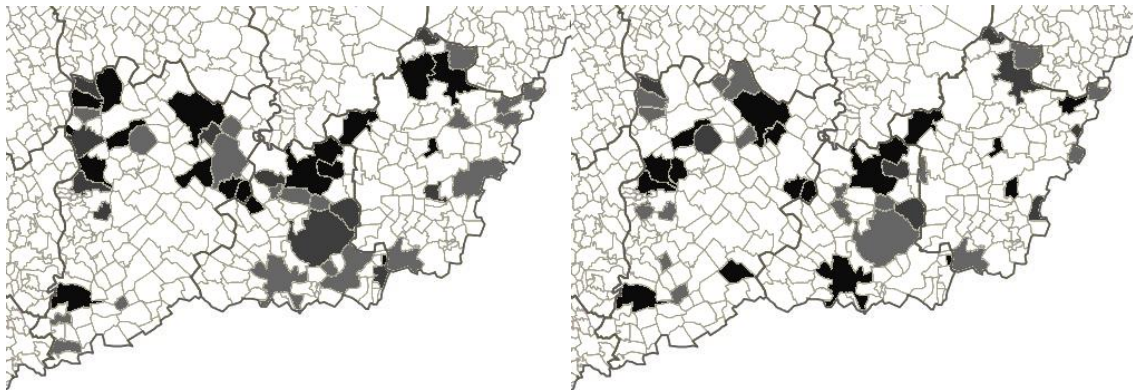
2010-re a régiós átlag közel 34%-ra csökkent, bár ez önmagában nem mondható radikális visszaesésnek. A Bács-Kiskun megyei arány 2%-os emelkedése nem tudta ellensúlyozni Békés 1%-os és Csongrád megye 5% mértékű csökkenését. A szántóterületek esetében a nagyobb városok kiterjedtebb vonzáskörzete, valamint a Duna vonala menti települések is nagy szerephez jutnak.

3. ábra: A gazdasági társaságok által használt szántóterület 2000, 2010



Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

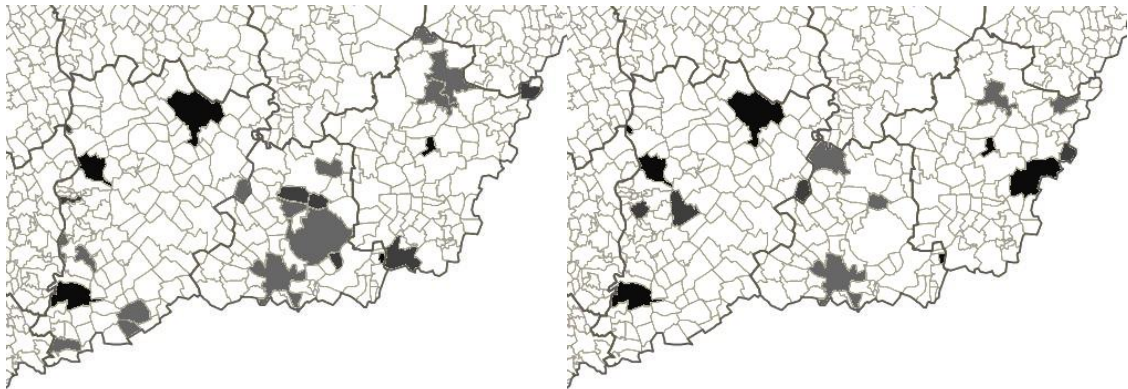
4. ábra: A gazdasági társaságok által használt gyepterület 2000, 2010



Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

Hasonlóság mutatkozik az agrár-vállalkozások által használt gyepterületek arányában és az eddig közölt eredményekben, melyet jól reprezentál a 4. ábra. A gyepterületek tekintetében az átlag feletti kategóriát a Dél-alföldi régió településeinek több, mint 20%-a érte el a 2000. évi adatok alapján. Ehhez az arányhoz Bács-Kiskun megye településeinek 19%-val, Békés 17%-val Csongrád megye pedig mintegy 25%-val járult hozzá. Tíz év múlva a régiós átlagérték 17% alá csökkent. Ugyan Bács-Kiskun és Békés megyék értékei alig csökkentek, azonban Csongrádban a települések több, mint 10%-a elvesztette kiemelkedő szerepét. Kivehető a hasonlóság az illusztrációban is, eredményeink alapján a térképen ismét a nagyobb városokat kellett sötét színekkel jelölnünk.

5. ábra: A gazdasági társaságok tulajdonában lévő művelés alól kivont terület 2000, 2010



Forrás: a szerzők saját szerkesztése, 2014

Az utolsó térképeken (5. ábra) a mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági társaságok által birtokolt művelés alól kivont területek arányai láthatóak. Ezt azért tartottam fontosnak megjeleníteni, hogy lássam, az elmúlt tíz év alatt ebből a szemszögből mennyire indult „hanyatlásnak” a dél-alföldi térség mezőgazdasága, hiszen arról a művelésből kivont területek mennyisége és aránya árulkodó jeleket mutathat. Az ábráról leolvasható, hogy az előzőekhez képest az átlag feletti kategóriába tartozó települések száma nem nagy. 2000-ben a régió településeinek 10%-a tartozott kiemelkedő kategóriába, mely 2010-re 6,4%-ra csökkent. Ebben a változásban Bács-Kiskun területe 3,3%-os (9,24%-ról 5,88%-ra), Békés megye 1,33%-os (8%-ról 6,67%-ra), Csongrád települései pedig 6,67%-os (13,33%-ról 6,67%-ra) csökkenéssel játszottak szerepet. Az országos átlag feletti kategóriában Harta, Kecskemét, Baja, Murony, Gyula és Pitvaros városok emelhetők ki leginkább.

Az anyag és módszer fejezetben felsorolt mutatók közül három kategóriában nem készült térkép. Egyrészt a vizsgálat típusa miatt, másfelől az elemzés során kiderült, hogy nem rendelkeznek az előzőekben bemutatott jelentőségű értékekkel.

A gyümölcsstermő területek arányszáma 2000-ben az egész régióra vetítve 12% körül mozgott, melyet szinte teljes egészében Bács-Kiskun megyei települések adnak. Az itt található települések több, mint 11%-a tartozik az átlag feletti kategóriába, ezen belül Érsekhalma érte el a legmagasabb értéket. A másik két megyében jellemzően csak néhány település emelhető ki. Hasonló volt a helyzet tíz év elteltével, sőt 2010-ben Bács-Kiskun térsége még tovább növelte régió belüli vezető szerepét 11%-ról 14,5%-ra.

A szőlőtermő területekkel kapcsolatos viszonyszámokat vizsgálva szinte ugyanazt a tendenciát találjuk, mint a gyümölcsstermő területek esetében. A 2000-es évben Bács-Kiskun megye 10%-ot meghaladó értékével a régió átlagát adta. Békés megyében gyakorlatilag egy település sem ért el kiugró arányt. Csongrád megyében egyetlen átlag feletti kategóriás településként Pusztaszer említhető, ebben az évben magasan az országos arányok felett telje-

sített. 2010-ben Bács-Kiskun településeinek már 18,5%-a tartozott kimagasló kategóriába, míg Békésben a helyzet egyáltalán nem változott, sőt a Csongrád megyei Pusztaszer is kiesett az átlag feletti csoportból.

Az utolsó vizsgált mutató a mezőgazdasági vállalkozások tulajdonában lévő erdőterület volt. Ebben a szegmensben szerepeltek a legkisebb arányban kimagasló értékű települések (természetesen ez a régió természetföldrajzi adottságaiból is következik). Ám még ha az ország többi régiójához képest kevés erdőterülettel rendelkezik is dél-alföldi térség, egyik település esetében megfigyelhető kiugró érték. Ilyen például Bács-Kiskunban Kecs-kemét és Baja városai, amelyek a település területéhez képest és az országos adatokhoz képest az átlag feletti kategóriába kerültek 2000-ben és 2010-ben is. Békés megyéről ez nem mondható el. Egyetlen települése Murony, amely 2010-re érte el átlag feletti arányát. Ugyanez a helyzet Csongrád megyében is azzal a különbséggel, hogy Szeged mind a két vizsgált évben a kimagasló kategóriában szerepelt.

Következtetések, javaslatok

Kutatási eredményeim alapján a Dél-alföldi régió még mindig meghatározó mezőgazdasági jellegű térség, régió. Továbbra is képes a bevezetésben vázolt mezőgazdasági kibocsátás teljesítésére, sőt, ahogy azt vizsgálataim is mutatták számos, az országos átlag feletti értékekkel rendelkező, kiemelkedő településsel rendelkezik. Mivel ezek kiugró arányok a növénytermesztéshez és az állattartáshoz szorosan kötődő területeken (mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdasági társaságok száma, szántóterületek és gyepterületek) is kimutathatók, érdemes lehet a fejlesztési koncepciókban nagyobb hangsúlyt fektetni a gazdaságfejlesztésen belül a mezőgazdasági tevékenységre, ugyanis az eddigiek során nem volt jellemző.

Hiába jár az ország élén a Dél-alföldi régió a mezőgazdasági ágak, ágazatok szinte mindegyikének élén, a versenyképessége elmarad a kívánt értékektől. Vizsgálataim alapján mind a gépesítettség és a technikai felszereltség tekintetében, mind a mezőgazdaságban előállított hozzáadott érték, valamint a mezőgazdaság GDP-ben betöltött szerepe alapján az agrártermékekre támaszkodva elérhető a régió fenntartható versenyképességének növelése. Fontos volna, hogy a térségi szakemberek felismerjék a Dél-alföldi régió gyenge versenyképességi mutatóit okozó tényezőket.

További pozitívumként említhető, hogy a művelés alól kivett területek a térségben nem számottevő nagyságúak és a jórészt a sűrűbben lakott nagyvárosok környékén koncentrálnak. Ennek a városok terjeszkedése és népességnövekedése, illetve a multinacionális vállalatok zöldmezős beruházásai állhatnak a háttérben. Úgy véljük így a művelés alóli területkivonás nem jelent akkora veszélyt a régióban, mint más térségekben, főként, ha figyelembe vesszük a terület országos arányokhoz mért adottságait. Veszélyként említhető, hogy a Dél-alföldi régióban a kiváló aranykorona-értékek ellenére (valószínűleg a fővárostól és az infrastrukturális vérkeringéstől való távolság miatt) hazánkban a legalacso-

nyabbak a földárak, kiváltképp a szántók ára. Ez eredményezheti a gyors és olcsó nem mezőgazdasági célú felvásárlást.

Az egyéni gazdaságok nagymérvű túlsúlya is okozhat még problémákat a térségben. Igaz, a gazdálkodók nagy része piacra termel, vagy feleslegét értékesíti (a mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalkozások esetében is ez a jellemző), sőt az exportra is számos gazdaság termel, mégis jórészt a régió belüli piacokon történik az értékesítés. Ennek köszönhetően az itt megtermelt hozzáadott érték nem jut el az ország távolabbi pontjaira, még ha a természeti, technikai, minőségi adottságok rendelkezésre is állnak ehhez. Megoldást jelenthet a zöldségtermesztő ágazatban jellemzőbb együttműködések szorgalmazása, hogy amely területen lehetséges, megvalósulhassanak hosszabb ellátási láncok.

A Dél-alföldi régióban kevés a külföldről származó beruházás. Alapvetően ez a tény nem jelentkezik negatívumként, azonban, az imént említett ellátási láncokkal kapcsolatban segítséget nyújthatna azok kialakításában, akár a tapasztalat megosztása által. A külföldről származó jövedelem egy konszolidáltabb formája az európai uniós támogatások és pályázatok igénylésének, illetve benyújtásának szorgalmazása. Ez több szempontból is megoldást jelenthet. Egyrészt, mivel a legtöbb technikai és infrastrukturális feltétel adott a régióban, a pénzeket a hozzáadott érték megfelelő módon történő hasznosítására, értékesítésére tudják fordítani.

Másrészről 2014-2020 között új időszámítás kezdődött az EU-ban, változott a Közös Agrárpolitikához köthető támogatások egy része. Ilyen például a fiatal gazdákat célzó program, melyet ebben a programozási időszakban Európában kiemelten kívánnak kezelni. Mivel a Dél-alföldi régióban az országos átlagnál magasabb a 60 év feletti gazdálkodók aránya, a támogatások ösztönzőleg hathatnak a fiatal gazdákra. Az ösztönző erőt több oldalról is próbálják biztosítani. A fiatal gazdák támogatásának odaítélése során pozitív elbírálásban részesülnek a felsőfokú végzettséggel rendelkező mezőgazdasági tevékenységet folytatni kívánó fiatal gazdálkodók. Ez plusz motivációs tényező lehet a térség fiataljai számára a felsőfokú végzettség megszerzésében. Nagy előnyt jelent, hogy ezt a Dél-alföldi régióban több helyen is megtehetik (Szeged, Kecskemét, Szarvas, Gyula, Békéscsaba).

Amennyiben a végzett fiatalok nem kívánnak közvetlenül a mezőgazdaságban dolgozni, megtehetik ezt közvetve is, mégpedig a K+F, valamint biotechnológiai kutató helyeken, intézetekben ezzel is növelve az ágazatban a régió amúgy sem csekély szerepét.

Felhasznált irodalom

BERNÁT T. – ENYEDI GY. (1961): *A magyar mezőgazdaság termelési körzetei*, Budapest, Mezőgazdasági Kiadó

GURZÓ ET AL (1998): *A Dél-alföldi Régió területfejlesztési koncepciója*, I. kötet, Tervelemények, MTA Regionális Kutatások Központja, Alföldi Tudományos Intézet, Békéscsaba- Kecskemét- Szeged

Hivatkozások

A Dél-Alföld Régió Területfejlesztési Koncepció felülvizsgálata és Operatív Programblokk javaslatai (2005), MTA Regionális Kutatások Központja, Békéscsaba

Dél-alföldi Operatív Program (DAOP) (2007)

Dél-Alföldi Régió Agrárstruktúra és Vidékfejlesztési Stratégiai Program (1999)

Központi Statisztikai Hivatal (KSH) (2008): *A mezőgazdaság fejlettségének regionális különbségei, változások a rendszerváltástól napjainkig*

Központi Statisztikai Hivatal (KSH): *Területi Statisztikai Adatbázis (TSTAR; 2000, 2010)*

A középkori magyar gazdaságtörténet néhány tanulsága napjaink közgazdász hallgatói számára

„Historia est magistra vitae.” A történelem az élet tanítómestere. A múltban lejátszódó gazdasági és társadalmi folyamatokra úgy hasznos tekinteni, hogy azok ne önmagukban jelenjenek meg, hanem tanulságként szolgáljanak számunkra. A gazdaságtörténet ismerete sem öncél. Segít elhelyezni, értékelni – a világgazdaság rendszerébe és a modernizáció folyamatába ágyazottan – Magyarország történetét és jelenkori helyzetét. De a történelmi analógiákat felhasználva segíthet felismerni a jövő reális lehetőségeit is. Közösség és egyén számára egyaránt. A tanulmányban a magyar középkorból¹ igyekszem – kétségtelenül szubjektív módon – néhány példát és összefüggést megemlíteni, melyek a történelem gyakran bonyolult eseményeit érthetőbbé teszik, tanulságul szolgálva napjaink számára is.²

“Historia est magistra vitae.” History is life’s teacher. Past economic and social processes should be studied not in themselves: their lessons have to be drawn and understood as well. The knowledge of general and economic history isn’t an end in itself. It helps to place the development and the present situation of Hungary in the wider context of the world economy and to evaluate it from the viewpoint of modernisation. Historical analogies can contribute to a better understanding of realistic scenarios of the future, both for individuals and the community as a whole. The study overviews some examples and correlations of the Hungarian Middle Ages which can help to understand some complex historical events, and serves with some lessons for the present-day people as well.

A politikai hatalom alapjai

Napjainkban is érvényes megállapítás, hogy amennyiben nincs megfelelő gazdasági háttér, mely anyagi erőforrásokat képes biztosítani a stabil kormányzáshoz, akkor a hatalmi rendszer megbukik.

A kalandozások kora megelőzte a magyar államalapítást. Ezeknek a hadjáratoknak két céljuk volt. Egyrészt a szomszédos népek, államok meggyengítése, megfélemlítése, egyfajta megelőző csapás. Másrészt a korszak pogány-(fél)nomád társadalmi rétegződésének a fenntartója is volt a hadjáratok vezetése: A korabeli magyar vezető réteg (törzsfők, nemzetségfők) az így szerzett zsákmány segítségével biztosították hatalmukat a tömegek, a köznép fölött. Ez jól mutatja, hogy a vezető rétegnek (mai hasonlattal: a korszak politikai

elitjének) fontos szempont volt akkoriban is, hogy a hatalom anyagi alapja biztosítva legyen.

Ez a rendszer akkor került válságba, amikor a kalandozó hadjáratoknak végük szakadt. A 955-ös augsburgi vereség a nyugati irányú, majd a 970-es arkadiopuloszi vereség a balkáni (déli) hadjáratoknak vetettek véget. Az addig fennálló belső társadalmi status quo felborulni látszott, az uralkodó rétegeknek keresni kellett egy új anyagi-vagyoni bázist, ami hatalmuk fenntartását a korabeli nomád-félnomád társadalomban fenn tudta tartani. A történelmi válasz erre a kihívásra, a föld birtoklása volt. A gyakorlatban ez azt jelentette, hogy törzsfőknek, nemzetségfőknek el kellett venniük a földet a szabadoktól.

A hatalom alapja tehát a föld lett. Ezen a ponton indult el – illetve csatlakozott – a magyar fejlődés az európai folyamatokhoz. Nem nehéz észrevenni, hogy a föld birtoklása illetve annak nem birtoklása nyomán kettéosztott társadalom elindult a földesúr és jobbágy viszonyán alapuló feudális rend kialakulásának az útján.

A föld elvétele azt is eredményezte, hogy a szabadok megszűntek valóban szabadoknak lenni, és megnyílt az út a jobbágyi állapotba süllyedés előtt. A korszakban jószerevel a föld volt a megélhetés egyetlen forrása a közsabad és családja számára, elvesztése teljes megélhetési bizonytalanságba sodorta az érintetteket. Ha valaki nem tudta megtartani birtokát vagy másikat szerezni, akkor csak az a lehetősége maradt, hogy elszegődött az „úr” szolgálatába, és családjával együtt szolga lett.

A területeiktől megfosztott, lesüllyedő közsabadok természetesen nem könnyen fogadták el helyzetük változását. A XI. században tömegessé vált, hogy a földjeiket és szabadságukat elvesztő szabadok új (üres) területeket kerestek. Ezek jobbára a Kárpát-medence peremterületein voltak, így komoly mértékű belső népmozgás alakult ki, ami több problémát is hozott magával. A kialakuló földbirtokos réteg munkaerő-szükséglete veszélybe került. A korszak törvényeiben csak kóborlókként emlegetett elvándorlók adóalanyként a királyi hatalom előtt is „eltűntek”. De a vándormozgalom a kor közbiztonsági problémáját³ is jelentette, hiszen a kóborlók, amíg megtalálták a távoli szabad földeket, kénytelenek voltak gyakran másnak a tulajdonát erőszakkal elvenni, ellopni, fosztogatni. Nem véletlen, hogy a korszakban igen szigorú törvények születtek (Szent László) a belső rend helyreállítására, így a vándormozgalom lefékezésére. (Ezzel párhuzamosan, közvetve a feudális rend kiépülésének biztosítására.) A belső rend helyreállításának sikerét hagyományosan azzal szokás alátámasztani, hogy a Szent Lászlót (1077-95) követő Könyves Kálmán (1095-1116) enyhít a korábbi igen szigorú előírásokon.

A korabeli birtokviszonyok átalakulása párhuzamosan játszódott le az államszervezéssel. Mindkettő tulajdonképpen feltétele volt a feudális állam kialakulásának Magyarországon.⁴ De ez nem magyar sajátosság volt a korszakban, Közép- és Észak-Európában is hasonló folyamatok, átalakulások játszódtak le. (Engel, 1990.) Fontos tanulság, hogy a magyar fejlődés már akkor sem tudott elszakadni a térség fejlődésétől. Az államszervezés nyugati mintát követett, de konkrét célja a korszakban az volt, hogy olyan közigazgatást épüljön ki, amely segítségével valóban uralni tudja a király a Kárpát-medencét.⁵

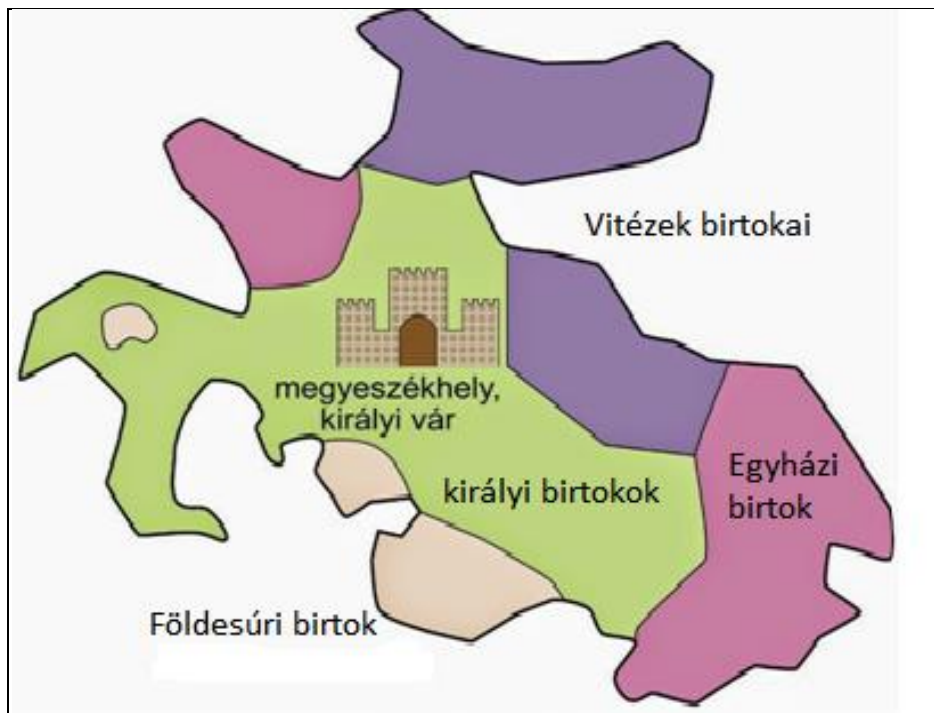
A közigazgatás, a kiépülő királyi vármegyerendszer alapja is a föld birtoklása, azaz királyi a várbirtokok voltak. A mesterségesen létrehozott területi egységek - vármegyék - irányítását egy olyan várispánra bízta az uralkodó, aki egy védhető központtal, várral bíró birtokot irányított. Rendelkezett „dolgozókkal”, de katonákkal is. A várispán innentől kezdve megyésispán is lett, azaz nem csak a királyi birtokot és az azon élőket igazgatta, hanem a helyi közigazgatás vezetőjeként, beszedte az adót, bíraskodott és persze vezette a megye haderejét. Mint a király képviselője, joghatósága tehát kiterjedt a magán illetve az egyházi birtokon élőkre is. Az így kialakult királyi vármegyerendszer működőképességének feltétele az volt, hogy a földek döntő része az uralkodó kezében volt az országban. Ez a szerkezet a XIII. századig tudta betölteni szerepét, biztosította az uralkodó valódi territoriális hatalmát.

Szent István idejében a földek kétharmada (egyek források szerint háromnegyede) az uralkodó kezében volt. Az Árpád-korban ezek a földek folyamatosan fogytak, például a híveket biztosítani szándékozó adományozások következtében. Ezt a problémát már korán, István után két emberöltővel felismerte Könyves Kálmán, és törvényében igyekezett visszaszerezni az elődei által korábban eladományozott birtokokat. Törvénye szerint az adománybirtokot csak a fiak, testvérek és a testvérek fiai örökölhették, egyébként visszaszálltak a királyra (háramlási jog).

A királyi földek eladományozása, azonban a XIII. század elejére olyan mértékűvé vált, hogy a stabil uralkodói hatalom veszélybe került az országban. A II. András idején kibontakozó ún. Aranybulla-mozgalom egyik oka éppen az volt, hogy a király gazdaságpolitikája – amely földbirtokokból eredő jövedelmekkel szemben, új forrásokra, az ún. regálékra (királyi jogon szedett jövedelmek) igyekezett alapozni az állam bevételeit – rengeteg érdeket sértett.

A várbirtokok eladományozása, azt jelentette, hogy gyakorlatilag megszűnt a királyi hatalom jelenléte a megyékben. Ezt természetesen a közigazgatásra hatékonyságát is csökkentette, a helyi nagybirtokosok hatalma megnövekedett. Erre volt „válasz” az 1232-es ún. kehidai oklevél. Ebben „a királynak a Zalán innen és túl lakó összes szerviensei” (nemesei) azt kérték uralkodójuktól, hogy távol lévén a bíraktól – azaz a királytól és helyetteseitől, akik a nemesek ügyeiben ítélezhettek –, maguk szolgáltathassanak igazságot a hozzájuk fordulóknak. A sorok azt bizonyítják, hogy a királyi hatalom helyett ekkor már a nemesek igyekeztek kezükbe venni az igazgatást, illetve az ennek alapját jelentő bíraskodást. (Itt kezdődik az ún. nemesi vármegyék időszaka, amely egészen 1848-ig tartott a magyar történelemben.)

1. ábra: Egy középkori vármegye földbirtok-megoszlása



Forrás: saját szerkesztés

Részben II. András gazdaságpolitikájának kudarcaként szokás értelmezni az 1222-es Aranybulla kiadását. A korszakról pontos képet kiállító oklevél azonban nem tudta visszajára fordítani a történelmet. A királyi birtokok tovább fogytak, és amikor a XIV. század elején az Anjou-házból származó Károly Róbert a trónra lépett, arányuk már alig érte el a 20%-ot. Károly Róbertnek azonban – nem elvitatva uralkodói alkalmasságát – történelmileg „szerencséje volt”. Az 1300-as évekre az ország gazdasága már alkalmassá vált arra, amire mintegy száz esztendővel korábban még nem. A pénzgazdálkodás (a pénzhasználat) elérte azt a szintet, hogy a regáléjövedelmekre (pénzben beszedett jövedelmek) szilárdítsa meg királyi hatalmát.

Károly Róbert sikeresen terjesztette ki hatalmát az egész országra, legyőzve a kiskirályokat. De kormányzása – az előbb említett kedvező gazdaságtörténeti szituációt is figyelembe véve – nem lehetett volna sikeres a megfelelő - a nevezetes Néksei Dömötör segítségével végrehajtott - gazdaságpolitika nélkül. Ennek egyik kulcsa az alkalmazkodás volt. A király belátta, illeszkedni kell a kor feltételeihez, az ország európai környezetéhez. A Csehországgal kiépített közös valutarendszer, vagy az 1335-ös visegrádi királytalálkozó, az született megállapodások jól példázzák a felismerést. A „Visegrádi Csoport” – Csehország, Lengyelország, Szlovákia és Magyarország együttműködése – napjainkban is szinonimája a közép-európai államok kooperációjának illetve egymásra utaltságának.

Természetesen a földbirtok a XIV. század után sem szűnt meg a hatalom alapjaként szolgálni. Nagy Lajos 1351-es ősiség törvénye egyrészt azt szolgálta, hogy a fiúörökös nélküli birtokok visszaszálljanak a királyra. Ezáltal azt is hivatott volt megakadályozni, hogy a nagybirtokos bárók ne tehessék rá a kezüket a kevésbé vagyonos, ezért gyengébb nemesi családok birtokaira. Ezen nevezetes törvény megszületése után a birtokos nem rendelkezhetett szabadon a földjével. Napjaink kifejezésével élve: a föld nem volt szabad tulajdon, birtokosa nem adhatta el, nem végrendelkezhetett vele szabadon. A törvény így közvetve kizárta, hogy bármilyen egyéb (pl. megfélemlítés) módon a bárók növeljék földjeik nagyságát, ezzel politikai súlyukat a királyi hatalommal szemben. A szintén 1351-es, kilencedről szóló törvény pedig – azzal, hogy minden földesúri birtokon kötelezővé tette és egységesítette a jobbágy által földesurának fizetett adót – azt akadályozta, hogy a bárók a szomszédos kisebb és szegényebb birtokosoktól csábítsanak el jobbágyokat, azaz munkaerőt!

Az ősiség törvénye (Aviticitas) a föld polgári tulajdonná válását akadályozta, és 1848-ig volt érvényben. Majd félezer éven át! A merev szabályozás akkor vált igazán hátrányossá, amikor évszázadokkal később már akadályozta a kapitalista (gazdasági és társadalmi) fejlődés kibontakozását a hazai mezőgazdaságban.

A Károly Róbert (1308-1342) utáni uralkodói gazdaságpolitikákhoz teljesen logikusan illeszkedett az a szándék, hogy a királyok támogassák a polgárság illetve a városok fejlődését. Egyrészt mert hatalmi ellensúlyt jelenthettek a nagybirtokosokkal szemben, másrészt mert a városok és iparosaik illetve kereskedőik által befizetett adók a királyi kincstár fontos bevételeit jelentették. A városok előjogokat (privilegiumokat) kaptak az uralkodótól, olyanokat, amelyek manapság természetesnek tűnnek, a középkorban azonban kiváltságoknak számítottak. (Gondoljunk csak például az előre meghatározott időben fizetendő és ugyancsak előre meghatározott nagyságú adó befizetésére.)

A városok természetesen egymásban is szövetségeseket láttak, és érdekeik érvényesítésért a nagybirtokos nemességgel, vagy éppen a királlyal szemben szövetkeztek. A bányavárosok, a szász városok a tárnoki vagy személynöki városok mind-mind tartós összefogások voltak. A közös érdekérvényesítés, érdekkijárást tehát nem csupán a mai településszövetségek – például az önkormányzatok különféle összefogásai napjainkban – jellemzői.

A magyar királyok (Károly Róbert, Nagy Lajos vagy Luxemburgi Zsigmond) várospártoló politikája a XIV. és XV. században erőteljes volt. Ugyanakkor a kevés számú szabad királyi város és a kis létszámú polgárság nem biztosított elég erőt – pénzügyi-gazdasági lehetőséget – ahhoz a királyoknak, hogy valóban és tartósan felül tudjanak emelkedni a bárók (főnemesség) hatalmi törekvésein.

A XV. században Hunyadi Mátyásnak – a magyar történelemben már megint a nyugati mintát követve – sikerült egy erős központosított államot kiépíteni. A jól szervezett bürokrácia képzett hivatalnokokkal, és az erős hadsereg jelentették ennek hátterét. Ezekhez azonban bevételek kellettek. A mátyási monarchia pedig megteremtette a szükséges forrásokat. Még ha csak átmenetileg is, és nem fenntarthatóan.

Ám Hunyadi Mátyásnak még valamiért szüksége volt a biztos állami bevételekre: ez pedig a reneszánsz. A korszakból származó dokumentumok és leírások természetesen Mátyást a kultúra és tudomány nagy pártfogójaként, és rajongójaként jelenítik meg. Azonban volt még egy ok, amiért erre szüksége volt az uralkodónak: napjaink kifejezésével élve: a marketing.

Hunyadi Mátyás nem királyi családból származott. Nagyapja még havasalföldi (román) bojárként telepedett le Erdélyben. Tehetséges édesapja tulajdonképpen az ország első embere lett, kormányzóként. A királyi vér azonban hiányzott. Mátyásnak pedig európai tervei voltak: cseh király és ezt követően pedig német-római császár szeretett volna lenni. Világosan látta, hogy a középkori magyar monarchia függetlensége két nagy birodalom között csak így maradhat fenn tartósan. Terveihez kellett az „önreklám” is. Pompázatos, haladó és ezzel együtt művelt, uralkodásra alkalmas fejedelem képét akarta közvetíteni a Nyugat felé.

A királyi bevételekről nincsenek mindenre kiterjedő pontos adataink Hunyadi Mátyás idejéből. A kincstár bevételei 500 000 és 750 000 aranyforint között lehettek, de egyes években – ha az ún. rendkívüli hadiadót többször is beszedték egy évben – akár a 900 000 aranyforintot is elérhették. (E. Kovács, 2008. p.69.)

De vajon soknak vagy kevésnek számított Mátyás jövedelme a korabeli Európa többi uralkodójának bevételeihez képest? Összehasonlításképpen álljanak itt néhány ország évi bevételeinek összegei: Franciaországban XI. Lajos trónra lépésekor (1461) az éves bevétel – magyar forintra átszámolva – 1 365 000, míg halála évében (1483) 3 345 000 volt. A velencei köztársaság 1464. évi jövedelme 1 020 800 dukátot tett ki, az Oszmán Birodalomé 1475-ben 1 800 000 dukátot. (A dukát hozzávetőlegesen annyit ért akkoriban, mint az aranyforint.)

Mátyás bevételei tehát nemzetközi összehasonlításban kevésnek bizonyulhattak. De ami fontosabb, hogy a hazai, belső kiadásokra is csak éppen hogy elegendőek lehettek. Ráadásul a kiadások nagy részét a hadsereg, elsősorban az ún. fekete sereg emésztette fel. Ha arra gondolunk, hogy egy zsoldos lovas katona havi bére 3, egy gyalogosé 2 aranyforint volt, akkor a 10 000 lovasból és 5000 gyalogosból álló „fekete sereg” évi zsoldja körülbelül 400-500 ezer forintra rúgott. (Kovács, 2008. p.67.) Azaz, a királyi bevételek több mint felét, akár kétharmadát is a hadsereg – pontosabban annak is csak egy része! – igényelte. (Mai ismereteinkkel, tapasztalatainkkal nehéz azt elképzelni, hogy a költségvetésben egy tétel, ennyire kiemelt legyen!)

De honnan volt erre forrása Mátyásnak? 1476-ban a Milánóba küldött magyarországi követ, az itáliai származású orvos, Francesco Fontana beiktatása után beszámolt arról, hogy Mátyásnak mekkora jövedelmei voltak. Az utókor szerencséjére egy szorgalmas kancelláriai hivatalnok, Cicco Simonetto lejegyezte a beszámolót. *„Először a falusiak házai után egy dukátot behajtva évente 250 000 dukát rendes jövedelme van, nem számítva a taxát, amely rendkívüli és amelyet évenként hol egyszer, hol kétszer és háromszor vesz meg háborúk szerint, s amely taxát annyiszor kell megszorozni, ahányszor kivetik...”* (E. Kovács,

2008.) Miért tanulságosak a sorok? Azért, mert a feljegyzésből kitűnik, hogy a királyi bevételek nagy része a jobbágyságtól származott. Fontana követ beszámolója persze nem tért ki minden részletre. A történészek szerint – módosítva, kiegészítve, más forrásokat is felhasználva – a királyi bevételek több mint 50%-át is adhatták a jobbágyságtól származó adók. Ha ezt és a fekete sereg költségeit egymásmellé helyezzük, kijelenthető: a fekete sereg fenntartása – jó megközelítéssel – ugyanannyiba került, mint az ország lakosságának döntő részét kitevő jobbágyság adóterhei! ⁶

1. táblázat: Mátyás király bevételei

B E V É T E L	F O R I N T
Kincstári adó és segély	385 000
Szászok adója	25 000
Szabad királyi városok adója	22 000
Zsidók adója	4 000
Ötvened adó (erdélyi románok)	2 000
Sójövedelem haszna	80 000
Pénzverő- és bányakamarák	60 000
Koronavám	50 000
Összesen	628 000

Forrás: E. Kovács, 2008.

(A táblázatban adatok nem pontosak, csak becsléseken alapulnak. Az adatsor jól mutatja, hogy milyen fontos szerepe volt a központosított állam fenntartásában a magyar jobbágyságnak.)

Mátyás már csak ezért is igyekezett a zsoldosseregét folyamatosan „használni”, ha lehet háborúztatni. Fenntartása költséges volt: a ruházat, a fegyverek, a kiképzés a kincstárt terhelték. Hazaküldeni sem lehetett a katonákat, hiszen - ha a gyakran cseh, német vagy itáliai zsoldosok - hazamentek, nehezen tértek vissza. Ezért a célszerű az volt, már csak gazdasági megfontolásokból is, hogy „termeljék ki” azt, ami a fenntartásukra kellett. „A jó háború eltartja önmagát” elvét alkalmazta Mátyás, hasonlóan a nyugati fejedelmekhez.

De a mátyási berendezkedés hosszú távon fenntartására egyszerűen nem voltak meg a gazdasági és társadalmi alapok. A nyugati központosított monarchiákban az államigazgatás terheit a pénzgazdálkodáshoz szorosan kapcsolódó, a kereskedelemből és az iparból élő polgárság viselte az adóin keresztül fizette. Magyarországon pedig egy olyan réteg, mely a mezőgazdaságban illetve az agrártermelésből élt, „távol” a pénzgazdálkodástól, a pénzhasználatától. A városfejlődés szintje alacsony volt, és bizony a városok többsége is inkább mezőváros volt, ahol jobbágyok vagy ahhoz hasonló jogi helyzetű rétegek éltek. Ezért is történhet meg, hogy a központosított berendezkedés, a király halála után gyors-

san szétesett, átadva a helyét egy gyenge államnak, mely aztán évszázadokra elveszítette függetlenségét két nagy birodalom között. Magyarországon, bár a XV. századra erőteljesen megközelítette a nyugat-európai fejlődést, még ekkor sem voltak meg a gazdasági alapjai egy szilárd központi hatalomnak

A fenti sorokból tehát úgy tűnik Hunyadi Mátyás hatalmi berendezkedése hosszú távon eleve kudarcra volt ítélve. A megállapítás nyilván vitatható, de kétségkívül van egy fontos tanulsága. Az idő múltával mindig érdemes visszatekinteni a korábbi eseményekre, még akkor is, ha a kapott kép nem egyértelmű. De segít valamennyire elhelyezni a magyarság történetét az európai rendszerekben.

Ennek ellenére az „igazságos királyról” alkotott kép természetesen méltán dicsőséges, és a magyar történelem fényes lapjai közé tartozik. Népmesék, mondák, anekdóták őrizték meg a király emlékét. Bár érdekes, hogy hogyan lehetett egy uralkodó, aki oly rengeteg adót beszedett a népétől, mégis olyan népszerű? A válasz részben a Mátyás utáni időszakból ered. Az uralkodó igyekezett törvényekkel védeni a jobbágyokat a földesuraikkal szemben. Nehéz megmondani, hogy mennyire játszott szerepet ebben a király humanista volta. Egy biztos: a jobbágyokban a királyi udvar az adóalanyokat (is) látta. És ha a nemes túl sok adót beszedett a jobbágyaitól, akkor a királyi bevételek kétségkívül csökkentek.

A fényes múlt képének kialakulásában nem elhanyagolható az sem, hogy a Mátyás halála utáni évtizedekben a magyar parasztságra eléggé sanyarú időszak következett. Az ország szétesése, a török hódítás és a folyamatos háborúk idején megszépült a stabil belső rend mátyási időszaka – a magas adók ellenére. És már a jobbágyokat sem védte úgy az államhatalom a nemességgel szemben, mint korábban.

A föld több mint ezer éve jelentős szereplője a magyar gazdaság és társadalom történéseinek. A zivataros XX. században a föld volt a magyar tulajdonátrendezések egyik „színtere”, az éppen aktuális politikai hatalom eszköze hatalmának biztosítása érdekében (például: földosztások illetve -elvételek). A föld körüli társadalmi-gazdasági „kérdések” még napjainkban sem csendesedtek el, aminek csak egyik szelete az Európai Unió csatlakozás következtében felmerülő belpolitikai viták.

A mezőgazdaság és a külkereskedelem kapcsolata

A honfoglalás utáni időszakban, a nomád magyar társadalom külkereskedelmi kapcsolatai Kelet-Európa illetve a Balkán (Bizánci Birodalom) felé irányultak. Egyrészt mert őseink a keleti sztyeppvidékről érkeztek, másrészt mert a Nyugaton összerabolt javak (például: kincsek, ékszerek, rabszolgák) iránt itt volt érdeklődés. Napjainkban már szokatlanul hangzik, hogy a XIII. század elejéig Magyarország kereskedelmi kapcsolatai nem Nyugat-Európa felé mutattak elsődlegesen, hanem „a Kelet” felé. A változás folyamatos volt, párhuzamosan azzal, ahogyan beilleszkedett a magyarság a nyugati-keresztény közösségbe, és ahogyan alakult át a félnomád társadalom egy letelepedett és feudális társadalommá.

A feudális rend és ezzel együtt a gazdaság kialakulása – ahogy általában egy társadalmi-gazdasági rendszer átvétele – nem ment gyorsan és zökkenőmentesen. Ez a jelenség később még számos alkalommal megjelent a magyar történelemben. A teljesség igénye nélkül, érdemes itt felidézni Mátyás gyorsan eltűnő központosított államát, vagy az abszolutista kísérleteket, illetve a Nyugathoz történő gazdasági felzárkózási kísérleteket a XIX. vagy a XX. században – vagy napjainkban.

A kereszténység felvétele után, a magyar társadalom még hosszú ideig egy részben pogány attitűdökkel, értékrenddel rendelkező közösség.⁷ A társadalom nehézkes mozdulását támasztja alá a következő idézet Szent István törvényeiből:

„Ha valaki az ispánok közül megrögzött szívvel és lelkéről megfélelkezve – ami távol legyen a hűséget megtartók szívéből – felesége meggyilkolásával mocskolja be magát, a királyi tanács határozata szerint ötven tinóval egyezzék meg az asszony rokonaival, és vezekeljen az egyházi törvények parancsa szerint. ... Ha pedig valamelyik vitéz vagy gazdagabb ember esik ugyanazon bűnbe, ugyanazon tanács végzése szerint a rokonoknak fizessen tíz tinót, és vezekeljen, ahogy mondtuk. Ha pedig a népből való ember követi el ugyanezt a bűnt, öt tinóval egyezzék meg a rokonokkal, és vessék alá az említett bűjtnek.” (Részlet Szent István törvényeiből.)

A feleség meggyilkolása nem egy keresztényi erény, márpedig nyilván ezért született törvényi rész önállóan erről, mert problémát jelentett a korszakban. Viszont egy gazdaságtörténész számára talán érdekesebb a büntetési tétel: Tinóval kellett vezekelni az elkövetett bűnért. Nyilván azért, mert a tinó olyan büntetésnek számított, ami komolyan érinthette az elkövetőt. A tinó érték volt (ún. tinópénz), a mindennapi megélhetés (élelmiszer) és a földművelés (munka- illetve igaerő) egyik alapja. A törvényrészlet arról tanúskodik, hogy a magyar társadalom és gazdaság döntően mezőgazdasági jellegű volt, a nomád jelleg pedig lassan eltűnőben volt.

A XIII. század mélyreható változásokat hozott az ország kereskedelmi kapcsolatai terén. 1204-ben a keresztések elfoglalták Konstantinápolyt (Bizáncot), ami korszakhatárnak tekinthető. Az ún. Latin Császárság megalakulása, majd az 1267-es bizánci restauráció már nem tudta visszahozni a hajdani keleti metropolisznak a mediterrán térségben (levantei kereskedelem) és kelet-európai távolsági kereskedelemben betöltött kiemelkedő szerepét. Bizánc szerepét átvette Velence. A magyar történelemben is jelentős hatást gyakorló tatárjárás során a mongol Batu kán és serege elfoglalta Kijevet, és ezzel az ország tágabb kül-gazdasági környezetét meghatározó másik csomópont is kihullott. Magyarország a kelet-európai gazdasági térség nyugati periferiájából a gazdaságilag emelkedő Nyugat vonzáskörzetébe került. (Nagy 2012.) A külkereskedelmi orientációváltás a korszak exportjának szerkezetére is hatott. Ekkor nyílik meg a tér a hazai élőállat-export előtt Nyugat felé, ami aztán később meghatározó részévé vált a középkori magyar gazdaságnak.

A mezőgazdaság kitüntetett súlya, szerepe ezután évszázadokon át meghatározó volt a magyar fejlődésben. A középkorban és a kora újkorban a magyar export döntő része a lábön hajtott szarvasmarha volt. A hazai exportban szinte a XX. század végéig meghatá-

rozó súllyal bírt az agrárkivitel. Az, hogy az ipar adja az export nagyobb részét, egészen friss „esemény” a magyar gazdaságtörténetben.

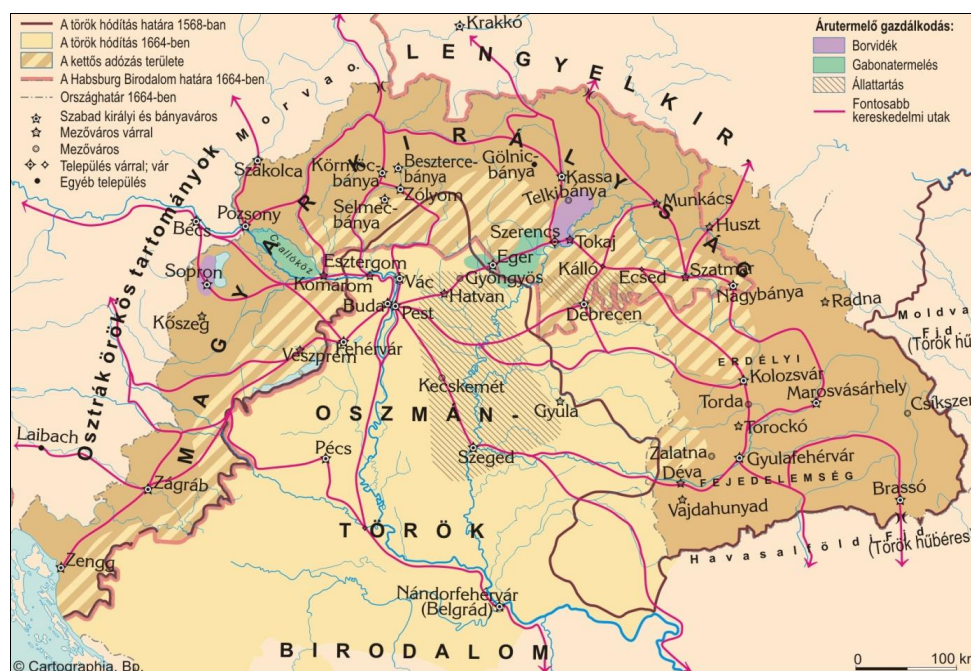
A szarvasmarha nagyarányú kivitele Magyarországról a XIV. században kezdődött. Számos forrás szól arról, hogy a magyar uralkodók tevékenyen támogatták ezt. A XV. század második felében már a feudális urak, sőt a mezővárosi parasztok is bekapcsolódtak a marhakereskedelembé, addig inkább csak a főleg német eredetű marhakereskedők. Az 1400-as évek végére kialakult a hazai szarvasmarha-export három fő iránya is: az itáliai, az osztrák-bajor és a morva-sziléziai útirány. (Paládi-Kovács, 2010.)

A XVI. század végén Magyarország volt Európa legnagyobb állatexportőre, megelőzve Lengyelországot, és az akkor Pomerániát is birtokló Dániát. A kivitel a relatíve közeli német, cseh és itáliai területekre irányult. A Habsburg Birodalom remek piaci lehetőséget biztosított az akkor három részre szakadt Magyarország mezőgazdasági termékeinek. Érdekes kérdés: A harcoktól elgyötört és folyamatosan szenvedő országban, hol volt az a terület, ahol biztonságosan lehetett szarvasmarhát tenyészteni?

Az Alföldön a 150 évesnek mondott török uralom ellenére olyan folyamatok játszódtak le, amelyek a hazai mezőgazdasági export bázisterületévé tették a térséget. A harcok, fosztogatások⁸ miatt az alföldi térségek lassan kiürültek, kistelepülések, falvak szűntek meg, az erősen helyhez kötött növénytermesztés pedig lehetetlenné vált. Az ún. pusztásodás viszont lehetőséget teremtett, hogy az üres alföldi térségekben rideg állattartást folytassanak az ottmaradók.

Az alföldi mezővárosok a török uralom alatt egyfajta fénykorukat élték a korszakban. Lakosságuk gyakran azért növekedett, mert a környékbeli falvak lakói a mezővárosokba menekültek. Ugyanis ezek a települések (Pl. Kecskemét, Jászberény, Szeged stb.) kincstári földterületnek számítottak, a szultánnak adóztak, így védve voltak a gyakran rabolgató-fosztogató török csapatok ellen.⁹ A mezővárosok földműves lakossága szarvasmarhatenyésztéssel foglalkozott a város környéki – elnéptelenedett – területeken. Tehát az a meglehetősen furcsa helyzet állt elő, hogy a magyar export jelentős része a hódítók által megszállt területekről került az európai piacokra. A török természetesen nem akadályozta ezt, sőt számukra is fontos volt, hogy a határokon átnyúló áruforgalom folyamatos legyen. A Hódoltság megszállása amúgy is ráfizetés volt a Porta számára, és az így beáramló jövedelem egy része nyilván előbb-utóbb – áttételesen – a szultáni kincstárba került.

2. ábra: Magyar gazdaság a török korban



Forrás: Magyar történelmi térképtár. Sulinet adatbázis.

(A térképen jól látható, hogy a korszakban húzóágazatnak számító marhatenyésztés fő színtere a török kézben lévő Alföld volt.)

A Hódoltságból kiinduló szarvasmarha-kereskedelem haszna a magyar marhakereskedők-nél – a tőzséreknél – maradt. Ugyanis az osztrák-német kereskedőknek nem volt biztonság a török kézen lévő Alföldön tevékenykedni, de ugyanígy a török kereskedőknek sem volt „érdeemes” a Habsburg Birodalom nyugati – német, itáliai vagy cseh – területein utazgatni. Török és német kölcsönösen ellenséggként tekintettek egymásra, ugyanakkor magyarok éltek mindkét Birodalom területein, így „feltűnésmentesen” mozoghattak mindkét állam területén.

A szarvasmarha-kereskedelem jelentősen hozzájárult ahhoz is, hogy Magyarország hatalmas külkereskedelmi aktívummal rendelkezett a Habsburg Birodalom többi tartományával szemben. Egy agrárexportnak erősen kitett gazdaság működött Magyarországon. Nemcsak szerkezetében volt azonban egyoldalú ez a kereskedelem. A hazai kivitel 70-80%-a a Habsburg Birodalom más területeire irányult. Olyasfajta súly ez, amivel napjainkban a magyar-EU kereskedelmi kapcsolatok jellemezhetőek. A hasonlat abban kétségkívül pontosítást igényel, hogy akkoriban a magyar kivitel sokkal inkább volt kiszolgáltatva egyetlen termékkörnek, mint napjainkban.

A mezővárosi fejlődés gazdasági alapja a korszakban a gazdtalan puszták megszerzés, és az ezeken folytatott árutermelő állattartás volt. A mezővárosi gazdálkodásnak a működését kiváltságok biztosították, mint például az önkormányzati jog megszerzése vagy a bíráskodási jog gyakorlása. A mezővárosi polgárság öntudatának a megerősödésében nagy szerepe volt annak is, hogy a földesúrral vagy éppen - a török uralom alatt álló területeken

- a szultánnal nem egyénileg állott kapcsolatban, hanem a közösség érdekeit képviselő tanácson keresztül. A települések a földesúri terheket is pénzen váltották meg, például fizették az adót a szultánnak. (Bellon T. 1996.) A körülmények kedvező feltételeket szabtak a települések számára a részleges önállósodásnak, és egyfajta polgárosodásnak (elő-polgárosodásnak) a mezővárosokban. Így kialakult egy sajátos magyar paraszti-polgári réteg. Tanulságos, hogy ebben mind a kialakuló európai kontinentális munkamegosztás, mind pedig a sajátos magyar fejlődés szerepet játszott.

Demográfia

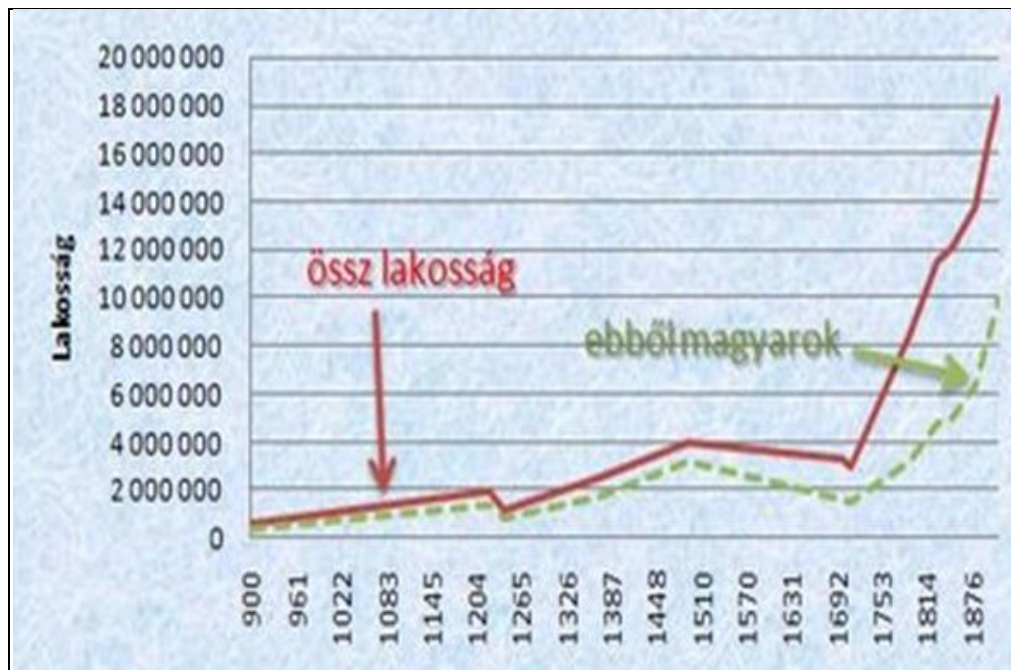
Amikor a középkori magyar állam hanyatlásnak indult – Mátyás király halála (1490), majd a mohács vereség (1526) utáni török terjeszkedés – az ország lakosságának a száma 4-4,5 millióra becsülhető. Amikor a Rákóczi-szabadságharc után a Habsburgok részleges népösszeírást végeztek, körülbelül ugyanennyi volt a népesség száma. A különböző megközelítések alapján olvasható a szakirodalomban enyhe csökkenés, stagnálás, illetve egyes kutatásokban lassú növekedés is.¹⁰ Az azonban nem vitatott, hogy a közel két évszázad alatt az ország vérvésztése rendkívül jelentős volt. Ezt jól mutatja az a tény is, hogy a kontinens népessége a korszakban közel 60%-kal növekedett, azaz Magyarország népessége kedvezőbb körülmények között hozzávetőleg másfélszeresére – 6-7 millióra – nőhetett volna. A nagyarányú lakosságvesztéssel és az ezzel párhuzamos európai népességnövekedéssel Magyarország súlya csökkent Európában: az ország lakosságának aránya a földrész népességszámában 6-ról 4%-ra esett vissza. Tovább árnyalja a képet az is, hogy a stagnálás magában foglalja a két évszázad jelentős mennyiségű szláv és román bevándorlót is.

A XVIII. század a viszonylagos nyugalom évszázada volt. A tartósan Habsburg uralom alá került Magyarországot olyan nagy háborúk és pusztítás, mint korábban, nem érte. A népesség száma is gyors ütemű növekedésbe kezdett, és a század végére elérte a 9,3 millió főt. A magyarországi lakosság száma több mint a kétszeresére emelkedett, és ehhez egy évszázadnyi időre sem volt szükség!

Mi okozhatta a társadalom ilyen hatalmas mértékű „életkedvét”? Nos, a népességnövekedésért jórészt a nagy számban érkező betelepülők a „felelősek”. Az ország szomszédos területeiről spontán bevándorlások indultak az üres és gyakran szabad földterületekre felé, például a még török kézen lévő Kárpátokon túli területekről. Románok érkeznek Erdélybe, a partiumi területekre vagy a Temesközbe. De ekkor kerül jelentős számú szerb lakosság a főváros környékére is (pl: Szentendre). Az osztrák államhatalom illetve a katolikus egyház vagy a főnemesség szervezett betelepítései a Habsburg Birodalom távoli területeiről szintén jelentős mértékben járultak hozzá az újjánépesítéshez. Nem elhanyagolhatóak a belső népességmozgások sem: például így kerül a Felvidékről szlovák népesség Békés megyébe. Ilyen népességnövekedés egyértelműen látványos és sikeresnek mondható. Ugyanakkor a távolban már megjelentek „Trianon árnyai”, a magyarság aránya 80%-ról – bár pontos számadatok természetesen nincsenek – 40%-ra esett. A jövő szempontjából a

helyzetet tovább rontotta, hogy az ország szélső területein, peremvidékein telepedtek le nagyarányban a nemzetiségek.

3. ábra: A magyar királyság lakosságának alakulása



Forrás: www.statisztika.blogspot.hu/

A XVIII. század végére Magyarország soknemzetiségű állam lett. Ez akkoriban csak korlátozott gondokat okozott. A nacionalizmus eszméje még messze volt – majd csak a század végétől „fertőzte” meg az európai népeket, – így pusztán a nemzeti másság nem jelentett akadályt annak, hogy az ország gazdasági és társadalmi működőképességéhez szükséges újjánépesítés megtörténjen.

A XVIII. század elejére tehát Magyarország hatalmas demográfiai válságba került. A népességhiányt bevándorlással pótolta a magyarság, illetve a történelem. Napjainkban – három évszázaddal később – a magyarság ismét népesedési válságban él. A helyzet természetesen csak részben hasonló, mint akkoriban! De lehetséges, hogy erre a kihívásra ismét csak úgy „tudunk” majd válaszolni, hogy bevándorlókra, „idegenekre” lesz szükség ahhoz, hogy működőképes maradjon a társadalom, élhető legyen a Kárpát-medence magterülete. Talán érdemes lenne erre (is) felkészülni a következő időszakban, figyelembe véve a múlt tanulságait!

Globalizáció a középkorban?

A globalizáció nem egy új jelenség, az emberiség történetében. Sőt, az emberiség története úgy is tekinthető, mint az egymást követő globalizációk története. A legmerészebb gondolatok szerint, az első globalizációs folyamat éppen akkor kezdődött, amikor őskorban egy elődünk a céljaihoz igazítandó elkezdte formálni a követ. Aztán ez a technika elterjedt más tájakra is.

Magát a fogalmat igen nehéz pontosan meghatározni. Anthony Giddens szerint: „A globalizáció a világot átfogó társadalmi kapcsolatok intenzitásának növekedése, amely révén távoli helyek úgy kapcsolódnak össze egymással, hogy az egyik helyen bekövetkező eseményeket sok kilométernyi távolságban lejátszódó folyamatok befolyásolják, és viszont.” (Giddens A. 1990.) A történelem folyamán az újításoknak (innovációknak) nem maradt meg a hatásuk csak az adott környezetben, hanem elterjedtek, akár egészen új következményeket is okozva más térségekben. Régebben is az történt, mint napjainkban, amikor például egy új informatikai újítás jelenik meg. Csak a terjedés folyamata volt régebben jóval lassabb. A magyarság a Kárpát-medencében tartósan letelepedve számos „innovációval” találkozott Nyugat felől és átvette azokat. Tágabban értelmezve ilyen volt már maga a kereszténység felvétele vagy a feudális rendszer átvétele is.

A XIV. század válságai után az európai gazdaság a XV. század közepétől lassú fejlődésnek indult. A fellendülő termelés serkentette a kereskedelmet, a tőkés (kapitalista) viszonyok kialakulását. Emellett erőteljesen növekedni kezdett a kontinens népességének a száma is. Fellendült Nyugat-Európa és Kelet-Európa közti árucseré, melynek egyik ösztönzője az volt, hogy a „Nyugat” nem tudta ellátni lakosságát elegendő élelmiszerral. Kialakult (megszilárdult) egy úgynevezett kontinentális munkamegosztás, ahol a „Kelet” – beleértve Közép-Európát, benne Magyarországot is – élelmiszereket szállított a „Nyugatnak”, amiért cserébe iparcikkeket vásárolt.

A gazdaság és a kereskedelem fejlődését azonban egy tényező akadályozta. A kereskedelemhez szükséges nemesfém, mint csereeszköz hiányzott. Egyrészt, mert a pénzek a távolkeleti kereskedelem által Ázsiába áramlottak. Másrészt Európában erre az időszakra kimerültek a nemesfémbányák. Ebben döntő szerepe volt hazánknak is. A XIV. század elején a Károly Róbert által bevezetett bányareform olyan jól sikerült, hogy a gyorsan felfutó termelés miatt, – ami pontosabban fogalmazva a bányák „kiszegelését” jelentette – körülbelül száz év múltán a nemesfém bányászata jelentősen visszaesett.¹¹

A történelemkönyvekben aranyéhségnek nevezett jelenségre Nyugat-Európa a nagy földrajzi felfedezésekkel válaszolt, és bár az Ázsiába vezető tengeri utat keresték sokan, végül Kolumbusz Amerikát fedezte fel. Azután viszonylag gyorsan elindult a nemesfémek beáramlása a Spanyol Birodalmon át Nyugat-Európába. Ez nagyobb mennyiségben ezüst volt. Az Európában nagy mennyiségben megjelenő nemesfémek inflációt okoztak, az árak emelkedésnek indultak. Elsősorban az élelmiszereket érintette ez, hiszen Nyugat-Európa növekvő számú lakossága egyre több ételmezt igényelt. A korabeli magyar gazdaság szereplői természetesen igyekeztek bekapcsolódni a tartósan tűnő konjunktúrába, és egyre

több élőállatot, bort és gabonát kezdtek el Nyugat-Európa felé szállítani. A magyar nagybirtokosok teljesen logikusan reagáltak a helyzetre. A növekvő kereslet és árak mellett egyre többet igyekeztek termelni. Igyekeztek egyre több földet megszerezni (elvenni¹²) a jobbágyaiktól, és emelték a lehetőleg terményben beszedett adó mennyiségét. Mindeközben növekvő mennyiségű munkára is szükségük volt, tehát egyre több robotot vártak el a parasztjaiktól, és igyekeztek ténylegesen röghöz kötni a birtokaikon élő jobbágyokat. A folyamat eredménye a XVI. században az lett, hogy Magyarországon fennmaradt a jobbágyság, ezzel együtt a jobbágy-földesúr viszony, azaz a feudális társadalmi berendezkedés.

A folyamat elnevezése: második jobbágyság kialakulása. A közép-európai vagy az Elbától keletre lévő korajúrkori és újkori mezőgazdasági rendszer társadalmi jelenségeinek összefoglaló magyar neve egy hibás fordítás eredménye. Az Engelstől származó *zweite Leibeigenschaft* valójában „második szolgaságot” jelent. A felfogás szerint ugyanis a XVI. században a – Magyarországon a XIII. és XIV. században kialakuló – jobbágyságot megelőző korszak szolgaságára és üzemszervezésére emlékeztető viszonyok jöttek létre, amelyek a jobbágyfelszabadításig álltak fenn.¹³

A jobbágyság természetesen nem örült a megváltozott helyzetnek. Ez jutott kifejezésre az 1514-es Székely Dózsa György vezette parasztháborúban. Az eredetileg a török elleni kereszteshadjáratra gyülekező parasztok azonban a magyar urak ellen vonultak. Sokáig a – nyilván a nemesség által befolyásolt – történetírás, inkább azzal magarázta ezt a fordulatot, hogy nem engedték a parasztokat a török ellen vonulni. De ez csak részben az igazság! Lehet, hogy a szikrát ez adta meg a felkeléshez, de az okok mélyebben gyökereztek.

A felkelés leverése után, az 1514 októberében összehívott országgyűlésen a magyar földesurak aztán bosszút álltak. A felkelés vezetőit és az erőszaktevőket elrettentő módon kivégezték, és „*az összes kapitányokat, századosokat meg tizedeseket és a többi parasztok felbujtatóit, valamint a nemesek nyilvánvaló gyilkosait, ezen kívül a szüzeket és az asszonyokon erőszakot tevőket, minden kegyelem mellőzésével meg kell ölni és mindenütt ki kell irtani.*” (**Részlet az 1514. évi XIV. törvénycikkelyből**).

Továbbá a „bűnösöket” – azaz a parasztságot kollektívan! – megfosztották liber státuszuktól, vagyis elveszítették a szabad költözéshez való jogukat, röghöz kötöttségükben pedig évi 1 aranyforint adóval, 52 nap robottal, tizeddel, kilenceddel, valamint különféle terményben adott ajándékokkal tartoztak földesuraiknak. (Tarján M.) **Jogos a kérdés: Miért éppen így büntették meg a lázadókat? És miért kollektívan – függetlenül attól, hogy részt vettek-e vagy nem a felkelésben – büntették a parasztságot?** Ha szélesebb perspektívában vizsgáljuk az 1514. évi törvényeket, akkor látható, hogy a XVI. században Közép-Európában máshol is hasonló intézkedések születtek. Azaz, míg a nyugat-európai államokban az egykori alávetett néptömegekből néhány generáció múlva bérmunkások hada lett, addig a térség országai a magyar példát követték és rögzítették a tömegek jobbágyi állapotát. Nyilvánvaló tehát, hogy az 1514-es „bosszútörvények” nem magyarázhatóak a Dózsa-féle parasztfelkelés hatásaival, sokkal inkább azzal, hogy a ki-

alakuló kontinentális munkamegosztásba Közép-Európa mezőgazdasági termékeivel kapcsolódott be. (Tarján M.)

Kolumbusz hatása tehát a Kárpát-medencéig jutott. Mi ez, ha nem más, mint egyfajta globalizációs jelenség? Megváltozott valami Amerikában, és hatásai mély és tartósan mély nyomokat hagytak a magyar gazdaság és a társadalom fejlődésében. Eddig Magyarország, ha nem is érte utol, de meg tudta közelíteni az európai fejlődést. Azzal, hogy az atlanti kereskedelem felfutásával a centrum nyugatra tolódott, Közép-Európa félperifériává vált. Tulajdonképpen a térség napjainkban is ebben a pozícióban van. A magyar gazdaság igyekezett a maga hasznára kihasználni a történelmi szituációt, az agrárkivitel növelésével kapcsolódni a világgazdaságba. (Ez persze akkoriban a nyugat-európai gazdaságot jelentette a magyar export számára.) Az alkalmazkodás következménye lett az, hogy a szilárdnak bizonyuló feudális társadalmi és gazdasági viszonyokat csak külső tényező, a Habsburg Birodalom (később Osztrák-Magyar Monarchia) keretén belül tudta Magyarországot lebontani, és elindulni a kapitalista fejlődés útján.

A magyar történelemnek azok a korszakai voltak sikeresek, amikor sikerült az alkalmazkodás, a beilleszkedés. Alkalmazkodás, a realitásokat felismerve a lehetőségekhez, és a beilleszkedés az európai környezetbe. Napjainkban kétfelé szükséges alkalmazkodnia Magyarországnak, regionálisan és globálisan egyaránt. A XXI. században a „Kelet” – elsősorban Kelet-Ázsiára gondolok – erősödik, ezt elfogadni, figyelembe nem venni, nem lehet. Ugyanakkor továbbra is cél, folyamatosan megtalálni helyünket a változó Európában, azon belül is Közép-Európában.

A múlt eseményeiből, így a múltban elkövetett hibákból, nem szégyen okulni. Sikerült ez nem egy nemzetnek. A két világháborút elveszített, és iszonyú emberiség elleni bűnöket is elkövető Németország napjainkra Európa vezető gazdasági hatalmává vált. A második világháború után olyan társadalmi és gazdasági rendszert, berendezkedést épített fel a romokon, amely lehetőséget adott arra, hogy ne csak gazdasági vezetője legyen Európának, hanem politikai meghatározója is. Elvesztett az ország két világháborút, de megnyerte a békét. De hasonló példa lehet Japán is Ázsiában.

Magyarország is hatalmas traumát élt át az I. világháború után, „Trianon” óriási – nemcsak – területi veszteségeket okozott az ezeréves magyar államnak. De hogy mit tanult a magyar társadalom a történelemből...?

Felhasznált irodalom és források

BELLON T. (1996): Az alföldi mezővárosok fejlődésének gazdasági háttere. In: *Etnographia Budapest*, CVII. évfolyam, pp. 85-101.

E. KOVÁCS P. (2008): *Mátyás, a reneszánsz király*. Officina '96, Budapest, p. 198.

ENGEL P. (1990): *Beilleszkedés Európába a kezdetektől 1440-ig* (Magyarok Európában 1.) Háttér Lap- és Könyvkiadó, Budapest

GIDDENS, A. (1990): *The consequences of Modernity*. Polity Press, Cambridge,. p. 64.

NAGY B. (2012): Magyarország külkereskedelme a középkorban. In: *Magyar középkori gazdaság és pénztörténet*. Jegyzet és forrásgyűjtemény (szerk. Ferenczi L. - Laszlovszky J. - Szabó P.) Bölcsészettudományi Konzorcium. (on-line) Hozzáférés: <http://gepeskonyv.btk.elte.hu/adatok/Tortenelem> (letöltve: 2014.09.11.)

SULINET ADATBÁZIS: *Magyar történelmi térképtár*. (on-line) Hozzáférés: <http://tudasbazis.sulinet.hu/hu/tarsadalom tudomanyok/tortenelem/magyar-tortenelmi-terkeptar> (letöltve: 2014.12.05.)

PALÁDI-KOVÁCS A. (2010): Szarvasmarhatartás Magyarországon. A középkortól a 19. század végéig. *História* 2010.09.10. pp. 45-48.

TARJÁN M. T. (év nélkül): *1514. október 18. A „második jobbágyság” kezdete Magyarországon*. (on-line) Rubicon Online, Hozzáférés: http://www.rubicon.hu/magyar/oldalak/1514_oktober_18_a_masodik_jobbagysag_kezdet_e_magyarorszagon (letöltve: 2014.11.25.)

TARNAI A. - MADAS E. (szerk.) *Szent István király első törvénykönyve* (1001 körül) (on-line) Szöveggyűjtemény a régi magyar irodalom történetéhez – Sermones Compilati – Eötvös Loránd Tudományegyetem Régi Magyar Irodalomtudományi Intézet. Hozzáférés: <http://sermones.elte.hu/szovegkiadasok/magyarul/madasszgy/index.php> (letöltve: 2013.09.05.)

Hivatkozások

¹ Vajon meddig tartott a középkor? És meddig Magyarországon? Sokan sokféle időpontokkal „dolgoznak”: 1492. Amerika felfedezése, 1640. az angol polgári forradalom, 1789. a nagy francia forradalom. Ha azt tekintjük mérvadónak, hogy magyar gazdaság és társadalom történetében csak az 1848-as forradalom volt képes lebontani a feudális viszonyokat, és lehetőséget teremteni a kapitalista fejlődésre, akkor a magyar történelemben a középkor 1848-ig tartott.

² Hérodotosz szerint a történelem alapvető törvényszerűsége a körforgás.

³ Ma azt mondanánk: a kor megélhetési bűnözése.

⁴ Az államszervezés Géza fejedelem és Szent István idején azt jelentette, hogy egy keresztény feudális állam kezdett el kiépülni Magyarországon.

⁵ Gondoljunk csak a Nagy Károly által alapított grófságokra, örgrófságokra (ún. markokra).

⁶ Tanulságos a mátyási berendezkedés abból a szempontból is, hogy napjainkban is vannak olyan államok, mely központosított berendezkedésre törekednek, és ennek gazdasági-pénzügyi alapja gyakran egyetlen – a korban nem is túl modern - tényező függvénye.

⁷ Ezt számos XI. századi esemény támasztotta alá még István király halála után évtizedekkel is. Pl. pogányfelkelések, és a trónharcok, amelyekben megjelent a szeniorátus alapján követelt uralkodói hatalom.

⁸ Például az ún. kettős adóztatás rendszere, amelyek gyakran valóságos magánhadjáratok voltak. Ennek során a magyar földesurak fegyvereseikkel visszajártak beszédni az adót a török uralom alá került területeikre, azt gondolván, hogy azok csak egy ideiglenesen megszállt területek, jog szerint az övék, és nem a pogány hódítóké. A magyar lakosság hosszú távon nagyon megszenvedte ezt, és gyakran – ha még a török hódítás után lakóhelyükön is maradtak – ezért menekültek el a Hódoltság területéről.

⁹ Erre utal Mikszáth Kálmán Beszélő köntös című műve is.

¹⁰ Ami biztos, hogy a népességveszteség mértékéről pontos adataink nincsenek. A pusztulás mértéke máig vitatott, hisz népszámlálást csak a 1784 és 1787 között tartottak Magyarországon II. József rendeletére. Addig az időpontig a statisztikusok főként a török adóösszeírások (defterek) adataira támaszkodhatnak, a kutatók leginkább csak becslésekkel dolgozhatnak.

¹¹ Magyarország a bányareformok nyomán a XIV. században a kontinens legnagyobb aranytermelőjévé vált, évi 1500-2000 kg-mal Európa aranytermelésének közel háromnegyedét adta, és ezüstbányászatban is csak Csehország múlta felül. A Magyarországon termelt évi 10 tonna ezüst az európai termelés egynegyedét adta.

¹² Az elvétel szó, pontosítást igényel. A föld tulajdona a földesúré volt, a jobbágy egyfajta örökös használati joggal bírt a korban. A földesurak igyekeztek az ún. majorságot – saját kezelésű birtokaikat – növelni például a jobbágytelkek vagy a közös használatú földek (pl: legelő, erdő) megszerzésével.

¹³ A második jobbágyság a marxista történefmegértés fejezése volt sokáig, használatát a modern történettudomány kerülte, inkább az örökös jobbágyság megnevezést használta.

Közfoglalkoztatás – Lehetőség a munkaerőpiacra való visszatérésben?

2011. nyár elején a Kormány egy törvényjavaslatot nyújtott be az Országgyűlés elé és kérte annak sürgős – a nyári szünet előtt befejezendő – tárgyalását. Az Országgyűlés ez alapján 2011. júliusban elfogadta a közfoglalkoztatásról szóló törvényt, amit a köztársasági elnök, mint a 2011. évi CVI. törvényt kihirdetett. A törvény a gazdasági válság hatására megnövekedő munkanélküliség problémáját kívánta orvosolni egy teljesen új foglalkoztatási forma megalkotásával. A cikk arra keresi a választ, hogy teljesült-e a törvény megalkotásának célja, a munkanélkülieknek a munka világába való tartós visszavezetése. Ezt jogi, közgazdasági és statisztikai oldalról vizsgálom.

At the beginning of summer 2011, the Government submitted a bill to the Parliament and asked for its urgent discussion, i.e. to be completed before the summer break. On the basis of this in July 2011 the Parliament accepted the public employment act that was promulgated by the President of the Republic as the 2011 CVI. Act. The act sought to solve the problem of increased unemployment due to the economic crisis by creating a completely new legal form of employment. The article seeks to answer if the creation of the act fulfilled this objective: bringing back the unemployed people into the world of work on the long term. It will be examined on legal, economic and statistical sides.

Szinonim kifejezések a köznyelvben

Jogi szempontból nézve először a jogintézmény neve és más, tőle teljesen független jogintézmények neve közti hasonlóságokat fontos tisztázni.

Közfoglalkoztatás – közszolgálat – közmunka. A három fogalom a köznyelvben sok esetben ekvivalens, egymás szinonimájaként jelenik meg, hiszen mindhárom összetett szót alkotó egyik szó a közösséget, míg másik a munkavégzést jelenti, a köznyelvben mindhárom kifejezés a köz részére végzett munkavégzést jelenti. A jogi szaknyelvben azonban a három kifejezés három egymástól nagyon is különböző jogintézményt jelöl.

Jogi nyelven közszolgálatnak a köz szolgálatában álló személyekre vonatkozó, az adott állami tisztviselő működésére érvényes foglalkoztatási jogviszonyt nevezzük¹.

A közérdekű munka fogalma a büntetőjog területére vezet el. A mai jogrendszerben a közérdekű munka egy szabálysértési büntetés neve². Korábban – a jelenlegi, 2012. évi C. törvényhatályba lépése előtt³ – egy büntetőjogi büntetésnek a neve is volt, azonban a jogalkotó a büntetőjogi és a szabálysértési büntetés névazonossága miatt a büntetőjogi intéz-

kedés nevét az új törvényben már nem közérdekű munkának, hanem jótételi munkának⁴ nevezte.

A közfoglalkoztatás az újonnan megalkotott jogintézmény neve, szabályrendszerét a továbbiakban részletesen áttekintjük és láthatjuk, hogy a köz részére történik a munkavégzés, amivel a közfoglalkoztatottat munkához juttatja a foglalkoztató.

A közfoglalkoztatási törvény szabályai és eltérései a munkaviszonytól

A munkajog világában több foglalkoztatási jogviszony létezik, de minden típus mögött háttérszabályként ott áll a Munka Törvénykönyvében szabályozott munkaviszony, ezért az új foglalkoztatási formánál is különösen jelentős, hogy hol és mennyiben tér el a munkaviszonyra vonatkozó általános szabályoktól, az eltérés kedvező-e a közfoglalkoztatott számára.

A közfoglalkoztatási törvénnyel a munkajog világában egy új foglalkoztatási forma jelent meg. Hagyományosan a foglalkoztatás munkaviszony keretében valósul meg, amit a Munka Törvénykönyve szabályoz. Az állam alkalmazottai, akik a köz szolgálatában állnak, speciális közszolgálati jogviszonyokban (köztisztviselő, közalkalmazott, hivatásos szolgálat) vannak foglalkoztatva. Az új foglalkoztatási jogviszony csak a törvényben meghatározott feladat ellátására az álláskeresőnek minősülő személlyel létesíthető, közfoglalkoztató pedig csak meghatározott jogalany lehet. A közfoglalkoztatási jogviszony az abban elhelyezkedő közfoglalkoztatott számára nem végső cél, hanem a munka világába való visszatérést megkönnyítő eszköz egyrészt a foglalkoztatásba való visszatérés, másfelől a jogviszony keretében a foglalkoztatás mellett részükre nyújtott továbbképzések révén és egyúttal azt is elkívánja érni, hogy ne lehessen állami segélyből magasabb jövedelmet elérni, mint foglalkoztatási jogviszonyból⁵.

A közfoglalkoztatási jogviszony ezek alapján létesíthető állami és önkormányzati – települési, területi és nemzetiségi – feladat ellátására, közszükséglet kielégítésére, kivéve, ha az adott feladat ellátása törvény szerint kizárólag közszolgálati jogviszonyban látható el. Közfoglalkoztató lehet az állami, önkormányzati szerv, nyilvántartásba vett egyház, közhasznú szervezet, civil szervezet, illetve törvényben meghatározott speciális munkálatok elvégzésére létrejött közfoglalkoztatási jogviszony keretében a vízgazdálkodási és erdőgazdálkodási társulások. Közfoglalkoztatott pedig az lehet, aki a munkanélküliekről szóló törvény szerint álláskereső és nincs jogerősen elmarasztalva tanköteles gyermekének iskoláztatási kötelezettségének elmulasztása, vagy a helyi önkormányzat általa lakókörnyezetének rendben tartására vonatkozó kötelezettség elmulasztása miatt⁶.

A közfoglalkoztatási jogviszonyra mögöttes jogszabályként a munka törvénykönyve alkalmazandó. A közfoglalkoztatási törvény azokat a szabályokat rendezi, amelyek eltérnek az általános szabályoktól, illetve részletesen felsorolja a Munka Törvénykönyvének azokat a szabályait, amelyeket a közfoglalkoztatásban nem lehet mögöttes szabályként alkalmazni. A mögöttes szabályként alkalmazás tilalma⁷ olyan, a munkaviszonyban megjelenő

helyzeteket rendező szabályokra vonatkozik, amely helyzetek a közfoglalkoztatotti jogviszonyban fogalmilag kizárt, hogy megjelenjenek, illetve technikailag nem is tudnak megjeleni, vagy teljesen más oldalról jelenik meg az első pillantásra hasonló helyzet és ezen sajátos helyzet miatt külön szabályokat határoz meg a jogalkotó.

Lényeges eltérés, hogy míg a munkaviszony határozatlan időre is létesíthető és a munkavállaló számára az a biztonságosabb és kedvezőbb, addig a közfoglalkoztatási jogviszony kizárólag határozott időtartamra létesíthető, amely határozott időtartam nem lehet hosszabb annál, amely időtartamra az állam a közfoglalkoztatóval a közmunkára kötött szerződés szerint támogatást ad.

Fontos eltérés, hogy míg munkaviszony esetében próbaidőt lehet kikötni⁸, addig közfoglalkoztatási jogviszony esetében próbaidő nem köthető ki, aki a közfoglalkoztatásra vonatkozó feltételeknek megfelel és a közfoglalkoztatóval a közfoglalkoztatási szerződést megkötötte, a határozott időtartam lejárta előtt csak akkor veszíti el közfoglalkoztatotti állását, ha vonatkozásában utóbb kizáró ok⁹ következik be.

Míg munkaviszony esetében a munkabér a munkáltató és a munkavállaló közti bértárgyalás eredménye, közsférában pedig jogszabály szerinti bértábla alapján határozható meg, hogy az adott munkakörben, az adott személynek mennyi bér jár, a közfoglalkoztatás esetében minden esetben a közfoglalkoztatási garantált bér jár, amelynek összege el kell hogy érje a közfoglalkoztatást közvetlenül megelőzően folyósított segély¹⁰ összegét, de azt csak többletteljesítés esetén haladhatja meg¹¹. A garantált bér összegét, mint a minimálbér és a segélyek összegét is a Kormány rendeletben határozza meg, így könnyen kontrollálható az a foglalkoztatáspolitikai cél, hogy a közfoglalkoztatás csak egy állomás és nem végcél a munka világába való visszatérésben¹².

Szintén lényeges eltérés a hagyományos foglalkoztatási formák szabályaihoz képest, hogy míg azokban a rendes szabadság mértéke az életkor előre haladtával nő, addig közfoglalkoztatás esetében életkortól függetlenül 20 munkanap szabadság illeti meg, azonban ez megegyezik a Munka Törvénykönyve szerinti alapszabadság mértékével.¹³ A szabadság és a betegszabadság – amelyre az általános szabályok vonatkoznak – időtartamára a garantált bér 70%-a jár¹⁴.

Az általános szabályokkal megegyezik, hogy állásidőben – ha a közfoglalkoztató foglalkoztatási kötelezettségének munkaidőben nem tesz eleget – a garantált bér jár, azonban az állásidővel kapcsolatos egyéb szabályok nem alkalmazhatóak¹⁵.

A közfoglalkoztatás szociálpolitikai célja indokolta a közfoglalkoztatónak a közfoglalkoztatott munkába járására, szállására és étkezésére vonatkozó speciális szabályok kialakítását. Eszerint, ha a munkába járás időtartama tömegközlekedéssel oda- és visszautazással a hat órát meghaladja, a közfoglalkoztató köteles a munkavégzés helyétől 20 km-en belül – 10 éven aluli gyermeket nevelő közfoglalkoztatott esetén napi 3 órás munkába járási idő esetén – térítésmentes szállást és étkezést biztosítani¹⁶.

A szövetkezeti törvény módosításával együtt az Országgyűlés egy új lehetőséget teremtett a munka világába való végleges visszatérésre a közfoglalkoztatottak számára¹⁷. Eszerint, ha egy közfoglalkoztatónál egy időben több hátrányos helyzetű¹⁸ közfoglalkoztatott dolgozik legalább egy éves időtartamban és a közfoglalkoztatottak vállalják, hogy a közfoglalkoztatási jogviszonyuk lejárta után legalább kettő évet szociális szövetkezet¹⁹ tagjaként együtt fognak dolgozni, akkor az általuk a közfoglalkoztatás során használt ingó tárgyi eszközöket az általuk alapított szövetkezet ingyenesen használhatja²⁰. Amennyiben a hátrányos helyzetű közfoglalkoztatottak képzéssel egybekötött mezőgazdasági közfoglalkoztatásban vesznek részt, az előbb említett feltételekkel kapja haszonkölcsönbe a szociális szövetkezet a termőföldet. A szövetkezet a haszonkölcsönbe kapott ingó, ingatlan eszközt ingyenesen használja, annak terménye, szaporulata a szövetkezetet illeti, azonban az eszköz használatával kapcsolatos döntések – amely eszközök továbbra is állami tulajdonban vannak – meghozatala előtt köteles a haszonkölcsönbe adott vagyontárgy felügyeletét ellátó állami tisztviselő véleményét kikérni, akit a közfoglalkoztatásért felelős miniszter jelöl ki. Ennek megsértése a haszonkölcsön-szerződés felmondását vonja maga után²¹. Az ingó eszközök kettő év után átmennek a szövetkezet tulajdonába, termőföld esetében a haszonkölcsön időtartama nem haladhatja meg a tíz évet, a felügyelő dönt a további hasznosításról. A szövetkezetnek juttatott eszközök az uniós versenyjog szerint de minimis támogatásnak²² minősülnek.

Fontos szabályt fogalmaz meg a közmunkatörvény a közfoglalkoztatási szerződés kötelező tartalma vonatkozásában. Eszerint „... tartalmaznia kell a (6) bekezdés szerinti munkavégzés lehetőségét”. A hivatkozott (6) bekezdés szerint „az Mt. 53. §-a csak baleset, elemi csapás, súlyos kár, az egészséget vagy a környezetet fenyegető közvetlen és súlyos veszély megelőzése, elhárítása érdekében alkalmazható”²³. Vagyis a közfoglalkoztatott a közfoglalkoztatási szerződésben meghatározott munkakörtől eltérő munkakörben csak ilyen speciális esetekben alkalmazható legfeljebb a Munka Törvénykönyvében meghatározott évi negyvennégy munkanapig. Tehát a közfoglalkoztatott, a munkavállalóhoz képest sokkal védettebb azzal szemben, hogy a szerződésben meghatározottól eltérő munkakörben alkalmazják, hiszen az eltérő munkakörben foglalkoztatás elrendeléséhez munkaviszony esetében nem kell semmiféle különleges helyzet, addig ez közfoglalkoztatás esetén csak a törvényben felsorolt okok bekövetkezése esetén lehetséges.

A közfoglalkoztatottaknak a munka világába való visszatérését kívánja elősegíteni a törvény, ezért bár új foglalkoztatási formát alkot meg, az abban foglalkoztatottakra ugyanazokat a társadalombiztosítási, munkavédelmi és adózási szabályokat rendeli alkalmazni, mint a munkaviszonyban alkalmazottakra²⁴, ezáltal a munkabiztonság és a társadalombiztosítás körében megteremtődik a közfoglalkoztatásban állók egyenlősége a munkaviszonyban állókkal.

A modern piacgazdaságban elterjedt a munkaerő kölcsönzés. A Kormány a közfoglalkoztatás keretében is megteremtette a munkaerő kölcsönzés speciális szabályait. A munka világában speciális szabályok vonatkoznak a munkaerő kölcsönzésre²⁵. A közfoglalkoztatottakkal közfoglalkoztatotti jogviszony közhasznú kölcsönzés céljából létesíthető²⁶. Míg a közfoglalkoztatókat a közfoglalkoztatási törvény felsorolja, a közhasznú kölcsönző csak

önkormányzat vagy közhasznú szervezet lehet²⁷. Míg a közfoglalkoztatás esetében a törvény csak azt rögzíti, hogy az csak határozott időre jöhet létre, a közhasznú kölcsönzési jogviszony határozott időre, de legalább 60 napra létesíthető. A közhasznú kölcsönzés keretében a közfoglalkoztatott csak annak a részére kölcsönözhető, aki a közfoglalkoztatási törvény szerint közfoglalkoztató lehet és a kölcsönzési díj nem lehet magasabb, mint a közfoglalkoztatási garantált bér járulékokkal növelt összege és a közhasznú kölcsönző által a közfoglalkoztatott foglalkoztatására tekintettel adott állami támogatás különbözete²⁸. A jogviszony specialitása az általános közfoglalkoztatotti jogviszonyhoz képest, hogy a közhasznú kölcsönző a kikölcsönzések közti időtartamban köteles a közfoglalkoztatott részére képzést, vagy mentori szolgáltatást biztosítani. A képzést a közfoglalkoztatott részére akkreditált intézménynek kell biztosítani, és a képzés sikeres elvégzéséről bizonyítványt, vagy tanúsítványt adni, mentori tevékenységet pedig olyan személy végezhet, aki a munkaerőpiaci szolgáltatásokról és támogatásokról szóló akkreditált képzettséggel rendelkezik²⁹. A jogintézmény gyakorlati működését még nem lehet értékelni, mivel annak a közfoglalkoztatotti törvény 2012-es módosítása óta mindössze 5 esetben történt közhasznú kölcsönzés³⁰.

Fontos szabálya a közfoglalkoztatotti törvénynek, hogy az olyan munka elvégzésére nem hozható létre, amit törvény szerint kizárólag valamilyen fajta közszolgálati jogviszonyban lehet ellátni és ezt a kizárást a közhasznú kölcsönzésnél is alkalmazza a törvény és a közhasznú kölcsönzés részletszabályait rendező kormányrendelet. Ez a szabály a közszolgálatban állókat védi, hogy nem kerülhetnek olyan helyzetbe, hogy közszolgálati jogviszonyuk megszűnését követően közfoglalkoztatottként saját korábbi munkakörét töltsék be³¹.

Az új jogintézmény megalkotásának oka

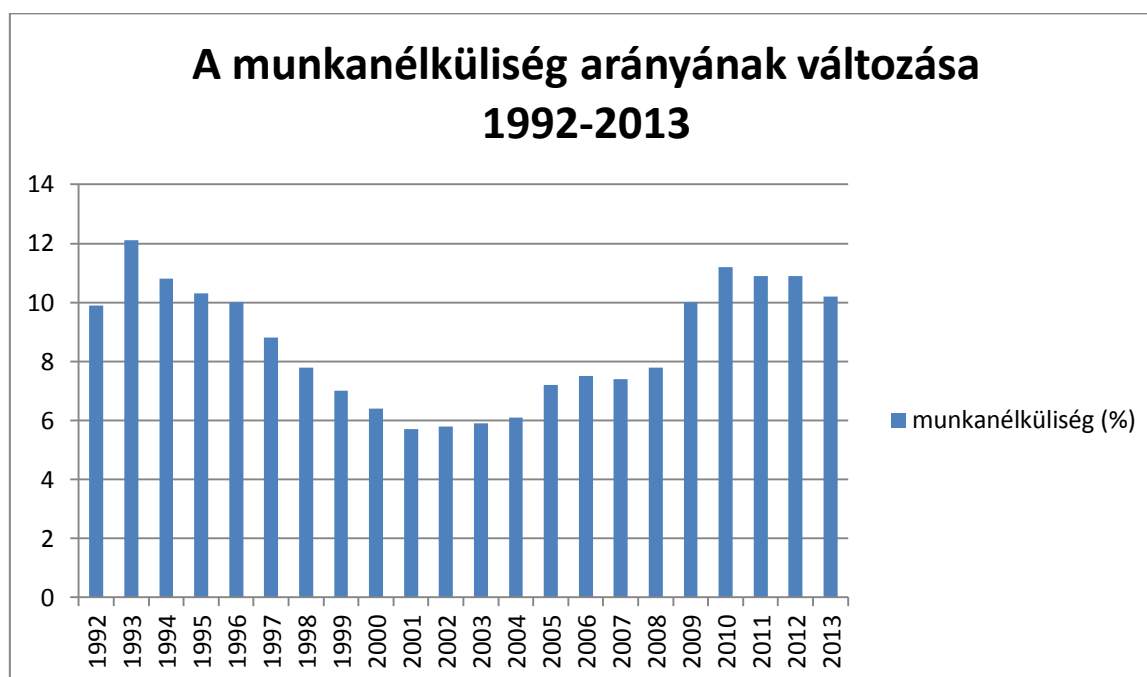
A rendszerváltás Magyarországon – ugyanúgy mint a többi közép-kelet-európai államban – nem csak politikai változást hozott, hanem a gazdasági rendszert is alapvetően átalakította. Emellett az állampolgárok tudatában lévő beidegződések, szokások is átalakulásra szorultak, de ezek a pszichében végbemenő folyamatok általában nem egyik pillanatról a másikra mennek végbe. A szocializmus bukása után annak gazdasági rendszere is működésképtelenné vált, mivel a rendszer piaci alapon nem volt működőképes és az új demokratikus rendszernek nem volt oka a régi – önállóan fenntarthatatlan – gazdasági rendszer szubventált működtetésére. Így a rendszerváltást követően a nagy állami vállalatok egymás után mentek tönkre, az ott foglalkoztatott munkavállalók tömegesen lettek munkanélküliek. Ezáltal a rendszerváltást követően az államnak és polgárainak egy olyan problémával kellett megküzdeniük – a munkanélküliséggel – amelyre a II. világháború óta nem volt példa, hiszen a szocialista rendszerben a teljes foglalkoztatottság alapvető evidencia volt. A demokratikus jogállam a társadalmi szolidaritás elve szerint ad támogatást a munkanélküli polgároknak, azonban ez a támogatás nem csak összegében, de időben is korlátozott. A társadalom foglalkoztatott rétegei ezt úgy látták, hogy a társadalom széles rétege nem dolgozik, hanem az államtól kap pénzt, amiért nem kell megdolgoznia, ezért a pénzért a foglalkoztatott rétegek dolgoztak meg. Hiába volt Magyarországon a munkanélküli-

ségi ráta a többi demokratikus jogállammal összehasonlítva normál méretű³², azt a társadalom kiugróan magasnak élte meg, mivel a szocialista rendszerben ismeretlen fogalom volt a munkanélküliség és az a társadalmi tudatból is eltűnt.

A rendszerváltás után kialakuló nagy munkanélküliség az 1990-es évek végén csökkenésnek indult, azonban a 2007-ben kitört új világgazdasági válság hatására ismét a rendszerváltáskor megtapasztalt magasságba ugrott a munkanélküliség, amit még tetézt, hogy a polgárok jelentős része a '90-es évek végének, 2000-es évek elejének prosperáló gazdaságában jelentős hiteket vettek fel, amit a válság alatt – sok esetben munkahelyüket is elvesztve – nem tudtak törleszteni.

Ebben a helyzetben a 2010-es választást megnyerő Kormány fontos ígérete volt az állam munkaerő-piaci segítségének erősítése, nagyszámú új munkahely teremtése és a segélyek ellenőrzése. Abban valamennyi, a kérdéssel foglalkozó humán tudomány egyetért, hogy az embernek fontos és jót tesz, ha dolgozik és nem tespedéssel tölti életét. A korábbi szociális segélyezési rendszerben a segélyt igénylő betérjesztette a jogosultságát igazoló okiratokat, egyéb feladata nem volt. A segélyezett állampolgár foglalkoztatott szomszédja ezt sok esetben úgy látta, hogy a szomszédja semmit nem csinál és minden hónapban az állam a tőle levont adóból ad neki segélyt, hogy ezzel támogassa semmittevését.

1. ábra: Munkanélküliség arányának változása Magyarországon a teljes népesség %-ában



Forrás: KSH

Sikeres-e a közfoglalkoztatás?

A kérdés provokatív és hosszú vitákra ad alapot. Hogy higgadtan meg lehessen válaszolni, tisztázni kell, mi volt a közfoglalkoztatási jogintézmény megalkotásának a célja. Ezt a kérdést a törvény és annak miniszteri indokolásából olvashatjuk ki.

A törvény preambuluma szerint abból a célból alkotta meg azt az Országgyűlés, hogy a „munkaképes lakosság munkához jutása és az álláskeresők foglalkoztatásának elősegítése”³³ megvalósuljon. Ezt a célt a törvény indokolása részletesebben kifejti, eszerint célja „az aktív korú, munkaképes, azonban a munkaerőpiacról kiszorult munkavállalók foglalkoztatási lehetőségének megteremtése. Ennek érdekében szükséges megteremteni az új közfoglalkoztatási intézményrendszert. A munkanélküliek ellátása jelenleg az álláskeresési járadék, és az álláskeresési segély tekintetében a foglalkoztatás elősegítéséről és a munkanélküliek ellátásáról szóló 1991. évi IV. törvény (Fltv.), a bérpótló juttatás, és a rendszeres szociális segély vonatkozásában a szociális igazgatásról és szociális ellátásokról szóló 1993. évi III. törvény (Szt.) alapján történik. Az Szt. a bérpótló juttatás helyett hasonló tartalommal bevezeti a foglalkoztatást helyettesítő támogatási formát, amelyre valóban csak azok az aktívkorú munkaképes személyek válnak jogosulttá, akik még a közfoglalkoztatás körében sem tudnak átmenetileg munkát végezni. A foglalkoztatási rendszerben az Flt. szerint nyújtható támogatások köre, valamint a támogatások folyósításának feltételei megváltoznak annak érdekében, hogy az értékteremtő munka valódi alternatívát jelentessen a tartós munkanélküliség és a munkaerő piacra való mielőbbi visszatérés lehetősége között. A visszatérés lehetőségének fontos eszköze, hogy a közfoglalkoztatottak a közfoglalkoztatási, továbbá a piaci igényeknek megfelelő alap-, illetve továbbképzésben részesüljenek. A társadalmi felzárkózás szempontjából kiemelt jelentőségű, hogy a közfoglalkoztatás során a munkavállalás szempontjából hátrányos és leghátrányosabb helyzetűek közfoglalkoztatásba történő bevonása prioritást élvezzen. A Javaslat – annak érdekében, hogy a szociális ellátórendszerben kapható támogatások nagysága ne legyen munkavégzés ellen ösztönző hatású – meghatározza az aktív korú, megélhetéshez szükséges jövedelemmel nem rendelkező, nem foglalkoztatott személyek jogán a család által igénybe vehető, minimális jövedelmet biztosító pénzbeli ellátások – azaz a foglalkoztatást helyettesítő támogatás és a rendszeres szociális segély – együttes összegének maximumát. Létrehozásának célja a munkanélküliség csökkenésében való közreműködés, hogy segítse ezeknek a rétegeknek a munka világába való visszatérését.”³⁴ Összefoglalva az indokolást, a jogalkotói cél, hogy a munkanélküliek számára a közfoglalkoztatás valódi alternatíva legyen a munkanélküliséggel szemben és a keretében megvalósuló képzések hozzásegítsék a munkaerőpiacra való tartós és végleges visszatérésüket.

A kérdés megválaszolásában a rendelkezésre álló statisztikák és kérdőívek segítenek. A közfoglalkoztatásban részt vevők száma a rendszer 2011-es bevezetése óta nő. Míg 2011-ben átlagosan 50.000 fő vett részt havonta a közfoglalkoztatásban, számuk folyamatosan emelkedik – nem tekintve a január-februári létszám időszakos visszaesését³⁵ – és idén nyáron meghaladta a 200.000 főt³⁶. Ezáltal a munka világába való visszatérés segítésére létrejött rendszert a munkaképes korú, de munkanélküli népesség egyre nagyobb része veszi igénybe. A Kormány által a valamennyi közfoglalkoztatott körében végzett kérdő-

íves felmérés szerint a közfoglalkoztatottak 2/3-a pozitívan ítélte meg a foglalkoztatást, azt munkanélküli ismerőseiknek ajánlanák, azonban a kapott bért a válaszadók fele kevésnek tartotta, de 90% úgy vélte, hogy jobb dolgozni a közmunkabéért, mint „várni otthon a segélyt”³⁷.

Arra vonatkozó statisztikák és követéses vizsgálatok sajnos nem állnak rendelkezésre, hogy a közmunkások hány %-a tudott visszatérni végleges jelleggel a munka világába, a verseny, a non-profit vagy a közszféra oldalán.

A kérdést vagy utókövetéses vizsgálattal – a határozott idő lejártát követően kiküldött kérdőívekkel – vagy a rendelkezésre álló állami adatbázisok megfelelő szűrésével – figyelembe véve az adatvédelmi szabályokat – lehet megválaszolni. A Nemzeti Adó és Vámhivatal rendelkezik azokkal az adatokkal, hogy az egyes személyek milyen jogviszony alapján teljesítik adó- és járulékfizetési kötelezettségüket. Ebből megállapítható, hogy a korábban közfoglalkoztatotti jogviszonyban alkalmazott személyek mekkora hányada kerül vissza a határozott idő leteltét követően a munkaerőpiacra. Azonban adatvédelmi okok miatt az államhatalomnak nincs törvényes lehetősége ezen – más célból beszerzett – adatok közfoglalkoztatotti utókövetésre felhasználni. Ezért a kérdés csak a most közfoglalkoztatási jogviszonyt kezdők vonatkozásában vizsgálható, ha tőlük az adatkezelési hozzájárulást az utókövetéses vizsgálatokra beszerzik.

Felhasznált irodalom és források

BM (2014): *Közfoglalkoztatottak közfoglalkoztatással kapcsolatos elégedettségének mérése*. BM, Budapest

EURÓPAI UNIÓ MŰKÖDÉSÉRŐL SZÓLÓ SZERZŐDÉS

EUROSTAT (2014): *Employment annual averages*. Eurostat. Brussels.

KSH (2014): *Munkavállalók száma 1992-* KSH. Budapest.

KSH (2014): *Foglalkoztatottság 2014. július – szeptember*. Gyorstájékoztató. KSH. Budapest.

NSZF (2014): *Összefoglaló a munkaerő-kölcsönzők tevékenységéről – 2013*. NSZF Budapest.

1407/2013/EU bizottsági rendelet, 2013. évi V. törvény, 2012. évi XXXVII. törvény, 2012. évi II. törvény, 2012. évi I. törvény, 2012. évi C. törvény, 2011. évi CVI. törvény, 2006. évi X. törvény, 1997. évi XXXI. törvény, 1990. évi IV. törvény, 1978. évi IV. törvény, 170/2011. (VIII. 24.) Kormányrendelet, 163/2001. (IX. 14.) Kormányrendelet

Hivatkozások és jegyzetek

¹ A közsférában a közszolga által végzett munka jellegére tekintettel különböző speciális közszolgálati jogviszony keretében foglalkoztatják a közszolgálatban állókat: köztisztviselő; közalkalmazott; kormánytisztviselő; hivatásos állományú; bírói vagy ügyészi szolgálati viszonyban álló.

² 2012. évi II. törvény 14. §

³ 1978. évi IV. törvény 49. §

⁴ 2012. évi C. törvény 67. §

⁵ 2011. évi CVI. törvény Általános Indokolás

⁶ 2011. évi CVI. törvény 1.§

⁷ 2011. évi CVI. törvény 2. § (5) bekezdés a)–x) pont

⁸ 2012. évi I. törvény 45. § (5) bekezdés

⁹ Gyermeke tankötelezettségének elmulasztása, vagy lakókörnyezete rendezettségének biztosítását nem teljesíti és ezért jogerősen elmarasztalják. [2011. évi CVI. törvény 1.§ (4a) bekezdés a) és b) pont]

¹⁰ álláskereső járadék 1991. évi IV. törvény 25–29. §

rehabilitációs járadék 2011. évi CXCI. törvény 2–10. §

foglalkoztatást helyettesítő támogatás 1993. évi III. törvény 25. § (3) bekezdés aa) alpont

¹¹ 2011. évi CVI. törvény 2. § (1)–(2c) és (4) bekezdés

¹² A 2014. január 1-től hatályos szabályok szerint: közfoglalkoztatotti garantált bér 77.300.HUF [170/2011. (VIII.24.) Kormányrendelet] minimálbér 101.500.HUF [483/2013. (XII.17.) Kormányrendelet]

¹³ 2011. évi CVI. törvény 2. § (4a) bekezdés v.ö. 2012. évi I. törvény 166. §

¹⁴ 2011. évi CVI. törvény 2. § (4c)–(4e) bekezdés

¹⁵ 2011. évi CVI. törvény 2. § (4f) bekezdés és (5) bekezdés ad) alpont v.ö. 2012. évi I. törvény 146. §

¹⁶ 2011. évi CVI. törvény 3. §

¹⁷ 2012. évi XXXVII. törvény 11. § által beiktatott, a 2011. évi CVI. törvény 4/A.§

¹⁸ hátrányos helyzet 1997. évi XXXI. törvény 67/A. §

¹⁹ szociális szövetkezet 2006. évi X. törvény 14. – 19. §

²⁰ haszonkölcsön szerződés 2013. évi V. törvény 6:357. – 6:359. §

²¹ 2011. évi CVI. törvény 4/A. §

²² 163/2001. (IX.14.) Kormányrendelet az 1407/2013/EU bizottsági rendelet alapján, ami az Európai Unió működéséről szóló szerződés 107. és 108. cikke alapján rendezi a fogalmat és annak szabályait.

²³ 2011. évi CVI. törvény 2. § (2c) és (6) bekezdés valamint 2012. évi I. törvény 53. §

²⁴ 2011. évi CVI. törvény 4. §

²⁵ 2012. évi I. törvény 214. – 222. §

²⁶ 2011. évi CVI. törvény 1. § (2a) bekezdés; a részletes szabályokat a 118/2001. (VI.30.) Kormányrendelet 17/A. – 17/D. § rendezi

²⁷ 118/2011. Kormányrendelet 4. § (1) bekezdés i) pont

²⁸ 118/2011. Kormányrendelet 17/D. §

²⁹ 118/2011. Kormányrendelet 17/C. § (3) – (6) bekezdés

³⁰ NFSZ: Összefoglaló a munkaerő-kölcsönzők tevékenységéről - 2013. Budapest, 2014.

³¹ 2011. évi CVI. törvény 1. § (1) bekezdés e) pont és 118/2011. Kormányrendelet 17/C. § (2) bekezdés

³² Eurostat: Employment annual averages. Eurostat, Brussels, 2014.

³³ 2011. évi CVI. törvény preambulum

³⁴ 2011. évi CVI. törvény Általános Indokolás

³⁵ A közfoglalkoztatás bevezetése óta állandó, hogy január-február hónapokban a közfoglalkoztatottak létszáma 80-90 %-kal csökken, azonban márciustól visszaugrik a december havi létszámra.

³⁶ A Foglalkoztatottság, 2014. július – szeptember Gyorstájékoztató. KSH Budapest, 2014.

³⁷ BM: Közfoglalkoztatottak közfoglalkoztatással kapcsolatos elégedettségének mérése. BM, Budapest, 2014.

A finanszírozási stratégiák elemzése a visegrádi négyek tőzsdéin jegyzett nyílt részvénytársaságok egy csoportján

A forgótőke menedzsmentet egy folyamatként célszerű meghatároznunk, amely magába foglalja azokat a mindennapi tevékenységeket, melyek befolyásolják például a rövid és hosszú lejáratú adósság arányát. A finanszírozási stratégiákat a forgótőke menedzsment ezen részeként elemzem tanulmányomban, rávilágítva az elmélet pontatlanságaira, a szubjektív elemekre. Egy konkrét módszertannal történő számítás elvégzésére is sor kerül, melynél az elemzés alapját a visegrádi négyek tőzsdéin jegyzett nyílt részvénytársaságok egy csoportja képezi. Számszerűsítésre kerül a finanszírozási mutató, amely a háromfokozatú, de a valóságban inkább kétfokozatú finanszírozási stratégiák besorolását differenciáltabban kezeli.

The working capital management should be defined as a process that involves the daily activities that affect e.g. the rate of short-term and long-term debt. In my study I am analyzing the strategies for financing as a part of this working capital management, highlighting the imprecision of the theory and the subjective elements. A calculation performed by a specific methodology will be also provided where the basis of the analysis is a group of public limited companies listed on the stock exchanges of the Visegrad Four. An indicator will be quantified that manages the classification of three-stage (but the reality is rather more two-stage) strategies for financing.

A kutatási téma

A finanszírozási stratégiák számos tudományterületet érintenek, ezért a kutatási téma bevezetéseként először a pontos meghatározással kell kezdenem. A finanszírozási stratégiák fogalmát a forgótőke menedzsment részeként értelmezem. A forgótőke menedzsment az a mindennapi tevékenység egy társaság életében, amely magába foglalja a következő tényezőkkel kapcsolatos pénzügyi döntéseket:

- A társaság forgóeszközeinek összevont szintje,
- A rövid lejáratú kötelezettségek összetétele,
- A forgóeszközök összetétele,
- A rövid és hosszú lejáratú források nagysága. (Nwankwo – Osho, 2010, p. 2)

A társaság forgóeszközeinek összevont szintjét a választott forgótőke politika, azaz a Forgóeszközök / Összes eszköz arány határozza meg. A rövid lejáratú kötelezettségeken belüli arányok (rövid lejáratú hitelek, kölcsönök, szállítói tartozások, „egyéb” rövid lejáratú kötelezettségek), valamint a forgóeszközökön belüli arányok (készletek, követelések, forgatási célú értékpapírok, pénzeszközök) vezetői meghatározása is a rövid távú pénzügyi döntések körébe tartoznak. A rövid és hosszú lejáratú források nagysága, azaz a tartós és átmeneti források nagysága már a jelen publikáció központi témája. Amennyiben a vállalkozás tartósan lekötött eszközeit (befektetett eszközök és tartósan lekötött forgóeszközök) tartós forrásokkal (saját tőke, hátrasorolt kötelezettségek, hosszú lejáratú kötelezettségek) finanszírozza, ezáltal az átmenetileg lekötött eszközeit (átmenetileg lekötött forgóeszközök) átmeneti forrásokkal (rövid lejáratú kötelezettségek) finanszírozza, érvényesíti az illeszkedés elvét. Természetesen ez az elméleti optimum a valóságban szinte soha nem fordul elő, mivel a napi szintű tevékenység, a gazdasági események nagy száma, a folyamatos működés következtében a fenti egyenlet mindkét oldala folyamatos mozgásban van. Az a társaság, amely be szeretné tartani az illeszkedési elvet, nem törekedhet a szigorúan vett egyenlőség fenntartására, hanem kizárólag az egyenlőséghez közeli állapot elérésére. Emiatt a publikáció későbbi részében található egy mutatószám, amely az illeszkedés elvtől, azaz a szolid finanszírozási stratégiától vett eltérést számszerűsíti. Agresszív finanszírozási stratégiáról akkor beszélünk, ha a társaság a tartósan lekötött eszközök egy részét is átmeneti forrásokkal finanszírozza. Konzervatív finanszírozási stratégia akkor jelenik meg, amennyiben a vállalkozás az átmenetileg lekötött eszközeinek (legalább) egy részét is tartós forrásokkal finanszírozza. (Rékasi, 2014, p. 734)

A vizsgált sokaság

A kutatási téma vizsgálata nem túl egyszerű feladat, mivel a tartósan lekötött forgóeszközök számszerűsítéséhez minél sűrűbb időszakonként elkészített mérlegek adataira van szükség. Emiatt a teljes sokaságot a visegrádi négyek értéktőzsdén jegyzett társaságok alkották, mivel esetükben az általuk elkészített negyedéves jelentések tartalmazzak mérlegadatokat. Azonban a későbbiekben részletezett kutatási nehézségek miatt (nem feltétlen készül minden negyedévre jelentés, nem feltétlen tartalmaz mérlegadatokat), a teljes sokaságot leszűkítettem a Prémium kategóriás részvényekkel rendelkező vállalkozásokra. A tevékenységi kör alapján a banki szolgáltatások, biztosítás, valamint egyéb pénzügyi szolgáltatás szektorába tartozó társaságokkal nem foglalkoztam, hiszen a mérlegük szerkezete, valamint a gazdálkodás módja jelentős eltéréseket mutat a többi ipárhoz képest. További redukálást kellett végezni, a későbbiekben említésre kerül a vizsgálat időhorizontja, amely öt évet (2009-2013) ölel fel, emiatt ki kellett szűrni a 2009. után tőzsdére lépő, valamint a 2013. előtt a tőzsdéről kivonuló vállalatokat.

A budapesti, a pozsonyi, a prágai, valamint a varsói értéktőzsdékről választottam egy azonos iparágat a konzisztens elemzés érdekében, amelyre az említett feltételezések is fennállnak. A kisebb tőzsdék miatt, amelyekben kevesebb társaságot jegyeznek, kizárólag egyetlen közös iparágat találtam, amely a kőolaj- és földgázipar. A kiválasztott társaságaim a következők: Budapesti Értéktőzsde: MOL Nyrt, Pozsonyi Értéktőzsde: Slovnaft a.s, Prágai Értéktőzsde: UNIPETROL a.s, Varsói Értéktőzsde: PGNIG SA.

Kezdeti nehézségek

Az első nehézség, mellyel szembetalálkoztam, az adatok felkutatásával volt kapcsolatos. A Budapesti Értéktőzsdén a vizsgált vállalatok negyedéves, féléves, éves jelentései nem jelennek meg egy konkrét helyen, hanem a kibocsátó minden egyéb közzététele között kell keresni ezeket a dokumentumokat, akár egy társaság esetében több mint 300 hírt követően, időrendi sorrendben, a megfelelő kereső program hiánya miatt. Habár a negyedéves bontású mérlegadatokat egy összevont fájlban letölthetők, ezek nem tartalmazzak megfelelő részletezést, amely elengedhetetlen lenne egy differenciált elemzés elkészítéséhez. Kutatásomat emiatt a társaságok által publikált jelentések adataira támaszkodva folytattam. A további visegrádi államok tőzsdéinek honlapja hasonló szerkezetben épült fel, a tőzsdén jegyzett társaságok negyedéves, féléves, éves jelentései nem a tőzsde honlapján, hanem az adott társaság weboldalán találhatóak. Még az is nehézséget okozott, hogy bizonyos vállalatok esetében, a honlapjuk kizárólag az adott ország nyelvén volt elérhető, angol nyelven nem.

A harmadik nehézség már a finanszírozási stratégiák elméletével kapcsolatos: A tartósan lekötött forgóeszközök értékének meghatározása. Az eljárás történhet a forgóeszközök minimális szintjének kiszámításával, valamint vehetjük egy időszak (egy év) átlagát. Azonban az átlagszámítás is megvalósulhat egyszerű számtani átlag, mértani átlag, harmonikus átlag, valamint kronologikus átlag segítségével. Az elmélet ilyen mély részletekbe nem bocsátkozik, azonban megítélésem szerint, a megválasztott módszertan nagymértékben determinálja a végeredményt, jelentős eltéréseket okozva, jövőbeni kutatási területek alapját képezve.

A negyedik akadályt a „Részek-egész probléma” jelentette. Az elmélet által érintett jelenség, hogy amennyiben a használt módszertanunk a tartósan lekötött forgóeszközök meghatározására a minimális szint kiszámítása, akkor amennyiben a részek (készletek, követelések, értékpapírok, pénzeszközök) minimumait adjuk össze, úgy az nem fog megegyezni a teljes forgóeszköz-állomány minimális értékével. Ennek oka, hogy a valóságban a részek más-más időpontban érik el a minimális szintjüket. Azonban ha a részeket még tovább bontjuk, például a készleteket alapanyagokra, befejezetlen termelésre, félkész termékekre, késztermékekre, stb, akkor a probléma ugyanúgy fennáll, nem beszélve a további részletezésekről. Tehát felmerül az alkalmazott módszertannal kapcsolatosan egy további kérdés, hol találjuk a részletezés optimális mélységét, amelynek segítségével a legjobban közelíthetjük a tényleges finanszírozási stratégia meghatározását. Nyilvánvaló, hogy a

nagyon mély részletezés, például az egyes alapanyagféleségek szerinti részletezés már nem lehet megfelelő, mivel nem feltétlen kell rendelkeznie a társaságnak az év minden napján minden alapanyagból, tehát sok esetben a minimális szintek a nullás értéket vénék fel, amely a tényezőket összegezve torz képhez vezetne.

Választott módszertan

A vizsgált időszak, ahogy a fentiekben is említettem öt év, 2009-től 2013-ig tejed. A tartósan lekötött forgóeszközök meghatározásakor a minimális szinttel számított módszertant követtem. A forgóeszközöket nem bontottam tovább, nem vizsgáltam a készletek, követelések, értékpapírok, pénzeszközök minimumát, hanem egyben a forgóeszközök minimális szintjét tekintettem a tartósan lekötött forgóeszközök értékének.

A finanszírozási stratégia meghatározása háromféleképpen történhet:

- Az átmenetileg lekötött forgóeszközöket hasonlítom össze az átmeneti forrásokkal,
- A tartósan lekötött eszközöket viszonyítom a tartós forrásokhoz,
- A tartósan lekötött forgóeszközöket vetem össze a nettó forgótőkével
(Nettó forgótőke = Forgóeszközök – Rövid lejáratú kötelezettségek)

Mindhárom módszerrel kapcsolatosan további kérdések, problémák merültek fel. Amennyiben az átmenetileg lekötött forgóeszközöket hasonlítom össze az átmeneti forrásokkal, akkor a rövid lejáratú kötelezettségek minimális értékét vagy az átlagos értékét kellene megítélésem szerint venni, mivel az alapvető probléma az, hogy állományi szemléletű mérlegadatokból, éves szintű forgalmat kellene kreálnom, kevés, negyedévenkénti adatokból, majd az éves forgalmat egy konkrét értékkel kellene jellemeznem. További kérdés merül fel az átmenetileg lekötött forgóeszközök meghatározásával kapcsolatosan. Ismeretes, hogy ez az állomány a tartósan lekötött forgóeszközök felett fluktuál, amennyiben a minimális szint kiszámításával határoztam meg a tartósan lekötött forgóeszközöket. Amennyiben átlagszámítással képeztem volna a tartósan lekötött forgóeszközök állományát, akkor ezen szint alá is kerülhet az átmenetileg lekötött forgóeszközök állománya. Nyilvánvaló, hogy az átlaggal képzett módszertan nem vezethet eredményre, mivel negatív előjelű forgóeszköz-állományt feltételezni egyetlen időpontban sem reális. Tehát a forgóeszközök tartós részét a minimális szinttel kellene meghatározni, míg az átmeneti részt átlagszámítással, hiszen ha a minimális szinttel határoznánk meg az átmeneti részt is, mivel ez a tartós rész felett fluktuál és el is éri azt, ezért az értéke nulla lenne. További kérdés, hogy milyen mélységben kellene vizsgálnom az átmenetileg lekötött forgóeszközöket és az átmeneti forrásokat („Részek-egész probléma”).

Amennyiben a tartósan lekötött eszközökhöz viszonyítom a tartós forrásokat, akkor a tartós forrásoknak, külön-külön vagy egyben nézve (további módszertani kérdés és kutatási lehetőség) a saját tőkének, valamint a hátrasorolt és a hosszú lejáratú kötelezettségeknek a minimális szintjét vagy átlagos értékét kellene meghatároznom. A tartósan lekötött eszközöknél ugyanezt a módszertant, lehetőleg konzisztensen kellene alkalmaznom a befektetett eszközökre és a tartósan lekötött forgóeszközökre. További kérdés, hogy mennyire részletesen kellene vizsgálnom a tartósan lekötött eszközöket és a tartós forrásokat, hogy a „Részek-egész probléma” negatív hatásait elkerüljem, de a végső eredmény ne legyen túl összevont.

A választott módszertanom a tartósan lekötött eszközöket a nettó forgótőkével vetette össze, azonban a gyakorlati alkalmazás további pontosításra szorult. A tartósan lekötött forgóeszközök meghatározását már említettem, azonban a nettó forgótőke számításakor is több lehetőség adódik, amelyek ugyancsak nagymértékben determinálják a végső eredményeket:

- A negyedéves nyitó és záró állományokkal kiszámolt nettó forgótőke minimumát veszem,
- A negyedéves nyitó és záró állományokkal kiszámolt nettó forgótőke átlagával kalkulálok,
- A negyedéves nyitó és záró állományokkal kiszámolt forgóeszközök és rövid lejáratú kötelezettségek minimumaival számolok.

Az alkalmazott módszertan a második alternatíva, a negyedéves nyitó és záró állományok adataiból kiszámolva a nettó forgótőkét, az értékek egyszerű számtani átlagát véve megkapott nettó forgótőke adatokkal a legcélszerűbb számolni, így vizsgálataimban ezen módszertan segítségével haladok tovább. (Rékasi, 2014, p. 737)

Az említett eljárást a MOL Nyrt-re vonatkozóan a 2013-as évben a következő táblázat szemlélteti:

1. táblázat: A MOL Nyrt. 2013. évi negyedéves mérlegadatai, nettó forgótőke számítása (adatok mFt-ban)

MOL Nyrt.	2012.12.31	2013.03.31	2013.06.30	2013.09.30	2013.12.31
NWC	222 357	419 153	412 378	466 610	440 489
NWC átlag	392 197				
Forgóeszközök minimuma	1 595 929				
Finanszírozási stratégia	Agresszív				
Finanszírozási mutató	0,246				

Forrás: Saját szerkesztés a MOL Nyrt. negyedéves, féléves, éves jelentéseinek felhasználásával

A vizsgálat eredménye

A vizsgálat eredményéhez úgy jutottam el, hogy a fentebb említett módszertan segítségével összevettem a tartósan lekötött forgóeszközök vizsgált évre fennálló állományát, a vizsgált időszakra jellemző nettó forgótőke állományával, így minden évre megállapítottam, milyen finanszírozási stratégiát követ a társaság. Amennyiben a tartósan lekötött forgóeszközök állománya meghaladta a nettó forgótőkét, agresszív finanszírozási stratégiáról beszélhetünk, ha a tartósan lekötött forgóeszközök állománya kisebb volt, mint a nettó forgótőke, akkor konzervatív finanszírozási stratégiát követett a vizsgált időszakban a vállalat. A vizsgálat eredményét a következő táblázat mutatja:

2. táblázat: A vizsgált társaságok finanszírozási stratégiai 2009 és 2013 között

	2009	2010	2011	2012	2013
MOL Nyrt.	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív
Slovnaft a.s.	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív
UNIPETROL a.s.	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív
PGNIG S.A.	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív	Agresszív

Forrás: Saját szerkesztés a vizsgált társaságok negyedéves, féléves, éves jelentéseinek felhasználásával

A fenti táblázatból látható, hogy az alkalmazott módszertanommal a vizsgált időszak minden évében, az összes elemzett társaság agresszív finanszírozási stratégiát követett. Megítélésem szerint, a háromfokozatú skála, amelyen mérjük a finanszírozási stratégiákat nem elegendő, emiatt kialakítottam egy mutatószámot, ami méri az alkalmazott finanszírozási stratégiát, hogy az milyen mértékben agresszív, vagy milyen mértékben konzervatív. Az általam kialakított finanszírozási mutató a következő (Rékasi, 2014, p. 740):

$$\text{Finanszírozási mutató} = \frac{\text{Nettó forgótőke}}{\text{Tartósan lekötött forgóeszközök}}$$

Az így képzett finanszírozási mutató felvehető értékei $-\infty$ és $+\infty$ között helyezkedhetnek el extrém szélsőséges esetekben. Amennyiben a mutató értéke 1, akkor a társaság szolid finanszírozási stratégiát követ, tehát érvényesül az illeszkedés elve. Ha a mutató értéke egynél nagyobb, akkor a vizsgált társaság konzervatív finanszírozási stratégiát követ, míg ha a mutató értéke 1-nél kisebb, az elemzett társaságra agresszív finanszírozási stratégia jellemző. Amennyiben a mutató értéke alulról közelíti az 1-es értéket, egyre kevésbé agresszívabb finanszírozási stratégiát követ a vállalat, egyre közelebb kerül a szolid finanszírozási stratégiához. Ha a finanszírozási mutató értéke felülről közelít az 1-hez, akkor egyre kevésbé konzervatívabb finanszírozási stratégiát alkalmaz a társaság, egyre közelebb kerül az illeszkedési elvhez. (Rékasi, 2014, p. 741) A finanszírozási mutató kiszámolt értékeit a következő táblázat számszerűsíti:

3. táblázat: A vizsgált társaságok finanszírozási mutatói 2009 és 2013 között

	2009	2010	2011	2012	2013
MOL Nyrt.	0,240	0,115	0,183	0,131	0,246
Sloznaft a.s.	0,313	0,272	0,369	0,196	0,299
UNIPETROL, a.s.	0,235	0,275	0,282	0,208	0,199
PGNIG S.A.	0,228	0,126	0,139	-0,028	0,235

Forrás: Saját szerkesztés a vizsgált társaságok negyedéves, féléves, éves jelentéseinek felhasználásával

A fenti táblázatban látható, hogy minden kiszámolt érték nullához közeli, ez összhangban van a kimutatott finanszírozási stratégiákkal, tehát minden vizsgált társaság az összes elemzett időszakban agresszív finanszírozási stratégiát követett. A színek erősségei a minél inkább negatívba forduló finanszírozási mutatók értékeit jelölik, tehát az erős színek esetén, a vizsgált társaság egy erősebb agresszív finanszírozási stratégiát valósít meg, míg a halványabb színeknél az elemzett társaság egy gyengébb agresszív finanszírozási stratégiát alkalmaz. A fenti eredmények összefüggésben állnak a vizsgált társaságok méretével. Az agresszív finanszírozási stratégiát alkalmazó társaságok, jelentős mértékű finanszírozási költségeket takarítanak meg, hiszen emelkedő hozamgörbe esetén a rövid lejáratú források kamatai alacsonyabbak, valamint mindig a szükséges mennyiségű finanszírozási forrással rendelkeznek, tehát minimális mértékben képződhet finanszírozási többlet. A vizsgált társaságok méretüknél fogva megengedhetik maguknak az agresszív finanszírozási stratégia alkalmazását, hiszen a refinanszírozási kockázatuk alacsony, mivel a hitelintézetek nagy valószínűséggel egy visszaeső teljesítmény esetén is finanszírozási forrásokkal fogják ellátni ezeket a társaságokat. Tehát az agresszív finanszírozási stratégia minden pozitív tényezőjét ki tudják használni, azonban a hátrányai nem jelentkeznek.

Összegzés, jövőbeli célkitűzések

A fenti eredmények kizárólag egy kiválasztott módszertan segítségével számszerűsített értékek. A jövőbeli kutatások során figyelemre méltó lehetne a további módszertanok alkalmazása, különös tekintettel a mélyebb elemzés elvégzésére, gondolok itt például forgóeszközök esetén a készletek, követelések, értékpapírok, pénzeszközök minimális szintjeinek vizsgálatára. Természetesen az elemzett sokaságot is ki lehet terjeszteni az általánosabb következtetések levonása érdekében.

Publikációmban nem vizsgáltam a finanszírozási stratégiák és a hozamgörbe kapcsolatát, amely egy külön elemzésre lehet alkalmas. Továbbá célszerű lenne elemezni a forgótőke politika másik három elemét is a vizsgált társaságok esetében.

A vizsgálat eredményeinek leírása során kitértem arra a tényre, hogy a tőzsdén jegyzett társaságok méretüknél fogva, az agresszív finanszírozási stratégiának kizárólag az előnyéből részesülnek. Azonban felvetődik a kérdés, hogy ebben az esetben miért csak ilyen mértékű a finanszírozási stratégiák agresszivitása? Hol található a finanszírozási mutatónak az az értéke, amelynél már az agresszív finanszírozási stratégiához kapcsolódó kockázatok jelentős méretet öltenek? Jövőbeni kutatásaimnak ezek a kérdések megfelelő irányt teremthetnek.

Felhasznált irodalom és források

A vizsgált társaságok negyedéves, féléves, éves jelentései a 2009-2013-as időszakra

BREALEY, R. – MYERS, C. (2005): *Modern vállalati pénzügyek*. Panem Kft., Budapest, pp 905-929

ETIENNOT, H. – PREVE, A. L. – ALLENDE, S. V. (2012): Working Capital Management: An Exploratory Study. *Journal of Applied Finance*. No. 1, pp 162-175

GYULAI L. (2011): *Kis- és középvállalkozások üzletfinanszírozása*. SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt., Budapest, pp 14-18

HILL, D. M. – KELLY, W. G. – HIGHFIELD J. M. (2010): Net Operating Working Capital Behavior: A First Look. *Financial Management*. Summer 2010, 783-805. o.

ILLÉS IVÁNNÉ DR. (2002): *Társaságok pénzügyei*. SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt., Budapest, pp 281-290

MODI, S. (2012): A Study on the Adequacy and Efficacy of Working Capital in Automobile Industry in India. *The IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*. Vol. XI, No. 2, 2012, pp 69-90

NAZIR, M. S. – AFZA, T. (2009): Impact of Aggressive Working Capital Management Policy on Firms' Profitability. *The IUP Journal of Applied Finance*. Vol. 15, No. 8, pp 19-30

NÉMETHNÉ GÁL A. – SINKOVICS A. (2007): A Magyarországon működő nem pénzügyi vállalkozások forrás- és tőkeszerkezetének empirikus vizsgálata, 1995-2003. *Közgazdasági Szemle*. LIV. évf., 2007. április, pp 350-375

NWANKWO, O. – OSHO, S. G. (2010): An Empirical Analysis of Corporate Survival and Growth: Evidence from Efficient Working Capital Management. *International Journal of Scholarly Academic Intellectual Diversity*. Volume 12, Number 1, 2010, pp 1-13

PADICHI, K. – NARASIMHAN, S. M. – DURBARRY, R. – HOWORTH, C. (2008): An Analysis of Working Capital Structure and Financing Pattern of Mauritian Small Manufacturing Firms. *The Icfai Journal of Applied Finance*. Vol. 14, No. 7, pp 41-62

PUPOS T. – PÉTER Zs. – DEMETER Gy. (2009): The interpretation of working capital and its elements, working capital management. *Studies in Agricultural Economics*. No. 110. pp 85-104

RÉKASI R. (2014): A finanszírozási stratégiák elemzése a Budapesti Értéktőzsdén jegyzett nyílt részvénytársaságok egy csoportján. In: *Budapesti Gazdasági Főiskola Alkalmazott Tudományok I. Fóruma*. Szerk.: Dr. habil. Solt Katalin, BGF, Budapest, pp. 733-743.

SAVITA, T. (2011): Impact of Working Capital Management on the Profitability of Limited Companies. *Advances In Management*. Vol. 4. (10) Oct. (2011), pp 48-59

SÁRA J. (1979): A forgóeszköz-finanszírozásról. *Pénzügyi Szemle*. XXIII. évfolyam, November hó, pp 824-833

A mediáció, mint lehetséges alternatív vitamegoldási irány 2. rész

Azon túl, hogy elsősorban a szemben állók megpróbálják elkerülni a konfliktust, szóba jöhet, hogy egymás közt megbeszéljék azt. Ebben az esetben mindegyik oldal szabadon dönthet. Más alternatíva a bírósági per, ahol harmadik személyt vonnak be az ügybe a döntés érdekében, de ezzel az önálló döntés lehetősége meg is szűnik. És jellemzően cégek előtérbe helyezik a választott-bírósági eljárás alkalmazását, hiszen érdekeik védelmét előtérbe helyezve arculatukon nem kívánják, hogy csorba essen. Maga a közvetítés, mint módszer is bevon ugyan egy független, harmadik személyt a vita megoldásába, de úgy, hogy a felek önálló döntését semmi esetre se korlátozza. A mediációs tevékenység során egyik fél sem kerül háttérbe, vagy előtérbe, inkább az álláspontok közelítése a cél. Ehhez egy mediátornak szükséges az empátia, az empatikus kommunikáció, hogy az ügyfelei helyzetébe képes legyen beleélni magát, valamint olyan, az egyezkedést segítő módszerek használata, mint a nyitott kérdések. A mediátor maga független közvetítő szerepkört lát el. Felmerül azonban a kérdés, akkor hol helyezkedik el ez a fajta konfliktus-megoldási, azaz feloldási mód a gazdasági életben, kapcsolódhat-e a coachinghoz? Ténylegesen független tud-e maradni a mediátor, és vajon, hogyan képes együttműködésre ösztönözni a feleket, hogy olyan kölcsönösen előnyös megoldásra jussanak, ami végül lezárja, megoldja, feloldja a kialakult konfliktust? Gazdasági vetületben a jog útvesztőin át tanulmányomban és előadásomban a fenti kérdések megválaszolására törekszem.

Apart from the disputants trying to avoid conflicts altogether, another solution could be that they discuss their conflicts between themselves. In this case both sides are free to take a decision. Litigation at court could be another alternative in which a third party is introduced to the case in order to reach a decision, but, by doing so, the possibility of an individual decision ceases there and then. Arbitration procedures are another way of dispute resolution which are typically preferred by companies, which, while protecting their interests, would not wish to lose face. Although mediation as a method also involves an independent third party in resolving the dispute, it, however, by no means restricts the independent decision of the parties. In the scope of mediation neither party is pushed to the foreground or the background, the aim is more to harmonise standpoints. In order to realise this aim, mediators need empathy and empathic communication so that they can identify themselves with their clients, and they also need to use open-ended questions, for example, in order to facilitate dispute resolution. Mediators take on the role of an independent intermediary. Still the question arises where this type of conflict resolution method is positioned within economic life and whether it could relate to coaching. Can mediators really remain independent, and how can they prompt the parties to co-operate in reaching a mutually beneficial solution that will close, solve and resolve the developed conflict? I am trying to offer a response to the above-mentioned questions in my paper and presentation entitled, 'Through the legal maze from an economic point of view'.

A hazai elméleti megközelítések

Lovas és Herczog a mediációt speciális kommunikációként tekinti, amely egy pártatlan konfliktuskezelésben jártas harmadik személy irányításával konfliktusban álló felek között, „vesztes-mentes megállapodás” létrehozására törekszik, azaz kevésbé fájdalmas konfliktuskezelési forma. A konfliktus érintettjei együttműködést tanulnak, a megoldásokra koncentrálnak, a jövőbe tekintenek, feledve a múlt sérelmeit. A felek kapcsolatában szemléletváltás alakul ki, amelyet a konfliktus megértésére tett erőfeszítés jellemez, az, hogy a felek hajlandóak bevonódni és elköteleződni a konfliktus feloldása érdekében, felelősségvállalásukkal kompetenciatudatra tesznek szert. A sikeres mediáció feltétele nézetük szerint a mediátor felkészültségében, kompetenciájában, kommunikációs készségében rejlik, melynek eredménye két fél győztes megállapodása.¹

Barczy és Szamos az eljárással kapcsolatban hangsúlyozza továbbá, hogy a felek önkéntesen vesznek részt, és közösen egyeznek bele a megoldásba. A mediációt elemekre bontják: megfogalmazzák a problémát, közelítik az álláspontokat, szükségszerűnek tartják az empátikus kommunikációt, keresik az alternatív megoldásokat, kijelöli a közös célt, és megakadályozzák, továbbá fel is oldják a beszűkülést, a bizalmatlanságot és a merev attitűdöket. Multikulturális és egyéb különbségek, valamint érdeellentétek kezelésére alkalmas eszköznek tartják a mediációt, olyan szemléletváltásként definiálják, amely „a kapcsolatokat, mint értéket, a konfliktust mint a viszony fejlődésének mozgatórugóját, a nézetek, érdekek különbözőségét pozitívumként kezeli.”²

Eörsi és Ábrahám a mediációra az ún. „szelíd konfliktuskezelés” hasonlaltal hivatkozik, az eljárás célja olyan egyezségkeresés, amely mindkét fél elégedettségét kiváltja, amelynek köszönhetően egyik fél sem érzi vesztesnek helyzetét.³

Göncz és Wagner nyertes-nyertes kimenetelről beszél, amely előidéz a közös kommunikáció, valamint a kapcsolat minőség javulását. A döntést követő kölcsönös elégedettség és a javulás módszere az elégedettség és a transzformáció narratívája. A konszenzusra épülő döntéshozatalt tekintik eredménynek, amikor olyan megállapodás születik, amellyel mindkét fél elégedett, és ez számukra előnyösebb, mint egy esetleges hatósági vagy bírósági döntés.⁴

Csécsei a szerződéses jogvitákban alkalmazott mediáció során a konfliktusok viszony-szintjét tekinti fontos dimenzióknak. Erdélyi a társasági jogviták során gondolkozik így. A mediációt azonban mindketten költségkímélőnek, kötetlennek és kedvező időtartamúnak látják, melynek sikere a felek közti kapcsolat helyreállítása, amely az üzleti kapcsolatokat tovább élésének alapja.⁵

Kardos és Ábrahám speciális mediációs formát, a kapcsolatügyeletet és a válást emeli ki, amikor is a megállapodás létrejötte csak az alap a végcél a megállapodásban foglaltak maradéktalan megvalósítása. Itt megkérdőjelezi a mediátor pártatlanságát, neutralitását, hiszen a gyermekek jogait segítve kell érvényesítenie a mediátornak szolgáltatását.⁶

Kereszty az orvos-beteg konfliktusokkal foglalkozik, a felek közti megegyezés és megbékélés eszközének tartja a mediációt. Szemben a bírósági anyagi kártérítéssel a közvetítés biztosítja a beteg lelki megnyugvását, és az intézménnyel való megbékélést, amely azért is fontos, mivel az egészségügyi szolgáltatóval, a bizalom helyreállításával a későbbi viszonya kedvező fordulatot vehet.⁷

Bárándy a bűncselekményt elkövetettek, illetve az áldozattá válók helyreállítást definiálja a következőképpen: „a büntetőeljárásban ellentétesen polarizált felek (a sértett és az elkövető) önkéntes vállalása alapján a büntetőeljárásból ideiglenesen kiágazó, mediátor által vezetett folyamat, amelynek eredményét a büntetőhatóság az alapeljárásba visszacsatolva a bűnösség megállapításánál, vagy a büntetés kiszabásánál alapvető szempontként veszi figyelembe”.⁸

Az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsa dokumentációja értelmében a helyreállító igazságszolgáltatás a bűnözésre kifejlesztett reakció, amely tiszteletben tartja az érdekelt személyes méltóságát, egyenlőségét, a harmóniára törekszik és a megértésre épít.⁹

Az érintettek kifejezésre juttathatják érzelmeiket, tapasztalataikat, céljaikat és elvárásokat fogalmazhatnak meg. Így biztosítható az áldozat által elszenvedett érzelmi és anyagi sérelmek elsimítása a károsult biztonságérzetének helyreállása. A bűnelkövető pedig személyesen cselekedete következményeivel, feldolgozza a felelősségét. Mivel megérti a felelőségre vonást, büntetése is racionalizálhatóbb lesz, valamint a társadalom számára is érthetőbbé válik a bűnelkövetés oka és következménye.

A mediáció segítségével új alapra lehet helyezni a kapcsolatokat, a vitákra gyógyírt lehet találni, új színeket és értékeket lehet felfedezni, amelyhez azonban előfeltétel a felek szándéka és nyitott hozzáállása. A krízis után az átértékeléssel a kapcsolat minőségi javulását lehet elérni, és lehetővé válhat az is, hogy a változtatásra való képesség belső erejével két ember viszonyrendszerét helyre lehessen állítani. Az emberek képessé válhatnak objektív módon szemlélni helyzetüket, felismerni hibás gondolataikat, helyzetüket új nézőpontból szemlélni. A krízis e tekintetben pozitív változást jelent, hiszen a kapcsolat megújulását, békés helyzetértékelését hívja életre. Vita esetén tény, hogy kontrollvesztett állapotban általános a domináns, tanult mintakövetés, valamint annak előhívása ritka a tudatos, kellően higgadt konfliktuskezelés. Az odafigyelés, a folyamatos önfigyelés, az önkontroll beépíthető az életszemléletbe, új szemléletmód segítségével a kapcsolat dinamikáját pozitív irányba terelheti. A hibákat és a rossz döntéseket fel kell tudni ismerni és el kell tudni fogadni ahhoz, hogy a személyiség folyamatosan fejlődhessen, érettebbé válhasson. Az értékváltozás biztosítja az egymáshoz történő viszonyrendszer, a reakciók, valamint az igények megváltoztatását. Tipikus a kommunikációs elcsúszás, a megrekedés, az emberi kommunikáció hiánya, a jelzések félrekódolása, és a viselkedések hibás értelmezése. Ez az, ami konfliktusforrásként funkcionál.

A konfliktus

Latin kifejezés, amely fegyveres összeütközést jelentett, mai, mindennapi szóhasználatunkban emberek közötti összeütközésre, érdekellentétre utal. A viselkedésbeli vagy értékrendbeli különbség képezi alapját. A konfliktusoknak számos típusa különböztethető meg, ilyenek: az összeegyeztethetetlen célok, azaz a valódi konfliktusok; a rosszul definiált érdekek, azaz az álkonfliktusok; a valódi ellentétet elrejtő, ún. áttételes konfliktusok; a felekben nem tudatosuló, azaz lappangó konfliktusok; valamint a félreértésen alapuló, azaz hamis konfliktusok. A konfliktus tehát olyan csoportok, vagy egyének közötti eszkalálódott versengés, ahol minden fél előnyök elérését tűzi ki célul a hatalom, a források, az érdekek, az értékek, valamint a szükségletek terén, és az egyik fél szerint ezek a célok összeegyeztethetetlenek (Laune, 1991.).

A konfliktus kialakulásánál a tipizálás tekintetében különböző okok mutatkoznak: összefügghet túl sok, vagy túl kevés információval (információ alapú konfliktus); jelenthet jellemzően érzelmi, kommunikációs, valamint szerepzavart (kapcsolati alapú konfliktus); különbözhetnek az alapértékek, lehetnek kulturális eltérések (érték alapú konfliktus); az egyenlőtlen hatalom megosztás, az eltérő forrás hozzáférhetőség, az idő hiánya, valamint a földrajzi adottságok különbözősége ún. strukturális alapú konfliktust eredményezhet; a szubsztantív - lényegi, vagy tartalmi jellegű procedurális – eljárási, vagy folyamatot érintő, pszichológiai konfliktusok is kialakulhatnak (érdek alapú konfliktus).

A konfliktusok eszkalációjának fázisai

A konfliktus pozitív és negatív kategóriaként is jelentkezhets. A jó konfliktus segíti felszínre juttatni és átláthatóvá tenni a hatalmi viszonyokat, kreativitást, megújulást enged. Pozitív előjelű, hiszen elősegíti a csoportcélok teljesítését, enyhíti a feszültséget és segít újraértelmezni a helyzetet. Ellentétben a negatív konfliktus a csoportteljesítményt gátolja, nyerő – vesztes helyzetre játszik, eredménye az őszintétlen magatartás, és hosszú időre megosztja a csoport résztvevőit. A konfliktusokat szintekre is lehet bontani, ilyen az intrapszichés, interperszonális, csoportközi, társadalmi és nemzetközi konfliktusok. A konfliktusok lefutása, avagy a kezelés módszertana kétirányú lehet. Egyrészt kiéleződhet, azaz destruktív szakaszba juthat, másrészt tarthat a megegyezés irányába, tehát konstruktív jelleget is ölthet. Carl Rogers alapszabályként kiemeli, hogy a vádaskodás helyett üzeneteket kellene közvetíteni, a viselkedést, annak módját, nem pedig a partnert kellene bírálni, és be kellene tudni ismerni a saját tévedéseket.

A konfliktus kialakulását és eszkalálódását eredményezheti a versengés, amely közvetlenül előidézheti a konfliktust. A versengés kétirányú lehet, tisztességes és tisztességtelen. A két forma megjelenése a helyzetben érintett személyek önmagukhoz és társukhoz viszonyrendszerében, valamint adott helyzeti adottságában ölt testet. A versengés tehát, mint a konfliktus forrása az adott helyzet sajátosságaitól, valamint a helyzetben résztvevők személyiségjegyeitől is függ. A konfliktus megoldását elősegítheti az együttműködés. A

konfliktusok rendszertanát tekintve a konfliktus két síkon fejeződhet ki: megnyilvánulhat személyi viselkedésben, ekkor interperszonális szinten, valamint lejátszódhat a személyiségben belső szinten is, hiszen nincsenek küldő megnyilvánulásai, tehát intrapszichés módon jelenik meg. A konfliktus hatását tekintve lehet destruktív, amikor a verseny tisztességtelen, nem egyenlő felek között zajlik, tehát az egyik fél esélytelensége megjósolható a másik féllel szemben. Az egyetértés szintje tehát alacsony, így veszélybe kerül a közös szabályok elfogadása, hiszen a helyzetben résztvevők bizalma megrendül abban, hogy a másik fél képes-e betartani a szabályokat. Konstruktív hatást gyakorol akkor, ha a verseny tisztességes, amely lehetetlenné teszi, hogy veszélybe kerüljön a konfliktushelyzet környezetét biztosító szociális struktúra fennmaradása, melynek segítségével elősegíthetőek a változások, a változások maguk új energiákat indukálhatnak és cselekvési alternatívákat hívhatnak életre.

Összefoglalva elmondható, hogy elsőként konfliktusjelek születnek, aztán kialakul a vita, amikor a felek saját nézőpontjukat, és álláspontjukat kívánják érvényesíteni, még képesek figyelni egymásra, és meggyőzhetőek, alkalmasság válhatnak a megoldásra. A polarizáció szakaszában aztán a felek a másik fél által elmondottakból már csak a saját álláspontjukhoz képest ellentétes elemeket képesek észlelni, és figyelmüket erre fókuszálják. A szegregáció szakaszában a résztvevő felek már nem kommunikálnak egymással, így a destruktív szakaszába lépnek, amely a kapcsolatra és az emberre is irányul, ez a tendencia pedig kimerüléshez vezet, amikor a kapcsolat elhidegül, valamint kis is hűl, és a felek érdeklenné válnak egymás irányába.

Viselkedés konfliktushelyzetben

Az ember viselkedése több tényezőtől függ konfliktushelyzetben. Az adott egyén beállító-dása, önértékelése, önértékelésének szintje, aktuális érzelmi állapota, a társadalomban elfoglalt helye, szociális mezője, szociális közege, valamint légköre határozza meg viselkedését. Jellegzetességet mutat az, hogy bizonyos helyzetben mikor jelennek meg a konfliktusok, a konfliktusban résztvevő személyek egymással milyen kapcsolatban vannak, valamint képesek-e érzékelni egymás szándékait, igényeit, érzelmeit. A konfliktushelyzetben felmerülő viselkedések megjelenhetnek önérvényesítésként, önalávetésként, eredmény-centrikusságként, valamint kapcsolat-centrikusságként. Az önérvényesítő forma azt jelenti, hogy az adott fél vélt vagy valós érdekeinek megfelelően saját elképzeléseit kívánja megvalósítani, saját szükségleteit, igényeit akarja kielégíteni, miközben nem figyel mások elképzeléseire, mások szándékát nem hagyja érvényesülni. Az önalávető személyiség viselkedésével segíti a vele kapcsolatba kerülő, illetve kapcsolatba álló egyén törekvéseinek és szándékainak megvalósulását, miközben saját szükségleteit háttérbe szorítja, lemond igényei kielégítéséről. Az eredmény-centrikusságra törekvő személyiség típus a középpontba a feladatra történő koncentrációt helyezi, elsődlegesnek tartva a feladat kifogástalan megoldását, és a jó teljesítmény elérését. A kapcsolat-centrikus személy kifejezi igényét a másokkal való jó kapcsolat megvalósítására, hajlandó lemondani saját érdekeiről azért, hogy a másik ember szükségleteit, igényeit segítsen érvényesíteni. A konfliktusok

kezelésének stratégiája hosszabb időintervallumra vonatkozó iránymeghatározást jelent, tervezésre, irányításra, vezérlésre és alkalmazásra alkalmas az eljárások folyamatában. Ellentétben ezzel a folyamatleíró stratégiával az alkalmazásra kerülő eljárást jelenti a módszer, amely a stratégiának alárendelt kategóriát képvisel, abba beépülve lehetővé teszi működését és megvalósulását. A konfliktus természetétől függően egy időben egy-egy stratégiával több módszer, eszköz és eljárás is működtethető. Az egyéntől függ melyik stratégiát, módszert, helyzetet mikor és milyen módon, így együttesen vagy külön kívánja alkalmazni.

Az emberi viselkedésre a konfliktuskezelési stratégiák a következőképpen hatnak: A győztes vagy vesztes stratégia az adott helyzetben résztvevők számára a konfliktust harc-ként értelmezve versengést folytatnak, győzelemre, a másik fél legyőzésére törekednek. Nem születik megegyezés, és szükségszerű lehet alkalmazása gyors cselekvést igénylő helyzetekben. Hátránya azonban, hogy az egyik fél érdekei érvényesülnek, így a másik fél szükségszerűen vesztesé válik, aki az aszimmetrikus kapcsolatban a kisebb hatalommal rendelkező fél. A vesztes önértékelését ez a stratégia típus rombolja és további feszültségeket eredményez.

Az alkalmazkodó stratégia sajátossága, hogy a fél félelemből, kényszerből, vagy megfontolt döntésével hosszabb távú érdekei miatt lemond saját érdekeinek, vágyainak, igényeinek érvényesítéséről a másik fél javára. a stratégia veszélye a mindenáron alkalmazkodni vágyásban rejlik. A stratégiát alkalmazkodó személy a konfliktus első jeleit észelve megfontolt döntést hoz, hiszen egyediségét meg kívánja őrizni, személyiségének integritását erősíteni kívánja, így el kell fogadnia a kiközösítés, valamint a kizárólagosság kockázatát.

Az elkerülő stratégiát alkalmazó ember a konfliktus helyzetet kívánja elkerülni. A helyzet elemzése a viszonyrendszer minősítése, valamint a győzelmi esélyek mérlegelése alapján gyakran alkalmazott stratégia. Legtöbbször akkor kerül alkalmazásra, amikor a helyzet megítélésében bizonytalanság mutatkozik, és hatékonyabb eszköz hiányában oldva a helyzetet, bízva a spontaneitás sikerében, a megoldást későbbre halasztják. A tekintély elvű szervezeti vezetés sajátossága, hogy bizony sokszor nem ésszerű a tagoknak kiállni igazuk védelmére még akkor sem, ha annak biztos tudatában vannak.

A kompromisszumot kereső stratégia egy olyan közösen elfogadható megoldást keres, amely mindkét fél számára kielégítő. Megjegyzem ez gyakran mindkét fél számára rosszabb, mint az eredeti elképzelés. Viszont egyenrangú felek közötti gyakori megoldásmódként a kapcsolat megtartására törekszik, nem rombolja azt, időt és lehetőséget biztosít jobb megoldások keresésére. A kompromisszummal azonban az egyensúly állapot csak törékeny idill, az erőviszonyok megváltozásával az erősebb fél a másik felet legyőzni törekszik.

A problémamegoldó („win-win”, azaz „győztes-győztes”) stratégia alkalmazásával a résztvevő olyan problémamegoldásra törekednek, amelyben mindkét fél érdekei, szükségletei, meggyőződései érvényesülnek. A másik fél önérvényesítését a felek kölcsönösen el tudják fogadni vállalva az önalávetést. Készek továbbá együttműködni, empatikusan vi-

selkedni, jobb megoldási alternatívák megtalálása érdekében. Mindkét fél elkötelezetté válik tehát a közösen elfogadott megoldás alkalmazásakor. A stratégiában lehetővé válik egymás igényeinek mélyebb megismerése, a szükséglet, a szándék feltárása, valamint az értékek felfedezése. A stratégia együttműködést feltételez, az alkalmazótól tudatosságot vár el, önkontrollt, jövő orientációt és mérlegelést igényel, melynek segítségével elmélyül a kapcsolat. A legfontosabb motiváció a konfliktus-megoldási szándék, azaz a pozitív feldolgozási törekvés, a mérlegelés képessége, annak az észlelése, hogy a szituációt lehet-e halasztani, vagy rögtön meg kell oldani, elegendő idő áll-e rendelkezésre, milyen intenzitási érzelmek születtek, valamint szükség-e feszültségcsökkentés, indulat-levezetés.

A problémamegoldás lépéseit a következőképpen lehet megszerezni

Elsőként meg kell határozni a problémát, majd pedig azokat a személyeket, akik a konfliktusban érintettek. Ez azért is szükséges, mert meg kell határozni, hogy érzelmi szempontból milyen hatást gyakorol az érintettekre a szituáció, milyen szükségletek, vágyak, elvárások, értékek határozzák meg az érintettek viselkedését adott szituációban. Össze kell gyűjteni a megvalósítható és hatékony megoldásokat, valamint mérlegelni is kell őket azért, hogy ki lehessen választani a lehető legkedvezőbb megoldást, el lehessen köteleződni a kiválasztott stratégia mellett, valamint kivitelezni lehessen a megoldást, és megtörténjen az ellenőrzés.

Az emberi viselkedés konfliktus kezelés esetén két dimenziót testesít meg, egyrészt az önérvényesítés során dimenzionálható, milyen mértékben törekszik az egyén szándékainak érvényesítésére, másrészt az együttműködés dimenziójában a másik fél szándékainak figyelembevételekor meghatározható a törekvés szintje.

A konfliktushelyzetben felmerülő viselkedés, valamint a stratégiák együttes vizsgálata összetett rendszert hív életre, ahol az együttműködésre képtelenségtől az együttműködés irányába haladva az önérvényesítés vetületében a következő elemek vonulnak fel: elkerülő, alkalmazkodó, kompromisszumkereső, versengő és problémamegoldó személy. A versengés maga önérvényesítő és nem az együttműködésre törekvő hajlandóság, amikor a másik ember rovására érvényesítjük szándékainkat. Ez jelentheti az igazunkért való kiállást, a helyesnek vélt, tartott álláspontot, valamint annak védelmét, a győzelemre törekvést. Gyors és határozott cselekvések szükségességekor merül fel alkalmazása akkor, amikor lényeges kérdéseknél bizonyos szituációkban népszerűtlen megoldásokat kell bevezetni. Felmerül önvédelemként olyan esetekben is, amikor az adott helyzetben résztvevő személy olyan féllel helyezkedik szembe, aki visszaél azokkal az előnyökkel, amelyeket a nem versengő viselkedés nyújt.

Az elkerülés tipikusan nem önérvényesítő és nem is együttműködő kategória. Jelenthet diplomatikus kitérés módját, egy kérdést kedvezőbb időpontra halaszthat, vagy csupán ahhoz segíthet hozzá, hogy a fenyegető helyzetből visszahúzódjunk. Jelentéktelen vagy átmeneti problémák esetén alkalmazható akkor, ha szándékaink érvényesülése esélytelen-

nek tűnik. Felmerülhet akkor is, ha a konfliktus megoldásának előnyénél eshetőleges konfrontációval nagyobb kárt szenvednénk. Többször azonban az azonnali döntés helyett azért választják az elkerülést, mert további információk megszerzésével kedvezőbb megoldás érhető el. Akkor is elkerülési magatartást folytatunk, ha képesek vagyunk felismerni, hogy mások a konfliktust hatékonyabban tudják megoldani.

Az alkalmazkodás együttműködő és nem önérvényesítő típusú kategória, pontosan a versengés ellentétpárja. Az egyén azért mond le saját szándékáról, hogy a másik fél szándékai érvényesüljenek. Az eljárás része az alkalmazkodás, az önzetlenség, az önfeláldozás, a nagyvonalúság, vagy a jótékonykodás, vagy akár az engedelmesség, a behódolás, illetve a másik fél szempontjainak elfogadása. Akkor alkalmazzuk, ha tévedésünket belátva jobb álláspontot fogadunk el. Esetleg észleljük, hogy a másik fél számára a probléma fontossága magasabb szinten áll, mint esetünkben, és ezért eleget kívánunk tenni az ő igényeinek. Tisztában vagyunk azzal, hogy a helyzetünkön rontana a versengés, hiszen már elege vesztes pozícióban állva legyőzöttek vagyunk.

A kompromisszumkeresés az önérvényesítés és az együttműködés közötti átmenet. A megvalósítható és mindkét fél számára elfogadható megoldás megtalálása a cél, amely képes mindkét fél érdekeinek részleges kielégítésére. Középuton helyezkedik el az alkalmazkodás és a versengés között a kompromisszumkeresés, mintegy félúton történő találkozásaként, amikor is kölcsönös engedményeket, gyors áthidaló megoldásokat keresünk. Fontos célok esetén alkalmazzuk, de felmérjük azt, hogy ezek nem érik meg az olyan szintű erőfeszítést, vagy szakítást, amely az önérvényesítő stílus magasabb szintjével járna együtt. Időlegesen kívánjuk rendezni komplex problémáinkat, törekedve a kielégítő megoldás elérésére. Kielégítő konfliktuskezelő módként funkcionál a kompromisszumkeresés, amennyiben a problémamegoldás vagy a versengés sikertelen.

A problémamegoldás önérvényesítő és együttműködő forma is egyben, hiszen arra törekszik, hogy együttműködve a másik féllel olyan megoldást találjon, amely mindkét fél igényeit kielégíti, szándékainak megfelel. Feltételezi tehát, hogy fel kell tárni a felek alapvető érdekelttségét, olyan alternatívát kell találni, amely mindkét fél érdekskálájának megfelel. Alkalmazandó megoldási módszer, amikor a kompromisszumos megoldás megszületése a cél, olyan emberi gondolatok hasznosításával, amely a problémakört eltérő nézőpontból közelíti meg, és szükség van a negatív érzések közös feldolgozására úgy, hogy a két fél számára a szándék is adott.

A konfliktuskezelés paradigmái¹⁰

Egyrészt a problémákhoz történő pozitív gondolkodásmódbeli viszonyulásnak tekinthető, másrészt eljárás-együttes, amely keretbe rendezi a konfliktus kezelését lehetővé tevő erőfeszítéseket. Alapszabályként kiemelhető, hogy a konfliktuskezelés tudatos cselekvés, azaz a tevékenység a konfliktus okainak feltárására, fázisainak feltérképezésére, elemzésére, a helyzettel kapcsolatos érzelmek kordában tartására, az ösztönös cselekedetek háttérbe szorítására irányul. A konfliktus kezelés során nem az a kérdéses, hogy kinek lehet igaza, hanem az, hogy a probléma hogyan oldható fel. Hiszen a fenti paradigma szerint szükséges az összetevő jegyek, a háttér, valamint a szereplők szándékainak feltérképezése. Az igazságkeresés csak generálná a konfliktust, ezért kijelenthető paradigmaként, hogy a konfliktust kezelő nem állhat egyik konfliktusban résztvevő fél oldalára sem. Amennyiben a konfliktusba involválódott személy bármely oldalra húzna, akkor a megoldást segítő helyzetfeltárás helyett óhatatlanul a személyt, vagy a szervezetet, valamint annak érdekeit, jogait és álláspontját védené. Így azonban a konfliktuskezelés területéről a jog, valamint az érdekvédelem területére térnénk át, amely gyökeresen eltérne céltelelezésével és eszközrendszerével a konfliktuskezelési „akcióktól”.

Az asszertivitás

Konfliktusok megoldásakor nagyon fontos a hatékony kommunikáció kialakítása, azaz az a képesség, amikor az érzéseket, a gondolatokat és az érdekeket úgy lehet érvényesíteni, hogy másik érzéseit, gondolatait és érdekeit figyelembe vesszük, azaz jogaink érvényesüléséhez mások jogait is tiszteletben kell tartanunk. Így korlátozhatja a hatékony kommunikációt, ha kioktatás, utasítás, fenyegetés, sajnálkozás, gúnyolás, faggatózás, kérdezősködés, kritizálás következik be. Ugyanígy korlátozó tényező a tanácsadás, a humorizálás, az ironizálás, a nyugtatgatás, az elemzés, a dicséret, az egyetértés és a címkézés is. Ezért az asszertív lépés alapfeltétele, hogy a helyzetet ítélezés nélkül figyeljük meg, az érzéseket érthetően fejezzük ki, bírálat megfogalmazása nélkül, világosan körülírva a szükségletet, megfogalmazva röviden azt a kívánalmat, ami arra vonatkozik, hogy a törekvés ne hasson követelésként. Az asszertivitás segítségével könnyebb eljutni a konfliktusok megoldásáig. Azzal tisztában kell lennünk, hogy a krízis az embert megtaníthatja, bizonyos felismerésekre ösztönözheti, pl. arra, hogy önmagába tekintsen, elemezze döntéseit, konkretizálja vágyait és érzéseit konkrétan megfogalmazza. Fontos tehát az empátia, a szeretet, az elfogadás, a gyengeségek és a hibás döntések felvállalása. A harmóniára az egyedüli lehetőség az egyensúlyteremtés.

A problémamegoldás szakaszolása négy főbb szakaszban nyilvánulhat meg. A kapcsolatépítés és tisztázás szakaszában sor kerül a beszűkült tudatállapot feloldására. Az elfogadás és a megoldási lehetőségek feltárása lehetővé teszi a másik fél szükségleteinek megismerését, a lehetséges megoldások feltérképezését, valamint ötletek életre hívását. A megoldás lehetséges irányának kijelölése, a mérlegelés azonosítja az elfogadott szükségleteket, a lehetséges megoldásokat pedig a realitás és a kölcsönös elfogadhatóság alapján szűkíti le.

A cselekvés lépéseinek meghatározása pedig a tényleges megoldások melletti döntés meghozatala.¹¹

A konfliktusok megoldására törekvés

A sikeres konfliktus megoldáshoz stratégiákat kell bevetni, fel kell mérni a hibás konfliktus megoldási kísérletek tanulságait, lehetőség szerint be kell látni a konfliktus megelőzésének lehetőségeit. Kognitív konfliktus helyzetekben tudni kell mérlegelni, ki kell alakítani egy megfelelő magatartásformát, és meg kell tanulni jutalmazni. A békítő közreműködés, mint alternatív vitamegoldási mód azért speciális célbiztosító lehetőség, mivel megakadályozza a vitát, célként kitűzve, hogy a nézeteltérés elhúzódását és súlyosbodását egy pártatlan segítő harmadik fél a mediátor segítségével el lehet érni. A mediációig vezető út, a tárgyalásig történő eljutás feltételrendszerének alapja az érdekek, a szükségletek azonosítása és felismerése, az érintettek bevonása, a problémamegoldás, a helyreállítás. A konfliktus természetének pontos tisztázása, a kielégítő megoldáskeresés, a facilitált és moderált folyamat, a szorgalmazott párbeszéd, a tárgyalásos egyeztetés létrejötte szükséges az alkalmazáshoz. Törekedni kell tehát arra, hogy a felekben a kirekesztés helyett a megoldás igénye kerekedjen felül, a folyamat aktívan strukturált legyen. A strukturáltság megjelenhet a probléma megfogalmazásában, az egyezkedési folyamat lépésekre bontásában, az alternatív megoldáskeresésben, a közös cél kialakításában. Alapja, hogy a beszűkülés, a bizalmatlanság és a merev attitűdök kialakulását sikerüljön kialakítani, erősíteni lehessen a tárgyaláson elért megegyezések tartósságát, azok betartását. A felek kooperációs és empátiás készsége, valamint kommunikációs és problémamegoldó készségei fokozzák a tárgyalás sikerességét és hozzájárulnak a megalapozottabb döntéshozatalhoz.

A mediációs tárgyalás feltételrendszere

Kölcsönösen függő viszonyoknak kell fennállnia elegendő hatalom, támogatottság és befolyás fennállásával egyetemben. Sürgős körvonalazható tárgynak, valamint tárgyalásra alkalmas kérdéseknek kell felmerülnie, amelyet nyomáskényszer kell, hogy kísérjen. További feltétel, hogy a problémára a felek az adott megoldást tartsák a legkedvezőbbnek, részvételük önkéntes legyen és ne legyen pszichológiai gátjaik. A tárgyalás feltételezi azonban egy harmadik kompetens személyt, aki kellő önismerettel és emberismerettel tartja kézben a folyamatot. A vita tárgyához semleges viszonyul, fellépése biztos, a helyzeteket gyorsan ismeri fel és mérlegeli, így a különbségeket ki tudja egyenlíteni és biztosítani tudja az erőegyensúlyt. Mindemellett rendelkezik a rálátás képességével („helikopter szemlélet”), valamint a kívülmaradás készségével, kontrollálni tudja az érzelmeket és elő tudja segíteni a kommunikációt. A megállapodást a szakmai alapelvek pontos megtartásával és az eljárás folyamatának felügyeletével tudja elősegíteni. Továbbá titoktartási kötelezettség terheli a felet, munkájáért pedig díjazásban részesül. Mediációs technikaként helyes hozzáállás részéről az állásfoglalás helyett az érdek megfogalmazása, a jó

pozicionálás, az érdekek és a szükségletek kielégítése. Alapvető fontosságú az is, hogy részéről nem állhat fenn hatalmi viszony, megosztja az információkat, munkamódja az együttműködés, a szükséglet feltárása és a bizalom. Így érheti el a felek kapcsolatának hosszú távú megmaradását, megelégedettségüket. Az elkövető egyezkedés sajátossága az egyén problémától történő elkülönítése, az érdekekre való figyelem fókuszálás, azaz nem a pozíciókat veszi figyelembe. Olyan lehetőségeket kíván keresni, amelyek mindkét fél számára előnyösnek bizonyulnak, továbbá objektív kritériumokat használ. A mediátor tehát pártatlan, azaz mindkét felet képviseli, csak a folyamatért felelős, semleges, tehát nem ítélező és nem döntő szerepkört megtestesítő egyén. A mediátor személyét minden fél el tudja fogadni és már a költségének viselésében is közös konszenzusos megoldást tudnak keresni. Teszik ezt azért, mert a folyamat bizalmi elvű, változásközpontú, cirkuláris okságot kereső és pozitívumokat kereső, jövőre fókuszáló eljárás. A mediáció a konstruktív kommunikációt szorgalmazza, valamint alkalmazza az átstrukturálást és a kognitív szemléletváltást, azaz átfordításokat, átcímkezéseket, keretváltást, valamint szempontváltást testesít meg. A nyerő-nyerő szituáció irányába pozicionál, figyelembe veszi az érdek, valamint a szükséglet központúság előnyeit. Az áttekintés és az eszmecsere szakaszában a mediátor hozzásegít a helyzet megértéséhez, minden felet meghallgat, tolmácsol, ún. „én-mondatokat” alkalmaz, használja a tükrözési technikát. Él a helycsere, az esetleges házi feladatok, a megfontolások és a probléma leltár készítésének eszközeivel. Elősegíti a másik fél szempontjának megértését, üdvözli az érzéseket, erősíti az együttműködést, azaz a közös témák, pontok alkalmazását. Facilitálja továbbá a folyamatot, tehát feszültséget old, elismer és bizalmat épít ki, továbbá bátorít, kivár, rugalmasan vált, megvizsgálja a megoldási lehetőségeket. A megoldási lehetőségeket feltárni ún. „brain-storming” technikával tudja rögzíteni és pontosítani, ez azért is fontos, mert így bizonyosodhat meg arról, hogy a kimenet minden fél számára előnyös. A munka befejezésekor összegez, elismer és utánkövet, azaz megteremt a jövőbeni együttműködés feltételrendszerét.

A jó mediátor a káoszról a rend felé terel, irányít, hidat épít, csatornákat nyit a megbeszélés irányába, helyreállítja az önbecsülést (empowering). A szabályozás segítségével kezeli az érzelmeket, megérteti a viszonyrendszert, láttatja a konfliktust. Átalakítja a kommunikációs mintázatot, azaz a tárgyalási stílusokat, miközben képviseli a realitást és elősegíti a döntésképeséget. A jó közvetítő erősíti az autonómiát, az önrendelkezést, ellensúlyozza a passzív pozíciót, mintegy aktívvá pozicionálva azt, rábírja a feleket a kooperálásra, a felelősségvállalásra és a méltányosságra. Ellensúlyozza a felek személyiségét, mint pl. éretlenségüket, bosszúvágyukat azáltal, hogy pozitív viselkedés nyitására hívja fel a figyelmet.

A mediációs ülés házirendje

A mediációs ülés folyamatának alapja, hogy csak a felek külön-külön álló, egybehangzó nyilatkozatát követően a mediátorral való megállapodás után lehet megkezdeni. A felek az eljárás költségeit közösen viselik és rögzítik a mediátor díjazását. Amennyiben az eljárás már bírói szakba jutott, annyiban a felek az ülés időszakára a per szüneteltetését kérik. Az eljárás megkezdésekor célszerű a feleket külön-külön előkészítő ülésen pontosan tájékoztatni, és felmérni a konfliktus részleteit. Az ülés helyszínére ideális egy semleges, nyugodt, tágas helyiség. Az ülés időpontját előzetesen le kell egyeztetni és a feleket arra kell kötelezni, hogy vállalják a megjelenést. Az ülésre a felek kivételes esetben segítőköt hívhatnak, akikkel szünetben tárgyalhatnak. A mediátor akár négy szemköt is tárgyalhat „különülés” során a felekkel. A feleknek be kell tartani az elvárható, normális emberi és erkölcsi magatartási szabályokat. Az ülésen nem használható kép vagy hangrögzítés és egyéb számítástechnikai eszközök használata sem engedélyezett. A mediátornak figyelnie kell arra, hogy az egyezséget a hatályos jogszabályi jogszabályrendszernek megfelelően alakítsák ki és szövegezzék meg. Az ülés közben folyamatosan jegyzetel a mediátor, amely hozzájárul a megállapodás pontos megszövegezéséhez. A felek a megállapodást kölcsönösen elolvassák, a hibákat javítatják, együttműködve kiegészítik, a végleges szöveget dokumentumba foglalják és aláírásukkal tanúsítják kötelezettségvállalásukat. Sajátosságként merül fel az az eset, amikor a felek nem tudnak, nem képesek, vagy nem is akarnak egy térben lenni, ebben az esetben a mediátor a feleket az ülésre felváltva hívja be. Ez az ún. „sétáló mediáció”, időigényesebb és kevésbé költségghatékony megoldási mód.

Mediáció főbb elemei

Alkalmaz egyezkedést segítő technikákat, megfogalmazza a problémát, közelíti az álláspontokat, lépésekre bontja az egyezkedési folyamatot, fejleszti az empátikus kommunikációt, alternatív megoldást keres, közös célt alakít ki és megakadályozza a beszűkülést, a bizalmatlanságot és a merev attitűdök kialakulását. Érdemes tehát mediációs eljárást igénybe venni, ha a felek tárgyalni kívánnak, de nincs köztük kommunikáció, amennyiben szeretnék megőrizni, vagy helyreállítani személyes kapcsolatukat legalább a korábbi szinten. Abban az esetben is, hogyha gyors megoldást keresnek, fontos számukra az időtényező, a gyors egyezségre jutás. Zárt tárgyalást szeretnének, ahol az ügyről a feleken és a mediátoron kívül más nem szerezhet tudomást, mivel mediáció zárt ajtó mögött zajlik. A bizalmasság és a titoktartás tehát szempontként funkcionál, hiszen az életben, a gazdasági életben különösen gyakori lehet az adott ügy diszkrét és kényes jellege, fennállhat egy vagy több érdekelt fél hírnevének sérülése. Amennyiben fontos a felek számára a kontroll, azaz azon tény, hogy ők maradjanak az ügy urai és ne történjen semmilyen olyan esemény, amelyhez nem járulnának hozzá. Érdemes igénybe venni a mediációt, ha a bírósági győzelem esélye bizonytalan, valamint ha a felek között nincs nagyfokú erőbeni egyenlőtlenség, így vagyoni, műveltségi, befolyásbeli különbség. Amennyiben a felek maguk kívánják meghatározni a köztük folyó vita kimenetelét ahelyett, hogy a döntést bírói kézbe

adnák, és tartanak a pereskedéstől, a jogi küzdelemtől, úgy célszerű lehetőség a vitarendezés alkalmazására. Az eljárás előnye továbbá a közös akaratból meghozott egyezség, amely a végrehajtásban való önkéntes részvételt indukálja.

A jogi szabályozás kialakulása

Magyarországon a polgári és kereskedelmi ügyekben alkalmazandó közvetítői eljárásról szóló 2002. évi LV. törvény 2003. március 17-én lépett hatályba. A törvény célja a polgári jogviták, személyi és vagyoni ügyek bíróságon kívüli rendezésének elősegítése olyan esetekben, amikor a felek rendelkezési jogát törvény nem korlátozza. Az adott jogszabály meghatározza a közvetítői eljárás általános szabályait, körülírja a szolgáltatásokat, a feltételrendszert, a polgári és kereskedelmi területet érintő mediációs eljárások körét, valamint a peres eljárást megelőző, vagy felváltó ezekhez kapcsolódó esetköröket. A törvény az önkéntes mediáció fogalmát tartalmazza, azaz úgy definiálja, hogy önkéntes folyamatként független, harmadik személy segítségével a feleket a kölcsönösen elfogadható egyezség létrehozására ösztönzi. A felek maguk alakítják a folyamatot, keresik a megoldást. A mediátor katalizátorként funkcionál, a megegyezésre ösztönöz, és nem a múlt eseményeit, vagy pozíciójukat tartja szem előtt, feladata a folyamat irányítás és a felek segítése abban, hogy érdekeiket és szükségleteiket meg tudják határozni. A gazdasági ügyekben jelenik meg a kötelezően választható mediáció, ugyanis a peres eljárás kezdeményezése előtt meg kell kísérelnie a feleknek valamely alternatív vitarendezési eszköz alkalmazását. Ez a rendezés irányulhat a közvetítői eljárásra, vagy jelenthet választott bírósági eljárást, arbitrációt. A hatályos Pp. 121. A § értelmében felek által felvett jegyzőkönyv szükséges a vita rendezésének megkísérléséről. Ez a jogszabályhely teszi lehetővé, hogy ennek hiányában a keresetlevelet idézés kibocsátása nélkül el lehet utasítani. A 2014. március 15. napján hatályba lépő 2013. évi V. törvény az új Polgári Törvénykönyv lehetővé teszi családjogi ügyekben az önkéntes mediációt, a szülői felügyelet gyakorlása és a kapcsolattartási perekben a kötelező mediációt. Ez úgy valósul meg, hogy a bíró a peres eljárást felfüggeszti, a feleknek pedig két hónapon belül igazolniuk kell azt, hogy megjelentek a mediátor előtt és megkísérelték a közvetítői eljárást.¹²

Szót kívánok ejteni a bírósági közvetítéssel megvalósuló vitarendezésről, amely a bírósági mediáció. A bírósági közvetítés segítséget nyújt az eljárás megindulásakor, és alatta is lehetővé téve, hogy a felek per helyett párbeszéd útján jussanak egyezségre. A feleket abban segíti a bírósági közvetítő, hogy problémájukra maguk találjanak megoldást, amely által mindkét fél nyerhet. Ez a megegyezés növeli a bizalmat, javítja az emberi kapcsolatot. A bírósági közvetítői eljárás ingyenes és kuriózuma, hogy a bírósági közvetítővel való vitarendezés során nincsen bizonyítási eljárás, ezért csökken a perköltség, a felek a megegyezésnek köszönhetően pedig illetékkedvezményben részesülnek. A feleknek pedig nem származik hátránya abból, ha nem sikerül megegyezésre jutniuk a közvetítői eljárásban, hiszen a peres eljárás folytatódik és a jogvita eldöntésre kerül. Zárójelesen jegyzem meg, hogy a peres eljárás folytatását a felek is kérhetik.

A polgári és kereskedelmi ügyekben végzett közvetítés egyes szempontjairól szóló 2008. május 21-i 2008/52/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv célja az, hogy elősegítse a jogviták alternatív rendezéséhez történő hozzáférés megkönnyítését, elősegítse a jogviták egységességgel történő rendezését, ösztönözze a közvetítés igénybevételét és biztosítsa a bírósági eljárás és a közvetítés közötti kiegyensúlyozott kapcsolatot. Az irányelv 6. cikk (3) bekezdése értelmében az illetékes hatóságok hatáskörrel rendelkeznek olyan kérelmek befogadására, amelyek a közvetítés eredményeképpen létrejött írásbeli megállapodás tartalmát végrehajthatóvá nyilvánítják.

A mediáció megvalósulása a büntetőjogban az ENSZ, az Európa Tanács, illetve az Európai Unió ösztönzésére jött létre. Magyarországon a mediáció jogszabályi háttérét a büntetőeljárásról szóló 1998. évi XIX. törvény 221/A. §-a, valamint a büntetőügyekben alkalmazható közvetítői tevékenységről szóló 2006. évi CXXIII. törvény biztosítja. Nemzetközi szinten az ENSZ X. kongresszusa határozta meg 1999-ben a resztoratív igazságszolgáltatás célkitűzését. A resztoratív programok és eljárások szerepét 2005-ben XI. kongresszusán a bangkoki Deklarációval hangsúlyozta az ENSZ.¹³ Az Európai Unió Tanácsának 2001/220/IB. sz. 2001. március 15.-i kerethatározata szól az áldozatok büntetőeljárásban elfoglalt státuszáról.¹⁴

A Tanács 2004/80/EK (2004. április 29.) irányelve (a továbbiakban: 2004/80/EK irányelv) a bűncselekmények áldozatainak kárenyhítéséről szól, valamint *az emberkereskedelmet érintő irányelv* is ide sorolható, amely kiemelten a büntetőeljárás előtti, alatti és utáni támogatást, az azonosítási mechanizmus szükségességét, valamint a különleges szükségletek figyelembe vételét emeli ki.

Az Európai Parlament és a Tanács 2012/29/EU irányelve (2012. október 25.) a bűncselekmények áldozatainak jogaira, támogatására és védelmére vonatkozó minimumszabályok megállapításáról és a 2001/220/IB tanácsi kerethatározat felváltásáról szóló aktus 2012. november 15-én történő hatályba lépéséig állt fenn. A Tanács 2001/220/IB számú kerethatározata szólt tehát a büntetőeljárásban a sértett jogállásáról, amelyet az áldozatsegítésre vonatkozó, az Európai Parlament és a Tanács által kibocsátott 2012/29/EU Irányelv¹⁵ váltott fel 30. cikkében azzal a feltétellel, hogy az elfogadásban részt vevő tagállamok esetében a felváltás kötelező, a nemzeti jogba történő átültetéssel kapcsolatosan e rendelkezés a tagállamok határidővel kapcsolatos kötelezettségét nem érinti.

Ide tartozik továbbá a Tanács a bűncselekmények áldozatainak kompenzációjáról szóló 2004/80/EK irányelve, az Európai Parlament és a Tanács 2011/36/EU irányelve (2011. április 5.) az emberkereskedelem megelőzéséről, és az ellene folytatott küzdelemről, az áldozatok védelméről, valamint a 2002/629/IB tanácsi kerethatározat felváltásáról.

A 2001/220/IB kerethatározat által elért szinttől való továbblépés érdekében a magyar EU-elnökség időtartama alatt kidolgozásra került az úgynevezett *Budapest Ütemterv*, amelyet 2011. június 10-i ülésén fogadott el az Európai Unió Bel- és Igazságügyi Tanácsa. A dokumentum hatékony és magas színvonalú áldozatsegítő rendszer felépítéséhez nyújt útmutatást és szab irányvonalat az Európai Unió Tanácsa részére. Az ütemterv elké-

szítése során az áldozatvédelmi rendszer hazai és európai szintű problémáit, hiányosságait feltárták, valamint az Európai Unió intézményeinek, a hazai és nemzetközi civil szervezeteknek a megoldásául szolgáló javaslatait is figyelembe vették. Az általános elvek mellett konkrét intézkedési javaslatok kidolgozására is sor került. A Budapest Ütemterv a 2001/220/IB kerethatározat felváltására a bűncselekmények sértettjeinek támogatására, védelmére és jogaira vonatkozó, kibővített tartalmú; minimumszabályok megállapításáról szóló irányelv tervezet megalkotását kezdeményezte. A tervezet jelentősen bővítette az áldozatok büntetőeljárásbeli jogait, az áldozatnak nyújtott szolgáltatásokat pedig kiterjeszteni kívánja az érzelmi és pszichológiai támogatásokra is. Kiemelt szempontként kezeli az ún. speciális áldozati csoportok – a gyermekek, a fogyatékkal élő személyek, a szexuális erőszak és az emberkereskedelem áldozatai – szükségleteinek meghatározását, az elszemélyesített bűncselekmény típusát, továbbá a személyhez kötődő jellemzők alapján rendeli minősíteni. Feladatként tűzte ki az áldozatokkal kapcsolatba kerülő szakemberek képzési követelményeire vonatkozó feltételrendszer megteremtését is. Az új irányelv (Az Európai Parlament és a Tanács által kibocsátott 2012/29/EU Irányelv) implementálására történő felkészülés fontos szakmai kihívás.¹⁶

Az Európa Tanács R(92.) 16. számú, valamint az Európa Tanács R(2000.) 22. számú ajánlása fogalmaz meg a közösségi szankciók típusaira és tartalmára vonatkozóan minimum szabályrendszert. A büntetőügyekre vonatkozó mediációt az Európa Tanács Miniszteri Bizottságának R(99.) 19. számú ajánlása tartalmazza. Ezen ajánlás kedvezőbb, magasabb szintű végrehajtását szolgálják a 2007-ben az Európa Tanács által elfogadott Irányelvek a büntetőügyekben történő mediációra vonatkozó hatályos ajánlás hatékonyabb végrehajtására című dokumentum. Az Igazságszolgáltatás Hatékonyságáért Küzdő Európai Bizottság (CEPEJ) ajánlásai 2007-ben a hatékonyabb irányelvek alkalmazására törekednek a büntetőügyi mediáció, a családjogi mediáció, valamint a közigazgatási ügyekben alkalmazható alternatív konfliktuskezelés területén. Annyit kívánok még megjegyezni, hogy Magyarországon a közvetítői eljárás alapjai a 2002. évi LV. törvény, valamint a 2006. évi LI. törvény teremtette meg polgári és büntető tekintetben, módosítva a büntetőeljárást, bevezetve a közvetítést, változtatva az anyagi jogi kódex szabályrendszerén, amelyet a tevékeny megbánás intézményével bővítettek ki. A büntetőügyekben alkalmazható közvetítői tevékenységről szóló 2006. évi CXXIII. törvény 2007. január 1-jén lépett hatályba.¹⁷

Kulcsszavakban a gazdasági mediációról

A bírósági eljárás költségei tetemesek, hiszen az eljárási illeték a pertárgyértéktől függ, magasak a jogi képviselői költségek, mint az óradíj és a sikerdíj, hacsak nincsen állam által átvállalt szolgáltatásként pártfogó ügyvéd, vagy költségmentesség (részleges vagy teljes). Meg kell előlegezni a felmerülő szakértői költségeket, felmerülhet kirendelt tolmácsdíj, költségtérítést kell fizetni a tanúk részére, valamint esetlegesen ügygondnok kirendelésével kapcsolatos költségeket is meg kell előlegezni, valamint a jogerős ítélet után a végrehajtási eljárással kapcsolatos költségek megelőlegezése is felmerül. Rejtett költségként azonban felmerülnek munkaidő-kiesést érintő költségek, veszteségek, elmaradt

hasznok. Esetleges utazási, szállási költségek, postázás járulékos adminisztráció költségei, valamint a pereskedéssel kapcsolatos reputációs károk.

A gazdasági életben tehát jelentősen növeli a „vállalati konfliktus” az eljárási költségeket. Az erőforrások le vannak kötve, bizonytalanabb a tervezés, megszakadnak, tönkremennek a személyes és üzleti kapcsolatok, fennáll a csőd, valamint a felszámolási kockázat „réme”. Egy esetlegesen elvesztett per kvázi precedens jellege további igényekre is kihathat. A konfliktussal történő foglalkozás leköti a munkaidőt is. A konfliktus fogságában az emberi kreativitás korlátozott, a csapatmunka működése részlegesen megfelelő, ezért rosszabb a döntési minőség. A betegállomány növekszik, a félelem aspektusa dominál. A termelékenység csökken, a félelem költségtényezőként funkcionál, amely rombolja a motiváltságot, és erősíti a belső felmondást, amely végkielégítést eredményez és felmerülnek az állások betöltésének pénzügyi vonatkozásai. Így a munkafolyamatok átrendeződése miatt a szervezetet át kell alakítani, az új munkavállalók pedig a betanítási idővel költség-hatékonyság szempontjából elmaradnak az optimálistól.

A mediáció narratívái¹⁸

Bush és Folger (1994, 2005)¹⁹ a mediációt megközelítési szempontból elégedettségi, társadalomigazságossági, transzformatív, valamint elnyomási narratívaként értelmezi. Az elégedettség narratívája (Satisfaction Story) értelmében az interperszonális viták és konfliktusok során keletkező humán szükséglet kielégítés, valamint a fájdalom és a szenvedés csökkentésének eszköze. Jellemzője a rugalmasság, az informális és a konszenzualitás. A társadalmi igazságosság narratívája (Social Justice Story) lényegében az egyének közös érdekek köré szervezését és mint hatékony eszközt látja a mediáció lényegi vonásaként. Hatékonyan tartja egy erősebb, összetartóbb közösségbe szerveződés, szervezetrendszer, intézmények létrehozására. A közösségteremtő és szervező funkciót emelik ki mindamellett, hogy ezáltal növelik az önszervezést, az alulról szerveződő közösségi struktúrák létrejöttét. A transzformáció narratívája (Transformation Story) szemben a konvencionális definícióval kivételes lehetőségként szemléli a mediációt, alkalmasnak tartva arra, hogy a konfliktusok együttműködéssé alakuljanak, a gondolkozásmód megváltozzon, így könnyebb legyen a helyzetekkel történő megbirkózás, valamint a felmerülő különbözőségek áthidalása. Az átalakulást az ún. „képesé tétel” (empowerment), valamint a „felismerés” (recognition) jelenti. A mediáció ígérete abban rejlik, hogy képes megváltoztatni a konfliktus érintettjeinek interakcióit. Az elnyomás narratívája figyelmeztet az eljárási veszélyekre, az óvatosság és a félelem szükségszerűségére (Oppression Story). Kérdéses, hogy hivatalos jogi procedura működhet-e költség-hatékonny és praktikus intézményként, felhívja-e az eljárásbeli és dologi szabályozást, az erőviszonyok egyenlőtlenségét. A magánjellegű és informális aspektus okán pedig a mediátor a vita kontrollálásakor rendelkezik-e szélesebb körű stratégiai hatalommal és enged-e szabad teret szabadságának. Kérdésként merül fel, hogy megnöveli-e az állami kontrollt, és nyomásgyakorlás, valamint manipuláció segítségével hátrányosabb pozícióba juttatja-e a már eleve hátrányos helyzetben lévőket igazságtalanul.

A mediáció elfogadtatásához biztosítani kell a meghallgatás képességét, hangsúlyozni kell az önkéntességet. Fel kell ajánlani egy semleges harmadik felet, biztosítva a mediáció bizalmas voltát. Hangsúlyozni kell a „saját” döntés jelentőségét, a „saját” időgazdálkodás lehetőségét. Biztosítani kell a feleket arról, amennyiben nem születne ügyükben megállapodás, még mindig fordulhatnak bírósághoz. Hangsúlyozni kell az idő és költségtakarékosságot. Mindig meg kell fontolni, alkalmazható-e realitás-vizsgálat, fel kell mindig mérni, hogy szóba jöhet-e valamilyen egyéb más megoldási mód.

Az emberek közötti és emberi közösségekben kialakuló feszültségek és viták sokszor konfliktusokat hívnak életre, melyek egy része jogi vitává válik. Kérdésként merül fel ilyenkor, milyen más útkeresés jöhet létre a bíróság előtti per alternatívájaként. A jogi útra terelődés esetén bizonyos konfliktustípusok jobban kezelhetőek, hiszen mindkét fél számára elfogadható és racionálisan belátható ítélet születhet (Rottleuthner, 1982).²⁰ A konfliktus-megoldási utak négy verziót mutatnak: a közvetlen tárgyalást, harmadik fél bevonását, mint tárgyalásos megegyezés közvetítőjét, a közvetítő felhatalmazását a vitában történő döntésre (választott bíró, arbitrátor), valamint a rendes bírói utat, az ítélezést. Formalizáltság szerinti megoldási módként ezen a négy verzió vonalán haladva a konfliktus-megoldási utat jellemzi, hogy a megoldási út formalizáltsága egyre nő. Másrészt a felek kezéből egyre inkább kicsúszni látszik a vitamegoldás, hiszen az külső harmadik fél kezébe kerül, a saját rendelkezési terület tehát kudarcot vallhat. Továbbá egyre inkább normaorientálttá válik a vita, azaz absztrakt normáknak megfelelő döntés születik, ellentétes irányban visszafelé haladva azonban a vita megoldása a konkrét érdek mérlegelés irányába mutat. A fenti tárgyalástól az ítélezési vonalon előre haladva a tárgyalási pozícióban a mérlegelés csökken, míg visszafelé a mérlegelés bővíthető, azaz a tárgyalási pozíciók terjedelme nőhet (Falke/Gessner, 1982).²¹

A hatósági bírósági eljárásnál gyakran az időfaktor elhúzódot eredményez, és kommunikációs problémák alakulnak ki. Ez abban eredezik, hogy a bíró az ügyfelek felett állva a hierarchia csúcsán helyezkedik el. Jellemző lehet a felek túlságos mértékű zárkózottsága, vagy éppen túlságos nyíltsága, melyeknek köszönhetően elsiklanak a személyes problémák felett. A jogon kívüli kérdések nehezen, vagy nehezen tisztázhatóak, a tárgyalásvezetés pedig problémás, hiszen a bíró nem rendelkezik pszichológiai ismerettel.

Ezzel ellentétben a mediáció során az álláspontok kifejtethetőek, egyeztethetőek, amelynek következményeként a kialakult feszültség csökken. Az igazságszolgáltatás mentesülhet, az eljárás rugalmas és gyors határidőket biztosító. A bírósági döntéseket nehéz érvényesíteni, addig a megállapodás önkéntes. A folyamatot a felek kontrollálhatják és kölcsönösen előnyös megállapodás elérésére törekednek. Így a nyugodtabb körülmények más megvilágításba helyezik a fennálló konfliktusokat, kevesebb a sérelem, a keserűség, a felekben kreatív energiák szabadulnak fel, amelyek elősegítik a kompromisszumos megoldás elérését. A mediációval a felek tehát a felek nem veszíthetnek semmit, alkalmazásával csak nyerhetnek.

Az irodalom is alkalmaz a mediáció alapuló konfliktuskezelési megoldásokat, GOETHE Faust-ja, MADÁCH Ádám-ja is azzal a világgal küszködik, amelyben ő maga is él, ahol embertársai élnek és folyamatosan vívódik magával, hiszen az emberi személyiség leg-alapvetőbb mozgatórugója az ellentétek küzdelme és egysége. Az emberiség személyiség-jegyeket vagy más tényezőket érintő konfliktusokat nem célszerű elkerülni, sokkal inkább arra kell törekedni, hogy megfelelő megoldást találjunk rájuk, az erre alkalmas egyik legjobb módszer pedig nem más, mint a mediáció.²²

Felhasznált irodalom és források

2012/29/EU Irányelv a bűncselekmények áldozatainak jogaira, támogatására és védelmére vonatkozó minimumszabályok megállapításáról és a 2001/220/IB tanácsi kerethatározat felváltásáról

A Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium Igazságügyi Szolgálat 2011. évi beszámolója Hozzáférés: <http://kih.gov.hu/documents/10179/16078/K%C3%B6zigazgat%C3%A1si%20%C3%A9s%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Miniszt%C3%A9rium%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Szolg%C3%A1lata%202011.%C3%A9vi%20besz%C3%A1mol%C3%B3ja> (letöltés: 2014. március 07.)

A mediáció a társadalom választása, Konferencia Aix-en-Provence-ban (2013.07.02.-2013.07.06.) Hozzáférés: http://birosag.hu/sites/default/files/allomanyok/mediacio/aix_en_prov_beszamolo_2013_legvegleges_jav_1.pdf (letöltés: 2014. március 07.)

ABAHÁZY N.: Mindent tudni a mediációról I. Mentofaktúra folyóirat Filozófia és Coaching, Hozzáférés: <http://www.mentofaktura.hu> (letöltés: 2014. március 07.)

BÁRÁNDY P. (2008): Közvetítői eljárás büntetőügyekben. In Kondorosi F., Ligeti K. (szerk.). *Az európai büntetőjog kézikönyve* (681–682.o.). Budapest, Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó. Budapest: Animula Kiadó

BARCY M. – SZAMOS E. (2002): „*Mediare necesse est*”: *A mediáció technikai és társadalmi alkalmazása*. Budapest, Animula Kiadó

BERNE, E.(1984): *Emberi játszmák*, Budapest, Gondolat Kiadó,

BUSH, R. A. B. - FOLGER, P. J. (1994): *The promise of mediation: Responding to conflict through empowerment and recognition*. San Francisco: Jossey-Bass Inc.

GYEKICZKY T. (2010): *A Mediációról mint a polgári és kereskedelmi jogviták bíróságon kívüli rendezésnek lehetőségéről, Az Európai Unió mediációs irányelve a német és a magyar polgári eljárásjog tükrében*. Jog összehasonlító tanulmány, Gondolat Kiadó, Budapest.

CSÉCSEI R. (2003): Szerződéses jogviták és mediáció. In EÖRSI M., ÁBRAHÁM Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (67–87. o.). Budapest, Minerva Kiadó

EÖRSI M. – ÁBRAHÁM Z. (szerk.). (2003): *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés*. Budapest, Minerva Kiadó

FERENCI A. (2012): *A mediáció narratívái problémamegoldók-e a mediáció résztvevői?* Hozzáférés: http://epa.oszk.hu/00000/00035/00153/pdf/EPA00035_upsz_2012_07-08_118-129.pdf 118-129.o. (letöltés: 2014. március 07.)

GAJDÓ Á. (2007): Megtorlás helyett megbékélés. *Új Pedagógiai Szemle*. 2007. 4–5 sz. 247–248. p.

- GÖNCZ K, - WAGNER K. (2003): Konfliktuskezelés és mediáció. In Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (7–48 o.). Budapest, Minerva Kiadó
- GÖRGÉNYI I. (2006): *Kárjótétel a büntetőjogban, mediáció a büntetőügyekben*, HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft, Budapest. 61.p.
- HERCZOG M. – Ferenczi A.(2003): A mediáció csökkentheti az erőszakot. *Párkapcsolat*, 2003.2. 1–3. 31–33.
- HERCZOG M. – Csorba G. (2005): *Mediáció, avagy a fájdalommentes konfliktuskezelés*. Budapest.
- HERCZOG M. (1999): Problémamegoldás konfliktuskezelés a gyermekvédelemben. *Család, Gyermek, Ifjúság*. 1999. 7. 3–4 p.
- JANOWSKY S. – Nagyné Janowsky K. (2011): Mediáció: egy újszerű és ésszerű konfliktuskezelési eszköz *Fejlesztő pedagógia; pedagógiai szakfolyóirat* 22. évf. 4. sz. / 2011 240- 256.pp. Hozzáférés: www.ofi.hu/tudastar/upsz-2012-7-8-teljes (letöltés: 2014. március 07.)
- KARDOS F. – ÁBRAHÁM Z. (2003): Különelő szülő kapcsolattartása gyermekével – mediáció a legkisebbek védelmében. In Eörsi M. – Ábrahám Z. (Szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (131–149.o.). Budapest, Minerva Kiadó
- KARDOS F. (2002): Konfliktusfokozók. *Párkapcsolat*. 2002. 1. 3-4. 3. p.
- KENGYEL M. – HARSÁGI V. (2009), *Európai Polgári Eljárásjog*, Második átdolgozott kiadás, Osiris kiadó, Budapest,
- KERESZTY É. (2003): Közvetítők az egészségügyben: az Egészségügyi Közvetítői Tanács. In EÖRSI M., Ábrahám, Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (150–174 pp.). Budapest, Minerva Kiadó
- KUTACS M. (2003): *Törvény a mediációról* I-II. CJ, 2003/3. 5-8. o.; 2003/4. 16-19. pp.
- LOVAS Zs. – HERCZOG M. (1999): *Mediáció, avagy a fájdalommentes konfliktuskezelés*. Budapest: Múzsák Kiadó
- LOVAS Zs. – NEMÉNYI E. (2002): Egyedül nem megy...In: *Együtt, vagy külön? Maradjunk együtt, vagy váljunk el?* Szerk. Herczog Mária, KJK KERSZÖV Kiadó, Budapest, 175-190.pp.
- LOVAS Zs. (1999): A mediáció. *Család, Gyermek, Ifjúság*. 1999. 1. 7. 13–17 p.
- LOVAS Zs. (1999): Családi mediáció. *Család, Gyermek, Ifjúság*. 1999. 1. 7. 2. 2–4. p.
- POKOL B. (2002): A jog elkerülésének útjai, Mediáció, egyezségkötés; *Jogelméleti Szemle*, 2002. 1. szám Hozzáférés: <http://jesz.ajk.elte.hu/pokol9.html> (letöltés: 2014. március 07.)
- RISKIN, L. L. (1994): *Mediator Orientations, Strategies and Techniques*, 12 ALTERNATIVES TO HIGH COST LITIG. 111, 111
- ROTTLEUTHNER, H. (1978): Probleme der Beobachtung von Arbeitsgerichtsverfahren. In: *Interaktion vor Gericht*. Baden-Baden,
- SAJÓ A. (1982): *A polgári per társadalmi funkciója*. ÁJ, 1982/2. 321-367. pp.
- SÁRINÉ SIMKÓ Á. (szerk.) (2006): *A Mediáció. A közvetítői tevékenység*. 2. kiadás, Budapest.
- SIPOS T. (2009): A konfliktuskezelés és a mediáció ma Magyarországon avagy: perkedvelő perlekedők, *Könyvtári Figyelő* 2009/3. 422- 427.pp.
- SOMOGYI M. (2011): A mediáció megvalósulása a büntetőjogban, *Glossa Iuridica- Bűnügyi Tanulmányok*, II. évfolyam 1. szám, 74-77.pp. Hozzáférés: www.glossaiuridicia.hu (letöltés: 2014. március 07.)

SZEKERES D. (2013): *Mediáció a gazdasági életben*, EKONOMICKÉ ŠTÚDIE - TEÓRIA A PRAX, ISBN 978-80-9712551-2-7; 83-89.o. Hozzáférés: <http://www.irisro.org/gazdasagtan2013januar/index.html> (letöltés: 2014. március 07.)

SZEKERES D. (2012): A gazdasági mediációról, *Gazdaság És Jog* 2012/5, 11. O. HVG ORAC kiadó kft.

SZEKERES D. (2011): *Általános bevezetés a választottbíráskodás világába, betekintés a gazdasági mediáció alkalmazásába a lehetőségek és a szabályozás tükrében*, Hozzáférés: http://www.vmtt.org.rs/mtn2011/277_315_Szekeres_A.pdf (letöltés: 2014. március 07.)

TÓTH-SZAMOSI A. - SZABÓNÉ BÁNFALVI K. (2013): PPKE: Betegpanasz kezelése alternatív vitarendezéssel- a mediáció szerepe és alkalmazási környezete, *IME* XII. évfolyam 1. szám 2013. február 11-17.o.

TURZÓ M. (2013): Önreflexió és mediáció. *Önreflexivitás. Magyar Coachszemle*. 2013/6. 28-30. o.

VÁLYI G. (2008): *A konfliktuskezelés eszköze: a mediáció*, A szociális segítség alapfeladatai, NSZFI, 2008

Hivatkozások

¹ Lovas Zs., Herczog M. (1999): *Mediáció, avagy a fájdalommentes konfliktuskezelés*. Budapest: Múzsák Kiadó

² Barcy M., Szamos E. (2002): „Mediare necesse est”: A mediáció technikai és társadalmi alkalmazása. Budapest, Animula Kiadó

³ Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). (2003): *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés*. Budapest, Minerva Kiadó

⁴ Göncz K., Wagner K. (2003): *Konfliktuskezelés és mediáció*. In Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés (7–48 o.)*. Budapest, Minerva Kiadó

⁵ Csései R. (2003): *Szerződéses jogviták és mediáció*. In Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés (67–87. o.)*. Budapest, Minerva Kiadó

⁶ Kardos F., Ábrahám Z. (2003): *Különélő szülő kapcsolattartása gyermekével – mediáció a legkiseb-
bek védelmében*. In Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktus-
kezelés (131–149.o.)*. Budapest, Minerva Kiadó

⁷ Kereszty É. (2003): *Közvetítők az egészségügyben: az Egészségügyi Közvetítői Tanács*. In Eörsi M., Ábrahám, Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés (150–174 o.)*. Budapest, Minerva Kiadó

⁸ Bárándy P. (2008): *Közvetítői eljárás büntetőügyekben*. In Kondorosi F., Ligeti K. (szerk.). *Az európai büntetőjog kézikönyve (681–682.o.)*. Budapest, Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó.

⁹ Somogyi M.: *A mediáció megvalósulása a büntetőjogban*, *Glossa Iuridica- Bűnügyi Tanulmányok*, II. évfolyam 1. szám, 74-77.o. Hozzáférés: www.glossaiuridicia.hu, (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹⁰ Geskó Sándor: *Mediáció a helyi közösségekben- módszertani kézikönyv; forrás: http://bunmegelozes.easyhosting.hu/dok/modszertani_kezikonyv_konszenzus.pdf* (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹¹ *Szükségletek kifejezése és szerepe a mediációs eljárás során*, Szervezeti Mediátor Műhely, 2012. április 19.

¹² *A mediáció a társadalom választása*, Konferencia Aix-en-Provence-ban (2013.07.02.-2013.07.06.) Forrás: http://birosag.hu/sites/default/files/allomanyok/mediacio/aix_en_prov_beszamolo_2013_legvegleges_jav_1.pdf (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹³ Görgényi Ilona: *Kárjövátétel a büntetőjogban, mediáció a büntetőügyekben*, HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2006. 61.o.

¹⁴ Somogyi Magdolna: A mediáció megvalósulása a büntetőjogban, Glossa Iuridica- Bűnügyi Tanulmányok, II. évfolyam 1. szám, 75.o. Forrás: www.glossaiuridicia.hu (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹⁵ 2012/29/EU Irányelv a bűncselekmények áldozatainak jogaira, támogatására és védelmére vonatkozó minimumszabályok megállapításáról és a 2001/220/IB tanácsi kerethatározat felváltásáról

¹⁶ A Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium Igazságügyi Szolgálat 2011. évi beszámolója Forrás: <http://kih.gov.hu/documents/10179/16078/K%C3%B6zigazgat%C3%A1si%20%C3%A9s%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Miniszt%C3%A9rium%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Szolg%C3%A1lata%202011.%C3%A9vi%20besz%C3%A1mol%C3%B3ja> (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹⁷ Somogyi Magdolna: A mediáció megvalósulása a büntetőjogban, Glossa Iuridica- Bűnügyi Tanulmányok, II. évfolyam 1. szám, 75-76. o. forrás: www.glossaiuridicia.hu (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹⁸ Ferenci Andrea: A mediáció narratívái problémamegoldók-e a mediáció résztvevői?

Forrás: www.ofi.hu/tudastar/upsz-2012-7-8-teljes 118-129.o. (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

¹⁹ Bush, R. A. B., Folger, P. J. (1994): The promise of mediation: Responding to conflict through empowerment and recognition. San Francisco: Jossey-Bass Inc. in: Ferenci Andrea: A mediáció narratívái problémamegoldók-e a mediáció résztvevői? Forrás: www.ofi.hu/tudastar/upsz-2012-7-8-teljes 118-129.o. (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

²⁰ In: Pokol Béla: A jog elkerülésének útjai, Mediáció, egyezségkötés; Jogelméleti Szemle, 2002. 1. szám Forrás: <http://jesz.ajk.elte.hu/pokol9.html> (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

²¹ In: Pokol Béla: A jog elkerülésének útjai, Mediáció, egyezségkötés; Jogelméleti Szemle, 2002. 1. szám Forrás: <http://jesz.ajk.elte.hu/pokol9.html> (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

²² Vályi Gábor: A konfliktuskezelés eszköze: a mediáció, NSZFI, A szociális segítség alapfeladatai

A közlekedési infrastruktúra és a területi fejlődés kapcsolata

Az infrastruktúra, azon belül is a közlekedési infrastruktúra a gazdasági tevékenységek egyik fontos tényezője. De mi adja a fontosságát? Általánosan elismert tény, hogy az infrastruktúra alapot jelent a gazdaság és a társadalom folyamatainak. Az infrastruktúra hiánya vagy problémái komoly veszélyeket jelenthetnek egyes régiók számára. Eredményezhetik például a tőkeáramlás és más erőforrások mozgásának lelassulását, termelésük nehézkessé válását, vagy éppen az adott régió elszigetelődését, amennyiben közlekedési infrastruktúráról van szó. A tanulmány először bemutatja, a következő nagyobb gondolat előtt bevezetésként, hogy mit nevezünk infrastruktúrának, milyen elemei vannak, és hogy milyen szerepe van a közlekedési infrastruktúrának a gazdaság fejlődésében. Ezután sor kerül az Európai Unió közlekedéssel kapcsolatos politikájának bemutatására, különös tekintettel a TEN-T hálózatra.

Infrastructure, including transport infrastructure is an important factor of economic activities. But what makes it important? It is a well-known fact that infrastructure provides a basis for the processes of the economy and the society. The problems or the lack of infrastructure may be a threat to certain regions. For instance, they can slow down movement or the production of capital and resources; furthermore, they can cause the isolation of a region, in case of the problem or lack of transport infrastructure. The study first introduces, as a basis before the second section, the concept and role of infrastructure and the role of transport infrastructure in economic development. This will be followed by the introduction of the transportation policy of the European Union, highlighting the TEN-T network system.

Bevezetés

A gazdasági növekedés és a közlekedési infrastruktúra szorosan összekapcsolódik, hiszen a gazdaság növekedése együtt jár a termelés szintjének emelkedésével, az pedig a szállítás igényének emelkedésével. A közlekedési infrastruktúra állapotának, és egyáltalán a meglétének különbségei ezért objektíven és szubjektíven mérhető hatásokat válthat ki egyes régiók összehasonlításakor. Egy fejlettebb régió jellemzően magasabb színvonalú közlekedési infrastruktúrával rendelkezik, ami által nagyobb volumenű szállítási tevékenységet tud folytatni. De az áruszállítás mellett a személyszállítás szerepe is említésre méltó, hiszen a bolygónk népessége folyamatosan növekszik, ezzel együtt azok száma is, akik autóval rendelkeznek, ezáltal egyre nagyobb az igény a jó minőségű autópályák és egyéb autótutak megépítésére.

A gazdaság és a népességszám növekedése mellett a globalizáció is fontos hatótényezője a közlekedési infrastruktúra fejlődésének, hiszen általa egyre nagyobb távolságból lehetséges az áruk és személyek szállítása. Az utóbbi különösen fontos a turizmus kontextusában, ahol a közlekedési infrastruktúra nélkül (bizonyos esetektől eltekintve) lehetetlen az attrakciók meglátogatása.

Az infrastruktúra-fogalom megalkotása óta számos kutató próbálta meghatározni a közlekedési infrastruktúra hatásainak mérhetőségét, eddig csupán részsikereket elérve. Egészen mostanáig ugyanis nincs képlet vagy modell, amely segítségével pontosan meg lehetne határozni, hogy egy adott közlekedési infrastruktúrát érintő beruházás milyen jövőbeli pozitív (és negatív) hatásokkal járhat.

A tanulmány célja meghatározni, hogy mi az infrastruktúra, azon belül a közlekedési infrastruktúra, mi adja a fontosságukat a gazdasági és társadalmi folyamatokkal kapcsolatban és hogy az Európai Unión belül a közlekedési politika miben járul hozzá a területfejlesztéshez. A felsorolt témákban a tanulmány szekunder kutatást mutat be, amely során releváns hazai és nemzetközi szakirodalmak kerültek feldolgozásra. A múltbeli és jelenlegi helyzet meghatározása mellett fontos a jövőbe tekinteni is, így az Európai Unió fejlesztési hálózatain belül a TEN-T, a közlekedéssel foglalkozó hálózattal kapcsolatos jövőbeli tervek is elemzésre kerülnek a tanulmányban.

Az infrastruktúra fogalmai

Az infrastruktúra fontosságát már a korai időkben is felfedezték az emberek, például a Római Birodalomban, amikor jó minőségű úthálózatok és viaduktok készültek az áruk, az emberek és adott esetben a víz szállítására. Jelentőségének korai felismerését a következő definíciók egyik központi motívuma adja, miszerint az infrastruktúra alapot, további folyamatok és tevékenységek alapját jelenti.

Az infrastruktúra, mint latin műszó alapszerkezetet, alépítményt jelent. A kifejezés valószínűleg katonai eredetű és már a napóleoni háborúk idején megjelenik. Gyűjtőnévként olyan katonai berendezéseket foglal össze, mint kaszárnyák, utak, hidak stb. A fogalomra a második világháború alatt a nyugati hadászati szakkönyvekben is találunk utalást, ahol azoknak az objektumoknak az összességét nevezték infrastruktúrának, amelyek meghatározzák a terület átbocsátó képességét, ill. az utánpótlást biztosító potenciált (Kerekes et al, 2007, p. 5).

Az infrastruktúra fogalma általában könnyen értelmezhető, az elmúlt száz év során viszonylag keveset változott. Definíciói alapvetően megegyeznek több dologban is, viszont kutatóként és iskolásként mégis tapasztalhatók eltérések. Hirschman (1958, átvéve a VÁTI Kht. tanulmányából, 2004, p. 7) megközelítése alapján az infrastruktúra magában foglalja mindazokat az alapvető szolgáltatásokat, amelyek nélkül az elsődleges, másodlagos és harmadlagos termelőtevékenységek nem funkcionálhatnának. Alapvetően hasonló Király (1979, p. 1) vélekedése is, viszont szerinte az infrastruktúra nem csupán a termelő-

tevékenység alapja, hanem közösségi szolgáltatásokat is nyújt bizonyos szervezeteken és létesítményeken keresztül, illetve értelmezésében azt a potenciált is az infrastruktúra fogalom részének tekinti, amely tartósan közszolgáltatások nyújtására képes. Kőszegfalvi (1976, p. 10) megközelítésében az infrastruktúra kissé eltérő színezetet ölt; ő már nem csupán egyes intézményekről beszél a fogalom magyarázatokor, hanem hálózatokról is, amelyek rendeltetése szociális és műszaki jellegű, és Király megközelítéséhez áll közelebb abban, hogy szerinte ezen hálózatok közszolgáltatásokat nyújtanak (ebben a tekintetben tehát eltér kissé Hirschmann fenti definíciójától).

Abonyiné Palotás (2007, 16. p) egy összegző jellegű definíciójában már egyesíti több korábbi definíció elemeit. Így szerinte az infrastruktúra hálózatokból, egyes objektumok, létesítményekből, berendezésekből és ismeretekből is áll, ezen elemek pedig szükségesek a gazdaság működéséhez. Értelmezésében azonban nem csupán alapvető működésről van szó (nem feltétlenül ellentétben más definíciókkal), hanem az infrastruktúra a növekedés, a hosszútávon fenntartható versenyképesség és az életminőség meghatározója is.

Az infrastruktúrának, ahogy a fenti fogalmi meghatározások is mutatják, számos fajtája és formája lehetséges. Infrastruktúra lehet a hírközlés, a termelés és feldolgozás, vagy éppen a közlekedés egyes elemei. Vizsgálatom szempontjából a közlekedési infrastruktúra a legfontosabb, így ennek a témának is érdemes néhány szót szentelni.

A közlekedési infrastruktúra

A közlekedési infrastruktúra fontosságát, jelentőségét többféleképpen lehet értékelni. Mielőtt azonban ezt tárgyalnánk meg, érdemes tisztázni, mi is a közlekedési infrastruktúra. Kovács (2002, p. 3) nyomán a közlekedés személyek, dolgok és gondolatok (információk) speciális technikai eszközök igénybevételével lebonyolított tömeges, rendszeres, szervezett helyváltoztatása. A közlekedési infrastruktúra pedig minden olyan intézmény, hálózati elem vagy szervezet, amely a közlekedés lebonyolításában részt vesz, illetve alapul szolgál annak. Ilyen tekintetben a közlekedési infrastruktúra elemei az autópályák útszakaszai, a vasúti sínek, a tengeri kikötők épületei, de részei kisebb egységek is, például az útjelző táblák.

Az előző alfejezetből kiderült, hogy az infrastruktúra állapota meghatározza a gazdasági tevékenységeket, a gazdaság teljesítőképességét, azt viszont már bonyolultabb feladat kimutatni, hogy mennyire meghatározó a szerepe például a közlekedési infrastruktúrának.

Széchenyi István 1848-ban (p. 10) ezt írta: „Közlekedések nem képezik az országok velejét ugyan, de csak olly hatásuk van, mint valami élő test vérereinek: ámde, noha azok jobb voltát közvetlen szellemi javításoknak nem nevezhetni, azért mégis épen olly elmulthatatlan azoknak tökéletesen elrendezett volta: valamint akadozó, vagy lázas vérforgás közt a legegészségesb velő is szolgálilag lenyügözve van, hiába küzd a szellem az anyagnak fejletlen sulyával." Ez tehát azt jelenti, hogy a közlekedési infrastruktúra fejlettségi problémái egyes területegységek visszafejlődéséhez is vezethetnek. Ez a modernebb

centrum-periféria modellekben is megjelennek, amelyek gyakran felvázolják, hogy periféria egyre inkább leszakad, mivel nem tud csatlakozni a munkahelyeket és szolgáltatásokat kínáló, távol eső centrumhoz.

Nehezíti az elérhetőség hatásainak megítélését Banerjee et al (2012, p. 3) megállapítása, mely szerint a közlekedési infrastruktúra javulása növelheti a vidékről a városokba költözők arányát, ezáltal az ottani tőke és a képzett munkaerő a városba áramolhat idővel. Több kutató, köztük Enyedi György (2011, p. 3) pedig egyenesen azt állította, hogy a távolság, amely meghatározó szerepű a klasszikus térgazdasági modellekben, vagy a regionális szintek elkülönítésében — jelentősége átalakul, általában mérséklődik, ugyanis a fajlagos szállítási költségek a technológia fejlődésével és új szállítási módok elterjedésével alaposan lecsökkentek. Különösen érdekes megállapítás ez annak tudatában, hogy a klasszikus telephelyelméletek (pl. Thünen és Weber elméletei) a távolsággal mint komoly költségte-nyezővel számolnak.

Meglátásom szerint a távolság szerepe valóban csökken a telephelyválasztás szempontjából, azonban azokon a területeken, ahol a technológiai fejlődés nem tudja éreztetni hatását (azaz hiába tudnak az egyes fejlett technológiákról, nem képesek azokat alkalmazni valamilyen oknál fogva), ott továbbra is számolni kell a távolság szerepével. Érdeemes továbbá a közlekedési infrastruktúra minőségét is számba venni, hiszen nem csak az a fontos, hogy mennyi idő alatt jut el egy személy vagy egy rakomány áru „A” pontból „B” pontba, hanem az utazás minősége is (különösen fontos ez a turizmus vagy a törékeny áruk szállítása szempontjából). Hozzá kell tenni továbbá, hogy számos jószág esetén nem csupán előnyt jelent, hanem szükségyszerű is a közlekedési infrastruktúra megléte. A víz esetében például, amely bár a közjavak csoportjába tartozik, a szállítás és a raktározás nehézkes és drága lehet (Fogarassy et al, 2014/A, p. 2), a szállítási lehetőségek hiányosságai, hibái komoly problémákhoz vezethetnek

Az Európai Unió közlekedési infrastruktúrára vonatkozó politikája

Az Európai Unió egyik legfőbb alapelve az indokolatlan különbségek megszüntetése. A cél eléréseért az Unió számos programot indított, többek között a közlekedési infrastruktúrát éritőeket. Az 1990-es évek előtt az EU tagállamok számára nem volt közös, közlekedési hálózatokat érintő kooperáció. Minden állam a saját úthálózatát építette, és bár ezek segítették egy nagy kiterjedésű közlekedési hálózat létrejöttét – a tagállamok általában felismerték a szomszédos országokkal való összekapcsolódás előnyeit –, a kialakuló hálózat számára nem volt keretrendszer.

Több országhoz hasonlóan Magyarországon is voltak kezdeményezések, hogy az ország központi térségét, térségeit összekössék a határokkal, ezáltal pedig a szomszédos országokkal, de ezek leginkább egyéni kezdeményezésre történtek. A keleti tagállamok esetében az akkori politikai helyzetnek megfelelően természetesen voltak tervek az

összeköttetések erősítésére a keleti érdekszférán belül, az EU csatlakozás után azonban új irányokat vett a közlekedési hálózat-fejlesztési politika.

Az 1980-as évek végére egy világos szándék fogalmazódott meg az EU tagállamok részéről egy közös európai hálózatrendszer létrehozására, amely segít összekötni a különböző régiókat egymással, segítve az áruk és személyek szabad mozgását. Létrejötték tehát a Transzeurópai Hálózatok (TEN). A Maastrichti-i szerződés alapján az Uniónak kötelessége ezen hálózatok kiépülését és fejlődését elősegíteni, mivel ezek a belső piac, valamint a gazdasági és társadalmi kohézió kulcs tényezői.

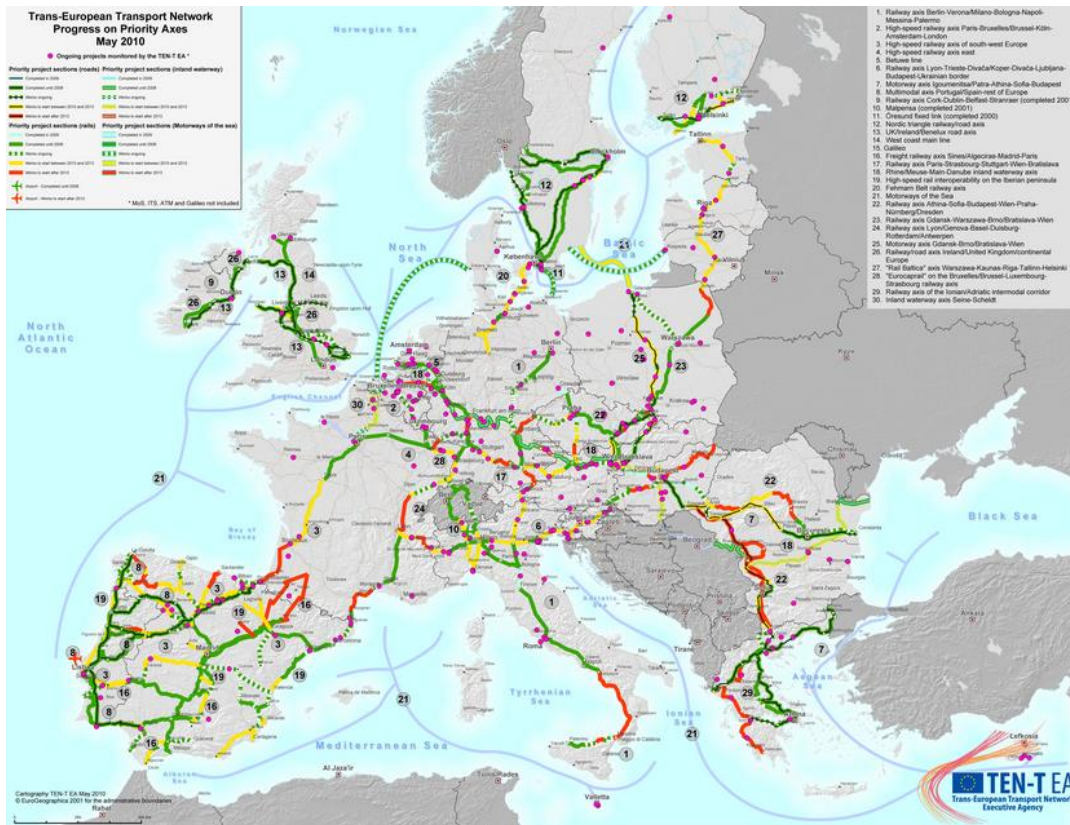
A TEN egyik hálózati eleme a Transzeurópai Közlekedési Hálózat (TEN-T), amely a közlekedési infrastruktúrához kapcsolódik (1. ábra). A TEN-T hálózat számos céllal rendelkezik. Az Európai Parlament döntése alapján (Eur-Lex, 1996) a Transzeurópai Közlekedési hálózat 2010-ig, szárazföldi, vízi és légi közlekedési infrastrukturális elemeinek létrejöttével folyamatosan kiépül a Közösség területén.

2015-ben elmondható, hogy a hálózat még messze van a teljes kiépültségtől, az országok nem tudtak hasonló színvonalú javulást elérni, az infrastrukturális lefedettség jelenleg egyenlőtlen a tagországokban. A kezdeményezés azonban mindenképp helyes irányban halad, köszönhetően a megszabott feltételeknek, amiknek a hálózatnak eleget kell tennie.

Ilyen feltételek az alábbiak:

- a hálózatnak biztosítani kell az áruk és személyek fenntartható mobilitását a Közösség területén, belső akadályok nélkül, a lehető legjobb társadalmi és biztonsági követelményeknek megfelelően, miközbe elősegíti a Közösség más céljainak elérését, kiemelten a környezettel és a versenyképességgel kapcsolatban. Emellett a gazdasági és társadalmi kohézióhoz is hozzá kell járulnia;
- magas minőségű infrastruktúrát kell kínálnia elfogadható gazdasági feltételek mellett;
- minden közlekedési módozatot megába kell foglalnia, azok komparatív előnyei szerint;
- a meglévő kapacitások optimális használatát kell elősegítse;
- amennyiben lehetséges, legyenek átjárhatóak a különböző közlekedési módozatok;
- a kiépülő hálózat legyen gazdaságilag életképes;
- az összes tagállam területét érintse, miáltal egy általános elérhetőséget biztosít, összeköti a kontinenst a szigetekkel, a tenger nélküli országokat a tengerrel, a perifériákat a centrumokkal, és összekapcsolja a Közösség nagyobb városi térségeit fennakadások nélkül;
- Végezetül, a hálózat képes legyen összekapcsolni a tagállamokat az Európai Szabadkereskedelmi Szövetség országaival, a Közép- és Kelet-Európai, valamint mediterrán országokkal (Eur-Lex, 1996).

1. ábra: A TEN-T hálózat



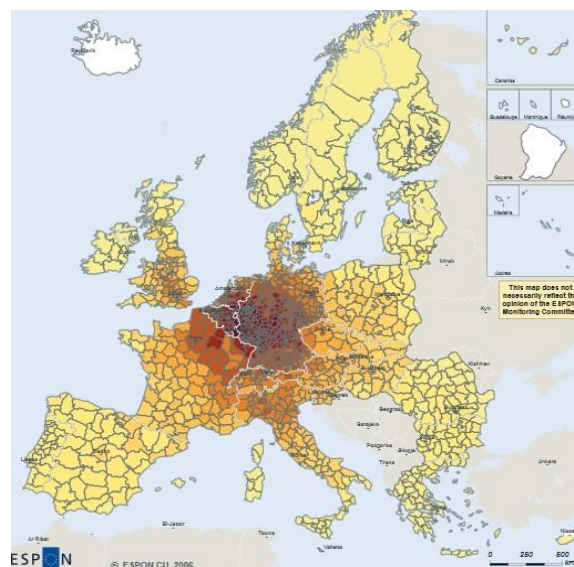
Az európai régiók elérhetősége

Egy régió elérhetőségét gyakran meghatározza a térség gazdasági helyzete. 2009-ben a European Observation Network for Territorial Development and Cohesion (ESPON) kiadott egy tanulmányt, amely az egyes térségek szárazföldi, vízi és levegőben történő megközelíthetőségéről ad tájékoztatást.

A kiadvány a „potenciális elérhetőség” elérhetőség fogalmát alkalmazza, amelyet úgy értelmeztek, hogy milyen könnyen juthatnak el személyek az egyik régióból a másikba. Az ESPON által használt modell (2009, p. 4) két alapelemen nyugszik: (1) az adott NUTS 3-as régiók népességén és (2) az időbefektetésen, amely szükséges a régiók eléréséhez.

Jelen tanulmány a fent leírt ESPON tanulmányt használta fel, mert bár az nem friss, megbízható adatokra támaszkodik. Fontos szempont volt továbbá, hogy a közlekedési infrastruktúra, különös tekintettel a vasutakra és autópályákra, jellemzően nem változik évről évre jelentős mértékben, köszönhetően ezen beruházások általánosan nagy volumenének, idő- és költségigényének. A 2. ábra megmutatja az Európai Unió egyes régióinak közúton való elérhetőségét (2006-os adatok alapján).

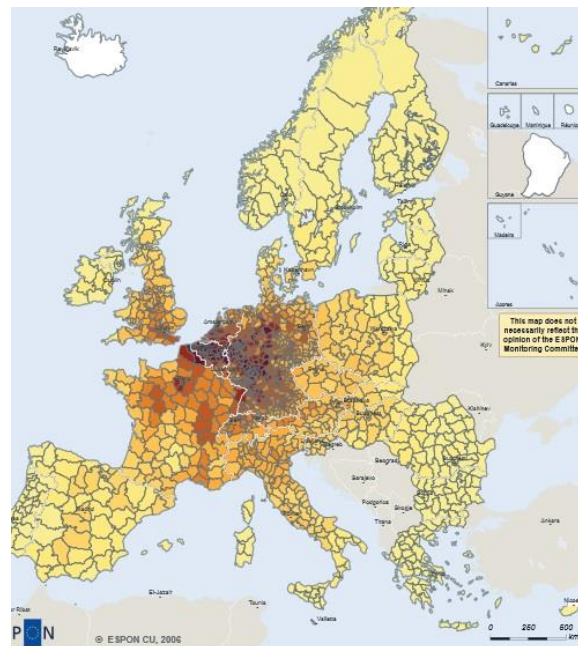
2. ábra: A NUTS 3 régiók potenciális elérhetősége a közutakon, 2006



Forrás: ESPON, 2009

Az ábrán minél sötétebbek a színek, annál jobb a régió elérhetősége. Az ábra egyértelműen megmutatja, hogy amely régiók fejlettebbek gazdaságilag (például GDP vagy GDP/fő tekintetében) azok elérhetősége is jobb. A vasúti elérhetőség esetén (3. ábra) megfigyelhető, hogy nagyobb az eltérés egyes régiók között. Ezen az ábrán még inkább látszódik, hogy a legjobban elérhető régiók (jellemzően Németországban és a Benelux államokban) zöme az úgy nevezett „Kék Banán” térségben, azaz a gazdaságilag legfejlettebb térségben található.

3. ábra: A NUTS 3 régiók potenciális vasúti elérhetősége, 2006

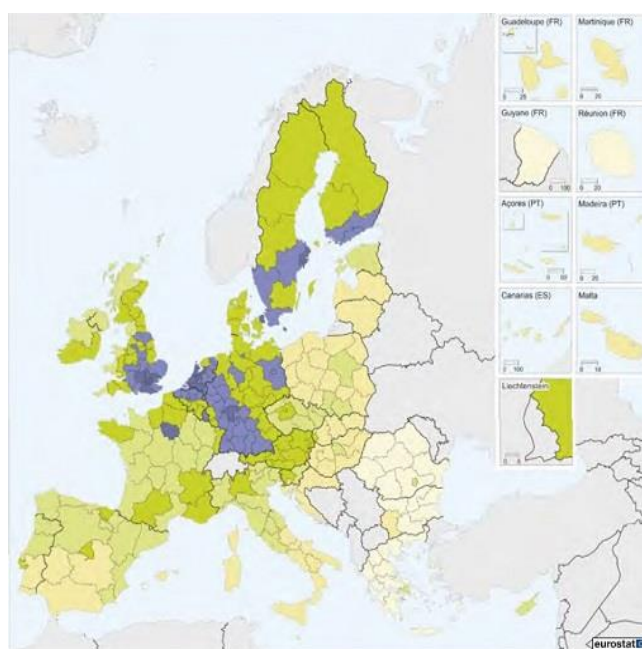


Forrás: ESPON, 2009

A régiók gazdasági fejlettségének érzékeltetésére a 4. ábra bemutatja, hogy az egyes NUTS 3-as régiók között milyen eltérések tapasztalhatóak versenyképesség terén.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) megfogalmazása (2003) alapján a versenyképesség egy ország hátrányának vagy előnyének mértéke termékeinek a nemzetközi piacokon való értékesítéskor. Ez alapján egy ország, amely jobb elérhetőséggel (azaz, előnnyel) rendelkezik, nagyobb sikerrel tudja eladni termékeit. Amennyiben viszont egy ország alacsony mértékű elérhetőséggel (hátránnyal) bír, nem fog tudni bekapcsolódni a globális vagy makro-regionális kereskedelembé.

4. ábra: Az EU régiók versenyképessége



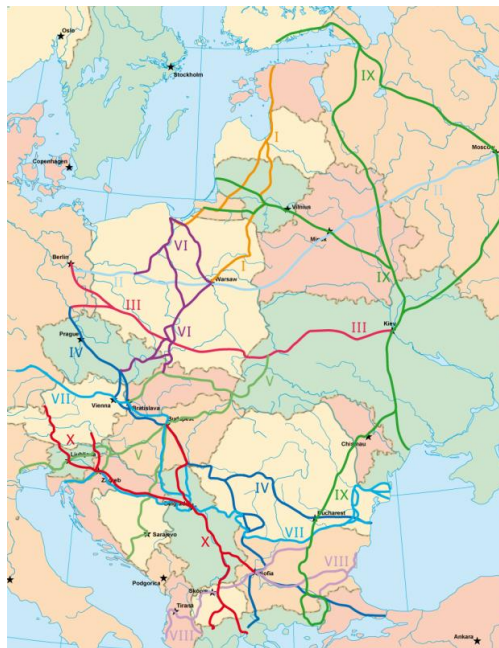
Forrás: Eurostat Statistical Yearbook, 2014

A Helsinki folyosók

Az Közösségen belüli útkapcsolatok kiépítése és fejlesztése mellett az Európai Uniónak célja az öt körülvevő térséggel való összeköttetés javítása is. Ez az alapelv hívott életre több konferenciát is az 1990-es években, és ezek segítették a Páneurópai Folyosók (5. ábra) létrejöttét. Ezek a multimodális folyosók, amelyeket Helsinki-folyosóknak is neveznek, arra voltak hivatottak főleg, hogy kelet és nyugat között hidat verjenek. Történelmi szükség volt erre, hiszen Európa két oldala több száz évvel ezelőtt is kooperált egymással, kialakult egyfajta kontinentális munkamegosztás, ez pedig a múltban is valós előnyökre épült, és a jelenben is van alapja az együttműködések erősítésének. A kontinenst fél évszázadik kettéválasztotta a vasfüggöny, és még a mai napig is komoly ellentétek és különbségek tapasztalhatók az egyes európai régiók között, ezért véleményem szerint jelenleg nagy az elmaradás az összeköttetések kialakításában, ezt pedig orvosolni kell.

A Helsinki folyosók a kelet-európai országok Európai Unióhoz való csatlakozását követően gyakorlatilag a TEN-T hálózat Közösségen belüli elemeivé váltak, és mint ilyenek, részesei lesznek a közlekedési hálózat jövőjét érintő fejlesztéseknek is.

5. ábra: A Helsinki folyosók



Forrás: Market Intelligence for the Transport and Logistics Industry, 2010

A TEN-T hálózat jövője

2013-ban az Európai Unió bizottsága bejelentette a közlekedéspolitikai megújítását (Európai Bizottság, 2013), valamint kiadott egy dokumentumot a jövőre vonatkozó előrejelzésekkel és tervekkel. Az előrejelzések alapján a teherszállítás várhatóan 80%-kal, a személyszállítás pedig 50%-kal fog növekedni 2015-re. Ez a változás hatalmas kihívást jelent a jövőben a közlekedési infrastruktúra számára, hiszen a megnövekedő forgalmat ki kell szolgálni megfelelő méretű és minőségű utakkal. Ez a kihívás azonban lehetőség is, hiszen amelyik térség jobban tudja fejleszteni úthálózatát, az potenciálisan nagyobb kereskedelmet tud bonyolítani, megnövekszik az elérhetősége is. Szem előtt kell azonban tartani a kapacitás kihasználatlanság problematikáját is, hiszen a kihasználatlan utakból gyakran hibás beruházás válhat.

A tervek szerint, amelyek megvalósulása 2014-ben már el is kezdődött, a közlekedéspolitikai kilenc gerincfolyosóra fog koncentrálni, emellett cél mindennemű közlekedést hátráltató tényező megszüntetése. A kilencből két folyosó észak-dél irányú, három kelet-nyugat irányú, és négy diagonális lesz, és ezek 2030-ra ki is alakulnak (Európai Bizottság, 2013).

Meg kell jegyezni, hogy a közlekedés volumenének növekedése környezeti terheléssel jár; ez a közlekedési módok fejlődésével tompítható, de további csökkentésre is szükség van egy fenntartható Közösség kialakításához. A főleg fosszilis energiahordozók helyett hangsúlyozni kell a fenntarthatóbb energiaforrások, hiszen ezek használata által egyrészt kevésbé károsul a légkör, másrészt az országok fosszilis fűtőanyagok irányában való függősége is csökken (Fogarassy et al, 2014/B, p. 40).

Következtetések, javaslatok

A tanulmány bemutatta az infrastruktúra és a közlekedési infrastruktúra egyes fogalmait, elemezte hatásukat. Foglalkozott továbbá az Európai Unió közlekedéssel kapcsolatos politikájával, mint a területfejlesztés egyik eszközével is.

Az eredmények rámutatnak: az infrastruktúra fontos eleme a fejlődésnek. Megléte és fejlettsége közvetlenül és közvetetten is meghatározza az adott terület egységei gazdasági tevékenységet oly módon, hogy bár maga az infrastruktúra nem végez termelést, a termeléshez szükséges az infrastruktúra, mint alaptényező. A gazdasági élet mellett azonban a társadalom tevékenységeit is meghatározza, valamint környezeti vonzata is van.

A közlekedési infrastruktúra mennyiségi és minőségi javulása elvezethet a versenyképesség növekedéséhez – jellemző ma az Európai Unióban (de az egész világon is, például Japánra vagy az USA-ra gondolva), hogy a fejlettebb államok fejlett közlekedési hálózatokkal rendelkeznek. A fejlettség (ezzel együtt a versenyképesség és a gazdasági növekedés lehetőségei) szorosan összefügg a közlekedési lehetőségekkel. Amennyiben egy térség könnyebben érhető el más térségekből, úgy piacként is megközelíthetővé válik. Az elérhetőség a térségen belül is pozitív hatással jár, hiszen a belső piac élénkülése, a kereskedelem fellendülése is elvezet a gazdaság növekedéséhez, új munkahelyek létrejöttéhez, és a fejlődés során tapasztalható újítások (újfajta közlekedési technológiák) az innovációs folyamatokhoz is pozitívan járulhat hozzá.

Ezt az összefüggést az Európai Unió tagállamai is felismerték, és ennek az lett a következménye, hogy az 1980-as években elindult egy kezdeményezés, amely hatására az 1990-es években létre jöhettek a Transzeurópai Hálózatok (köztük a Transzeurópai Közlekedési Hálózat), valamint a Helsinki folyosók. Ezek nem csupán közlekedéspolitikai szempontból, hanem fejlesztéspolitikailag is fontosak, hiszen ezek a folyosók egyben fejlesztési tengelyek is, amelyek képesek munkaerőt és működőtőkét vonzani, ezáltal nagy változásokat generálni egyes térségekben.

Az Unió a jövőben tovább szeretné bővíteni ezt a hálózatot, illetve továbbra is hangsúlyozni kívánja a közlekedési fennakadások csökkentését, az áruk, személyek és a tőke áramlásának gondtalan áramlását. Fontos megjegyezni azonban, hogy mint minden szakpolitika, a közlekedési is körültekintő tervezést kíván. Azon régiók, amelyek jobb gazdasági helyzetben vannak, nem kizárt, hogy még inkább eltávolodnak azon térségektől, amelyek kedvezőtlen közlekedésföldrajzi helyzetben vannak.

Az EU nagy fontosságot tulajdonít a közlekedési infrastruktúrának, mert az ilyen tekintetben jobban ellátott régiók általában versenyképesebbek is. Azonban előfordulhat az is, hogy a megépített utak, amelyek például a centrum- és perifériatérségek összeköttetésére jöttek létre, ahhoz fognak hozzájárulni, hogy a kedvezőtlenebb térségből ingázás, illetve végleges elvándorlás jelentkezzen a kedvezőbb irányába. Ennek következtében a közlekedést érintő beruházásokat érdemes más fejlesztési eszközökkel együtt használni, mivel bár ez a fajta beruházás is szükséges, az érintett térségek helyzetét nagy alapossággal meg kell vizsgálni, hogy a lehető leginkább „személyre szabott” fejlesztési program jöhessen létre velük kapcsolatban.

Felhasznált irodalom

- ABONYINÉ PALOTÁS J. (2007): *Infrastruktúra*. Dialóg-Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 187 p
- BANERJEE, A. – DUFLO, E. – QIAN, N. (2012): *On the road: Access to transportation infrastructure and economic growth in China*. Hozzáférés: <http://economics.mit.edu/files/7653>. (Letöltve: 2014.06.12.)
- ENYEDI Gy. (2011): Globalizáció és a magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*. Hozzáférés: <http://tet.rkk.hu/index.php/TeT/article/view/554/1105> (Letöltve: 2014.10.13.)
- EUR-LEX.EUROPA.EU (1996): *Decision No 1692/96/EC of the European Parliament and of the Council of 23 July 1996 on Community guidelines for the development of the trans-European transport network*. Hozzáférés: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996D1692:EN:HTML>. (Letöltve: 2014.11.03.)
- EURÓPAI BIZOTTSÁG (2011): *Competitiveness for growth and employment*. Hozzáférés: http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2011/expenditure/competitiveness/index_en.html. (Letöltve: 2014.10.13.)
- EURÓPAI BIZOTTSÁG (2013): *Transport: New EU infrastructure policy*. Hozzáférés: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-948_en.htm. (Letöltve: 2014.10.23.)
- EURÓPAI BIZOTTSÁG – EUROSTAT (2014): *Eurostat Regional Yearbook 2014*. Hozzáférés: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-HA-14-001/EN/KS-HA-14-001-EN.PDF. (Letöltve: 2014.10.25.)
- EUROPEAN OBSERVATION NETWORK FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT AND COHESION (2009): *Territorial Dynamics in Europe – Trends in Accessibility*. Hozzáférés: <http://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Publications/TerritorialObservations/TrendsInAccessibility/to-no2.pdf>. (Letöltve: 2014.10.29.)
- FOGARASSY, Cs. – NEUBAUER, É. – BÖRÖC BAKOSNÉ, M. – ZSARNÓCZAI, J. S. – MOLNÁR, S. (2014/A): Water footprint based water allowance coefficient. *Water Resources and Industry* 7-8. ELSEVIER. pp. 1-8. ISSN 2212-3717. Hozzáférés: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212371714000328> (Letöltve: 2014.11.27.)
- FOGARASSY, Cs. – TÓTH, L. – ZSARNÓCZAI, J. S. (2014): Capacity problems and structural Paradoxes of the installed wind power plants in Hungary. *Journal of Computing Technologies*, ISSN (Online): 2278-3814. Impact Factor: 0,455. Volume 3, issue 9 (September), pp. 1-7, www.jctjournals.com
- GAZDASÁGI EGYÜTTMŰKÖDÉSI ÉS FEJLESZTÉSI SZERVEZET (2003): *The definition of competitiveness (in trade)*. Hozzáférés: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>. (Letöltve: 2014.10.25.)
- GLAESER, E. - GOTTLIEB, J. (2009): The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States. *Journal of Economic Literature*, 47 (4), 983–1028
- HIRSCHMAN A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press, New Haven.
- KEREKES I. – PÉTERFALVI J. – WIMMER J. (2007): *Infrastruktúra és közlekedés*. Tankönyv. Nyugat Magyarországi Egyetem, Erdőmérnöki Kar, 146 pps.
- KIRÁLY I. (1979): Kísérlet az infrastruktúra-forgalom meghatározására. *Egyetemi Szemle*, Vol. 1, No. 1, pp. 105-115. Akadémia Kiadó, Budapest. Hozzáférés: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/41484480?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21104461206591> (Letöltve: 2014.10.25.)

KOVÁCS F. (2002): *Közlekedéstan*. Online tankönyv. Hozzáférés: <http://ko.sze.hu/on-line-dokumentumok-1> (Letöltve: 2014.10.08.)

KŐSZEGFALVI Gy. (1976): *Településfejlesztés és infrastruktúra*. Budapest, Műszaki Könyvkiadó

KŐSZEGFALVI Gy. – Sikos T. T. (1993): *Városok és falvak infrastruktúrája*. MTA Földrajztudományi Kutató Intézet, Budapest, pp. 8-24.

Market Intelligence for the Transport and Logistics Industry (2010): *Central and Eastern Europe Logistics*. Hozzáférés: <http://www.transportintelligence.com/market-reports/report-central-and-eastern-europe-logistics-2010/252/>. (Letöltve: 2014.10.28.)

SZÉCHENYI I. (1848): *Javaslat a magyar közlekedési ügy rendezéséről*. Tanulmány. Első nyomtatás: Pozsony. Hozzáférés: <https://archive.org/details/javaslatmagyark00sz> (Letöltve: 2014. 10. 02.)

VÁTI Kht. (2004): *Az infrastruktúra szerepe a területi fejlődésben, a térszerkezet és az infrastruktúra fogalmi*. Tanulmány. Hozzáférés: http://www.terport.hu/webfm_send/295. (Letöltve: 2014. 08. 03.)

A franchise rendszer hazai alkalmazása és a vállalati rugalmasság

A tanulmány a nem teljes szerződéseken alapuló vállalati kapcsolatokat veti egybe a franchise ügylettel. A ma elfogadott szervezeti közgazdaságtan számára a nem teljes szerződések - az opportunistá, morális kockázatot vállaló viselkedéssel és a reláció-specifikus beruházásokkal együtt, azért fontosak, mert segítséget nyújtanak a tulajdonlás, például a vállalati reáleszközök birtoklásának rendjét illetően. A vállalat és a szállítója - azaz két független vállalat - között fennálló kapcsolat, amely hosszú távú, nem teljes szerződésre épül, majd a vállalatot közvetlenül a hierarchikus irányítással kapcsolja össze. A nem teljes szerződéses keret azért is jelentős, mivel lehetővé teszi a részben váratlan és potenciálisan hasznos szervezeti tanulást, és alkalmat ad a hierarchikus irányítás folyamatának létrejöttére, ismeretek felhalmozására és kísérletezésre ad alkalmat. A másik oldal a franchise ügylet, amelynek keretében az átadó egy komplett rendszert enged át, meghatározott díj ellenében az átvevőnek, aki a vállalkozás alapötletén kívül az egész rendszer működtetési mechanizmusát, a marketingcsomagot, a védjegy és a márkanév használatát, a gyártási és a technológiai ismereteket készen kapja meg. A piacgazdaság kialakulásával, a verseny megjelenésével az egyes cégek sikere a piaci módszerek alkalmazásának hatékonyságán fog múlni. Ezek a piaci módszerek többek között: az egyenletesen magas minőségre való törekvés, a fogyasztó és igényeiknek tökéletes ismerete, az igények kielégítés hatékony és ötletes módszerei. A franchise rendszerben a technológiai transzferről van szó a franchise- átadó és franchise- átvevő között, amely figyelembe veszi a szerzői jogvédelmet, a technológia alkotói és forgalmazói érdekeket is, tehát a franchise – átadó vonatkozásában, amely természetesen szerződéses kapcsolat formájába működik. A transzfer költségek ebben a vonatkozásban olcsók, és ez a rendszer hatékonyságát elősegíti ugyanakkor a közös tulajdonlás kialakítása ebben az esetben nem cél.

The Franchise connection, in which franchise provider gives a complex system by a determined fee for franchise receiver, who gets, additionally to the basic plan and ideas, the operating mechanism of the complex system with the marketing packages, brand product, logo using and whole knowledge of production and technologies ready made. By the establishing market economy and appearance of the competition the success of each firm is depending on the efficiency of adapting market methods. These market methods, which are as follows: ensure the highly level of qualification, wholly know the demands of the consumers and the technologies and methods of the supplying the consuming demands.

Bevezetés

A gazdasági élet fenntarthatóságának biztosítása érdekében megjelenik a megújuló természeti erőforrások mind szélesebb körű alkalmazása, például a szél- és vízenergia esetében, amelynek lehetséges alkalmazási módjait elemezték hazai szakemberek is (Fogarassy, et al, 2014a, p. 2.; Fogarassy, et al, 2014b, p. 1.).

A gazdasági élet fenntarthatóságának biztosítása másik oldalról is megközelítést kíván, nevezetesen a vállalati hatékony működés oldaláról. A tanulmány a franchise rendszer néhány sajátosságán keresztül vizsgálja a vállalati *hierarchikus jellemzőket a nem teljes szerződések* alapján, amely az opportunistá, morális kockázatot vállaló viselkedéssel és a reláció-specifikus beruházásokkal együtt fontos szerepet vállal a vállalati felépítésben és a tevékenységében, kitérve a vállalati vagy a hierarchikus kapcsolat erősségére, amely valamilyen módon a megoldandó probléma sajátosságaival rendelkezik. A vállalati szintű megoldandó probléma szorosan kiegészítő tevékenységekkel áll összefüggésben, amely nem zárja ki a *közös tulajdon a hatékony koordináció kialakítása* érdekében. Bár a franchise rendszer nem annyira a közös tulajdonlás alapján hozza létre a hatékony koordinációt, de a kölcsönös függőség a franchise átadó és a franchise átvevő között elég erős ennek a hatékony koordinációnak a létrejöttéhez.

A franchise rendszer is természetesen törekszik a termelő-gyártó vállaltok, a kereskedelem mind hatékonyabb összehangolásában a fogyasztók érdekeinek és szükségleteinek legeredményesebb kielégítésében. A franchise rendszer törekszik egy sajátos termékpálya kialakítására a termelők és fogyasztók között, ahogy ezt eredményesen megvalósították a transznacionális társasági formában és a szövetkezeti rendszerben a nemzetközi viszonylatban. Természetesen a mezőgazdaság átalakulása során hazánkban a szövetkezetek is jelentős eredményeket értek el a termelők jövedelmezőségének növelésért, amelyhez szorosan kapcsolódott a különböző banki és szövetkezeti banki hitelfeltételek alakulása esetében elsősorban az innovációs fejlesztésekért (részletesebben lásd Széles, et al, 2014, pp. 326-327.).

Természetesen a magyar mezőgazdasági termelők jövedelemhelyzetét jelentős mértékben befolyásolja a közvetett állami szabályozás és ezen belül is elsősorban az adók és támogatások rendszere, amelyről bővebb elemzést adott Szabó és Zsarnóczai munkájukban. (Szabó-Zsarnóczai, 2004, p. 253.)

Szerződések és a vállalati rugalmasság összefüggései

A ma elfogadott szervezeti közgazdaságtan számára a *nem teljes szerződések* - az opportunistá, morális kockázatot vállaló viselkedéssel és a reláció-specifikus beruházásokkal együtt - azért fontosak, mert segítséget nyújtanak a tulajdonlás, például a vállalati reáleszközök birtoklásának rendjét illetően (Hart, 1995). A nem teljes szerződéseknek bizonyos értelemben negatív töltetük is van, mivel szabad utat engednek az opportunizmusnak. Ez azon szerzők munkáiban is megjelenik, akik, mint például Kreps (Kreps, 1990; Kreps, 1992), szándékoltnan hidat szeretnének képezni a szervezet- és viselkedésorientált tanulmányok felé. De a nem teljes körű szerződéseknek az imént említetténél talán "pozitívabb" jelentőségük is lehet: a problémamegoldás keretében szolgáló rendszerként is funkcionálhatnak. A hosszú távú szerződésekkel kapcsolatban Coase a következőket jegyezte meg:

"A jövőre vonatkozó előrejelzések bizonytalansága következtében minél messzebb van egy áru vagy szolgáltatás szerződés által rögzített szállításának időpontja, annál kevésbé lehetséges, sőt a vevő számára annál kevésbé kívánatos előírni, hogy a szállítónak pontosan mit is kell tennie. Az áru szállítója vagy a szolgáltatás teljesítője számára akár közömbös is lehet, hogy a szerződés milyen fajtájú tevékenységet ír elő számára, míg a megrendelőről már nem mondható el ugyanez. Azonban a megrendelő előzetesen nem feltétlenül tudja, hogy a számos lehetséges tevékenység közül melyiket várja el szállítójától. Ezért a kívánt szolgáltatás a szerződésben általános formában kerül megfogalmazásra, a pontos részletek tisztázása későbbi időpontra marad." (Coase, 1937, p. 84.)

A másik oldal a *franchise ügylet*, amelynek keretében az átadó egy komplett rendszert enged át, meghatározott díj ellenében az átvevőnek, aki a vállalkozás alapötletén kívül az egész rendszer működtetési mechanizmusát, a marketingcsomagot, a védjegy és a márkanev használatát, a gyártási és a technológiai ismereteket készen kapja meg. Természetesen csak olyan rendszert lehet sikeresen értékesíteni, amelyet az átadó piaci körülmények között kipróbált és sikerrel működtetett legalább egy évig.

A franchise ügylet definíciója a Franchising Európai Etikai Kódex szerint:

A franchising termékek, szolgáltatások és technológia piacra juttatásának (marketingjének) olyan rendszere, amely jogilag és pénzügyileg különálló és független vállalkozások, a *Franchise Rendszergazda* (franchisor) és az *Egyéni Franchise Vállalkozó* (egyéni franchisee) közötti szoros és folyamatos együttműködésen alapul, ahol a franchise rendszergazda megadja egyéni franchise vállalkozóinak a jogot és kötelezi, hogy az egyéni franchise vállalkozó a franchise rendszergazda koncepciójának megfelelő üzleti tevékenységet folytasson. A jog egy közvetlen vagy közvetett pénzügyi ellenszolgáltatás fejében felhatalmazza és kényszeríti az egyéni franchise vállalkozót arra, hogy használja a franchise rendszergazda kereskedelmi nevét, védjegyét és szolgáltatási márkajelét, know-how-ját, üzleti és technikai módszerét, eljárásait, más iparjogvédelmi és szerzői tulajdonjogát, amelyet folyamatosan kereskedelmi és technikai szolgáltatással támogat a felek között ezzel a céllal létrejött megállapodás keretében, annak érvényességi időtartama alatt.

Az európai nemzeti szövetségek alkotják az Európai Franchise Föderációt, amely 1989-ben létrehozta az Európai Franchise Magatartási Kódexet. Mivel a Föderáció tagjai - köztük a Magyar Franchise Szövetség is - elfogadták a szabályzatot, annak definíciója minden tagországban érvényes. A franchise alkalmas arra, hogy a vállalatok szervezetüket, módszereiket illetően megújuljanak, ezzel lehetővé téve a piacgazdaságra történő átállásukat. Sok piacon már folyik a harc a pozíciókért, a piaci részesedésért. Az a cég, amelyik képes a maga területén az előrelépésre az, komoly előnyre is szert tehet.

A piacgazdaság kialakulásával, a verseny megjelenésével az egyes cégek sikere a piaci módszerek alkalmazásának hatékonyságán fog múlni. Ezek a piaci módszerek többek között: az egyenletesen magas minőségre való törekvés, a fogyasztó és igényeiknek tökéletes ismerete, az igények kielégítés hatékony és ötletes módszerei. Mindezekhez a hosszú évek beidegződéseit kell kitörölni. Ez rövidtávon nem lehetséges, ezért egy franchise hálózat kiépítéséhez hosszú távú gondolkodás és üzlet-centrikus szemlélet szükséges. A franchise rendszer mesterlicencének megvásárlása megkönnyítheti a helyzetet, mert gyakorlatilag mindennek a megváltoztatását kikényszeríti. A fogyasztó igényeinek tudományos elemzése tartalmazza ugyanis:

- a szükségletekhez igazodó termékek és szolgáltatások összetételét,
- a gyors és kultúrált eljuttatást fogyasztóhoz,
- a helyiség külső és belső funkcionális kialakítását megfelelő berendezésekkel,
- az egység működtetőjének kiválasztási kritériumait, megfelelő motivációval, amely képes garantálni az elkötelezettségét, a fogyasztó igényeinek kielégítésére való állandó törekvést,
- hatékony reklámmódszert,
- áttekinthető pénzügyi nyilvántartási rendszert,
- olyan nevet, amely meggyorsítja a hálózat termékeinek és szolgáltatásainak elfogadását,
- betanítást a magas szintű módszerek alkalmazására, folyamatos segítséget a működtetés során felmerülő piaci problémák megoldásához.

Maga a rendszer megvásárlása még nem egyenlő a sikerrel, hatékony alkalmazása azonban a magyar cégek számos gondját megoldhatja. A készen kapott piaci módszerek alkalmazásán kívül lehetőség van a cég szellemi színvonalának emelésére, *hierarchiájának ésszerűsítésére*, termékösszetételének megváltoztatására, már működő üzleteinek továbbfejlesztésére, munkatársak szelektálására, anyagi eszközök felszabadítására vagy hatékony befektetésekre, technológiai előrelépésre és az innovációs folyamat eredményeiből való állandó részesedésre, egy több országot átfogó hálózathoz való csatlakozásra, mely nemzetközi kapcsolatrendszert és exportlehetőséget nyújthat számára.

Ugyanakkor viszont Coase elemzi a vállalat és a szállítója - *azaz két független vállalat* - között fennálló kapcsolatot, amely hosszú távú, nem teljes szerződésre épül, majd a *vállalatot közvetlenül a hierarchikus irányítással* kapcsolja össze: "Amikor az erőforrások irányítása ilyen módon a szállító kezébe kerül, akkor jön létre az a kapcsolat, amit én »a vállalatnak« nevezek.". Coase elismeri (Coase, 1937, pp. 84. és 96.), hogy ez az irányító kapcsolat lehet erősebb, ill. gyengébb is, éppen ennek következtében nehéz élesen és pontosan meghúzni a vállalat és a piac között húzóó határvonalat.

Azonban Coase gondolatmenete arra is utal, hogy a vállalati vagy a *hierarchikus kapcsolat* erőssége valamilyen módon a *megoldandó probléma sajátosságait ölti magára*. Különösen igaz ez arra az esetre, amikor a megoldandó probléma valamely azt szorosan kiegészítő tevékenységgel van kapcsolatban, ilyenkor ugyanis a hatékony koordináció közös tulajdonlást kívánhat meg (részletesen lásd Richardson, 1972, p. 83; Malmgren, 1961; Milgrom - Roberts, 1990a; Milgrom - Roberts, 1990b).

A problémamegoldás egyszerre lehet hierarchikus és kiegészítő jellegű, ugyanis a feladat aletekké (részproblémákká) való elhatárolásával veszi kezdetét, ezt a részproblémák megoldása követi, majd ellenőrzik, hogy a megoldott esetek megoldást nyújtanak-e az eredeti problémára, s amennyiben nem, akkor a részproblémákra további megoldási javaslatokat kell kidolgozni. Azaz a problémamegoldás általános keretek között veszi kezdetét, majd a *hierarchia különböző szintjein lefelé mozogva* tárgyalják részleteiben. A feladat lebontásának és a részproblémák megoldásának folyamata nyilvánvalóan megérzéseken, feltevéseken - próbálkozásokon és kudarcokon - alapuló folyamat (Loasby, 1976; Loasby, 1994); például ex ante nem lehetünk biztosak benne, hogy éppen a megfelelő lebontást valósítottuk meg. Sőt, ex ante azt sem tudhatjuk, hogy a megoldott esetek illeszkednek-e a kiindulási feladat kereteibe, és az egyes részek megfelelő összekapcsolása is csupán találgatás eredménye lehet.

Figyelembe véve a *franchise ügyletet* és az ehhez kapcsolódó nemzetközi tapasztalatot, nevezetesen azt, hogy egy széles tevékenységi körrel rendelkező cég egyik üzletágának franchise alapú átalakítása, piac konform módszerek bevezetése jótékony hatással volt többi tevékenységének színvonalára is. Több esetben előfordult, hogy vállalatok egy számukra teljesen új területen fogtak franchise tevékenységbe, és annak tapasztalatai alapján alakították át hagyományos munkastílusukat. A mai magyar vállalkozók sokszor nem azért kezdtek bele vállalkozásukba, mert erre megvolt a szellemi, fizikai képességük, hanem mert egzisztenciálisan rá voltak kényszerítve. *Ilyen esetben a franchise lehet a vezető, amely a vállalkozót egy teljesen kiépített üzlethez juttatja*. A franchise rendszer ahhoz segít, hogy a vállalatokat a jelenleginél jobb formába lehet hozni mind szervezeten, pénzügyileg, mind pedig, tevékenységüket tekintve. A program révén feljavított vállalatok ezek után már jóval reálisabb áron kelhetnek el, s a befektetők is szívesebben érdeklődnek irántuk. *A franchise ugyanis korszerű szervezet, kellően ösztönzött vezetőket és dolgozókat igényel* ahhoz, hogy a rendszer sikeres legyen.

A hazai támogatókon kívül meg kell említeni a külföldieket is, mint például az USAID franchise programját. Hazánkban az amerikai franchise rendszerek száma jelentősen megnőtt az utóbbi időben, ezért érthető, hogy az USAID, az Egyesült Államok Nemzetközi Fejlesztési Hivatala, amely komolyan foglalkozik a magyar menedzsment kultúra fejlesztésének támogatásával, a franchise területén is érdekelt. Egyfelől igyekszik megismertetni a magyar vállalkozókat a sikeres amerikai franchise vállalkozásokkal a "Franchise Közép- és Kelet-Európában: Magyarország" elnevezésű projekt keretében, amelyet az East-Europe Law Ltd.-vel közösen indított el. A magyarországi franchise vállalkozásokat tehát megkülönböztethetjük úgy, hogy saját kifejlesztésű, vagy nemzetközi hálózatról van-e szó. A külföldi franchisehez való csatlakozásnál is két lehetőség létezik: vagy saját egyéssel kapcsolódik a vállalkozó a rendszerhez, vagy mesterlicenc jogot vásárolva akár egész Magyarországra kizárólagos képviselőhez jutva lesz a hálózat tagja.

A projekt segítséget nyújt a magyar befektetők és az amerikai franchise átadók egymásra találásához, tanulmányok elkészítéséhez, konferenciák rendezéséhez mind Magyarországon, mind az Egyesült Államokban, amelynek keretében az USAID program támogatott számos rendezvény és konferencia megtartását. Ezeken a rendezvényeken amerikai franchise vállalkozás képviselői találkoztak a magyarországi befektetőkkel, illetve potenciális mesterlicenc - átvevőkkel. Másfelől viszont Magyarország lehetőséget teremtett amerikai cégek számára, hogy az a kelet-európai régió többi országában is jelen lehessenek. Ennek eredményei az alábbiak:

- a rendszerközpont működésének kialakítása,
- átvevő láncok kiépítése, mivel egy-egy franchise átvevő 3-tól 30-ig terjedően vagy még ennél is, több munkahelyet is teremthet,
- a beszállítói háttér kiépítése.

A franchise munkahely teremtési lehetőséggel kapcsolatban Magyarországon felmerül egy probléma, hogy a munkahely teremtő vállalkozások a helyi foglalkoztatáspolitikai központokban juthatnak támogatáshoz, de ez nem vonatkozik a franchise átvevőkre, akik ténylegesen valós munkahelyeket teremtenek. Magyarországi különlegesség, hogy a más-hol franchise formában működő láncok magyar mesterlicenc-tulajdonosai nem franchise révén végzik a piaci behatolást és térhódítást, hanem saját tulajdonú hálózatot építenek ki, pl. Mister Minit, Burger King. Ugyanakkor ma még vállalati tulajdonban működő hálózatok tervezik franchise bevezetését, például a korábbi. Csemege-Julius Meinl, vagy jelenleg az Aushen, Metro, TESCO kiskereskedelmi nagy áruházi láncok.

A hierarchikus koordináció és a szakmai tudás bővítése

Miller (1992) véleménye szerint valamennyi modern szervezetelmélettel foglalkozó gondolkodó tisztában van azzal, hogy a *hierarchikus koordinációt is - legalábbis változó környezet és számottevően komplex vállalatok esetén - a problémamegoldás révén a korábban már említett jellemzőkkel ruházhatjuk fel. A hierarchikus koordináció elsősorban tanulási folyamatként értelmezhető, nem pedig a megfelelő parancsok egyszerű és mechanikus kiadásaként, és ennek a megfelelő ösztönző és ellenőrző mechanizmusokkal való támogatásáról van szó (mint ahogy azt a szervezeti közgazdaságtan elmélete kezeli (lásd Miller, 1992). Luigi Marengo korábban megjelent tanulmánya (Marengo, 1992) éppen ezt mutatja be.*

Cyert és March (1963) közös munkájából kiindulva, Marengo különös érdeklődést mutatott a vállalaton belüli egyéni tanulási folyamatok összehangolása iránt, valamint az iránt, hogy az egyéni tanulási folyamatok kölcsönhatásából hogyan jön létre a szervezeti tudás állomány. Marengo szimulációs modelljében az ügynökök az őket körülvevő környezetről semmiféle előzetes ismerettel nem rendelkeznek, a világállapotot érintően sincs közös tudás a birtokukban (azaz semmiféle közös ismerettel nem rendelkeznek).

Azonban egyfajta közös ismeret feltétlenül szükséges a koordináció létrejöttéhez - például a külső piaci kereslet azonos megítélése feltétlenül szükséges ahhoz, hogy a vállalaton belüli egységek közötti megfelelő koordinációra kerülhessen sor. Valójában, amint azt már Marengo szimulációi is igazolták, a koordináció fokozatosan és spontán módon alakul ki, annak eredményeképp, hogy az ügynökök adott szervezeti struktúra és adott környezeti tényezők hatása alatt kapcsolatba kerülnek egymással, azonban a szervezeti tudás állomány pontos jellemzői és tartalma természetesen kiszámíthatatlan. *Tulajdonképpen maga a szervezeti tudás is részben előre nem látható lehetőségnek tekinthető (Cyert - March, 1963).*

Kapcsolódva Cohen (1991) megállapításhoz mindezek fényében a nem teljes szerződések egészen új megvilágításba kerülnek: immár nem a hiányosság által lehetővé váló opportunistá vagy morális kockázattal jellemezhető magatartásforma lehetőségén van a hangsúly, sokkal inkább azon, hogy *koordináció kialakulásához nem teljes szerződésekre van szükség.* Sőt, a nem teljes szerződések létének világosan kirajzolódó értéke van, mivel lehetővé teszi, hogy a **vállalat tudást halmozzon** fel, szakértelme fejlődjön, választási lehetőségeket alkosson (és azokat meg is valósítsa), hasznot húzzon az időközben kialakuló (tehát részint váratlan) stratégiákból. Amennyiben a vállalatnak természetéből adódóan egyik legfontosabb funkciója a stratégiaalkotás, akkor ezt a szerepet legjobban a nem teljes körű szerződések keretein belül képes betölteni (Cohen, 1991).

Az alapkoncepció szerint a *nem teljes szerződések rendszere az alkalmazkodás eszköze.* Lehetővé teszi a vállalat számára, hogy alkalmazkodjon, illetve részesüljön a részint meglepetéseket tartogató *tanulási folyamatban*, amelyet a vállalat maga kezdeményez, például a kutatás-fejlesztés véletlen felfedezéseiben, újonnan kialakuló stratégiákban. Egy ilyen eszköz szükséges voltát a következő alapvető ismeretelméleti lehetetlenségi tétel támaszt-

ja alá: a jövőbeli tudás és ismeretek azért nem sejthetőek meg teljességgel előre, mert amennyiben előre jelezhetőek lennének, akkor nem a jövő tudásának, hanem a jelen ismereteinek részét képeznék (O'Toole, 1985; O'Toole, 1985).

A hiányos szerződések teszik tehát lehetővé, hogy a vállalaton belül új választási lehetőségek keletkezzenek és váljanak ismertté - azaz a vállalaton belül lehetségessé válik új eshetőségek generálása és szelekciója (Sharplin - Phelps, 1989). Mivel *az egyéni tanulási folyamatok*, de a *szervezeti tanulási folyamatok* talán még inkább, előre nem látható eshetőségek kialakulását vonják maguk után, a szerződések hiányos volta és a (szervezeti) tanulás egymással szorosan összefonódó koncepcióknak mutatkoznak. A *szervezeti ismeretek* állományának létrejötte nem teljes szerződések kereteinek kialakulását igényli, ezt a keretet biztosítja a vállalati szervezet. Ez viszont azt sugallja, hogy a szervezeti tanulási folyamat és a vállalat megléte talán mégiscsak szoros kapcsolatban állnak egymással.

Szinte valamennyi vállalatelmélet azon az elgondoláson alapul, hogy a vállalat a piaci mechanizmusnál sokkal jobb keretet nyújt reláció-specifikus beruházások számára, és éppen ezért léteznek vállalatok (Hart, 1995; Williamson, 1985; Williamson, 1991). Ezek az elméletek inkább az ösztönzési rendszeren alapulnak, mintsem a tudást állítják középpontba, abban az értelemben, hogy a gazdasági szervezet kiemelkedő kérdésének a megfelelő ösztönzési rendszer kialakítását tartják: a vállalatok éppen azért vannak, mert a piac nem ösztönzi kellőképpen a reláció-specifikus beruházásokat. Az elmélet általánosabb síkjára térve, a szervezeti formák tükrözik, miként szembesül a vállalat a potenciális ösztönzési problémák elfojtásával, illetve megoldásával. Sőt, a morális kockázattal jellemezhető magatartás, mint például az opportunizmus is szükséges ahhoz, hogy a vállalat fennállását kielégítően magyarázzák. *A tudás felhalmozása és kiaknázása legfeljebb közvetetten kerül említésre* (Hart, 1995). Harold Demsetz (1990) azonban azzal érvelt, hogy a morális kockázattal jellemezhető magatartás nem feltétlenül szükséges a vállalatok létének megértéséhez. Helyette a tudás és a hierarchikus irányítás közötti szoros összefonódásra utalt, és ezzel a kapcsolattal magyarázta a vállalatok fennállását. Demsetz saját szavaival:

„A vállalatoknak és iparágaknak olyan gazdasági szervezeti rendszert kell alkotniuk, amely képes arra, hogy *specializáltabb ismeretekre* tegyen szert, mint amilyen formában az adott ismeret felhasználására sor kerül. Azok tevékenységeit pedig, akik a felhalmozott tudásanyag alapján fognak termelni, ám nem rendelkeznek ezekkel az ismeretekkel, azok fogják irányítani, akik előtt jobban ismert ez a tudásanyag. Az irányítás helyettesíti az oktatást (azaz magát az ismeretek átadását).” (Demsetz, 1990, 159. oldal).

Demsetz véleménye szerint az ismeretek terén való specializáció jelenti a hierarchikus irányítás (egyben a vállalat) fennállásának alapvető magyarázatát. *A tudás alapú vállalatelméleti koncepciók* történetében a következő lépést Kathleen Conner és C. K. Prahalad (1996) tette meg. Elképzelésük szerint azért léteznek vállalatok, mert a piacnál gyakran jobban képesek az általuk tudáshelyettesítési hatásnak és rugalmassági hatásnak nevezett mechanizmusok alkalmazására. A tudáshelyettesítés általában arra utal, hogy az ügynökök különböző tudásadottságait miképpen hasznosítják egy gyümölcsöző beruházásban. A kezdetekkor feltételezzük, hogy az ügynökök csak saját ismeretanyagukhoz tudnak hozzá-

férni. Azonban a különböző ügynökök egyéni ismeretanyaga más ügynökök tudomására is hozható akár tanoncság, akár kommunikáció, akár éppen hierarchikus irányítás által. Tudáshelyettesítésről akkor beszélünk, amikor a felettes tudását arra használják, hogy irányítsa a beosztott tevékenységét, azaz amikor az alkalmazottnak megmondják, hogy végezzen el valamilyen tevékenységet. Amint a fenti Demsetz-idézet is mutatja, a hierarchikus irányítás a tudáshelyettesítés eszköze.

Tudáshelyettesítés természetesen piaci környezetben is lehetséges: például amikor eligazítók egy kertészt, hogy miképpen gondozza a kertemet. Azonban mivel a hierarchikus irányítás révén például az alkudozás költségei csökkenthetők, a tudáshelyettesítés gyakran hatékonyabban működik a vállalatban belüli, mint piaci környezetben (Conner, K. R. - Prahalad, 1996; Milgrom - Roberts, 1990a; Milgrom - Roberts, 1990b). E nézet alátámasztására tipikus érvelés a következő: a vállalati szervezet - az inputtényezők folyamatos összekapcsolásának köszönhetően - hatékony eszköz lehet egy közös keretrendszer - egyfajta *közös szervezeti tudáskészlet - kialakítására* és fenntartására, miközben a piaci szervezet nem képes egy hasonlóan sokrétű és kifinomult referenciarendszer kialakítására.

A rugalmassági hatás arra utal, hogy a hierarchikus kapcsolat a piaci szerződésekhez képest viszonylag rugalmasan befolyásolja a tulajdonosok tevékenységeit a váratlan, új fejleményeknek és ismereteknek megfelelően (Coase, 1937; Conner - Prahalad, 1996; Langlois - Robertson, 1995). Éppen ez a lényege annak, amit a *szervezeti tanulásról és a nem teljes szerződésekről* mind ez ideig elhangzott. Amint már megállapítottuk, amit Conner és Prahalad rugalmassági hatásnak nevez, az a vállalatok azon jellemzője, amely a vállalati szervezettel foglalkozó szerződéskötéseket vizsgáló irodalom legtöbbször furcsa módon hiányzott. Ez annál is inkább különös, mivel a kérdéskört Ronald Coase helyezte a vállalatelméleti vizsgálódás középpontjába, amint az előbbi Coase-idézet (Coase, 1937) is bizonyítja.

A vállalat magasabb fokú rugalmasságra tehet szert, mivel a hierarchikus szervezet a piaci szervezethez képest alkudozási költségeket takaríthat meg a jelentős, előre nem látható események felmerülése és kezelése során. Sőt, a rugalmasságot az is elősegíti, hogy a vállalati szervezet egy olyan szervezeti tudásállományt képes aktivizálni, ami csökkenti a különböző információs és koordinációs költségeket azáltal, hogy egyszerűsödik a váratlan események értelmezése, kommunikálása és kezelése. Meghatározó jelentőségű, hogy a szervezeti rugalmasság befolyásolja a tudásfelhalmozás és a szervezeti tanulás dinamikáját -lehetőséget teremt az új fejleményekre és ismeretekre való gyors reakcióra, mivel nincs szükség a szerződések újratárgyalására (a piaci szerződéseket valószínűleg újra kellene tárgyalni). A továbbiakban arra teszek kísérletet, hogy az iménti elgondolásokat felhasználjam egy tudásalapon álló vállalatkonceptió felvázolásához, amely egyben összhangban van a választási lehetőségek, vagy a rugalmassági megközelítéssel, ami tulajdonképpen egész tanulmány témája (Hart, 1995; Christensen - Foss, 1995).

Összefoglalás

Ahogy Anderlini és Felli (1994) valamint Cohen (1991) és Coase (1937) bebizonyították, hogy a *nem teljes szerződés* léte nem csupán annyiban fontos a szervezeti közgazdaságtan számára, amennyiben a részben váratlan eshetőségek hatására szükségképpen előálló oportunistát - a *szerződéskötést követően kialakuló stratégiát* - segíti elő. A nem teljes szerződéses keret azért is jelentős, mivel lehetővé teszi a részben váratlan és potenciálisan hasznos *szervezeti tanulást*, és alkalmat ad a hierarchikus irányítás folyamatának létrejöttére. Ahelyett, hogy problémaforrás lenne (mivel szélesre tárja az ösztönzési probléma előtt az ajtót), a nem teljes szerződések léte megkülönböztetett értékkel bír, mivel *ismertek felhalmozására és kísérletezésre ad alkalmat*. A vállalat éppen a szerződések nem teljesen átfogó volta miatt tud alkalmazkodó, észlelő rendszerként működni.

A franchise rendszerben a *technológiai transzferről* van szó a franchise- átadó és franchise- átvevő között, amely figyelembe veszi a szerzői jogvédelmet, a technológia alkotói és forgalmazói érdekeket is, tehát a franchise – átadó vonatkozásában, amely természetesen szerződéses kapcsolat formájába működik. A transzfer költségek ebben a vonatkozásban olcsók, és ez a rendszer hatékonyságát elősegíti ugyanakkor a közös tulajdonlás kialakítása ebben az esetben nem cél.

Ez a technológia transzfer tőketranszferhez is kapcsolódik, mivel a beruházási tevékenység és a hozzákapcsolódó beszerzések is szükségesek a termelés teljes körű kialakítására. A franchise rendszer azért is lehet hatékony és a piaci viszonyokhoz rugalmasan alkalmazkodó, mert adott technológiai transzfert, és a beruházást közvetlenül piaci igényekhez köti, a franchise- átadó és franchise- átvevő kapcsolatán keresztül. A franchise- átadó és franchise- átvevő kapcsolatán keresztül működik a vállalati hierarchikus rendszer, amely nem a *közös tulajdon révén biztosítja a hatékony koordináció kialakítását, hanem a technológia átadásán*.

Felhasznált irodalom

ANDERLINI, L. - FELLI, L. (1994): Incomplete written contracts: undescribable states of nature. *Quarterly Journal of Economics*. 109, 1085-] 124.

CHRISTENSEN, J. E - FOSS, N. J. (1995): *Dynamic corporate coherence and competence-based competition*, The Third International Workshop on Competence Based Competition, Gent, November] 6-] 8.

COASE, R. H. (1937): The nature of the firm, *Economica*, 4 (new series) 386-405. In: *Organizational Economics*, J. B. Barney, W. G. Ouchi (eds.) Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1986

COHEN, M. D. (1991): Individual learning and organizational routine: emerging connections. *Organizational Science*, Vol. 2, No. 1, February 1991 pp. 135-139.

CONNER, K. R. - PRAHALAD, C. K. (1996): A resource based theory of the firm: knowledge vs. opportunism. *Organization Science*. October 1, 1996

CVERT, R-MARCH, J. G. (1963): *A Behavioural Theory of the Firm*. Prentice Hall, Englewood Cliffs

DEMSETZ, H. (1990): The theory of the firm revisited. In: idem., *Ownership, Control and the Firm: The Organization of Economics Activity*, Basil Blackwell, Oxford

- FOGARASSY, CS. – NEUBAUER, É. – BAKOSNÉ BÖRÖCZ, M.– ZSARNÓCZAI, J. S. – MOLNÁR, S. (2014a): Water foot-print based water allowance coefficient. *Water Resources and Industry* 7-8 (2014). Elsevier. pp. 1-8. ISSN 2212-3717 Hozzáférés: <http://www.journals.elsevier.com/water-resources-and-industry> és <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212371714000328>
- FOGARASSY, CS. – TÓTH, L. - ZSARNÓCZAI, J. S. (2014b): Capacity problems and structural Paradoxes of the installed wind power plants in Hungary. *Journal of Computing Technologies*, ISSN (Online): 2278-3814. Volume 3, issue 9 (September), pp. 1-7, www.jctjournals.com
- HART, O. D. (1995): *Firms, Contracts and Financial Structure*. Clarendon Press, Oxford
- KREPS, D. M. (1990): Corporate culture and economic theory. In: *Perspectives on Positive Political Economy*. J. E. Alt-K. E. Shepsle (eds.) Cambridge University Press
- KREPS, D. M. (1992): Static choice in the presence of unforeseen contingencies, In: P. Dasgupta, D. Gale, O. D. Hart, E. Maskin (eds.) *Economic Analysis of Markets and Games: Essays in Honour of Frank Hahn*, MIT Press, Cambridge
- LANGLOIS, R. N. - ROBERTSON, P. (1995): *Firms, Markets and Economic Change*. Routledge London
- LOASBY, B. (1976): *Choice. Complexity and Ignorance*. Cambridge University Press, Cambridge
- LOASBY, B. (1994): *Understanding Markets*. University of Stirling, Stirling
- MALMGREN, H. B. (1961): Information, expectations, and the theory of the firm, *Q. J. Econ.* 75, 399-421.
- MARENGO, L. (1992): *Structure, competence, and learning in an adaptive model of the firm*. Papers edited by the European Study Group for Evolutionary Economics, 9203, Freiburg
- MILGROM, P. - ROBERTS, J. (1990a): The economics of modern manufacturing: technology, strategy and organization, *Am. Econ. Rev.* 80, 511-528.
- MILGROM, P. - ROBERTS, J. (1990b): Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity, 1990b, In: *Perspectives on Positive Political Economy*. J. E. Alt - K. E. Shepsle (eds.) Cambridge University Press, Cambridge
- MILLER, G. J. (1992): *Managerial Dilemmas: The political Economy of Hierarchy*, Cambridge University Press, Cambridge
- O'TOOLE, J. (1985): *Vanguard management*. Garden City, NY: Doubleday.
- O'TOOLE, J. (1991): Do good, do well: The business enterprise trust awards. *California Management Review*, 33(3). 9-24.
- RICHARDSON, G. B. (1972): The organization of industry, *Econ. J.* 82, 883-896
- SHARPLIN, A. - PHELPS, L. D. (1989): A stakeholder apologetic for management. *Business and Professional Ethics Journal*, 8(2).41-53.
- SZABÓ, L. - ZSARNÓCZAI J. S. (2004): Economic conditions of Hungarian agricultural producers in 1990s. (A magyar mezőgazdasági termelők gazdasági helyzete). *Agricultural Economics*, Czech Academy of Sciences, Institute of Agricultural and Food Information. Volume 50, Prague, 2004, (6): pp. 249-254.ISSN 0139-570X. Hozzáférés: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/58736.pdf>
- SZÉLES, ZS. – ZÉMAN, Z. - ZSARNÓCZAI J. S. (2014): The developing trends of Hungarian agricultural loans in term of 1995 and 2012. (A magyar mezőgazdasági hitelek fejlődési trendjei 1995 és 2012 közötti időszakban). *Agricultural Economics*, Czech Academy of Sciences, Institute of Agricultural and Food Information. Volume 60, Prague, 2014, (7): pp. 323-331. ISSN 0139-570X. Hozzáférés: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/127194.pdf>
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press: New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): Comparative Economic Organisation: The analysis of discrete structural alternative. *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269 - 296.

Slow food.

Egy olasz alapítású nemzetközi mozgalom háttéréről

The international movement started in the region of Piedmont (northern Italy) in 1986 under the name Arcigola, and expanded globally within a few years. The non-profit organisation that operates worldwide aims to promote local foods and centuries-old traditions of gastronomy and food production. The paper summarizes the 30 years old history of the movement and presents the historical and political context of its constitution. The paper attempts to give a portrait of the founder Carlo Petrini, and to give an overview of the main results of the Conference and Exposition Terra Madre of Turin 2014.

Az eredetileg Arcigola néven 1986-ban, az észak-olaszországi Piemont tartományban elindult kezdeményezés néhány év múltán kontinenseken átívelő mozgalommá nőtte ki magát. A non-profit szerveződés célja az ételek és az étkezés érték voltának hangsúlyozása, a környezettel összhangban álló helyi hagyományok és termelői tevékenységek elismer(tet)ése és védelme. A cikkben röviden felidézünk a Slow Food születésének sajátos körülményeit, vázoljuk az alapító Carlo Petrini portréját, valamint a mozgalom közel 30 éves történetének főbb állomásait, röviden kitérve a Torinóban 2014. őszén tartott Salone Internazionale del Gusto Terra Madre kiállítás és konferencia eredményeire is.

Megalakulás és névválasztás

A napjainkban a világ 150 országában jelen lévő, és immár több, mint 100000 taggal büszkélkedő mozgalom, Észak-Olaszországból indult, az 1980-as évek közepén, Arcigola néven. Bár ezt az olaszul beszédes, ám az angolszász világban érthetetlen Arcigola nevet néhány év múltán felváltotta a célokat és a küldetést is jobban tükröző, a „nemzetköziesedést/globalizálódást” lehetővé tevő Slow food elnevezés, mégis érdemes az Arcigola név mellett elidőzni egy pillanatra.

A szó jelentéssűrítő játékossága miatt természetesen lefordíthatatlan, mégis kedves példája a nyelvi leleménynek, s a nyelvben – egy adott korban megjelenő, majd idővel feledésbe merülő társadalmi reáliáknak. (vö.: Reália: „*Valamely kultúrára sajátosan jellemző jeltárgy vagy fogalom és annak elnevezése, amelynek a másik kultúrában nincs megfelelője, vagy más a konnotációja.*” (Klaudy, 2013, p. 85, Ablonczyné 2010, 2011, p. 9-10).

Első látásra/hallásra az Arcigola „*fő, legfőbb*” jelentésű előtaggal (Herczeg – Juhász, 2000, p.59) ellátott főnévnek tűnik: gola = „*torok, gége, torkosság, falánkság*”. (www.sztaki.hu) Ezért magyarul talán leginkább „Nagytorokúnak” lehetett volna mondani, de ehhez a kifejezéshez már más jelentések („*nagyon lármás, kiáltozó*”, ill. „*sokat ivó*”) kapcsolódnak. (<http://nagytoroku.szojelentese.com>). Ráadásul az Arcigola név elsődleges üzenete korántsem a torkosság és tivornya.

A szóösszetétel első felében szerelő „arci” a grammatikai jelentésen túlmutató tartalommal is bír. Mozaikszó, amely a legnagyobb olasz társadalmi egyesület nevének kezdőbetűiből áll össze: ARCI = Associazione Ricreativa e Culturale Italiana. Az egyesület 1957. május 26-án alakult meg, s ma – a www.arci.it honlap információi szerint – Itália szerte mintegy 1115000 tagja van. Gyökerei a XIX. század közepéig visszanyúló népi mozgalmakban és lokális önszervező (vö.: magyar hadastyánegyletek) társaságokban keresendők. A későbbiekben erőteljesen ellenezte a fasizmust és kötődött az olasz baloldalhoz (az ARCI honlapján ma is feltűnő, bár stilizált vörös csillag is erre utal). Tagjai az olasz alkotmányon alapuló demokratikus értékek védelmét és a társadalmi szolidaritást (pl. bevándorlók integrálása) hangsúlyozzák. Önkénteseik a kultúra, az oktatás, a jólét, a demokratikus jogok területén tevékenykednek. (www.arci.it)

Az Arcigola, a fenti ARCI egyesület gasztronómiával és borászattal foglalkozó (szintén non-profit) ága, amely 1989 óta – amikor Párizsban 15 ország képviselőinek jelenlétében elfogadták a szervezet kiáltványának nevezett alapdokumentumát – Slow Food néven működik.

Történelmi-földrajzi kontextus és a kezdetek – a '80-as évek

A történelmi-politikai kontextus kedvéért érdemes felidézni, hogy az Arcigola, ill. a Slow Food alapításának idején Európa és a világ még kétpólusú volt: egyik fele közvetve vagy közvetlenül az USA érdekszférájába tartozott, másik fele pedig a Szovjetunió befolyása alatt állt, s Mihail Gorbacsov megnyilvánulásaira figyelt. A mai Slow Food fent említett Arcigola nevű elődje 1986-ban, a csernobili atomkatasztrófa évében született. Ez az év két további esemény miatt is emlékezetes: a Szovjetunió hat harcoló ezredet visszavont Afganisztánból (www.honvedelem.hu), Európában pedig Spanyolország és Portugália csatlakozott az EGK-hoz, amely ilyen formán 12 tagúvá vált.

De térjünk vissza a névre, nyilvánvaló hogy a slow food a fast food antonímája, de míg ez utóbbinak már létezik – neologizmusként – magyar megfelelője „gyorsétterem” formájában, a slow food egyelőre (kölcshöz ként) még slow food maradt, s lehet, hogy a globális kommunikáció jegyében marad továbbra is. Más országokban sem kerestek a mozgalom helyi szervezeteinek nemzeti nyelvű elnevezést, noha a mozgalom deklarált célja éppen a lokális értékek védelme, s ezek tágabb körébe a helyi nyelv védelme, vagy legalább a globális kifejezések tudatos kerülése is beletartozhatna. A slow food mozgalom esetében az angol azonban szükségszerűen közös kommunikációs nyelv. Éppen ezért a magyar

nyelvű szövegekben is többnyire angol néven szerepel, de időnként előfordul a „komótos étkezés”-re magyarított változata is.

Az angol nyelvű etimológiai szótárak a fast food első említését az ötvenes-hatvanas évekre teszik: 1951-re (www.etymonline.com), ill. amerikanizmusként 1965-70-re (www.dictionary.reference.com). Egy másik forrás szerint a fast food először (1954-ben) egy kereskedelmi újság Fountain and Fast Food nevében tűnt fel. (www.living-a-healthy-lifestyle.com). A slow food azonban még angol nyelvterületen is viszonylagosan új kifejezés, egyelőre nem szerepel az on-line elérhető etimológiai szótárakban.

A '80-as években a slow food még inkább újszerű kifejezés volt, sőt, sokan még a fast fooddal is csak kevéssel azelőtt találkoztak először. Olaszországban pl. 1986-ban nyílt meg a McDonalds – nem kevés tiltakozással övezett – első étterme Rómában, a történelmi városközpontban, a Spanyol lépcső szomszédságában. Magyarországon pedig ugyanekkor még csak tárgyalások folytak a McDonalds eljövendő budapesti üzletnyitásáról.

A történet teljessége érdekében fontos megemlíteni, hogy az Arcigolanak is volt egy előzménye, a Libera e Benemerita Associazione degli Amici del Barolo nevű borbarát egyesület, amely a nevében szereplő barolo szóval a vidék hagyományos borára utalt, amely Piemont tartomány meghatározott vidékéről származik, s az 1930-as évek óta jegyzik. A barolo ma ellenőrzött és garantált, azaz DOCG minősítésű vörösbor.

S ha már a piemonti borokról és az 1986-os évről van szó, akkor azt a máig ható következményekkel bíró eseményt is meg kell említeni, hogy Narzole településen (Piemont tartomány Cuneo megyéjében) jelentős mennyiségű metanollal szennyezett (a bűnös „metanol lovag” szerint pusztán javított) barbera bor került forgalomba, és okozott tragédiát számos családban. A mérgezésnek legalább 19 halálos, és számos maradandó károsodást szenvedett áldozata volt. (www.lastampa.it)

Most tekintsük át a régiót, ahonnan a Slow Food elindult. A kezdeményezés szűkebb háza Bra városa, amely a tartományi székhely Torinótól kb. 50 km-re délre található. Piemont több szempontból is Itália legfejlettebb tartományainak egyike. Csokoládégyártás szempontjából pl. az ország első számú tartománya. (www.ilpiemonte.org) Ugyanakkor területe szempontjából ez a második legnagyobb tartomány (25387 km), s a 7. legnépesebb 4436000 lakossal. Ez az ország 4. legtöbbet exportáló tartománya. (www.tuttitalia.it)

A terület az évszázadokon keresztül megosztott Itália egyetlen olyan tartománya, ahol nem volt tartósan idegen uralom. A tartományi székhely, Torino néhány évig 1861-65 az ország fővárosaként is működött. Politikai vezető szerepét a későbbiekben nem tartotta meg, a gazdasági életben (autógyártás – FIAT, vegyipar, élelmiszeripar, szolgáltatások, stb.) és a hagyományokra épülő idegenforgalomban (pl. ivreai narancskarnevál vagy albai szarvasgomba fesztivál) azonban továbbra is meghatározó maradt.

A régió számos karizmatikus híresség szülőföldje is. Innen származott pl. Camillo Benso di Cavour (1810-1861) az Olasz Királyság első miniszterelnöke, Don Bosco (1815-1888) a híres iskola-alapító és szervező pap, Luigi Einaudi (1874-1961) az Olasz Nemzeti Bank egykori elnöke (1945-48) és köztársasági elnök (1948-1955), valamint Rita Levi Montalcini (1909-2012) Nobel díjas olasz sejtbiológus is. S a sort még folytathatnánk... A Slow Food alapító Carlo Petrini (ismertebb nevén Carlin) is a régió hírességei sorába tartozik. A Time magazin 2004-ben „korunk hősei” között említette, 2008-ban pedig a Guardian azon 50 ember közé sorolta őt, akik megmenthetnék a földet.(www.corriere.it)

Az erőteljesen baloldali kötődésű, a Partito di Unità Proletaria köréből indult szociológus, újságíró véleményére sokan adnak Olaszországban. (www.treccani.it) Carlo Petrini neve elsősorban borászati szakcikkei révén vált ismertté (Guida ai Vini del Mondo, Guida ai Vini d'Italia). Különböző napilapoknál és szakmai újságoknál dolgozott, és (részben) saját újságot is alapított Gambero Rosso néven. A GMO (genetically modified organism) elleni küzdelem egyik olasz élharcosaként is ismert. Neve többször is felmerült magas politikai pozíciók (pl. miniszteri jelöltség) kapcsán.

A Slow Food célja és működése

A szervezet alapvető célja, hogy tapasztalatok és ismeretek nemzetközi cseréje révén hangsúlyozza az ételek és az étkezés érték voltát, újra felfedeztesse a helyi konyha ízeit és zamatvilágát, fejlessze az ízlést, s ezzel összefüggésben hozzájáruljon a biológiai sokféleség megőrzéséhez, a környezettel összhangban álló helyi hagyományok, és termelői tevékenységek védelméhez. A Slow Food alapelve, hogy „*az étel nem csak áru és profit forrása*”, „*az étkezés több mint pusztta táplálkozás*”. Fontos a nyugodt, örömteli étkezés jogának biztosítása.

Az egyesület tagjai egyrészt szerteágazóan tanulmányozzák, másrészt igyekeznek megőrizni és terjeszteni a mezőgazdasági és borászati-gasztronómiai hagyományokat (az előállítási és fogyasztási tradíciókat). Ennek érdekében kiállításokat, vásárokat, konferenciákat, stb. szerveznek, melyek sorában a legnevezetesebb a Terra Madre (anyaföld) nevet viselő konferencia és világtalálkozó. Az első Terra madre rendezvény 2004-ben volt, 100 ország 5000 résztvevőjével. Az évek során egyre több látogatót és kiállítót vonzott. Napjainkra a Slow Food számos rendezvénye hagyománnyá vált már, ilyen pl. a torinói Salone del Gusto, vagy a genovai halászati vásár (Slow fish), illetve a Bra városban megrendezett szintén angol nevet kapott Cheese tejtermék kiállítás.

A tagok küldetésüknek tekintik az íz(le)lés fejlesztését, ezt szolgálják az úgynevezett ízműhelyek, ahol adott ételek, italok tudatos összehasonlító kóstoltatása folyik. Ugyanezen cél érdekében szerveznek iskolai oktató programokat, pl. iskolai kertek kiépítése és gondozása, vagy „10000 kert Afrikában” című projekt. Az ismeretek megosztása érdekében hozták létre 2004-ben a Gasztronómiai Tudományok Egyetemét is.

A Slow Food szervezeti formája nagyon egyszerű, egy-egy városhoz, régióhoz kötődő kisebb, kötetlenül szerveződő csoportok (úgynevezett konvíviumok) hálózata. Az egyes konvíviumok szervezésében kerül sor a fent említett különböző tevékenység típusokra, mint pl. farm- és tanyalátogatások, borkóstolók, közös betakarítások, szürettek, feldolgozási- vagy ételkészítési bemutatók, termék-bemutató, kóstolók, bor-utak, vagy más tematikus utak pl. "sajtút" kialakítása, látogatása.

A mozgalom regisztrált tagjai évente 4 alkalommal megkapják a 7 nyelven megjelenő (angol, francia, német, olasz, spanyol, portugál, japán) Slow folyóirat egy-egy (közel 150 oldalas) példányát. A folyóirat mellett a Slow Food Editore kiadó könyvek, filmek, katalógusok és egyéb kiadványok (pl. nemzeti hírlevelek, vendéglők katalógusa, francia sajtók atlasza, olasz régiók receptgyűjteménye, stb.) publikálásával is foglalkozik.

A mozgalom fontosságát növekvő társadalmi szerepét nem csupán egyre több résztvevőt vonzó rendezvényei jelzik, hanem – egyebek mellett – a közösségi médiában való jelenléte is. A kétévente Torinóban rendezett Salone del Gusto ("Ízek csarnoka") nevet viselő nemzetközi vásárt tavaly (2014. október 23-27-ig) rekordszámú – mintegy 220000 – látogató kereste fel. A megnyitót Michelle Obama is üdvözölte a Facebookon.

Több, mint gasztronómia

A Slow Food mozgalom által közvetített szemlélet már átlépte a gasztronómia határait, a Salone del gusto keretében ugyanis nem csak termékbemutatókra és kóstolókra, íz-műhely foglalkozásokra, stb. került sor, hanem pl. az úgynevezett "slow városok" bemutatására is. 1999-ben ugyanis megjelent a cittaslow (magyarul kb. „lassú város”) fogalma, amely slow food filozófiájának kiterjesztése a településekre és azok vezetésére. Ez utóbbi egy toszkánai település (Greve in Chianti) polgármesterének Paolo Saturnininek nevéhez köthető.

A Slow Food kapcsán az olasz médiában egy új fogalom (2013-as neologizmus) is meghonosodni látszik: a slow foodismo = természetes étkezést előtérbe helyező gasztronómiai irány (www.trecciani.it).

A slow foodismo ugyanakkor egy meglehetősen sokarcú – egyszerre elitista és populáris – társadalmi viselkedésmód is, amelynek hívei „*a gyors élet egyetemes veszedelmé*”-ről beszélve erőteljes küldetéstudatot sugároznak. Egyszerre élnek a modern politikai marketing eszközeivel (hétköznapi életből vett metaforák pl. íz-színház, borcsarnok) és a baloldal jellegzetes szóhasználatával (pl. manifesztum, közös ellenség, materiális élmények). Deklarált céljuk „*a nyugodt, örömteli étkezés biztosítása*” mindenki számára, sokak szemében – még Európában is – utópisztikusnak, de legalábbis álságosnak tűnhet, amikor a világ számos részén még elegendő mennyiségű tiszta ivóvíz sincsen.

A kritikusai által elitistának bélyegzett szervezet híveinek száma folyamatosan gyarapszik. Talán azért is, mert más globalizáció-ellenes mozgalmakhoz képest, a Slow Food híveinek a „sok kicsi sokra megy” elvén alapuló cselekvési stratégiája (pl. franchise rendszerek átvétele, helyi megoldások kiérlelése) is van. A mozgalom és az általa népszerűsíteni kívánt filozófia jövője szempontjából lényeges, hogy – amint az a 2014-es Salone del Gusto Terra Madre kiállítás és konferencia eredményeit összegező cikkből kiderül – jelenleg a mozgalom tagjainak 35%-a 30 év alatti fiatal.

Talán nem túlzást azt állítani, hogy a Slow Food – angol neve ellenére – immár a „Made in Italy” márkanev fontos része. Ennek egyik bizonyítéka, hogy még a külföldiek számára készült, Olaszországot bemutató földrajzkönyvekben is megjelenik. A Geografia d’Italia per stranieri című kötetben pl. a Piemont tartományról szóló rész közel annyi terjedelmet szentel a slow food jelenségnek, mint az olasz gazdasági csodának, a nehéziparnak és a FIAT-nak együttesen. (P. E. Balboni – M. Voltolina: 2005:36-37). Hasonlóképpen egy másik országismereti kötet (amelynek szerzője részben azonos az előbbiével), a Civiltà Italia – percorsi di cultura e civiltà italiana per stranieri is 2 oldalon keresztül foglalkozik a témával. (P. E. Balboni – M. Daloso: 2008:32-33.)

A Slow Food filozófia és annak gyakorlati megvalósulása további szakmai és interdisziplináris kutatások témája lehetne. Aktualitását növeli, hogy a legutóbbi Salone del Gusto Terra Madre rendezvény jelentőségét Torinó polgármestere a 2015-ös milánói Expohoz hasonlította, valamint az a tény is, hogy a mozgalom alapítóját jelölték a 2015-ös béke Nobel díjra.

Felhasznált irodalom

- ABLONCZYNÉ MIHÁLYKA L. (2010): *Realia culturali nel contesto*. In: *Traduction et communication interculturelle*. Szerk.: Malinka Velinova. Université Saint-Clément d'Ohrid de Sofia, Szófia.
- ABLONCZYNÉ MIHÁLYKA L. (2011) *Kulturális utalások - olasz sajtócímek magyar szemmel*. In: *Határsávok 2009-2010*. Szerk.: Antonio Donato Sciacovelli – Horváthné Molnár Katalin. Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, Szombathely-Sopron. pp. 5-15.
- BALBONI, P. E. – VOLTONINA, M. (2005): *Geografia d'Italia per stranieri*. Guerra edizioni, Perugia.
- BALBONI, P. E. – DALOISO, M. (2008): *Civiltà Italia – percorsi di cultura e civiltà italiana per stranieri*. Guerra edizioni, Perugia.
- HERCZEG GY. – JUHÁSZ ZS. (2000): *Olasz-magyar szótár*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- KLAUDY K. (2013): *Nyelvi és kulturális asszimetria a reáliák fordításában*. In: *Reáliák – A lexikológiától a frazeológiáig. Értelmezések és fordítási kérdések*. Szerk.: Bárdosi Vilmos. Tinta Könyvkiadó, Budapest.
- MIRAVALLE, S. (2010): *I silenzi e le preghiere del "cavaliere metanolo" (on-line)* Hozzáférés: <http://www.lastampa.it/2010/11/16/blogs/giro-di-vite/il-silenzi-e-le-preghiere-del-cavaliere-metanolo-t1rvxQhL6kNZmBOetnspIM/pagina.html> (letöltve 2015. január 22.)
- SIBELLA, S. (2005): *Regioni d'Italia*. Istituto Geografico De Agostini, Novara.

Internetes források

- <http://cinquantamila.corriere.it/storyTellerThread.php?threadId=PETRINI+Carlo>
(Carlo Petrini szócikk, letöltve 2015. január 22.)
- <http://nagytorku.szojelentese.com> (letöltve 2015. január 22.)
- www.arci.it (letöltve 2015. január 22.)
- www.dictionary.reference.com (letöltve 2015. január 22.)
- www.etymonline.com (letöltve 2015. január 22.)
- www.honvedelem.hu (letöltve 2015. január 22.)
- www.ilpiemonte.org (letöltve 2015. január 22.)
- www.lastampa.it (letöltve 2015. január 22.)
- www.living-a-healthy-lifestyle.com (letöltve 2015. január 22.)
- www.slowfood.com (letöltve 2014. október 26.)
- www.slowfood.it (letöltve 2014. október 26.)
- www.slowfoodhungary.hu (letöltve 2014. október 26.)
- www.sztaki.hu (letöltve 2015. január 22.)
- www.treccani.it (letöltve 2015. január 22.)
- www.treccani.it/enciclopedia/carlo-petrini/ (letöltve 2015. január 22.)
- www.treccani.it/vocabolario/slowfoodismo_%28Neologismi%29/ (letöltve 2015. január 22.)
- www.tuttitalia.it (letöltve 2015. január 22.)