

ACTA CAROLUS ROBERTUS

Károly Róbert Főiskola Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar tudományos közleményei
Alapítva: 2011



2 (1)

Főszerkesztő:
Takácsné György Katalin

Felelős szerkesztő:
Csernák József

Szerkesztőbizottság:

Bandlerova, Anna – Slovak University of Agriculture in Nitra
Dávid Lóránt – Károly Róbert Főiskola
Dinya László – Károly Róbert Főiskola
Florkowski, Wojciech – University of Georgia
Király Zsolt – Károly Róbert Főiskola
Kožuch, Barbara – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Liebmann Lajos – Károly Róbert Főiskola
Magda Róbert – Károly Róbert Főiskola
Noworol, Alexandr – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Przygodska, Renata – Uniwersytetu Jagiellońskiego
Réthy István – Károly Róbert Főiskola
Sadowski, Adam – University of Białystok
Takács István – Károly Róbert Főiskola
Tamus Antalné – Károly Róbert Főiskola

Szerkesztőség
Károly Róbert Főiskola
3200 Gyöngyös Mátrai u. 36.
Kiadja a Károly Róbert Kutató-Oktató Közhasznú Non-profit Kft.
Jegyzetbolt.

Felelős kiadó
Dr. Magda Sándor, rektor

ISSN 2062-8269
Megjelent 200 példányban
2012. június

ELŐSZÓ

A Károly Róbert Főiskola kiemelt figyelmet szentel a legjobb képességekkel rendelkező, kutatni vágyó hallgatók tudományos tevékenységének tudatos elindítására, támogatására.

Az intézményben folyó széles körű kutatásokhoz kapcsolódva a témavezető oktatók megismertetik a hallgatókat a tudományos munka végzésének céljával, módjával. Ezt támogatja továbbá a Főiskolán működő szakkollégiumi munka, ahol a hallgatók intézményen kívüli kutatók, szakemberek előadásait hallgatják, megismerkedve új, a tanulmányokat kiszélesítő ismeretekkel. Ez a sajátos munkakapcsolat lehetőséget ad számukra a tudományos élet megismerésére. A hallgatók rendszeresen megjelennek a Főiskola által szervezett tudományos konferenciákon, kutatási workshopokon és részt vesznek azok szervezésében.

Egy-egy kutatási témához, témavezetőhöz köthetően kialakultak tehetséggondozó műhelyek, hozzájárulva a hallgatók tudományos munkája elősegítéséhez, megalapozva annak a lehetőségét, hogy bekapcsolódhatnak az intézményi kutatás-fejlesztési-innovációs láncba.

A Kar Tudományos Diákköri Tanácsa – az Oktatókutató és Fejlesztő Intézet és a Wekerle Sándor Alapkezelő „**A felsőoktatásban működő tehetséggondozó műhelyek, kiemelten a tudományos diákkörök támogatására**” (NTP-TDK-11-A-0017) címen elnyert pályázata keretében – folytatja a korábban útnak indított Acta Carolus Robertus tudományos közlemények kiadását, ezzel is teret biztosítva a fenn megfogalmazott célok teljesüléséhez.

A szerkesztők

TARTALOMJEGYZÉK

Agárdi Éva - Szabó Anett Krisztina - Téglá Zsolt A Dél–alföldi régió zöldség-önellátásának logisztikai kérdései.....	7
Dávid Tamás - Bíró Tibor - Barna Sándor A.K.S.D. Debrecen hulladéklerakó telep csurgalékvíz rendszerének vízforgalmi vizsgálata.....	15
Faragó Péter - Koncz Gábor Felhagyott mezőgazdasági és ipari telephelyek hasznosításának lehetőségei a Gyöngyösi kistérségben.....	23
Fodor Gizella Julianna - Takács István A teljesítménymérés kérdései a költségvetési intézményekben	33
Kocsis Márió - Zakár Tivadar Pénz- és tőkepiaci stratégiák rendszerezése, és a kiválasztási szempontok közötti összefüggések feltárása	41
Kozma Judit - Hágen István Zsombor A nem pénzügyi eszközök szerepe, jelentősége a kis- és középvállalkozások fejlesztésében	51
Kriszt Katalin - Zakár Tivadar A vállalatok pénzügyi típusjelenségeinek többváltozós analízise.....	61
Nagy János - Benedek Andrea A Nemzeti Parki Termék védjegy piaci bevezetésének vizsgálata a fogyasztók körében.....	71
Pál Kitti - Magda Róbert Összefogás Észak-Borsodban.....	81
Szabó Anett Krisztina - Takácsné György Katalin A napraforgó alapú biomassa versenyképessége a fosszilis energiákkal szemben –esettanulmány-	91
Szabó Gergő Krisztián - Bujáki János - Töröcsvári Zsolt - Csernák József A hitelek és megtakarítások alakulása a Bács-Kiskun megyei háztartások tükrében.....	101

Szabóné Nagy Éva - Baranyi Aranka - Taralik Krisztina Egy takarékszövetkezet gazdálkodásának elemzése különös tekintettel az eszközminőség alakulására	109
Úr Norbert - Tamus Antalné B2B kapcsolatok az üzleti hálózatban	119
Szerzők jegyzéke	133

A DÉL-ALFÖLDI RÉGIÓ ZÖLDSÉG- ÖNELLÁTÁSÁNAK LOGISZTIKAI KÉRDÉSEI

AGÁRDI ÉVA
SZABÓ ANETT KRISZTINA
TÉGLA ZSOLT

Összefoglalás

Az emberi lét egyik nélkülözhetetlen eleme a táplálkozás, melyet nap mint nap biztosítanunk kell, mely a XXI. század egyik legégetőbb problémája. Kutatásunk témája a helyi zöldségellátás a Dél-alföldi régióban. Tény, hogy a Dél-alföldi régió egyedülálló adottságokkal rendelkezik ökológiai, társadalmi berendezkedés és szociális háttere miatt. Magyarország zöldségtermesztési potenciáljának egyik meghatározó eleme. Felmerül a kérdés, miért nem hazai termesztésű zöldségekkel találkozunk a piacok, boltok polcain? Megoldható-e a régióon belül a helyi szükségletek kielégítése? A cikkben bemutatásra kerül egy olyan ellátási lánc, mely alulról szerveződik (tagjai a kisgazdaságok) azonban erejüket közös szervezetben egyesítik. A stratégiai fontosságú zöldségek egy közel 300 mintás primer kutatás során ABC analízissel lett meghatározva. A szükséges termesztési területek tradicionális, ökológiai illetve rendelkezésre álló technológia alapján felosztásra kerültek. Az egyes területek zöldségpotenciáljai alapján meghatározásra kerültek a lokális, megyei logisztikai súlypontok.

Kulcsszavak: zöldségajtatás, kisgazdaságok, önellátás, logisztikai súlypont

JEL: M41

Logistics questions of vegetables self-sufficient of South - Great Plains Region

Abstract

An indispensable element of human life is nourishment, which we must provide day by day, and which is one of the most vital problems of the 21st century. The topic of our research is local vegetable supply in the region of the Great Plain. It is a fact that the region of the Great Plain has unique aptitudes because of its ecological and social position and background. In Hungary, one of the biggest potentials is in vegetable

production. The question arises: why don't we see locally grown vegetables on the markets and shelves of supermarkets? Is it possible to satisfy the local needs within the region? We have written up a Logistics focus in our essay which has a bottom-up structure (the members are market garden farms) but they unite their power in a common organisation. We have defined the strategically important vegetables with ABC analysis based on a primary research of a pattern of 300. We have mapped out the producing areas which have long traditions in growing certain types of vegetables. We have defined the logistic focus areas in the region of the Great Plain which are in line with the potentials of vegetable production, and created an efficient, logistics focus. We have shared the agricultural land between the 7 vegetables, we take traditional, ecological, technological criteria into account.

Keywords: *vegetable forcing, logistics focus, backyard farms, self-sufficiency*

Classification: M41

Bevezetés

A gazdaságilag fejlett országok problémáira jelenthet megoldást Magyarországon még újnak számító gazdasági paradigma a nemnövekedés. A célja Föld ökológiai fenntarthatóságának megőrzése és a civilizációs válságból való kitörés elősegítése. Egyik kiemelt alappontja a relokalizáció, ennek kapcsán a kisgazdaságok és az azzal kapcsolatos önellátás. (Latouche 2011) A kisgazdálkodások számos szempontból kiemelkedő szerepet képviselnek a nemzetgazdaságban. Rendeltetése az idők során számos változásokon ment keresztül. Meghatározó a következő területeken:

- a saját célra történő termelésben,
- a helyi és regionális élelmiszer ellátásban,
- az élelmiszer és élelmiszeripari nyersanyagellátás növelésében és bővítésében
- illetve növelte az exportalapot. (Oros, 2002)

Udovecz (2011) szerint: „...jól szervezett versenyképes mezőgazdaság nélkül nincs eredményes élelmiszeripar, de hatékony élelmiszer nélkül sincs versenyképes mezőgazdaság!” A XX. században már felismerték azt, hogy nem egységek, azaz vállalkozások versenyeznek, hanem ellátási láncok, mely alól nem lehet kivétel a mezőgazdasági termelés sem.

Anyag és módszer

A kutatás célja volt feltérképezni a Dél-alföldi régióban élők zöldségfogyasztási szokásait, melyet standardizált kérdőívek és mélyinterjúk segítségével történtek meg. 378 darab kérdőív került kitöltésre, melyből 303 db volt értékelhető. A fogyasztói szokások és a termelési hagyományok több szempont szerint is megfelelnek a vizsgálat alá vont önellátási célkitűzésnek. Kijelenthető, hogy az itt élők számára a kérdőív eredményeként kapott zöldségnövények megtermelhetőek, amit el is tudnának fogyasztani illetve fizetőképes kereslet indukálódna.

A hatékony modellezés érdekében 10 modell került kialakításra, melyeket 7 fajta (paprika, paradicsom, uborka, hagyma, burgonya, sárgarépa, petrezselyem) zöldségnövényekkel töltődött fel. A felsorolt zöldségek a kérdőív eredményei alapján az ABC analízis módszerével rangsorolódtak. (1. táblázat) A növények megtermelésére 3 termesztési technológia került kiválasztásra. A következőképpen: paprika, paradicsom, uborka zöldségnövényeket kétfajta termesztési móddal került hajtásra fűtött- és hidegfóliás kultúrák megvalósításával. A burgonya, hagyma, petrezselyem és sárgarépa a szabadföldi termesztés alkalmazásával történt meg a modellezés.

A felépített modellek alapterülete 1000 m², mivel gyakorló szakemberek szerint ez az üzemméret, melyet egy család szabadidejében még kényelmesen meg tud művelni. A termelési és beruházási költségek mind a 10 modell esetében kiszámítására kerültek a termesztési módok és a zöldségnövények függvényében.

A mélyinterjúk során a termelési technológiák, az értékesítési sajátosságok és a megtermelhető mennyiségek kerültek meghatározásra. A hozamok kalkulálása családi gazdaságok által realizálható termésmennyiséget óvatos becsléssel számoltuk. (2. táblázat)

Az rendelkezésre álló területeken prognosztizálható volt a realizálható termésmennyiség. Eredményül elmondható, hogy elegendő terület áll rendelkezésre ahhoz, hogy a régió zöldségellátását mind lokális és regionális szinten biztosítani lehessen.

A vizsgált zöldségnövények által igényelt termesztési területek felosztásánál figyelembevevett tényezők az ökológiai igények, a technológia rendelkezésre állása (hideg és fűtött fóliák), a tradíciók illetve a logisztikai szempontok.

Logisztikai szempontok alatt értendő az, hogy a lehető legkisebb szállítási távolságot kelljen megtenni a termesztett zöldségnek. A megtett kilométerek minimalizálása úgy érhető el, ha különböző területi egységekre kerül felosztásra az adott zöldségnövényhez tartozó szükséges termesztési terület.

1. táblázat: A régió lakosai által vásárolt zöldségmennyiségek alkalmanként

Rangsor	Zöldségnövény	Átlag (kg)	Vásárolni kívánt mennyiség/alkalom (kg)
1	burgonya	8,14	5 609 668,21
2	sárgarépa	1,67	621 597,14
3	paradicsom	1,24	365 580,34
4	paprika	2,28	588 171,60
5	vöröshagyma	3,68	935 767,75
6	uborka	1,43	284 577,76
7	petrezselyem	0,77	136 208,16

Forrás: Saját számítás 2012. standardizált kérdőív alapján

A kisgazdaságok alapjául szolgáló 1000 m²-nél nagyobb területű kertek a Dél-alföldi régió 3 megyéjének 21 kistérségeihez tartozó területek. A kistérségi súlypontok kialakítása a kertek koordinátájának az anyagintenzitásának súlyozásával lett kialakítva.

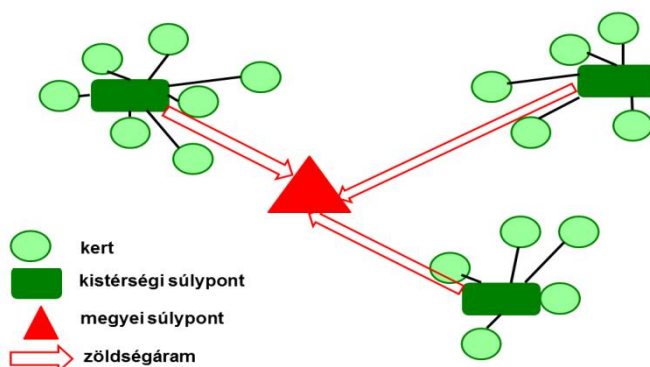
2. táblázat: A hozamok alakulása a kialakított modellekben
Adatok kg/m²-ben

Zöldségnövények	Termesztésmódok	
	Hidegfóliás termesztés	Fűtött fóliás termesztés
Paprika	11,50	14,75
Paradicsom	18,90	24,30
Uborka	18,45	23,00
	Szabadföldi termesztés	
Sárgarépa	3,37	
Petrezselyem	2,21	
Burgonya	17,83	
Hagyma	6,74	

Forrás: Saját számítás

A csomópontokhoz a termelők szállítják be a modell szerint a megtermelt hozamokat (általában 6, 7,5 tonnás járművekkel). A termelők általi szállítás indokolt, hiszen kisebb anyagmennyiséget kell mozgatni melyek logisztikáját ezekkel a gépjárművekkel lehet gazdaságosan megvalósítani. A szállítási költség ennek megfelelően úgy lett kalkulálva, hogy a hetente megtermesztett zöldségnövényeket 30X400X600-as egységtrakományban lett kifejezve. Meghatározásra kerültek a különböző (kisebb)

járművekben szállítható egységgrakományok száma és annak t/km költsége. Az optimális járműkihasználtsággal megválasztott gépjárművekkel kalkulált szállítási távolság annak kilométerre jutó költségével került felszorzásra, ezzel egy a valóságban elérhető szállítási költség körvonalazódott ki kistérségi szinteken. A gazdák által kistérségi pontokon koncentrálódott zöldség hozamot már (elsődlegesen) 24 tonnás gépjárművekkel majd a kisebb anyagmennyiséget annak megfelelően 6 illetve 7,5 tonnás gépjárművekkel szállíthatóvá válik tovább a megyei súlypontokra, ahonnan megkezdődhet az értékesítőpontokra történő mozgatás. (1. ábra) A súlypontok közötti szállítási költség szintén a fentiek szerint lett meghatározva.



1. ábra: Logisztikai súlypontok és a köztük lévő anyagmozgatás

Forrás: Saját készítés

Eredmények

Csongrád megyében 5 kistérség található, melyek kertjeiben a modell szerinti regionális szinten önálló zöldségfajtatás megvalósítható. A súlypontok kialakításánál elsődlegesen a kertek koordinátájának anyagintenzitás szerinti súlyozása volt meghatározó. Második lépésben a súlyozott koordináták logisztikai szempontok szerint kerültek véglegesítésre.

A Nagymágocs-Szegvár-Derekegyháza-Szentes kistérségben például a súlyozott koordináta Szentes és Derekegyháza közé esett, távol minden infrastruktúrától. Logisztikai szempontból indokolt, hogy az anyagáramlás alakulását figyelembe véve a végleges súlypont városokhoz közeli, jó infrastruktúrával ellátott terület legyen. A zöld körön belül megtermelt zöldségek beszállítása a piros ponttal jelölt a kistérségi pontokra kell, hogy megtörténjen. A megnevezett példában Szentes városára esett a választás. (2. ábra)

A kistérségi súlypont jellemzője, hogy a környező településekből (kertekből) könnyen megközelíthető és logisztikai egység (gyűjtő, csomagoló, raktár) kialakítása szempontjából alkalmas terület. Számítások eredményét a gyakorlat is igazolja, hiszen Szentesen több zöldség-nagykereskedés is található, mely gazdaságosan és versenyképesen működik. Csongrád megyében 5 kistérségi súlypont rajzolódott ki: Szentés, Hódmezővásárhely, Zákányszék illetve Szeged. A kistérségi súlypontok alapján meghatározásra került a megyei súlypont is, ahová már szervezeten a koncentrált anyag javarészt 24 tonnás teherautókkal kerül szállításra, ennek következtében a költség csökken az egységgrakományra vetítve.



2. ábra: Megyei-, kistérségi súlypontok Csongrád megyében

Forrás: Saját készítés

A bemutatott metodika szerint kerültek Bács-Kiskun és Békés megyében is a súlypontok meghatározására. Bács-Kiskun megyében a kistérségi súlypontok a következők: Kecskemét, Kiskunfélegyháza, Kiskunmajsa, Kalocsa, Mélykút illetve Baja. A megyei súlypont Soltvadkertre került.

Békés megyében Csongrád megyéhez hasonlóan 5 logisztikai pont került kialakításra a megyein felül. A kistérségi gyűjtőpontoknak a következők ajánlottak: Gyomaendrőd, Békéscsaba, Gyula, Mezőkovácsháza és Kardoskút. A megyei súlypont pedig Mezőberényben van. (2. ábra)

A legmagasabb logisztikai költség a szállítási költség, mely a zöldségek esetében halmozottan igaz. A növények többsége gyorsan roló áru, ezért nem lehet hosszú ideig tárolni, még hűtött raktárakban sem. A raktározási idő rövidege egyben az egységre jutó tárolási költség alacsony szintjét is jelenti.

A vizsgálat során az volt a cél, hogy gyakorlatias megközelítésben foglalkozzunk a témával. Napjainkban az lehet versenyképes a piacon, aki jó illetve kiváló minőséget képes a fogyasztóknak kínálni alacsony költséggel, mely lehetőséget kínál versenyképes ár kialakítására. Tény, hogy már nem csak egyes szervezetek versenyeznek egymással, hanem egész hálózatok, láncok. A vizsgált régióban a lánc tagjai a kisgazdaságok illetve a lokális illetve megyei súlypontokon elhelyezkedő egységek. A teljes Dél-alföldi régió szállítási költsége függ a zöldségáram ingadozásától és a gépjárművek kihasználásának mértékétől. A meghatározott költségek optimális járműhasználattal kerültek kalkulálásra. (3. táblázat)

3. táblázat: A Dél-alföldi régió szállítási költségei

(Ft/év)	Bács-Kiskun	Csongrád	Békés megye
termelői szállítási költség	12 610 074	397 581 369	1 054 697
súlypontok közötti anyagmozgatási költség	114 507 472	87 203 710	55 413 666
Összesen:	127 117 546	484 785 079	56 468 363

Forrás: Saját számítás alapján saját szerkesztés

Következtetések és javaslatok

A zöldségajtatás egyik legnagyobb hagyományokkal és tradíciókkal rendelkező régiója számos potenciált kínál arra, hogy a helyi szokásoknak megfelelően ellássa önmagát. A Dél-alföldi régióban való zöldségönellátás gyakorlati megvalósításának vizsgálata volt a cél. A kisgazdaságok lehetnek a kiinduló pontjai ezen ellátási láncoknak, melyeknek segítségével biztosított lenne a megfelelő minőségű, mennyiségű és hazai zöldség kerüljön az adott elosztó pontokon (helyi piacokon) keresztül a fogyasztókhoz. A megtermelt zöldségek értékesítése a jövőre nézve egy olyan rendszerszemléletben történő gondolkodást jelent, mely a termelők összefogására és a bizalomra épül. Fontos lenne, hogy a helyben megtermelt zöldségek helyben kerüljenek fogyasztásra és feldolgozásra, mivel a logisztikai költségek az üzemanyagok emelkedésével egyre nagyobb részt képvisel a fogyasztói árban. Az eredmények bizonyítják, hogy a lokális élelmiszeripari és mezőgazdasági termékek iránti kereslet a következő évtizedekben fel fog értékelődni, amelyben nagy szerepe lehet a kisgazdaságok zöldségajtatásnak.

A kisgazdaságokból való önellátás több szempontból is indokolt, hiszen a jelenleg kihasználatlan termőföldek újra művelés alá kerülnek. A családok kiegészítő jövedelemre tehetnek szert. A nagyobb kerttel rendelkezők esetében, szükségessé válhat részidőben történő

foglalkoztatása, mellyel csökkenthető a munkanélküliség. A mezőgazdasági munka visszakapja régi megbecsülését.



3. ábra: A zöldséggel való önellátás folyamata
Forrás: Saját készítésű képekből saját szerkesztés

Továbbra is számos tényező áll rendelkezésre, mint az elszánt, tenni vágyó emberek, aki képesek ezekben a megyékben minőségi produktumot előállítani. (ábra) A magyar mezőgazdaság képes arra, hogy helyi és regionális szinten versenyképes zöldséget termeljen, azonban hogy fenntartható legyen a rendszer a lánc minden tagját folyamatos kontroll alatt kell tartani (minőségellenőrzés, ütemezett termelés és szállítás). A jelenlegi piaci környezet nem teszi lehetővé, hogy a kisgazdálkodók lássák el a helyi igényeket, mivel transznacionális vállalatok térhódítása már megtörtént.

Hivatkozott források

- [1.]Latouche, S. (2011). A nemnövekedés diszkrét bája. Szombathely: Savaria University Press. pp.138
- [2.]Udovecz, G. (2011). Reform- törekvések az Európai Agrárpolitikában Budapest, Szaktudás Kiadó Ház. pp. 37-50
- [3.]Oros, I. (2002/7.). A birtokszerkezet Magyarországon. Statisztikai Szemle, pp. 674-697.

Szerzők:

Agárdi Éva – Szabó Anett Krisztina

Vállalkozásfejlesztés (MA)

III. évfolyam

agardi.eva86@gmail.com; szabo.anett.krisztina@gmail.com

Dr. Téglá Zsolt

Főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

Vállalatgazdaságtan Tanszék

zstegla@karolyrobert.hu

A.K.S.D. DEBRECEN HULLADÉKLERAKÓ TELEP CSURGALÉKVÍZ RENDSZERÉNEK VÍZFORGALMI VIZSGÁLATA

DÁVID TAMÁS
BÍRÓ TIBOR
BARNA SÁNDOR

Összefoglalás

A Magyarországon üzemelő regionális lerakók mindegyike egy új típusú problémával találta szembe magát, a depóniára hullott és azon átszivárgott csapadék jelentős mennyiségekben jelenik meg, melynek kezeléséről és elhelyezéséről gondoskodni kell. A depóniában lejátszódó kémiai folyamatok csak nehezen modellezhetők, valamint a lerakókra hulló csapadékok sorsa is csak bonyolult összefüggések vizsgálatával követhető nyomon. Mérési adatokkal sajnos nem rendelkezünk a magyarországi klimatikus viszonyok mellett keletkező csurgalékvíz mennyiségekről. Vizsgálataink egy olyan vízháztartási egyenlet kidolgozására irányultak, amely figyelembe veszi az anyagmegmaradás törvényeit, ezáltal a belépő, a kilépő, valamint a tározott víz egyensúlyát. Ezzel a lerakó vízháztartási folyamatok jól jellemezhetők. A vizsgálataink megállapították, hogy a területre hullott és beszivárgó csapadékmennyiségnek 57%-ából képződhet csurgalékvíz.

Kulcsszavak: hulladéklerakó, csurgalékvíz, vízháztartási egyenlet

Study of water balance procedure of regional landfill in Debrecen

Abstract

Each established regional landfills faced with a new type of problems in Hungary: the percolated rainfall to the waste mass – without the possibility of infiltration processes – appears in significant quantities. At the same time the treatment and placement of big amount of leachate must be provided. Chemical processes of the landfills can be modeled hardly, and the way of the rainfall can be followed up by difficult relationships. We do not have measurement data about quantity of landfill leachate under Hungarian climatic conditions. Our examinations established an equation which can be characterized the water balance of

landfills. The result of our examinations that 57% of percolated rainwater becomes leachate.

Keywords: *landfill, leachate, water balance equation*

Bevezetés

A magyarországi hulladékkezelési gyakorlatban az üzemelő lerakók nem okozhatnak környezeti kockázatot, azonban a lerakási technológiákból adódó új problémák jelentek meg a lerakók környezetében. A lerakókban kialakított műszaki védelem a természetes vízháztartási folyamatokat, a lehullott csapadék beszivárgási és elfolyási viszonyait megváltoztatja. A depóniatestben képződő csurgalékvizet ezen gátló folyamatok eredményezik, melyek ártalmatlanítása komoly problémát okoz az üzemeltetőknek.

A hulladéklerakás során keletkező csurgalékvíz mennyisége elsősorban a felszíni környezet vízelvezetésétől, párologtatásától és a csapadék mennyiségétől függ. Gyengén tömörített depónia esetében a csapadék 20-40%-a szivárgó vízzé válik, az erősen tömörített depóniáknál ez az arány 10-25%. (Demeter, 1998) Lee et al (2010) megállapításai szerint a csurgalékvíz képződés összetett fizikai, kémiai és biológiai folyamatoktól, a hulladéklerakó korától és a hulladékkezelés módjától függ. A csurgalékvíz minőségi paraméterei szoros összefüggést mutattak a lerakott hulladék „korával”.

A lerakókon keletkező csurgalékoknak a hulladékokból eredő szennyező anyagokat kisebb-nagyobb mértékben tartalmaznak, ezért fontos feladat ezen csurgalékok megfelelő ártalmatlanítása érdekében a képződő csurgalékok mennyiségének becslése is (Kjeldsen et al 2002, Ehrig 1983, Fatta et al 1999). Korábbi kutatásokban számos matematikai modellt dolgoztak már ki, melyek a csurgalékvíz képződését és viselkedését a hulladéktestben voltak hivatottak szimulálni. Ezek a modellek általában a csurgalékvíz mennyisége és minősége közötti összefüggésekre koncentráltak (El-Fadel et al 1997, Yildiz et al 2004, Safari et al 2004).

Ehrig (1980) vizsgálatai alapján a hulladéklerakás során képződő csurgalékvíz mennyiség nyilvánvalóan függvénye a hulladék-elhelyezési technológiának, valamint a tömörítésnek. Hazai viszonyok között a tervezés során a csapadékmennyiség 40 %-ában adják meg a várható csurgalékvíz mértékadó mennyiségét (Kiss, 1997.). Hazai mérési adatokkal sajnos nem rendelkezünk a tekintetben, hogy magyarországi klimatikus viszonyok mellett mennyi az a csurgalékvíz mennyiség, amely a hulladéklerakás során keletkezhet.

Anyag és módszer

Csurgalékvezetési technológia rövid ismertetése

Vizsgálataink a Debreceni Regionális Hulladéklerakó Telepen végeztük. A vizsgált hulladéklerakóban a csurgalékvíz-elvezetés rendszerét két nagy területre oszthatjuk, a rendszer egyrészről a depóniatesten (I-IV. ütem) átszivárgó csapadék gyűjtését, másrészről a telep északi részén elhelyezkedő komposztálótéren képződő csurgalékok elvezetését végzi. Az 1. és 4. ütemről összefolyó csurgalék az I./1. jelű gyűjtőmedencébe folyik össze. A 2. és 3. ütem csurgalékvíze a II./2. jelű gyűjtőmedencében kerül tározásra. A vizsgálatok szempontjából meghatározó tényező az 1. és 2. ütemre történő visszaöntözés, mivel itt jelentkezik a legnagyobb párolgási veszteség. A telepen a második jól elkülöníthető rész a komposztáló tér, ezen a területen nincs visszaöntözés, ezért a szükséges mennyiséget átvezetik az 1. vagy 2. ütem gyűjtőmedencéjébe és onnan a már említett depóniatestekre locsolják vissza.

Vizsgálati módszerek ismertetése

A vizsgálatok során a hidrológiai körfolyamat esetünkben fontosnak ítélt elemei, mint a csapadék, és a párolgás, valamint a keletkező csurgalékvíz mennyisége került mérésre, meghatározásra

A hulladékkezelő telep vízháztartási modelljéhez szükség van bemenő adatokra. Ezek a következők voltak:

- a csapadékvíz felszínről történő beszivárgásának és a víztartó közegek átlagos vízkapacitása;
- a vízkezelő hálózat részegységeinek tároló, (gravitációs) vízvezető jellemzői;
- az aktív vízáramoltatást végző berendezések teljesítmény adatai;
- a csurgalékvíztisztító tisztítási hatékonysága, a szűrlet és a koncentrárum egymáshoz viszonyított aránya;
- csapadékot, illetve egyéb technológiai vizeket összegyűjtő felületek nagysága, funkciója és anyagi minősége, a telep lejtési viszonyai;
- a felszín közeli és a lerakó felszínén lejátszódó mikro meteorológiai folyamatok jellemzői.

A keletkező csurgalékvíz meghatározása a telepen üzemelő aktív vízáramoltatást végző berendezések adatai alapján történt. Az egyes szivattyúk üzemórája és teljesítmény adatai alapján számoltuk az egyes csurgalékvíz gyűjtő műtárgyakból átemelt csurgalékvizek térfogatát,

ezáltal következtettünk az egyes csurgalékvíz gyűjtő alegységekben keletkező csurgalékvíz mennyiségére.



1. ábra: Csurgalékvíz-elvezető rendszer sematikus ábrája
Forrás: Belső vállalati anyagok alapján

Eredmények

Kiindulási hipotézisünk szerint a hulladékdeponálás során keletkező csurgalékvizek mennyisége a területre hullott csapadék mennyiségével arányosan változik, azonban a vizsgált terület mikroklimatikus viszonyai ennek a csapadékmennyiségnek a hasznosulását nagymértékben befolyásolják. Egy hulladéklerakó vízháztartásában fontos szerepet tölt be a párolgás, mivel a hőforgalomnak és a vízforgalomnak egyaránt összetevője.

A vizsgált időszak mikroklimatikus viszonyainak meghatározása

2010 decembere és 2011 novembere között a térségben az átlagosnál jóval kevesebb csapadék hullott. A kistájra átlagosan 560-580 mm/év csapadékösszeg jellemző, ezzel szemben a vizsgált időszakban mindösszesen 471,5 mm csapadék hullott.

A hulladéklerakó területét párolgási szempontból 3 részre oszthatjuk, ez alapján 3 különböző összefüggéssel becsülhető az egyes működési alegységek párolgása:

- rekultivált depónia és hulladéklerakással jelenleg is érintett depóniatér: A depónia párolgását az Antal-féle összefüggéssel határoztuk meg, a két elkülönített térszín esetében a tényleges evapotranszspirációjának meghatározásnál a növényi állandót (b) változtattuk, melynek értéke a borítottságtól függ. A hulladéklerakással jelenleg is érintett területen a b értéket 0-ban határoztuk meg, mivel a felszínen növények párolgotatásából eredő párolgotatással nem kell számolnunk. A hulladékérteg átlagos nedvességtartalmát 15-20 % között becsültük.
- komposztáló tér: A nyílt és burkolt felszínre hulló csapadék 40%-a tekinthető párolgási veszteségnek.

1. táblázat: Az egyes térrészek párolgásának bemutatása

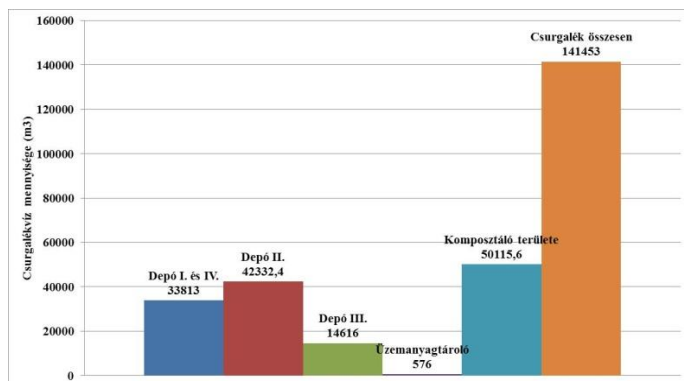
	Rekultivált depóniatér	Hulladéklerakással jelenleg is érintett depóniatér	Komposztáló tér burkolt felszínei
lehullott csapadék (mm)	638,93	257,55	188,60
felszín (m ²)	44037	72527	25590
párolgás (m ³)	28136	18680	4826,3

Forrás: Saját szekesztés

Keletkező csurgalékvíz meghatározása

A csurgalékvíz mennyiségét indirekt módon határozhatjuk meg a csurgalékvíz gyűjtő műtárgyakba beépített szivattyúk üzemóráinak segítségével. A szivattyúk működési idejéből és azok teljesítményéből következtetni tudunk, hogy adott időszakban (napi, havi, ill. egész vizsgált időintervallumra) mennyi csurgalékvíz lett az adott gyűjtőaknából kitermelve.

A fenti számítási metódust követve a következő ábrán látható a képződő csurgalékok mennyisége az egyes részterületeken. Látható, hogy éves szinten az egész telep területén közel 142 ezer m³ csurgalékvíz keletkezik.



2. ábra: Csurgalékvíz mennyiségi megjelenése m³-ben a hulladéklerakó telepen belül

Forrás: Saját szekesztés

Vízháztartási egyenlet meghatározása

A lerakó vízháztartási egyenlete a hidrológiai körfolyamat egyes elemei közötti összefüggéseket hivatott meghatározni. A lerakóban lejátszódó fizikai és biokémiai folyamatok mérésére nem terjedtek ki a vizsgálataink, ezért a vízháztartási egyenletet az alábbiak szerint egyszerűsítettük:

$$Cs - P + K - Cs_u + Cs_uV = 0$$

Cs: a csapadék,

P: a párolgás,

K: a késleltetés (rövidebb ideig a kapillárisokban tározott víz),

Cs_u: csurgalékvíz elvezetés,

Cs_uV: csurgalékvíz visszaöntözés

A késleltetés (raktározás) mértéke megegyezik a telepen képződő csurgalékvíz mennyiségével, tehát a fenti képletbe behelyettesítve az alábbi eredményt kapjuk:

$$K = 67026 \text{ m}^3 - 51642 \text{ m}^3 - 141453 \text{ m}^3 + 137447 \text{ m}^3 = 11.377 \text{ m}^3.$$

Ha ezen számítást elvégezzük csupán a depónia területére megkapjuk, hogy a depóniatestben évente mennyi csurgalékvíz képződik, ill. raktározódik:

	54.960 m ³ (depónia területére hullott csapadék)
–	46.816 m ³ (depónia párolgása)
–	90.761 m ³ (a lerakóból kikerülő csurgalékvíz mennyisége)
+	137.447 m ³ (visszaöntözött csurgalékvíz mennyisége)
<hr/>	
=	54.830 m ³ . (raktározott csurgalék mennyisége)

Az éves szinten raktározott csurgalékvíz mennyiségéből (54.830 m³) kivonva a komposztáló téren képződő csurgalék mennyiségét (50.115 m³), meghatározható az évente a depóniában keletkező csurgalékvíz, melynek mennyisége 4.714 m³.

Következtetések, javaslatok

Vizsgálataink során megállapítottuk, hogy egy hulladéklerakó vízháztartását a mikrometeorológiai körülmények nagymértékben befolyásolják. A párolgási folyamatok miatt a beszivárgó csapadék mennyisége az adott területen a lehullott csapadékmennyiségnek csak 15%-a (8144 m³), ez a csapadékvíz mennyiség már a depóniában a vizsgálat kezdetén jelenlévő nem mérhető vízmennyiséget növeli. A depónia terheltségét megváltoztatja a természetes csapadékokon túl a csurgalékvíz visszaöntözéséből eredő „csapadék” mennyiség, amely éves szinten 137 ezer m³ folyadékmennyiséget jelent, ez tartalmazza a szomszédos komposztáló terület közel 50 ezer m³ csurgalékvizét. is. Számításaink szerint a komposztálótérben keletkező csurgalék mennyisége az egész telep csurgalékvíz mennyiségének kb. 35%-át teszi ki. A depónia vízháztartása a vizsgált esetben egy külső forrásból jelentősen befolyásoltta válik. Ha a depóniát, mint önálló vízgazdálkodási egységet tekintenénk, az éves szinten a depóniában adott meteorológiai körülmények mellett 4.714 m³ csurgalékvíz keletkezik. A a területre hullott, el nem párolgott, és beszivárgó csapadékmennyiségnek 57%-ából képződik csurgalékvíz. A teljes depóniafelületre hullott csapadékvíznek csak 8%-a lesz ténylegesen csurgalékvíz.

Hivatkozott források

- [1.] Demeter Z. (szerk.) (1998): *Hulladékgazdálkodás*, Miskolc, Ökológiai Intézet a Fenntartható Fejlődésért Alapítvány, 50.o.
- [2.] Ehrig, H.-J. (1980): *Beitrag zum quantitativen und quantitativen Wasserhaushalt von Mülldeponien*. Technische Universität

- Braunschweig, Veröffentlichungen des Instituts für
Stadtbauwesen, 392. o.
- [3.] Ehrig, H.-J. (1983): Quality and quantity of sanitary landfill
leachate. *Waste Management & Research*, 1. évf. 1. sz. 53-68 o.
- [4.] El-Fadel, M. Findikakis, A. N., Leckie, J. O. (1997): Modeling
Leachate Generation and Transport in Solid Waste Landfills.
Environmental Technology, 18 évf. 7. sz. 669-686 o.
- [5.] Kjeldsen, P., Barlaz, M.A., Rooker, A.P., Baun, A., Ledin, A.,
Christensen, T.H. (2002): Present and Long-Term Composition of
MSW Landfill Leachate: A Review. *Critical Reviews.
Environmental Science and Technology*, 32 évf. 297–336 o.
- [6.] Lee A. H., Nikraz H., Tse Hung Y., (2010): Influence of Waste
Age on Landfill Leachate Quality. *International Journal of
Environmental Science and Development*, 1. évf. 4. sz. 347-350. o.
- [7.] Safari, E., Baronian, C. (2002): Modeling Temporal Variations in
Leachate Quantity Generated at Kahrizak Landfill, *Proceedings of
International Environmental Modeling Software Society*. 482-487.
o.
- [8.] Yildiz, D. E., Ünlü, K., Rowe, R.K. (2004): Modelling leachate
quality and quantity in municipal solid waste landfills. *Waste
Management & Research*, 22. évf. 2. sz. 78-92. o.

Szerzők:

Dávid Tamás

környezetgazdálkodási agrármérnök szak

III. évfolyam

davit.tamas888@gmail.com

Dr. Bíró Tibor PhD

egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola Természeti erőforrás-gazdálkodási és

Vidékfejlesztési Kar, 3200 Gyöngyös Mátrai út 36.

tbiro@karolyrobert.hu

Barna Sándor

kutatási koordinátor

Károly Róbert Főiskola Természeti erőforrás-gazdálkodási és

Vidékfejlesztési Kar, 3200 Gyöngyös Mátrai út 36.

sbarna@karolyrobert.hu

FELHAGYOTT MEZŐGAZDASÁGI ÉS IPARI TELEPHELYEK HASZNOSÍTÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI A GYÖNGYÖSI KISTÉRSÉGBEN

FARAGÓ PÉTER
KONCZ GÁBOR

Összefoglalás

A rendszerváltás jelentős törést okozott a magyar gazdaság, s ezen belül különösen az ipar és a mezőgazdaság fejlődésében. A gazdaság strukturális átalakulásának eredményeképpen számos üzem bezárt, elköltözött, az ipari területek kiürültek, vagy alulhasznosítottá váltak. Az alulhasznosított barnamezős ipari zónák ugyanakkor elsőrangú építési területeket foglalnak el, jelentős helyi erőforrást képviselnek a települések lakói számára. Hasznosításuk gazdasági, munkaerőpiaci, településrendezési és környezeti szempontból egyaránt fontos. A barnamezős területek újrahhasznosítása esetében sokszor a bontás mellett döntenek, még akkor is, ha az épületek állapota ezt nem feltétlenül indokolja. A nemzetközi és a lassan gyarapodó hazai példák bizonyítják, hogy az egykori ipari és mezőgazdasági épületek újrahhasznosítása is lehet sikeres. Vizsgálatunk célterülete a Gyöngyösi kistérség, amely bővelkedik hasznosítatlan ipari és mezőgazdasági ingatlanokban, ugyanakkor egységes adatbázis hiányában nem volt információ a barnamezős területekről. A tanulmány alapját egy kérdőívek segítségével megvalósított primer adatgyűjtés adja, amelynek segítségével pontos képet kaptunk a barnamezős ingatlanok számáról, kiterjedéséről, tulajdonviszonyairól és hasznosítási formájukról. Fontosnak tartottuk továbbá az újrahhasznosításra vonatkozó pozitív és negatív példák összegyűjtését, amelyekből a gyakorlati szakemberek hasznos információkhoz juthatnak.

Kulcsszavak: barnamező, gazdaságfejlesztés, revitalizáció, funkcióváltás, ingatlanpiac

JEL: R33

Opportunities for utilization of abandoned agricultural and industrial areas in Gyöngyös Micro-region

Abstract

The Hungarian economy, and within this particularly the development of industry and agriculture suffered a significant break caused by the change of regime. As a result of structural transformation of economy a great number of factories were closed and removed, industrial units became empty or underutilized. At the same time the underutilized brownfield industrial zones occupy first-class building areas and represent significant resources for inhabitants of the settlements. The utilization is equally important from the point of view of economy, labour market, settlement image and environment. In the case of revitalization of brownfield areas in many instances the demolition comes to the front even if the building condition not necessarily justifies that. The international and the slowly increasing Hungarian examples prove that reutilization of former agricultural and industrial buildings can be successful. Our study area, the Gyöngyös Micro Region abounds in unutilized industrial and agricultural properties, just then in absence of unified database there was not information about brownfield areas. The study is based on a primer database from questionnaire survey that helps us to get a true picture about the number, area, ownership and utilization form of brownfield estates. We considered important to collect positive and negative examples concerning reutilization, which can provide the experiential experts with useful information.

Keywords: *brownfield, economic development, revitalisation, change of function, real estate market*

Classification: R33

Bevezetés

Nyugat-Európában és az Amerikai Egyesült Államokban a XX. század második felében, megvalósult ipari, gazdasági változások eredményeképpen számos üzem bezárt, elköltözött, az ipari területek kiürültek, vagy alulhasznosítottá váltak. A rohamosan gyorsuló technikai fejlődés is nehézségeket okozott, mert a technológia változásával, az épületekkel szemben támasztott elvárások is átalakultak, amit a régi épületek nem tudnak biztosítani (Lepel, 2009).

A barnamező (brownfield) definíciója az amerikai szakirodalomban a korai 1980-as években fogalmazódott meg először, s kezdetben még csak az elhagyott ipari területeket jelentette. A dezindusztrializáció felgyorsulásával a brownfield fogalma is gazdagodott és egyre újabb tartalmakat kapott (Alker et al., 2000). A gyakorlatban az alulhasznosítottsággal és a környezeti szennyezettséggel társították a fogalmat és nem a korábbi funkció a meghatározó, ezért egykori lakóterület is értelmezhető barnamezőként. A hatékony újrahasznosítás érdekében minden esetben beavatkozásra van szükség (Ferber – Grimski 2002).

Magyarországon ezek a folyamatok csak később, a rendszerváltás után kezdődtek el. A rendszerváltással párhuzamosan a nagyvállalatok szétaprózódtak, vagy megszűntek, épületeik kiürültek. Ennek eredményeképpen sok az elhagyatott vagy rosszul hasznosított ipari létesítmény. A privatizációt követően az épületek magánkézbe kerültek. A hajdani ipari területek megújulását nagymértékben hátráltatta a privatizáció során elaprózódott tulajdonosi szerkezet, és a vállalati telkek néha logikátlan feldarabolása (Barta, 2002). A helyzetet tovább rontotta, hogy jónéhány kis- és középvállalkozó kezébe kerültek az egykori nagyvállalatok telephelyei, itt a tulajdonosok tőkehiánya hátráltatja a megújulást. Közös tulajdonban lévő területek esetén pedig a tulajdonosok eltérő fejlesztési elképzelése, illetve a tulajdonostársak kivásárlásával keletkező pénzhiány okozhat problémát (Ongerth, 2003). A korábbi ipari területeken esetlegesen megjelent fejlesztők, a területek hasznosítását leggyakrabban az épületek bontásával együtt képzelték el (Barta – Kukely, 2004).

A zöldmezős beruházásokat előnyben részesítő ipar és szolgáltatás épületei egyre több szántó és erdőszél helyét foglalják el. Ezeknek az épületeknek az állaga folyamatosan romlik, sok esetben környezeti kockázatot is jelentnek, miközben a helyi közösség egy jelentős értéket veszít el, s idővel csak az épületek lebontásával valósítható meg ezeknek a területeknek a hasznosítása. Napjainkban Kelet-Közép-Európában is elfogadott módszerré vált az egykori üzemépületek, raktárak funkcióváltása, azonban különösen a kevésbé magas ingatlanárakkal jellemezhető településeken nagyon sok olyan ingatlant találhatunk, amelyeknek nem megoldott a fenntartható hasznosítása (Jackson – Garb 2002).

Az épületekre erőforrásként kell tekintenünk a fenntartható fejlődés szellemében. Az épületek a nemzeti vagyon részét képezik, érdemes jól gazdálkodni velük, ezért meg kell vizsgálni további felhasználásuk lehetőségét. A bontás és újrahasznosítás közötti elhatározást nem csupán gazdaságossági, műszaki, hanem értékvédelmi és örökségvédelmi kérdések is befolyásolják (Kirády, 2009).

Anyag és módszer

Kutatásaink során a vizsgálat célterületét jelentő Gyöngyösi kistérség társadalmi-gazdasági viszonyainak és gazdaságfejlesztési gyakorlatának megismerése érdekében a szekunder adatforrások széles körét használtuk fel. A kiindulási alapot a Központi Statisztikai Hivatal adatsorainak feldolgozása, valamint a vonatkozó fejlesztési dokumentumok és sajtóanyagok elemzése jelentette. Az empirikus vizsgálatra a barnamezős területek hasznosítására vonatkozó pozitív és negatív példák összegyűjtését követően kerülhetett sor. A barnamezős ingatlanok hasznosítása speciális körülményeinek megismerése érdekében néhány kiemelt telephelyről interjú készült Gyöngyös város főépítészével.

A barnamezős területekről nem áll rendelkezésre egységes naprakész adatbázis, így elsőként azt tartottuk fontosnak, hogy pontosan megismerjük a rendszerváltás után funkcióját veszített, s azóta új szerepkört kapó, illetve hasznosítatlanul álló ingatlanok pontos körét. Ezt követően kerülhetett sor azoknak a paramétereknek a feltárására, amelyek megkönnyíthetik vagy megnehezíthetik az ingatlan funkcióváltását. Az adatok felvételéhez az önkormányzatok körében kérdőíveket töltettünk ki, minden egyes barnamezős ingatlanra vonatkozóan. A kérdések túlnyomó többsége olyan eldöntendő, zárt kérdés volt, amelyek megválaszolása és ezt követően a kiértékelése, olyan segítséget nyújtana a leendő befektetők számára, amely néhány nagyon hasznos információval, adattal szolgálna a befektetés szempontjából.

Kérdőíves vizsgálatunk során a Gyöngyösi kistérség mind a 25 önkormányzatát megkerestük, azonban mindössze 10 településről kaptunk vissza értékelhető információkat barnamezős területekről. Összesen 70 kérdőív érkezett vissza, amelyek döntő többsége (57 db) Gyöngyös közigazgatási területéhez tartozik. A városon kívül csak Abasárról (4 db) és Karácsondról (2 db) kaptunk információt egynél több barnamezős területről. A 70 barnamezős ingatlan közül 53 db eredetileg ipar

funkcióval rendelkezett, 16 db mezőgazdasági eredetű, s egyedül Abasár jelölt meg egy igen kiterjedt (18 ha-os) katonai területet.

Eredmények

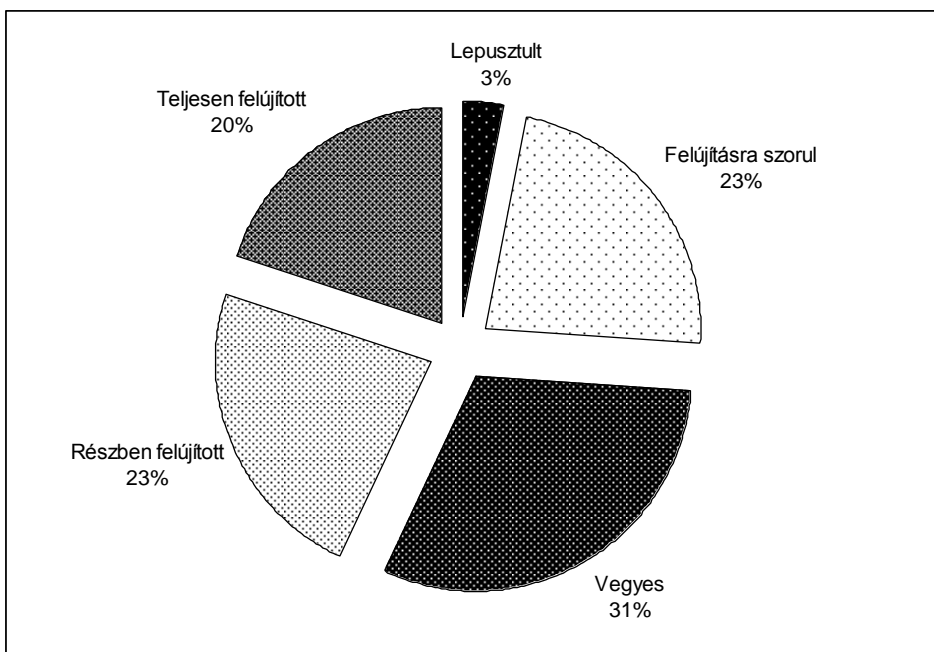
A gyöngyösi kistérség települései természetföldrajzi, településszerkezeti szempontból is szerkezeti és funkcionális egységet képeznek, Gyöngyös város vonzáskörzetéhez tartoznak. A térség gazdaságában is meghatározó Gyöngyös szerepköre, ennek köszönhetően itt lelhetők fel a legnagyobb számban barnamezős területek. Mivel funkcionálisan sokoldalúbb, településszerkezete pedig tagoltabb, mint a környező településeké, a használaton kívüli területek funkcióváltására többféle lehetőséget biztosít. A vidéki települések között a korábbi TSZ telephelyeknek (mezőgazdasági és melléküzemági egyaránt) van nagyobb jelentősége, ezekre nem jellemző, hogy a későbbiekben szolgáltató vagy lakófunkciót kapnának.

A barnamezők területének mérete lényegében megszabja az újrahatszósítás lehetőségeit és a rehabilitáció különféle szisztémáit, ezért volt szükség a kérdőívezés során a telephelyek nagyságának felmérésére. Mert például egy 2-3 hektárnál kisebb terjedelmű terület megújítható lenne pusztán önerőből, vagy piaci tőke segítségével, míg egy nagyobb, 10 hektár feletti területet eltérő módon érdemes kezelni, ezek revitalizációja hosszabb és bonyolultabb művelet, nehezebben vihető véghez és jelentősen több befektetést igényel. 45 olyan területről érkezett kérdőív, amelyek az 1 hektár alatti területek kategóriába tartoznak. A nagyobb méretű, 1-5 hektár között lévő telephelyek száma 19 db volt. Az 5 hektárt meghaladó barnamezős kategóriában viszont már csak 4 terület képviseltette magát a Gyöngyösi kistérségben.

A kézhez kapott adatok alapján megállapítható, hogy a barnamezős területek 60%-a valamilyen hasznosítás alatt áll. Ezen belül a hasznosítottság mértékében azonban számottevő eltérések vehetők észre. Ez jelenthet teljes mértékű hasznosítást, de jelenthet alulhasznosított, kihasználatlan területeket, ahol csak részben vagy alacsony szinten történik valamilyen területhasználat. A hasznosított, vagy részben hasznosított barnamezők jelenlegi hasznosítási területei a korábbi funkcióhoz képest jelentősen átalakultak. A legnagyobb arányban a lakófunkció megjelenése jellemző az új rendeltetésű barnamezős területek körében. Gyakrabban előfordulnak még a szolgáltató, a vendéglátó, valamint a kereskedelmi szerepkörök. A mezőgazdasági barnamezők

többé-kevésbé megtartották eredeti funkciójukat, azonban előfordult olyan eset is, ahol nem maradt meg a korábbi rendeltetés, azonban mégis mezőgazdasági, csak más jellegű szerepet kapott a terület. A kistérség barnamezőinek 34%-a hasznosítatlan terület. Ebbe a csoportba tartozik az abasári egykori honvédségi terület, a gyöngyössolymosi bányaterület, a gyöngyösi élelmiszeripari és építőipari területek egy része, valamint a környező települések mezőgazdasági eredetű területeinek zöme. A hasznosítatlan területek kialakulásának oka részben a kedvezőtlen gazdasági helyzetre vezethető vissza, de ugyanakkor előfordulhat például, hogy az épületek rossz fizikai állapota vezetett a bezáráshoz.

A barnamezős területek állapota jól tükrözi azt, hogy az elmúlt években milyen szerepet töltöttek be, illetve milyen eséllyel kerülhet sor a hasznosításukra a jövőben. Szerencsére a lepusztult ingatlanok száma csekély (3%), közel negyedük azonban felújításra szorul. A hasznosítás 54%-uk esetében csak az ingatlan egy részére terjed ki, amelyeken felújításokat is végeztek. Az ingatlanok egyötöde teljes mértékben felújított az új funkciójának megfelelően. (1. ábra)



1. ábra: A barnamezős épületek állagának megoszlása

Forrás: Kérdőíves vizsgálat alapján saját szerkesztés.

Az önkormányzatok nem tudnak meghatározó szerepet vállalni az ingatlanok revitalizációjában és új funkciókkal való megtöltésében, mivel a privatizációnak köszönhetően a kistérség barnamezős ingatlanjai 96%-ban magántulajdonban vannak, 3%-uk vegyesen magán és önkormányzati tulajdonban és mindössze egyetlen ingatlan van kizárólagos önkormányzati tulajdonban. Az önkormányzatok nem is tervezik ezeknek a barnamezős területeknek a megvásárlását. Az ingatlanok közül mindössze 6 db található külterületen. A belterületi ingatlanok elsősorban Gyöngyösön okoznak településszerkezeti problémákat, mivel 90%-uk városszerkezeti zárványként helyezkedik el.

A barnamezős ingatlanok megújításához jelenleg mindössze az esetek egyharmadában rendelkeznek konkrét fejlesztési elképzeléssel. A területek újrahasznosítása közepes eredménnyel, s csak részben a közcéllal megegyezően történt meg az elmúlt 20 évben. Az új funkciók általában kisebb számú munkahelyet hoztak létre az egyes telephelyeken. Több esetben indokolt lenne az eredeti funkció megtartása, azonban a kedvezőtlen befektetői környezet miatt nem érkeznek új beruházók.

Következtetések, javaslatok

Magyarország az utóbbi két évtizedben a gazdaság további fellendülése érdekében a tőke minél nagyobb volumenben történő beáramlására, tőkevonásra törekedett, ezáltal nem fékezte a zöldmezős beruházások létesítésének mértékét. Gyakran olyan településeken is megfigyelhető a zöldmezős befektetések dominanciája, ahol hasznosítatlanul állnak a barnamezők.

A területek újjáélesztését a barnaövek problémáinak megoldása érdekében, részben funkcióváltással, részben pedig az újonnan betelepülő termelő egységek telephely választási döntéseinél a barnaövek előnyben részesítésével elő kell segíteni. A barnaövezeti rehabilitáció tulajdonképpen a fenntartható fejlődés projektje. A Gyöngyösi kistérség településeinek vezetői fontosnak tartják a problémát, de hangsúlyosan nem tudnak hatással lenni rá. Tudatos beavatkozások nélkül félő, hogy ezeket az előnytelen helyzetű területeket elkerülik a fejlesztések, a fejlődést hátráltató kedvezőtlen állapotok megszilárdulnak, fennmarad a környezet szennyezettsége és tovább folytatódik e térségek leértékelődése, a kapcsolódó szociális problémák állandósulása. A leromló városi iparterületek negatív fejlődési spiráljának megállítása érdekében város rehabilitációs akciók ösztönzése szükséges, amelynek

keretében a szóban forgó településrészek infrastrukturális fejlesztésére kell sort keríteni. Erre jó példa az elmúlt két évben a Gyöngyösön lezajló városrehabilitációs projektek megvalósítása.

A barnaövek hasznosítása csoportosítható gazdasági célú, valamint társadalmi jellegű felhasználás alapján. Mindkét hasznosítási mód kimagasló lehetőségeket rejt. Mindegyiknek megvannak az előnyei, valamint a hátulütői is. A gazdasági célú hasznosítás megfelelő infrastruktúrával ellátott helyszínt biztosít helyi vagy más térségből érkező befektetők számára telephely létesítés céljából, csökkenti a munkanélküliség arányát, javítja a foglalkoztatási helyzetet, illeszkedik a térség gazdaságfejlesztési programjaiba. A társadalmi célú hasznosítás helyszínt biztosít a rehabilitáció keretében a térség kulturális, közösségi életének színesítéséhez; javítja az életminőséget a közösségi élet tereinek kiszélesítésével; valamint ezek következményeként a bűnözést és a szociális különbségeket visszaszorítja.

Hivatkozott források

- [1.] Alker, S. – Joy, V. – Roberts, P. – Smith, N. (2000): The Definition of Brownfield. = Journal of Environmental Planning and Management. 1. 49-69. o.
- [2.] Barta Gy. (2002): A magyar ipar területi folyamatai 1945-2000. Dialóg-Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 272 o.
- [3.] Barta Gy. – Kukely Gy. (2004): A budapesti ipar az államszocializmusban és bukása idején. In: Barta Gy. (szerk.): A budapesti barnaövezet megújulási esélyei. MTA Társadalomkutató központ, Budapest, 35-54. o.
- [4.] Ferber, U. – Grimski, D. (2002): Brownfields and Redevelopment of Urban Areas. CLARINET Group. Austrian Federal Environment Agency, 137 o.
- [5.] Jackson, J. – Garb, Y. (2002): Facilitating brownfield redevelopment in Central Europe: overview and proposals. Institute for Transport and Development Policy, Prague, 17 o.
- [6.] Király R. R. (2009): Ipari épületek rehabilitációja. A Jövő Házától a Zanzáig - Ipari épületekben megvalósult projektek. Moholy-Nagy Művészeti Egyetem, Iparművészet Doktori Iskola, Budapest, 92 o.
- [7.] Lepel A. (2009): Az ipari épületek második élete és újrahazsnosításuk folyamata (PhD értekezés). BMGE, Építész-mérnöki Kar, Építéskivitelezési Tanszék, Budapest, 127 o.

- [8.] Ongerth R. (2003): Javaslat Budapest rozsdáövezetének rehabilitációs koncepciójára. Budapest, Studio Metropolitana Kht.- Ecorys Magyarország Kft.

Szerzők:

Faragó Péter

Vidékfejlesztési agrármérnök (MSc) szak, 2. évfolyam
castrion@freemail.hu

Dr. Koncz Gábor

Adjunktus

Károly Róbert Főiskola

Agrárinformatikai és Vidékfejlesztési Intézet

konczg@karolyrobert.hu

*FELHAGYOTT MEZŐGAZDASÁGI ÉS IPARI TELEPHELYEK HASZNOSÍTÁSÁNAK
LEHETŐSÉGEI A GYÖNGYÖSI KISTÉRSÉGBEN*

A TELJESÍTMÉNYMÉRÉS KÉRDÉSEI A KÖLTSÉGVETÉSI INTÉZMÉNYEKBEN

FODOR GIZELLA JULIANNA
TAKÁCS ISTVÁN

Összefoglalás

A teljesítmény mérése, értékelése, s még inkább a teljesítményt befolyásoló tényezők feltárása kulcsfontosságú úgy az üzleti vállalkozások, mint a nem profitorientált szervezeteknél is. A mérési módszereket neves közgazdászok, üzleti szakemberek igyekeznek tökéletesíteni. A non-profit szervezetek szembeni elvárások teljesítésének mérése jellemzően a költségek, a gazdálkodás elemzésével történik, de nyilvánvalóan ez nem elegendő. Igaz ez a költségvetési szervként működő közoktatási intézményekre is, amelyek közfeladatot látnak el közpénzek felhasználásával. A cikk célja, hogy egy konkrét non-profit szervezet vizsgálatával bemutassa az eredményesség mérés kulcskérdéseit, továbbá ismertesse azt a modellt, amely célja a közoktatási intézmények teljesítményének összehasonlítása. Ez a modell az eddig alkalmazott modellek kritikai értékelése révén szerzett tapasztalatok felhasználásával, az azokban feltárt hiányosságok kiküszöbölésére tesz kísérletet.

Kulcsszavak: közoktatás, összehasonlító elemzés, közjavak, hatékonyság, modell

JEL: H41, H52, P17, P51

Issues of performance measurement in institutes of public sector

Abstract

Measurement and evaluation of performance, furthermore exploring the factors influencing performance play a key role for business as well as for non-profit organizations. Renowned economists as well as business professionals seek to improve the measurement methods. Measuring the fulfillment of the expectations against the non-profit organizations is typically evaluated by analyzing the costs and the management however this is obviously not enough. This is true for the public education as budgetary financed public institutions, having a public-service mission and using public funds. The goal of the paper is to show the key issues of

the effectiveness measurement by the analysis of a specific nonprofit institution and describe a model which is designed to compare the performance of different public education institutions. Based on the critical evaluation of the experiences of the models used so far the presented model attempts to correct those deficiencies.

Keywords: *public education, comparative analysis, public goods, efficiency, model*

Classification: H41, H52, P17, P51

Bevezetés

„Ha mérni tudjuk, amiről beszélünk, és számokkal kifejezni, akkor tudunk valamit róla; de ha nem tudjuk mérni, ha nem tudjuk számokkal kifejezni, akkor tudásunk szegényes és nem kielégítő”
(Lord Kelvin) [Idézi: Wimmer 2002. 4. p.]

A költségvetési intézmények az államháztartás részeként működnek. Elméletileg az állam feladatvállalásának terjedelme és az erre elkölthető pénz – a gazdaság teljesítménye – határozza meg az államháztartás működtetésének feltételrendszerét. A rendszerváltó Magyarország a „szociális piacgazdaság” értékrendszerét helyezte középpontba. Ennek következménye növekvő pénzügyi determinációt jelentett az államháztartás számára. Ugyanakkor a költségvetési rendszer anomáliái az elmúlt évtizedekben nemcsak Magyarországon, de a fejlett országokban is felszínre kerültek. (Báger et al. 2009)

Az állam feladatai időszakonként és államformánként változó. Közös jellemző, hogy azok közhatalmi és közszolgáltatási feladatok.

Az államháztartás rendszerén belül speciális helyet foglal el a közoktatás. Napjainkban ezen a területen is gyakran használt értéket meghatározó fogalmak a hatékonyság, eredményesség és méltányosság. (Lannert 2004)

A hatékonyságot gyakran a költségek felhasználásával azonosítják és az „olcsóság” szinonimájaként használják. Emiatt a pedagógusok számára a hatékonyság és eredményesség sokszor elválik egymástól, mivel az eredményes oktatás nem olcsó. A szakmai munkában elért eredmények megvalósításához felhasznált szellemi befektetésnek ára van, tehát ebből a szempontból a hatékonyság és eredményesség egymásnak ellentmondó fogalmak is lehetnek. (Lannert 2004)

A hatékonyságot köznapi értelemben nem más, mint a tervezett hatás elérésének képessége, technikai értelemben pedig a pedagógusok körében

az az iskola tekinthető hatékonyak, amelynek diákjai jó eredményt produkáltak az alapkészségek mérése során.

Az oktatásnak nem elsősorban az a célja, hogy hatékony legyen, inkább az eredményesség fontos a területen dolgozók számára. A rendszert irányítók, az állam számára – a szűkös erőforrások miatt – egyre nagyobb jelentőséget kapott az oktatás hatékonyságának kérdése.

Önmagában, kiemelve környezetéből azonban ez nem vizsgálható, hiszen számos objektív tényező hat az iskolarendszer alakulására, például:

- a társadalom szerkezete,
- az ország gazdasági helyzete,
- a termelés műszaki és technikai színvonala,
- a gazdaság és munkaerőpiac elvárásai,
- a társadalom kulturális színvonala,
- iskoláztatási hagyományok,
- nevelési modellek.

A non-profit szektort vizsgáló elméleti modellek körében a hatékonysági modellek hatékonysági deficitet feltételeznek a non-profit szektor oldalán. Alapfeltevésük az, hogy ezen szervezetek tevékenységének hatékonysága mindenképp alacsonyabb lesz, mint a piaci szervezeteké, mivel hiányoznak a profitérdekelt tulajdonosok. (Bartal 2005)

Az alapvetően gazdasági irányultságú nemzetközi szakirodalomban az egyik lehetséges megközelítési mód a non-profit szervezetek sajátosságait hangsúlyozza, egyedi módszereket keres, a másik az üzleti világban kialakult elveket és gyakorlati megoldásokat igyekszik adaptálni a non-profit szervezetek teljesítményének megragadására, értékelésére.

Révész (2001) felhívja a figyelmet arra, hogy valójában ugyanannak a problémának két oldaláról van szó: egyrészt a non-profit szervezetek arra törekszenek, hogy megkülönböztessék magukat a profitorientált szektortól, másrészt számos tekintetben hasonlítani kezdenek az üzleti szervezetekre. Az ilyen szervezetek teljesítménye egyaránt vizsgálható a tevékenység hatékonysága és eredményessége szempontjából.

A számos hazai non-profit szektort vizsgáló modelltől kiemelendő Farkas és Molnár által 2007-ben kidolgozott Nonprofit Elszámoltathatóság Standardjai módszere, Hegyesi és Fekete 2006-ban közreadott Társadalmi Igazságosság Indexe, valamint Kákai 2008-ban publikált kutatása, amelyben a gazdasági megközelítésen túlmutató, a társadalmi szerepet hangsúlyozó új szemszögből világította meg a szektor tevékenységét.

A non-profit szervezetek érdekeltek abban, hogy teljesítményükről kézzelfogható, értékelhető információkkal rendelkezzenek:

- a működés hatékonysága, eredményessége növelése érdekében;
- versengő finanszírozási környezetben a támogatók egyre gyakrabban kérnek a támogatások feltételeként, illetve azok ellenőrzéséhez a szervezeti teljesítményről információt;
- a szervezetek hírnevének erősítéséhez, értékeinek terjesztéséhez jól kommunikálható teljesítmény-információkra van szükség;
- az eredmény-mutatókkal jobban ösztönözhető a közreműködők és világosabbá tehető a célok. (Pavluska 2006)

Egy non-profit szervezet működése akkor tekinthető eredményesnek, ha teljesítménye egyszerre szolgálja a küldetést, az alapítói célok elérését és a működőképesség fenntartását. A teljesítmény kifejezéséhez és értékeléséhez ezért megfelelő mutatókat kell konstruálni, amelyek szokásosan az input, a tevékenység, az output és az eredményesség kategóriáinak kifejezésére alkalmasak. A non-profit szervezetek esetében ezek a kategóriák a következőképpen értelmezhetők (Pavluska 2006):

- *Inputok*: a tevékenységéhez rendelt vagy felhasznált erőforrások. Számszerűsíthető mutatói a felhasznált pénz, az eszközök, a felszerelések, az infrastruktúra, az alkalmazottak és a ledolgozott munkaidő stb. Nem számszerűsíthetők a társadalmi és a humán tőke jellegű erőforrások, például a motiváció, az attitűd, az érték, illetve a tudás, képesség, információ. Az input mutatókhoz tartoznak az erőforrásokkal kapcsolatos költséginformációk és a működést korlátozó szabályok és követelmények is.
- *Tevékenységek*: azt fejezik ki, hogy mi történik a szervezetben az erőforrásokkal abból a célból, hogy közvetlenül vagy közvetve elősegítsék a szervezeti küldetés vagy a célok teljesülését. A tevékenységek technikákkal, eljárási módokkal fejezhető ki.
- *Outputok*: a tevékenységek közvetlen eredményei, amelyeket többek között a felhasznált munkamennyiséggel, a rendelkezésre állási idővel és kapacitással, az igénybevevők, az elért személyek stb. számával jeleníthetünk meg.

Anyag és módszer

Az előző tapasztalatok alapján nyilvánvalóvá vált, hogy nem létezik olyan mutató, amely önmagában képes egy közoktatási intézmény hatékonyságát, eredményességét, sikerességét mérni, és azt a külső szemlélő – vagy a belső érdekelt – számára megbízhatóan bemutatni.

Minden érdekelt számára más szempont kerül az első helyre, vagy válik fontossá:

- Jogszabályi megfelelés: „közpénzekkel” való elszámoltathatóság, „közcélok” megvalósulásának ellenőrizhetősége;
- Állam számára: teljesítmény, teljesítményre ható tényezők;
- Fenntartó érdeke: gazdasági hatékonyság;
- Intézményvezetői szempont: külső megítélés;
- Érdekeltek (pedagógusok): célok megvalósulása, a szerepek, felelősség meghatározása, saját eredmények ellenőrzése;
- Igénybevevő (szülő, diák): szolgáltatás színvonala, elérhető eredmények, ezekkel elérhető további lehetőségek.

E szempontok figyelembevételével került összeállításra egy mutatókból álló mérési módszer, ami az érdekeltek számára komplex, objektív módon tudja megmutatni egy oktatási intézményben folyó munka hatékonyságát, eredményességét, sikerességét. A modell argumentumai (1. táblázat):

1. **Intézményi jó hírnév:** Egységes kérdőív feldolgozásával pl. egy 100 pontos értékelési rendszerben megszerzett pontszámok. A szülő, a pedagógus és a fenntartó számára is információt nyújt az iskola külső megítéléséről.
2. **Intézményi kapacitások kihasználtsága:** az iskola alapító okiratában meghatározott férőhely kihasználtsága, figyelembe véve a területre jellemző demográfiai változásokat %-ban meghatározva 1-100 között. A fenntartó és az állam számára fontos mutató, de az intézményi erőfeszítéseken túlmenően képet ad az iskola iránti érdeklődésről.
3. **Országos rangsor:** A Neuwirth módszer alapján felállított iskolatípusonkénti sorrend, eredményességi kategória.
4. **Kompetenciamérés eredményei:** Az iskolától elvárt teljesítményhez viszonyított tényleges eredmények %-ban meghatározva.
5. **Érettségi eredmények:** Végzős tanulók által elért érdemjegyek alapján számított iskolai átlag (%), amely az iskolavezetés, a pedagógus számára nyújt segítséget a munkájuk sikerességének megítélésében, de a szülő részére is információt nyújthat az elvárt teljesítményről.
6. **Felvételi eredmények:** Az iskolatípus szerinti kategóriában elért helyezés. Az iskolát választó diák, szülő részére fontos információ – ha teljesíti az iskola által elvárt követelményeket, ilyen eséllyel juthat be a felsőfokú oktatási intézménybe.
7. **Intézményi saját bevételek:** A normatív támogatáson felüli intézményi gazdálkodásból adódó többlet egy tanulóra jutó összege. A mutatóból látható tesz-e valamit annak érdekében az iskola vezetése, hogy

kiegészítve az állami támogatás összegét az iskolába járók részére színvonalasabb ellátást biztosítson.

8. **Pályázati támogatások:** Az iskola által elnyert támogatások egy tanulóra jutó összege. Ez az adat főként a közvetlenül tanulókra fordítható erőforrások nagyságát mutatja, olyan elemeket tartalmazhat, mint a taneszközök fejlesztésére, diákprogramok szélesítésére, külföldi tanulmányutak szervezésére fordított kiadás.
9. **Eszközellátottság:** Az egy tanulóra jutó intézményi vagyon nettó értéke (ingatlanok nélkül), illetve ennek alakulása az előző évhez képest. Az intézményi gazdálkodásról ad képet, arról, hogy a megszerzett erőforrások hogyan hasznosulnak, hogyan használja fel az iskola a rendelkezésre álló, illetve megszerzett anyagi javakat.

1. táblázat A közoktatási intézmények hatékonyságmérésére kidolgozott lehetséges módszer

Mutatószám rendszer		
Piaci pozíció	Jó hírnév	pontszám
	Kihasználtság	%
	Országos rangsor	kategória (Neuwirt módszer)
Hozzáadott érték (profit)	Kompetenciamérés	pontszám
	Érettségi eredmények	éremjegy átlag %
	Felvételi eredmények	helyezés, kategória
Gazdasági – pénzügyi pozíció	Saját bevételek	egy tanulóra jutó
	Pályázati támogatások	egy tanulóra jutó
	Eszközellátottság	egy tanulóra jutó

Forrás: saját szerkesztés

Eredmények

A PHG modell alapján értékelésre került a sátoraljaújhelyi Kossuth Lajos Gimnázium hatékonysága a 2007-2009. közötti időszakban. (2. táblázat)

Az iskola „Piaci pozíció”-ját stabilan az tartja, hogy 80% feletti a mutatók értéke, ami az iskola vegyes típusát, a földrajzi elhelyezkedését (Észak-kelet Magyarország), a diákok szociokulturális környezetét figyelembe véve szép eredménynek ítéltető.

Az előállított „Profit” abszolút számokban gyengébb teljesítményt mutat, de ezeket a mutatókat összevetve más oktatási intézmények azonos típusú adataival, országos átlagokkal, jó eredményt kapunk, és itt sincs jelentős ingadozás az évek között.

A „Gazdasági pozíció” megítélésénél nem lehet eltekinteni az állami szerepvállalás változásának hatásaitól. A normatív támogatás és a

pályázati lehetőségek csökkenését az iskola a saját bevétel növelésével igyekezett kompenzálni. Az intézmény megítélésénél kedvező képet mutat, hogy törekszik a pénzügyi-gazdasági helyzet stabilan tartására a csökkenő lehetőségek ellenére, ami hatékony gazdálkodásra utal.

Az eszközellátottság azonban folyamatosan romlik. A mutatóból látszik, hogy a tárgyi eszközök megújítására a saját bevételekből nem jutott forrás, azt a működésre fordította az intézmény.

A módszer szerint képzett mutatókból megállapítható, hogy a Kossuth Lajos Gimnázium hatékonysága – az eszközellátottság kivételével – jó, és közel azonos a vizsgált időszakban. Tehát ezekkel a mutatókkal az iskola eredményessége, hatékonysága kimutatható és megmutatható.

2. táblázat A hatékonyság mérése a „PHG” módszerrel

Kossuth Lajos Gimnázium, Sátoraljaújhely				
Mutatószám		2007.	2008.	2009.
Piaci pozíció (pontszám)	Jó hírnév	..	80	84
	Kihasználtság	100	100	100
	Országos rangsor	„kék”	„kék”	„kék”
Hozzáadott érték (profit) (%)	Kompetenciamérés	102,97	99,51	103,06
	Érettségi eredmények	64,0	67,4	68,5
	Felvételi eredmények	43,0	25,4	48,5
Gazdasági- pénzügyi-pozíció (Ft-ban)	Saját bevételek	33 931	43 476	43 449
	Pályázati támogatások	32 162	32 041	22 548
	Eszközellátottság	94 275	87 925	78 049

Forrás: saját szerkesztés

Következtetések, javaslatok

A közoktatási intézmények eredményességének mérésére alkotott mutatók kifejeznek valamilyen hatékonyságot, de azok csak egy-egy részterületre vonatkoztathatók, az iskolai munkát egységesen nem tudjuk vele megítélni, minősíteni. Minden érdekelt számára más szempont kerül az első helyre, vagy válik akár egyedüli szempontként fontossá.

A kidolgozott értékelési modell olyan komplex mutatót kíván képezni, amely minden érintett számára tartalmazza a számára legfontosabbnak ítélt szempontot, és meggyőzi arról, hogy annak többi összetevője is lényeges a megítélés szempontjából.

A módszer szerint képzett mutatókból megállapítható, hogy a modell tesztelésére használt intézmény hatékonysága közel azonos a vizsgált időszakban. A „PHG” mutatószámokkal jellemzett nonprofit intézmény hatékonyságáról, eredményességéről átfogóbb képet kapunk, mint egy-egy kiragadott mutatóval.

Hivatkozott források

- [1.] Bartal A. M. (2005): Nonprofit elméletek, modellek, trendek. Századvég Könyvkiadó, Budapest. 316. p.
- [2.] Báger G., Jánossy D., Kovács R., Pulay Gy., Tököli L., Vigvári A. (2009): Az állam célszerű gazdasági szerepvállalása a XXI. század elejének globális gazdaságában. Tanulmány, Állami Számvevőszék Kutatóintézete, Budapest.
- [3.] Farkas F., Molnár M. (2007): A magyar nonprofit szektor szervezeteinek elszámoltathatóságát értékelő standardok és módszertan. Statisztikai Szemle. 85 (9). pp. 804-820.
- [4.] Hegyesi G., Fekete O. (2006): Kísérlet a nonprofit szervezetek felmérésére a Társadalmi Igazságosság Index segítségével. Civil Szemle. 3 (1). pp. 5-33.
- [5.] Kákai L. (2008): A szervezetek működését befolyásoló problémák. Civil Szemle. 5 (3). pp. 22-36.
- [6.] Lannert J. (2004): Hatékonyság, eredményesség és méltányosság. Tanulmány. Új Pedagógiai Szemle. 2004. december 15. p.
- [7.] Neuwirth G. (2005): :A középiskolai munka néhány mutatója 2004. Országos Közoktatási Intézet Budapest.
- [8.] Pavluska V. (2006): Teljesítménymérés és teljesítményértékelés a nonprofit szervezetekben. 1. pp. 24-36.
- [9.] Révész É. (2001): A teljesítmény értelmezése és értékelése nonprofit szervezetekben. Kézirat, Budapesti Corvinus Egyetem.
- [10.] Wimmer Á. (2002): Üzleti teljesítménymérés. 17. sz. Műhelytanulmány. Vállalatgazdaságtan Tanszék. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem. Budapest. 48 p.

Szerzők:

Fodor Gizella Julianna

Vállalkozásfejlesztés MA szak

II. évfolyam

fodorg28@gmail.com

Dr. habil Takács István PhD

egyetemi docens, tanszékvezető

Károly Róbert Főiskola

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Vállalatgazdaságtan Tanszék

itakacs@karolyrobert.hu

PÉNZ- ÉS TŐKEPIACI STRATÉGIÁK RENDSZEREZÉSE, ÉS A KIVÁLASZTÁSI SZEMPONTOK KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉSEK FELTÁRÁSA

KOCSIS MÁRIÓ
ZAKÁR TIVADAR

Összefoglalás

Kutatásunk célja a pénz- és tőkepiaci stratégiák összegyűjtése, osztályozása és rendszerezése volt. A rendszer megalkotásánál arra törekedtünk, hogy abba már a létező, vagy a későbbiekben kialakuló stratégiák is besorolhatóak lehessenek. A kutatásunk első lépéseként tőkepiaci stratégiákat kellett összegyűjteni, amelyek elemzésével létrehoztuk azokat a csoportosítási ismérveket, amelyek a rendszerező táblázatot alkotják. Ezek alapján az időtáv, a módszertani megközelítés, a kockázat kezelése és a termékek szerint rendszerezésre kerültek a stratégiák.

Miután létrehoztuk a rendszert, a csoportosítási ismérvek közötti összefüggések feltárása volt a célunk. Kutatásunk eredményeként mélyebb betekintést nyertünk a hatékony stratégiák felépítésébe és használatába, amely implicit módon a stratégiák kiválasztásában, vagy akár egy új stratégia kialakításában is segítséget nyújthat.

A rendszerező munkát követően arra a kérdésre kerestük a választ, hogy a stratégiák alkalmazása valóban többlethozamot eredményez-e a véletlenszerű kereskedéssel szemben. Ennek igazolására egy olyan teszt sorozatot hoztunk létre, amely során néhány stratégia eredményét összevetettük a véletlenszerűen generált kötésekkel álló kontrollkereskedési adatokkal. Az eredmény visszaigazolja, hogy piaci szereplőként érdemes stratégiákat használni a hosszú távú eredményesség érdekében.

Kulcsszavak: stratégia, tőkepiac, rendszerezés, ismérv, csoportosítás

JEL: G11

Systematization of money and capital market strategies and the relationships between the selection criteria of strategies

Abstract

The objective of our research was to collect, classify and systematize money and capital market strategies. We have aimed at creating a system into which any existing or future emerging strategies could be classified. After collecting strategies we analysed them and created grouping criteria which build up our system. On this basis we systematized these strategies by horizon, method, risk management and instruments.

Having created the system we have aimed to reveal relationships between grouping criteria. As a result of our research we gained deeper insight into the set up and use of efficient strategies. It can help to choose and create strategies.

After the systematic work we sought the answer whether the use of strategies is more efficient than accidental trading. We created a test which compares the result of strategies and accidental trading. The results show that strategies can produce significant excess return as opposed to the accidental trading.

Keywords: *strategy, capital market, systematization, criteria, classification*

Classification: G11

Bevezetés

A pénz- és tőkepiaci befektetési és kereskedési gyakorlatot megvizsgálva jól szembeűnik, hogy számos különböző, eltérő megközelítésen alapuló stratégia lelhető fel. A gyakorlatban és az elérhető szakirodalomban azonban ezek a stratégiák mind-mind rendszertelenül fordulnak elő. Úgy véljük, hogy a szakirodalomban definiált stratégiák osztályozásával hozzájárulhatunk a pénzügyi tudomány gyakorlati alkalmazásához. Célunk, hogy ezeket a stratégiákat összegyűjtve elemezzük, és egy olyan komplex rendszert hozunk létre, amely rávilágíthat a hatékony stratégiák alkalmazásának vagy kialakításának főbb szempontjaira. Célkitűzésünk volt továbbá, hogy a gyűjtő és elemző munka folyamán olyan ismérveket azonosítsunk, amelyek külön-külön is meghatározó szempontként jelennek meg egy hatékony stratégia kialakítása során. A rendszer megalkotása nemcsak a stratégiák kiválasztási folyamatát segítheti elő,

hanem eredményeképpen akár új stratégiák kialakításához is segítséget nyújthat.

Kérdésként merülhet fel, hogy a stratégiák alkalmazása valóban releváns többlethozamot eredményez-e a véletlenszerű kereskedéssel szemben, így ennek bizonyítását is felvállaltuk egy teszt sorozattal, amelynek eredménye várhatóan visszaigazolja a rendszerező munka létjogosultságát, és az elérhető hozamok mérete által a jelentőségét is.

Anyag és módszer

A különböző szakirodalmakban fellelhető stratégiák pontos leírását szükséges volt első lépésként összegyűjteni. Igyekeztünk minél több stratégia pontos leírását felkutatni annak érdekében, hogy a rendszerezés minél teljesebb körű lehessen, és megállapításaink biztosabb alapon álljanak. Ebből kifolyólag a napon belüli (daytrade) stratégiákon túl a hosszú távú, 5-10 évre szóló fókuszált befektetés is helyet kapott vizsgálatunkban. Gyűjtőmunkánk során olyan neves piaci szereplők módszereit vizsgáltuk meg, mint Warren Buffett, Soros György, Nicolas Darvas és nem utolsósorban Jeff Cooper. Cooper Hit and Run stratégiái közül négy került feldolgozásra (Cooper, 2004). Ezen túl a különböző részvényportfólió stratégiákat is igyekeztük rendszerbe foglalni (May, 2003). A rendszerbe foglalt forex stratégiák leírásait a Forex Bázis honlapjáról dolgoztuk fel.

A gyűjtőmunkát követően a rendelkezésünkre álló strukturálatlan információ tömeget kezelhetővé kellett tenni, vagyis a rendszerezés alapjainak lefektetését kellett kidolgozni. Ehhez a tartalomelemzés módszertana nyújtott segítséget, amely során a szövegek belső (látens) tartalmát vizsgáltuk. A tartalomelemző munka során rajzolódott ki azok a csoportosítási ismérvek, amelyek később a létrehozott rendszer alapját képezték.

Az elemzés során mindenekelőtt az időtáv rajzolódott ki, mint rendszerező ismérv. Amennyiben piaci aktorként szeretnénk belépni a pénzügyi piacokra, elsőként meg kell fogalmaznunk azt a célt, amely miatt tőkénket kockázatnak tesszük ki. Ezen belül fontos figyelembe venni azokat a személyes tényezőket is, mint az egyéni stressztűrőképesség, a munkahelyi- és családi állapot. Sőt, az aktuális piaci környezet sem elhanyagolható szempont, amely gyakran determinálja a piaci szereplők lehetőségeit, tranzakciókon keresztül jellemző reakciókat meghatározzák. A körülmények tisztázása már kirajzolja azt, hogy milyen időperiódusra kössük le tőkénket.

Következő lépésként a stratégiák az őket felépítő módszertan alapján kerültek összehasonlítás alá. Meghatározásra került ezen belül a fundamentális, technikai valamint Nicolas Darvastól ismert technofundamentalista (Darvas, 2009) megközelítés is. További alcsoportként jelenik meg a pszichológiai, valamint a reflexív megközelítés. Utóbbi a Soros György által papírra vetett reflexivitás elméletét használja fel (Soros, 1996). A technikai megközelítésen alapuló stratégiákat (Kecskeméti - Papadimitropulosz, 2009) három típusra osztja: indikátor típusú, alakzat típusú és a kettőt vegyítő stratégiákra.

Minden stratégia során kiemelkedő kérdésként jelenik meg, hogy a pozíciók körüli bizonytalanságot hogyan kezelik. Éppen ezért indokolt volt a kockázat kezelése szempontjából is összehasonlítás alá vonni a stratégiákat. Ezen belül meghatározásra került a stop megbízás, amely egy olyan ellenirányú pozíció felvétele, amely maximalizálja az elveszithető pénzmennyiséget. Ugyancsak helyet kapott a diverzifikáció, valamint az alapos elemzésen nyugvó kockázatkezelés.

Ugyancsak fontos kérdés, hogy célunkat milyen eszközzel kívánjuk elérni, így a kereskedés és befektetés tárgya szerint is rendszerezésre kerültek a stratégiák. Ez alapján a részvényeket, kötvényeket, opciókat, CFD-eket, határidős termékeket és azonnali devizát határoztuk meg, mint rendszerező szempontok.

Arra a kérdésre keresve a választ, hogy vajon található-e releváns különbség a stratégiák alkalmazása és a véletlenszerű pozícionyítások között, egy tesztsorozatban kereskedéseket modelleztünk a stratégiáknak megfelelően. Két részvényen öt stratégia került a vizsgálatba. Létrehoztunk ugyanezekre az értékpapírokra egy-egy véletlenszerű kötésekkel álló kontrolladat-csoportot. A stratégiák kötésadatai és a kontrolladatok között páros t-próbával mutattuk ki, hogy van-e szignifikáns hasonlóság.

Eredmények

Rendszereztük a stratégiákat egy logikai mátrixba foglalva (1. ábra), és jól látható, hogy az időtáv és a többi csoportosító ismerv keresztmetszetében elhelyezkedő stratégiák milyen ismérvek szerint azonosíthatóak, azok miként határozzák meg. A rendszerező táblán megfigyelhető, hogy balról jobbra haladva csökken a nyitott pozíciók tartási ideje.

Az időtáv és a módszertani megközelítés metszeteiben jól kirajzolódik a két ismerv közötti összefüggés. Míg a befektetések során a belső érték meghatározását célzó fundamentális elemzés dominál, addig az

árfolyamok mozgását vizsgáló technikai elemzés a kereskedési stratégiák jellemzői. Itt átfedés figyelhető meg az aktív portfóliókezelés tekintetében, mivel ez esetben fundamentális és technikai elemzés tetszés szerint alkalmazható. A kereskedés során is érdemes figyelni a fundamentumokat, de ebben az esetben az akkori jelentések, makrogazdasági adatok hathatnak az árfolyamok mozgására. További érdekes eredménye a rendszerezésnek, hogy a pszichológiai megközelítés rövid távon használható, mivel ebben az esetben jelenik meg a piaci szubjektív aspektusa, a szereplők félelmei, reményei, és a spekulatív tőkemozgások is kifejtik hatásukat.

Az időtáv és a kockázat kezelése közötti összefüggések alapján elmondható, hogy a stopok alkalmazása a kereskedési stratégiák eszköztárára jellemzőek, azonban itt is megjelenik az aktív portfóliókezelés is. A diverzifikáció során egyszerre több kereskedési terméket tartunk, és ezek egymáshoz viszonyított mozgásai kizárják az egyedi kockázatot (Bodie–Kane–Marcus, 2001). Ez elsődlegesen a befektetési stratégiáknál jellemző, azonban napon túli kereskedési stratégiáknál is megjelennek, mikor egyszerre több pozíciót veszünk fel.

Az alapos elemzésen alapuló kockázatkezelés Warren Buffett fókuszált portfóliójánál jelenik meg. A híres amerikai befektetési guru a fundamentális tényezőket veszi figyelembe a befektetési döntéseinél, és meglátása szerint a kockázat maga is a belső érték függvénye (Hagstrom, 2006), ebből kifolyólag a bizonytalanságot alapos és átfogó elemzéssel tudjuk csökkenteni.

A termékek szerinti rendszerezés során megfigyelhető, hogy a részvények mind a befektetési, mind a kereskedési stratégiák eszközei lehetnek. Hornstein (2003) megkülönböztetett fundamentális (value) és növekedési (growth) részvényeket, amely megmagyarázza, hogy ezek az instrumentumok megfelelnek a hosszú távú befektetői és a rövid távú kereskedői preferenciáknak is.

A kötvények esetében egy lépcsőzetes lejáratú államkötvény-portfóliót („bond ladder”) (Stanyer, 2006) vizsgáltuk, amely befektetési stratégia, azonban itt meg kell jegyezni, hogy a reflexív stratégia valamennyi instrumentumot használhatja. A rendszerezésből kiténik, hogy a többi termék a kereskedői igényeket elégíti ki. Mindezt olyan tulajdonságoknak köszönhetik, mint a tőkeáttétel, amely lehetővé teszi, hogy tőkénk többszörösét tegyük kockára a piacon a nagyobb hozam reményében. További példa lehet, hogy a CFD vételi pozíció esetében napi kamatot kell fizetnünk, amely révén a rövid távú kereskedésnél kínálnak jó lehetőségeket ezek a termékek.

PÉNZ- ÉS TŐKEPIACI STRATÉGIÁK RENDSZEREZÉSE, ÉS A KIVÁLASZTÁSI SZEMPONTOK KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉSEK FELTÁRÁSA

			Időtáv		
			Befektetési	Kereskedési	
				Swingtrade	Daytrade
Megközelítés	Fundamentális		Kötvényletra Fókuszált portfolió Aktív portfolió Passzív portfolió		
	Technikai	Alakzat		Teknőc stratégia Expansion breakouts 180's	Kitörési stratégia 180's
		Indikátor			Napraforgó stratégia Forex stratégia
		Vegyes	(Aktív portfolió)	1-2-3 Pullback	
	Technofundamentalista			Dobozolás stratégia	
	Pszichológiai			Expansion Pivots	Pszichológiai szint
	Reflexív			Reflexív stratégia	
Kockázat kezelése	Stop		(Aktív portfolió)	Teknőc stratégia Dobozolás stratégia Expansion breakouts 1-2-3 Pullbacks Expansion Pivots 180's	(Pszichológiai szint) Kitörési stratégia (Napraforgó stratégia) Forex stratégia 180's
	Diverzifikáció		Aktív portfolió Passzív portfolió		
	Elemzés		Kötvényletra Fókuszált portfolió	Reflexív stratégia	
Termék	Részvény		Fókuszált portfolió Aktív portfolió Passzív portfolió	Teknőc stratégia Dobozolás stratégia Expansion breakouts 1-2-3 Pullbacks Expansion Pivots 180's Reflexív stratégia	180's
	Kötvény		Kötvényletra	Reflexív stratégia	
	Opció			Reflexív stratégia	
	CFD			(Teknőc stratégia) 180's Reflexív stratégia	180's
	Határidős termék			Reflexív stratégia	
Spot FX			Reflexív stratégia	Pszichológiai szint Kitörési stratégia Napraforgó stratégia Forex stratégia	

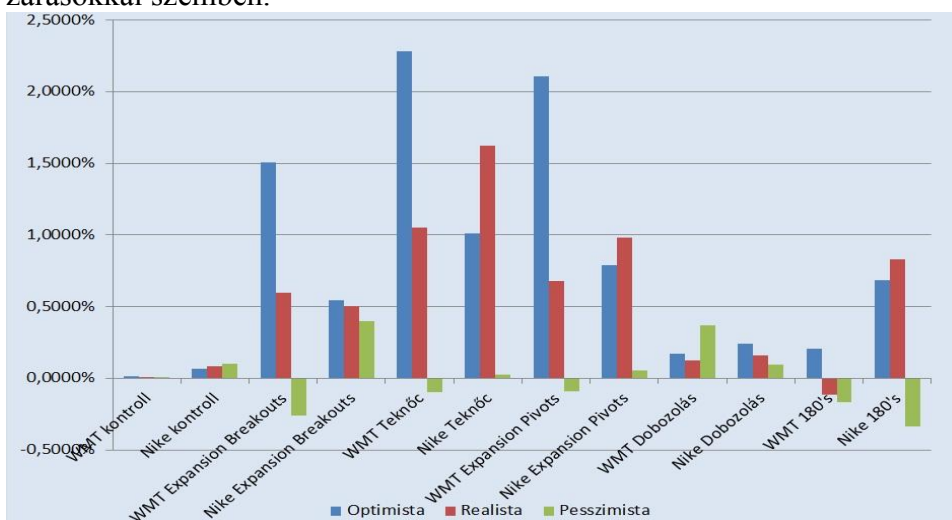
1. ábra. Stratégiák rendszerezése

Forrás: Saját szerkesztés

Miután létrejött a rendszer, és az egyes ismérvek közötti összefüggések megvizsgálhatóvá váltak, a fentebb említett teszt sorozatot hajtottuk létre. A vizsgálat során 2010. január 1-től kerestük a részvények

árfolyamgrafikonján a beszállási szignálokat. A szubjektív értékítélet kizárása érdekében három scenáriót hoztunk létre. Optimista esetben feltételeztük, hogy mindig jól szállunk ki a pozícióból, így ezeket long esetén lokális csúcsokhoz, short esetén lokális mélypontokhoz mértük. Pesszimista esetben hagytuk aktíválódni a stop megbízást, amennyiben ez nem valósult meg, akkor a beszálláshoz legközelebbi árszinten szálltunk ki pozícióból. Realista esetben a kettő közötti állapotot képeztük le. Minden esetben 5000 dollár kezdőtőkével indultunk, és tranzakciós költségekkel nem kalkuláltunk. A kontrollcsoportot 566 darab véletlenszerűen generált long és short pozíciók hozamainak átlagaként határoztuk meg. Az időintervallum a stratégiák tesztjeinek megfelelően került meghatározásra, a hozamokat pedig napi hozamokra számoltuk át (2. ábra).

Jól látható, hogy a kontrollkereskedés eredményeivel szemben a stratégiák jóval nagyobb átlagos napi hozamot értek el, míg a megfelelő kockázatkezelés mellett a veszteség alulról korlátos, amely a leginkább indokolja a stratégiák használatát a pénz- és tőkepiacokon. Az is fontos tulajdonságai a stratégiáknak, hogy azok pontosan definiált be- és kiszállási feltételekkel rendelkeznek, amelyek ugyancsak hozzájárulnak a nagyobb eredményességhez a véletlenszerű pozíciónyitásokkal és zárásokkal szemben.



2. ábra. Stratégiák és kontrollcsoport átlagos napi hozamai scenáriók szerint

Forrás: Saját szerkesztés

Következtetések, javaslatok

Vizsgálataink során bebizonyosodott, hogy a pénz- és tőkepiaci stratégiák rendszerezhetőek, és az azonosított négy ismérv között összefüggés van. A logikai gondolatmenetből kiindulva, vagyis, hogy tisztáztuk piaci szereplőként a céljainkat, és figyelembe vettük a piac aktuális környezetét, meghatározásra kerülhet, hogy hosszú távú befektetőként, vagy rövidebb távú kereskedőként lépünk-e a piacra. Innen kiindulva a stratégiák elemzése során kirajzolódó további három ismérv egyértelmű összefüggései alapján ez stratégia-kiválasztási folyamatban is segítséget nyújt a rendszerezés.

A stratégiák tesztelésével bizonyítható volt a stratégiák használatának szignifikáns többlethozama a véletlenszerű kereskedéssel szemben. A vizsgálat az előre várt eredményt hozta, amely alátámasztja a korábbi rendszerezési munka létjogosultságát és fontosságát is.

A kutatás további irányaként újabb jól dokumentált stratégiák feldolgozásával kívánjuk bővíteni mind a stratégiák számában, mind a csoportosítási ismérvek dimenziójában a rendszert, amely során további összefüggések válhatnak ismertté a hatékony stratégiák felépítése és alkalmazása érdekében. A pénzügyi innovációk változékony világában újabbnál újabb lehetőségek és stratégiák rajzolódnak ki, ezért fontosnak tartjuk a továbbiakban is ezt a dinamikus szemléletmódot követni.

További iránya lehet kutatásunk folytatásának, hogy a különbözőpiaci környezetben való eredményességük alapján vonjuk az összegyűjtött stratégiákat vizsgálat alá, és ez alapján eredményességük szerint is osztályozhatók lesznek a stratégiák. Ugyanakkor fontos további iránya lehet a vizsgálatoknak az is, hogy felismerhessük és tudományos igényességgel bizonyítható legyen, milyen piaci körülmények között milyen stratégiák, milyen módon használhatók a legeredményesebben.

Hivatkozott források

- [1.] Bodie, Z. – Kane, A. – Marcus, A. J. (2001): *Investments*, Fifth Edition. McGraw-Hill/Irwin. 217-218. o.
- [2.] Cooper, J. (2004): *Hit and Run Trading Updated – The Short-Term Stock Trader's Bible*. Columbia. Maryland. Marketplace Book Inc. 1-78. o.
- [3.] Darvas, N. (2009): *Hogyan nyertem 2 millió dollárt a tőzsdén?* Budapest, Alinea Kiadó, 1-224. o.
- [4.] Forex Bázis: <http://www.forexbazis.hu/forex-strategia> (Letöltve: 2012.01.09)

- [5.] Hagstrom, R. G. (2006): *A Warren Buffett-módszer*. Pécs. Pécsi Direkt Kft. Alexandra Kiadója, 205-206. o
- [6.] Hornstein H. (2003): *Tőzsdepszichológia befektetőknek*. Miskolc. Z-Press Kiadó Kft. 61-69. o.
- [7.] Kecskeméti I. – Papadimitropulosz, A. (2009): *Tőzsdei befektetések működő kereskedési rendszerek felépítésével, kockázatkezeléssel*. Kecskeméty István és Társa Bt., 151. o.
- [8.] May R. (szerk.) (2003): *Vagyon-, alap- és portfóliókezelés*. Budapest. Aula Könyvkiadó, Befektetési Alapkezelők Magyarországi Szövetsége, Nemzetközi Bankárképző Központ. 299-306. o.
- [9.] Soros Gy. (1996): *A pénz alkímiája*. Budapest, Európa Könyvkiadó Kft., 11-104. o.
- [10.] Stanyer, P. (2008): *Befektetés – Biztonságos megoldásoktól a magas kockázatig*. Budapest. HVG Kiadó Zrt., 29-95. o.

Szerzők:

Kocsis Mórió

Gazdálkodási és Menedzsment szak

IV. évfolyam

kocsismario@freemail.hu

Zakár Tivadar

Főiskolai adjunktus

Károly Róbert Főiskola

tzakar@karolyrobert.hu

A NEM PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK SZEREPE, JELENTŐSÉGE A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉBEN

KOZMA JUDIT
HÁGEN ISTVÁN ZSOMBOR

Összefoglalás

A KKV-k a gazdaság egyik legfőbb mozgatórugói. Jelentőségük a foglalkoztatás és a hozzáadott érték szempontjából egyaránt kiemelkedő. A téma aktualitása egyértelmű, tekintettel arra, hogy a pénzügyi-gazdasági válság miatt meggyengült kisvállalatoknak égető szüksége van a támogatásra. Annak érdekében, hogy a segítség eredményes legyen, a vállalatok vezetőinek fel kell ismernie, hogy a pénzügyi eszközök alkalmazása önmagában már nem elegendő. A válság hatására megváltozott a gazdasági környezet, felgyorsultak a gazdasági folyamatok, amelyhez a kevés tőkével rendelkező kis- és középvállalkozások nem, vagy nagyon kis hányadban tudtak alkalmazkodni. Ahhoz, hogy a kisvállalatok képesek legyenek kilábalni a jelenlegi helyzetükből, fontos hogy hosszú távú stratégiával rendelkezzenek, illetve képesek legyenek ezeket operatív szintre - a mindennapi üzletmenet szintjére- átültetni. Mindezek megvalósításában fontos szerepet töltenek be a nem pénzügyi eszközök.

Kulcsszavak: vállalkozásfejlesztés, nem pénzügyi eszközök, kis- és középvállalkozások, stratégia

JEL: M21

The Role and Importance of non Financial Assets in the Development of Small and Medium Sized Enterprises

Abstract

SMEs are one of the main drivers of economy. Their importance in employment and added value are equally outstanding. The topic's actualization is clear, given that weakened small companies need urgent help due to the financial-economical crisis. In order to help them successfully company leaders have to recognize that using only financial assets is not enough. The crisis has changed the economic environment,

speeded up economic processes, to which small and medium sized enterprises which have very little capital couldn't adopt, only few of them. It is important to have a long-term strategy for small companies to be able to emerge from their current situation. Also they should be able to implement these to operational level- the level of everyday business. All of these play an important role in implementing non-financial assets.

Keywords: *developing enterprises, non-financial assets, small and medium sized enterprises, strategy,*

Classification: M21

Bevezetés

A hazai és az uniós fejlesztési politika legfőbb feladata, hogy segítse és meggyorsítsa a KKV-k felzárkózási folyamatát. A kis- és középvállalkozások fejlesztése több szempontból is indokolt. Elősegítik a gyorsabb gazdasági növekedést, innovációs tevékenységükkel segítséget nyújtanak a fejlődés növelésében, gyorsításában. Kiemelkedő szerepet játszanak a regionális egyenlőtlenségek csökkentésében, a gazdasági verseny fenntartásában és erősítésében egyaránt. A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás, a munkahelyteremtés és a társadalmi jólét növelése szempontjából a gazdaság fontos szereplői.

Az Európa Tanács mellett működő Versenyképességi Tanács meghatározása szerint: „a versenyképesség jelentős termelékenység növekedésből és magas foglalkoztatottságból származik, ami egyidejűleg mutatkozik meg az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben és a mindenki számára magasabb életszínvonalat lehetővé tevő növekvő reáljövedelmekben.” (Czakó, 2004, 17. o).

Hosszú távon azon ország gazdasága lehet versenyképes, amely több szempontból is vonzó környezetet képes biztosítani a vállalkozások számára. A vonzó környezet hozzájárul a vállalkozások munkahelyteremtő képességének a fokozásához, és az életszínvonal folyamatos növekedéséhez. (Csath, 2011)

Biztosítani kell a vállalkozások számára a motivált, magas szintű tudással, megfelelő kompetenciával rendelkező szakemberek rendelkezésére állását. A tudás, tapasztalat versenyelőnyt biztosít. Ahhoz, hogy a kisvállalatok csökkentsék hátrányukat a nagyvállalatokhoz képest, egy erős összefogásra, együttműködésre van szükségük. (GKM, 2007)

A vállalkozói képességek fejlesztésével, a piacra lépés korlátainak a lebontásával növelni kell a vállalkozási készséget. Központi cél a vállalatok fejlődésének támogatása vállalkozóbarát szabályozási környezet kialakításával, az adók és járulékok mérséklésével, a szakképzett munkaerő kínálat megteremtésével, a finanszírozási lehetőségek bővítésével, a stratégiai és a vállalkozói gondolkodás terjesztésével. (EC, 2003)

A kis- és középvállalkozások jelentősége vitathatatlan, de számos problémával kell szembe nézniük. A kudarcok legfőbb forrása a stratégia, az üzleti, operatív terv, illetve a vállalkozói gondolkodásmód hiánya. (Kállay-Imreh, 2004)

A nehéz helyzetükből történő elmozduláshoz szükséges hogy megismerkedjenek a vállalkozásfejlesztés szolgáltatásaival, a nem pénzügyi eszközökkel. A nem pénzügyi eszközök használata elősegíti a tervezést, a vállalkozásokra ható külső és belső környezeti tényezők hatásainak elemzését. (CDASED, 2001)

Anyag és módszer

A szekunder kutatás során a hazai és külföldi szakirodalmat egyaránt áttekintettük annak érdekében, hogy teljes képet kapjunk a vállalkozásfejlesztési politika főbb célkitűzéseiről, irányvonalairól. A primer kutatásunk keretében kérdőíves felmérést végeztünk a hazai KKV szektor körében, amellyel célunk az volt, hogy információt szerezzünk a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről. A kutatás keretében 350 darab vállalkozás került megkérdezésre, amelyből 310 darab vállalkozás működött együtt a kérdőívek kitöltésében. A kitöltési arány 88,57 %-os volt, amely annak köszönhető, hogy a felmérés során a kérdezőbiztossal történő megkérdezést alkalmaztuk. A felmérés nem reprezentatív.

A KKV-k fejlesztéshez kapcsolódó tevékenységével, a nem pénzügyi eszközök alkalmazhatóságával kapcsolatban megfogalmaztuk hipotéziseinket:

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó KKV-k versenyképesebbek azoknál, akik nem alkalmazzák ezen eszközöket. (H₁)

A legalább öt éve működő vállalkozások fogékonyabbak a változásra, esetükben nagyobb szerepet kapnak az üzletfejlesztési szolgáltatások. (H₂)

A vállalati méret növekedésével növekszik a vállalati hajlandóság a nem pénzügyi eszközök alkalmazására (H₃)

Eredmények

1. táblázat: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása méretkategóriák szerint

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Össz.	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Össz.
Mikrovállalkozás	139	47	186	74,73	25,27	100,00
Kisvállalkozás	62	16	78	79,49	20,51	100,00
Középvállalkozás	42	4	46	91,30	8,70	100,00
Összesen	243	67	310	78,39	21,61	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A felmérésben részt vevő vállalkozásokat a 2006-2010-es évekre vonatkozó átlag alkalmazotti létszámának meghatározását követően méretkategóriákba soroltuk. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és a vállalkozások mérete közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy összefüggés fedezhető fel a tényezők között. A vállalkozás méretének növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására való hajlandóság. (1. táblázat)

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és a cégek vállalalkozási tapasztalata közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy összefüggés fedezhető fel a két tényező között. A 10 éve, vagy annál kevesebb ideje működő vállalkozások tekintetében alacsonyabb hajlandóság mutatkozik a szolgáltatások alkalmazására. Míg a vállalalkozási tapasztalat növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására való hajlandóság. A 21-25 éve működő vállalkozások 87,5%-a alkalmazta a szolgáltatások valamelyikét. (2. táblázat)

2. táblázat: Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása a cégek tapasztalata szerint

Megnevezés (év)	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen
0-5	39	19	58	67,24	32,76	100,00
6-10	51	18	69	73,91	26,09	100,00
11-15	61	14	75	81,33	18,67	100,00
16-20	66	12	78	84,62	15,38	100,00
21-25	21	3	24	87,50	12,50	100,00
26-30	1	0	1	100,00	0,00	100,00
31-	5	0	5	100,00	0,00	100,00
Összesen	243	67	310	78,71	21,29	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és az adózás előtti eredmény, az egy főre jutó adózás előtti eredmény közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy a nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások eredményesebbek versenytársaiknál. A nem pénzügyi eszközöket alkalmazók esetében az átlagos adózás előtti eredmény vonatkozásában 11%-os növekedési ütem, míg az eszközöket nem alkalmazók tekintetében 1%-os csökkenés figyelhető meg. Az egy főre jutó eredmény tekintetében is hasonló eredmény figyelhető meg. A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások esetében 7%-os növekedés, a nem alkalmazók esetében 4%-os csökkenést tapasztaltunk. (3. táblázat)

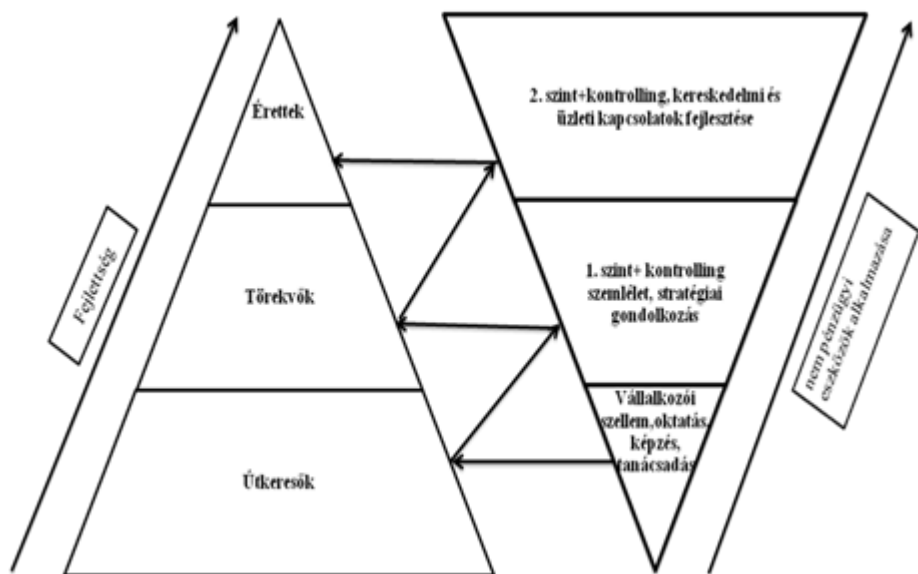
A kutatás során felfedett összefüggések, a kérdőívre adott válaszok segítségével kísérletet tettünk a vállalkozások besorolására vállalkozói tapasztalat alapján, amelynek eredményeképpen elkészítettük az alábbi modellt.

3. táblázat: Az adózás előtti eredmény, az alkalmazotti létszám, az 1 alkalmazottra jutó adózás előtti eredmény átlagos változása 2006-2010-es években

Megnevezés		2006	2007	2008	2009	2010	Éves átlagos változás (%)
Adózás előtti eredmény (E Ft)	Alkalmaz	89 718	111 051	128 083	133 548	135 144	11
	Nem alkalmaz	2167	2271	1934	2551	2058	-1
Alkalmazottak létszáma (fő)	Alkalmaz	23	23	24	25	26	3
	Nem alkalmaz	19	20	20	21	21	3
Eredmény/létszám (E Ft)	Alkalmaz	3901	4828	5569	5342	5198	7
	Nem alkalmaz	114	120	102	106	98	-4

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A piramis egyes szintjeit a vállalalkozási tapasztalat alapján három részre osztottuk, amelyekhez hozzárendeltük a felmérésben részt vevő vállalalkozásokat. A létszám-kategóriát független változóként határoztuk meg, mivel a piramis bármely szintjén található mikro, kis- és középvalalkozás.



1. ábra: Vállalkozások pozícionálása vállalkozói tapasztalat alapján

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A kérdőíves felmérés tapasztalatai alapján az alábbi három csoport került meghatározásra:

Érettek: Azon vállalkozások összessége, amelyek képesek átültetni a mindennapi üzletmenet gyakorlatába a nem pénzügyi eszközök alkalmazását. A harmincegy éve, vagy annál hosszabb ideje működő vállalkozások tartoznak ebbe a kategóriába.

Törekvők: A 16-30 év közötti tapasztalattal rendelkező vállalkozások, amelyek növekvő hajlandóságot mutatnak az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazása iránt. Már rendelkeznek hosszú távú stratégiával, felismerték a tervezés fontosságát. Megjelenik a tudatos vállalkozásvezetés.

Útkeresők: Azon vállalkozások összessége, akik 15 év vagy annál kevesebb vállalkozási tapasztalattal rendelkeznek. Számukra alapvető problémát jelent a hosszú távú stratégia, a tervezés hiánya.

A modell azt szemlélteti, hogy a piramis egyes szintjein felfelé haladva csökken azon vállalkozások száma, akik kiemelkedő tudásukkal, a nem pénzügyi eszközök megfelelő felhasználásával képesek az érettek táborába tartozni. Az alsó szinten található az induló, fiatal vállalkozások, amelyek nem rendelkeznek megfelelő kompetenciákkal, hosszú távú stratégiával, esetükben háttérbe szorul a tervezés. Ezen vállalkozások vannak a legtöbben. A piramis következő szintjén található a törekvők, akik vállalkozási tapasztalatuknak köszönhetően tisztában vannak a nem pénzügyi eszközök fontosságával, és növekvő hajlandóságot mutatnak annak alkalmazására. A piramis csúcán találhatóak az érett vállalkozások, akik meglévő adottságaik birtokában képesek hatékonyan, eredményesen működni. A fordított piramissal a célunk az volt, hogy javaslatot tegyünk a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. Ahhoz, hogy egy vállalkozás az érettek csoportjába tartozzon, már induláskor biztos, stabil alapokra kell, hogy építkezzen. Az évek előrehaladtával pedig egyre több ismeretet, tudást kell elsajátítania ahhoz, hogy magasabb szintre tudjon lépni. A nyilak szemléltetik, hogy egy adott vállalkozás milyen módon, milyen eszközök segítségével tud jelenlegi helyzetéből elmozdulni, és rálépni a fejlődés útjára. A vállalkozások sikere egyben a nemzetgazdaság sikere is. A vállalkozási teljesítmény annál jobb, minél többen tartoznak az érettek csoportjába, hiszen a vállalkozások teljesítményének összessége adja a nemzetgazdaság egészét. Az ország számára ezért fontos lenne, hogy minél több vállalat tudjon feljebb lépni a piramison, és eljusson a legjobban teljesítők közé.

Következtetések, javaslatok

Az egyre erősödő globális verseny, a gyorsan változó technológia teljesen átalakította a kisvállalkozások működési feltételeit. Számukra most minden eddiginél fontosabb, hogy a jövőben különböző szakmai kompetenciával, specifikus munkaköri profillal rendelkezzenek. A vállalkozásoknak tudatos működésre, és a megfelelő üzletfejlesztési eszköz kihasználására is szükségük van. Szükséges lenne olyan készség- és képességfejlesztő rendezvények, tréningek, szemináriumok, szervezése, amelyek hozzájárulnak a mikro-, kis- és közepes vállalkozások meglévő tudásának frissítéséhez, gyakorlati tapasztalatának növeléséhez. Szükségesnek tartjuk, hogy a képzések a mindennapi életben előforduló, gyakorlati problémák megoldására irányuljanak, és egyedi igényekhez igazodjanak. Hiszen minden egyes vállalkozás egyedi problémákkal áll szemben, amelyek egyedi megoldásokat igényelnek.

Tisztában vagyunk azzal, hogy a vállalkozások fejlesztéséhez az üzletfejlesztési szolgáltatások mellett megfelelő anyagi forrásra is szükség van. Véleményünk szerint a pénzügyi és a nem pénzügyi eszközök hatékony kombinációjával siker elérhető e téren, amelynek segítségével a kis- és középvállalkozások újra növekedési pályára állíthatóak.

Hivatkozott források

- [1] CDASED: Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (2001): Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington
- [2] Czakó E. (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, október 17-22. o.
- [3] Csath M. (2011): Kiművelt emberfők nélkül? Kairosz Kiadó 107-112. o.
- [4] EC (2003): Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels. Letöltés helye: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf. Letöltés ideje: 2012. február 28.

- [5] Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája. 2007-2013. GKM, Budapest 63-76 o.
- [6] Kállay L. - Imreh Sz. (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Budapest, Aula Kiadó, 10-26. o, 61-79 o., 110-128 o.

Szerzők:

Kozma Judit

Vállalkozásfejlesztés MA szak,
II. évfolyam
kozma.juci@gmail.com

Dr. Hágen István Zsombor

főiskolai docens
Károly Róbert Főiskola
Vállalatgazdaságtan Tanszék
ihagen@karolyrobert.hu

A VÁLLALATOK PÉNZÜGYI TÍPUSJELENSÉGEINEK TÖBBVÁLTOZÓS ANALÍZISE

KRISZT KATALIN
ZAKÁR TIVADAR

Összefoglalás

Tudományos kutatásunkat azzal a céllal készítettük el, hogy befektetésre alkalmas vállalatok váljanak felismerhetővé, amelyek képesek tartós és fenntartható értéknövekedést produkálni, ami megjelenik a piaci árakban is, tehát lekereskedhetőek legyenek.

Vizsgálatunkat többváltozós struktúra alapján építettük fel, 500 nagyvállalatból álló mintára. Az S&P500 index 2011. október 25.-én aktuális komponenseinek rendelkezésre álló mérlegeit és eredménykimutatásait használtam fel a 2007-2010.-es üzleti időszakra vonatkozóan. A kutatáshoz továbbá szükségem volt a vizsgálatba bevont 500 cég 2007. és 2012. közötti árfolyam adataira is, hogy megvizsgálhassam az érték növekedést.

Az éves beszámoló adataiból olyan pénzügyi típusjelenségeket tárok fel, amik alkalmasak arra, hogy a cégeket csoportokba rendezhessem. Célom az, hogy a feltárt típusjelenségek alapján az elkülönülő vállalati csoportok később legyenek felhasználhatóak előrejelzésekre, befektetések kiválasztására és további kutatásokra.

Többváltozós elemzésemet faktoranalízissel kezdtem, hogy a típusjelenségeket jellemzően leíró változókat azonosítani tudjam. A mérleg és eredménykimutatás tételeit vontam be a faktorelemzésbe, amelyek már statisztikailag megbízhatóan használhatóak a vizsgálatnak ebben a fázisában.

Klaszteranalízissel létrehoztam a vállalatok olyan homogén csoportjait, amelyek az adatstruktúrában meglévő pénzügyi típusjelenségek alapján jönnek létre.

Megismerve a csoportba tartozás feltételeit, a kutatás további részében az egyes csoportokat leíró jellemezők alapján meghatároztuk, hogy milyen piaci értéknövekedést érnek el a megfigyelt vállalatok átlagosan egy év alatt.

Kulcsszavak: *Klaszteranalízis, Faktoranalízis, Befektetési döntések, Likviditás, Pénzügyi előrejelzés, Hipotézis vizsgálat*

JEL: C38, C38, G11, G33, G17, C12

The Multivariate Analysis of the Financial Phenomenon of Corporations

Abstract

My scientific research work was completed with the aim that companies which are worth investing into as they are capable of producing a steady and sustainable increase in value could be identified, which should be reflected in the market price thus making them tradable.

My research is established on a multivariate structure on a sample of 500 large companies. The actual components of the available balance sheets and the profit and loss accounts of the S&P500 index valid on 25 October 2011 were used concerning the business period 2007-2010. The research also required the official quotation of the 500 companies between 2007 and 2012 so that the increase in value could be examined.

I am going to explore financial phenomena from the data of the annual reports that enable me to arrange the companies into different groups. My aim is that the separate company groups be utilisable for subsequent forecasts, investment selection, and further research on the basis of the explored phenomena.

I will begin the multivariable analysis with factor analysis in order to be able to identify the variables that describe the phenomena. I included the profit and loss accounts into the factor analysis as they could be reliably used statistically in this phase of the study.

By means of cluster-analysis I created homogeneous groups of companies that can be established on the basis of the financial phenomena present in the data structure.

Having come to know the conditions of belonging to a group in the subsequent parts of the research I tried to determine on the basis of the characteristics describing the different clusters to what extent the observed companies achieve an increase in value.

Keywords: *Cluster Analysis; Factor Models, Investment Decisions, Liquidation, Financial Forecasting and Simulation, Hypothesis Testing*

Classification: C38, C38, G11, G33, G17, C12

Bevezetés

A tőzsdei árfolyamok és a vállalatok pénzügyi állapotainak összefüggése bonyolult és rendkívül összetett kérdés. A jelenség összetettsége miatt nehézkes megalapozott és jó döntést hozni pénzügyi befektetéseinkkel kapcsolatban, ezért kutatásunkat azzal a céllal készítettük, hogy azonosítsuk a tőkepiacion nyilvános forgalomba bevezetett értékpapírokkal rendelkező cégek főbb pénzügyi típusjelenségeit, és ezek hatását a tőzsdei árfolyamokra.

A különböző vállalati csoportok hozamának vizsgálata az elsősorú célja a kutatásunknak, hiszen így válnak azonosíthatóvá, hogy az egyes pénzügyi típusjelenségek milyen összefüggéseket mutatnak az árfolyamváltozásokkal. Különböző vizsgálatokkal szeretnénk elérni, hogy a feltárt összefüggések ismeretében előre tudjuk jelezni megbízható valószínűségi szinten a vállalatok értékére gyakorolt hatásokat. Célunk, hogy legalább egy évvel korábban felismerhetőek legyenek azok a típusjelenségek, amelyek eredményeként nagy valószínűséggel magas hozamú pénzügyi hozamokhoz vezetnek, és ezáltal sikeres befektetéseket lehessen létrehozni. A célunk továbbá az is, hogy kutatásunk eredményeképpen olyan pénzügyi típusjelenségeket határozzunk meg, amelyek segítenek megmagyarázni a pénz és tőkepiaci teljesítményük mögött meghúzódó gazdálkodási sajátosságokat, továbbá megállapítható legyen, milyen típusjelenséggel, milyen valószínűség mellett, milyen hozamokat lehet realizálni. Befektetői szemmel mindenképpen a magas hozamú cégek érdekesek, ezért a vizsgálatunkat ezekre a vállalati csoportokra terjesztjük ki elsősorban. (Katits 2002, Damodaran 2006, Shall et al. 1983)

Anyag és módszer

A vizsgálatokba az S&P500 index 500 vállalatának négy évét vontuk be. Az alapadatokat a cégek éves beszámolóit jelentették, amelyekből pénzügyi mutatókat számoltunk ki. (Bodei et al. 2005, Damodaran 2006, Brealy et al. 2005) Az alapadatokat és a mutatókat feldolgozhatósága érdekében a következő lépésben összehasonlíthatóvá kellett tennünk az adatokat, mivel a vállalatok különböző méreteiből fakadó problémák erősen nyomot hagytak volna az elemzések eredményében, és a különböző típusú és mértékegységű mutatók is összehasonlíthatatlanok voltak. Ezt a problémát cégenkénti standardizálással küszöböltük ki. (Hunyadi et al. 1996)

Az adatbázisban szerepeltek hiányzó adatok is, ezért ezeknek kezelésével is foglalkoznunk kellett. A változók közötti t próba bebizonyította, hogy a hiányzó adatok előfordulása nem véletlenszerű, ezért nem hagyhattam el az elemzésből ezeket az adatokat. Lineáris regressziós módszerrel pótoltam a hiányzó adatokat, mivel, a szórásnép nagysága miatt nem jelentett lényeges problémát, hogy a módszer csökkenti a variancia mértékét. (Podani, 1997)

A pénzügyi típusjelenségeket faktoranalízissel tártuk fel. KMO teszttel és Bartlett próbával igazolásra került, hogy az alapadatok illetve a pénzügyi mutatók alkalmasak a faktoranalízis futtatására. A korrelációs összefüggések és az anti-image mátrix alapján kivettem az elemzésből az aktuális árat, a kibocsátott részvénytársaságot, és a cash flow értékét, mert ezek az adatok nem illettek bele a faktorstruktúrába. (Sajtos et al. 2007) Következő lépésben meghatároztuk a faktorok számát a Kaiser-kritérium, a Screeplot ábra és variancia-hányad módszer szerint. Az alapadatokkal 5 típusjelenséget azonosíthattunk, melyek magyarázott variancia hányada 70%-os, a pénzügyi mutatókkal pedig nyolc típusjelenség feltárása vált lehetővé. A létrejött nyolc faktor által magyarázott variancia 78%-os volt a mutató számokkal végzett elemzésben. A faktorok rotálását mindkét esetben varimax módszerrel végeztük. (Székelyi et al. 2002)

A cégek típusjelenségek szerinti osztályozását klaszteranalízissel végeztük, ezzel homogén csoportba rendezve a megfigyelési egységeket, amelyek az egyes cégek adott évei voltak. A kiugró adatokra igen érzékeny a klaszterelemzés, ezért ezeket kezelni kellett. A t próba rávilágított, hogy a kiugró adatok előfordulása nem szignifikáns, ezért ezeket egyszerűen elhagyhattam a további kutatásból, amelyek mindösszesen kevesebb, mint 3%-át jelentették a teljes adatállománynak. (Szűcs, 2004)

K közepű algoritmust használtunk az eljárásban, ezért előre meg kellett határozni a létrehozandó faktorok számát. (Sajtos et al. 2007) 20, 10 és 5 klasztert próbáltunk létrehozni alapadatokkal és mutatókkal is, és az öt klaszterszámú eljárással csoportba sorolt cégeket vizsgáltuk tovább, mivel ennek a csoportosításnak a magyarázóereje volt a legmagasabb.

A vizsgálatunk további részében csak a mutatókkal történő csoportosítással dolgoztunk tovább, mivel ennek magyarázóereje másfélszerese az alapadatokkal létrejövő csoportosításnak.

Eredmények

Típusjelenségek meghatározása

A mérleg-, és eredménytételekkel futtatott faktoranalízis során a következő öt pénzügyi típusjelenség került meghatározásra: *a mérleg bevételt termő hatékonysága, a finanszírozási típusjelenség, az operatív működés faktor, a tulajdonosi jövedelem és a beruházás.*

A pénzügyi mutatókkal pedig a következő nyolc típusjelenséget kaptam eredményül: *jövedelmezőség, piaci hatékonyság, fizetőképesség, eszközök és kötelezettségek megtérülése, készletek forgása, tőkeszerkezet, operatív működés és kamatfizetés.*

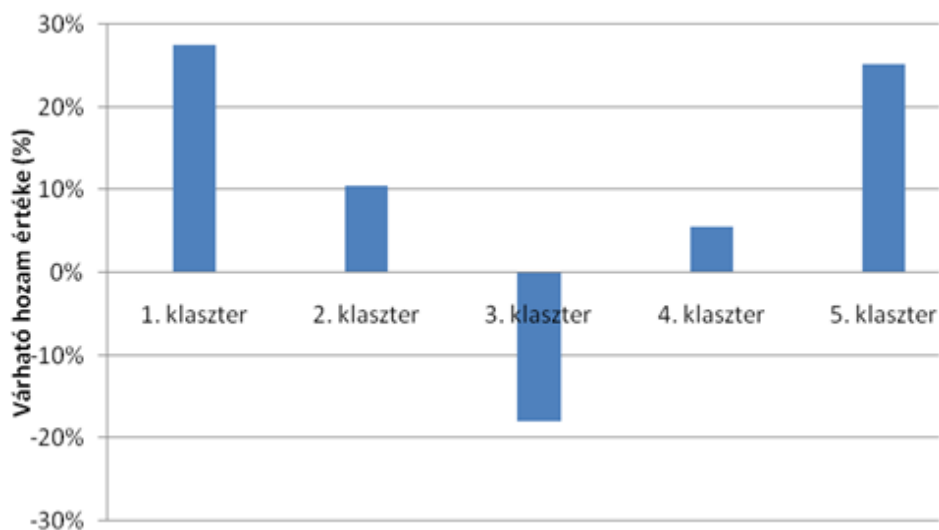
A kétféle módszerrel létrehozott típusjelenségek összehasonlításakor kiderült, hogy tartalmilag megegyezik a jövedelmezőség és a mérleg bevételt termelő hatékonysága, a jövedelmezőség a tulajdonosi jövedelemmel, az eszközök és a kötelezettségek megtérülése az operatív működéssel, a tulajdonosi jövedelem a piaci hatékonysággal, a kétféleképpen létrehozott operatív működés faktora, és szakmai szempontból hasonlóságot rejt a beruházás és a kamatfizetés típusjelensége is, ez bizonyítja eddigi kutatásunk helyességét, és a típusjelenségek használatának fontosságát.

Vállalati csoportok vizsgálata

A klaszteranalízissel létrehozott egyes vállalati csoportokra jellemző típusjelenségek és a faktoranalízissel létrehozott típusjelenségek között erős szakmai kapcsolat fedezhető fel.

Kiderült, hogy az öt csoport teljesen szektorfüggetlen, tehát a típusjelenségek nem különböznek a különböző ágazatból származó cégeknél, a klaszterek évhatása azonban igen erős volt.

A klasztereket megvizsgáltuk nyereség szempontjából is, ebből látható, hogy az első klaszter típusjelenségével átlagosan 27%-os, a második típusjelenséggel 10%-os, a harmadik típusjelenséggel -18%-os, a negyedik típusjelenséggel 5%-os és az ötödik típusjelenséggel 25%-os éves várható hozamot lehet realizálni.



1. ábra: A különböző csoportokban szereplő cégek éves várható hozama

Forrás: Saját szerkesztés

Az *első klaszter* típusjelenségét főként a magas likviditás jellemzi, a nettó forgótőke és összes eszköz aránya is jelentősen meghatározza, illetve a forgóeszközök forgási idejének magas értéke. A *második csoportba* sorolt cégeknél erős jövedelmezőség, illetve magas növekedés figyelhető meg. A *harmadik klaszterben* szereplő megfigyelési egységeket az erős lelassulás jellemzi, megnőtt a vevők, szállítók, és forgóeszközök forgási ideje, visszaesett a jövedelmezőség, és likviditási problémáik akadtak. A *negyedik csoportra* szintén a megtérülési mutatók magas értéke a jellemző, emellett a magas tőkeáttétel, és a kamatfizetés emelkedése, ami valószínűleg vállalati beruházás következménye. Az *ötödik csoport* pénzügyileg a legstabilabb, itt magas likviditás és erős jövedelmezőség figyelhető meg.

Befektetés szempontjából a klaszterek közötti mozgások vizsgálata volt a legfontosabb, mivel így időben felismerhetővé válnak azok a cégek, melyekkel egy éven belül árfolyamnyereség realizálható. A kutatásnak ebben a fázisában azt vizsgáltuk meg, hogy a cégek a klaszterbe kerülést megelőző évben melyik klaszterbe szerepeltek, és utána melyik klaszterbe vándoroltak át. Három csoportot vizsgáltunk meg ebből a szempontból: a kiváló pénzügyi állapottal rendelkező, de a piac által alacsonyán árazott

cégeket, a magas hozamú cégeket és az extrém magas hozammal rendelkező vállalatokat.

Az alacsony éves hozamú, de magas likviditással és jövedelmezőséggel rendelkező vállalatok vizsgálata rávilágított arra a törvényszerű folyamatra, miszerint ezt a kiváló pénzügyi állapotot nagy biztonsággal erős jövedelmezőség előzte meg, a fenntartható jövedelmezőség pedig egy éven belül szabadpénz-állományt is termelt. Ha pénzügyileg stabil vállalatokkal találkozunk a piacon, melyeket a piac helytelenül áraz, szinte kockázatmentes befektetési lehetőségre találtunk, hiszen *92%-os valószínűséggel a következő évben ezek a cégek 6% és 28% közötti árfolyamnyereséget eredményeznek.*

Megvizsgáltuk, hogy felismerhetőek-e klaszteren belül a magas hozamú (26% és 72%) vállalatok. Egyértelműen kitűnt az eredményekből, hogy öt klaszterből háromnál eltérés tárható fel a magas hozamú vállalatok és a klaszter egészét jellemző pénzügyi típusjelenségek között, ezáltal *felismerhetőek mutatók alapján a magas hozamú cégek.* Érdekes, hogy az eltérés minden esetben a cégek megtérülésében látható, mivel a jobb megtérülés dinamikusabb működést eredményez, és kevesebb pénzt von el a vállalattól, ezért a szabadpénz-állomány is könnyen emelkedhet, amit a piac a magas árfolyammal ismer el. A vizsgálatból az a konklúzió is levonható, hogy *a fenntartható jövedelmezőséggel rendelkező vállalatok* képesek éveken keresztül növelni szabadpénz-állományukat, melynek segítségével *alacsonyabb kockázatú befektetési lehetőséget* biztosítanak számunkra, mivel a magas pénzállomány segítségével könnyebben átvészelik a globális pénzügyi válságokat is, és kevésbé mozgatja meg az árfolyamot negatív irányban.

A következő fontos megállapításokat az extrém magas hozamú cégeket elemezve tettük. A stabil pénzügyi állapottal rendelkező cégek vizsgálata megerősített abban a korábbi megállapításunkban, mely szerint ha felismeri a befektető az alacsony árfolyamú cégek között a stabil pénzügyi háttérrel rendelkező vállalatokat, akkor egy éven belül magas (ebben az esetben extrém magas) árfolyamnyereségre tehet szert. A stabil pénzügyi állapottal rendelkező cégek extrém hozamához két út vezet: vagy egy korábbi beruházás érett be egy év alatt, vagy a befektetők felismerték a vállalat jó pénzügyi állapotát és újra vásárolni kezdték részvényeit.

Feltártuk, hogy a magas likviditással rendelkező cégekkel 93%-os valószínűséggel realizálhatunk egy év alatt árfolyamnyereséget, és ez az árfolyamnyereség 73%-os eséllyel 25% és 27% közé esik.

A vállalati beruházások fontosságát is számokban kifejezhetővé tette a kutatásom, hiszen a *beruházó vállalatok 78%-a* következő évre *jobb pénzügyi állapotba került*, és árfolyamnyereség realizálható velük.

Következtetések, javaslatok

A pénzügyi típusjelenségek és hozamok összevetésénél azt a megfigyelést tettük, miszerint a piac főként a magas szabadpénz-állománnyal rendelkező cégeket ismeri el. A tőzsdén sikeres cégeknél nem csak a likviditás, hanem a jövedelmezőség is fontos, azonban érdekes, hogy ha csupán a jövedelmezősége jó egy vállalatnak, de nem rendelkezik magas szabadpénz-állománnyal, azt a piac gyengén árazza. A kutatásból kitűnt, hogy mennyire fontos a forgóeszközök (azon belül is különösen a vevőkövetelések) és a szállítói kötelezettségek megtérülési ideje. Ha ez a körforgás valami miatt felborul, akkor a vállalat szabadpénz-állománya jelentősen lecsökken, ezáltal a piac már nem ismeri el, és a jövedelmezőség is rosszabb lesz. A negyedik klaszter egy köztes, átmeneti fázist mutat be, ahol a vállalat szabadpénz-állományát elhasználta, tőkeáttétele többszörösére emelkedett, és a kamatfizetése is megugrott, amiből arra lehet következtetni, hogy valamilyen befektetést hajtottak végre a negyedik klaszterben szereplő vállalatok az adott évben. A kereskedés szempontjából legfontosabb következtetéseket a klaszterek közötti vándorlásból vontuk le, aminek segítségével előre tudtuk jelezni, hogy a bizonyos típusjelenséggel rendelkező cégekkel a jövőben milyen éves várható hozamra számíthatunk.

Hivatkozott források

- [1.] Bodie, Z. – Kane, A. – Marcus, A. J. [2005]: *Befektetések*. Budapest, Aula Kiadó, 220-247. o.
- [2.] Brealy, R. – Myers, S. [2005]: *Modern vállalati pénzügyek*. Budapest, Panem Könyvkiadó Kft., 877-887. o.
- [3.] Damodaran, A. [2006]: *A befektetések értékelése*. Budapest, Panem Könyvkiadó Kft., 41-47. o.

- [4.] Katits E. (2002): *Pénzügyi döntések a vállalat életciklusában*. Budapest, KJK- KERSZÖV
- [5.] Hunyadi L. – Mundruczó Gy. – Vita L. [1996]: *Statisztika*. Budapest, Aula Kiadó Kft. 196-210. o.
- [6.] Podani J. [1997]: *Bevezetés a többváltozós biológiai adatfeltárás rejtelmeibe*. Budapest, Scientia Kiadó, 11-42. o.
- [7.] Sajtos L. – Mitev A. [2007]: *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*, Budapest, Alinea Kiadó, 91-283. o.
- [8.] Schall, L. D. – Haley, C. W. (1983): *Introduction to Financial Management. Third Edition*
- [9.] Székelyi M. – Barna I. [2002]: *Túlélőkészlet az SPSS-hez*. Budapest, Typotex, 40-163. o.
- [10.] Szűcs I. [2004]: *Alkalmazott statisztika*. Budapest, Keszthely, AGROINFORM Kiadó és Nyomda Kft., 228-231. o.

Szerzők:

Kriszt Katalin

Pénzügy és számvitel szak
IV. évfolyam
krisztkatalin@gmail.com

Zakár Tivadar

főiskolai adjunktus
Károly Róbert Főiskola
Vállalatgazdaságtan tanszék
tzakar@karolyrobert.hu

A NEMZETI PARKI TERMÉK VÉDJEGY PIACI BEVEZETÉSÉNEK VIZSGÁLATA A FOGYASZTÓK KÖRÉBEN

NAGY JÁNOS
BENEDEK ANDREA

Összefoglalás

Magyarországon az első nemzeti park létesítésére - éppen 100 évvel ezelőtt, a világ első Yellowstone Nemzeti Park alapítását követően, - 1972-ben került sor. Azóta további 9 nemzeti park létesült, jelezvén a környezet és a természet védelme iránti társadalmi igények fokozódását, a „zöld gondolkodás” terjedését. Az elmúlt években azonban a vásárlók növekvő tudatossága és igényessége következtében újabb eszközökkel próbálják demonstrálni a termelők a természet és a hagyományok iránti elkötelezettségüket. Ugyanakkor a fogyasztók részéről is egyre növekvő igény mutatkozik a termékekhez kapcsolódó hiteles és független garanciatanúsítvány szükségességére, s így a tematikus védjegyek használata fontos elvárássá vált a fogyasztók körében. A hazai természetvédelemhez is számos védjegy köthető.

A kutatás kiemelt vizsgálati eleme a „Nemzeti Parki Termék” védjegyrendszer piaci bevezetéséhez kapcsolódó lehetőségek feltárása, valamint az ilyen védjeggyel rendelkező termékkörrel összefüggő fogyasztói elvárások felmérése, amely primer kutatás keretében kerül bemutatásra. A „Nemzeti Parki Termék” védjegy egy olyan új lehetőséget kínál a nemzeti park igazgatóságok és a helyi termelők számára, amely termelői-forgalmazó és fogyasztói oldalon is számos előnnyel kecsegtet. Ezen előnyök feltárása szintén a kutatás célját képezi, mely hozzájárulhat az új védjeggyel ellátott termékkör széleskörű piaci bevezetéséhez.

Kulcsszavak: *védjegy, nemzeti park, fogyasztói elvárások, garanciatanúsítvány*

The Examination of the Market Initiation of the National Park Product Trademark among Consumers

Abstract

The first national park was established in 1972 in Hungary, just 100 years after foundation of the first national park of the world, the Yellowstone National Park. Since that time further 9 national parks have been established marking the need of the society for nature and environment protection, and the spreading of “green thinking”. Due to the increasing awareness and demand of customers in the past years, sellers try to demonstrate their commitment to the nature and traditions in various ways. At the same time customers show a great need for authoritative and independent guarantee certifications related to products and so the use of thematic trade-marks has become a more and more essential expectation. Several trade-marks could be linked to the domestic environment protection. The focus of the research has been on discovering the possibilities related to the market initiation of the trade-mark system of the „National Park Product” and surveying the customer demands related to trade-mark product. The „National park product” trade-mark offers such new possibilities to the national park directorates and local producers, which holds out several advantages on both producer-distributor and consumer side. Revealing these advantages is also the aim of the present research, which could contribute to the comprehensive market initiation of the product with new trade-mark.

Keywords: *trademark, national parks, consumer expectations, guarantee certificate*

Bevezetés

A természet védelme, megőrzése érdekében működő hazai állami szervek közül a nemzeti park igazgatóságokat indokolt kiemelni, tekintettel arra, hogy ezen szervek elsődleges feladata a természet védelme. Minden tevékenységüket a természetvédelem érdekében, annak alárendelten végezhetik és ehhez megfelelő eszközökkel is rendelkeznek.

Mindemellett azonban deklarált kormányzati cél a nemzeti park igazgatóságok finanszírozásának minél nagyobb arányban piaci alapon, - tehát saját bevételekből történő fedezése, - így szükséges megtalálni azokat a bevételi forrásokat, amelyek megalapozzák ezt a fenntartói elvárást. A bevétel-növelés egyik hatékony eszköze lehet – a szekunder-

kutatás eredményeit is figyelembe véve – a nemzeti parkokhoz köthető termékkör bővítése, hatékony piacra vitele és megfelelő promóciója. Ennek leghatékonyabb megvalósítási módja pedig egy egységes, a termékkör minőségét, eredetét és minőségi jellemzőit egyaránt tanúsító védjegy lehet. Ehhez kapcsolódóan konkrét cél a „Nemzeti Parki Termék” elnevezésű védjegy-rendszer hazai bevezetési lehetőségeinek és elterjesztésének vizsgálata.

Védjegyek a természetvédelemben

„A védjegy jogi védelmet biztosító megkülönböztető jelzés. A jogi oltalom védi a tulajdonosnak azt a jogát, hogy a márkanevet vagy márkajelzést kizárólagosan használhassa. Védjegyoltalomban részesülhet minden olyan megjelölés, amely alkalmas áruknak és szolgáltatásoknak más áruktól és szolgáltatásoktól való megkülönböztetésére.”(Domán, 2009. 225.o.)

A 10 hazai nemzeti park önálló emblémával rendelkezik, melyek mindegyike ugyanúgy védjegyoltalom alatt áll, mint a természetvédelem logója, mégis - a hivatalos iratokon, az igazgatósági járműveken és egyenruhákon kívül, - ezeket a védjegyeket az igazgatóságok minél nagyobb arányban igyekeznek üzleti célokra hasznosítani. Az, hogy mely célokra használható (milyen termékeken helyezhető el), azt a védjegy lajstromozási okiratban foglalt úgynevezett áruosztályok döntenek el. Amennyiben a nemzeti parkok logóját valamely terméken elhelyezik, akkor abból a jogviszonyból az érintett igazgatóságnak jelentős bevétele származik. A nemzeti parki logóknak ezek a cégek elsősorban eredet-megjelölési és minőség-tanúsítási funkciókat tulajdonítanak. Az ilyen jellegű védjegy-felhasználási szerződések tehát ún. „win-win” ügyleteknek minősíthetőek, hiszen azokból mind az igazgatóságoknak, mind a felhasználó cégeknek többletbevétele származik.

2010-től a felsoroltakon túl egy további védjegy bevezetéséről is döntött a természetvédelmi ágazat. A nemzeti parkok területéhez, a védett természeti területekhez köthető, hagyományos módon előállított termékek egységes piaci megjelenését elősegítő, Nemzeti Parki Termék védjegyrendszer bevezetéséről. A szükséges háttér munkák, szabályozók szakmai előkészítését követően, 2012-től várható, hogy a rendszer országosan is elterjedt lesz. Bár a tanúsítás országos, a védjegyek alapvetően helyi, területi behatárolással jellemezhető termékeket kell népszerűsíteni. „Fontos jellemzője a helyi terméknek, hogy egyedi, az adott térségre jellemző karaktere van. Kiemelt szerepe van a hagyománynak, az eredetiségnek, a természetességnek, a néprajzi

hitelességnek, a helyi identitásnak, a helyi alapanyagoknak és a tudásnak. Kézműves termék esetében a hagyományos technika, a motívum és a helyi tudás kap szerepet. Hozzá tartoznak egy adott település, térség, tájegység, régió identitásához.” (Szeredi, 2011. 14-15 o.)

A Nemzeti Parki Termék védjegyrendszerrel egyértelmű célja a nemzeti park igazgatóságoknak egy erős márka felépítése is. „A márka egy névhez, jelhez, formához, színekhez, illetve ezek kombinációjához, valamint a terméktulajdonságokhoz kapcsolt asszociációk összessége. Alkalmas a termék (szolgáltatás) azonosítására, a konkurenstől való megkülönböztetésre.” (Fazekas, 2000. 60 o.) A márka feladata pedig, hogy tisztán és félreérthetetlenül azonosítsa önmagát, összegzést adjon mindarról az információról, amellyel a fogyasztó rendelkezik az adott márkáról. A márkának emellett többet kell nyújtania, mint egy névtelen terméknek. (Randall, 2000. 24-25 o.) Mindezeknél fontos továbbá, hogy a vásárlók megfelelő asszociációkkal rendelkezzenek a „Nemzeti Parki Termék” védjegy láttán. „A védjegy a következő két esetben tartalmaz a termékre vonatkozó információt:

1. Ha elemei közvetlenül vagy közvetve tükrözik a termék, a vállalat vagy szolgáltatás tényleges jellemzőit, amelyeket a védjegy szimbolizál;
2. Ha azok, akiknek ezt az információt észlelniük kell, várhatólag megértik a védjegyet.” (Vida, 1985. 19 o.)

A Nemzeti Parki Termék védjegyhez hasonló külföldi védjegyrendszereket megvizsgálva az a tapasztalat, hogy azok jellemzően nem országosan elérhető termék (és szolgáltatás) kínálatot, hanem egy-egy régióhoz köthető, vagy egy adott nemzeti parkhoz vagy natúrparkhoz kötődő termékek körét fedik le. A német, osztrák (http://www.bioregionmurau.at/produkte_zeichen.php) és svájci hasonló védjegyrendszereket vizsgálva megállapítható, hogy nincs más olyan ország, ahol valamennyi nemzeti parkhoz, vagy védett természeti területhez köthető terméket egységes védjegy alatt segítenék piacra. A hazai rendszer tehát ebből a szempontból egyedülálló a világon. Más országok jellemző megoldása, hogy a tanúsító védjegy általában egy-egy régió, vagy egy adott nemzeti park, natúrpark területén előállított termékekre kerül rá, jelezvén azok származását és minőségét. Ezeket a termékeket a régió „kirakataként” kezelik, és sok helyen megjelenítik, ezzel azonosítva és bemutatva az adott térséget az oda látogatóknak. (Frank, 2003)

A német Naturpark Schwarzwald (Feketeerdő Natúrpark) védjegyei is a régióban termő, vagy ott előállított helyi árucikkekre kerülhetnek fel, bizonyos minőségi standardok teljesítése esetén.

<http://www.naturparkschwarzwald.de/regional/regionalvermarkter>

Anyag és módszer

A kutatás során primer jellegű standard interjú alkalmazására került sor a nemzeti parki látogatóközpontok vendégei körében az ország 9 településén (Budapest több pontján, valamint Jósvafőn, Sarródon, Felsőtárkányban, Hortobágyon, Pécssett, Kecskeméten, Szarvason, Tihanyban), 2012 első negyedévében. A személyes megkérdezések alkalmával 120 kérdőívet sikerült összegyűjteni, melyből 112 értékelhető kérdőív került feldolgozásra. A mintavételi eljárásnál nem reprezentatív, önkényes mintavételi eljárás alkalmazására került sor, ahol az alapsokaság a 18 és 70 év közötti korosztály volt.

Kutatási probléma

Jóllehet a Nemzeti Parki Termék védjegy egy egészen új és speciális rendszer, mégis számos olyan védjeggyel kell felvennie a piaci versenyt, amelyek részben hasonló termékeket érintenek. Éppen ezért a Nemzeti Parki Termék védjegyrendszer piaci bevezetésének és elterjesztésének lehetőségeit vizsgálja primer kutatás során.

Kutatási célok

A kutatási probléma kapcsán a kutatási célok és hipotézisek az alábbiak szerint határozhatók meg:

1. táblázat: Kutatási célok, hipotézisek és a kérdőív kérdéseinek összefüggései

Célok	Hipotézisek
C1: A kutatás célja, hogy feltárja, mennyire tájékozottak a fogyasztók, a hazánkban forgalomban lévő védjegyekkel kapcsolatban? Mennyire ismerik a különböző védjegyeket?	H1: A fogyasztók többsége alapvetően ismeri a hazai termékekhez kötődő védjegyeket. H2: A non food jellegű termékekhez köthető védjegyeket a fogyasztók többsége nem ismeri.
C2: Célja, hogy megtudja, mennyire keresik és preferálják a fogyasztók azokat a hazai előállítású termékeket, amelyeket valamilyen, jellemzően eredet-, vagy minőségtanúsító védjeggyel láttak el.	H3: A fogyasztók előnyben részesítik a hazai előállítású, és valamely védjeggyel ellátott termékeket.
C3: A kutatás fényt kíván deríteni arra, hogy milyen tulajdonságokat várnak el a fogyasztók általában a védjeggyel ellátott, valamint a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott árucikkektől.	H4: A fogyasztók elvárják, hogy egy védjeggyel ellátott termék ellenőrzött minőségű legyen. H5: A fogyasztók elvárják, hogy a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termék egyértelműen köthető legyen az egyes nemzeti parkokhoz.
C4: A kutatás további célja, hogy megtudja, milyen mögöttes előnyöket társítanak a fogyasztók az ilyen termékek fogyasztásához.	H6: A fogyasztók a nemzeti parki termékek vásárlásától valamely további hasznosságot várnak.

Forrás: Saját szerkesztés

Eredmények

- ✓ **H1:** A fogyasztók többsége alapvetően ismeri a hazai termékekhez kötődő védjegyeket.
- ✗ **H2:** A non food jellegű termékekhez köthető védjegyeket a fogyasztók többsége nem ismeri.

A kutatás három élelmiszerhez köthető és négy egyéb védjegy ismertségét vizsgálta, melyből kettő nemzetközi jogi oltalom alatt áll.

A válaszadók a hét védjegyből átlagosan 4 védjegyet tudtak a megfelelő áruféleséghez kötni. Meglehetősen kevés, mindössze 9 fő ismerte fel helyesen mind a 7 védjegyet, míg 4 fő nem ismert fel egyetlen védjegyet sem. A többség legalább 3 (32 fő), 4 (23 fő), 5 (19 fő) vagy 6 (14 fő) védjegyet ismert fel, míg 1 védjegyet 2 fő, 2 védjegyet 9 fő ismert fel helyesen. A kutatás eredményei alapján az első hipotézis megerősítést nyert, mert a megkérdezettek 59%-a a védjegyek több, mint a felét (négy) ismeri, így megállapítható, hogy a fogyasztók többsége ismeri a hazai előállítású termékeken található védjegyeket.

A H2 hipotézist a kutatás cáfolta, mert a válaszadók átlagosan 4 védjegyet ismertek fel, melyből a non food termékekhez köthető címkék felismerésének aránya 59 % volt.

- ✓ **H3:** A fogyasztók előnyben részesítik a hazai előállítású, és valamely védjeggyel ellátott termékeket.

A kutatás alátámasztotta, hogy a válaszadók 90%-a előnyben részesíti a hazai alapanyagú és előállítású termékeket. A kérdőívet kitöltők 49 %-a havonta többször, míg 32 %-a hetente többször vásárol valamilyen eredet- vagy minőségtanúsító védjeggyel ellátott terméket. Konkrétan a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termékeket pedig a megkérdezettek 99 %-a szívesen vásárolná, így a H3 hipotézis megerősítést nyert.

- ✓ **H4:** A fogyasztók elvárják, hogy egy védjeggyel ellátott termék ellenőrzött minőségű legyen.

A hipotézis igazolást nyert, mert a válaszadók 79 %-a számára elvárt többletértéket jelent a védjeggyel ellátott termék ellenőrzöttsége. A válaszadók 79 %-a várná el a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termékektől, hogy azok ellenőrzött minőségűek legyenek.

- ✓ **H5:** A fogyasztók többsége elvárja, hogy a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termék egyértelműen köthető legyen az egyes nemzeti parkokhoz.

A tárgyköri kérdésre adott válaszok vizsgálata alapján a válaszadók 56 %-a várná el a Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termékektől, hogy azok egyértelműen köthetőek legyenek egy-egy nemzeti parkhoz, így a H5 hipotézis megerősítést nyert.

- ✓ **H6:** A fogyasztók a nemzeti parki termékek vásárlásától valamely további hasznosságot várnak.

A Nemzeti Parki Termék védjeggyel ellátott termékek fogyasztásához párosítható, mögöttes társadalmi hasznok közül leginkább a helyi termelők termékeinek piacra jutását (75 %) és a termékek egy-egy nemzeti parkhoz való köthetőségét (53 %) társították a válaszadók. Az egyéb mögöttes társadalmi hasznok a válaszadók 24 és 46 % közötti arányának támogatását nyerték el. A hipotézis tehát igazolást nyert, a potenciális fogyasztók az ilyen termékek vásárlásához valamely további hasznosságot is társítanak.

Következtetések, javaslatok

A kutatás bebizonyította, hogy az új védjegy alkalmas lesz arra, hogy ténylegesen megkülönböztesse a nemzeti parkokhoz köthető, kiemelkedő minőségű termékeket más árucikkektől.

Alkalmas lesz továbbá arra, hogy tovább népszerűsítse a hazai természetvédelmet, a nemzeti parkokat, valamint arra is, hogy a helyi termelőket tartósan felvevőpiachoz juttassa és a keletkező hasznot méltányosan ossza meg a termelők és a védjegyjogosult forgalmazók között. A fogyasztók várhatóan további társadalmi és gazdasági hasznokat is kapcsolnak majd a nemzeti parki termékekhez, úgymint a kiváló minőségű, vegyszer- és génmanipuláció-mentesség, a vidéki lakosság munkaerő-potenciáljának jobb kihasználása, a hazai termelési és művészeti hagyományok ápolása.

További lehetősége a rendszernek – az elvileg korlátlan bővíthetőség mellett – az, hogy számos további szolgáltatás is csatolható a nemzeti parki termékekhez. Ezeket keresztül fel lehet hívni a fogyasztók figyelmét az egyéb nemzeti parki szolgáltatásokra, sőt, akár különféle üzeneteket is el lehet velük juttatni a fogyasztókhöz. Emellett az új védjeggyel ellátott termékkör piaci bevezetését és stabilizálását követően lehetőség nyílik arra, hogy kedvezmény-típusokat, további vásárlásra ösztönző akciókat lehessen e termékekhez kapcsolni.

Hivatkozott források

- [1.] Domán Sz. – Tamusné – Totth G. (2009): *Marketing alapok gyakorló feladatokkal*. Saldo Zrt. 408 o.
- [2.] Fazekas I. – Harsányi D. (2000): *Marketingkommunikáció*. Budapest, Szókratész Külgazdasági Akadémia, 340 o.
- [3.] Frank, S. (2003): *Nationalparkerfahrungen in Deutschland: Der Bayerische Wald als Ideengeber für die Eifel?* Aachen, Magisterarbeit 140 o.
(http://www.tissabella.de/texte/magisterarbeit_s.frank.pdf letöltés dátuma: 2012.03. 08.
- [4.] Randall, G. (2000): *Márkázás a gyakorlatban*. Geomédia Szakkönyvek, 221 o.
- [5.] Vida S. (1985): *A védjegy pszichológiai és jogi megközelítésben*. Budapest, Akadémia Kiadó, 213 o.
- [6.] Szeredi H. (2011): Védjegyek növelik a magyar áruk értékét. Magyar Vidéki Mozaik, I. évfolyam, 3.sz., 14-15 o.
- [7.] http://www.bioregionmurau.at/produkte_zeichen.php letöltés dátuma: 2012. 03. 10.
- [8.] <http://www.naturparkschwarzwald.de/regional/regionalvermarkter> letöltés dátuma: 2012. 03.06.

Szerzők:

dr. Nagy János

kereskedelem és marketing szak (Bsc.)

IV. évfolyam

nagyjano@freemail.hu

Benedek Andrea PhD hallgató

tanársegéd

Károly Róbert Főiskola, Marketing és Menedzsment Tanszék

abenedek@karolyrobert.hu

ÖSSZEFOGÁS ÉSZAK-BORSODBAN

PÁL KITTI
MAGDA RÓBERT

Összefoglalás

Tanulmányunkban röviden bemutatjuk az Észak-Borsodi LEADER térséget, majd a LEADER vidékfejlesztési programot a térségben megvalósult projektek segítségével. A kistérség 4 mikrotérségből áll, Sajó-, Nádasd- és Hangony-völgye és a Bükki Hegyhát, mely összesen 30 települést foglal magába. Rengeteg lehetőség rejlik ezen a területen mind a természeti adottságok, a kultúra és a közösség tagjai által.

A jelenben és a jövőben a turizmus mellett egyaránt nagy szerepe van a közösségi programoknak. A sikeres közösségfejlesztő programok, projektek megvalósulása érdekében a mikrotérségekben elengedhetetlen a civil, az önkormányzati és a vállalkozói szféra együttműködése.

A vidékfejlesztést egy olyan szemszögből közelítjük meg, mely főként a helyi közösségek életszínvonalának és identitástudatának fejlesztését mutatja be. A már megvalósított sikeres programok által beigazolódik az, hogy működik az alulról jövő kezdeményezés. A helyiek fő célja, hogy a fiatalok és idősek számára egyaránt megfelelő kínálatot biztosítsanak, szem előtt tartva a generációk közötti párbeszéd kialakítását.

Célunk az, hogy bemutassuk a LEADER programok közösségformáló erejét, eredményeit és hatásait.

Kulcsszavak: *közösség, közösségfejlesztés, kultúra, vidékfejlesztés, LEADER*

JEL: R58

Collaboration in North-Borsod

Abstract

In our monograph we would like to present the area of North Borsod and their rural development strategy, based on the LEADER Program and some successful project. The region has 4 micro- region, the Sajó-, Nádasd- and Hangony valley and the Bükki Hegyhát, with 30 villages. The territory has many opportunities thanks to its cultural and environmental heritage and also because of the local community.

Not only the touristic projects, but the different kind of community programs has an important role also in the present, as much as in the future. The successful local community building projects need a very strong collaboration between the three – public, civil and business – sectors.

We would like to present the rural development in a different aspect: how to develop the quality of life and the identity of the local communities. Through the successfully implemented projects we would like to show how are working the bottom-up initiations. The aim of the local citizens is to create a supply also for the elder and the young people with the collaboration of the generations.

Our target is to show the community-forming effect of the LEADER program.

Keywords: *community, community development, culture, rural development, LEADER*

Classification: R58

Bevezetés

A vidékfejlesztést támogató LEADER Program segítségével lehetősége nyílik a közösségeknek tartalmasabb, színvonalasabb rendezvényeket megvalósítani. A térségben élők számára igényeiknek megfelelően képzéseket szervezhetnek, tevékenységükhöz eszközöket szerezhetnek be. A Program által jelentős támogatáshoz juthatnak önkormányzatok, civil szervezetek és kisebb vállalkozások együttműködve az alulról jövő kezdeményezésekre építve. A LEADER Program a helyi közösségek életszínvonalát és identitástudatát növelő fejlesztések megvalósítása.

(Makkai, 2008; <http://www.umvp.eu/?q=leader/mi-a-leader> Letöltve: 2011. december 19.)

Az észak-borsodi térség stratégiájának legfőbb prioritása a fiatalok helyben tartása. Primerkutatást végeztünk az itt élő fiatalok körében, hogyan látják jövőjüket, tehetnek-e valamit térségük fejlesztése érdekében, kihasználják-e a helyi lehetőségeket, hogy egy értékesebb környezetet teremtsenek maguknak, ahol mindennapjaikat töltik. A cikk egyik szerzőjeként – Pál Kitti – én is ebbe a körbe tartozom és úgy gondolom mi saját magunk vagyunk a felelősek jövőnk alakulását tekintve. Nekünk fiataloknak kell tennünk valamit jövőnk érdekében a helyi értékeket kiaknázva.

Az Észak-Borsodi térség Borsod-Abaúj-Zemplén megye észak-nyugati csücskében fekszik, a magyar-szlovák határ mellett 30 települést foglal magába, amelyek közül 2 városi ranggal rendelkezik. Az észak-borsodi LEADER térség területe 499 km². Az érintett kis-térség lakosságának száma 2011. 01. 01. adatok alapján 36850 fő, melyből a munkaképes lakosság száma 24756 fő volt.

A kistérség történelmi, földrajzi, kulturális adottságai alapján négy mikro-térségre osztható: Sajó-völgye, Hangony-völgye, Nádasd-völgye és Bükki Hegyhát.

A helyi vidékfejlesztési stratégia fő célkitűzései:

- Közösségi kezdeményezések erősítése a gazdaság fejlesztése érdekében.
- A helyi identitástudat erősítése a kulturális és természeti értékek ápolásával.
- A helyi ifjúsági közösségek erősítése.
- A tájkarbantartás és a megújuló energia szinergiája.
- Európai hálózat kiépítésének elősegítése a helyi termékek (kézműves, gasztronómia), a vendéglátás, a helyi örökségek ápolása és az ifjúsági vállalkozások területén.
- A helyi adottságokra épülő, illetve a helyi gazdaság fejlődését elősegítő és innovatív mikrovállalkozások támogatása.
- A településeken élők igényeinek és szükségleteinek megfelelő, a fiatalok helyben tartását elősegítő falumegújítási kezdeményezések támogatása.

(Észak-Borsodi LEADER Unió, H.K. 2009;2011)

Egy sikeres LEADER rendezvénysorozat megvalósítása

A „Nyár a térségben” rendezvényei a Bükki-Hegyháton a 2011. június 25-től 2011. szeptember 10-ig tartott. Az érintett települések: Sajókaza, Csokvaomány, Borsodbóta, Sáta, Lénárdaróc, Csernely, Királd, Uppony, Nekézseny és Bükkmogyorósd voltak. A 10 rendezvény legtöbbször egész napos volt, mindegyike kapcsolódott egyházi, vallási ünnephez, népszokáshoz vagy helyi hagyományhoz.

A rendezvénysorozat pontos ismertetéséhez mélyinterjút készítettünk a főszervezővel és egy résztvevővel, hogy mindkét oldalról ismertethessük a tapasztalatokat.

A programsorozat több mint 1000 embert érdekelt a településeken, zömmel a helyieket, de szép számmal voltak a szomszédos településekről és távolabbról is. A programok a helyi sajátosságokra, szükségletekre és

adottságokra szerveződtek, és kínáltak szórakozást, elfoglaltságot korosztályra való tekintet nélkül gyerekeknek, fiataloknak, középkorúaknak, idősebbnek egyaránt.

A programok rendkívül változatosak voltak, de elsősorban a térség amatőr előadói, mestereire, kézműveseire lettek építve. A „szomszédolás” programsorozat keretén belül (amely időközben kapta ezt az elnevezést) a 10 település rendezvényén 34 amatőr előadó/csoport/ alkotó mulattatta a közönséget, kínálta portékáját, amelyből 33 csoport/egyen Borsod megyei volt 19 településről. A 33 egyén/csoport előadó vagy kézműves közül 31 az Észak-Borsodi LEADER Unió Helyi Közösség Egyesület területéről érkezett, közülük 26 csoport a Bükki-Hegyhát településén él és dolgozik. A rendezvényeken tevékeny részt vállaltak az önkormányzatok, élükön a polgármesterekkel és a település többi elöljárójával, civil szervezetével. A LEADER-jelleg abban is megmutatkozott, hogy ezeken a programokon több vállalkozó és cég is részt vett, támogatva a rendezvényeket.

A rendezvények megvalósítása által sok olyan ember jutott maradandó élményhez, aki más módon nem tudott volna hozzájutni egy néptáncsoport, egy vásári komédiás vagy egy sztárvendég produkciójához, anyagi, szociális vagy egészségügyi okok miatt.

A kutatás alapján azt a következtetést vontuk le a projekt közösségformáló- és fejlesztő hatásával kapcsolatban, hogy működik a Vidékfejlesztési Stratégia LEADER-szerűségének elméleti leírása a gyakorlatban. Hiszen az alulról jövő igényeknek megfelelően valósulnak meg a programok, a helyiek igénye szerint a köz- és magánszféra együttműködésével. A „Nyár a térségben” által a helyi adottságokra építve újszerű fejlesztések valósultak meg, melyeket a helyiek hagyománnyá kívánnak tenni.

Anyag és módszer

Az észak-borsodi térség fiataljai körében végzett kutatás

Primer kutatásunk elsődleges célja, hogy feltárjuk az Észak-Borsodi LEADER Unió fő prioritása, a fiatalok helyben tartása, megállja-e helyét a gyakorlatban. A kutatás másodlagos célja, hogy megismerjük a helyi fiatalok szabadidő eltöltési szokásait, valamint kíváncsiak vagyunk arra is, hogy tagjai-e valamely szervezetnek, közösségnek, melyek hozzájárulnak településük, térségük fejlesztéséhez.

A kérdőíves lekérdezés eredményeit szembe állítjuk feltételezéseinkkel, melyeket a kutatás során kapott válaszok igazolnak vagy cáfolnak.

A primer kutatás kvantitatív fajtáját alkalmaztuk a fiatalok szokásainak, nézőpontjainak megismeréséhez. A kvantitatív módszerek közül a standard

kérdőíves megkérdezést választottuk. 2012. március 5-8. között összesen 135 fő adott választ a kérdőívben szereplő kérdésekre, így a minta nem tekinthető reprezentatívnak, hiszen a megkérdezettek száma a térségben élő fiatalok (körülbelül 11 ezer fő) számához képest alacsony. (Domán és társai, 2009; Lehota 2001)

Hipotézisek:

H1: A térségben élő fiatalok ritkán vesznek részt kulturális rendezvényen.

H2: A fiatalok többsége úgy gondolja nincs szerepe a térség fejlesztésében.

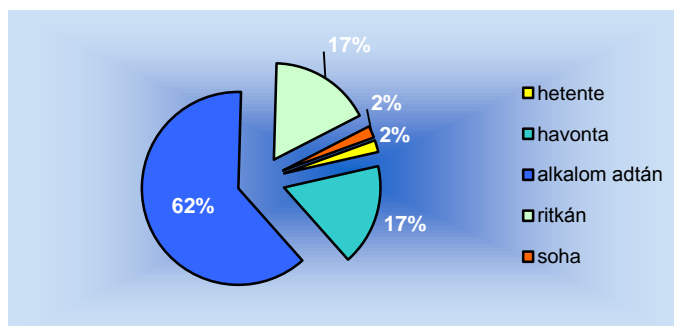
H3: A legtöbben nem kötődnek formális vagy informális csoportokhoz.

H4: A megkérdezettek többsége nem a térségben képzei el a jövőjét.

H5: Ha állást keresnének a fiatalok, akkor a legtöbben külföldön próbálnának szerencsét a magasabb jövedelem reményében.

A kérdőíves kutatás eredményei

A kérdőív lekérdezése előtt azt gondoltuk, hogy a fiatalok nem igazán vesznek részt kulturális rendezvényeken. Ám a felmérés alapján kiderül, hogy a fiatalok 62% -a alkalom adtán ellátogat kulturális rendezvényekre. 17-17% az aránya azoknak, akik havonta és ritkán jelennek meg kulturális eseményeken, szintén egyező arányban (2-2%) vannak azok, akik heti rendszerességgel vesznek részt kulturális összejöveteleken vagy soha. Így feltételezésünket cáfolja a kapott eredmény.

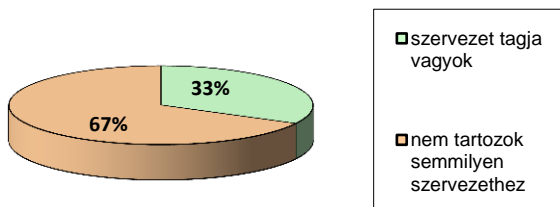


1. ábra: Kulturális rendezvény látogatásának gyakorisága alapján történő megoszlás (%)

Forrás: Saját kutatás 2012 N=135 fő

Azon hipotézisünk, hogy a megkérdezettek többsége nem tagja valamilyen formális vagy informális csoportnak, beigazolódott, mert a válaszadó fiataloknak csupán 33% -a tagja valamely egyesületnek, tánccsoportnak,

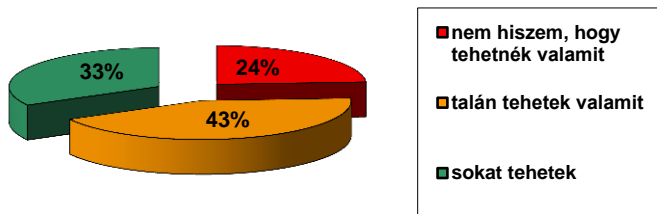
művészeti társulatnak, ifjúsági szervezetnek, vagy iskolaszövetkezetnek. A fiatalok többsége (67% -a) azonban, nem kötődik semmilyen csoporthoz.



2. ábra: Civil szervezethez tartozás

Forrás: Saját kutatás 2012 N=135 fő

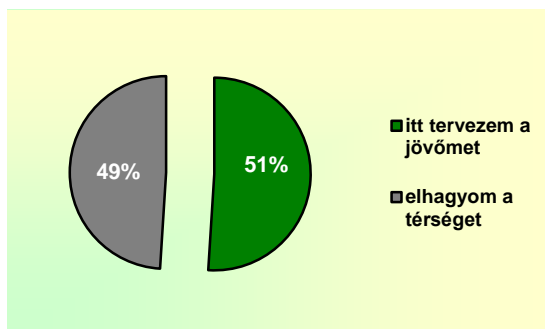
A megkérdezettek 43% -a szerint, talán tehet valamit a térség fejlesztése érdekében. A fiatalok 33%-a úgy gondolja, ő sokat tehet a fejlődés érdekében, kulcsfontosságú szerepet töltenek be. A többiek (24%) pedig nem érzik, hogy lenne szerepük a fejlesztés területén. Így azon feltételezésünk, hogy a megkérdezett fiatalok többsége nem a térségben képzelel el jövőjét, nem igazolódott be.



3. ábra: A fiatalok szerepe a térség fejlesztésében

Forrás: Saját kutatás 2012 N=135 fő

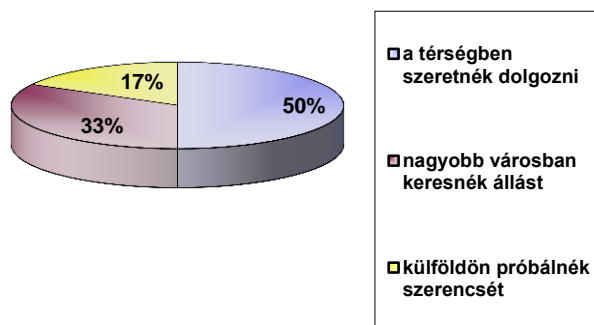
A kutatásban résztvevőknek a fele (51%) gondolja úgy, hogy a jövőben, az észak-borsodi térségben fog élni, főként családja és barátai miatt. A válaszadók másik fele (49%) viszont a térség elhagyását tervezi. Ennek alapján azon hipotézisünk, hogy a megkérdezett fiatalok többsége nem a térségben képzelel el jövőjét, nem igazolódott be.



4. ábra: A megkérdezettek jövőbeni tervei a térségben maradással kapcsolatosan

Forrás: Saját kutatás 2012 N=135 fő

A kutatás elvégzése előtt azt feltételeztük, hogy ha a megkérdezett fiatalok állást keresnének, akkor a legtöbben külföldön próbálnának szerencsét a magasabb jövedelem reményében. Ez a kutatás eredményének tükrében nem igaz, mert a válaszadók fele (50%) a térségben szeretne munkát vállalni, családjuk és barátaik közelsége miatt. A megkérdezettek 33% -a egy nagyobb városban képzelel el jövőjét. A fiataloknak mindösszesen csak 17% -a menne külföldre dolgozni, főként a nyelvtanulás és magasabb összegű munkabérek miatt. Van, aki már ott is van, és úgy gondolja sokkal jobb helyzetben van ott, mint itthon.



5. ábra: A válaszadók álláskereső helye szerinti megoszlása (%)

Forrás: Saját kutatás 2012 N=135 fő

Következtetések, javaslatok

Az észak-borsodi térségben a vidékfejlesztés lehetőségein belül a helyi természeti, kulturális adottságokra és a meglévő humán erőforrásra – kiemelten a fiatalokra dolgoztak ki új irányt a kistérség gazdasági-társadalmi szerkezetváltására. Egyrészt a gazdag kulturális örökségre, természeti értékekre, másrészt a fiatalok által képviselt innovációs, kreatív gondolkodásra, törekvésekre alapozva tervezik a térség jövőjét.

A közösség formálásában véleményünk szerint fontos szerepet töltenek be a térségi rendezvények. Egy-egy rendezvény megszervezése, lebonyolítása alkalmával nagy összetartásra van szükség. Mind a szervezés és megvalósítás során új emberekkel találkozhatnak, kapcsolatrendszerek épülnek ki, számunkra új értékek kerülhetnek felfedezésre. A rendezvények alkalmával a kulturális szórakoztató műsorokon kívül a szervezők a helyi kézművesek és termelők bemutatására is törekednek. Fontos, hogy minél szélesebb körben ismertek legyenek a helyi értékek. A helyiek összefogásával könnyedén kiépülhet egy jól működő hálózat.

Arra kellene valami módot találni, hogy a fiatalabb korosztály felismerje azt, mennyire fontos szerepet tölt be a térség fejlesztésében. Ennek hiányában 2-3 lelkes aktivista dolgozik jövőjük megváltoztatása érdekében. Nehéz megtalálni a közös hangot a mai fiatalokkal, hogy képesek legyenek bevonni őket a fejlesztésbe. Rendszeres időközönként programot kellene szervezni a fiataloknak. Mivel számos településen nem működik iskola és óvoda nehéz megmozdítani az ifjúságot. A kisebbeket is be kell vonni valamilyen közösségi munkába, hiszen ők lesznek a következő generáció, és kiskorukban beléjük lehet nevelni a közösségi hovatartozást, tenni akarást. Erre alkalmasak a különböző témájú játszótérházak, vetélkedők, közös kirándulások a településeket körülvevő erdőben. Az általános iskola felső tagozatos korosztályú és az idősebb diákokkal már nehezebb a helyzet. Számukra is rendszeres összejövetelek szükségesek, hogy érezzék, fontos részesei társadalmunknak. Őket már be lehet vonni az események szervezésébe is, meg kell tanulniuk a felelősségvállalást. A közös szabadidő-eltöltés során megismerhetik a helyi értékeket, hagyományokat az idősebbek segítségével, melyek ismeretében a jövőben sokat érhetnek el.

Hivatkozott források

- [1.] Csatári B. (2005): Criteria of rurality for the hungarian micro-regions: Major problems facing rural areas in Hungary. In: Barta Gy. - Fekete G. É. - Kukorelli Szörényiné I. - Timár J. (eds.): Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition. Pécs: Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, 466–482 p.
- [2.] Domán Sz. – Tamus A. – Totth G. (2009): Marketing alapok – gyakorló feladatokkal. Budapest, SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt. 408 o.
- [3.] Észak-Borsodi LEADER Unió, H.K. (2009): Helyi Vidékfejlesztési Stratégia. Ózd
- [4.] Észak-Borsodi LEADER Unió, H.K. (2011): Helyi Vidékfejlesztési Stratégia. Észak-Borsodi LEADER Unió Helyi Közösség Egyesület, Ózd
- [5.] Fekete G. É. (2008):_Innovations in Local Development. In: The Dilemmas of Integration and Competition. Prága, Csehország, 2008.05.27-2008.05.29. Regional Studies Association, 12 p.
- [6.] Lehota J. (2001): Marketingkutató az agrárgazdaságban. Budapest, Mezőgazda Kiadó 233 o.
- [7.] Makkai G. (2008): Vidékfejlesztés. Marosvásárhely, Mentor Kiadó 224 o.
- [8.] Varga E. (2010): Implementation of the LEADER Programme in Hungary. *Gazdálkodás SCIENTIFIC JOURNAL ON AGRICULTURAL ECONOMICS*, 54. évf. 2010. 6. 609-619 p.
- [9.] Varga E. (2011): The role of non-governmental organisations in rural development. *Gazdálkodás SCIENTIFIC JOURNAL ON AGRICULTURAL ECONOMICS*, 55. évf. 2011. 4. 347-357 p.
- [10.] <http://www.umvp.eu/?q=leader/mi-a-leader> (letöltve: 2011. december 19.)

Szerzők:

Pál Kitti

Vállalkozásfejlesztés szak

II. évfolyam

palkittus@gmail.com

Dr. habil. Magda Róbert

Egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola

Közgazdasági és Jogi Tanszék

rmagda@karolyrobert.hu

A NAPRAFORGÓ ALAPÚ BIOMASSZA VERSENYKÉPESSÉGE A FOSSZILIS ENERGIÁKKAL SZEMBEN – ESETTANULMÁNY –

SZABÓ ANETT KRISZTINA
TAKÁCSNÉ GYÖRGY KATALIN

Összefoglalás

Richard E. Smalley Nobel-díjas tudós szerint az emberiség legnagyobb kihívása, az energiaellátás. A fosszilis energiakészletek kifogyóban vannak, ezért új megoldási lehetőségeket kell feltérképezni.

A következőkben egy választott gazdaság villamos és hőenergiájához szükséges – vad illetve hibrid – napraforgó alapú biomassa által előállítható energiával elérhető versenyelőny vizsgálatát tartalmazza a fosszilis alapúakkal való energiaellátással szemben.

Az érzékenységvizsgálatok eredményeképpen kijelenthető, hogy az adott gazdaság feltételei mellett a napraforgóból nyerhető biomassa versenyképes a fosszilis energiahordozóval szemben. A napraforgótípus kiválasztásánál azonban a jövedelemtermelő képesség mellett tekintettel kell lenni a fenntarthatóságra illetve a termőföldek szűkösségére.

Kulcsszavak: napraforgó, biomassa, pellet, versenyelőny, fosszilis energia, háztartás

Jel: O13

The competitive advantage of sunflower the biomass contrary to the fossil energy –case study-

Abstract

According to Nobel prize winner scientist Richard E. Smalley, the biggest challenge of mankind is power supply. Fossil fuels are finite, so we have to find a new solution.

In the next case study the competitive advantage is measured between the biofuels -which based on oil and briquette from sunflower- and fossil energy according to the electric and heating energy using in a chose household. The sensitivity analysis shows that, the biomass of sunflower has earing capacity, so the implementing is certified. If we have to choose

between the 2 types of sunflower, we need to care about the sustainable agriculture and the scantiness of infield.

Keywords: *sunflower, biomass, competition-advantage, fossil energy, household*

Classification: O13

Bevezetés

A fenntartható fejlődés alappillérei megdőlni látszanak, erőforrásaink végesek ezért azonnali megoldást kell találni a társadalmi, gazdasági és környezeti problémákra. Erre kínál megoldási javaslatot a nemnövekedés paradigmája, mely a központba a környezet tisztetét állítja, úgy hogy az emberek életminősége növekedjen. (Latouch 2011) Az élhető jövő alapfeltétele a társadalmi igazságosság magas fokú figyelembe vétele, a felelősségvállalás erősítése, mind a környezettel és a társadalommal szemben. (Pálvölgyi - Csete, 2011) A világban egyre növekvő energiaéhséget a fosszilis energiák végeessége miatt alternatív energiaforrásokkal kívánják csillapítani. Megjelent az ökoenergetika fogalma, mely a megújuló és megújítható energiaforráson nyugvó energiatermelést jelenti. (Dinya 2009) Magyarországon kiemelt szerepet kaphat a biomasszából képezhető energia, mely a mezőgazdasági termesztés és annak hulladékából képezhető, azonban a fenntartható mezőgazdaságban meg kell találni az optimális arányt az élelmiszer és ipari felhasználású növények között. Kiemelten fontos továbbá a biodiverzitást illetve az ökológiai környezet támogató megoldások térnyerése (melyre nagy hatást gyakorol Neményi (2008) termodinamika II. tételének mezőgazdasági vonatkozásában mutatott eredményei).

Az egyre inkább növekvő energiaigény legnagyobb fogyasztói a háztartások. (Eurostat: Final energy consumption) A teljes energiafelhasználás 52%-a fűtésre és hűtésre, illetve 21%-a pedig villamos energia formájában kerül hasznosításra. (Magyarország megújuló energia hasznosítási, cselekvési terve 2010-2020, 2010, old.: 19) Látható, hogy ezeken a felhasználási pontokon nélkülözhetetlen a környezettudatos lépések meghozatala.

Anyag és módszer

A vizsgálathoz szükséges volt primer kutatás, ahol mélyinterjúk segítségével gyakorló szakemberek tapasztalati alapján kerültek begyűjtésre a különböző napraforgó termesztéssel kapcsolatos gyakorlatok, költségek, hozamok és annak olaj-, szárazanyag-, és energia

tartalma. A mélyinterjú Szabó Péter hibrid napraforgó termesztővel illetve Ferencz Ákos vadnapraforgó termesztő, illetve energetikussal folytak le. A számításokhoz és érzékenységvizsgálathoz szükséges szekunder adatokat a Központi Statisztikai Hivatal (<http://ksh.hu>), illetve az EU statisztikai hivatalának oldaláról (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) kerültek lekérdezésre. A nemzetközi oldalról származó EUR/ECU-ban kifejezett adatok átváltása a MNB deviza középárfolyama alapján történt. A cikkben szereplő gazdaság egy 2200 kWh-s villamos energia és a háztartás meleg víz illetve fűtésére szolgáló hőenergia (4000kWh) ellátásához szükséges rendszerrel rendelkezik. Az ehhez szükséges napraforgóolaj illetve annak melléktermékéből képezhető pellet gazdaságosságának vizsgálatát végeztük el, versenyeztetve a fosszilis energia alapú szolgáltatói energiával szemben. A számítások eredményeinek jövedelmezőségének kockázat viselőképesége érzékenység vizsgálatával került mérésre.

Konceptualizáció

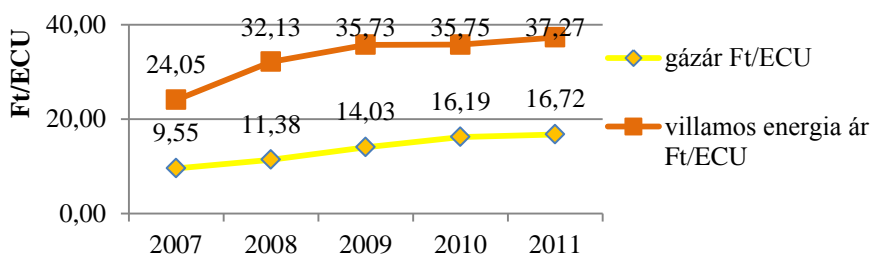
A biomassa alapú villamos- és hőenergia termelés versenyképessége fosszilis alapú szolgáltatói energiával történő összehasonlításhoz, az eredményeket forintban határoztuk meg. A szolgáltatótól megvásárolható energia forintban kifejezett értéke mint bevétel, a biomassa előállításához szükséges ráfordítás pedig mint költség kerül a későbbiekben értelmezésre. A bevétel és költség különbségeként látható a biomassa alapú energiatermelés eredményessége a fosszilis alapú szolgáltatóival szemben.

A számítás alapjául szolgáló alapadatok

A vizsgálat 2011-es árak alapján lettek kalkulálva, mely hőenergia nyerésére alkalmas gáz esetében 16,72 Ft/kWh, míg villamos energia esetében ez 37,27 Ft/kWh-ás fogyasztói árat jelent. A későbbiekben bemutatásra váró érzékenységvizsgálatok értelmezése miatt érdemes megfigyelni, hogy a diagram egyértelműen mutatja, hogy az energiaárak folyamatosan növekednek, mely a következő évekre is prognosztizálható. A gazdaság 2 ha területű termőfölddel rendelkezik, melyen energia előállításához szükséges napraforgó termesztést valósítanak meg. Kérdés, hogy jó döntést hozott-e a gazda, amikor vadnapraforgó termesztése mellett döntött a hibrid napraforgóval szemben. A két típus között jelentős különbségek tapasztalhatóak, mind a termesztés technológia, mind a költség, környezeti terhelés, a növények igénye és hozama szempontjából.

A hibrid napraforgó jelentős talaj előkészítést és növényvédelmet igényel, azonban terméshozama ennek megfelelően rendkívül magas mivel a 4 tonnát is elérheti hektáronként, melynek olajtartalma 40%, melyre példa a 2011-es év. Hátránya a rendkívül magas termesztési költség (236 500 Ft/ha), illetve az általa okozott környezeti terhelés például talajerózió.

A vadnapraforgó ezzel szemben azonban igen alacsony szintű technológiával a gazdaságban 1,65 t/ha-os hozamot adott (rotálás, vetés, aratás és szállítás). A teljes költség így 46 000 Ft/ha. A termés olajhozama itt 33%.



1. ábra A magyar gáz- és villamos energia árak alakulása (2007-2011)

Forrás: Eurostat és MNB devizaárfolyama alapján saját számítás és szerkesztés

1. táblázat: A hibridnapraforgó termesztési költsége

Munkálat	Költség (Ft/ha)	Munkálat	Költség (Ft/ha)
tárcsázás	7 000	vetőágy készítés	7 000
tarlólántás	7 000	vetés	27 000
hengereles	7 000	permetezés	23 500
szántás	23 000	sorközművelés	10 000
boronálás	6 000	gombaölés	50 000
műtrágyázás	47 000	aratás+szállítás	22 000
teljes költség			236 500 Ft

Forrás: mélyinterjú Ferencz Ákos; Szabó Péter

Eredmények

A következőkben a különböző növényfajták kockázatviselő képességét 4 tényező változása alapján vizsgáltuk:

- fosszilis energiák árának változása,
- a biomassa előállítási költsége,

- a terméshozam illetve
- a termőföld területének változása.

Érzékenység vizsgálat a termelési költség és a piaci energia árváltozás függvényében

Minkét napraforgó típusal előállított energia pozitív eredményt mutat, mely azt jelenti, hogy képes előnyt biztosítani a fosszilis alapú szolgáltatói energiával szemben. A biomassza alapú energia (vad napraforgó esetén a villamos energia 20,48 Ft/ECU, míg a hőenergia 3,27 Ft/ECU) költsége alacsonyabb mint az energia piaci ára.

2. táblázat: Vadnapraforgó érzékenységvizsgálata a szolgáltatói ár illetve a termelési költség változásában

2200kWh		Napraforgó termelés költség						
		-30%	-20%	-10%	0%	10%	+20%	+30%
Fosszilis ára	+30%	334038	327923	321808	315693	309578	303463	297348
	+20%	304480	298365	292250	286135	280020	273905	267791
	+10%	274922	268807	262693	256578	250463	244348	238233
	0%	245365	239250	233135	227020	220905	214790	208675

Forrás: (Electricity year prices) (Gas half year prices form 2007) (Devizaárfolyamok) (Ferencz mélyinterjú) alapján saját számítás

Amennyiben a két típus kerül összehasonlításra, látható, hogy a vadnapraforgó biztosít magasabb profitot, mely egyben jó kockázatviselő képességet is mutat a termelési költség változásával szemben. A szélsőséges esetben való jövedelmezőség oka az alacsony termelési költség, melynek drasztikus növekedése is csak körülbelül 20%-a a hibrid napraforgóéknak. (2. és 3. táblázat)

3. táblázat: Hibridnapraforgó érzékenység vizsgálata a szolgáltatói ár illetve a termelési költség függvényében

Megnevezés		Napraforgó termelés költség						
		-30%	-20%	-10%	0%	+10%	+20%	+30%
Fosszilis ára	+30%	264717	253910	243103	232296	221489	210682	199874
	+20%	238060	227253	216446	205639	194832	184025	173218
	+10%	211403	200596	189789	178982	168175	157368	146561
	0%	184746	173939	163132	152325	141518	130711	119904

Forrás: (Electricity year prices) (Gas half year prices form 2007) (Devizaárfolyamok) (Szabó mélyinterjú) alapján saját számítás

Az eredmény kockázatviselő képessége illetve a termesztés alá bevonandó termőföld méretének alakulása a fosszilis energia árváltozása és hozamcsökkenés hatására

A következőkben a fosszilis energiák árának növekedésével számoltunk, mivel – a szakértők szerint – drasztikus növekedés jelezhető előre a következő évtizedekben. Az eredmény szempontjából azonban a piaci energiaárak növekedése pozitív hatással van az alternatív energiaforrás tekintetében.

4. táblázat: Vadnapraforgó eredmény illetve művelés alá bevonandó termőföld érzékenység vizsgálata termés hozam és a piaci energiaár változásában

2200kWh		Termés hozam (t/ha)				
		1,65	1,35	1,05	0,75	0,45
Fosszilis energia ára	+30%	315693	302104	280751	242314	152628
	+20%	286135	272547	251193	212756	123070
	+10%	256578	242989	221635	183198	93513
	0%	227020	213431	192077	153641	63955
Földterület (ha)		1,33	1,63	2,1	2,93	4,89

Forrás: (Electricity year prices) (Gas half year prices form 2007) (Devizaárfolyamok) (Ferencz mélyinterjú) alapján saját számítás

A fosszilis alapú energiaárral szemben azonban negatív irányba mozdítja el az eredményt a termés hozam csökkenése, mely kockázatot jelent a gazdálkodó számára. A termés hozamban nem számíthatunk jelentős termés növekedésre egyik esetben sem, mert a kiinduló állapotban a típusoknak megfelelően minden szükséges talajmunkálattal és növényvédelemmel számoltunk. Veszélyt jelent azonban az időjárási szélsőségek – kifejezetten a hibrid fajtára tekintve –, melyek jelentős hozamcsökkenést eredményezhetnek.

Az eredményeink szerint még jelentős 50%-os termés hozam csökkenés esetén is pozitív eredményt biztosít mindkét növényfajta. Jelentős eltérést azonban a termelési terület méretében tapasztalhatunk. Egyértelműen látszik, hogy a hibrid napraforgó a vadnapraforgó termőföld igényének töredékén képes akkora hozamot biztosítani, mely a gazdaság energia ellátását biztosítani tudja. (3. és 4. táblázat)

5. táblázat: Hibrid napraforgó eredmény és a szükséges termőföld érzékenység vizsgálata a terméshozam és a szolgáltatói árak változásának függvényében

Megnev.		Terméshozam (t/ha)						
		4,0	3,7	3,4	3,1	2,8	2,5	2,2
Fosszilis energia ára	+30%	232296	223533	213224	200920	185980	167453	143874
	+20%	205639	196876	186567	174263	159323	140796	117217
	+10%	178982	170219	159911	147607	132666	114139	90560
	%	152325	143562	133254	120950	106009	87483	63904
Földter. (ha)		0,46	0,5	0,54	0,59	0,65	0,73	0,83

Forrás: (Electricity year prices) (Gas half year prices form 2007) (Devizaárfolyamok) (Szabó mélyinterjú) alapján saját számítás

Következtetések, javaslatok

A vadnapraforgó alapú bioenergia előállításával közel kétszer jobb eredményt lehet elérni, mint hibriddel. A fosszilis alapú szolgáltatói energiával szemben minden esetben, mindkét növényfajta esetén eredményes a biomassza alapú energiatermelés. (6. táblázat)

6. táblázat: A különböző energiaméreték szerinti bevétel és költség hányados alakulása a konstrukciók szerint

Megnev.	Bevétel (Ft)		Költség (Ft)		Bevétel/költség	
	Hibrid	Vad	Hibrid	Vad	Hibrid	Vad
2200 kWh	266 569	295 577	114 244	68 558	2,33	4,31

Forrás: (Electricity year prices) (Gas half year prices form 2007) (Devizaárfolyamok) (Ferencz, Szabó mélyinterjú) alapján saját számítás

A vizsgált megújuló energiaforráson alapuló energiatermelés önköltsége alacsonyabb, mintha ugyan azt az energiataralmú fosszilis energiafordozót a szolgáltatótól szerezne be a háztartás.

A gazdálkodásban szükséges energiatermeléshez szükséges termőföld mérete azonban jelentősen eltér a két napraforgó típusban, mert annak mérete a hektáronkénti hozamoktól függ. Itt kell megjegyeznünk, hogy a termőföld alternatív költségét nem vettük figyelembe a számításaink során. (7. táblázat)

Az érzékenység vizsgálatok tekintetében kijelenthető, hogy rendkívül jó kockázatviselési képessége van a vizsgált biomassza termelésnek, ezért javasolt a megvalósítása típustól függetlenül.

A felelős gazdálkodónak a hibrid és a vadnapraforgó közötti döntés meghozatalában azonban több tényezőt kell figyelembe vennie, melyek az

eredménytermelő-, kockázat viselési képesség, a termesztés során keletkező környezeti terhelés illetve szűkös termőföld méret.

7. táblázat: A 2200kWh-ás villamos- és 4000kWh-ás hőenergia mennyiséghez szükséges termőföld szükséglet különböző konstrukciók esetében

	Terület igény (ha)	
	Hibrid	Vadn
6200kWh	0,46	1,33

Forrás: Saját számítás

A környezeti terhelés illetve a kockázatviselő képessége miatt támogatandó a gazda által választott vadnapraforgó termesztése, hiszen rendkívül jó a környezeti tényezőkkel szembeni ellenálló képessége, alacsony költségráfordítást igényel, ezzel szemben alacsony környezeti terheléssel jár, illetve magas jövedelmet biztosít. A fenntartható az alacsony földművelési és növényápolási szükségletek miatti alacsony fosszilis energia felhasználás miatt. A gazdaság rendelkezik akkora földterülettel, hogy ne okozzon gondot az energiaellátás jelentősebb hozamcsökkenés esetén sem.

Összefoglalás

Az esettanulmány központjában két sürgősen megoldásra váró probléma az energiaellátás illetve a környezetvédelem kapott szerepet. A gazdaságban a fosszilis energián alapuló energiatermeléssel szemben a saját termesztésű napraforgóból nyerhető megújuló villamos illetve hőenergia ellátás versenyképessége került vizsgálat alá. A vizsgálatból kiderült, hogy a biomassza alapú energiatermelés versenyképes a piacon beszerezhető fosszilis alapú energiákkal szemben.

A környezetvédelmi és a termőföldek hasznosításának szempontjait figyelembe véve ajánlott a vadnapraforgó termesztése biomassza alapanyag céljára. A megújulókon alapuló energiaforrások használata a következő években felértékelődnek, melyek később a gazdaság számára az elérhető megtakarítások illetve jövedelmen kívül támogatásokat illetve szolgáltatóktól való függetlenséget is jelent.

Hivatkozott források:

- [1.] Devizaárfolyamok: <http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vi-arfolyam>
- [2.] Dinya, L. (2009). Fenntarthatósági kihívások és a biomassza alapú energiatermelés. *Gazdálkodás*, pp.311-324.
- [3.] Eurostat: Electricity half year prices. Letöltés dátuma: 2011. november 23.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00115&plugin=1> (Electricity - domestic consumers - half year prices - New methodology from 2007 onwards)
- [4.] Eurostat: Final energy consumption. Letöltés dátuma: 2011. november 23.,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=ten00095>
- [5.] Eurostat: Gas half year prices from 2007. Letöltés dátuma: 2011. november 23.
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_pc_202&lang=en (Gas - domestic consumers - half year prices - New methodology from 2007 onwards)
- [6.] Latouche, S. (2011). A nemnövekedés diszkrét bája. Szombathely: Savaria University Press. pp.138
- [7.] Magyarország megújuló energia hasznosítási, cselekvési terve 2010-2020. (2010). Letöltés dátuma: 2011. november 23.
http://www.kormany.hu/download/2/88/20000/NCsT_20110106_v%C3%A9gleges_201103.pdf
- [8.] Neményi, M. (2008). Egy agro-ökológiai alrendszer (növénytermesztés) termodinamikai modellezésnek elemei, avagy hol a határa az ésszerű beavatkozásnak. MTA Regionális Kutatások Központja Pécs: A fenntartható fejlődés és a megújuló természeti erőforrások környezetvédelmi összefüggései a Kárpát medencében c. Nemzetközi Konferencia. pp.249-256
- [9.] Pálvölgyi, T., & Csete, M. (2011). A fenntarthatóság felé való átmenet lehetőségei Magyarországon. *Gazdálkodás*, pp.467-477.

Szerzők:

Szabó Anett Krisztina

Vállalkozásfejlesztés (MA)

III. évfolyam

szabo.anett.krisztina@gmail.com

Dr. Takácsné dr. habil György Katalin

Egyetemi docens

Károly Róbert Főiskola

Vállalatgazdaságtan Tanszék

tyk@karolyrobert.hu

A HITELEK ÉS MEGTAKARÍTÁSOK ALAKULÁSA A BÁCS-KISKUN MEGYEI HÁZTARTÁSOK TÜKRÉBEN

SZABÓ GERGŐ KRISZTIÁN
BUJÁKI JÁNOS
TÖRCSVÁRI ZSOLT
CSERNÁK JÓZSEF

Összefoglalás

2011 tavaszán és őszén a Lakitelki Népfőiskola Kossuth Kollégium néven kérdőíves fel-mérést végzett a Közép- alföldi régióban, leginkább Bács-Kiskun megyében, a lakosság önértékelését vizsgálva pénzügyi, gazdasági helyzetéről, tájékozottságáról. Az említett kutatásban részt vettünk a Károly Róbert Főiskolát képviselve, ahol tapasztalatot és kutatási anyagot szereztünk, amelynek szabad felhasználásához hozzájárultak a Kossuth Kollégium szervezői. A tavaszi kutatás során 1 132, az őszi felmérés alatt 1 773 darab kérdőívet dolgoztunk fel. Ezekre az adatbázisokra építettük tudományos munkánkat. A kérdőíves kutatás egyebek mellett a háztartások hitelezéshez és megtakarításokhoz való viszonyát is vizsgálta, amely dolgozatunk témáját adja. A primer kutatás tükrében célunk bemutatni, hogy a megkérdezettek hogyan viszonyulnak a hitelekhez, megtakarításokhoz, illetve a válság milyen hatással volt a vizsgált háztartások pénzügyeire. Célunk egy olyan figyelemfelkeltő anyag összeállítása, amely rávilágít a vidéki emberek modern pénzügyi termékekkel szembeni hozzáállására, az öngondoskodás kérdésével kapcsolatos problémáira, illetve arra, hogy számukra megjelenik-e a „megtakarítás” lehetőségként, és ha igen, milyen formában.

Kulcsszavak: *önértékelés, hitel, megtakarítás, Bács- Kiskun, pénzügyi termékek,*

JEL: P43

The arrangement of credits and savings in Bács-Kiskun county in the mirror of the households

Abstract

In spring and autumn 2011, the People's Collage of Lakitelek – under the name of Kossuth College – made a survey in the region of Central-Lowland, mainly in Bács-Kiskun county, investigating the self-assessment of the population in the field of their own financial and economic situation, awareness. We took part in this survey as an interviewer, representing Károly Róbert College. We have gained experience and research material which we can use now with the permission of the organizers at Kossuth College. We processed 1 132 questionnaire during the research of spring and 1 773 questionnaire during the research of autumn. Our scientific work is based on this data base. This research tested the attitude of households concerning crediting and savings and that is the topic of this study. In light of the primary research, our aim is to present what kind of attitude the respondents have towards credits and savings. We would also like to point out how the crisis affected the finance of these households in question. During the analysis we study the financial culture of this area and compare it with social and economic publications. Our intention is to create a documentation to raise awareness and to shed some light on the attitude of the country people towards modern financial products, their problems connected with the question of self-care and whether they consider „saving” as an option. If so, what kind of solution would they choose?

Keywords: *self-assessment, credit, saving, Bács- Kiskun, financial products,*

Classification: P43

Bevezetés

2011-ben a Lakitelki Népfőiskola kétfordulós kérdőíves felmérést hirdetett, ahol több magyarországi felsőoktatási intézmény képviseltette magát. A Kollégium lehetőséget biztosított hallgatóknak és oktatóknak arra, hogy a gyakorlatban is megtapasztalhassák a kutatómunka szépségeit, visszajait, amelynek keretében Intézményünk is kivette részét a kutatómunkából. A kutatás szakmai vezetője Botos Katalin egyetemi tanár volt. A résztvevők a gazdaság- és társadalomtudományok minden területéről érkeztek, ezzel elősegítve a proaktív munkát, és a

sokszínűséget. A nyolcnapnyi felmérés eredménye közel 3 000 kitöltött kérdőív. A kutatás eredményeinek széleskörű bemutatása érdekében a szervezők a résztvevők számára elérhetővé, így felhasználhatóvá tették az adatokat. A kutatás eredményei alapján tudományos munkánk célja megtalálni az összefüggést a vidéki településeken élők hitelezési és megtakarítási gyakorlata és a személyes ismérvei között, valamint vizsgálni az öngondoskodás kérdését mind fiskális, mind naturális szempontból.

Anyag és módszer

Munkánk alapját a Kossuth Kollégium által gyűjtött adatok feldolgozása adta, mely 2011. március 21-25-én, és október 17-21-én került megrendezésre. A hallgatók és oktatók összefogását, és a válaszadási hajlandóságot mutatja, hogy a két alkalommal közel 3 000 kitöltött kérdőívet sikerült a résztvevőknek összegyűjteniük. A kérdőívnel használt mintavétel Malhotra (2002) iránymutatásait követve történt, úgy, hogy a vidéki emberek minél nagyobb körét lefedjük, így átfogó képet kapjunk a társadalmi rétegek egészéről, és ne csak egy-egy szűk réteggel foglalkozzunk.

Az adatgyűjtés első fordulójában 1 132 fő, a második fordulóban 1 773 fő megkérdezésére került sor. A márciusban használt kérdőív a lekérdezések során szerzett tapasztalatok alapján októberre némileg módosítva lett, illetve kiegészült néhány új kérdéssel, mely a nemzetgazdasági viszonyokat volt hivatott vizsgálni. A kérdőív tartalmán kívül a lekérdezési módszerek is változtak, mivel a második fordulóban az adatok reprezentativitása érdekében a lekérdezettek köre meghatározásra került nem, kor, lakosságszám alapján, ezért a továbbiakban az októberi eredményeket mutatjuk be fajsúlyosabban.

Az októberben megkérdezettek 52,7%-a (922 fő) nő, és 47,3%- (827 fő) férfi volt, a mintában a nemek aránya tehát megegyezik az országos adattal. A kérdőív kitöltésében részt vevők átlag-életkora 47 év volt.

Az iskolai végzettség tekintetében a megkérdezettek közel azonos arányban, 23-25 %-ban felsőfokú illetve érettségi nélküli középiskolai végzettséggel rendelkeznek. Az érettségizettek aránya 34%, alacsonyabb végzettséggel közel 14% rendelkezik és mintegy 3 %-ot tesz ki azoknak az aránya, akik még a 8 osztályt sem végezték el. Utóbbiak többnyire a 80 év fölötti korosztályhoz tartoznak.

A felmérés időpontjában foglalkozásukat tekintve az országos átlagnál alacsonyabb munkanélküli arányt figyelhetünk meg, köszönhető ez az östermelők magas számának, illetve a közel 26% nyugdíjasnak. A

végzettség adataiból párhuzam vonható a jelenlegi foglalkozási körrel is, mivel látható, hogy a szellemi foglalkozású és a fizikai munkások aránya a legnagyobb.

Az adatbázis feldolgozásához a Microsoft Office táblázatkezelő alkalmazását, az Excel 2010-et, illetve az SPSS statisztikai programot használtuk. Az említett alkalmazások erősségeik szerint lettek kiválasztva: a grafikus elemek az Excel 2010, a statisztikai adatok az SPSS eredményei. A sokaságot varianciaanalízissel (ANOVA), Csuprov- és Yule- féle asszociációs együtthatóval, lineáris függvényillesztéssel, keresztábrás lekérdezésekkel, pénzügyi számításokkal vizsgáltuk. Az elemzést szakmai irodalom, a statisztikai és kutatásmódszertani, szociológiai, pénzügyi tudományos folyóiratok, kiadványok tanulmányozása előzte meg.

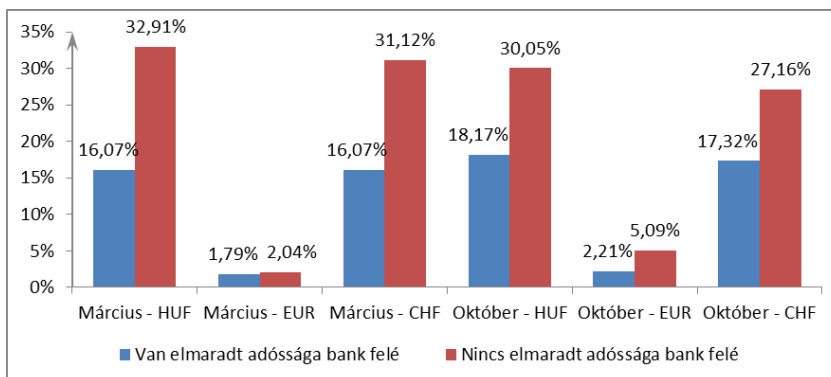
A lakosság vizsgálata a hitelek tekintetében

A mai magyar reálbér- és munkaerőpiaci-viszonyok mellett a legtöbb embernél döntő tényező az öregkori megtakarítás szempontjából az, hogy jelenleg törleszt-e valamilyen hitelt, és ha igen, akkor a hiteltörlesztésre a jövedelmének mekkora részét kell havonta fordítania. Az adósok nagy része – a nem minimálbérből élők egy része is – így késedelmes fizetésre kényszerül vagy egyáltalán nem is tud törleszteni, ami a hitelintézetek követelésállományára is negatív hatással van.

Az adósok többsége mindkét időszakban lakáshitelét törlesztette, így a lakáshitelüket mind forintban, mind svájci frankban visszafizető válaszadók az adott időszakokban felét, ill. több mint felét teszik ki a két devizanemben felvett hiteltörlesztéseknek, mely bebizonyította, hogy a háztartások hosszú távra adósodtak el. 10 főből átlagosan 7-en ítélték helyesnek a „válság-adók” bevezetését.

A kérdőív sarkalatos pontja volt, hogy a válaszadók szerint helyes volt-e bevezetni a nagy vihart kavart bankadót és a különadókat. Meglepő volt ugyanakkor az a – mindkét időszakban – 10% körüli érték is, akik a hiteltörlesztésük mellett helytelennek vélték a bankadó bevezetését.

A három fő devizanem szerint milyen arányban vannak azok a válaszadók, akik el vannak maradva fizetendő törlesztő részleteikkel a bankok felé. Az oszlopok felett látható százalékos arányok az adott időszakban adott devizanemben törlesztők viszonyát jelzik az – időszakonkénti – összes adóshoz képest. (1. ábra)



1. ábra: A hitelt törlesztő válaszadók bankok felé elmaradt adósságának aránya devizanemenkénti és időszakonkénti bontásban

Forrás: Kossuth Kollégium kérdőíves felmérései alapján saját szerkesztés

Mivel mindkét kérdőíves felmérés adatai alapján a forint és a svájci frank alapú hitelek voltak túlnyomó többségben, egy példán keresztül megvizsgáltuk, hogy melyik devizával jártak jobban az adósok.

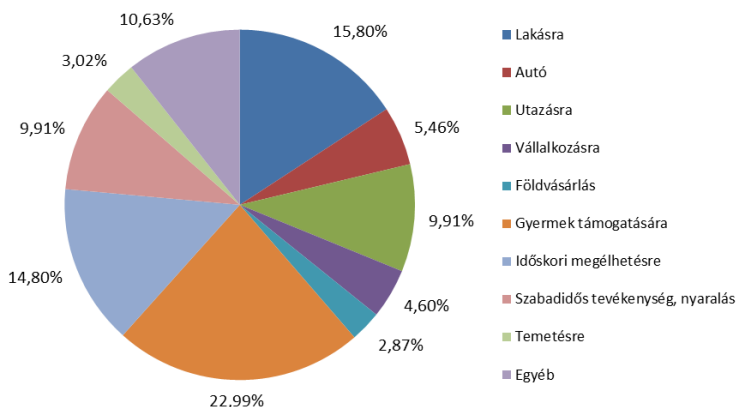
Megtakarítási hajlandóság a vizsgált területen

Kulcs fontosságú a lakosság jövőjére nézve az öngondoskodás kérdése, mivel napjainkban szinte csak önerőből lehetséges a jövő biztosítása, viszont ez csak abban az esetben kivitelezhető, ha háztartások gazdálkodásában vannak olyan források, amelyek erre a célra felhasználhatók. A megkérdezett lakosság legnagyobb hányada a gyermekek támogatása céljából takarít meg, csak ez után következik a lakásvásárlás, és az időskori megélhetés biztosításának opciója. (2. ábra)

Kíváncsiak voltunk, hogy miként reagálnának a háztartások az a jövedelmek megduplázódása esetén, és kiderült a megtakarítási hajlandóság közel megkétszereződne.

A megtakarítói viselkedés jellemzői alapján beszélhetünk rendszeres, alkalmi és maradvány jellegű megtakarításról (Király - Májer, 1997). A megtakarítások mintegy 37%-a rövid távú célokat szolgál (egy éven belüli felhasználásra gyűjtenek). 35 % 1-3 év közötti, 20 % 3-10 közötti, és 9 % 10 éven túli célok meg-valósítására gyűjt.

A vizsgált lakosság főképpen a feltétlenül szükséges biztosításokat birtokolja, melyből áttételesen következik, hogy alátámasztható a korábban említett nehéz helyzete a lakosságnak.



2. ábra: A megtakarítások céljai szerinti megoszlás

Forrás: Kossuth Kollégium kérdőíves felmérései alapján saját szerkesztés

Eredmények

A magyarországi háztartások körében nagy számban előfordul, hogy a megszerzett nettó jövedelem összegének esetenként közel a felét a különböző hitelek megnövekedett törlesztő részletének kifizetésére kell fordítani.

Az írásos anyagból kiderült, hogy a megkérdezettek elsődlegesen a banki munkatársaknál informálódtak a hitelfelvétel ügyében, ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy éppen a banki alkalmazottak voltak azok, akik nem, vagy nem kellőképp hívták fel a későbbi adós figyelmét a devizaalapú hitelek kockázataira, márpedig látható, hogy a hiteltörlesztések több min 50%-a nem forint alapú.

Feltételezésünk bebizonyosodott, azok közül, akik elsősorban magukat a hitelfelvevőket tartják felelősnek a kialakult helyzetért, csak körülbelül minden negyedik-ötödik törleszt valamilyen hitelt.

Elmondhatjuk, hogy a két vizsgált időszakban nagyságrendileg azonos az egyes deviza alapú hitelek késedelmesen törlesztő háztartások aránya, de mindkét időszakot tekintve pozitívként említhető, hogy többségben voltak azok, akiknek nem volt elmaradt adósságuk.

Egy azonos összegű, de elérő devizában felvett fiktív lakáshitel esetét vizsgálva sikerült bebizonyítanunk, hogy a CHF alapú hitelkonstrukcióval a valós adatokat figyelembe véve jobban jártunk, mint a forint hitel konstrukciójával.

A (Keynes, 1936) által bemutatott megtakarítási motívumok mentén sikerült rámutatnunk arra, hogy a vizsgált terület lakossága elsősorban

hosszú távú, a szociális biztonságot nyújtó takarékoskodás híve, melyet a megduplázódott jövedelem víziójában is továbbra is fenntartanak.

A lakosság megtakarításait tekintve szkeptikusnak mondható a modern banki termékekkel szemben, amit misem bizonyíthatott jobban, mint hogy a legnagyobb hányadában a bankbetétek és a megtakarítások készpénzben tartását választották. A vidéki társadalom sajátosságát sikerült bizonyítanunk a megtakarítások biztonságát tekintve, mivel azt a megkérdezett háztartások legnagyobb része az ingatlan és termőföld-vásárlásban látta.

Következtetések, javaslatok

A vizsgálat során megállapítást nyert, hogy a térség Magyarország legszegényebb területei közé tartozik, melyet anyagi helyzetük és önértékelésük is alátámasztott.

A hosszú távú, előrelátó takarékoság csak abban az esetben kivitelezhető, ha háztartások gazdálkodásában vannak olyan források, amelyek erre a célra felhasználhatók.

A hitelek és megtakarítások közötti összefüggést vizsgálva településtípustól függően eltérő eredményekkel szembesültünk a vizsgálat során, így a területre általános jellemzőt nem tudtunk megfogalmazni.

A Kossuth Kollégium által gyűjtött adatok mennyisége és minősége a Kiskunság kérdőívekkel felmért területeinek további szempontokból való további vizsgálatát alapozza meg, mely a lakossági pénzügyi ismereteit, fizetési szokásait mutatja be.

Hivatkozott források

- [1.] Bethlendi A. (2007). A hitelpiac szerepe a hazai háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseiben. *Közgazdasági Szemle*, 1041-1065.
- [2.] Botos K. – Bódy L. (2010). *Magyar pénz- és tőkepiaci rendszer*. Budapest: Szent István Társulat.
- [3.] Csernák J. - Széles Z. - Kisari K. - Szabó G. K. (2011). "Addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér!" - A hitelek alakulása a Bács-Kiskun megyei vidéki háztartások tükrében. In F. Árpád (Szerk.), Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia. I. kötet, old.: 254-258. Kecskemét: Kecskeméti Főiskola Kertészeti Főiskolai Kar.
- [4.] Csernák J. (2012). *Társadalmi fenntarthatóság kérdése a Kiskunságban*. XIII. Nemzetközi Tudományos Napok (old.: 288). Gyöngyös: Károly Róbert Kft.

- [5.] Domán C. – Redi M. (2012). Az életszínvonal hagyományos mérése területi jellemzők alapján. XIII. Nemzetközi Tudományos Napok (old.: 497-504). Gyöngyös: Károly Róbert Kft.
- [6.] Hosszú Z. (2011. október). A lakosság fogyasztási viselkedése és annak jövedelem. MNB- SZEMLE, old.: 28-36.
- [7.] Keynes, J. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. Cambridge: Macmillan.
- [8.] Király J. – Májer B. (1997). Banküzemtan. Budapest: Nemzetközi Bankárképző Rt.
- [9.] Losoncz, M., – Nagy G. (2011. 1). A bankok reagálása a globális pénzügyi válságra. Pénzügyi szemle, 69-83.
- [10.] Malhotra, N. (2002). Marketingkutató. Budapest: KJK-Kerszöv.
- [11.] Simor A. (2010. május 18). Elhúzódó hitelvisztaesés, magas jövedelmezőségű bankrendszer. Budapest, Magyarország.
- [12.] Tóth I. – Árvai, Z. (2001). Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség. Budapest: Magyar Nemzeti Bank.

Szerzők:

Szabó Gergő Krisztián

Pénzügy és számvitel

IV. évfolyam

gszabo@karolyrobert.hu

Bujáki János

Pénzügy és számvitel

III. évfolyam

bujakijani@yahoo.de

Dr. Törcsvári Zsolt

Főiskolai tanár

Károly Róbert Főiskola

Gazdaságmataematika és Informatika Tanszék

zstorcsvari@karolyrobert.hu

Csernák József

Tanárségéd

Károly Róbert Főiskola

Számviteli és Pénzügyi Tanszék

csernak@karolyrobert.hu

EGY TAKARÉKSZÖVETKEZET GAZDÁLKODÁSÁNAK ELEMZÉSE KÜLÖNÖS TEKINTETTEL AZ ESZKÖZMINŐSÉG ALAKULÁSÁRA

SZABÓNÉ NAGY ÉVA
BARANYI ARANKA
TARALIK KRISZTINA

Összefoglalás

A kutatás során az volt a célunk, hogy megvizsgáljuk és elemezzük a Veresegyház és Vidéke Takarékszövetkezet vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetét, gazdálkodásának hatékonyságát, eredményességét, valamint rávilágítsunk, hogy a gazdasági válság hatására hogyan alakult a Takarékszövetkezet gazdasági helyzete a bankszektorban. Az elemzés adatbázisa 5 év számviteli beszámolója.

A Takarékszövetkezet gazdálkodását a CAMELS módszer segítségével elemeztük, amely egy összetett minősítés a pénzintézetek pénzügyi helyzetét és működését jellemző hat tényező alapján. A Takarékszövetkezet hitelállományát klaszteranalízis segítségével elemeztük, keresve az összefüggést az értékvesztés állomány nagysága, valamint az egyes kirendeltségek elhelyezkedése között. Arra kerestük a választ vajon a kirendeltségek hitelállományának nagysága, valamint annak minősége függ-e a működési környezet alakulásától.

Kulcsszavak: klaszter, jövedelmezőség, kockázat, eredményesség

JEL: M41

The Analysis of the Veresegyház and Vidéke Takarékszövetkezet's Management

Abstract

The purpose of our study was to examine and analyze the wealth and financial circumstances, the efficiency and effectiveness of business of the Veresegyház and Vidéke Takarékszövetkezet. As well we would like to emphasize the changes in the economic position of this organization in the bank sector under the effect of the economic crisis. We analyzed data of financial accounts refer to 5 years. We used the CAMELS method to

analyze the business of the organization. It's a complex qualification method in the financial sector based on six factors. The effectiveness of this method is shown by the considered factors, like the size, the services, the business experiences and the venture profile of the organizations. We used cluster analysis to examine the loan outstanding of the bank, to recover the relationship between the amount of the loss of value and the location of the branch office. We try to recover if are there any dependency between the amount and quality of loan outstanding of the branch and the environment where the branch is operating.

Keywords: *cluster, profitability, risk, earnings*

Classification: M41

Bevezetés

A kutatás során a Veresegyház és Vidéke Takarékszövetkezet gazdálkodásának elemzését végeztük el. A bankoknak működésük során a folytonos biztonságra törekvés és a kockázatok csökkentése mellett a minél jövedelmezőbb gazdálkodást kell biztosítaniuk. (Somashekar N.T [2009]) Magyarországon a gazdálkodás külső körülményei az elmúlt évek során jelentősen megváltoztak. 2008. évtől kezdődően az Amerikából begyűrűző gazdasági válság hatására a pénzügyi források beszűkültek, a nem fizető hitelek száma nagymértékben megnövekedett, így a banki hitelfortfoliók jelentősen romlottak. A bankok egymás iránti bizalma is megrendült. A bankközi hitelpiac beszűkülése a lakossági és vállalati hitelezést is minimálisra csökkentette, ez pedig maga után vonta a bankok jövedelmének visszaesését. Korlátot jelent továbbá a finanszírozásban az is, hogy a kereskedelmi bankoknál átlagosan a hitel-betét arány 150%-os. A Takarékszövetkezetre azonban nem ezek a folyamatok a jellemzők. Forrásait a hazai lakosságtól gyűjti be. Nem függ külső forrásoktól, nincsenek befektetései külföldi ingatlanalapokban. A vizsgálat céljai:

- A tőkeszerkezet vizsgálatával a célunk, hogy megállapítsuk a Takarékszövetkezet stabilitását.
- Az eszközminőség vizsgálatával a célunk, hogy a lehetséges hatásait kutassuk a romló vagy éppen javuló eszközminőségnek a jövedelmezőségre, likviditásra és tőkemegfelelésre.
- Az eszközminőségen belül klaszter-analízis segítségével elemeztük a Takarékszövetkezet kirendeltségeinek hitelállományát, vizsgálva a hátralékos állomány, valamint az azok után megképzett értékvesztés alakulását.

Anyag és módszer

A vizsgálat anyaga

A vizsgálat során a CAMELS elemzéshez a Takarékszövetkezet 5 év (2006-2010) számviteli beszámolóit kerütek felhasználásra. A klaszter-analízishez a Takarékszövetkezet kirendeltségeinek 5 évre (2006-2010) vonatkozó hitelállomány és értékvesztés adatait vizsgáltuk meg.

A vizsgálat módszere

A módszer, amelynek segítségével a Takarékszövetkezet gazdálkodását elemeztük, a CAMELS módszer, amely egy összetett minősítés a pénzügyi helyzetét és működését jellemző 6 tényező alapján. Minden pénzügyi intézmény értékelése egységes és összehasonlítható módon történik, figyelembe véve a pénzügyi és működési gyengeségeket is. A CAMELS elemzés alapvetően statikus jellegű, amely a következő hat alapvető részterületből áll: **C**apital adequacy (tőkeegfelelés), **A**ssets quality (eszközök minősége), **M**anagement (vezetés), **E**arnings (jövedelmezőség, eredmény) **L**iquidity (likviditás) **S**ensitivity to market risk (piaci kockázatokkal szembeni érzékenység). A Takarékszövetkezettől összegyűjtött metrikus adatok feldolgozásához az SPSS 15.0-as programcsomagot használtuk. Célunk volt, hogy a hitelállomány és az értékvesztés 5 évre vonatkozó adatai alapján vizsgáljuk a Takarékszövetkezet kirendeltségeit, ehhez a hierarchikus klaszter analízist választottuk. (SPSS 15.0 USER'S GUIDE)

Eredmények

Az általunk vizsgált takarékszövetkezet kirendeltségeinek egy része Budapest agglomerációs területén lévő településeken helyezkedik el. Az agglomerációban magasabbak a jövedelmi viszonyok, több a munkalehetőség. A nagyobb városoktól távolabbi területen kevesebb a munkalehetőség, a forrás is szűkösebb, a hitel kihelyezése is nehezebb.

1. táblázat: A tőkeellátottság a Takarékszövetkezetnél

Megnevezés	2006.12.31	2007.12.31.	2008.12.31.	2009.12.31.	2010.12.31.
Saját tőke (E Ft)	1 022 996	1 077 314	1 166 316	1 192 351	1 215 170
Mérlegfőösszeg (E Ft)	13 485 882	14 788 435	14 720 336	14 125 503	14 267 397
Tőkeellátottság	7,59%	7,28%	7,92%	8,44%	8,52%

Forrás: a szerzők saját szerkesztése

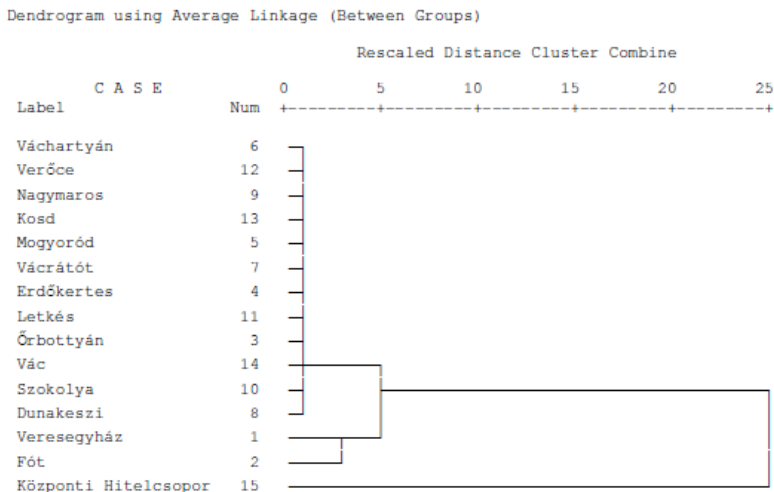
A saját tőke összege mindig a jogszabályban előírt 250 M Ft fölött volt, a vizsgált időszakban 18,8 %-os növekedést mutat.

A mérleg-főösszegnél 2008. év végére 0,5 %-os, majd 2009. év végére 4 %-os csökkenés volt megfigyelhető. Ezt követően 2010. év végére 1 %-os növekedés következett be a mérleg-főösszegre vonatkozóan. A Takarékszövetkezet a Hpt-ben előírt saját tőkére vonatkozó követelményeknek megfelel, tőkehelyzete stabil. A Felügyelet által elvárt tőkeszükségletnek folyamatosan eleget tesz a Takarékszövetkezet, többlet tőkéje évről-évre növekszik. (Gál [2011]) Az eszközök minősége és azok változása a hitelintézeti tevékenység központi eleme, mivel nagymértékben befolyásolja a tőkemegfelelés, a jövedelmezőség és a likviditás alakulását is. Az eszközminőséggel kapcsolatos legfontosabb szabályozás az eszközök kötelező minősítése és ehhez kapcsolódóan a céltartalék-képzési és értévesztés elszámolási kötelezettség.

(Bánfi [2006])

Megállapítható, hogy a kétes és rossz minősítésű hitelállomány a vizsgált időszak végére jelentősen megnövekedett, a kétes minősítésű állomány 4,5-szeresére, a rossz minősítésű állomány pedig 5,3-szorosára nőtt, melynek oka több tényezőre is visszavezethető, alapvetően romlottak az ügyfelek fizetőképességének körülményei.

Klaszter-analízis



2. ábra: Hitel- és értékvesztés állomány alapján képzett klaszterek

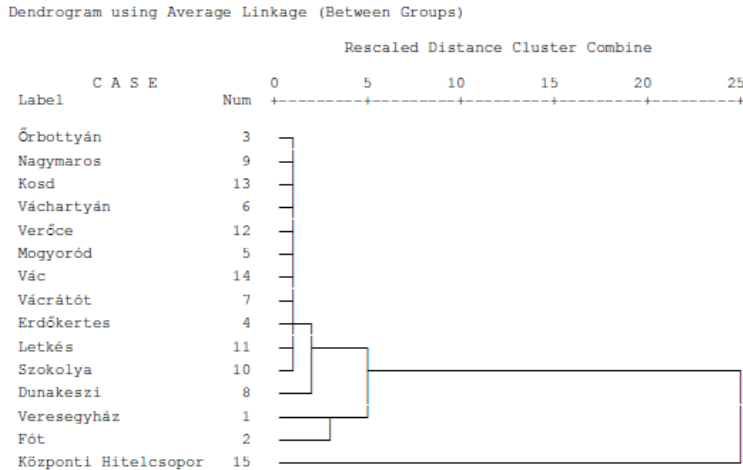
Forrás: a szerzők saját számítása, SPSS 15.0

Az ábrából megállapítható, hogy az 1. klaszterba tartozik a legtöbb kirendeltség, vagyis a kirendeltségek nagy része hasonló a hitelállomány és az értékvesztés nagyságának tekintetében. A 2. és 3. klaszterba tartozó Veresegyházi és Fóti kirendeltség nagy hasonlóságot mutat, aminek az lehet az oka, hogy mindkettő, hasonló lélekszámú városi rangú település. 2009-es adatok alapján Veresegyház lakossága elérte a 16.000 főt, Fót lakossága pedig közel 19.000 fő. Mindkét településre hatással van a főváros közelsége és a nagyobb munkalehetőség is. Ugyanakkor Veresegyházon jelentős számú multinacionális és nagyobb cég található. Ilyenek pl. a Sanofi-Aventis Zrt., General Electric Hungary Kft. Engine Services, General Electric Hungary Kft. Energy, Mey Hungária Kft., GRAMEX 2000 Kft., Juko Kft., Verestransz Kft. A szomszédos Szada település, - amely mindössze 3 km távolságra található - lakosságának jelentős része is régi ügyfele a Veresegyházi kirendeltségnek, mivel Szada településen pénzügyintézet nem található. A Veresegyházi kirendeltséget alapításkor, 1957-ben nyitották meg, a Fóti kirendeltséget pedig 1965-ben. Tehát mindkét kirendeltség igen nagy múltra tekint vissza.

Az 1. klaszterba tartozó kirendeltségek közül Dunakeszi lakossága 2009-es adatok szerint 37.000 fő, Vác lakossága pedig 33.000 fő. Azonban a Dunakeszi kirendeltséget 1999-ben nyitották meg, a Váci kirendeltség pedig 2004-ben került a Veresegyház és Vidéke Takarékszövetkezethez a Nagymaros és Vidéke Takarékszövetkezet beolvadásával. Ezekben az években viszont már jelentős számú más bank volt jelen mindkét településen. Ezzel magyarázható, hogy nagyságrendekkel, kisebb állománnyal rendelkezik ez a két kirendeltség, mint a 2. és 3. klaszterba tartozó Veresegyház és Fót.

A 4. klaszterba tartozó Központi Hitelcsoport a Takarékszövetkezet központjában működő egység. A Hitelcsoportot 2006. január 1-jétől hozták létre, a nagy összegű projekthitelek kezelésére. Az egy ügyfélnek nyújtott 40 millió forintot meghaladó vállalkozói projekt, beruházási és jelzáloghitelek a Központi Hitelcsoport kezelésébe kerülnek, itt összpontosulnak.

A hitelállomány alapján megképzett klaszterek szerint nem mutatkozik eltérés az előző, hitelállomány és értékvesztés alapján képzett klaszterekhez képest.



3. ábra: Az értékvesztés-állomány alapján képzett klaszterek
Forrás: a szerzők saját számítása, SPSS 15.0

Az előző eredményekhez képest egy újabb csoport keletkezett, a Dunakeszi kirendeltség egyedüli részvételével. A kirendeltség számadatai alapján arra lehet következtetni, hogy a kirendeltség ügyfeleinek a vizsgált Takarékszövetkezet átlagához képest jobb a fizetési képességük és készségük, valamint a kirendeltségben a követelés behajtása hatékonyabb, mint a többi kirendeltség esetében. Itt is érvényes lehet, hogy a munkalehetőség nagyobb, mint a fővárostól távolabbi, kisebb településeken. Ez megmutatkozik az ügyfelek fizetőképességén is.

Eredményesség

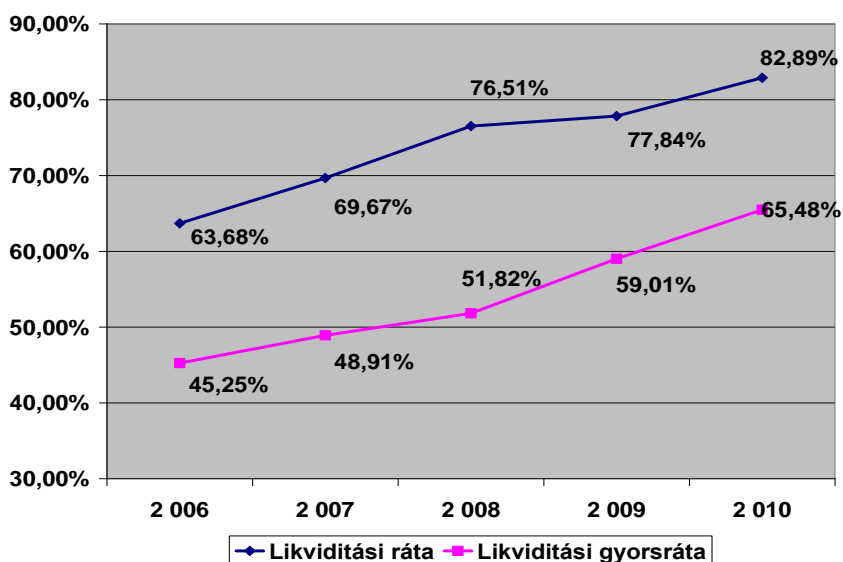
A jövedelmezőség megmutatja a menedzsment számára, hogy a külső és belső feltételeknek és adottságoknak megfelelően választotta-e meg stratégiáját, üzletpolitikáját és marketingtevékenységét, elegendő bevételekre tett-e szert és kiadásait azokhoz igazította-e. (Huszt,1996)

2. táblázat: A Takarékszövetkezet jövedelmezőségi mutatói

Megnevezés	2006.12.31.	2007.12.31.	2008.12.31.	2009.12.31.	2010.12.31.
Adózott eredmény (E Ft)	81 092	68 671	67 840	38 359	16 020
Saját tőke (E Ft)	1 022 996	1 077 314	1 166 316	1 192 351	1 215 170
Mérlegfőösszeg (E Ft)	13 485 882	14 788 435	14 720 336	14 125 503	14 267 397
ROE	7,93%	6,37%	5,82%	3,22%	1,32%
ROA	0,60%	0,46%	0,46%	0,27%	0,11%

Forrás: a takarékszövetkezet adatai alapján saját szerkesztés

A jövedelmezőséget döntően befolyásolták a pénzüpi hatások, a konkurencia, a hitel-kihelyezési aktivitás csökkenése, az ügyfelek fizetési hajlandósága, eladósodottsága, valamint az ezek hatására bekövetkező csökkenő adózott eredmény. A takarékszövetkezet esetén fennáll bizonyos ellentmondás a likviditás és a jövedelmezőség között, az egyiket növelni csak a másik rovására lehet. Minél több likvid eszközt tart a Takarékszövetkezet, annál nagyobb a kamatvesztesége. Abban az esetben, ha kevés likvid eszközt tart, nem tud megfelelni a kötelező likviditási előírásnak. A hitelintézetek likviditásának mértékét különböző likviditási mutatókkal mérhetjük, melyek a banki működés biztonságát jelzik. (Fridrich-Mitró[2009])



4. ábra: Likviditási ráták a Takarékszövetkezetnél

Forrás: a takarékszövetkezet adatai alapján saját szerkesztés

A likviditási ráták is folyamatos emelkedést mutatnak, ami a Takarékszövetkezet biztonságos működésére utal, teszi ezt úgy hogy jelentős tartalékokat kénytelen képezni, ami természetesen az eredményesség romlásához vezet.

Következtetések, javaslatok

A Takarékszövetkezet egészében véve stabil. A Takarékszövetkezet tőkeellátottsága alacsonyabb jövedelmezőségi szint mellett is javult. A Takarékszövetkezet tevékenységének eredményességét döntően a hitelezés kamatbevételei és a betétgyűjtés kamatköltségei határozzák meg. A hitelezés azonban folyamatos, csökkenő tendenciát mutat. A

Takarékszövetkezet működésére hatással van a konkurencia jelenléte, a gazdaságban kialakult helyzet, az eladósodottság, a fizetési nehézségek szaporodása, valamint a jó adósok körének bizonyos mértékű szűkülése.

A hitelállomány változása, mozgása a háztartások fogyasztásával, megtakarítási hajlandóságával, a fogyasztást befolyásoló reálbérékkel és a vállalkozók beruházási kedvével magyarázható. Döntően befolyásolja a hitelek felvételét az azok után felszámított kamat is. Hitelakciókkal a biztonságos kihelyezést szem előtt tartva növelhető a hitelállomány nagysága, mely növekvő kamatbevételeket jelentene.

A vizsgálat eredményeképpen megállapítható, hogy a klaszter-analízis egy jó módszer a kirendeltségek közti csoportképzésre. A kialakult csoportok érdemi információkat nyújtanak a menedzsment számára. Megmutatják, hogy mely kirendeltségekben lehetne azonos hitelezési politikát folytatni. A rosszabb minőségű hitelállomány nem feltétlenül a dolgozók munkájából adódó hiba, nagyban befolyásolja azt a működési környezet is. Ezt felmérve és szem előtt tartva az egy csoportba tartozó kirendeltségek esetén azonos, a működési környezetnek megfelelő hitelezést lehetne kialakítani.

Hivatkozott források

- [1.] Bánfi T. (szerk.) (2006): Banküzemtan; Egyetemi tankönyv, Béta Book Kkt.
- [2.] Huszti E. (1996): Banktan, TAS Kft.
- [3.] A Veresegyház és Vidéke Takarékszövetkezet éves beszámolóí 2006-2010.
- [4.] Gál. E. (2011): Praktikus bankszakmai ismeretek, Saldo Zrt.
- [5.] Fridrich P. – Mitró M.: Hitelintézeti számvitel, Saldo Zrt.
- [6.] SPSS 15.0 USER'S GUIDE
- [7.] Somashekar N. T., New Age International, 2009, 376 oldal

Szerzők:

Szabóné Nagy Éva

Pénzügy és számvitel szak

IV. évfolyam

naev@freemail.hu

Dr. Baranyi Aranka

főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

abaranyi@karolyrobert.hu

Dr. Taralik Krisztina

főiskolai docens

Károly Róbert Főiskola

ktaralik@karolyrobert.hu

B2B KAPCSOLATOK AZ ÜZLETI HÁLÓZATBAN

ÚR NORBERT
TAMUS ANTALNÉ

Összefoglalás

A kutatás az ipari szervezetekre jellemző kapcsolatok sajátosságaira terjed ki a dunaujvárosi járórács gyártó cég, a MEISER Ferroste Kft. gyakorlatában és partnerei körében. Egyéni mélyinterjúk során sikerült megismerni a vizsgált piac számos jellemzőjét, amelynek szakirodalmi alapját Porter versenyerő modellje, a B2B marketing fogalmi kerete adták, kiegészítve a versenypolitikai közgazdaságtan meghatározásaival. A megfelelő beszállító vállalat megtalálásához lényeges, hogy a partnerek az együttműködést kölcsönösen előnyösnek tartásuk, képességeik és erőforrásaik összehangolhatóak legyenek. Ebben az esetben lehetőség nyílik magas kapcsolati szint elérésére a szervezetek között, amely elsősorban a napi interakciók során érhető tetten és a vállalatok értékesítési piacán nélkülözhetetlen versenyelőny terén – mint például rugalmasság, adaptációs készség, gyors teljesítés – kamatozhat.

A primer kutatás célja az volt, hogy a gyártó cég vevőinek piacain megismerhetőek legyenek a szervezeten belüli viszonyok. Világossá vált, hogy egy-egy vállalat alkupozícióját erősen befolyásolja, hogy termékei helyettesíthetőségére mennyire van lehetősége a vásárlóknak. A megrendelők többsége sokszereplős iparágban tevékenykedik, így a hálózatban betöltött szerepük nem lehet jelentős. Ezt felismerve, a szervezetek törekednek szoros, közvetlen kapcsolat kiépítésére vevőikkel és beszállítóikkal.

Kulcsszavak: B2B piac, szervezeten belüli kapcsolatok, szervezeti alkupozíció, hálózati szerep

B2B Relationship in Business Network

Abstract

The research covers the organizational relationships in Dunaújváros grating manufacturer in the practice of MEISER Ferroste Ltd. and partners. Deep interviews were analyzed to find out the market

characteristics. The literature is based on Porter's competitive forces model, the conceptual framework for B2B marketing and economics of competition policy. Finding the right supplier, if the partners are equally important in the relationship, the abilities and resources could be aligned. In this case, the opportunity is to achieve a high level of contact between organizations, which can be perceived in daily interactions. The very good relationship the companies create a competitive advantage in the sales market, such as flexibility, adaptability, fast performance.

The primary research aims to market for customers to be learned from business to business relationships. A company's bargaining position is strongly influenced by how much opportunity to substitutable products to customers. The primary research aims to market for customers to be learned from inter-organizational relationships. A company's bargaining position is strongly influenced by how much opportunity to substitutable products to customers. The most of customers operating in industries with many actors, so their role in the network is not significant. Recognizing this, the organizations would like to close, direct contact with their customers and suppliers to build.

Keywords: *B2B market, business relationships, bargaining power, position in network*

Bevezetés

A kutatás célja, hogy az iparági hálózatban feltárja azokat a kapcsolati sajátosságokat, amelyek segítenek megérteni a szervezetek viselkedését, hatással lehetnek üzleti magatartásukra. A gyártó vállalat megrendelői körében folytatott primer kutatás pedig segítséget nyújthat a vevők képességeinek megismerésében, a hálózatban betöltött szerepük és pozíciójuk feltérképezésében. Az eredmények értékelését követően felvázolhatóak lesznek a vállalkozás fejlődési lehetőségei kapcsolatai révén. A vizsgált kérdéskörökkel a szervezeti kapcsolatok jelentőségére, a vállalatközi marketing-szemlélet hasznosságára és a szervezet hálózati pozíciójának aspektusából történő elemzésére szeretnénk rávilágítani.

Az üzleti kapcsolatok a szervezetek közötti interakciók révén kialakuló kölcsönös függőségi viszonyt jelentik. A vállalkozás üzleti kapcsolatainak szempontjából történő értékelése kiterjed az érintettekkel való kontaktus hálózatban betöltött szerepének, a szervezet iparágban elfoglalt pozíciójának vizsgálatára is. Egy vállalat hálózati pozícióját

kapcsolatainak összessége, iparágában való megítélése, jogai, kötelezettségei képességei és erőforrásai határozzák meg. (Ford 2007, Mandják 2012)

A hálózati pozíció tehát a szervezetek közötti üzleti kapcsolatok komplexitásának és sokféleségének rögzítését jelenti. Külső szemlélő számára ezek a pozíciók nem léteznek, mert a kapcsolatok a hálózat tagjai között meglévő üzleti logikára és interperszonális kapcsolatokra épülnek. Ha a tagok között a kapcsolatok fejlettek, a hálózat stabil és a hálózati pozíciók kiépültek. A hálózati struktúra és a hálózatban elfoglalt pozíciók a kölcsönös együttműködés és az egymáshoz való alkalmazkodás, illetve ezek kombinációjának megtalálása eredményeképpen jönnek létre. (Low 1997)

Anyag és módszer

Az egyéni mélyinterjúkat követően a kérdőíves megkérdezés lebonyolítása 2012. március 21. és április 5. között történt. Az alapsokaság a Meiser Ferroste Kft.-nél 2010-2011-es gazdasági évben megrendelést feladó 512 vállalkozás. A mintavétel nem reprezentatív. A megrendelők körében végzett Pareto-elemzés bebizonyította, hogy az összes eladott mennyiség 80%-a 47-54 vevőnek tudható be. Annak érdekében, hogy a legjelentősebb vevők alkotta minta álljon rendelkezésre, a Meiser Ferroste Kft. 85 gyakori szervezeti vásárlójának juttattuk el a kérdőívet. A válaszadói hajlandóság kimagaslónak mondható, hiszen a gyakorlat azt mutatja, hogy a B2B piacon végzett, online kutatásoknál a kitöltött kérdőívek aránya 10-30%, a visszaérkezett 52 darab azonban több mint 60%-os arányt jelent.

Az elemzés leíró statisztikák, kereszttáblák, összefüggés-, illetve asszociációs vizsgálatok alkalmazásával történt. A feldolgozás során kapott legfontosabb eredmények kerülnek bemutatásra a következőkben.

1. táblázat: Alkalmazott módszerek

Szekunder kutatás	Primer kutatás
<i>Elemzés</i>	
<p>Szakirodalmi feldolgozás:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Porter versenyerők modell - Versenypolitikai közgazdaságtan megközelítései - Üzleti hálózat és B2B kapcsolatok fogalmi keretei - Bergen – Peteraf modell - Webster – Wind modell 	<p>Minta: üzleti piaci szereplők (vállalkozások), szervezetközi kapcsolattartók</p> <p>Kvalitatív kutatás: egyéni mélyinterjúk</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interjúk száma: 4 - Interjúk időtartama: egyenként 60 perc - Interjúvázlat, félig strukturált kérdőív - Interjúalanyok: <ul style="list-style-type: none"> - Járórács gyártó cég kereskedelmi vezetője; - Járórács gyártó cég beszerzője; - Ipari lépcsőszerkezet gyártó beszerzője; - Acéltermékkel kereskedő cég munkatársa. <p>Kvantitatív kutatás: kérdőíves megkérdezés</p> <p>Eszköze: standardizált kérdőív</p> <p>A minta nagysága: 52 vállalkozás</p>
<i>Értékelés</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Összefüggés-vizsgálat - Pareto-elemzés - Kraljic-mátrix 	<ul style="list-style-type: none"> - Youle-féle asszociációs vizsgálat - Keresztábrák - Herfindahl-Hirschman-index

Forrás: Saját szerkesztés, 2012

Eredmények

Az szervezet alkupozíciója és terméke elérhetőségének összefüggése

Az összefüggés vizsgálatának alapja a megkérdezettek észlelése vevőikkel szembeni érdekérvényesítő képességükről, valamint termékeik helyettesíthetőségéről. A szervezet saját termékeinek/szolgáltatásainak értékelése 1-5-ig terjedő Likert skálán történt, ahol 1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljes mértékben jellemző. A válaszadók körében meghatározó volt, hogy a vevőkkel szembeni magas érdekérvényesítési képességet akkor jelölték meg inkább, ha egyedi termék/szolgáltatás értékesítését is bejelölték. Az egyedi terméket forgalmazók körében a vevőkkel szembeni magas alkupozíciójú válaszadók dominálnak. (2. táblázat)

2. táblázat: Az asszociáció szorosságának vizsgálata, Youle-féle asszociációs együtttható segítségével az alkupozíció és a termék elérhetősége között

me: gyakoriság

Elérhetőség \ Alupozíció	Nehéz (egyedi termék)	Egyszerű (tömegtermék)	Összesen
Vevővel szembeni magas alkupozíció	26	3	29
Vevőivel szembeni alacsony alkupozíció	2	7	9
Összesen	28	10	38

Forrás: Kérdőíves megkérdezés 2012 alapján, saját szerkesztés, N=38

$a_y=0,936$

Az együtttható értéke tehát +1-hez közelít. Ez azt jelenti, hogy a vevővel szembeni magas alkupozíció és a nehezen elérhető, egyedi termékek fordulnak elő a leggyakrabban együtt. Ugyanakkor a magas alkupozícióval rendelkezőkre nem jellemző tömegtermékek értékesítése.

Az egyedi termék forgalmazásából eredő magas szervezeti érdekérvényesítő képesség hatással van a szervezetközi kapcsolatokra. Ez az összefüggés egyéni mélyinterjúk során került felszínre. Segítségünkre voltak rendszerterméket értékesítő és a vizsgált gyártó cég beszerzőinek

(Beszerző 1 és Beszerző 2), illetve egy kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozás munkatársának (Beszerző-Kereskedő) válaszai. (3. táblázat)

3. táblázat: A szervezeten belüli kapcsolatokat befolyásoló beszállító képességek jellemzői

Szempont	Beszerző 1	Beszerző 2	Beszerző-Kereskedő
Nem közvetlen kapcsolat jellemzője	barátságtalan hangnem, nem megfelelő teljesítés	erőfölény fitogtatás, egyoldalú érdekvényesítés	nem megfelelő tájékoztatás, kiszolgálás
<i>Nem közvetlen kapcsolat oka lehet</i>	<i>kis rendelési mennyiség</i>	<i>monopolhelyzetben lévő gyártó</i>	
Beszerezési lehetőségeket korlátja	Kis rendelési mennyiség	egyedi termékgigény	<i>Speciális termékfajta</i>

Forrás: Egyéni mélyinterjúk 2012 alapján, saját szerkesztés

A B2B kapcsolat szorossága és a szervezet hálózati pozíciójának összefüggései

Az 52 válaszadó közül, 32 olyan vállalkozás törekszik jellemzően, vevőivel szoros kapcsolatot kiépíteni, akiknek hálózatban betöltött szerepükre vonatkozó észlelésük alacsony volt. Tehát saját maguknak nem tulajdonítanak nagy hálózati jelentőséget. Hasonlóképpen a beszállítókkal is leginkább azok törekednek szoros kapcsolati szint kiépítésére, akik negatívan ítélték meg hálózati szerepüket. Elmondható, hogy azokra jellemző, hogy partnereikkel szoros kapcsolatot szeretnének kialakítani, akik hálózatban betöltött szerepüket nem észlelik jelentősnek. (1. ábra)

(me: %)

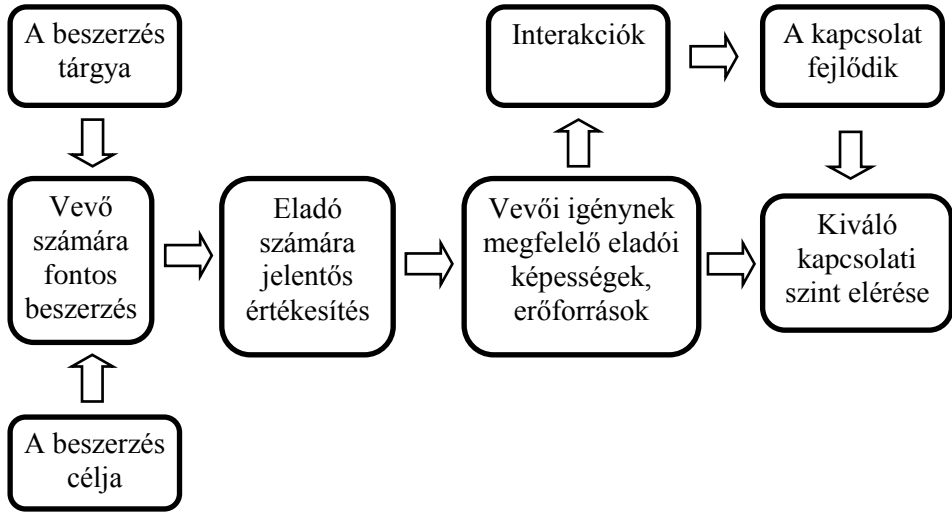


1. ábra: A vevői és beszállítói kapcsolat szorossága és az észlelt hálózati pozíció közötti összefüggés

Forrás: Kérdőíves megkérdezés 2012 alapján, saját szerkesztés, N=52

Szükséges annak megvizsgálása, hogy vajon a szervezeteket mi akadályozza meg abban, hogy egyes partnerekkel közvetlen kapcsolatot építsenek ki. A szakirodalmi feldolgozás és a szakemberekkel folytatott egyéni mélyinterjúk válaszaiból kitűnik, ha a vevő számára fontos beszerzés az eladó szempontjából is jelentősnek minősül, illetve az eladó rendelkezik a vevői igények teljesítéséhez megfelelő erőforrásokkal és képességekkel, akkor az ismétlődő tranzakciók révén a kapcsolat fejleszthető. A magas kapcsolati szint követelményeit a 2. ábra foglalja össze.

Az egyéni mélyinterjúk során kitértünk annak megvizsgálására, hogy a vállalati gyakorlatban miért szeretnék a vevők beszállítóikkal közvetlen kapcsolatot kiépíteni. A szervezetek elsődleges célja, hogy a gyártáshoz, értékesítéshez nélkülözhetetlen anyagok a megfelelő helyen és időben rendelkezésre álljanak. A szoros kapcsolattól rugalmasságot, gyors információáramlást várnak az érintettek, főként azért, hogy értékesítői piacaikon a versenytársaikkal szemben előnyhöz jussanak a gyors kiszolgálás és rugalmas adaptáció révén. (4. táblázat)



2. ábra: Magas kapcsolati szint követelményei

Forrás: Saját szerkesztés Ford et al. 2007, Szegedi-Prezenszki 2003, Porter 2006, Snehota 2011, illetve Egyéni mélyinterjúk 2012 alapján

4. táblázat: A szervezetközi kapcsolatokat befolyásoló beszerzési döntés jellemzői

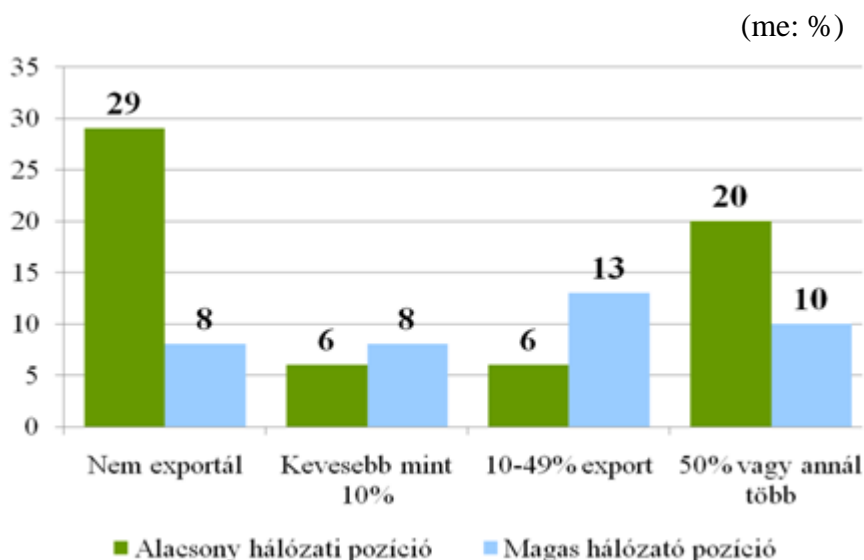
Szempont	Beszerző1	Beszerző 2	Beszerző-Kereskedő
A beszerzéssel szembeni legfontosabb követelmény	a szükséges termék, anyag a megfelelő időben, a megfelelő időben rendelkezésre álljon a gyártáshoz és/vagy értékesítéshez		
Interakció jellemzője közvetlen kapcsolat esetén	nincs szoros kötődés	bizalom, megfelelő információáramlás, rugalmas és gyors ügyintézés, szerződés szerinti teljesítés	rugalmasság, nagyobb odafigyelés, baráti hangnem

Forrás: Egyéni mélyinterjúk 2012 alapján, saját szerkesztés

A szervezetek exportértékesítése és a hálózati szerepe közötti összefüggés

A kérdőív 3. kérdése a vevők exporttevékenységére irányult. Ennek megítéléséhez a közgazdaságtanból ismert nyitott gazdaság meghatározásai nyújtottak segítséget. Nyitott gazdaságúnak tekinthető az az ország, amely GDP-jének több mint fele a külföldön realizálódik. Meghatározása nyitottsági mutatókkal, például az export, import össztermékhez való aránya alapján lehetséges. Ha a mutató 15% alatti zárt gazdaságról, ha 50% feletti nyitott gazdaságról beszélhetünk. (Blahó-Kutasi 2010)

Kicsit enyhítve a közgazdaságtani megközelítésem, 10%-nál húztuk meg a „zártág” határát, aminek az lett az eredménye, ami a válaszokból kiderül, hogy a kérdőívet visszaküldőknek gyakorlatilag a fele egyáltalán nem vagy nagyon csekély exporttevékenységet folytat. Míg a közgazdaságtani megfogalmazás szerinti nyitottságról, több mint 50% exporttevékenység esetén beszélhetünk, amelyet 15 válaszadó jelölt csak meg. A megkérdezettek körében tehát a többség nem rendelkezik, közvetlen külföldi kapcsolatokkal, kiterjedt kapcsolathálóval.



3. ábra: A hálózati pozíció és az exportértékesítés összefüggése

Forrás: Kérdőíves megkérdezés 2012 alapján, saját szerkesztés

Az exporthányad és a vevők által észlelt hálózati pozíció összefüggéseit mutatja be a 3. ábra. A vevők észlelése szerint, minél nagyobb

exporthányaddal rendelkezik egy vállalat, annál inkább érzi magát erőfölényben, így annál inkább tulajdonít magának magas hálózati pozíciót. Az eredmények tükrében világossá válik, hogy amint növeli egy cég az értékesítését és egyre nagyobb hányadot jelent ebből a kivitelre szánt termékmennyiség, annál inkább észlelik úgy a megkérdezettek, hogy a hálózatban betöltött jelentőségük nagy. Érdekes fordulat mutatkozik az export-értékesítési arány 50%-os átlépésekor. Amint egy vállalat eléri ezt a küszöböt, azt a piacot fogja elsődlegesnek tekinteni, amelyiken termékei nagyobb részét adja el. A nemzetközi piacon azonban más versenyhelyezettel találja magát szemben, mint amihez belföldön hozzászokott és jellemzően nem lesz központi szereplője iparágának, hiszen a nemzetközi piacon globális versenytársai lesznek. A szervezet és (képviselőinek) fókusza tehát átkerül a számára jelentősebb eladással kecsegtető piacra, ahol a korábbiaktól teljesen eltérő erőviszonyokkal találkozhat.

A piaci koncentráció, az érdekérvényesítő képesség és a hálózati pozíció összefüggései

A piaci koncentráció mérésére a versenypolitikai közgazdaságtan egyik népszerű mutatója a Herfindahl-Hirschman-index (HHI) szolgál, amely megmutatja, hogy az iparág versenyzőinek piaci részesedése alapján, mennyire koncentrált a piac, vagyis mennyire összpontosul a „hatalom” egy vagy több szereplő kezében az adott hálózatban. Ha a mutatót a %-os piaci részesedésekből számoljuk, két szélső értéke 0, illetve 10 000 lehet.

5. táblázat: A piaci koncentráció és a megkérdezettek partnereikkel szembeni érdekérvényesítő képességének összefüggései

koncentráció alkupozíció	HHI 3 950- 2 650	HHI 2 550- 1 225	HHI 1 200- 101
A beszállítókkal szembeni alku- pozíció alacsony	0%	5,5%	0%
A beszállítókkal szembeni alku- pozíció magas	33,3%	27,9%	33,3%

Forrás: Kérdőíves megkérdezés 2012 alapján, saját szerkesztés

A 0-hoz közelítő érték azt jelenti, hogy a piac teljesen töredezett, minden vállalat csekély részesedéssel rendelkezik. Ennek ellenkezője igaz, ha az

értéke 10 000, ez esetben egyetlen vállalat van jelen az adott piacon, amelynek részesedése értelemszerűen 100%. (Motta 2007)

A válaszadók észlelése alapján kialakított Herfindahl-Hirschman-indexek értékei a 4 000 és 100 közé kerültek, ami azt jelenti, hogy a MEISER Ferroste Kft. vevői között, a megkérdezettek körében nincs olyan vállalkozás, amely erősen koncentrált piacon működne. A válaszok alapján kialakított HHI-indexeket három csoportba rendszereztük az összefüggés-vizsgálathoz. A piaci koncentráció és a vevőkkel, szállítókkal szembeni érdekérvényesítő képesség közötti összefüggést a 5. táblázat szemlélteti.

Az eredmény azt mutatja, hogy a megkérdezettek észlelését, saját beszállítóikkal, illetve vevőikkel szembeni érdekérvényesítő képességét illetően, nem befolyásolja, hogy hány versenytársuk van, mennyire jellemző (vagy mennyire nem) piaci koncentráció, saját iparáguk versenyzői között. A válaszokból kiderült, hogy nincs összefüggés a közvetlen partnerekkel szembeni alkupozíció és a piaci koncentráció között.

Azonban az észlelt hálózati pozíció, illetve a piaci koncentráció között van összefüggés. Vagyis minél inkább koncentrált piacon tevékenykedik egy vállalat, annál inkább érzi jelentősnek az iparági hálózatban betöltött szerepét. Az alacsony koncentrációjú piacokon a szervezetek jellemzően alacsony hálózati pozícióval is rendelkeznek. A sokszereplős piacokon tehát, az egyes versenyző vállalatok kevésbé érzik magukat meghatározónak iparágukban. A válaszadók HHI-indexeit és hálózati szerepükkel kapcsolatos észlelésük összefüggéseit a 6. táblázat mutatja be.

6. táblázat: A piaci koncentráció és az észlelt hálózati pozíció összefüggései a válaszadók körében

koncentráció hálózati pozíció	HHI 3 950- 2 650	HHI 2 550- 1 225	HHI 1 200- 101
Hálózati pozíció alacsony	5,56%	16,67%	22,22%
Hálózati pozíció magas	27,78%	16,67%	11,12%

Forrás: Kérdőíves megkérdezés 2012 alapján, saját szerkesztés

Következtetések javaslatok

A MEISER Ferroste Kft. vevői körében végzett szekunder adatelemzést alapul véve megállapítható, hogy a megrendelők körülbelül tizedének tudható be az éves értékesítés legnagyobb hányada. *Ez bizonyos ügyfélkörtől való függőséget jelent, amely egyrészt kockázatos, ha létezik versenytárs, másrészt indokolja a szervezetek közötti kapcsolatok vizsgálatát, elemzését és ápolását. A függőség csökkentése érdekében a vevőkör szűkítésére, illetve egyes megrendelők jelentős mennyiséget vásárlókhöz történő felzárkóz(tat)ására kellene törekedni.* Mindkét eshetőséghez megoldás lehet, hogy egyes vevők, saját piacaikon megerősödjenek, fokozzák megrendeléseiket, lehetőleg egyedi innovatív termékek révén, hiszen ezek egyértelműen jelentős piaci pozíciót és hálózati szerepet biztosítanak a vállalkozásnak.

A növekvő exportpiaci aktivitással is növekszik a vállalkozások hálózati pozíciója. Fontos azonban, hogy ez csak addig érvényes, amíg egy vállalat külföldi értékesítésével át nem lépi eladásainak 50%-át. Ekkor más versenyhelyezettel találja magát szemben, hiszen legfőbb piacán globális versenytársai lesznek.

A kérdőíves megkérdezés összefüggés-vizsgálatai azt mutatják, hogy az alacsony hálózati pozícióval rendelkező szervezetek törekednek inkább szoros kapcsolat kiépítésére partnereikkel. Hiszen ők kevésbé koncentrált piacon, több versenytárral vetélkedve végzik tevékenységüket. Ennek ellenére vevőikkel és beszállítóikkal szemben megfelelően tudják érvényesíteni érdekeiket.

A szervezetek többsége tehát felismerte a kapcsolatok kiépítésében és ápolásában rejlő lehetőségeket. Tisztában vannak azzal, hogy sokszereplős piacon csak úgy maradhatnak versenyben, ha jó kapcsolati szintet érnek el közvetlen partnereikkel. Törekednek arra, hogy jó viszonyt építsenek ki és fenn is tudják tartani, hogy mozgásterüket, lehetőségeiket növelhessék a piaci versenyben. Ez alátámasztja az egyéni mélyinterjúk során megfogalmazódott véleményeket. Ezekben az interjúalanyok felhívták a figyelmet a kölcsönösen előnyös együttműködés fontosságára. Egyértelmű tehát – ahogyan a B2B marketing szakirodalom is hangsúlyozza – hogy a kapcsolatok, illetve azok ismerete, elemzése, fejlesztése segítik a szervezet hálózatban betöltött szerepének meghatározását és magában hordozzák fejlődésének lehetőségeit.

Hivatkozott források

- [1.] Blahó A. – Kutasi G. (2010): *Erőközpontok és régiók*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 472o.
- [2.] Ford, D. – Gadde, L. – Håkansson, H. – Snehota, I. (2007): *The business marketing course: managing in complex networks*. Chichester, England, John Wiley & Sons, 271 p.
- [3.] Low, B. K. H. (1997): Managing business relationships and positions in industrial networks. *Industrial Marketing and Management*, Volume 26 Issue 2, 189-202 pp.
- [4.] Mandják T. – Wimmer Á. – Juhász P. (2012): A hálózati pozíció és a versenyképesség kapcsolata. *Vezetéstudomány*, XLIII. Évf. Különszám, 14-23 oldal
- [5.] Motta, M. (2007): *Versenypolitika*. Budapest, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, 665 o.
- [6.] Porter, M. (2006): *Versenystratégia*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 355 o.
- [7.] Snehota, I. (2011): New business formation in business networks. *The IMP Journal*, Volume 5 Issue 1, 1-9 pp.
- [8.] Szegedi Z. – Prezenszki J. (2003): *Logisztika – Menedzsment*. Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 450 o.

Szerzők

Úr Norbert

Vállalkozásfejlesztés szak (MA),

II. évfolyam

ur.norbert@gmail.com

Tamus Antalné Dr.

főiskolai tanár,

Marketing és Menedzsment Tanszék

tamusne@karolyrobert.hu

SZERZŐK JEGYZÉKE

Agárdi Éva, 7	Magda Róbert, 81
Baranyi Aranka, 109	Nagy János, 71
Barna Sándor, 15	Pál Kitti, 81
Benedek Andrea, 71	Szabó Anett Krisztina, 7, 91
Bíró Tibor, 15	Szabó Gergő Krisztián, 101
Bujáki János, 101	Szabóné Nagy Éva, 109
Csernák József, 101	Takács István, 33
Dávid Tamás, 15	Takácsné György Katalin, 91
Faragó Péter, 23	Tamus Antalné, 119
Fodor Gizella Julianna, 33	Taralik Krisztina, 109
Hágen István Zsombor, 51	Tégla Zsolt, 7
Kocsis Márió, 41	Törösvári Zsolt, 101
Koncz Gábor, 23	Úr Norbert, 119
Kozma Judit, 51	Zakár Tivadar, 41, 61
Kriszt Katalin, 61	