

GAZDÁLKODÁSTUDOMÁNYI KÖZLEMÉNYEK

VII. évfolyam, 1. szám, 2018.

Debrecen
2018

*A kiadvány az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek
a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.*

Főszerkesztő:

Pető Károly

Felelős szerkesztető:

Dajnoki Krisztina

Szóllósi László

Szerkesztőbizottság:

Becsy-Nagy Patrícia

Berde Csaba

Erdey László

Fenyves Veronika

Gályász József

Gergely Éva

Juhász Csilla

Müller Anetta

Nagy Lajos

Nábrádi András

Pakurár Miklós

Szabados György

Tarnóczy Tibor

Tőkés Tibor

ISSN 2061-2443 (Nyomtatott)

ISSN 2676-864X (Online)

© DE GTK Tudományos Diákköri Tanács

Borítóterv:

Tikász Ildikó Edit

Kiadja a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kara

Felelős kiadó: A kar dékánja

Center-Print Nyomda, Debrecen

2018

TARTALOM

<i>Szöllősi László, Dajnoki Krisztina: Beszámoló a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar XXXIV. Országos Tudományos Diákköri Konferencián elért eredményeiről</i>	5
<i>Balogh Renátó: A munkahelyi egészségfejlesztés jelentősége</i>	13
<i>Boros József: Motivációs tényezők vizsgálata a PhD képzésre való jelentkezés esetén.....</i>	19
<i>Czine Péter: A kiválasztási tesztek előrejelző képességének vizsgálata a motivációs potenciál vonatkozásában</i>	25
<i>Csiszár Dorottya: A nemzetközi befektetői szemlélet Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardokban (IFRS) történő érvényesülésének bemutatása a Magyar Telekom Nyrt. és a Telenor ASA szabad cash flow módszerrel történő vállalatértékelésén keresztül</i>	33
<i>Fekete Zoltán: A Richter és a Glaxosmithkline összehasonlítása a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) alapján.....</i>	41
<i>Filep Roland: „Csak a változás állandó“ – Változásmenedzsment a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei kisvállalkozások körében</i>	47
<i>Gottfried Péter: Az önértékelés és a teljesítmény kapcsolata utánpótláskorú labdarúgók körében</i>	55
<i>Horváth Tímea Zsuzsa, Máté Domicián: Az iszlám és a hagyományos típusú bankok összehasonlítása jövedelmezőségi mutatók alapján: Pakisztán példáján keresztül</i>	61
<i>Koroknay Zsuzsa, Bácsné Bába Éva: Az FTC Zrt. sport és gazdasági eredményességének vizsgálata</i>	67
<i>Marczin Tamás: Magyarországi sertésintegrációs modellek átfogó gazdasági értékelése.....</i>	73
<i>Szántó László: Adott tejelő tehenészet komplex gazdasági elemzése.....</i>	79
<i>Ványi Noémi: Az átfutási idő csökkentésének lehetőségei az üzleti kapcsolatok minőségfejlesztésén keresztül.....</i>	89
<i>Varga Endre Krisztián: Hitel a hitelképteleneknek: a mikrohitelzés elméleti alapjai.....</i>	101

BESZÁMOLÓ
a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
XXXIV. Országos Tudományos Diákköri Konferencián elért eredményeiről

Szöllősi László, Dajnoki Krisztina

„Az Országos Tudományos Diákköri Konferencia (OTDK) az ország legnagyobb tudományos rendezvényeként a tehetséges alkotó fiatalok színvonalas bemutatkozási lehetősége, így fontos eleme a minőségi magyar felsőoktatással kapcsolatos nemzetstratégiai törekvéseinknek. A konferencia hat évtizedes múltra tekint vissza, kiemelt szerepét a felsőoktatási tehetséggondozásban a nemzeti felsőoktatásról szóló 2011. évi CCIV. törvény is rögzíti. A konferenciasorozat célja a felsőoktatásban tanuló tehetséges hallgatók munkájának megbecsülése, a tanár-diák kapcsolatok erősítése, támogatása, a diáktudományos tevékenység országos nyilvánossága és elismerése. Az Országos Tudományos Diákköri Tanács (OTDT) az oktatásért felelős minisztériummal és a Magyar Tudományos Akadémia fővédnökségével, továbbá a felsőoktatásban érintett minisztériumok és országos hatáskörű intézmények, szervezetek, alapítványok erkölcsi, szakmai, valamint anyagi támogatásával minden páratlan év tavaszán 16 tudományterületi szekcióban hirdeti meg az OTDK-t. A rendezvénysorozat meghatározó esemény a szekciókat befogadó felsőoktatási intézmények számára, és több ezer pályázó hallgató, konzulens, bíráló, szponzor, valamint érdeklődő tevékeny részvételével zajlik. Mindez bizonyítja a fiatalok folyamatos igényét a minőségi képzés iránt. A szekciókba, amelyek az egyes tudományterületek országos döntői, azok a fiatalok nevezhetnek, akik a megelőző intézményi, kari konferenciákon erre teljesítményükkel jogosultságot szereztek.” (OTDT¹).

A Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar hallgatói a XXXIV. Országos Tudományos Diákköri Konferencián három szekcióban (Agrártudományi, Közgazdaságtudományi, illetve Testnevelés- és Sporttudományi Szekció) voltak érdekelték.

A **XXXIV. OTDK Agrártudományi Szekciót** 2019. április 16-18. között Debrecenben a Debreceni Egyetem Mezőgazdaság-, Élelmiszertudományi és Környezetgazdálkodási Kar rendezte meg. A konferencián 26 tagozatban összesen 283 előadás hangzott el. Karunk Agrártudományi Szekcióba nevezett 9 hallgatója 4 tagozatban volt érdekelt. A 9 nevezett és bemutatott dolgozattól 2 első helyezést, 2 második helyezést, 1 harmadik helyezést és 3 különdíjat ért el, azaz a dolgozatok 89%-a valamilyen díjazásban részesült (1. táblázat).

A **XXXIV. OTDK Közgazdaságtudományi Szekciónak** 2019. április 11-13. között a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar volt a házigazdája. A rendezvényen 44 tagozatban összesen 358 előadás hangzott el. A Közgazdaságtudományi Szekcióba 38 pályamunkát neveztünk, amelyből 32-t mutattak be hallgatóink (31 fő). Karunk hallgatói 19 tagozatban képviselték intézményünket. A 32 bemutatott dolgozattól 5 első helyezést, 4 második helyezést, 2 harmadik helyezést és 2 különdíjat ért el, azaz a dolgozatok 41%-a valamilyen díjazásban részesült (2. táblázat).

A **XXXIV. OTDK Testnevelés- és Sporttudományi Szekció** 2019. március 28-30. között Budapesten, a Testnevelési Egyetem szervezésében valósult meg. Ebben a szekcióban 14 tagozatban összesen 122 előadás hangzott el. Karunk 4 tagozatban volt érdekelt, ahol 10 hallgatónk mutatta be tudományos diákköri tevékenységének eredményeit. Közülük 1 első helyezést, 1 második helyezést és 2 harmadik helyezést ért el, azaz a dolgozatok 40%-a valamilyen díjazásban részesült (3. táblázat).

A három szekcióban összesen bemutatott 51 pályaműből 8 első helyezést, 7 második helyezést, 5 harmadik helyezést és 5 különdíjat ért el, azaz a dolgozatok 41%-a valamilyen díjazásban részesült.

¹ OTDT honlapja: <http://otdt.hu/> (letöltve: 2019. május 21.)

1. táblázat: A XXXIV. OTDK Agrártudományi Szekció résztvevői és díjazottjai

Név	Dolgozat címe	Konzulens	Tagozat	Helyezés
Barna Fédra Kinga	A fenntartható élelmiszer-fogyasztás megjelenése alternatív étrendet követők körében	Dr. Szakály Zoltán, egyetemi tanár Bauerné Dr. Gáthy Andrea, adjunktus	Agrárgazdaságtani és marketing	I.
Béres Evelin	A vágócsirke hizlalás természetes és ökonómiai mutatóinak vizsgálata eltérő technológiai színvonal mellett	Dr. Szöllősi László, egyetemi docens	Vállalatgazdálkodási	I. +Különdíj
Erdős Adél Dorottya	Eltérő tartástechnológiájú tojástermelő üzemek összehasonlító gazdasági elemzése	Dr. Szöllősi László, egyetemi docens Molnár Szilvia, doktorandusz	Vállalatgazdálkodási	II.
Kurucz Lajos	Egy kérdőíves felmérés eredményeinek értékelése a vidékfejlesztési vonatkozású mutatók tükrében	Dr. Nagy Géza, egyetemi tanár	Vidék- és területfejlesztési	II.
Páll Emese Aranka	Az őshonos magyar szürke marha tenyésztésének/tartásának gazdasági értékelése	Dr. Szűcs István, egyetemi docens	Vállalatgazdálkodási	III.
Gergely Andrea	A baromfi és sertéságazat gazdasági helyzetének átfogó elemzése	Dr. Fenyves Veronika, egyetemi docens Dr. Harangi-Rákos Mónika, adjunktus	Agrárgazdaságtani és marketing	Különdíj
Angyalos Zsanett	Kertészetben használható Arduino adatgyűjtő rendszer fejlesztése	Dr. Szilágyi Róbert, egyetemi docens	Környezettechnológiai	Különdíj
Szántó László	Adott tejtermelő tehenészet komplex gazdasági elemzése	Dr. Szöllősi László, egyetemi docens	Vállalatgazdálkodási	Különdíj
Kovács Evelin	Tejágazatban érintett vállalkozások IKT fejlettsége és főbb pénzügyi mutatóinak kapcsolata	Dr. Felföldi János, egyetemi docens	Agrárgazdaságtani és marketing	-

2. táblázat: A XXXIV. OTDK Közgazdaságtudományi Szekció résztvevői és díjazottjai

Név	Dolgozat címe	Konzulens	Tagozat	Helyezés
Nagy Dávid	Biogáz-üzemi pelletgyártás gazdasági elemzése	Dr. Bai Attila, egyetemi tanár	Ágazati gazdaságtan I. / Szektorális és helyi gazdasági elemzések, innováció	I.
Farkas Noémi Dóra	Az egészséges táplálkozás megítélése a hazai fogyasztók körében	Dr. Fehér András, adjunktus Dr. Kiss Marietta, adjunktus	Marketing I. / Fogyasztói magatartás I.	I.
Balsa-Budai Nikolett	A fenntartható étkezési trend vizsgálata debreceni egyetemisták körében	Dr. Szakály Zoltán, egyetemi tanár	Marketing VI. / Innováció és fenntarthatóság	I.
Kerecsi Dóra	A kiegészítő melléklet szerepe a vállalati döntéshozatal támogatásában	Dr. Fenyves Veronika, egyetemi docens Dr. Tarnóczy Tibor, egyetemi docens	Számvitel, kontrolling II. / Döntéstámogatás	I.
Lovas Viktória	Az állami szerepvállalás jelentősége Kína és az afrikai országok gazdaságában – összehasonlító elemzés a dél-koreai fejlődés tükrében	Dr. Erdey László, egyetemi docens Dr. Czeglédi Pál, egyetemi docens	Világgazdaság I. / globalizáció, nemzetközi gazdasági kapcsolatok	I.
Marczin Tamás	Egy magyarországi sertésintegrációs modell gazdasági vizsgálata az Alföldi Sertés Értékesítő és Beszerző Mezőgazdasági szövetkezet példája alapján	Dr. Balogh Péter, egyetemi tanár	Ágazati gazdaságtan I. / Szektorális és helyi gazdasági elemzések, innováció	II.
Fülöp Ildikó	Lakossági energetikai önellátás gazdasági értékelése	Dr. Bai Attila, egyetemi tanár	Környezetgazdaságtan, fenntartható fejlődés	II.
Holczer Adél Judit	A szülői egészség tudatosság és az étkezési preferenciák vizsgálata a gyermekkori elhízás tükrében	Bakosné Kiss Virág, tanársegéd	Marketing I. / Fogyasztói magatartás I.	II.
Csiszár Dorottya	A nemzetközi befektetői szemlélet Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardokban (IFRS) történő érvényesülésének bemutatása a Magyar Telekom Nyrt. és a Telenor ASA szabad cash flow módszerrel történő vállalatértékelésén keresztül	Dékán Tamásné Dr. Orbán Ildikó, egyetemi docens	Számvitel, kontrolling III. / Nemzetközi számvitel	II.
Tamási Ferenc	A cseresznyetermelés összehasonlító gazdasági elemzése intenzív és hagyományos művelési rendszerű ültetvényben a Hajdúdorogi Bocskai Mezőgazdasági Zrt.-nél	Dr. Apáti Ferenc, egyetemi docens	Ágazati gazdaságtan I. / Szektorális és helyi gazdasági elemzések, innováció	III.

Név	Dolgozat címe	Konzulens	Tagozat	Helyezés
Boros József	Az észlelt munka-magánélet egyensúly vizsgálata a Debreceni Egyetem PhD hallgatói körében	Dr. Kun András István, egyetemi docens	Humán erőforrás gazdálkodás IV. / Vezetés, kapcsolat és elégedettség	III.
Filep Roland	„Csak a változás állandó” – Változásmenedzsmen a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei kisvállalkozások körében	Dr. Ujhelyi Mária, egyetemi docens	Vezetés, szervezés I.	Különdíj
Kapás Rebeka Dorottya	A specializált export és a gazdasági növekedés összefüggései Fekete-Afrikában	Dr. Nádas Levente, adjunktus	Világgazdaság II. / integráció és külkereskedelem	Különdíj
Tóth Szabolcs	A helyi közösségi közlekedés működési és finanszírozási környezete	Dr. Nagy Adrián Szilárd, egyetemi docens	Ágazati gazdaságtan III. / Kortárs gazdasági és ipari kihívások	-
Czine Péter	A kiválasztási tesztek teljesítmény előre jelző képességének vizsgálata	Dr. Kun András István, egyetemi docens	Humán erőforrás gazdálkodás I. / HR rendszerek és folyamatok	-
Szakács Attila Péter	Öndeterminációs elmélet alkalmazása az értékesítésben	Dr. Ujhelyi Mária, egyetemi docens	Humán erőforrás gazdálkodás II. / Egyéni jellemzők menedzselése a szervezetben	-
Balogh Dóra	A személyiség és az érzelmi intelligencia vizsgálata a pályaeorientáció és a munkaértékek szempontjából	Dr. Ujhelyi Mária, egyetemi docens Nyul Balázs, piacelemző	Humán erőforrás gazdálkodás V. / Oktatásmódszer-tan, pályaeorientáció, tehetségmenedzsmen	-
Osama Alhendi	The impact of English education quality on enhancing sustainable development in Hungary	Tóth Eszter, ügyvivő-szakértő	Humán erőforrás gazdálkodás V. / Oktatásmódszer-tan, pályaeorientáció, tehetségmenedzsmen	-
Dióssy Kitti	Migráció a megélhetés tükrében - Spanyolország	Dr. Erdey László, egyetemi docens Márkus Ádám, ügyvivő-szakértő	Humán erőforrás gazdálkodás VI. / Munkaerőpiaci, ágazati és területi kutatások	-
Kiss Noémi Ibolya	Veszélyben az édesvízkészlet-jövőképünk és lehetőségeink	Bauerné Dr. Gáthy Andrea, adjunktus	Környezetgazdaságtan, fenntartható fejlődés	-

Név	Dolgozat címe	Konzulens	Tagozat	Helyezés
Balsa-Budai Nikolett	Az önkéntes egyszerűsítők fogyasztási magatartásának vizsgálata debreceni egyetemisták körében	Dr. Szakály Zoltán, egyetemi tanár Kovács Bence, doktorandusz	Marketing I. / Fogyasztói magatartás I.	-
Kesjár Szilvia	Az innovációs folyamat közösségi ötletbörzével történő menedzselése	Dr. Soós Mihály, adjunktus	Marketing VI. / Innováció és fenntarthatóság	-
Nagy Krisztina	A hazai fogyasztók tudatossága a divatban: a "fast fashion" környezetszennyező árnyoldalai	Árváné Dr. Ványi Georgina, adjunktus Dr. Gál Tímea, adjunktus	Marketing VI. / Innováció és fenntarthatóság	-
Tar Boglárka Csilla	Opciók vizsgálata az R statisztikai rendszerrel	Dr. Tarnóczy Tibor, egyetemi docens	Pénzügy III. / Értékelésmódszertani szekció	-
Csendom Krisztina	A munkavállalói juttatások elszámolásának bemutatása az IAS 19 standard alapján	Dékán Tamásné Dr. Orbán Ildikó, egyetemi docens	Számvitel, kontrolling III. / Nemzetközi számvitel	-
Fekete Zoltán	A Richter és a GlaxoSmithKline gyógyszeripari cégek összehasonlítása a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) alapján	Dékán Tamásné Dr. Orbán Ildikó, egyetemi docens	Számvitel, kontrolling III. / Nemzetközi számvitel	-
Sánta Ádám Kálmán	A gazdaságfejlesztési tevékenység hatása Debrecen turizmusára és kapcsolata a turisztikai fejlesztésekkel, applikációkkal	Dr. Könyves Erika, egyetemi docens	Turizmus I. / A turizmus regionális aspektusai	-
Sütő Anikó	Turizmusfejlesztés vidéki területeken Tarpa település példáján keresztül	Dr. Vargáné Dr. Csobán Katalin, adjunktus	Turizmus I. / A turizmus regionális aspektusai	-
Balogh Réka	Balaton gasztroturizmus fejlődése	Dr. Vargáné Dr. Csobán Katalin, adjunktus	Turizmus III. / Innovációk a szállásadásban és a vendéglátásban	-
Fenyves László	Az átszervezett minőségellenőrzési rendszer fejlesztő hatásának vizsgálata az egyik közműszolgáltató személyes ügyfélszolgálatain	Dr. Gályász József, egyetemi docens	Vezetés, szervezés II.	-
Jenei Eszter	Versenyképes magyar borok a világpiacon	Márkus Ádám, ügyvivő-szakértő	Világgazdaság II. / integráció és külkereskedelem	-
Pártos Zsófia	A brexit és Gibraltár: az 50. cikk hatása a brit tengerentúli területre	Dr. Sigér Fruzsina, adjunktus	Világgazdaság II. / integráció és külkereskedelem	-

3. táblázat: A XXXIV. OTDK Testnevelés- és Sporttudományi Szekció résztvevői és díjazottjai

Név	Dolgozat címe	Konzulens	Tagozat	Helyezés
Szikszai-Németh Ketrin	Personal brandingre építő marketing stratégia alkalmazása a sportban	Dr. Nagy Adrián Szilárd, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság II.	I.
Bögös Tímea	A fizikai aktivitás szerepe a munkavállalók egészségének megőrzésében	Dr. Bácsné Dr. Bába Éva, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság I.	II.
Baranyai Szabolcs	Az e-Sport magyarországi helyzetének és megítélésének vizsgálata a játékosok szemszögéből	Dr. Ráthonyi Gergely, adjunktus	Sportmenedzsment, sportgazdaság I.	III.
Mórik Kornélia Veronika	A termékfejlesztés szükségességének bizonyítása egy, a vízalatti sportokhoz használt magyar sporttermék piacának vizsgálatával	Dr. Müller Anetta, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság II.	III.
Bács Bence András	A Debreceni Egyetem sportstratégiájának összehasonlító elemzése	Dr. Nagy Adrián Szilárd, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság I.	-
Koroknay Zsuzsa	A 17. FINA Vizes Világbajnokság sport, társadalmi és gazdasági hatásai	Dr. Bíró Melinda, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság II.	-
Móré Bendegúz	A Manchester United és a DVSC sportmarketing stratégiájának összehasonlítása	Dr. Bácsné Dr. Bába Éva, egyetemi docens	Sportmenedzsment, sportgazdaság II.	-
Juhász Bernadett	A kézilabda utánpótlás nevelésének fejlődése Magyarországon	Dr. Bácsné dr. Bába Éva, egyetemi docens	Sportpedagógia, testneveléstudomány, tantárgypedagógia I.	-
Dobi Bernadett	A mindennapos testnevelés implementációja a Bocskai István Tagintézményben	Dr. Bácsné dr. Bába Éva, egyetemi docens	Sportpedagógia, testneveléstudomány, tantárgypedagógia II.	-
Gottfried Péter	Az önértékelés és a teljesítmény kapcsolata utánpótláskorú labdarúgók körében	Dr. Kun András István, egyetemi docens	Sportpszichológia II.	-

A Gazdaságtudományi Kar 2014. augusztus 1-i megalakulása óta három OTDK került megrendezésre (2015, 2017, 2019). A részvételi adatokat és elért eredményeket a 4. táblázat foglalja össze. Megemlítendő, hogy a 138 OTDK-án bemutatott dolgozat összesen 282 kari TDK dolgozat közül került ki. Ha ehhez viszonyítjuk az OTDK helyezett dolgozatok számát (60 db), megállapítható, hogy minden ötödik (21,3%) kari TDK-án bemutatott dolgozat valamilyen OTDK helyezést ért el az országos rendezvényeken.

4. táblázat: A Gazdaságtudományi Kar elmúlt három Országos Tudományos Diákköri Konferenciákon való részvétele és eredményei

Megnevezés	Bemutatott dolgozatok száma (db)	Helyezést elért dolgozatok száma (db)				Különdíj (db)
		I. hely	II. hely	III. hely	Összesen	
XXXII. OTDK Agrártudományi Szekció (2015)	6	2	2	-	4	-
XXXII. OTDK Közgazdaságtudományi Szekció (2015)	30	2	6	5	13	7
<i>Összesen (2015)</i>	<i>36</i>	<i>4</i>	<i>8</i>	<i>5</i>	<i>17</i>	<i>7</i>
XXXIII. OTDK Agrártudományi Szekció (2017)	12	3	-	1	4	5
XXXIII. OTDK Közgazdaságtudományi Szekció (2017)	38	9	4	6	19	5
XXXIII. OTDK Testnevelés- és Sporttudományi Szekció (2017)	1	-	-	-	-	1
<i>Összesen (2017)</i>	<i>51</i>	<i>12</i>	<i>4</i>	<i>7</i>	<i>23</i>	<i>11</i>
XXXIV. OTDK Agrártudományi Szekció (2019)	9	2	2	1	5	4
XXXIV. OTDK Közgazdaságtudományi Szekció (2019)	32	5	4	2	11	2
XXXIV. OTDK Testnevelés- és Sporttudományi Szekció (2019)	10	1	1	2	4	-
<i>Összesen (2019)</i>	<i>51</i>	<i>8</i>	<i>7</i>	<i>5</i>	<i>20</i>	<i>4</i>
Összesen (2015-2019)	138	24	19	17	60	24
Megoszlás (2015-2019)	100,0%	17,4%	13,8%	12,3%	43,5%	17,4%

Az 5. táblázat az elmúlt három OTDK összesített eredményeit a pályamunkák konzulensei alapján a Kar egyes intézetei között felosztva részletezi.

5. táblázat: Az elmúlt három OTDK összesített eredményeinek intézetek szerinti alakulása

Intézet	Bemutatott dolgozatok száma	I. helyezés	II. helyezés	III. helyezés	Különdíj	Pontszám*
Ágazati Gazdaságtan és Módszertani Intézet	8,0	2,0	1,0	1,0	1,5	14,5
Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet	11,5	2,0	-	2,0	3,0	15,0
Gazdálkodástudományi Intézet	24,5	5,0	5,5	4,5	5,0	50,5
Közgazdaságtan Intézet	8,0	2,0	-	1,0	2,0	12,0
Marketing és Kereskedelem Intézet	16,0	4,5	3,0	1,0	1,0	30,0
Számviteli és Pénzügyi Intézet	20,5	4,0	2,0	1,0	3,5	27,5
Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet	17,5	3,0	3,0	2,0	2,0	27,0
Vidékfejlesztés, Turizmus- és Sportmenedzsment Intézet	20,0	1,0	4,0	3,0	3,0	25,0
Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet	8,5	0,5	-	1,0	1,0	5,0
Külső konzulens	3,5	-	0,5	0,5	-	2,5
Összesen	138,0	24,0	19,0	17,0	22,0	209,0

*Pontszám: I. helyezés 4 pont, II. helyezés 3 pont, III. helyezés 2 pont, Különdíj 1 pont

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.*

A MUNKAHELYI EGÉSZSÉGFEJLESZTÉS JELENTŐSÉGE**IMPORTANCE OF WORK HEALTH DEVELOPMENT***Balogh Renátó***ÖSSZEFOGLALÁS**

Magyarországon a lakosság fizikai aktivitása lesújtó képet mutat, az Eurobarometer 2017-es adatai alapján, a fizikai inaktivitás aránya 7%-kal meghaladja az Európai Unió átlagát. Nemzetközi és hazai tanulmányok bizonyították, hogy mind a nemzetgazdaság, mind a vállalati szféra számára komoly terhet jelentenek, az olyan fizikai inaktivással összefüggésbe hozható betegségek, mint például a szív és érrendszeri betegségek, a 2-es típusú diabétesz, a magas vérnyomás vagy a stroke.

Vizsgálatomban a fizikai inaktivitás gazdasági terheit mutatom be, illetve a munkahelyi egészségfejlesztés jelentőségére hívom fel a figyelmet. A kutatási eredményeim alapján megállapítható, hogy annak ellenére, hogy az egészségfejlesztés elsősorban az ember egyéni felelőssége, a munkáltatók szerepe sem megkerülhető. 2009-ben a betegségek közvetlen és közvetett gazdasági terhei – melyek a munkáltatókat érintette – meghaladták 400 000 millió forintot. A vállalatok számára az egészséges munkaerő garantálhatja a zökkenőmentes, folyamatos termelést, így jól felfogott érdekük, hogy hozzájáruljanak munkavállalóik egészséges életmódjához. A munkahelyi egészségfejlesztő akciók jellemzően megtérülő befektetésnek számítanak, hiszen azok a vállalatok, amelyek rendelkeznek ilyen programokkal, pozitív változást értek el a betegségek miatti hiányzások számában, nőtt a termelékenységük, valamint a vállalati imázs is javult, aminek köszönhetően a személyi állomány fluktuációja is csökkent.

Kulcsszavak: egészségfejlesztés, munkahelyi egészségfejlesztés, egészséggazdaság

ABSTRACT

The physical activity of the general public paints a devastating picture in Hungary. According to the 2017 Eurobarometer, the physical inactivity is 7 percent above the European Union's average. International studies as well as national ones have proved, that the diseases caused by physical inactivity, such as cardiovascular diseases, type 2 diabetes, high blood pressure and stroke mean a huge burden not only for the business sector, but for the national economy as well.

In this research my aim was to introduce the economic burden caused by physical inactivity, and to draw attention to the importance of workplace health promotion. From my results we can conclude, that in spite of the fact that health promotion should be lone responsibility of the people, the role of the employer shouldn't be overlooked. In 2009 the direct and indirect economic burden of illnesses – which affected the employers – exceeded 400 000 million Hungarian Forints. For the businesses sector healthy labour could guarantee smooth and uninterrupted production, because of this fact, it is in their best interest, to contribute to the healthy lifestyle of their employees. The health development actions mean a typically remuneratory investment for the workplaces, because those businesses who have this type of program, achieved positive results in the number of absences caused by sickness, their productivity increased and their business image improved over time. Thanks to this the fluctuations of the staff showed decreasing tendencies as well.

Kulcsszavak: health promotion, workplace health promotion, health economics

BEVEZETÉS

Nemzetközi és hazai kutatások egyaránt igazolták, hogy a fizikai inaktivitás komoly nemzetgazdasági terheket jelenthet (ÁCS et al., 2011; COLDITZ, 1999; GOETZEL – OZMINKOWSKI, 2008). A mozgásszegény életmóddal összefüggésbe hozható betegségek évről-évre súlyosan megterhelik az államok egészségügyi pénztárait, emellett, ha az állampolgárok egészségi állapota javul, az növeli a termelékenységet.

A munkavállalók egészségi állapota és annak javítása nem csak az állam, hanem a munkáltatók jól felfogott érdeke is, hiszen csökken a táppénzes napok száma, amely egyrészt költségmegtakarítást jelent, másrészt pedig a folyamatos munkavégzés pozitívan hat a vállalat termelékenységére.

Az egészséget többféleképpen definiálták már, a legelfogadottabb talán a WHO (1946) Alkotmányának előszavában található, amely a következőképpen fogalmaz: „Az egészség a teljes testi, szellemi és szociális jólét állapota, nem pusztán a betegség vagy fogyatékosság hiánya” (ÁDÁNY, 2011 17.p.). A definíció az egészséget úgy határozza meg, mint a test teljes jólléti állapotát. Az egészségfejlesztés egy nehezebben megfogható, tágabb fogalom. A WHO (1984) megállapítása szerint az egészségfejlesztés az a folyamat, amely módot ad az embereknek egészségük fokozott kézben tartására és tökéletesítésére (HIDVÉGI et al., 2017 121.p.).

Az egészségfejlesztés elsősorban az ember egyéni felelőssége, azonban tekintettel arra, hogy a munkáltatók számára is kulcsfontosságú, hogy munkavállalóik fizikailag aktív, egészséges életmódot folytassanak, az ő szerepük sem megkerülhető e területen.

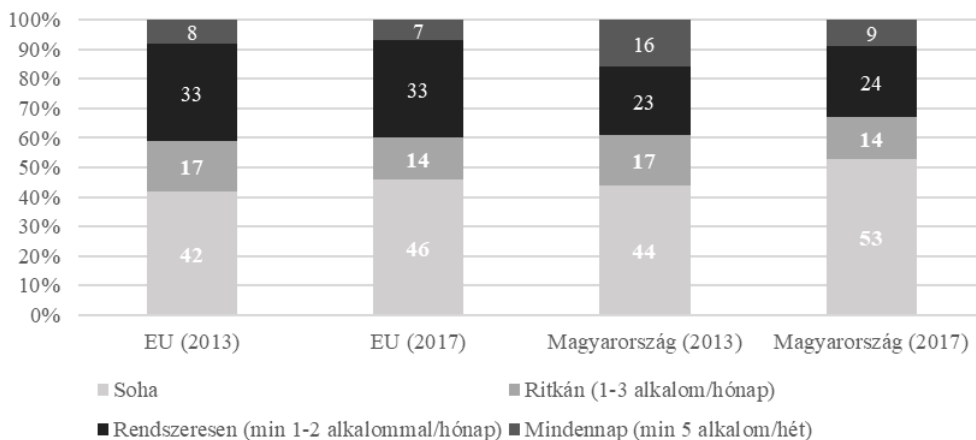
ANYAG ÉS MÓDSZER

Kutatásom célja, hogy hazai és nemzetközi tanulmányok alapján feltárjam a munkahelyi egészségfejlesztés jelentőségét, bizonyítsam annak szükségességét, illetve feltérképezzem a magyarországi viszonyokat. Az elmúlt évtizedben a munkahelyi egészségfejlesztés lényeges területté vált az egészséggazdaság területén, ugyanis mind a kutatók, mind a vállalati szektor felismerte, hogy a fizikai inaktív életmód komoly gazdasági terhet jelent. A hazai és a nemzetközi tanulmányokban egyaránt előkelő helyet foglal el, a miért nem sportol kérdésre adott válaszok esetében a nincs rá időm, illetve a nincs kivel felelet. A munkahelyek által támogatott vagy működtetett programok ezeket az okokat képesek lehetnek megszüntetni.

Kutatásom során szekunder módszert alkalmaztam, amely a releváns hazai és nemzetközi szakirodalom összegyűjtését és feldolgozását jelentette, ehhez olyan kereső adatbázisokat használtam, mint a Scopus, a Matarka vagy a Scholar. A statisztikai adatok összegyűjtése során elsősorban az EUROSTAT adatbázisára és jelentéseire támaszkodtam.

EREDMÉNYEK

Magyarországon a lakosság fizikai aktivitása lesújtó képet mutat. Az Eurobarometer adatai alapján a soha nem sportolók aránya a 2013-as 44%-ról 2017-re 53%-ra emelkedett, a rendszeresen sportolók (legalább 1-2 alkalommal hetente) aránya 6%-kal csökkent az említett időszakban, a fizikai inaktivitás aránya (soha, illetve ritkán sportolók együttesen) pedig 67%, ami 7%-kal elmarad az EU-s átlagtól (1. ábra).



1. ábra: A magyar lakosság fizikai aktivitásának változása és összehasonlítása az EU-s átlaggal

Forrás: saját szerkesztés ÁCS et al. (2017) alapján

A betegségek gazdasági terhei – minden olyan ország esetében, amely állami egészségügyi szolgáltatással bír – súlyosan megterhelik az állami költségvetést. A 2009-es évben a betegségek közvetlen és közvetett költségei meghaladták a 3 000 000 millió forintot, melynek nagyságrendileg 2/3-a az állami kasszát terhelte. A vállalatok számára is komoly terhet jelentenek az egészségtelen állampolgárok, tekintettel arra, hogy a sikeres működésük egyik záloga az egészséges munkaerő, amely garantálja a zökkenőmentes, folyamatos termelést. 2009-ben a munkáltatók közvetlen és közvetett gazdasági terhei 419 946 millió forintba rúgtak, amely egyrészt a betegszabadság kiadásai, másrészt pedig a betegállomány miatti termelésekiesés következménye volt (1. táblázat).

ÁCS et al. (2011) szerint a fizikai inaktivitásnak nagy szerepe van abban, hogy Magyarországon a betegségek ilyen jelentős nemzetgazdasági terhet jelentenek, ugyanis, az olyan betegségek, mint például a szív és érrendszeri betegségek, a stroke, a magas vérnyomás vagy a 2-es típusú diabétesz mind a mozgásszegény életmódnak is betudható. Vagy igen magas az asztmások, allergiások és COPD-s betegek száma, akinek a terápiájában a mozgásterápiát is tartalmazó komplex kezelések sikeresen jelennek meg (MÜLLER et al., 2018a, 2018b). ÁCS et al. (2011) számításai szerint a fizikai inaktív életmód körülbelül 62 milliárd forintos költséggel sújtja az Országos Egészségügyi Pénztárt. Amennyiben a fizikai inaktivitásunkon 10%-kal sikerülne javítanunk, akkor az ÁCS et al. (2011) szerint, nagyságrendileg 5,6 milliárd forintos megtakarítást eredményezhetne az OEP kiadásában. A fizikai aktivitás olyan betegségek ellen is „gyógyszerként” szolgálhat, mint a depresszió, amely egyre több embert érint hazánkban. Ezt igazolja DEUTSCH és GERGELY (2015) eredményei is, melyek szerint a rendszeres testmozgás a stressz leküzdési praktikái közül, az öt leggyakrabban alkalmazott módszer között szerepel.

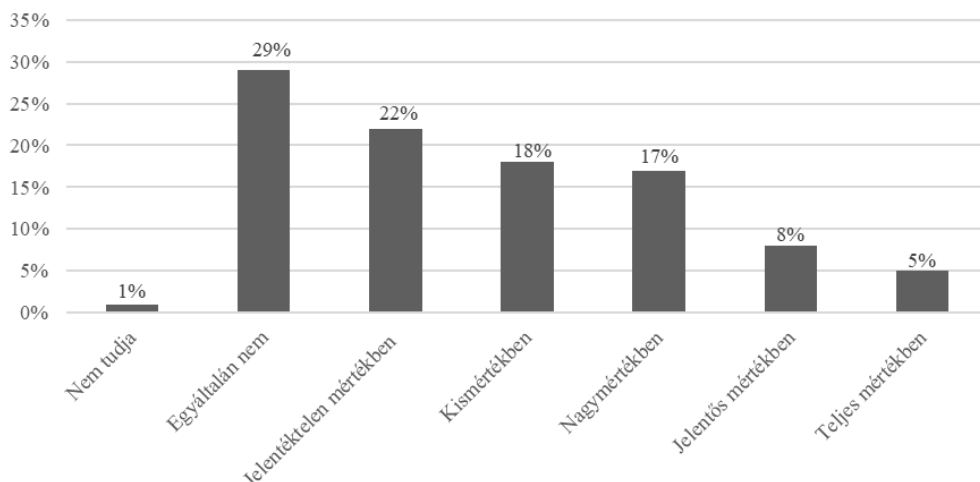
1. táblázat: **Betegségek gazdasági terhei Magyarországon 2009-ben**

Megnevezés	Érték (millió forint)	Kit terhel?
KÖZVETLEN KÖLTSÉGEK		
<i>Állam</i>		
Gyógyszer	343 175	OEP
Gyógyászati segédeszközök	46 352	OEP
Háziorvosi szolgálat	77 612	OEP
Fogászati ellátás	22 652	OEP
Járóbeteg-szakellátás	129 282	OEP
Gondozóintézeti gondozás	4 194	OEP
Művesekezelés	22 943	OEP
Házi szakápolás	3 818	OEP
Fekvőbeteg-szakellátás	410 432	OEP
Betegszállítás	5 861	OEP
Gyógyfürdő	4 308	OEP
Kormányzati egészségügyi kiadások	112 729	OEP
Táppénz	101 571	OEP
Saját és hozzátartozói jogú, korhatár alatti rokkantsági és baleseti rokkantsági ellátások	632 101	ONYF
Összesen	1 916 749	-
MAGÁNKIADÁSOK		
Egységügyi magánkiadások	548 400	Egyén
Betegszabadság kiadásai	79 255	Munkáltató
KÖZVETETT TERHEK		
Egészségbiztosítás irányítási és egyéb költségek	48 959	Egyén
Súrlódásos termelékiesés betegállomány miatt	285 656	Munkáltató
Fizetéscsökkenés táppénz és betegszabadság miatt	66 046	OEP
Súrlódásos termelékiesés rokkantság miatt	55 035	Munkáltató
Presenteeism-költségek „betegek a munkahelyen”	19 867	Egyén + állam
Mindösszesen	3 019 968	Társadalom

Forrás: Saját szerkesztés ÁCS et al. (2011) alapján

Az állam mellett a vállalati szektor figyelmét is fel kell hívni arra, hogy a munkavállalók fizikai aktivitásának javítása, a munkahelyi egészségfejlesztő programok megtérülő befektetések lehetnek. BAICKER et al. (2010) megállapították, hogy minden dollárral, amit egészségfejlesztésre költ egy amerikai vállalat, 3,27 dollár egészségügyi kiadást és 2,73 dollár hiányzás miatti kiadást spórolhat meg. FRICZ (2011) szerint azon munkáltatók, melyek egészségfejlesztési programmal rendelkeznek, pozitív elmozdulást értek el akár a betegségek miatti hiányzások számában, akár a termelékenységben, illetve a vállalatok imázsa is javult, ennek köszönhetően a személyi állomány fluktuációja csökkent. BÁCSNÉ et al. (2017) megállapították, hogy a vállalatok egyre inkább felismerik, hogy megéri a munkavállalóik egészségébe fektetni. A vizsgálatuk-

ba bevont kis és közepes vállalkozások többsége valamilyen mértékben figyelmet fordít az alkalmazottai egészségére, ami abban mutatkozik meg, hogy akár sportlétesítmény használatához, akár sportbérlethez juttatják munkavállalóikat, illetve egy részük évente megrendezésre kerülő sportrendezvényt is tart (2. ábra).



2. ábra: A munkahely az alkalmazottak fizikai aktivitását támogató tevékenységek megítélése

Forrás: Saját szerkesztés BÁCSNÉ et al. (2017) alapján

A sportnak a lakóhely és a munkahely választás tekintetében is fontos szerep juthat. KŐMÍVES et al. (2018) arra a megállapításra jutottak, hogy a sport a hétköznapi élet különböző területein mindinkább jelentőssé válik, akár, ha a szabadidő eltöltésére, akár, ha a közösségi élményekre gondolunk, illetve az egészségmegőrzés esetében sem megkerülhető. A sportnak megtartó ereje van és ez a munkáltatók számára is lényegi tényező. DAJNOKI és HÉDER (2018) szerint a fiatal generáció tagjai kevésbé lojálisak munkáltatójuk felé, magas elvárásokkal jelennek meg a munkaerőpiacon, és ha ezek nem teljesülnek, akkor könnyedén elhagyják munkahelyüket. Az egyik olyan kulcselem, amely hűségessé teheti a fiatal munkavállalókat az éppen a munkáltatók által biztosított sport és egészség programok lehetnek. Ezt igazolja PFAU (2016) egyetemisták körében végzett kutatása, amely bizonyította, hogy a felsőoktatásban tanulók számára a sport kiemelkedő jelentőséggel bír, így a tudatos egészségmegőrzést célzó vállalati akciók, megteremthetik a fiatal munkavállalók elkötelezettségét a munkáltatójuk irányába.

KÖVETKEZTETÉS

A magyar lakosság fizikai aktivitása elmarad az Európai Unió átlagától. A betegségek gazdasági terhei jelentősen megterhelik mind az állami költségvetést, mind a munkáltatók közvetlen és közvetett kiadásait, amelyek bizonyíthatóan mérsékelhetők lehetnének a lakosság fizikai aktivitásának növelésével. A munkahelyi sport, illetve egészségfejlesztő programok kiváló teepként szolgálhatnak a fizikai inaktivitás csökkentéséhez, a munkáltatók motivátorként is megjelenhetnek a munkavállalók életében. Kutatások bizonyították, hogy a kis és közepes vállalkozások felismerték az alkalmazottjaik egészségmegőrzésének jelentőségét, amely abban is megnyilvánul, hogy többségük – valamilyen mértékben – támogatja a munkavállalói fizikai aktivitását. A munkahelyi egészségfejlesztő programok megtérülő befektetések lehetnek, hiszen azok a vállalatok, melyek rendelkeznek ilyen programmal, pozitív elmozdulást értek el a betegségek miatti hiányzások számában, a termelékenységben, valamint javult imázsuk, melynek köszönhe-

tően, a munkavállalói „elvándorlás” csökkent. A személyi állomány fluktuációjának csökkenése a jövőben még inkább jelentőssé fog válni, tekintettel arra, hogy a fiatal generáció tagjai kevésbé hűségeselek munkaadójuk felé, ami vélhetően a munkahelyváltások számának növekedéséhez, ütemének felgyorsulásához vezethet, a munkahelyi sport és egészségfejlesztő programok, ugyanakkor hozzájárulhatnak a lojalitás kialakulásához.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) ÁCS P. – PRÉMUSZ V. – MORVAY-SEY K. – KOVÁCS A. – MAKAI A. – ELBERT G. (2018): A sporttal, testmozgással összefüggésben lévő mutatók változása Magyarországon és az Európai Unióban az elmúlt évek eredményeinek nyomán. Sport- és egészségtudományi füzetek. 2. évf. 1. szám, pp. 61-76. (2) ÁCS P. – HÉCZ R. – PAÁR D. – STOCKER M. (2011): A fitness (m)értéke. A fizikai inaktivitás nemzetgazdasági terhei Magyarországon. Közgazdasági Szemle. 58. évf. 7-8. szám, pp. 689-708. (3) ÁDÁNY R. (2011): Megelőző orvostan és népegészségtan. Medicina Könyvkiadó Zrt., Debrecen, 505. (4) BÁCSNÉ B.É. – SZABADOS GY. – MADARASZ T. (2017): Munkavállalók fizikai állapot felmérésének tapasztalatai a kkv szektorban. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei. 9. évf. 2. szám, pp. 179-187. (5) BAICKER K. – CUTLER D.M. – SONG Z. (2010): Workplace wellness programs can generate savings. Health Affairs. 29. évf. 2. szám, pp. 59-75. (6) COLDITZ G. A. (1999): Economic costs of Obesity and Inactivity. Medicine and Science in Sports and Exercise. 31. évf. 11. szám, pp. 663-667. (7) DAJNOKI K. – HÉDER M. (2017): „Új szelek fújnak” – a HR válasza a globalizáció és a változás kihívásaira. Hadtudomány: A Magyar Hadtudományi Társaság Folyóirata. 27. évf. E-szám, pp. 84-93. http://real-j.mtak.hu/11288/6/HT-2018-2_WEB-re.pdf (letöltve: 2018.10.13.) (8) DEUTSCH SZ. – GERGELY É. (2015): A munkahelyi stressz és elégedettség tényezőinek feltárása egészségügyi dolgozók körében. Acta Medicinæ et Sociologica. 6. évf. 2. szám, pp. 101-126. (9) FRICZ P. (2011): Mozgásos rekreáció. Bába Kiadó, Szeged. pp. 276-284. (10) GOETZEL R.Z. – OZMINKOWSKI R. J. (2008): The Health and Cost Benefits of Work Site Health-Promotion Programs. Annual Review of Public Health. 29 évf. pp. 303-323 (11) HIDVÉGI P. – BÍRÓ M. – MÜLLER A. – VÁCZI P. (2017): Testnevelési program a munkahelyi egészségfejlesztésben. Acta Academiae Agriensis. 44. évf. pp. 115-138. (12) KÖMÍVES P.M. – SZABADOS GY.N. – KULCSÁR G. – BÁCSNÉ B.É. – FENYVES V. – DAJNOKI K. (2018): „Visszatérni vidékre” A sport megtartó ereje. International Journal of Engineering and Management Sciences/ Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények. 3. évf. 4. szám, pp. 292-307. (13) MÜLLER A. – RÁTHONYI G. – BÍRÓ M. – RÁTHONYI-ODOR K. – BÁCS Z. – ÁCS P. – HEGYI G. – BÁCSNÉ B.É. (2018a): The effect of complex climate therapy on rehabilitation results of elderly asthmatic and chronic obstructive airways disease (COPD) patients. European Journal of Integrative Medicine. 20. évf. 6. szám, pp. 106-114. (14) MÜLLER A. – BALATONI I. – CSERNOCH L. – BÁCS Z. – BÍRÓ M. – BENDÍKOVÁ E. – PESTI A. – BÁCSNÉ B.É. (2018b): Asztmás betegek életminőségének változása komplex rehabilitációs kezelés után. Orvosi Hetilap. 159. évf. 27. szám, 1103-1112. (15) PFAU C. (2016): Hallgatói szabadidősport szervezése és jellemzői a felsőoktatásban. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei. 8. évf. 4. szám, pp. 5-16.

SZERZŐ:

Balogh Renátó

PhD hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

balogh.renato@econ.unideb.hu

A publikáció elkészítését az EFOP-3.6.1-16-2016-00022 számú Debrecen Venture Catapult Program. c. projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

MOTIVÁCIÓS TÉNYEZŐK VIZSGÁLATA A PHD KÉPZÉSRE VALÓ JELENTKEZÉS ESETÉN

ANALYZING MOTIVATION FACTORS IN CASE OF JOINING DOCTORATE COURSE

Boros József

ÖSSZEFOGLALÁS

Az üzleti élet globalizációjának és az egyre különfélébb előnyöket biztosító technológiai fejlődésnek köszönhetően a munkarend és általában a munka világának átalakulása jelentősen megváltoztatta az emberek munkanapjait. A „24/7” eszméje, a kvázi folyamatos rendelkezésre állás, a rugalmas munkavégzés lehetőségével párhuzamosan elvárásként hozta magával az egész napos elérhetőség igényét, ami elvárja a munkavállalóktól, hogy szinte a nap mind a 24 órájában, akár távol a munkahelytől, vagy más földrészen tartózkodva is munkára készek legyenek. A megfelelő munka-magánélet egyensúly egyrészt jóléti tényezőnek tekinthető, másrészt a minőségi időtöltés egy sarkalatos pontja, továbbá pedig kapcsolatba hozható demográfiai (pl. alacsony termékenység), gazdasági (munkaerő-hatékonyság) vagy kutatás és fejlesztési (hatékonyság és kiválóság) területekkel is. A PhD képzésben résztvevőknek, mint kutatói pályára készülőknek is szembe kell nézniük ezekkel a körülményekkel.

Jelen tanulmányban azt vizsgálom a munka-magánélet egyensúly szempontjából, hogy az akadémiai pálya nyújtotta előnyök mennyire játszottak fontos szerepet a képzésre jelentkezők körében és milyen különbségek figyelhetők meg a jelenleg a Debreceni Egyetemen aktív, magyar nyelvű képzésben részt vevő PhD hallgatóknál.

A 189 kitöltő eredményei alapján látható, hogy összességében közepesen fontosnak tartották a jelentkezésben a munka-magánélet egyensúly meglétét a többi motivációs tényezőhöz képest, és e fontosság eltért az egyes tudományterületek esetében.

Kulcsszavak: motiváció, munka-magánélet egyensúly, PhD képzés

ABSTRACT

Due to the globalization of business life and the technological growth which secure more and more advantages the transformation of the work schedules and in general the world of work significantly changed the people's work days. The "24/7" principle has brought with itself the need of all-day availability as an expectation, which demands the employees to be ready to work almost 24 hours per every day despite of they are staying far from the workplace or in another continent. The appropriate work-life balance on the one hand can be seen as a welfare factor, on the other hand it is a key point of the quality pastime, however it can be related to demographic (eg. low fertility), economic (labour efficiency) or research and development (efficiency and excellence) fields as well. The participants of PhD education must face these circumstances as they are planning to step on the researcher career path.

In my study I analyse how important were the advantages given by the academic course in the circle of applicants, what kind of differences could be observed currently among the active, Hungarian PhD students at the University of Debrecen from the perspective of work-life balance.

Based on the results of 189 participants it is shown that they considered the work-life balance moderately important compared to the other motivational factors when they applied for the program. The importance varied among scientific fields.

Keywords: motivation, work-life balance, doctorate course

BEVEZETÉS

A 21. században megállapítható, hogy egy ország és egy térség fejlődésének az ütemét jelentősen meghatározza, hogy milyen a tudásbázisa (PAPP – CSATA, 2013). A szerzők továbbá kifejtették, hogy a doktori képzésben részt vevő hallgatók az oktatási rendszer legmagasabb képzési szintjének teljesítésével a tudományos utánpótlást és kutatás-fejlesztés előmozdítását is közvetlenül vagy közvetve szolgálják. Függetlenül attól, hogy milyen okokból kerül be valaki ebbe a rendszerbe, az biztos, hogy számos kihívással kell szembesülnie, amelyeknek munkahelyi (jelen esetben a képzéssel kapcsolatos) és magánéleti vonatkozásai is vannak.

A munka-magánélet egyensúly vizsgálata folyamatosan napirenden lévő téma, kifejezetten manapság, amikor számos területen munkaerőhiánnyal szembesülünk és felértékelődik a munkaerő megtartásának igénye. Amennyiben egy szervezet biztosítani tudja a megfelelő munka-magánélet egyensúly elérésének feltételeit, akkor a lojalitás mellett az emberek teljesítménye és jóllét érzése is növekszik. Az egyensúlytalanság következményei közé a megnövekedett stressz, egészségügyi- és mentális problémák is sorolhatók (PLECK et al., 1980; FRONE et al., 1997; PEETERS et al., 2005).

2018-ban készült Magyarországon egy felmérés, amelynek során 1535 fő megkérdezésén keresztül vizsgálták a hazai fiatal kutatók helyzetét, igényeit és a köreikben fellépő nehézségeket (ALPÁT et al., 2018). Már a pályaválasztási motiváció során is a második legfontosabb tényezőnek jelölték meg a rugalmas munkakörülmények meglétét és a munka-munka magánélet egyensúlyának létesítését az akadémiai pályán.

Jelen tanulmány során – amely a Tudományos Diákköri Dolgozatom egy részét képezi – a PhD hallgatók pályaválasztási motivációira fókuszálok. Kutatási kérdésemként a következőt fogalmaztam meg: Tudományterületenként eltérnek-e a PhD képzésre való jelentkezés motivációs tényezői a Debreceni Egyetemen?

ANYAG ÉS MÓDSZER

A Debreceni Egyetem Tudományos Igazgatóságának munkatársától² kapott adatbázis alapján jelenleg 878 hallgató rendelkezik aktív PhD hallgatói jogviszonnal. Közülük 737 fő magyar nyelvű (a vizsgálat tárgyát képező alapsokaság), míg 141 fő angol nyelvű képzésben vesz részt. A nappali képzésben részt vevők összesen 525-en vannak (a minta 71,23%-a), míg a levelezősök száma 212 fő. Az angol nyelvű képzésben résztvevők képzési rendjéről nem rendelkezem információkkal.

Az 1. táblázat a vizsgálatom során elektronikusan kiküldött kérdőív kitöltőinek ismérveit tartalmazza. Az összes kitöltő száma 189 fő, amely 25,64%-os kitöltési arányt jelent. Társadalomtudományi kutatások során ez egy jó aránynak tekinthető.

A munka-magánélet egyensúly vizsgálatához egy kérdőívet állítottam össze, három forrásra támaszkodva: korábbi – a Debreceni Egyetem Ihrig Károly Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskolájának egyes hallgatóival és vezetőivel folytatott – interjúinak tanulásaiból (BOROS, 2018), a EURODOC Survey (II) egyes kérdéseinek átvételéből és a WoLiBaX indexhez (KALVERAM, 2017) használt 28 (átalakított) kérdés felhasználásából. Jelen tanulmányban a EURODOC Survey-ből átvett kilenc motivációs tényező vizsgálatára térek ki: 1) fokozatszerzés után várható keresetnövekedés; 2) felfedezés izgalma, tudományos elhivatottság; 3) magánélet és munka egyensúlya; 4) szerettem volna tanítani; 5) szülők, barátok felőli nyomás; 6) a doktori címmel járó presztízs, elismertség; 7) a képzés során kapott juttatások; 8) a közszféra biztonsága; 9) a kutató munka társadalmi hatása, hasznossága.

² Az adatbázis szolgáltatásáért és a kérdőívek kiküldéséért köszönettel tartozom Mándy Zsuzsának, aki nélkül ez a tanulmány nem készülhetett volna el.

1. táblázat: kérdőívet kitöltők száma és aránya

Tudományterület	Kitöltők száma (fő)	Teljes létszám (fő)	Kitöltések aránya (%)
Agrártudományok	15	56	26,79%
Bölcsészettudományok	27	141	19,15%
Orvos- és egészségtudományok	57	265	21,51%
Társadalomtudományok	39	107	36,45%
Természettudományok	47	146	32,19%
Műszaki tudományok	4	22	18,18%
Összesen	189	737	25,64%

Forrás: Saját szerkesztés

Fontos figyelembe venni a kapott eredmények értékelésénél, hogy azok a válaszadók vallott értékeit, véleményeit tükrözik, amelyek nem feltétlenül egyeznek meg valódi motivációikkal.

A vizsgálatok lefolytatásához ANOVA és független mintás *t*-teszteket használtam a leírós statisztikák mellett.

EREDMÉNYEK

A képzésre való jelentkezés motivációi között a fent említett kilenc tényező vizsgálatára tért ki a kérdőív, amelynek az átlag, szórás, minimum és maximum értékeit a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat: A motivációs tényezők leíró statisztikái

Motivációs tényező	Elemzés	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
Fokozatszerzés után várható keresetnövekedés	189	4,69	2,81	1	10
Felfedezés izgalma, tudományos elhivatottság	189	6,44	2,52	1	10
Magánélet és munka egyensúlya	189	3,15	2,29	1	10
Szerettem volna tanítani	189	4,56	3,06	1	10
Szülők, barátok felőli nyomás	189	2,04	1,92	1	10
A doktori címmel járó presztízs, elismertség	189	4,50	2,63	1	10
A képzés során kapott juttatások	189	3,12	2,37	1	10
A közzsféra biztonsága	189	2,68	2,23	1	10
A kutató munka társadalmi hatása, hasznossága	189	5,67	2,64	1	10

Forrás: Saját szerkesztés

A legmagasabb átlagértékkel a felfedezés izgalma és a tudományos elhivatottság rendelkezik. A hallgatók értékeléséből látszik, hogy a kutatói érdeklődés és a szakma iránti elkötelezettség a legfontosabb motiváló tényező. Ehhez szorosan kapcsolódik a második helyre rangsorolt társadalmi hasznosság, amelyet a kutatói pályán meg tud valósítani az ember. A képzeletbeli dobogó harmadik fokára a keresetnövekedés került, a hallgatók szemében továbbra is fontos, hogy a jövőjükben a fizetésük tekintetében is realizálódjon a több éves befektetett munka. A tanulmány témáját adó munka-magánélet egyensúly csupán az ötödik helyre került az értékelések során. A szülők és a barátok nyomása érvényesül legkevésbé a PhD képzés választása során. Legalábbis a válaszok alapján.

A 3. táblázat eredményei alapján – amelyet egy ANOVA teszt lefuttatása után kaptam – arra következtethetünk, hogy a leginkább a juttatások területén vannak eltérések a különböző tuda-

mányterületek között. Továbbá az elhivatottság, a munka-magánélet egyensúly és az oktatás iránti vágy is szignifikáns eltéréseket mutat (az utolsó csak 10%-os szinten) a tudományterületek és a motivációs tényezők tekintetében. Ezen eredmények is indokolják, hogy minden egyes tudományterületre szűrve külön-külön is megvizsgáljam a motivációs tényezőket.

3. táblázat: A tudományterületek és a motivációs tényezők közötti különbségek

	Kereset-növekedés	Elhivatottság	Munka-magánélet egyensúly	Oktatás iránti vágy	Külső nyomás	Presztízis	Juttatások	Biztonság	Társadalmi hatás
F	1,11	2,87	2,92	2,24	0,68	0,19	3,48	0,35	1,08
Szignifikancia	0,36	0,03**	0,02**	0,07*	0,61	0,94	0,01***	0,84	0,37

Megjegyzés: *10%-os szinten szignifikáns; **5%-os szinten; ***1%-os szinten

Forrás: Saját szerkesztés

A 4. táblázatban feltüntetett adatok alapján elmondható, hogy a kutatás iránti elhivatottságra adott válaszok a bölcsészek között a legmagasabb pontszámúak, míg őket követik a természettudósok, illetve az orvosok és egészség tudósok. A legalacsonyabb értékeket a társadalomtudományi területeken belül sikerült mérni.

4. táblázat: A tudományterületek és a szignifikáns eltérést mutató motivációs tényezők

Tudományterület	Elem-szám	Elhivatottság		Munka-magánélet egyensúly		Oktatás iránti vágy		Juttatások	
		Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
Agrártudományok	15	6,00	2,85	3,73	2,71	3,52	0,91	3,93	0,71
Bölcsészettudományok	27	6,89	2,33	2,89	1,89	2,99	0,58	2,67	0,41
Orvos- és egészség tudományok	57	6,79	2,21	2,42	1,82	2,81	0,37	2,46	0,25
Társadalomtudományok	39	5,33	2,68	3,82	2,88	3,29	0,53	2,90	0,40
Természettudományok	47	6,81	2,52	3,47	2,19	2,84	0,41	3,89	0,34
Műszaki tudományok	4	6,50	3,42	3,00	1,83	3,11	1,56	5,75	2,02

Forrás: Saját szerkesztés

A munka-magánélet egyensúly iránti igény az agrártudományi területeken a legbefolyásosabb és ezt követik a természet-, illetve bölcsészettudományok hallgatói. Az orvos- és egészség tudományi területről válaszolók kiugróan alacsony értéket adtak, esetükben feltehetően a végzendő munka jellegéből is fakad, hogy nehezen összeegyeztethető magánéleti tevékenységekkel.

Az oktatói tevékenység iránti vágy a műszaki területet képviselők között volt a legmagasabb. Akik ezen a területen a PhD képzést választják, valószínűleg minden más tényező elé helyezik azt, hogy a későbbiek oktathassanak, és tudásukat másoknak átadják. Viszonylag magas értékeket láthatunk az agrártudományok és a társadalomtudományok területén is. A másik három tudományterület nagyjából azonos képet mutat ebben a kérdéskörben.

A juttatások tekintetében az látható, hogy szintén a műszaki tudományok azok, amelyek esetén a legmagasabb pontszámot adták a hallgatók. Szintén magas értékeket adtak az agrártudományi és természettudományi területen PhD képzést folytató válaszolók. Az orvosok- és egészség tudományisok tekintetében szerepeltek a legalacsonyabb értéket, a kitöltők szerint számukra a képzés nem nyújt olyan mértékű egyéb juttatást, ami komolyabban maradásra bírná a végzeteket.

A nappali képzési rendben hallgatók szűkebb körében is lefuttattam az ANOVA és *t*-tesztek. A vizsgálatokból a műszaki tudományok területéről érkező válaszokat ki kellett zárnom, mert az elemszámuk túl alacsony volt. Az 5. táblázatban összefoglaltak alapján az látható, hogy szintén négy területen található szignifikáns eredmény (5 vagy 10%-os megbízhatósági szint mellett). Némileg meglepő módon nappalis hallgatók esetén azonban az oktatás iránt vágy nem mutat szignifikáns összefüggést, míg a keresetnövekedés igen.

5. táblázat: A tudományterületek és a motivációs tényezők közötti különbségek nappali tagozatos hallgatók esetén

	Kereset-növekedés	Elhivatottság	Munka-magánélet egyensúly	Oktatás iránti vágy	Külső nyomás	Presztízis	Juttatások	Biztonság	Társadalmi hatás
<i>F</i>	2,36	3,05	2,31	1,22	0,95	0,21	3,27	0,23	1,70
Szignifikancia	0,06*	0,02**	0,06*	0,31	0,44	0,93	0,01**	0,92	0,15

Megjegyzés: *10%-os szinten szignifikáns; **5%-os szinten

Forrás: Saját szerkesztés

A 6. táblázatban ismertetem azt, hogy az egyes tudományterületek között milyen motivációs eltérések adódtak a nappalis hallgatók között. Látható, hogy az abszolút legnagyobb rangátlagot az agrártudományi területen hallgatók juttatások béli motivációiban tapasztalható. Hasonlóan magas érték mutatkozik a juttatások tekintetében a természettudományok esetében is.

6. táblázat: A tudományterületek és a szignifikáns eltérést mutató motivációs tényezők nappali tagozatos hallgatók esetén

Tudományterület	Elem-szám	Kereset-növekedés		Elhivatottság		Munka-magánélet egyensúly		Juttatások	
		Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
Agrártudományok	12	4,33	2,53	5,58	2,75	4,00	2,86	4,67	2,61
Bölcsészettudományok	22	4,77	2,81	6,86	2,44	3,18	1,89	3,00	2,23
Orvos- és egészségtudományok	37	5,27	2,52	6,84	2,34	2,84	2,03	2,70	1,68
Társadalomtudományok	25	3,24	2,67	5,08	2,71	4,48	2,86	3,40	2,60
Természettudományok	39	4,36	2,55	6,92	2,33	3,85	2,17	4,18	2,23

Forrás: Saját szerkesztés

A nappali képzésben részt vevők esetén a keresetnövekedés is szignifikáns eredménnyel szolgált a statisztikai vizsgálatokat követően. A legnagyobb mértékben az orvos- és egészségtudományok területéről jelentkezett dominánsnak ez a tényező. A társadalomtudományi hallgatóknál ez nem számított fontos motivációs faktornak, míg a további három tudományterület nagyjából azonos eredményeket adott.

A bölcsészet-, a természet-, illetve az orvos- és egészségtudományok az elhivatottság körében nem mutatnak számottevő eltérést egymáshoz képest, viszont a másik két tudományterületen kapott rangátlagok jelentősen elmaradnak tőlük.

A munka-magánélet egyensúly szerep szintén az orvos- és egészségtudományok esetén érte el a legalacsonyabb értéket, amelytől nem sokkal maradtak el a bölcsészettudományi területről válaszolók eredményei. Ezen motivációs tényező körében a társadalomtudományok hallgatói mutatták a legmagasabb szintet a vizsgálat alanyai közül.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A vizsgálat során a Debreceni Egyetem összes, illetve leszűkítve a nappali képzési rendszerben tanuló PhD hallgatóinak körében mértem fel a pályaválasztási motivációkat. Előzetesen megfogalmazott kutatási kérdésemben arra kerestem a választ, hogy a különböző tudományterületek között vannak-e eltérések a képzésre való jelentkezés motivációiban. Kérdésemre igennel lehet válaszolni, hiszen a 189 kitöltő hallgató eredményeiből az látható, hogy szignifikáns eltérések mutatkoznak négy motivációs tényező esetén is (elhivatottság, munka-magánélet egyensúly, oktatás iránti vágy és juttatások). A nappali képzésre fókuszáló vizsgálataim során (amelyből a műszaki tudományokat az alacsony elemszám miatt ki kellett zárnom) szintén négy esetben találtam szignifikáns eredményt (keresetnövekedés, elhivatottság, munka-magánélet egyensúly és juttatások). Az oktatás iránti vágy ezen vizsgálatok során nem mutatott statisztikailag szignifikáns eltérést.

A témához kapcsolódó javaslataim között további intézmények és hallgatói csoportok bevonását tudnám megfogalmazni, hiszen látható, hogy egyes területek között jelentős eltérések tapasztalhatók, amelyek ismerete fontos információként szolgálhat az adott intézmény cselekvési és kommunikációs tevékenységében.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) ALPÁR, D. – BARNAFÖLDI, G. G. – DÉKÁNY, É. – KUBINYI, É. – MÁTÉ, Á. – MUNKÁCSY, B. – NEUMANN, E. – SOLYMOSI, K. – TOLDI, G. (2018): Fiatalkutatók Magyarországon – Felmérés a 45 év alatti kutatók helyzetéről, karrierterveiről, nehézségeiről. https://mta.hu/data/dokumentumok/fiatalkutatok_helyzete_felmeres_eredmeny.pdf (letöltve: 2018.11.18.) (2) BOROS, J. (2018): A munkamagánélet egyensúly szerepe a kutatói pálya választásában. InterTalent kiadványkötet, Debrecen, megjelenés alatt. (3) FRONE, M.R. – RUSSEL, M. – COOPER, M.L. (1997): Relation of work-family conflict to health outcomes: a four-year longitudinal study of employed parents. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 70. évf. 4. szám, pp. 325-335. (4) PEETERS, M.C.W. – MONTGOMERY, J.J. – BAKKER, A.B. (2005): Balancing work and home: How job and home demands are related to burnout. *International Journal of Stress Management*, 12. évf. 1. szám, pp. 43-61. (5) KALVERAM, A.B. (2017): Work-Life-Balance in einer sich wandelnden Welt. Entwicklung und Validierung des Work-Life-Balance Index (WoLiBaX) zur Erfassung der Interaktionsprozesse zwischen Arbeit, Familie und Freizeit. Asanger, Kröning. (6) PAPP, Z.A. – CSATA, ZS. (2013): Külföldi magyar doktoranduszok: nemzetközi kontextusok és Kárpát-medencei jellegzetességek. *Kisebbségkutatás*, 22. évf. 2. szám, pp. 7-34. (7) PLECK, J.H. – STAINES, G. L. – LANG, L. (1980): Conflicts between work and family life. *Monthly Labour Review*, 103. évf. 3. szám, pp. 29-32. (8) (11) Eurodoc Survey (2011): http://eurodoc.net/oldwebsite/Eurodoc_survey_I_report_2011.pdf (letöltve: 2018.11.18.)

SZERZŐ:

Boros József

Vállalkozásfejlesztés MSc hallgató
 Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
 jozsef.boros94@gmail.com



„AZ EMBERI ERŐFORRÁSOK MINISZTERIUMA ÚNKP-18-2 KÓDSZÁMÚ
 ÚJ NEMZETI KIVÁLÓSÁG PROGRAMJÁNAK TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT.”

A KIVÁLASZTÁSI TESZTEK ELŐREJELZŐ KÉPESSÉGÉNEK VIZSGÁLATA A MOTIVÁCIÓS POTENCIÁL VONATKOZÁSÁBAN

TESTING THE ABILITY OF SELECTION TESTS TO PREDICT MOTIVATION POTENTIAL

Czine Péter

ÖSSZEFOGLALÁS

Az erősödő gazdasági verseny hatására a vállalati kihívások között egyre inkább előtérbe kerül a megfelelő alkalmazotti gárda megtalálásának, megtartásának és teljesítményük nyomon követésének fontossága. E tágabb területen belül a kiválasztással és annak utólagos értékelésével kapcsolatban a szakirodalomban már számos tanulmány született, ám lényegessége miatt valószínűleg az elkövetkezendő években is az egyik legtöbb érdeklődést kiváltó téma marad.

A kutatásom általános célkitűzése azt feltárni, mennyire is hasznosak, azaz milyen mértékben képesek előre jelezni a dolgozók későbbi motivációs potenciálját a munkaerőkiválasztási folyamat során használt képesség-, készség- és kompetenciamérő tesztek. Ahhoz, hogy a kérdés megválaszolásra kerüljön, két különböző kvalitást (IQ és konfliktuskezelés) vizsgáló eszköz és a motivációs potenciál került felmérésre egy Debrecen központú, szolgáltatászektorban tevékenykedő cég munkavállalóinál ($N=50$). A használt módszertan központi részét a már említett tesztek mellett a többváltozós, lineáris regresszió-elemzés adta.

A kapott eredmények alapján megállapítható, hogy az általános intelligencia és a dolgozói motiváció egymással ellentétes kapcsolatban állnak; az alkalmazkodó konfliktuskezelési stílus és a főiskolai diploma szignifikánsan emeli a motivációs potenciál értékét.

Kulcsszavak: Kiválasztási tesztek, Dolgozói motiváció, Előre jelző képesség

ABSTRACT

Because of the increasing economic competition finding employees, keeping them and monitoring their performance are becoming more prominent in company challenges. Within this wide area we can find several studies in literature, but it will remain an extremely interesting topic over the next few years due to its importance.

The general aim of my research is to test the ability of selection tests to predict employees motivation potential. In order to answer this question, I analyzed employees ($N=50$) from a Debrecen based company in service sector. The other part of the used method were regression analyses besides the mentioned tests.

Based on the results we can conclude that, between the general mental ability and the motivation potential have an opposite relation, adaptable conflict style and the bachelor's degree would increase the value of dependent variable significantly.

Keywords: Selection tests, Employee motivation, Prediction ability

BEVEZETÉS

A globalizáció és az egyre fokozódó verseny hatásai miatt, a vállalatok életében egyre gyakoribbá válnak a kilengések és egyenlőtlenségek (BÉLYÁ CZ, 2015). Ez komoly problémaként jelentkezik, mivel gátat szabhat a hatékony működésüknek. Ennek következtében eredményességük is elmarad az elvárt szinttől, ami ahhoz vezet, hogy stratégiájukban megfogalmazott céljaik elérhetetlenek lesznek.

Ahhoz, hogy a felvázolt folyamat elkerülhető legyen, nagymértékben hozzájárulhat a szervezetek legfontosabb erőforrása, az emberi tényező menedzselése. Elengedhetetlen a megfelelő alkalmazotti gárda megtalálása, megtartása és teljesítményének folyamatos monitorozása. Ezen

dolgok sikerességét célozza mind az emberi erőforrás menedzsment, mind pedig a humán kontrolling.

A felsorolt tágabb területen belül a cégeknél jelentős hangsúly helyeződik a kiválasztásra és annak későbbi értékelésére, melyek hiba nélküli működtetéséhez a legalkalmasabb eszközök használata szükséges. GATEWOOD et al. (2010) ezeket három csoportra osztja. Az elsőbe a jelöltek háttérinformációit, a másodikba a különféle interjúkat, míg az utolsóba a kompetenciákat mérő tesztek sorolja.

Kutatásom legfontosabb célja rávilágítani, hogy a harmadikként említett kiválasztási tesztek mennyire pontos és megbízható előrejelzői a későbbi dolgozói motivációnak, továbbá milyen irányú összefüggés tapasztalható közöttük. Emellett keresni fogom a választ arra, hogy szükség-e a demográfiai, háttérjellegű adatok alkalmazása a motivációs potenciál megjósolásához.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Az adatgyűjtés primer kutatásból állt, egy neve elhallgatását kérő, Debrecen központú, szolgáltatószektorban tevékenykedő cégnél. Az elemzett minta 50 munkavállalóból tevődött össze, akik három munkakörből (adminisztrátor, toborzási feladatokat ellátó dolgozó, projektvezető) lettek összeválogatva a vállalat munkatársai által.

A tesztek papír alapon, névtelenül (kódokkal ellátva a feldolgozhatóság érdekében) íratva meg a cég két alkalmazottja a 2018. június – július időszakban, a dolgozat szerzője az adatokat elektronikus formában kapta meg. A válaszadók adatait az 1. táblázat szemlélteti.

1. táblázat: A válaszadók demográfiai adatainak megoszlása

Kategória	Értékek		Kategória	Értékek	
	(Fő)	(Százalék)		(Fő)	(Százalék)
Nem			Legmagasabb iskolai végzettség		
Férfi	17	34%	8 általános	0	0%
Nő	33	66%	Szakiskola	0	0%
Életkor			Szakközépiskola	6	12%
<20 év	1	2%	Gimnázium	11	22%
20-29 év	38	76%	OKJ-s képzés	19	38%
30-39 év	6	12%	Főiskola	4	8%
40-49 év	3	6%	Egyetem	10	20%
49 év<	2	4%	Betöltött pozíció		
Szervezetnél eltöltött idő			Adminisztrátor	8	16%
Kevesebb, mint 1 év	26	52%	Toborzási munkatárs	15	30%
1-3 év	20	40%			
3-6 év	4	8%	Projektvezető	27	54%
Több, mint 6 év	0	0%			
Nyelvismerettel rendelkező dolgozók	35	70%	Nyelvvizsgával rendelkező dolgozók	13	26%

Forrás: Saját szerkesztés a tesztek adatai alapján

Az alkalmazott módszertan motivációs részét Hackman és Oldham: A munka jellemző modellje alapján készített kérdőíve biztosította (HACKMAN – OLDHAM, 1974). Az adaptálás során annyi változtatás lett eszközölve, hogy az eredeti hét fokozatú skálája hatosra lett redukál-

va, továbbá mindössze a motivációs potenciál meghatározásához szükséges kérdéskör maradt meg. Az érték kiszámítása az 1. egyenlet szerint történt.

$$\left[\frac{\text{Képességek } v. + \text{Feladat } t. + \text{Feladat } j.}{3} \right] \times [\text{Autonómia}] \times [\text{Visszajelzés}] \quad (1)$$

ahol v. a képességek változatosságát, t. a feladat teljességét és j. a feladat jelentőségét jelöli.

HUSSEIN (2016) empirikus munkájához hasonlóan, a tényezők azonos súlyokkal kaptak helyet a képletben. Továbbá a végeredmény könnyebb értelmezhetősége érdekében, a kapott érték minden esetben osztásra került a maximálisan elérhető 216-os pontszámmal, így egy 0 és 1 közötti mutatószámot kapva. A kitöltésre 10 perc állt rendelkezésre.

A dolgozók intelligenciaszintjének felmérését Raven, nem-verbális tesztje szolgáltatta (II). A választást az indokolta, hogy kategóriáját tekintve ez az egyik leggyorsabban kitölthető eszköz, ami fontos tényező egy alkalmazotti gárda elemzése során (CARPENTER et al., 1990). A teszt hatvan darab képkiegészítést tartalmaz (a maximálisan elérhető pontszám ezzel megegyező), melyek megoldására 40 perc áll rendelkezésre. Fontos kiemelni, hogy már BASSO et al. (1987) munkájában is említésre került az eredményekben jelentkező számos torzító hatás, viszont jelen tanulmány ezeket figyelmen kívül hagyja. Ennek oka, hogy az adatfelvétel kivitelezését nem a szerző végezte, így ezek felett nem volt kontrollja.

A munkavállalók konfliktuskezelési módja, a Thomas és Kilmann szerzőpáros által készített felmérés szerint lett meghatározva (BALÁZS, 2013). Ezen kompetencia vizsgálatának fontosságára már BRAHNAM et al. (2005) is rátapintott és kiemelte, hogy kulcsfontosságú feladat a menedzserek részéről a dolgozók feszült helyzetben mutatott habitusának elemzése. A kitöltés során harminc darab állításpárból kell kiválasztani azokat, amelyek előfordulása jobban jellemzi az illető viselkedését. Az eredmények alapján bárki besorolható öt kategóriatípus egyikébe. Ezek a versengés, problémamegoldás, kompromisszum-keresés, elkerülés és alkalmazkodás. A kitöltésre 10 perc áll rendelkezésre.

Az outputok feldolgozása során leíró statisztikai módszerek és regresszioelemzés kerül felhasználásra, az SPSS szoftver 22-es verziójának használatán keresztül. Előbbiek eredményeit a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat: Az IQ teszt és a motivációs potenciál mutató eredményeinek leíró statisztikai adatai

Változók	Teljes minta (N=50)					
	Átlag	Szórás	Medián	Módusz	Minimum	Maximum
IQ teszt	50,82	6,429	51,5	51	29	60
Motivációs potenciál (MPS) kérdőív	0,2711	0,09881	0,2616	0,18	0,12	0,58

Megjegyzés: Az IQ teszten maximálisan 60 pont érhető el. A motivációs potenciál kérdőíven maximálisan 1-es érték érhető el.

Forrás: Saját szerkesztés a dolgozók eredményei alapján

A regresszioanalízis során öt skála és öt kategorikus változó kerül felhasználásra. Az előbbiekek között az életkor, a beszélt idegennyelvek és a nyelvvizsgák száma, az IQ tesztek eredményei, és a motivációs potenciál mutató szerepel, míg utóbbiakat a 3. táblázat mutatja be.

3. táblázat: A vizsgálat során felhasznált kategorikus változók

Változó	Érték	Változó	Érték
Nem	1, ha Nő	8 általános	1, ha 8 általános 0, ha más
	0, ha Férfi	Szakiskola	1, ha Szakiskola 0, ha más
Versengés	1, ha Versengés 0, ha más	Szakközépiskola	1, ha Szakközépiskola 0, ha más
Problémamegoldás	1, ha Problémamegoldás 0, ha más	OKJ-s képzés	1, ha OKJ-s képzés 0, ha más
Kompromisszum-keresés	1, ha Kompromisszum-keresés 0, ha más	Gimnázium	1, ha Gimnázium 0, ha más
Elkerülés	1, ha Elkerülés 0, ha más	Főiskola	1, ha Főiskola 0, ha más
Alkalmazkodás	1, ha Alkalmazkodás 0, ha más	Egyetem	1, ha Egyetem 0, ha más
Kevesebb, mint 1 év	1, ha Kevesebb, mint 1 év 0, ha más	Adminisztrátor	1, ha Adminisztrátor 0, ha más
1-3 év	1, ha 1-3 év 0, ha más		
3-6 év	1, ha 3-6 év 0, ha más	Toborzási munkatárs	1, ha Toborzási munkatárs 0, ha más
Több, mint 6 év	1, ha Több, mint 6 év 0, ha más	Projektvezető	1, ha Projektvezető 0, ha más

Forrás: Saját szerkesztés

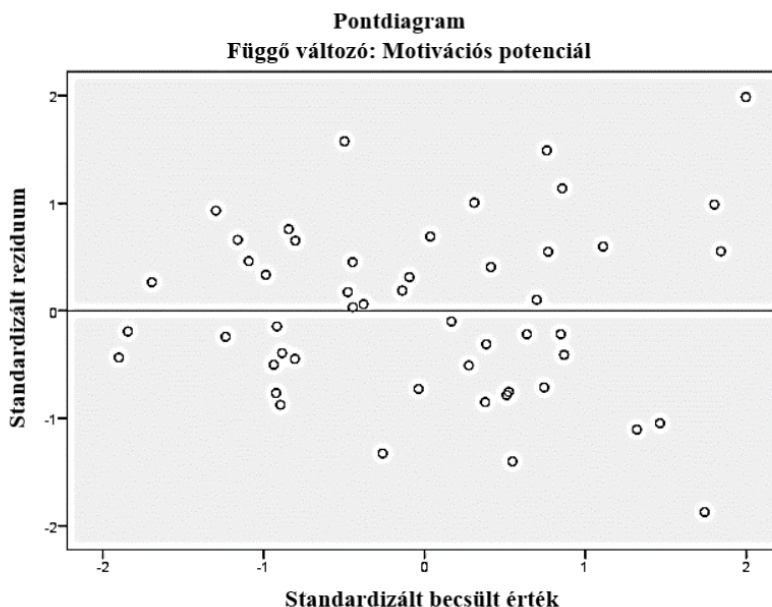
Az analízis során bemutatásra kerül egy teljes és egy csak szignifikáns magyarázókat tartalmazó modell is. Előbbi esetében a felhasznált prediktorok mindegyike, míg utóbbinál mindössze a szűkítés után is bennmaradók kapnak helyet. Ezek kivétele egyesével, előzetesen meghatározott sorrend és szignifikanciaszint alapján fog történni. Először kerülnek ki a 10%-os szinten sem jelentős háttérinformációk, majd a két teszthez tartozó nem meghatározó változók.

EREDMÉNYEK

Mint az már említésre került regressziós modellemben az kerül felmérésre, hogy a különböző magyarázó változók, melyek között helyet kapnak kiválasztási tesztek és háttérjellegű információk is, mennyire képesek előre jelezni a dolgozói motivációs potenciál mértékét. A vizsgálatot megelőzően elengedhetetlen feltétel ellenőrizni azt, hogy a többváltozós lineáris regresszió előfeltételei teljesülnek-e. Ezeket az 1. ábra és a 4. táblázat mutatja be.

Az ábrán jól látható, hogy a linearitás feltétele teljesült. Továbbá szintén SPSS adatok alapján, a Cook távolság értékei szerint kiugró értékek sem voltak találhatóak.

Az elemzés lefuttatását követően láthatóvá vált, hogy bizonyos változók kiestek a vizsgálatból. Ezek között szerepelt a „8 általános”, a „szakiskola”, a „több, mint hat év”, az „OKJ-s végzettség”, a „kevesebb, mint egy év”, a „projektvezető” és a „kompromisszum-keresés” kategóriák. Előbbi három kimaradását az indokolja, hogy a teljes mintából egyetlen érték sem rendelődött hozzájuk. Utóbbiak pedig azért estek ki, mivel kategorikusságuk révén kétértékűre kellett alakítani őket, amiből az következik, hogy az egyik alkategóriát a multikollinearitás elkerülése végett ki kellett hagyni az elemzésből.



1. ábra: A standardizált prediktált és reziduális hibaértékek pontdiagramja

Forrás: Saját szerkesztés az SPSS outputja alapján

4. táblázat: A lineáris regressziós modell előfeltételeinek vizsgálati értékei és eredményei

Előfeltételek	Szóráshomogenitás (Breusch – Pagan és Koenker teszt)	Linearitás (Pontdiagram)	Normalitás (Kolmogorov- Smirnov teszt)	Hibák független- sége (Durbin- Watson teszt)
Érték(ek)	Breusch – Pagan: 0,336 Koenker: 0,547	<i>lásd 1. ábra</i>	0,054	1,745
✓=Teljesül	✓	✓	✓	✓

Forrás: Saját szerkesztés SPSS adatok alapján

A teljes, valamint a csak szignifikáns változókat tartalmazó szűkített modell outputjait az 5. táblázat tartalmazza. Az F értékek eredményei alapján látható, csak a szűkített esetben születt szignifikáns modell. A t próba arról ad bizonyosságot, hogy mindössze a β_0 és az IQ pontszám tekinthető jelentősnek mindkét helyen. Előbbi a teljes esetben 5%-on, míg a szűkítettnél 1%-on, utóbbi pedig a minden magyarázót tartalmazó regresszióanalízisben 10%-os szinten, a csak meghatározó prediktorokat felsorakoztatóban pedig 5%-on van jelen. Továbbá a másodikban már megemlítendő az *1-3 éves tapasztalat* szintén 5%-on, valamint a *főiskolai végzettség* és az *alkalmazkodó konfliktuskezelési stílus* 10%-on. Ezen tények ismeretében a 2. egyenlet írható fel.

$$Y = 0,456 - 0,004 * x_{IQ} + 0,092 * x_{Alk.} + 0,088 * x_{Főisk.} + 0,055 * x_{1-3} + \varepsilon \quad (2)$$

ahol ε a hibateg, a változók pedig lásd (2. táblázat).

5. táblázat: A lineáris regressziós modell eredményei

Függő változó=Motivációs potenciál mutató (MPS)			Szűkített modell	
Magyarázó változók	β	t	β	t
Konstans	0,624	2,597**	0,456	4,358***
IQ pontszám	-0,007	-1,921*	-0,004	-2,095**
Versengés	0,023	0,499		
Alkalmazkodás	0,103	1,411	0,092	1,901*
Elkerülés	-0,004	-0,069		
Problémamegoldás	0,006	0,132		
Nem	-0,020	-0,472		
Életkor	-0,001	-0,465		
Szakközépiskola	0,051	0,834		
Gimnázium	-0,008	-0,172		
Főiskola	0,084	1,243	0,088	1,822*
Egyetem	0,008	0,104		
Nyelvvizsgák száma	0,012	0,287		
Beszélt idegennyelvek száma	-0,016	-0,466		
Adminisztrátor	-0,013	-0,178		
Toborzási munkatárs	-0,018	-0,343		
1-3 év tapasztalat	0,054	1,558	0,055	2,054**
3-6 év tapasztalat	-0,011	-0,147		
F	0,658		3,076**	
R_{adj}^2	-0,135		0,145	
df	49			
N	50			

Megjegyzés: *0,1-es szinten szignifikáns; **0,05-ös szinten szignifikáns; β a regressziós együttható; t a t statisztika értékei; F az F statisztika értéke; R_{adj}^2 a modell magyarázó erejét kifejező érték.

Forrás: Saját szerkesztés SPSS adatok alapján

Az egyenlet alapján azokat a következtetéseket lehet levonni, hogy

- az IQ teszten elért pontszámok növekedésével egyidejűleg a motivációs potenciál mutatóban várhatóan csökkenés következik be;
- az alkalmazkodó konfliktuskezelés szignifikánsan emeli a dolgozói motiváció valószínű szintjét a többi stílussal szemben;
- a főiskolai diploma várhatóan növeli a dolgozók motivációs szintjét a többi végzettséghez viszonyítva;
- az 1-3 éves tapasztalat kontroll-változó hatására emelkedik a munkavállalók motivációs potenciáljának valószínű szintje az ettől kevesebb, vagy több eltöltött időhöz képest.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Kutatásom eredményei alapján kiderült, hogy a dolgozói motivációs potenciál jól előre jelezhető bizonyos kiválasztási tesztek és háttérjellegű információk felhasználásának segítségével a vizsgált szervezetnél. Előbbiek közé tartozik az általános intelligenciát mérő teszt, amely eredményei ellentétes kapcsolatot mutatnak a motivációval (az IQ teszten elért pontszámok növekedésével egyidejűleg, csökken a motivációs potenciál), továbbá az alkalmazkodó konfliktuskezelési stílus, ami növeli annak értékét. Utóbbiak között kap helyet a főiskolai végzettség, ami szintén emeli a munkavállalói motivációt. Valamint az 1-3 éves tapasztalat, mint kontroll változó, melynek célja, hogy a múltbeli adatokból kiszűrhetővé váljon a vállalatnál eltöltött idő lehetséges befolyása, ezzel megtisztítva a kiválasztási tesztek hatását. A kapott modell 5%-on tekinthető szignifikánsnak, míg magyarázóerő tekintetében (R_{adj}^2) 14,5%-os szintet reprezentál.

Az elemzési eredmények alapján érdemes lehet megvizsgálni a tesztek alkalmazhatóságát, előrejelző képességét a vizsgált céghez hasonló tevékenységet azonos, vagy nagyobb dolgozói létszám mellett folytató vállalatoknak is; és az ebből várható előnyök és költségek figyelembevételével megfontolni azok bevezetését.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) BALÁZS L. (2013): A szervezeti kultúra és az érzelmi intelligencia kölcsönkapcsolatának vizsgálata az iskolában. <https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/15162/balazs-laszlo-phd-2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (letöltve: 2018. 11. 15.) (2) BASSO, A. – CAPITANI, E. – LAIACONA, M. (1987): Raven's coloured progressive matrices: normative values on 305 adult normal controls. *Functional Neurology*. Vol. 2. No. 2. April-June, pp. 189-194. (3) BÉLYÁ CZ I. (2015): A vállalati növekedés tapasztalatai az 1963-2012 közötti időszakban. Akadémia Kiadó, Budapest, 243 p. (4) BRAHNAM, S. – MARGAVIO, M.T. – HIGNITE, A.M. – BARRIER, B.T. – CHIN, M.J. (2005): A gender-based categorization of conflict resolution. *Journal of Management Development*. Vol. 24. No. 3. March, pp. 197-208. (5) CARPENTER, A.P. – JUST, A.M. – SHELL, P. (1990): What one intelligence test measures: A theoretical account of the processing the the Raven Progressive Matrices Test. *Psychological Review*. Vol. 97. No. 3. January, pp. 404-431. (6) GATEWOOD, R.D. – FEILD, H.S. – BARRICK, M. (2010): Human resource selection, seventh edition. Cengage Learning, Natorp Boulevard, 658 p. (7) HACKMAN, R.J. – OLDHAM, R.G. (1974): The job diagnostic survey: An instrument for the diagnosis of jobs and the evaluation of job redesign projects. <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/779828.pdf> (letöltve: 2018.05.01.) (8) HUSSEIN, B. – KHACHFE, H. – HAJ-ALI, A. – ARIDI, M. (2016): Measuring the Motivating Potential Score of Academic Staff at the Lebanese International University. *Athens Journal of Mediterranean Studies*. Vol. 2. No. 2. April, pp. 161-174. (9) II: IQ Test Raven's Advanced Progressive Matrices. https://www.academia.edu/24308941/IQ_Test_Raven_s_Advanced_Progressive_Matrices_1_?auto=download (letöltve: 2018. 06. 01.)

SZERZŐ:

Czine Péter

Számvitel MA hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

czine.peter@gmail.com

A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú „Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.

**A NEMZETKÖZI BEFEKTETŐI SZEMLELET NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI
BESZÁMOLÁSI STANDARDOKBAN (IFRS) TÖRTÉNŐ ÉRVÉNYESÜLÉSÉNEK
BEMUTATÁSA A MAGYAR TELEKOM NYRT. ÉS A TELENOR ASA SZABAD CASH
FLOW MÓDSZERREL TÖRTÉNŐ VÁLLALATÉRTÉKELÉSÉN KERESZTÜL**

**DEMONSTRATION OF HOW INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING
STANDARDS (IFRS) ENFORCE INTERNATIONAL INVESTOR'S POINT OF VIEW IN
FINANCIAL STATEMENTS THROUGH COMPANY VALUATION OF MAGYAR
TELEKOM NYRT. AND TELENOR ASA BY USING THE METHOD OF FREE CASH
FLOW**

Csiszár Dorottya

ÖSSZEFOGLALÁS

A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) szabályozása keretelveken nyugszik. Ezen keretelvek kialakításakor a standardalkotók meghatározták, hogy a pénzügyi jelentések elsődleges felhasználói, akik számára a jelentéseket elő kell állítani, a tőke biztosítói, azaz a jelenlegi és potenciális tulajdonosok, befektetők és tágan értelmezett hitelezők. Ezen koncepció érvényre jutását kívánom bemutatni két, telekommunikációs iparágban működő vállalkozás részvényeibe történő befektetési lehetőség vizsgálatán keresztül.

Hipotézisem az, hogy az IFRS szerint készült beszámolók adatai alapján maradéktalanul elkészíthető két különböző országban bejegyzett, különböző tőzsdén jegyzett cég értékelése, mely alapján megéri befektetni a Magyar Telekom Nyrt. és a Telenor ASA részvényeibe.

A vállalatok értékelését követően eredményeim alapján hipotézisem első felét elfogadtam, azonban második felét, a két vállalat részvényeibe való befektetést az akkori túlértékeltségük miatt elvettem. A Magyar Telekomnak osztalékpolitikája felülvizsgálatát, a Telenornak költségei és kötelezettségei csökkentését javasoltam.

Kulcsszavak: IFRS, vállalatértékelés, szabad cash flow módszer

ABSTRACT

International Financial Reporting Standards (IFRS) are based on conceptual frameworks. It is defined that the primary users of general purpose financial reporting are present and potential owners, investors, lenders and other creditors. I would like to demonstrate this concept through examining investment opportunities in stocks of two telecommunication companies.

My hypothesis is that it is completely possible to value two companies that are registered in two different countries, in two different stock exchanges based on data of the financial statements that are prepared in accordance with IFRS and it is worth to invest in stocks of Magyar Telekom Nyrt. and Telenor ASA.

After valuation of the two companies, I accepted the first part of my hypothesis, but I disapproved its second part, because the stocks of the companies were overvalued at that time. I suggested to Magyar Telekom to revise its dividend policy, and to Telenor to reduce its costs and liabilities.

Keywords: IFRS, company valuation, the method of free cash flow

BEVEZETÉS

A társaságok működése során számtalan ügylet, gazdasági esemény jelentkezik, melyek nyilvántartása, majd feldolgozása és elemzése nélkülözhetetlen versenyképességük megőrzése érdekében, ugyanakkor komplex, kihívásokkal teli feladat. A probléma kezelésére kidolgozott információs rendszer a számvitel. A nemzetközi üzleti kapcsolatok kiterjedésével indokoltá vált

a számvitel globális szabályozásának kialakítása. Létrejötték a nemzetközi beszámolási rendszerek, ezek közül napjainkban a két legjelentősebb a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (International Financial Reporting Standards, IFRS), és az Egyesült Államok Általánosan Elfogadott Számviteli Alapelvei (United States Generally Accepted Accounting Principles, US GAAP).

Az IFRS keretelveken nyugvó standardokból áll, mely koncepcionális keretszabályok megadják a szabályozás alapját. E szerint a pénzügyi beszámolás célja az érdekhordozók hasznos információkkal való ellátása, elsődleges érdekhordozók pedig a tőke biztosítói, azaz a jelenlegi és jövőbeli tulajdonosok, befektetők, és a hitelezők. Az IFRS szerint készült beszámolóknak tartalmazniuk kell a keretszabályok alapján az adott vállalkozás piaci értékének becsléséhez szükséges adatokat. Ahogy az IFRS alkalmazása egyre inkább terjed a világon, a befektetőknek lehetősége nyílik, hogy világviszonylatban értékeljék a cégeket, valamint az egységes szabályozás által a döntéseik megalapozásához szükséges mennyiségű és minőségű információhoz jussanak.

Kutatásomban az IFRS jelentőségét szeretném bemutatni a vállalatértékelésben – azt, hogy ezen két terület kapcsolatban van, összefügg egymással, továbbá azt, hogy az IFRS valóban érvényesíti a beszámolóknak a befektetői szemléletet, igényeket. Ezt egy gyakorlati, mindennapi életben előforduló eseten keresztül kívánom megvalósítani, mely azt modellel, hogy egy magyar, telekommunikációs iparág iránt érdeklődő befektető IFRS konszolidált beszámoló adataiból kiindulva elvégzi két cég vállalatértékelését, hogy eldöntse, melyikbe érdemes befektetni, egyáltalán érdemes-e valamelyikbe. Befektetési lehetőségként azért választottam a telekommunikációs iparágat, ugyanis napjainkban az információtechnológia, és azon belül a telekommunikáció egy rendkívül gyorsan fejlődő és nagy bevételeket generáló szektor (STATISTA, 2018).

Az értékelésre választott két cég a Magyar Telekom Nyilvánosan Működő Részvénytársaság (Magyar Telekom Nyrt.) és a szintén nyilvánosan működő Telenor Allmennaksjeselskap (Telenor ASA). Egyrészt azért választottam ezen két vállalatot, mivel mindkettő a tőzsdén jegyzett, így saját tőkéjük becsült piaci értéke alapján megállapítást lehet tenni arra vonatkozóan, hogy részvényeik az értékelés időpontjában megfelelően, alul, vagy túlértékeltek-e, emellett konszolidált éves beszámolójukat IFRS szerint készítik. Másrészt, azért konkrétan a Magyar Telekom Nyrt.-t és a Telenor ASA-t választottam értékelésre, mert a Magyar Telekom rendelkezik a legnagyobb, a Telenor ASA magyarországi leányvállalata a második legnagyobb piaci részesedéssel (PATRICOLO, 2016) és bevétellel (DELOITTE, 2018) Magyarországon az értékelés időpontjában, így reális lehetőségnek tartottam, hogy egy potenciális befektető a Magyar Telekom mellett megvizsgálja a norvég, Oslói Tőzsdén jegyzett Telenorba történő befektetés lehetőségét is.

Céлом annak bemutatása, hogy az IFRS szerint készített beszámolóknak tartalmaznak mindazon információkat, amelyekre egy befektetőnek szüksége lehet ahhoz, hogy értékelhesse az adott vállalkozást, továbbá annak prezentálása, hogy az így elvégzett vállalatértékelés eredményeként racionális, megalapozott befektetési döntés hozható.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Az értékelés keretében először is áttekintettem a két vizsgált vállalattal kapcsolatos információkat, a cégek történetét, tulajdonosi szerkezetét, a kínált szolgáltatásokat, és részvényárfolyamuk múltbeli alakulását, majd környezet - és iparági elemzést végeztem. Ezt követően a cégek múltbeli gazdálkodását vizsgáltam tíz éves intervallumon, 2007-2016 között. A vizsgálat időintervallumát azért választottam tíz évnél, mert egyrészt a szektor dinamikussága miatt véleményem szerint csupán néhány év elemzése nem elegendő megalapozott következtetések levonásához, másrészt így az is látható, hogy a vállalkozások hogyan reagáltak a 2008-as gazdasági világválságra. A vizsgált mutatókat és adatokat az alapján választottam ki, hogy adott befektető

számára melyek a leginkább relevánsak, így többek között vizsgáltam a tőkeszerkezet alakulását, az egyik befektetői cél, a kifizetett osztalék alakulását, illetve az osztalékfizetés forrásának, az eredménytartaléknak, és az azt növelő, anyavállalati részvényesekre jutó adózott eredménynek a változását. Végül az általam választott vállalatértékelési eljárás, a diszkontált cash flow módszer alapján elvégeztem a vállalatok értékelését, mely során optimista, realista és pesszimista becslést készítettem a társaságok saját tőkéjének értékére, és megnéztem, a saját tőkéjük értékeléskori tényleges piaci értéke az általam meghatározott intervallumba esik, vagy sem. Az értékelést 2017.04.12-re vonatkozóan végeztem el, azt modelleztem, hogy adott befektető amint nyilvánosságra hozzák a Telenor és a Magyar Telekom IFRS konszolidált beszámolóit, elvégzi az értékelést.

Ahhoz, hogy megállapítást lehessen tenni arra vonatkozóan, hogy a vállalat részvényei véleményünk szerint megfelelően értékelték-e a piacon, a vállalkozás saját tőkéjét szükséges megbecsülni, majd azt a tőzsdei kapitalizációhoz, azaz a saját tőke piaci értékéhez viszonyítani. A becslés során én elsősorban DAMODARAN (2015) eljárását követtem.

Ha feltételezzük, hogy a vállalat működési eredménye meghatározott ideig egy meghatározott rátával növekszik, majd utána éri el a stabil állapotot – mint én azt a Magyar Telekom Nyrt. és a Telenor ASA esetében feltételeztem – a vállalat értékét fel lehet írni a következőképpen:

$$V = PV1 + PV2$$

ahol V a vállalat értéke, $PV1$ az első időszakban érvényes, hitelezők és tulajdonosok számára szabadon rendelkezésre álló pénzáramlások jelenértékének összege, $PV2$ a maradványérték jelenértéke. A képlet kibontva DAMODARAN (2015) alapján a következő:

$$V = \frac{FCF_1}{(1+WACC)} + \frac{FCF_2}{(1+WACC)^2} + \dots + \frac{FCF_n}{(1+WACC)^n} + \frac{RV_n}{(1+WACC)^n}$$

A képletben $FCF_1, FCF_2, \dots, FCF_n$ az 1., 2., ..., n . évi vállalati szabad cash flow értékek, $WACC$ a súlyozott átlagos tőkeköltés, RV_n az n . időszakra diszkontált maradványérték.

FCF becsléséhez DAMODARAN (2015) azt tanácsolja, induljunk ki abból, hogy egy vállalatnak ahhoz, hogy növekedni tudjon, vagy a meglévő befektetéseit kell jobban kezelnie (hatékonyságbeli növekedés), vagy új befektetéseket kell kiviteleznie (beruházásból származó növekedés). Az új beruházásokból eredő növekedés becsléséhez azt szükséges megnézni, hogy mekkora hányadát forgatja vissza a vállalat a nyereségének, és ezeken mekkora hozamot ér el. Ez alapján DAMODARAN (2015) szerint az EBIT növekedési üteme a következő:

$$\text{Üzemi eredmény növekedése} = \text{Újrabefektetési ráta} * \text{ROIC (befektetett tőke hozama)}$$

$$\text{Újrabefektetési ráta} = \frac{\text{beruházások} + \text{nem pénzbeli működőtoke változása}}{\text{adózott működési eredmény}}$$

$$\text{ROIC} = \frac{\text{adózott működési eredmény}}{\text{hitelek könyv szerinti értéke} + \text{tőke könyv szerinti értéke} - \text{készpénzállomány}}$$

Kérdést vet fel, hogy a ROIC képletében szereplő „hitelek” fogalma pontosan mit takar. DAMODARAN (2011) egy másik művében ugyanezen képletben „BV of debt” szerepel. DAMODARAN (2018) azt írja, hogy a „debt”, amit hívunk finanszírozási kötelezettségeknek, nem egyezik meg a mérlegben szereplő kötelezettségekkel, mert ide a kamattal terhelt kötelezettségek tartoznak, függetlenül attól, hogy azok hosszú vagy rövid lejáratúak. DAMODARAN (2015) a következők szerint becslési a jövőbeli FCF áramokat:

$$\begin{aligned}
 FCF_n &= EBIT_n \\
 &\quad - EBIT_n * \text{adórata} \\
 &\quad - \text{Újrabefektetési ráta} * (EBIT_n - EBIT_n * \text{adórata})
 \end{aligned}$$

Végül a vállalat értékének becsléséhez a WACC (Weighted Average Cost of Capital, súlyozott átlagos tőkeköltség), és a maradványérték (RV_n) kiszámításához az alábbi képleteket alkalmaztam.

$$WACC = \frac{E}{E + D} * Re + \frac{D}{E + D} * Rd$$

$$Re = Rf + \beta i * (Rm - Rf) = Rf + \beta i * ERP$$

$$Rd = (Rf + \text{csődkockázati felár}) * (1 - \text{marginális adókulcs})$$

A WACC képletében Re a saját tőke költsége és Rd az idegen tőke költsége, melyeket a finanszírozási források piaci értékének arányával súlyozunk. Rf a kockázatmentes ráta (risk free rate), melynél a 10 éves állampapír hozamával kalkuláltam, βi kapcsán az átlagos szektorbétával számoltam, ERP (Equity Risk Premium) az a többlethozam, amit a befektető elvár annak eredményeként, hogy a pénzt nem kockázatmentes papírba fekteti, hanem a vállalat részvényébe (DAMODARAN, 2015). A maradványérték képlete:

$$RV_n = \frac{(EBIT_n - EBIT_n * \text{adókulcs}) * (1 + g_2) * (1 - \text{maradványidőszaki újrabefektetési ráta})}{WACC_2 - g_2}$$

$$\text{maradványidőszaki újrabefektetési ráta} = \frac{g_2}{WACC_2}$$

A képletben g_2 a maradványidőszaki növekedési ütem, $WACC_2$ a maradványidőszaki súlyozott átlagos tőkeköltség, illetve az újrabefektetési ráta is eltér az első időszakitól. A vállalat értékének meghatározása után ki tudjuk számítani a saját tőke becslt piaci értékét:

$$\text{Saját tőke becslt piaci értéke} = \text{Vállalat értéke} + \text{Készpénzállomány} - \text{Finanszírozási kötelezettségek piaci értéke}$$

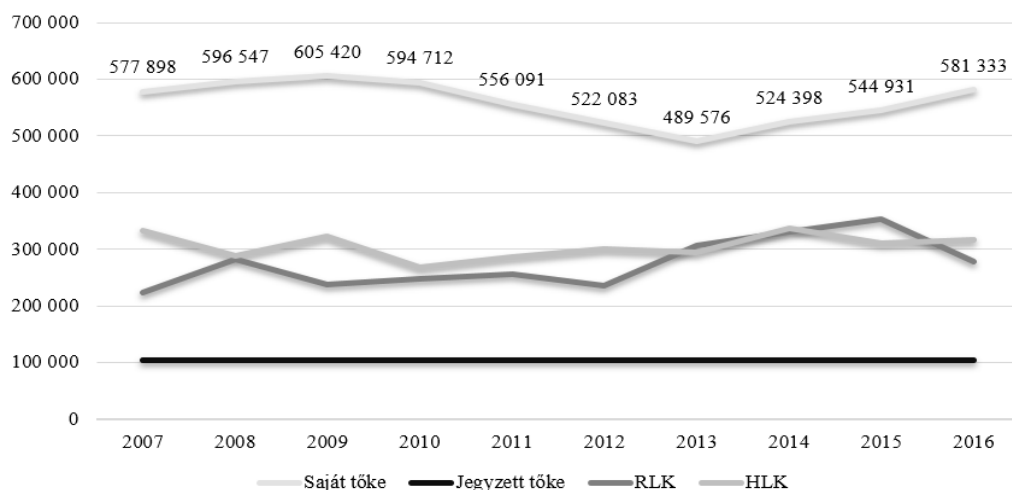
Becslésem során az első időszak (PV1) hosszát 3 évnek tekintettem, mely időszakban az előző évek alapján általam kalkulált effektív adókulccsal számoltam, míg a maradványidőszakban a szintén saját becsléssel kapott marginális adókulcsot alkalmaztam.

EREDMÉNYEK

Miután megismertem a két vállalat tevékenységét, történetét, tulajdonosi struktúráját, valamint elvégeztem a környezet- és PEST elemzést, megállapítottam, hogy a Magyar Telekom elsődleges piaca Magyarország, ahol, vezető és biztos pozíciót tölt be. A Telenor számos piacon jelen van, bevételei alapján európai és világviszonylatban is előkelő helyen áll.

A múltbéli gazdálkodás elemzését a Magyar Telekom (későbbiekben Telekom) tőkeszerkezetének vizsgálatával kezdem, mely az 1. ábrán látható.

adatok millió Ft-ban



1. ábra: A Magyar Telekom Csoport saját tőkéjének, jegyzett tőkéjének, rövid és hosszú lejáratú kötelezettségeinek alakulása 2007-2016 között

Forrás: Saját szerkesztés a Magyar Telekom Csoport konszolidált éves beszámolóinak adatai (2007-2016) alapján

Látható, hogy a Telekom saját tőkéje 2009-2013 között folyamatosan csökkent, majd növekedésnek indult, miközben kötelezettségeit igyekezett szinten tartani. A kötelezettségek szinten tartása a vállalat részéről tudatosan történik, célja, hogy nettó eladósodottsági rátáját 30% és 40% közötti tartományban tartsa (TELEKOM, 2016). Osztalékpolitikáját is ezen célkitűzésének rendeli alá, melyet prezentál az 1. táblázat, ahol az osztalékok az adott évre vonatkozóan megállapított részvényenkénti osztalékot jelentik.

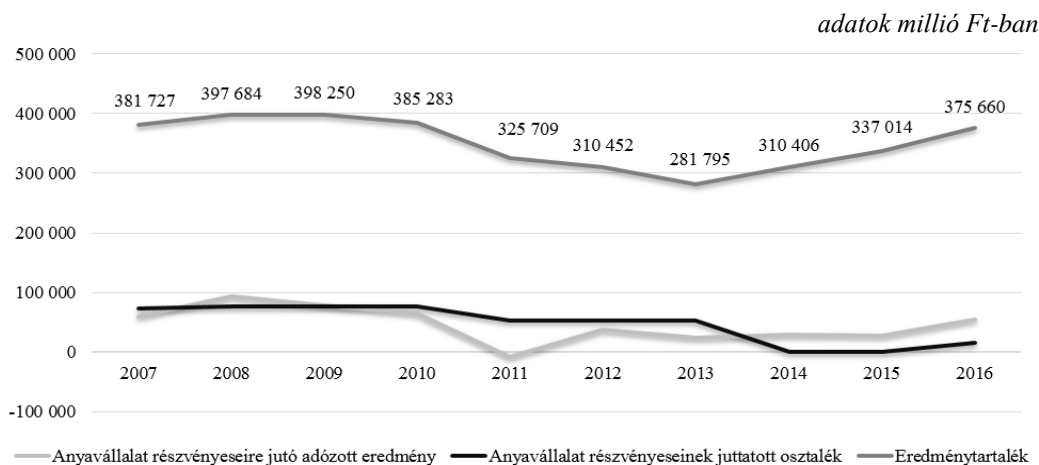
1. táblázat: A Magyar Telekom részvények után járó osztalék és az eladósodottsági ráta

Megnevezés	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Részvényenkénti osztalék (Ft/db)	74	74	74	50	50	50	0	0	15	25
Nettó eladósodottsági ráta	31,0%	29,7%	31,5%	32,7%	34,1%	34,3%	43,8%	45,7%	42,9%	39,3%

Forrás: Saját szerkesztés a Magyar Telekom Csoport konszolidált éves beszámolóinak adatai (2007-2016) alapján

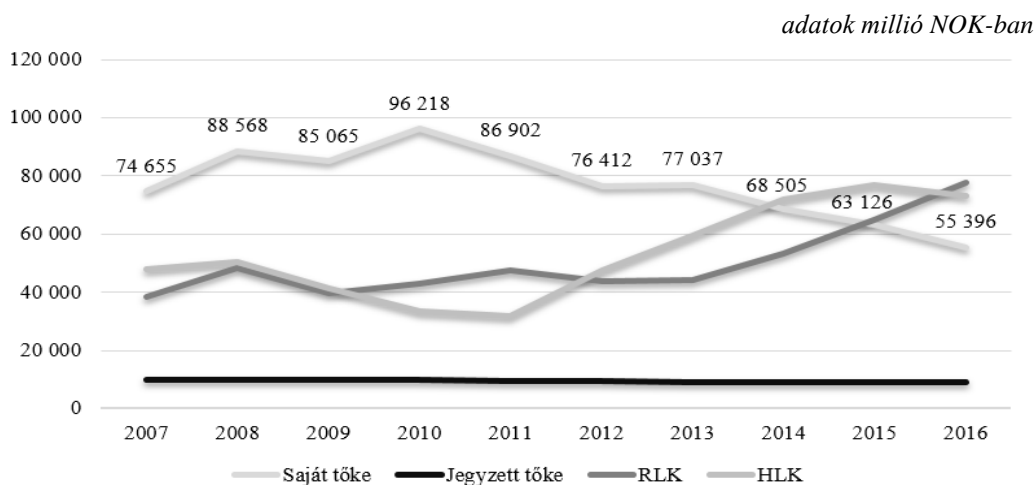
Mivel az eladósodottsági ráta 2013-ban átlépte a céltartomány felső határát, a Telekom két éven keresztül egyáltalán nem fizetett osztalékot. Tovább vizsgáltam az osztalékok, valamint azok forrásának alakulását, mely a 2. ábrán látható. Az ábra alapján 2009-2013 között a Telekom részvényeseknek juttatott osztalék meghaladta az anyavállalati részvényesekre jutó adózott eredményt, ami az eredménytartalék, azaz az osztalékfizetés forrásának csökkenését eredményezte, azonban a Telekomnak sikerült változtatnia ezen tendencián.

A Telenor tőkeszerkezete és osztalékpolitikája teljesen eltérő a Telekomnál tapasztalttól, mely a 3. ábrán látható, ahol az adatok norvég koronában megadva szerepelnek. Az ábrán látszik az, hogy 2010-től a Telenor saját tőkéje fokozatosan csökkent, mindeközben kötelezettségei növekedtek.



2. ábra: A Magyar Telekom Csoport eredménytartalék, az anyavállalat részvényeseinek juttatott osztalék és az anyavállalat részvényeseire jutó adózott eredmény értékeinek alakulása 2007-2016 között

Forrás: Saját szerkesztés a Magyar Telekom Csoport konszolidált éves beszámolóinak adatai (2007-2016) alapján



3. ábra: A Telenor Group saját tőkéjének, jegyzett tőkéjének, rövid és hosszú lejáratú kötelezettségeinek alakulása 2007-2016 között

Forrás: Saját szerkesztés a Telenor Group konszolidált éves beszámolóinak adatai alapján (2007-2016)

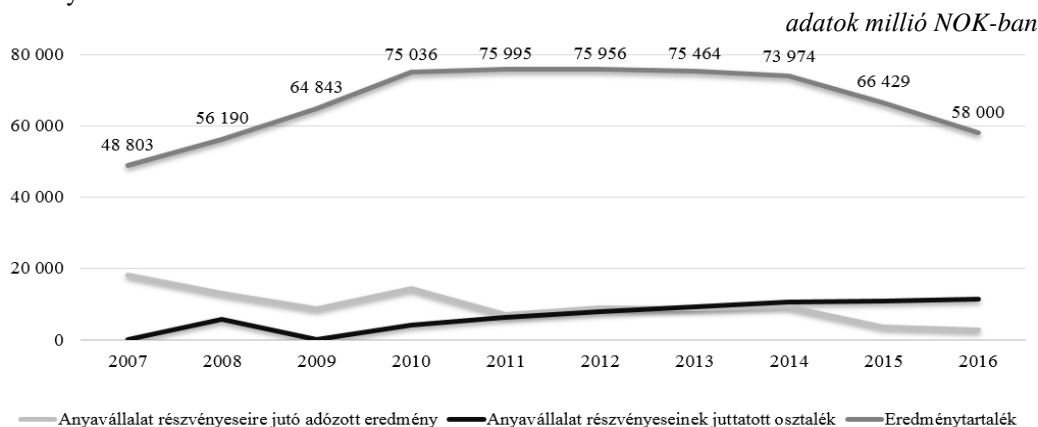
A befektetők szempontjából fontos az egyes évekre megállapított osztalékok vizsgálata, melyeket a 2. táblázat tartalmaz.

2. táblázat: A Telenor részvények után járó osztalék

Megnevezés	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Részvényenkénti osztalék (NOK/db)	3,4	0,0	2,5	3,8	5,0	6,0	7,0	7,3	7,5	7,8

Forrás: Saját szerkesztés a Telenor Group konszolidált éves beszámolóinak adatai alapján (2007-2016)

Mint az a 2. táblázatban is látható, a Telenor osztalékpolitikája az, hogy évről évre növekvő osztalékot fizet részvényei után. Természetesen a Telenor esetében is megvizsgáltam az osztalékfizetés és annak forrásának alakulását, amit a 4. ábrán mutatok be. Mint látható, 2014-től élesen csökkenni kezdett a Telenor eredménytartaléka, mivel az anyavállalati részvényeseknek juttatott osztalék már meghaladta a részvényesekre jutó adózott eredményt, mely tendencia véleményem szerint hosszú távon nem tartható fent.



4. ábra: A Telenor Group eredménytartalék, az anyavállalat részvényeseinek juttatott osztalék és az anyavállalat részvényesire jutó adózott eredmény értékeinek alakulása 2007-2016 között

Forrás: Saját szerkesztés a Telenor Group konszolidált éves beszámolóinak adatai alapján (2007-2016)

A vállalatok értékelésénél az előző fejezetben bemutatott képletek mentén haladva jutottam el a saját tőke becslült értékéhez, melyre optimista és pesszimista scenáriót is készítettem az EBIT értékének 15%-os változtatásával. A Telekomra vonatkozó eredményeimet foglalja össze a 3. táblázat. Az értékelés elvégzésekor a Telekom saját tőkéjének tényleges piaci értéke **509 126 millió Ft** volt, ami nem esett az általam becslült intervallumba.

3. táblázat: Optimista, realista és pesszimista forgatókönyv a saját tőke becslésére – Magyar Telekom

adatok millió Ft-ban

Megnevezés	Optimista	Realista	Pesszimista
Vállalat értéke	742 266	645 448	548 631
Saját tőke értéke	411 401	314 584	217 767

Forrás: Saját szerkesztés a Magyar Telekom Csoport 2016. évi konszolidált éves beszámolójának adataiból elvégzett számításaim alapján

4. táblázat: Optimista, realista és pesszimista forgatókönyv a saját tőke becslésére – Telenor

adatok millió NOK-ban

Megnevezés	Optimista	Realista	Pesszimista
Vállalat értéke	269 458	234 311	199 164
Saját tőke értéke	194 434	159 288	124 141

Forrás: Saját szerkesztés a Telenor Group 2016. évi konszolidált éves beszámolójának adataiból elvégzett számításaim alapján.

A Telenorra vonatkozó eredményeimet a 4. táblázat tartalmazza. Az értékelés időpontjában a Telenor tőzsdei kapitalizációja **210 204 millió NOK** volt, ami nem sokkal magasabb, mint az

általam becsült intervallum felső határa, azonban ezen vállalatnál is vannak nem irányító részesedések, emiatt véleményem szerint a Telenor részvények is kissé túlértékelték a piacon.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A vállalatok értékelése során arra a következtetésre jutottam, hogy az értékelés időpontjában a Telekom részvényei túlértékelték voltak, ebből következően én árfolyamcsökkenést jeleznék előre. Mivel az értékelés során sem árfolyamnyereséget, sem növekvő osztalékot nem tudtam megállapítani, így a Telekom részvényekbe nem javaslom a befektetést a 2017 áprilisi értékelés alapján. A Telekomnak azt javasolhatjuk, hogy amennyiben szeretné fenntartani tőkeközzépolitikáját, az osztalékfizetését függetleníse attól. Véleményem szerint már a növekvő osztalékpolitika bevezetésének hírére emelkedne a részvények árfolyama. Mivel óvatos tőkeszerkezeti politikát folytat, kismértékű növelést javasolnék, melyet a Telekom esetleges eredménycsökkenés esetén is fent tud tartani.

A Telenor kapcsán szintén arra a következtetésre jutottam, hogy a részvények enyhén túlértékelték. Azt javasolnám, hogy koncentráljon a költségek csökkentésére, ezen belül is különösképpen az értékcsökkenésre, valamint mérsékelje idegen forrásait is.

Eredményeim alapján hipotézisem első felét, miszerint az IFRS szerint készült beszámoló adatai alapján maradéktalanul elkészíthető két különböző országban bejegyzett, különböző tőzsdén jegyzett cég értékelése, elfogadtam, azonban második felét, a két vállalat részvényeibe való befektetést az akkori túlértékelttségük miatt elvettem.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) DAMODARAN, A. (2011): Applied Corporate Finance. 3rd edition. United States of America. John Wiley & Sons, Inc., 738 p. (2) DAMODARAN, A. (2015): A vállalatértékelés kézikönyve. Útmutató részvénybefektetésekhez, társaságok vásárlásához és eladásához. Budapest. Alinea Kiadó, 240 p. (3) DAMODARAN, A. (2018): What is debt? Internet. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/valquestions/whatisdebt.htm (letöltve: 2018.02.14.) (4) DELOITTE (2018): 2016 Central Europe Top 500 Report. Internet. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/central-europe/ce-top-500-2016.pdf> (letöltve: 2018.01.22.) (5) PATRICOLO, C. (2016): Hungary's big three still dominate telecom market. Internet. https://bbj.hu/special-report/hungarys-big-three-still-dominate-telecom-market_123750 (letöltve: 2018.01.22.) (6) STATISTA (2018): Leading telecommunication operators in Europe by revenue in 2015 and 2016 (in million euros). Internet. <https://www.statista.com/statistics/221386/revenue-of-top-20-european-telecommunication-operators/> (letöltve: 2018.01.22.) (7) TELEKOM (2016): Magyar Telekom 2016. évre vonatkozó konszolidált éves beszámoló. Internet. https://www.telekom.hu/static-tr/sw/file/IFRS_Csoport_2016.pdf (letöltve: 2018.01.20.)

SZERZŐ:

Csiszár Dorottya

Pénzügy és számvitel BA, végzett hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
dorottyacsizar@gmail.com

A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú „Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.

A RICHTER ÉS A GLAXOSMITHKLINE ÖSSZEHASONLÍTÁSA A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI BESZÁMOLÁSI STANDARDOK (IFRS) ALAPJÁN

COMPARISON OF RICHTER AND GLAXOSMITHKLINE PHARMACEUTICAL INDUSTRIES CONSIDERING THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

Fekete Zoltán

ÖSSZEFOGLALÁS

A globalizációból adódóan a jövőben erősödni fog a nemzetközi számvitel szerepe, ezért közgazdászként különösen fontosnak tartom jobban elmélyedni a témában. Jelentőségét a Richter és a GlaxoSmithKline gyógyszeripari cégek Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) szerint történő összehasonlításával szeretném bemutatni.

Az IFRS alapvető célja, hogy megfelelő információkkal szolgáljon a befektetők számára, ezt a szemléletet vettem figyelembe alaphipotézisem megfogalmazása során is, mely a következő: megéri befektetni a Richterbe és a GSK-ba az IFRS alapján készült éves beszámolóik összehasonlítása alapján.

A téma részletesebb kifejtése során felhasználtam a cégek beszámolóit, jelentéseit, a szektorra vonatkozó törvényeket, jogszabályokat, számviteli szabályzatokat, a területre vonatkozó internetes és nyomtatott szakirodalmat, továbbá az egyetemi előadások és gyakorlatok anyagait is, ezek segítségével szekunder adatok alapján készítettem el az elemzésemet.

Összességében elmondható, hogy vizsgálataim alapján a gyógyszeripar egy stabil ágazat, melybe érdemes lehet befektetni. Ebből adódóan jó döntés volt ezt a témát választanom, hiszen ennek a területnek a vizsgálata nagyon hasznos a befektetői döntések meghozatalához.

Kulcsszavak: IFRS, nemzetközi számvitel, gyógyszeripar

ABSTRACT

As a result of globalization, the role of international accounting will be strengthened in the future, so I think as an economist it's very important to keep this in mind. I would like to present its importance by comparing Richter and GlaxoSmithKline pharmaceutical companies with International Financial Reporting Standards (IFRS).

The basic purpose of IFRS is to provide investors with the right information, this approach takes into account the wording of my basic hypothesis, which is as follows: it is worth investing in a Richter and GSK based on the IFRS annual report. In a more detailed discussion of the topic, companies' reports, sector laws, accounting policies, territorial internet and printed literature, and material for university lectures and seminars documents can also be used. Overall, according to my research, the pharmaceutical industry is a stable sector in which it is worth investing. Consequently, it was a good choice to choose this topic as it is very useful to inform investor decisions.

Keywords: IFRS, international accounting, pharmaceutical

BEVEZETÉS

Napjainkban a globalizáció és a szabad tőkeáramlás idején egyre nagyobb az igény egy egységes számviteli rendszer iránt, hiszen a befektetők számára döntéseik meghozatalához fontos, hogy a különböző országokban lévő cégek beszámolóit értelmezni tudják és, hogy az adatok összehasonlíthatóak legyenek. Az egységes számviteli rendszerhez történő elmozdulást térségünkben a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok elterjedése segíti, mely alkalmazása valamennyi az Európai Unió területén működő tőzsdén jegyzett vállalkozás számára kötelező

konszolidált beszámolójuk elkészítése során. Az IFRS elsődleges célja, hogy a befektetőknek hasznos és megbízható információt nyújtson (KAZAINÉ, 2008).

Azt gondolom, hogy a számvitel jövője a nemzetközi standardok alkalmazása lesz, hiszen hazánk is egyre több cég számára írja elő vagy biztosít lehetőséget, hogy beszámolóit az IFRS alapján készítse.

Véleményem szerint a gyógyszeripar egy nagyon stabil és dinamikus iparág, mely válsághelyzetben is jól teljesít, hiszen az emberek szerényebb körülmények között is fontosnak tartják egészségük megőrzését. Jelentősége miatt a gyógyszer szektort választottam annak bemutatására, hogy befektetőként tényleg össze tudunk hasonlítani két eltérő országban működő céget is. Elemzésem során a magyar Richtert és az angol GlaxoSmithKline gyógyszeripari cégeket hasonlítom össze. Munkám során 3 befektetői szempontból kiemelten fontos területet vizsgáltam meg részletesebben. Ezek a saját tőke, az EPS mutató és a bevételek.

ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

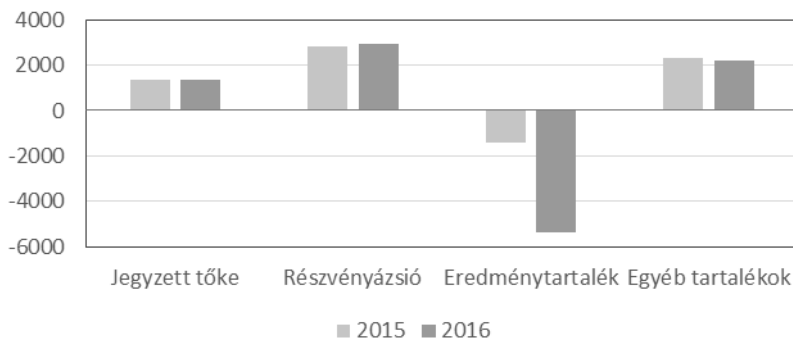
A téma részletesebb kifejtése során felhasználtam a cégek beszámolóit, jelentéseit, a szektorra vonatkozó törvényeket, jogszabályokat, számviteli szabályzatokat, a területre irányuló internetes és nyomtatott szakirodalmat, továbbá az egyetemi előadások és gyakorlatok anyagait is. Mindezek segítségével szekunder adatok alapján készítettem el a dolgozatot.

EREDMÉNYEK

A Richter és a GSK saját tőke változás kimutatásainak elemzése

GSK

Dolgozatomban a két cég beszámolóit a 2015-2016 időszakra vonatkozóan vizsgáltam. Ahogyan az *1. ábra* is mutatja a GSK saját tőke változás kimutatásában 4 kategóriában láthatjuk a saját tőke összetételét: jegyzett tőke, részvényzárszó, eredménytartalék valamint egyéb tartalékok (I1).



1. ábra: Anyavállalatra jutó saját tőke alakulása a GSK-nál

Forrás: Saját szerkesztés (I1) adatai alapján

Először a jegyzett tőkében bekövetkezett változásokat ismertetem. Érdekes módon, ahogy a *1. ábráról* is leolvasható mind a két gazdasági évben volt növekedés a jegyzett tőkében a GSK-nál, mely az éves beszámoló adatai alapján részvénykibocsátásból adódik. A jegyzett tőke növekedése abból származik, hogy a GSK részvényeket bocsátott ki a dolgozói számára. Mindezt a nemzetközi számvitelben az IFRS 2 Részvény-alapú kifizetés standard szabályozza. A GSK több dolgozói részvényprogramot is működtet. Van olyan a GlaxoSmithKlinenál, ahol törzsrészvényeket adnak a dolgozók számára és olyan is, melynek keretében részvényopciókat kapnak a munkavállalók. Ennek a nagy részét egy külön erre a célra létrehozott alapítványon keresztül

bonyolítja le, mely gazdasági eseményei, vagyon változása szintén a GSK konszolidált beszámolójában kerül kimutatásra (I1).

Az ESOP (Dolgozói Részvény jutatási program) részvények elszámolása különbözik a többi részvényalapú kifizetési megállapodáshoz használt modelltől. Valós értéken kell értékelní őket, azonban a dolgozói szolgáltatások valós értéke nehezen mérhető, így a nyújtott tőkeinstrumentumok valós értékén kell kimutatni a dolgozói részvényeket. Ezzel szemben hazai számviteli szabályozásunk szerint a dolgozói részvényeket úgy könyveljük, hogy növeljük a jegyzett tőkét és csökkentjük a tőke- illetve eredménytartalékot az értékével, hazánkban nincs lehetőség a dolgozói részvények valós értéken történő értékelésére (LAKATOS et al., 2017).

A következőekben a felhalmozott eredményt, vagy magyarul eredménytartalékot szeretném még jobban ismertetni. A vállalat mindkét vizsgált évben fizetett névérték feletti osztalékot a részvényeseknek. A kifizetett osztalék csökkenti a vállalat saját tőkéjét, azon belül az eredménytartalékot (I1).

A nem kontrolláló érdekeltségeknek fizetett osztalék külön soron kerül bemutatásra. Összege évek óta növekvő tendenciát mutat, de érdekes módon 2015-ről 2016-ra több mint duplájára nőtt, melyek oka, hogy 2015-ben 3370 millió forinttal növelték a részesedésüket a saját tőkében. A nem kontrolláló érdekeltségek saját tőkéből való részesedésének növekedése nagyrészt a Novartis részesedésének köszönhető egy újonnan létrejött közös vezetésű vállalkozásban (I1).

A 2015-ben létrejött közös vezetésű vállalkozás nagymértékben növelte a cégcsoport felhalmozott eredményét, összesen 2891 millió forinttal, mely a közös vezetésű vállalkozásba vitt eszközök értékéből adódik. A bevitt eszközök könyvszerinti értéke és valós értéke eltér, és a kettő különbsége növelte meg a cégcsoport felhalmozott eredményét, mivel az eszközök valós értékén vették figyelembe a GSK hozzájárulását a közös vezetésű vállalatban (I1, I2).

Richter

A Richter esetében a saját tőke változás kimutatása esetében 7 csoportra osztották a saját tőkét. Ezek a jegyzett tőke, a részvényátsíó, a tőketartalék, a saját részvény, az értékesíthető pénzügyi eszközök értékelési tartaléka, az átértékelési tartalék és az eredménytartalék (I3, I4). Érdekeség, hogy hazai szabályozásunk a részvényátsíó is a tőketartalék része, itt pedig külön csoportban mutatják be a saját tőkén belül.

A vizsgált időszakban a jegyzett tőkében és a részvényátsíóban sem történt változás. A jegyzett tőke közel 19 milliárd forint, mely magyar viszonylatban jelentősnek mondható, azonban a gyógyszeripari szektorra jellemző jelentős tőkeigény miatt szükség van rá (I3, I4).

Közel 3,5 milliárd értékben rendelkezik a cég tőketartalékkal, melyben a 2015 és 2016 közötti időszakban nem történt semmilyen változás (I3). Ez több tényezőtől is adódhat, például a jegyzett tőkét leszállíthatták a múltban a tőketartalékkal szemben, vagy a múltbéli működés során bocsáthattak ilyen jogcímen pénzt a tulajdonosok a cég számára.

Ezzel szemben mindkét évben volt saját részvény tranzakció, ugyanis jelentősebb mennyiségű saját részvényt jutatott munkavállalóinak a cég. Emiatt a saját részvények értéke a közel 5 milliárd forintos értékről előbb bő 3 milliárdra, majd kevesebb, mint 1,3 milliárd forintra csökkent. Ebből adódóan jelentősen nőtt a cég saját tőkéje (I3).

Az értékesíthető pénzügyi eszközök értékelési tartaléka növekvő trendet mutat ebben az időszakban. A növekedés oka a deviza és a tőzsdei árfolyamok változása. Az árfolyam növekedés szempontjából 2016-ban járt különösen jól a Richter, mely évben közel 6 milliárd forinttal nőtt az értékesíthető pénzügyi eszközeinek értéke. Az eredménykimutatásban az értékesíthető pénzügyi eszközök értékelése soron mutatják be az értékelés hatását (I3).

Az átértékelési tartalék esetében is növekvő tendencia figyelhető meg a Richter csoport konszolidált saját tőke változás kimutatásaiban. Ez a különböző mérlegtételek, mint például a hitelek vagy a devizás tételek értékeléséből adódik. Végig gyarapították a saját tőkét a külföldi le-

ányvállalatok beszámolóinak forintosításából adódó árfolyam különbözetek, értékük az anyavállalatnál 2015-ben meghaladja a 6 milliárdot, 2016-ban közel 2 milliárd (I3).

A következő jelentős csoport, melyet megvizsgálók az eredménytartalék, amit a dolgozatban elemzett évek során több gazdasági esemény is érintet. 2015-ben több mint 1 milliárd forinttal módosították az anyavállalatnál az értékét, mely az előző évek könyvelési hibáinak helyrehozásából adódik. Fontos azt kiemelni, hogy a Richter 2017. január 1-től az egyedi beszámolóit is a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok, vagyis az IFRS alapján készíti és mivel 2017. január 1-től IFRS egyedít csinál a 2016-os összehasonlító évet is el kellett már készítenie IFRS-ben. Az áttérés előkészületei során derült ki, hogy a készletek felül, az értékesítés költségei pedig alul értékelték voltak, illetve nem módosították megfelelően az értékcsökkenéseket. Ezek utólagos javításából adódik ez a módosítás. Ebből adódóan eddig tévesen nagyobb eredmény, nagyobb vagyon volt kimutatva, így ezzel most csökkenteni kellett a saját tőkét. Mindkét évben hatással volt az eredménytartalékra a külföldi leányvállalatok beszámolóinak forintosításából adódó árfolyam különbözet is. 2015-ben ennek köszönhetően nőtt a saját tőke, a következő évben azonban ez már pár száz millió forint veszteséget okozott.(I3, I4). A Richter a vizsgált évek alatt fizetett osztalékot is a részvényeseinek, mely szintén csökkentette az eredménytartalékot.

Az eredmény és az EPS mutató értékelése

Az általam választott mindkét cég a vizsgált időszakban nyílt piaci forgalomban volt, így eredménykimutatásuk tartalmazza az alap és a hígított EPS mutatójuk értékét is, ami az egyik legfontosabb összehasonlítása alapot adja ahhoz, hogy a befektetők össze tudják mérni a cégeket.

1. táblázat: A Richter és a GSK EPS mutató értékei

Egy részvényre jutó eredmény	GlaxoSmithKline (adatok: Pennyben)		Richter (Adatok: Forintban)	
	2015	2016	2015	2016
Alap	174,3	18,8	291	356
Hígított	172,3	18,6	291	356

Forrás: Saját szerkesztés (I1; I3) adatai alapján

GSK

A 1. táblázat alapján elmondható, hogy a GSK estében van különbség az alap és a hígított EPS mutató között, mint ahogy az a GSK saját tőke bemutatásánál leírt juttatási programok miatt várható is volt. Az alap EPS mutató számlálójában az anyavállalat tulajdonosaira jutó eredmény található, ami 2015-ben 7927, 2016-ban pedig 1271 millió font volt. A nevezőben a kibocsátott törzsrészesvények száma van, ami folyamatosan változott a dolgozói részvényjuttatási programok miatt. Sajnos 2015-höz viszonyítva 2016-ra jelentős csökkenés figyelhető meg az EPS értékében, hiszen alig több mint az előző évi érték tizede, mely egy nagyon kedvezőtlen eredmény. További rossz hír, hogy mindezt úgy sikerült elérnie, hogy az időszakban növekedés volt megfigyelhető az árbevételben. Az egy részvényre jutó eredmény romlásának oka az, hogy nagyon megnöttek az egyéb működési ráfordítások 2016-ra. Ennek az értékét nettósítva tartalmazza a beszámoló. Az előző évben azért volt pozitív az értéke, mert jelentős bevételei származtak eszköz eladásokból. Érdekes módon, a GSK így is jelentős mértékű osztalékot fizetett, többet, mint az adott évi eredménye, így csökkentette a cég saját tőkéjét. Ha az elmúlt 5 évben megnézzük az EPS mutató alakulását a GSK-nál, akkor azt látjuk, hogy ingadozó. Ez a befektetők számára nyugtalanító, nem teszi túl vonzóvá a vállalkozást. 2012-höz képest, 2013-ra egy növekvő trend figyelhető meg, majd 2014-ben egy nagy csökkenés látható az EPS értékében, 2015-ra szépen javított a cég és sikerült a többszörösére növelni az egy részvényre jutó ered-

ményt az előző évhez képest, végül 2016-ban egy újabb hatalmas esést láthatunk. Ezzel szemben az osztalék egy évben sem csökkent és több évben is meghaladta az EPS értékét, így véleményem szerint ez egy hibás osztalékpolitika. A menedzsment erre irányuló döntése két dologból adódhat, egyrészt bíznak a jövőben, másrészt pedig a befektetők megnyugtatása is lehet a céljuk (I5).

Richter

A Richter esetében egy növekvő trend figyelhető meg a *1. táblázatban*. Ha megnézzük a korábbi évek EPS értékeit is, akkor azt láthatjuk, hogy már 3 éve évről évre nő az egy részvényre jutó eredmény. Ez kedvező jelenség, bizakodásra ad okot befektetői szempontból. Azért is különösen jó ez a növekvés, mert ha az elmúlt 5 évet vizsgáljuk, akkor azt figyelhetjük meg, hogy az időszak elején évről évre csökkent az EPS, annak ellenére, hogy az 5 év során minden évben növekedett az árbevétel. A növekedés két dologból tevődik össze, egyrészt 2014 óta minden évben nő a bruttó eredmény, másrészt évről évre csökkentek a pénzügyi műveletek ráfordításai. A javuló eredményekhez az is hozzájárult, hogy kutatás-fejlesztés költségek csökkentek, ami kedvezőtlen a jövőre nézve, hiszen egy gyógyszeripari cég alapját jelenti az innováció (I1; I3). Véleményem szerint újabb kutatásokba kellene kezdeniük, ám az jó, hogy a csökkenéshez az is hozzájárult, hogy több terméket is sikerült kifejleszteniük az utóbbi időben, így azok kutatására már nem kell többet költeniük.

IAS 18: Bevételek

Befektetői szempontból nagyon fontos a bevételek alakulása, így ennek vizsgálatát feltétlenül fontosnak tartom. 2018-tól egy új standard az IFRS 15 szabályozza az árbevételt, azonban a dolgozatban vizsgált beszámolók olyan gazdasági évekre vonatkozóan készültek, amikor még nem volt hatályban ez az új standard.

GSK

A GSK esetében az árbevétel az áruk és szolgáltatások értékesítésének bevételét tartalmazza, korrigálva a különféle engedményekkel. Az árbevétel a gyógyszerértékesítésből származó pénzáramlásokat tartalmazza, áfa nélkül. 2015 és 2016 között az árbevételben növekedés figyelhető meg, mely pozitív befektetői szempontból. Volt még royalty-vel kapcsolatos bevételük is. A cégcsoportnak egyéb bevételi is keletkeztek a különféle licencekből a vizsgált időszakban. Sajnálatos módon, ha az egyéb operatív bevételeket/veszteségeket nettósítjuk és egymáshoz viszonyítjuk az figyelhető meg, hogy 2015-ről több mint 10.000 millió fonttal kevesebb az értéke és ez így már veszteséget okozott a cégnek. A változás oka leginkább a részvényopciókkal kapcsolatos, mivel újraértékeltek a Novartis vásárlási opcióját és úgy ítélték meg, hogy nagyobb költséget jelent a cég számára, mint korábban gondolták. Az egyéb működési költségek jelentős növekedése miatt nagymértékben romlott az egy részvényre jutó eredmény értéke is (I1).

Richter

A vizsgált időszakban 3.112 millió forint egyéb bevétele származott a csoportnak egy licenc megállapodásból. Mindkét évben bevételt jelentettek a cégnek az új forgalomba hozatali engedélyek. A cég által eddig 50%-ban tulajdonolt Gedeon Richter Rxmidas JV Co. Ltd vegyesvállalat 2016-ban történő 100%-os felvásárlása után valós értéken újra értékelték a cég korábbi 50%-os tulajdonrészét, mely szintén egyéb bevételeket jelentett a Richter csoport számára. A Richter árbevételében szintén javulás figyelhető meg. A Richter esetében szintén volt royalty bevétel, melyben növekedés figyelhető meg, így ez is hozzásegítette a csoportot az EPS mutató értékének javításához (I3).

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A saját tőke változás kimutatás vizsgálata után elmondható, hogy a GSK-nál 2014-ről 2015-re növekedett a saját tőke. Ennek oka, hogy a közös vállalkozás miatt nőtt a nem kontrolálló érdekeltségek jutó saját tőke, rossz azonban, hogy az anyavállalatra jutó saját tőke csökkent, melynek oka a felhalmozott eredmény nagymértékű csökkenése. Véleményem szerint, emiatt elhibázott döntés volt, egy 3874 millió fontos osztalék fizetése, hiszen egy fele ekkora osztalékkal nem csökkent volna az eddig felhalmozott eredmény és még úgy is megmaradt volna a befektetők bizalma a cégben, hogy a jövőben is fognak osztalékot fizetni. A következő évben az anyavállalatra jutó konszolidált saját tőke sajnos majdnem felére csökkent. Ez leginkább annak köszönhető, hogy az adott évben elért eredményénél jóval magasabb osztalékot fizetett. Hosszú távon nem tartható fent ez az osztalékpolitika, hiszen ha így folytatják előbb-utóbb csődbe fognak menni. Ahogyan az EPS mutató vizsgálata során bemutattam az EPS mutató értékében is jelentős csökkenés figyelhető meg, így ez is azt mutatja, hogy ha nem tudják növelni az elért nyereséget csökkenteni kell az osztalékot.

Ezzel szemben a vizsgált időszakban a Richternek sikerült folyamatosan növelnie a saját tőkéjét. 2014 év végén valamivel több, mint 56 milliárd volt, 2016-ban pedig már meghaladta a 68 milliárdot is, mindezt úgy, hogy közben mindkét évben jelentős osztalékot is kifizetett a tulajdonosainak. A jövőre nézve pozitív, hogy a bevételét és az EPS mutatót értékét is sikerült növelnie a cégnek. Ez egy nagyon kedvező tendencia, remélhetőleg a cégnek a hosszú távon is sikerül fenntartani ezt, ebben az esetben vonzó lehet a befektetők számára (I3). Mindezek alapján elmondható, hogy az elején megfogalmazott alaphipotézisem megdőlt, hiszen a cégek IFRS alapján készült beszámolóinak elemzése alapján csak a Richter ajánlott befektetésre.

FELHASZNÁLT IRODALOM

(1) KAZAINÉ Ó.A. (2008): 104. sz. Műhelytanulmány: Nemzetközi számvitel kérdései vállalati szempontból. <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/298/1/Kazaine104.pdf> (letöltve: 2017.04.15.) (2) LAKATOS L.P. – KOVÁCS D.M. – MOHL G. – RÓZSA I. – SZIRMAI A. (2013): A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok elmélete és gyakorlata Kiadó: Magyar könyvvizsgálói Kamara, Budapest, pp. 43-74., 59., 60., 72., 191., 227., 525-570., 597., 717., 731-735., 777. (3) I1: A GSK 2016-os beszámolója. https://annualreport.gsk.com/assets/downloads/11_GSK.AR.Financial.statements.V2.pdf (letöltve: 2017.08.12.) (4) I2: A GSK 2015-ös beszámolója. https://annualreport.gsk.com/assets/downloads/11_GSK.AR.Financial.statements.V2.pdf (letöltve: 2017.08.17.) (5) I3: A Richter 2016-os beszámolója. <https://www.richter.hu/hu-HU/Befektetok/jelentesek/Evesjelentes/Richter-Gedeon-Konszolidalt-Penzugyi-Beszamolok-2016.pdf> (letöltve: 2017.08.12.) (6) I4: A Richter 2014-es beszámolója. <https://www.richter.hu/hu-HU/Befektetok/jelentesek/Evesjelentes/Richter-Gedeon-Eves-Jelentes-2014.pdf> (letöltve: 2017.08.19.) (7) I5: GlaxoSmithKline Equities. <https://markets.ft.com/data/equities/tearsheet/financials?s=GSK:LSE> (letöltve: 2017.08.19.)

SZERZŐ:

Fekete Zoltán

Számvitel MA, végzett hallgató
 Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
 feke1023@gmail.com

A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú „Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.

**„CSAK A VÁLTOZÁS ÁLLANDÓ“ – VÁLTOZÁSMENEDZSMENT
A SZABOLCS-SZATMÁR-BEREG MEGYEI KISVÁLLALKOZÁSOK KÖRÉBEN**

**„ONLY CHANGE IS PERMANENT“ – CHANGE MANAGEMENT
AMONG SMALL ENTERPRISES IN SZABOLCS-SZATMÁR BEREG COUNTY**

Filep Roland

ÖSSZEFOGLALÁS

Az elmúlt évtizedben számos globális és lokális szintű változás is végbement Magyarországon. A gazdasági világválság jelentős mértékben érintette a magánszektort, az elmúlt években pedig már véget ért a „hét szűk esztendő”, amely újabb jelentős változásokat hozott. A KKV szektor működési helyzete kihat a magyar gazdaság teljesítményére, ezért a változáskezelés kérdése mindig fontos és aktuális témát jelent. A munkámban azt vizsgáltam, hogy a jelenlegi turbulens környezetben a kisvállalkozások vezetői milyen attitűdökkel rendelkeznek a szükséges változtatásokat illetően.

Primer kutatásomban az önkitöltő kérdőív használata mellett a válaszadást követően interjúkat is készítettem, így a válaszok háttérére is magyarázatot kaptam. Keresztábra elemzésekkel vizsgáltam, hogy a vezető McGregor-i emberképe befolyással van-e a változtatás sikerességére, valamint, hogy a beosztottak bevonása valóban csökkenti-e a változással szembeni ellenállást. Mindkét vizsgálat szignifikáns összefüggést mutatott.

Kulcsszavak: változásmenedzsment, emberkép, hatalomrészvétel

ABSTRACT

Over the last decade, many global and local changes have also taken place in Hungary. The global economic crisis has had a major impact on the private sector, and in recent years the "seven tight years" have come to an end, which has led to significant changes. The operating situation of the SME sector affects the performance of the Hungarian economy, therefore the issue of change management is always an important and current topic. In my work, I have examined what attitudes the small business leaders have with the necessary changes in the current turbulent environment.

In my primary research, I used self-completed questionnaire and I also used interviews so I could explain the background with them. By cross-board analyzes I examined whether the leader's McGregor's humanity influences the success of the change, and whether the involvement of the subordinates actually reduces the resistance to change. Both studies showed significant correlation.

Keywords: change management, human image, power participation

BEVEZETÉS

„Nem a legerősebb marad életben, nem is a legokosabb, hanem az, aki a legfogékonyabb a változásokra.” – szól a Charles Darwin-től származó idézet.

A vezetés egyik fontos feladata, hogy az optimális teljesítmény elérése érdekében a környezeti változásokhoz igazodó szervezeti változásokat hajtson végre. A szervezeti jellemzők befolyásolásán keresztül a szervezeti teljesítmény fenntartása vagy javítása a végső cél (DOBÁK, 2002). Egyes kutatók szerint a változások vezetése a lényege a leadership-nek (KOTTER, 1990; SPECTOR, 2013).

A hatékony és eredményes változásmenedzselés a kutatókat és a gyakorlati szakembereket egyaránt foglalkoztatja. A szervezeti változásokat különböző kérdéskörök szerint vizsgálják, mint például a környezeti tényezők változásának dinamikája, a változások természete, folyama-

ta, a változással szembeni ellenállás okai, leküzdésének módjai, a változásmenedzselés típusai, a változások vezetésének kérdésköre, a vezető változásban betöltött szerepe (DOBÁK, 2002; SPECTOR, 2013). Számos elméleti kutatás született a témához kapcsolódóan, modelleket alakítottak ki és vezetői tréningek, valamint változásmenedzselést és szervezettefejlesztést segítő tanácsadó cégek sora várja a jelentkezőket, amelyek az elméletek gyakorlati megvalósítását segítik.

Mivel „csak a változás állandó”, ezért kulcskérdés lehet egy vállalkozás életében a változáskezelés sikeressége. Folyamatosan alkalmazkodni kell a megváltozott körülményekhez, ez végső soron az eredményt befolyásolja, amely elérése a profitorientált vállalkozások legalapvetőbb és legfőbb célja.

Az elmúlt évtizedben számos globális és lokális szintű változás is végbement Magyarországon. A gazdasági világválság jelentős mértékben érintette a magánszektort, szükséges volt változtatni az addigi üzletmeneten, az elmúlt években pedig egyes iparágakban már véget ért a „hét szűk esztendő”, növekszik a fogyasztás, beindultak a beruházások, munkaerőhiány alakult ki így a humán erőforrás egyre inkább felértékelődik (I1), amely újabb szükséges változtatásokat indukál. A felgyorsult világ a gazdasági világválság és az abból való kilábalás hatásaitól eltekintve is megköveteli, hogy a változások megfelelő kezelése része legyen a vezetők mindennapjainak.

A szervezeti változásokat érintő kérdések közül a változások vezetését, a vezető változásban betöltött szerepét vizsgáltam ebben a munkámban. Arra kerestem a választ, hogy a jelenlegi turbulens környezetben a kisvállalkozások vezetői milyen magatartást tanúsítanak, hogyan gondolkodnak, milyen a változtatásokhoz való hozzáállásuk, azaz milyen attitűdökkel rendelkeznek ezt illetően.

A kutatási kérdéseim:

1. Kutatási kérdés (K1): A vezető McGregor-i emberképe (vagyis annak ténye, hogy az X vagy az Y elmélet szerint gondolkodik) befolyással van-e a változtatás sikerességére?
2. Kutatási kérdés (K2): A beosztottak döntési folyamatba történő bevonásának elégtelensége együtt jár-e a változással szembeni ellenállással?

ANYAG ÉS MÓDSZER

A kutatási kérdéseim (K1, K2) vizsgálatához a dolgozatom empirikus elemzésében kvantitatív és kvalitatív kutatási módszert egyaránt alkalmaztam. Kérdőívet készítettem MOLNÁR (2015) „Változásmenedzsmet a hazai gyakorlatban” című doktori értekezésében található eszköz mintájára 12 kérdés megfogalmazásával, amely Likert-skálás és eldöntendő kérdéseket is tartalmazott. Molnár kérdőívéből csupán néhány kérdés került átvételre, a többi az ismert változáskezelési modellek és elméletek alapján (Tannenbaum és Schmidt hatalomrészvétel modellje, McGregor X és Y elmélete) saját magam állítottam össze. A hatalomrészvétel modellel történő vizsgálat kérdéseinél a válaszadók a beosztottak döntési szabadságáról nyilatkoztak, amely összevetésre került az észlelt ellenállás mértékével. A McGregor-i emberkép esetében az X vagy Y elmélet szerint gondolkodás került vizsgálatra a változás észlelt sikerességével összefüggésben. Az elemzés részleteit és eredményeit jelen dolgozat „Eredmények” része tartalmazza.

A válaszadási arány 93%-os volt, azaz a 30 megkeresett vezetőből 28 töltötte ki önként a kérdőívet és 17 esetben személyes interjút is készítettem az általam vizsgált vállalatvezetővel. A félig strukturált interjú keretében a kérdőív válaszai mögött meghúzódó „miértekre” voltam kíváncsi. Nyilvános adatbázisokból ismert, hogy a vállalkozás a KKV kategórián belülnek minősül-e, illetve azon belül melyik alkategóriába tartozik, továbbá, hogy milyen a gazdálkodásának a jelene és a múltja, pl. eredményes-e a működése. A célcsoportomat a KKV kategórián belül a Kisvállalkozások jelentették, amely sárokszámait a *1. táblázat* tartalmazza.

1. táblázat: **KKV meghatározása**

KKV-n belül	Foglalkoztatotti létszám (fő)	Éves nettó árbevétel (millió EUR)	Mérlegfőösszege (millió EUR)
Középvállalkozás	< 250	≤ 50	≤ 43
Kisvállalkozás	< 50	≤ 10	≤ 10
Mikrovállalkozás	< 10	≤ 2	≤ 2

Forrás: Saját szerkesztés a 2004. évi XXXIV. tv. alapján

A kutatásom eredménye nem általánosítható és nem reprezentatív, de a vizsgált vállalkozásokon belül várhatóan jól hasznosítható. A kiépített kapcsolatokat felhasználva, a vezetőkkel egyeztetve e-mailben küldtem el a kérdőívemet a részükre. A kutatási kérdéseim (K1, K2) alapján az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg:

1. Hipotézis (H1): Ha a vezetők az Y elmélet szerint gondolkodnak, az sikereesebbé teszi a változások kimenetelét.
2. Hipotézis (H2): Ha a vezetők a minimális beleszólást sem engedő változást preferálják és nem vonják be a folyamatba a dolgozókat az ellenállás kialakulásához vezet.

A hipotéziseim esetében keresztábra elemzést végeztem a kérdőív kérdéseire vonatkozó válaszok összesített adatai alapján. A keresztábra elemzés kiértékelése után meg kellett vizsgálnom azt, hogy összefüggenek-e a változók. Erre a Pearson-féle Khi-négyszet teszt végrehajtásával kaptam meg a választ.

EREDMÉNYEK

Az alábbiakban bemutatom az előző fejezetben megfogalmazott hipotéziseim (H1, H2) vizsgálatának eredményeit, valamint az interjúk során feltett kérdéseimre kapott válaszokat.

1. Hipotézis (H1): Ha a vezetők az Y elmélet szerint gondolkodnak, az sikereesebbé teszi a változások kimenetelét.

A változások sikeres megvalósítása szempontjából az volt a feltételezésem, hogy nagy jelentősége van annak, hogy milyen emberképpel rendelkezik a vezető. SPECTOR (2010) szerint a változás megvalósításának alapja, hogy ösztönözze a munkavállalókat új viselkedési minták elfogadására, ezért kulcskérdés, hogy a kultúra milyen értékeken alapul. A 2. táblázat szemlélteti a McGregor-i X és Y elmélet fontosabb megállapításait (SPECTOR, 2010).

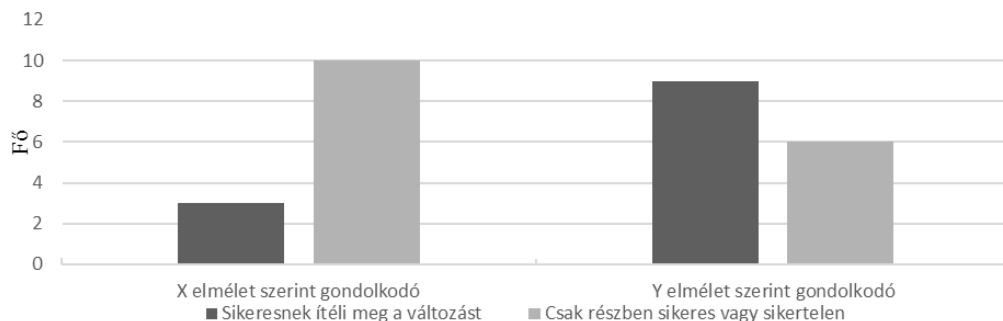
2. táblázat **Az X és az Y elmélet összefoglalása**

X elmélet	Y elmélet
Az átlagemberek eredendően nem szeretnek dolgozni, ellenszenvet éreznek a munka iránt és elkerülik azt, ha csak lehetőségük adódik rá.	Az emberek önirányítást és önkontrollt gyakorolnak az általuk kitűzött célok elérése érdekében.
Ebből az ellenszenvből adódóan a legtöbb embert ösztökélni kell a munkára a kényszerítés, ellenőrzés és büntetés eszközeivel, hogy a szervezeti célok elérése érdekében erőfeszítéseket tegyenek.	Az átlagember a megfelelő körülmények között nem csupán elfogadja, hanem kifejezetten keresi annak lehetőségét, hogy felelősséget vállaljon. Továbbfejlesztésre és bizonyos mértékű autonómia-ára való igénye van.
Az átlagember szereti, ha irányítják, kerüli a felelősségvállalást, viszonylag kevés ambícióval rendelkezik és mindenek felett a biztonságra törekszik.	Az emberek viszonylag nagyfokú képzelőerővel és találmányossággal rendelkeznek, továbbá a szervezeti problémák megoldását illetően kreatív elképzeléseik vannak.

Forrás: SPECTOR (2010), 170. oldal

Az emberkép és a változás sikeressége közötti összefüggésre a Pearson-féle Khi-négyszet teszt adja meg a választ. A mutató megfigyelt értéke 3,877, amely a 0,049% kétoldali szignifikanciaszinten vizsgálva – csekély mértékben ugyan, de – meghaladja az elméleti küszöbértéket, azaz a szignifikanciaszint kisebb, mint az általunk választott 0,05-ös szignifikanciaszint. Ez azt jelenti, hogy elvetjük a nullhipotézist, amely szerint nincs összefüggés a két változó között. Ennek megfelelően feltételezzük, hogy a vezető emberképe és a változás sikeressége között összefüggés van. Az 1. ábra grafikus formában mutatja meg a válaszok megoszlását.

A fent leírtak és a kereszttábla eredményei alapján megállapíthatjuk, hogy a vezető emberképe és a változás sikeressége szignifikánsan összefügg egymással, az Y elmélet szerint gondolkodók többsége sikeresnek ítélik meg a változásokat, az X elmélet szerint gondolkodók többsége csak részben sikeresnek vagy sikertelennek ($\chi^2=3,877$, $df=1$, $p=0,049$).



1. ábra: Az emberkép és a változás sikerességének ábrája

Forrás: Saját szerkesztés SPSS adatok alapján

Az interjúk során megindokolták a válaszadók, hogy miért az X elmélet vagy miért az Y elmélet mellett teszik le a voksukat. Az első tábor válaszadói azt vallották, hogy a tapasztalataik szerint az emberek nem szeretnek dolgozni, csak az érdekli őket, hogy minél hamarabb vége legyen a munkaidőnek és a hónap végén megkapják a fizetésüket. Egyikük a fentiekkel azzal erősítette, hogy ő maga, mint a vállalkozás első számú vezetője sem szeret dolgozni és csak a kötelező erőfeszítéseket teszi ahhoz, hogy a vállalkozás működni tudjon és a kellő szintű profitot realizálni tudja. Másik válaszadó szerint sokan a beosztottak közül nem is tudnak dönteni, azaz nem tudnak felelősséget vállalni a döntéseikért, mert félnek a következményektől, ebből adódóan szeretik, ha megmondják nekik, hogy mit és hogyan tegyenek, mert abból nem lehet baj. Ennél a vállalkozásnál abból a rétegből kerülnek ki az alsóbb szintű vezetők, brigádvezetők, akik legalább valamilyen mértékben felelősséget tudnak vállalni, de velük sem maradéktalanul elégedett ezen a fronton, mert irányítani kell őket és szükséges egy folyamatos kontroll, ellenkező esetben lassabban haladnak a dolgok. Egy másik vállalkozó ehhez annyit tett hozzá, hogy valóban büntetéssel is kell fenyegetni a beosztottakat, demonstrálni, hogy milyen következményei lesznek, ha nem teljesítenek az elvárt határidőre.

A másik tábor képviselői szerint az emberek igenis felelősségvállaló lények és kellő önállósággal rendelkeznek, elegendő a részükre az, ha a vezető tart egy általános eligazítást és lefekteti a kereteket, ezen belül pedig sok kérdésben szabadon, a belátásuk szerint dönthetnek. Egyik válaszadó úgy nyilatkozott, hogy korábban olyan gárdával dolgozott, akiket folyamatosan ösztönözni kellett akár fenyegetéssel is, hogy dolgozzanak, de tudatosan és folyamatosan olyan dolgozókra cserélte le a korábbi gárdát, akik proaktívak és önkormányozottan gyakorolnak, a saját céljaikkal összhangba hozzák a szervezet céljait és kölcsönös előnyök elérésére törekszenek. Másik válaszadó szerint „egy kis sziget” az ő vállalkozása, ahol nem az elidegenedett körülmények

jellemzők, hanem mint egy kis család tudnak együttműködni – annak ellenére, hogy a dolgozói létszámuk egy nagyobb létszámú családon is túlmutat és meghaladja a 20 főt.

2. Hipotézis (H2): Ha a vezetők a minimális beleszólást sem engedő változást preferálják és nem vonják be a folyamatba a dolgozókat az ellenállás kialakulásához vezet.

A döntésközpontú leadership-elméletek közé tartozó Tannenbaum és Schmidt hatalomrészvétel-modelljében hétfokozatú skálán írták le és értelmezték a beosztottaknak a hatalomban való részvételét és cselekvési szabadságának mértékét (3. táblázat). A két szélsőséges típus a főnök-központú, illetve beosztottközpontú viselkedési módszer. A döntéshozatal kapcsán azt vizsgálták, hogy ki a probléma megfogalmazója, ki javasol megoldási alternatívát, ki véleményezi a javaslatot, ki hozza meg a döntéshozatali szabályt és ki dönt (BAKACSI, 2015). A hét fokozat:

1. A vezető meghozza és bejelenti döntését
2. A vezető „eladja” döntését
3. A vezető elmondja gondolatait és felszólítja beosztottjait, hogy tegyenek fel kérdéseket
4. A vezető bejelenti egy döntés úgy, hogy azon még változtatni lehet
5. A vezető előadja a problémát, meghallgatja a javaslatot, majd dönt
6. A vezető megállapítja a határokat és felkéri a csoportot a döntés meghozatalára
7. A vezető lehetővé teszi, hogy előírt korlátokon belül a csoport hozza meg a döntéseket

3. táblázat: Tannenbaum és Schmidt hatalomrészvétel-modell

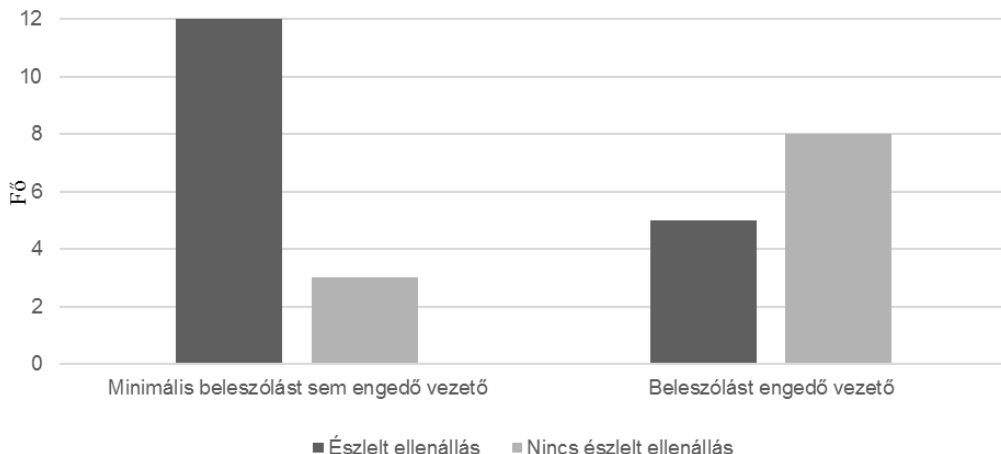
Típusok	Főnök-központú vezető				Beosztott központú vezetés			
	A vezető tekintélyét érvényesíti							
	A beosztottak cselekvési szabadságának tartománya							
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
A probléma megfogalmazója	V	V	V	V	V	V	V+B	
Megoldási alternatívát javasol	V	V	V	V+B	B	B	V	
Javasolt alternatívát véleményez	-	-	-	V	V	V	V+B	
Döntési szabályt határoz meg	-	-	-	V	V	V	V+B	
Döntést hoz	V	V	V	V	V	B	B	
Döntést indokolja	-	V	-	-	-	-	-	
Döntés értelmezi, magyarázza	-	-	V	-	-	-	-	

V = vezető, B = beosztott

Forrás: BAKACSI (2004), 187. oldal

A hét fokozat közül, ha az első három valamelyikébe esik a vezető, akkor arra igaz, hogy minimális beleszólást sem enged a döntéshozatalba mivel a modell szerint csak a 4. lépcsőtől enged bármilyen szabad teret a beosztott részére.

A Khi-négyzet teszt eredményei alapján megállapíthatjuk, hogy a dolgozók bevonása (hatalomrészvétel) és a dolgozók részéről észlelt ellenállás szignifikánsan összefügg egymással, a minimális beleszólást sem engedő vezetők ellenállással szembesülnek ($\chi^2=5,038$, $df=1$, $p=0,025$). A 2. ábra grafikusan ábrázolva mutatja meg az eredményeket.



2. ábra: **A hatalomrészvétel és a tapasztalt ellenállás ábrája**

Forrás: Saját szerkesztés SPSS adatok alapján

Az interjúk során kifejtették a válaszadók, hogy mi a véleményük arról, hogy a minimális beleszólást sem engedő változás dolgozói ellenálláshoz vezet. Azok a vezetők, akik a változási folyamat egésze alatt a saját kezükben tartották a gyeplőt és azt nem engedték át még csak részlegesen sem a beosztottaknak, nagyobb arányban tapasztaltak ellenállást. Az egyik válaszadó, aki asztalos üzemet működtet kifejtette, hogy szerinte mivel ő nem több diplomával rendelkező és rendszerszinten gondolkodó beosztottakkal rendelkezik, hanem a dolgozói egyszerű emberek ezért nem látják át egészében a folyamatokat és nem tudnának, illetve nem is akarnak beleszólni a folyamatokat érintő változásokba. Kérdéseimre, hogy nem gondolja-e, hogy vezetőként azért észlelt közepesen erős ellenállást a dolgozók részéről, mert nem történt meg a bevonásuk azt mondta, hogy a véleménye szerint a dolgozók nem mernének a vezető által felvázolt alternatíváktól eltérő megoldást javasolni, mert félnének annak a következményétől, hogy a dolgozói javaslat vezet végül rossz eredményre.

Azok a válaszadók, akik beleszólást engednek a döntéshozatalba megerősítették, hogy a véleményük szerint ezek a dolgozók szembesülnek nap mint nap a konkrét folyamatrészeket érintő problémákkal, így igaz, hogy a vezető látja át rendszer szinten a szervezetet de a vezetőnek támaszkodnia kell azokra a visszajelzésekre amelyeket a dolgozók észlelnek és együttesen kell kialakítani annak módját hogy milyen lépésekkel változtassák meg a problémás pontokat. Szerintük a dolgozóknak jobb rálátásuk van a saját munkájukra, hiszen napi 8-10 órában ők végzi azt.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az előző fejezetekben bemutatott vizsgálati módszerekkel választ kaptam a szakirodalmi elméletek alapján megfogalmazott kérdéseimre (K1, K2). A vállalkozó McGregor-i emberképe meghatározza a változások sikerességét, az Y elmélet szerint gondolkodók sikeresebbnek ítélték meg a változásokat (H1). A döntéshozatal módját illetően (hatalomrészvétel, H2) azok a vezetők, akik a minimális beleszólást sem engedő változást preferálják, többször szembesülnek ellenállással a dolgozók részéről.

Az emberkép a kultúra részét képezi, ezért csak nagyon nehezen formálható, a fentiek tükrében viszont az X elmélet szerint gondolkodó vezetőknek érdemes felülvizsgálniuk az emberekről alkotott gondolataikat és megfontolniuk azt, hogy nagyobb teret engedjenek a beosztottaknak a döntéshozatalt illetően.

FELHASZNÁLT IRODALOM

(1) 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. A kis- és középvállalkozások meghatározása. 3. § (2) BAKACSI GY. (2004): Szervezeti magatartás és vezetés. Aula kiadó, Budapest, 321. p. (3) BAKACSI GY. (2015): Szervezeti magatartás és vezetés. Aula kiadó, Budapest, 367. p. (4) DOBÁK M. (2002): Szervezeti formák és vezetés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 264. p. (5) KOTTER, J.P. (1990): What Leaders Really Do. In: Harvard Business Review, 68 (May-June): pp. 103-111 (6) MOLNÁR I. (2015): Változásmenedzsment a hazai gyakorlatban. Doktori értekezés, Sopron, 134. p. (7) SPECTOR, B. (2013): Implementing Organizational Change. Theory into Practice. Third edition. Pearson Education, New Jersey, 208. p. (8) I1: http://www.portfolio.hu/finanszirozás/bankok/patai_veget_ert_a_het_szuk_esztendo_a_magyar_bankszektorban.226814.html (letöltve: 2017.08.22.)

SZERZŐ:**Filep Roland**

PhD hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

filep.roland@econ.unideb.hu

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
projekt támogatásával valósult meg.*

AZ ÖNÉRTÉKELÉS ÉS A TELJESÍTMÉNY KAPCSOLATA UTÁNPÓTLÁSKORÚ LABDARÚGÓK KÖRÉBEN

THE RELATIONSHIP BETWEEN SELF-ASSESSMENT AND PERFORMANCE AMONG JUNIOR FOOTBALLERS

Gottfried Péter

ÖSSZEFOGLALÁS

Az önértékelés, mint fogalom jelentős szerepet játszik az élet minden területén, így a csapat-sportokban is. Dolgozatomban az önértékelés és a teljesítmény kapcsolatát mutatom be utánpótláskorú labdarúgók között. Kutatásom fókuszában a Dunning-Kruger hatás szerepének feltárása volt. E jelenség lényege, hogy azok az emberek, akik egy adott témában kevésbé jártasak, nem látják objektíven a hiányosságait és kevésbé pontosan tudják megítélni saját teljesítményüket, illetve gyakran túlértékelik magukat. A kutatás gyakorlati feladatai között szerepelt a „dekázás”, a labdapassz tornapad segítségével és a szlalom labdavezetés utáni cél elérése. Hipotézisem az, hogy a vizsgálat tárgyát képező feladatokban is jelen van a Dunning-Kruger hatás.

A vizsgálat alkalmával felhasznált elemzési módszerekhez tartozik a független mintás *t*-próba, valamint a lineáris korreláció elemzés. A korreláció elemzés során a Dunning-Kruger hatás megfigyelhetővé vált. Egyedül a szlalom feladatban tapasztaltam azt, hogy minél gyengébb teljesítményt nyújtott valaki, annál több becslési hibát követett el, ami a Dunning-Kruger hatás létét támasztja alá. A független mintás *t*-próba esetében a Dunning-Kruger hatásra jellemző motívumok ebben a vizsgálati részben is a szlalom feladatban jelentek meg. A legrosszabban teljesítők csoportjában átlagosan felülbecsülték a teljesítményüket. Összegezve megállapítható, hogy a Dunning-Kruger hatás a labdarúgás egyes feladatainál jelen van, de nem mindegyiknél.

Kulcsszavak: Önértékelés, Utánpótláskorú labdarúgók, Dunning-Kruger hatás

ABSTRACT

Self-assessment as a definition plays a significant role in every area of life, so as in team sports. In my dissertation I am presenting the relation of self-esteem and performance among the young football players. The focus of my research was to reveal the role of Dunning-Kruger effect. The main point of this phenomenon is that those people who are less proficient in the particular topic are not able to see the deficiencies objectively and they cannot judge accurately their own performances or often overvalue themselves. The juggle, to pass the ball with help of the bench and to reach the finish line after the slalom ball control were among the practical tasks of the research. My hypothesis is that the Dunning-Kruger effect is present in the tasks which had been analysed.

The analytical methods used during the research include the independent samples *t*-test and the linear correlation analysis. During the linear correlation analysis, the Dunning-Kruger effect had become observable. I had only experienced in the slalom task that more the participants were giving weaker performances the more they made estimation mistakes which underpins the existence of Dunning-Kruger effect. In the case of the independent samples *t*-test the characteristic motifs of Dunning-Kruger effect appeared in this part of the research as well in the slalom task. The ones who performed the worst were overestimating their own performances. In summary it is stated that the Dunning-Kruger effect is present in the particular tasks of football but not in all of them.

Key words: Self-assessment, Youth football players, Dunning-Kruger effect

BEVEZETÉS

Kutatásom központi témáját a saját teljesítmény értékelésénél potenciálisan fellépő Dunning-Kruger hatás képezi. E jelenségről akkor beszélhetünk, amikor egy olyan egyén, aki kevésbé van otthon egy adott témában, gyakran túlértékeli a képességeit, és olykor mások tudását is képesek alábecsülni, miközben az adott területen jártasabbakra ezek kevésbé jellemzőek (sőt olykor alul is értékeli önmagukat). Tapasztalatok alapján az is megfigyelhető, hogy a jobb teljesítményt elért egyének pontosabban tudják előzetesen megítélni várható eredményeiket, a gyengébb eredményt elért társaikhoz képest (DUNNING – KRUGER, 1999). Egy későbbi, a jelenséggel foglalkozó tanulmány empirikusan megerősítette, hogy a gyengébb eredményt elérő egyének nemcsak túlértékelik a teljesítményeiket, hanem ráadásul azt gondolták, hogy az eredményeik átlagon felüliek. A jobban teljesítők pedig alulértékelték a teljesítményüket (DUNNING – KRUGER, 2009).

A sport és a Dunning-Kruger hatás kapcsolatát leginkább az oktatás és a munka világában, illetve a szellemi sportok területén vizsgálták. A póker játékosok körében végzett kutatás során azt a következtetést vonták le, hogy nagyobb arányban véletlenszerűen becsülik meg a teljesítményüket és többségben túlértékelik azt. A sakkjátékosokra is elmondható, hogy általánosságban túlértékelik a teljesítményüket, de az előzetes becsülésük során, a póker játékosokkal ellentétben, átgondoltan próbálják meghatározni a várt teljesítményüket. A sakk területén továbbá az a jelenség is megfigyelhető, hogy a jobb képességűek pontosabban tudják értékelni eredményeiket, mint a gyengébb képességű játékosok (PARK – SANTOS, 2010). A fizikai sportok területén két vizsgálatról van tudomása a szerzőnek. Egy, a szabadidősportban elvégzett kutatás során négyütemű fekvőtámasz és alkartámasz gyakorlatok segítségével vizsgálták meg az önértékelésre irányuló hatást. Az eredmények alapján azt állapították meg, hogy mindkét feladatban a jobban teljesítők hajlamosak voltak alulbecsülni magukat, tehát a Dunning-Kruger hatás volt megfigyelhető, ugyanakkor az alkartámasz esetében a jobb eredményt elérték voltak kevésbé pontosak a becslésnél, ami viszont a Dunning-Kruger hatásnak épp az ellentéte (BARTHA – KUN, 2015). A jelenséget egy másik fizikai sportág, a tenisz területén abból a szemszögből is megvizsgálták, hogy a feladatok nehézsége változtathat-e a teljesítmény pontos értékelésén. A vizsgálatba bevont játékosok feladata különböző nehézségű szerválási technikák végrehajtása volt. A könnyebb szintű feladatok esetében a sportolók pontosabban tudták meghatározni előzetesen az eredményeiket, mint a nehezebb feladatok esetében (FOGARTY – ROSS, 2007).

ANYAG ÉS MÓDSZER

A vizsgálatához szükséges adatok felvétele 2018 szeptemberében és októberében zajlott le a Debrecen-Józsán található sporttelepen. A vizsgálatban szereplő korosztályok voltak az U11, U14, U16, valamint az ifjúsági U19-es csapat tagjai. Az adatok felvétele az egyesület edzőinek közreműködésével zajlott le. A vizsgálat során az edzők tájékoztatták a gyerekeket a feladatok általános szabályairól. Az edzők részére bocsájtottam egy felméréssel kapcsolatos adatlapot. Az adatlapon szerepelt a játékos neve, korosztálya, a vizsgálat dátuma, valamint a gyakorlatot képző feladatok nevei. A gyakorlati feladatok úgy voltak feltüntetve, hogy az egyik oldalon a játékos által becsült eredmény szerepelt, amit a maga a játékos töltött ki, a másik oldalon pedig az edző által feljegyzett tényleges eredmény. Az adatlap alapján rögzítettem a vizsgálat elvégzéséhez szükséges becsült és tényleges teljesítmény értékeit. A létrehozott adatbázis alapján meghatároztam a játékos saját teljesítmény-előrejelzéseinek (önértékelés) és tényleges eredményeinek előjeles különbségeit és ezek abszolút értékét is, amelyek az elemzés függő változóit adják. Fontos megjegyezni, hogy az adatokat minden korcsoportra sztenderdizáltam az összehasonlíthatóság érdekében. A vizsgálatot három ügyességi feladat alkotta. Dekázás, labdapassz mennyisége tornapadra 30 másodperc alatt, valamint szlalom labdavezetés után cél elérése tíz lehetőségből. A vizsgálatokba 70 játékost vontam be, de több adatlapon szereplő adatot nem lehetett értelmez-

ni, így végül 64 tényleges esettel dolgoztam. Az elemzésben nemek szerinti különbséget nem volt lehetőségem vizsgálni, hiszen a kutatásban szereplő egyesület korosztályiban csak fiúk szerepelnek. Korosztályonként 16 játékos állt rendelkezésre ahhoz, hogy a feladatokat lebonyolítsák az edzők. A gyakorlatok után kialakult adatokat olyan elemzési módszerekkel vizsgáltam meg, amelyeket a szakirodalom gyakran használ a Dunning-Kruger jelenség elemzésére (BARTHA – KUN, 2015, KUN, 2016).

A korreláció-elemzés a kutatás központi kérdésére, a Dunning-Kruger hatás esetleges jelenlétére ad választ. A gyakorlatok elvégzése során jobb összesített teljesítményt elérők többet vagy kevesebbet hibáznak-e a becslés során. A hatás feltárásához a független mintás *t*-próba módszerét is felhasználtam. A független mintás *t*-próba elvégzéséhez kialakítottam két csoportot, amelyben a legjobban teljesítők és a legrosszabb eredményt elért játékosok szerepeltek. Az elemzés lényege az volt, hogy kiderüljön a két csoport közül a rosszabban vagy a jobban teljesítő játékosok adtak pontosabb előrejelzést (az abszolút becslési hibával mérve).

EREDMÉNYEK

Az összesített teljesítmény és a gyakorlatok becslési hibáinak kapcsolatához a lineáris korreláció elemzést alkalmaztam. A korreláció vizsgálat a Dunning-Kruger hatás jelenségére adja meg a választ az utánpótlás játékosok körében. A korreláció megmutatja, hogy az a játékos, aki jobb összesített teljesítményt ér el az átlagosan nagyobb vagy kisebb becslési hibát vét-e (korosztályok szerint sztenderdizált abszolút hiba). A korreláció vizsgálatait gyakorlat-típusokra bontva végeztem el.

A 1. táblázat alapján megállapítható, hogy a korreláció erős, pozitív lineáris kapcsolatot jelez a dekázásban elkövetett abszolúthibák és az összesített teljesítmény között ($r = 0,715$). Azt a következtetést vonhatjuk le, hogy minél jobb teljesítményt ért el valaki a dekázási feladatban, annál nagyobb abszolút becslési hibát követett el. Ez épp az ellentéte annak, amit a Dunning-Kruger hatás esetén várnánk. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy ennek egy része abból következhet, hogy nagyobb várható érték esetén az elkövethető hiba is nagyobb.

1. táblázat: A összesített teljesítmény és a sztenderdizált abszolút becslési hibák kapcsolata

Megnevezés	Összesített teljesítmény	
Dekázás abszolút becslési hibája	Pearson korreláció	0,715
	Szignifikancia szint	0,001
	<i>N</i>	64
Labdapassz abszolút becslési hibája	Pearson korreláció	0,121
	Szignifikancia szint	0,330
	<i>N</i>	64
Szlalom abszolút becslési hibája	Pearson korreláció	-0,266
	Szignifikancia szint	0,030
	<i>N</i>	64

Forrás: Saját szerkesztés

A 1. táblázatban látható továbbá a labdapassz feladat adatainak eredményei is. Ezek alapján nincs szignifikáns különbség ($p = 0,330$) az összesített abszolút hibák és az összesített teljesítmény között. Vagyis nem jelenik meg a Dunning-Kruger hatás, a teljesítmény romlásával nem nő a saját teljesítmény-előrejelzésének pontossága.

A szlalom feladat esetében (1. táblázat) az abszolút hiba és az összesített teljesítmény közötti lineáris korrelációs mutató $-0,266$ ($p = 0,030$), ami gyenge negatív kapcsolatot jelent. Következ-

tetésként a szlalom feladatban a rosszabb teljesítményértékekhez nagyobb becslési hiba tartozott, ami megfelel annak, amit a Dunning-Kruger hatás alapján várhatunk.

A legjobb és a legrosszabb teljesítményt elért játékosok csoportjainak önértékelési képességének összehasonlításával is megvizsgáltam a Dunning-Kruger hatás jelenlétét. A jelenség feltárásához a független mintás t -próbát használtam fel. Korosztályonként sztenderdizált és összevont mintában, a legjobb és legrosszabb teljesítmény elért játékosait két csoportba soroltam. Az összesített teljesítmény alapján ugyanaz a 22-22 játékos szerepel a három feladat-típusban.

A dekázáshoz kapcsolódó adatokat a 2. és 3. táblázatok szemléltetik. Jelen esetben a sztenderdizált átlagok, a dekázás összesített teljesítményére vonatkoznak. A dekázás feladatában a legrosszabban teljesítők csoport átlaga -0,418, a legjobban teljesítőké pedig 0,803. A szignifikancia szint 0,001 ezért a különbség szignifikánsnak mondható. Az adatok alapján kijelenthető, hogy a jobban teljesítők hajlamosak voltak a nagyobb hibára a feladat előtti becsléskor, mint akik szerényebb teljesítményt értek el a dekázás feladatában. A gyengébben teljesítők, tehát pontosabban tudták megbecsülni a teljesítményüket, ami a Dunning-Kruger hatás ellentéte.

2. táblázat: A dekázás összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

Dekázás abszolút becslési hibája	Összesített teljesítmény	N	Átlag	Szórás
	Leggyengébben teljesítők	22	-0,418	0,099
	Legjobban teljesítők	22	0,803	0,227

Forrás: Saját szerkesztés

3. táblázat: A dekázás összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

Dekázás abszolút becslési hibája	Megnevezés	t	p
	A szórások egyezőségét feltételezve	-4,923	0,001
	A szórások különbözőségét feltételezve	-4,923	0,001

Forrás: Saját szerkesztés

Az 4. és 5. táblázat alapján a labdapassz adatait vettem figyelembe. A sztenderdizált átlagok a labdapassz összesített teljesítményére vonatkoznak. A labdapassz feladatban a gyengébben teljesítők átlagos abszolút becslési hibájának átlaga 0,206, a jobban teljesítőké pedig, 0,163. Az átlagok szerint a rosszabb eredményt elért játékosok hibáztak nagyobbab a becslés során, viszont mivel szignifikáns különbség nem állapítható meg, így ebben nem lehetünk biztosak.

4. táblázat: A labdapassz összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

Labdapassz abszolút becslési hibája	Összesített teljesítmény	N	Átlag	Szórás
	Leggyengébben teljesítők	22	0,206	0,810
	Legjobban teljesítők	22	0,163	1,009

Forrás: Saját szerkesztés

5. táblázat: A labdapassz összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

	Megnevezés	<i>t</i>	<i>p</i>
Labdapassz abszolút becslési hibája	A szórások egyezőségét feltételezve	0,156	0,876
	A szórások különbözőségét feltételezve	0,156	0,876

Forrás: Saját szerkesztés

A sztenderdizált átlagok a szlalom feladat összesített teljesítményét szemléltetik. A szlalom feladatban legrosszabban teljesítők csoportja 0,630, a jobb eredményt elértek csoportjának átlaga 0,015, a szignifikancia szint 0,039 tehát szignifikáns a különbség. A 6. és 7. táblázat eredményei alapján megállapítható, hogy a két csoport adatai eltérnek egymástól, minél inkább gyengébben teljesített annál nagyobb hibázott a szlalom feladaton nyújtott teljesítmény megjólásában. A becslési pontosságot tekintve a jobban teljesítők voltak a pontosabbak, ami bizonyítja a Dunning-Kruger hatást.

6. táblázat: A szlalom összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

	Összesített teljesítmény	<i>N</i>	Átlag	Szórás
Szlalom abszolút becslési hibája	Leggyengébben teljesítők	22	0,630	0,838
	Legjobban teljesítők	22	0,015	1,055

Forrás: Saját szerkesztés

7. táblázat: A szlalom összesített teljesítményének és abszolút becslési hibájának eredményei az egyesített korosztályi adatok alapján

	Megnevezés	<i>t</i>	<i>p</i>
Szlalom abszolút becslési hibája	A szórások egyezőségét feltételezve	2,139	0,038
	A szórások különbözőségét feltételezve	2,139	0,039

Forrás: Saját szerkesztés

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A vizsgált feladatok alapján megállapítottam, hogy három különböző eredmény született. Az eltérő eredményeket a feladatok nehézségi szintjei is okozhatták, amit (FOGARTY – ROSS, 2007) teniszjátékosok körében végzett kutatásban állapítottak meg. A labdarúgáshoz kapcsolódó feladatok alapján a dekázás feladatában a Dunning-Kruger ellentéte mutatkozott, a labdapassz esetében nem volt szignifikáns különbség, míg a szlalom feladat esetében alátámasztottá vált a Dunning-Kruger hatás jelenléte. A szlalom feladatban a változók között gyenge negatív kapcsolatot mutatott a korreláció elemzés, és szignifikáns különbséget is. A szlalom feladatban az eredmények alapján arra a következtetésre jutottam, hogy minél gyengébb teljesítményt nyújtott valaki, annál jobban hibázott az előzetes becslés során, ami a Dunning-Kruger hatást jelzi. A legjobban és legrosszabban szereplő játékosok csoportjaiban végzett elemzés alkalmával szintén megerősítést nyert a Dunning-Kruger hatás. A szlalom feladat eredményei szignifikáns különbséget mutattak, és azt a következtetést vontam le, hogy átlagosan nagyobb becslési hibával a gyengébben szereplő csoport tagjai rendelkeztek, valamint a jobban teljesítő csoport becsült pontosabban. Ennek alapján kijelenthető, hogy a Dunning-Kruger hatás jelen volt a szlalom feladatban.

A Józsa Sportegyesülről tudni kell, hogy ott bár képzett edzők dolgoznak, az egyesület mégis amatőr szinten működik, ami azt jelenti, hogy a gyerekek szabadidő eltöltés céljaként járnak

az edzésekre. Az akadémiáktól eltérően nincs eredménykényszer és nagy elvárások a gyerekekre vonatkozóan. A kutatás szempontjából érdekes lehetne, egy akadémiai csapat körében is megvizsgálni az általam feltárni kívánt jelenséget, amelynek segítségével összevethető lenne a két eltérő szemléletben működő utánpótláskorú gyerekek teljesítménye. Sportmenedzsment szempontból fontos, hogy a gyerekek megfelelő önértékeléssel rendelkezzenek, mert ebben az esetben jobban odafigyelnek arra, hogy mely képességeiket kell fejleszteniük. Az optimális önértékelés pedig a teljesítmény javulását idézheti elő.

FELHASZNÁLT IRODALOM

(1) BARTHA É. – KUN A. (2015): Az önértékelés és a teljesítmény kapcsolata a szabadidősportban, Magyar Sporttudományi Szemle. 18. évf. 69. szám, pp. 10-15. (2) DUNNING, D. – KRUGER, J. (1999): Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments, Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 77. No. 6. pp. 2-12. (3) DUNNING, D. – KRUGER, J. (2009): Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments, Psychology. Vol. 1. No. 30-46. pp. 8-10. (4) FOGARTY, G. – ROSS, A. (2007): Calibration in tennis: The role of feedback and expertise. In: 42nd Australian Psychological Society Annual Conference 2007, No. 25-29. (5) KUN A. (2016): Önértékelés és teljesítmény az üzleti felsőoktatásban, Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 8. évf. 3. szám, pp. 112-118. (6) PARK, Y. – SANTOS, P. (2010): Overconfidence in tournaments: evidence from the field. Springer, Science Business Media, No. 69. pp. 154-158.

SZERZŐ:

Gottfried Péter

Sportközgazdász MSc hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
gottfriedpeter93@gmail.com

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
projekt támogatásával valósult meg.*

AZ ISZLÁM ÉS A HAGYOMÁNYOS TÍPUSÚ BANKOK ÖSSZEHASONLÍTÁSA JÖVEDELMEZŐSÉGI MUTATÓK ALAPJÁN: PAKISZTÁN PÉLDÁJÁN KERESZTŰL

THE COMPARISON OF THE ISLAMIC AND NON-ISLAMIC TYPES OF BANKS WITH
PROFITABILITY INDICATORS IN THE CASE OF PAKISTAN

Horváth Tímea Zsuzsa, Máté Domicián

ÖSSZEFOGLALÁS

Az írásunkban az iszlám, mint vallás által meghatározott pénzügyi sajátosságokkal, és az ezekből fakadó, a nyugati (hagyományos) és az iszlám bankrendszerek között megmutatkozó különbségekkel foglalkoztunk. A kézirat eredményeit röviden összefoglalva kijelenthető, hogy eltérés mutatkozik a két banktípus teljesítménye között. Az alapvető különbségek a *Saría* alkalmazásából erednek, ugyanis az iszlám bankok az iszlám vallási, erkölcsi és jogi vezérlveinek megfelelően működnek, e szerint alakítják ki pénzügyi eszközeiket, és kínálják szolgáltatásaikat.

A Du Pont rendszer segítségével azt vizsgáltuk, hogy az egyes jövedelmezőségi ráták alakulását milyen mértékben befolyásolják az összetevőik, továbbá, hogy a két banktípus között milyen jellegű és mekkora eltérések mutatkoznak. A független kétmintás t-próba segítségével kimutattuk, hogy Pakisztánban a vizsgált pénzügyi mutatók közül háromnál szignifikánsan eltérések tapasztalhatóak, tehát az iszlám hitelintézetek jövedelmezőbbek, hatékonyabbak, illetve jobb tőkeáttétellel rendelkeznek, mint a hagyományosak.

Kulcsszavak: bankrendszer, iszlám, jövedelmezőségi mutatók

ABSTRACT

This study deals with the comparison among the financial features defined by Islam as a religion and the traditional and Islamic banking systems. Briefly summarizing the results of the manuscript, it can be stated that there is a difference between the financial performance of the two types of banks. The fundamental differences arise from the application of *Saría*, as Islamic banks operate according to religious, moral and legal principles of Islam, according to which they form their financial means and offer their services.

The application of the Du Pont method explains the performance of the analyzed financial ratios in the different cases and the type and extent of the differences between the two types of banks. In addition, with the support of the independent t-tests, results are shown that in Pakistan three of the financial indicators examined are significant, more profitable, efficient and have better leverage than Islamic institutions than the traditional ones. In order to understand different financial cultures, these results adequately compared by their different financial performance.

Keywords: banking systems, Islamic, financial indicators

BEVEZETÉS

Az iszlám egyike a világ meghatározó vallásainak, csupán a keresztény hívők lélekszáma nagyobb a muszlimokénál. Habár a nyugati kultúrához köthető keresztény szokásokkal kapcsolatban tájékozottak vagyunk, hiszen mindennapjainkban is ezek vesznek körül bennünket, az iszlám kultúráról – jelentősége ellenére – igen keveset tudunk, így egyfajta misztikumnak, „rejtélynek” is tekintik sokan a muszlimok életét. Az írásunkban azonban nem az iszlám vallási szokásaival foglalkozunk, hanem az általa meghatározott pénzügyi sajátosságokkal, és az ezekből fakadó, a nyugati (hagyományos) és az iszlám bankrendszerek között megmutatkozó különbségekkel.

Számos kutatás foglalkozott már az iszlám és nyugati típusú bankok különböző szempontok szerint összehasonlításával. Mivel az iszlám vallás bizonyos elvei összeegyeztethetetlenek a hagyományos értelemben vett banki szolgáltatásokkal és pénzügyi termékekkel, ezért egy olyan eszköztárat alakítottak ki ezek a hitelintézetek, amelyek megfeleltek mind a vallási, mind a társadalmi elvárásoknak. Ezáltal egyre több hívő ember tudott igénybe venni a vallási meggyőződéseinek megfelelő pénzügyi szolgáltatásokat. A kétféle rendszer közötti eltérés azonban felveti a kérdést, hogy a feltételekből fakadóan vannak-e további különbségek a kétféle (hagyományos és iszlám) hitelintézetek között a pénzügyi teljesítmény terén.

A *Saría* az iszlám erkölcsi és jogi vezérelvek, vagyis az iszlám törvények elnevezése. Ez a szabálygyűjtemény *Allah* kinyilatkoztatásain és *Mohamed* próféta tanításain alapul, és az értelmezésére jogosult személy döntésétől függ az alkalmazása. Olyan diszciplínákat és elveket határoz meg, mint például az egyén magával és másokkal (család, barátok, szomszédok, közösség, város, nemzet) szembeni viselkedésére, vagy a közösségek, csoportok, szociális és gazdasági szervezetek egymás közötti interakciói. A *Saría* meghatározza azokat a kritériumokat, amelyek alapján minden szociális cselekedetet osztályoznak, csoportosítanak és adminisztrálnak az állam irányítása során, illetve olyan példát, viselkedési mintát állít, amit a muszlim hívőknek követniük ajánlott *Allah* imádása során.

A hagyományos és iszlám bankok működése között alapvető különbségek figyelhetők meg, mivel az iszlám hitelintézetek a *Saría* szerint működnek, vagyis különböző előírásokat követnek az üzleti életben ugyanúgy, mint az egyes személyek a magánéletük során. Nem számíthatnak fel kamatot (*riba*) a kiadott hitelek után, mivel a pénz időértékét nem ismerik el a klasszikus formában. Így nem tartják jogosnak a jövedelemszerzést kizárólag az idő múlásából eredően, csakis valós tranzakció ellenében. A törvény kimondja, hogy kerülniük kell a felesleges bizonytalanságot (*gharar*) és a túlzott mértékű kockázatvállalást (*mayseer*, vagy *qimar*), illetve kifejezetten tiltott a spekuláció. Az törvénytelen tevékenységektől (*haram*) mindenképp tartózkodniuk kell, tehát az iszlám bankok nem finanszírozhatnak olyan tevékenységeket, vagy vállalkozásokat, amelyek a társadalomra negatív hatást gyakorolnak, mint például a szerencsejáték, és olyanokat sem, amelyek az iszlám törvények alapján illegálisnak tekinthetők, mint például egy alkoholos italokat gyártó üzem megépítésének finanszírozása.

Az iszlám bankok és a hitelhez folyamodó vállalkozók egyfajta kockázatközösséget alkotnak, és ellentétben a hagyományos bankokkal a vállalkozás nyeresége vagy vesztesége a hitelt felvevő és a bank között megoszlik, ami a túlzott kockázatvállalás mérséklése irányába hat. A kockázatközösség során elért nyereséget a felek által elfogadott arányban, míg a veszteségeket a saját tőke arányában osztják el. Sok esetben, nem csak a kockázat, hanem a tulajdoni részesedés is megoszlik a bank és a hitelfelvevő között, közelebb hozva ezzel az iszlám bankokat a reálszférához a hagyományos bankokhoz képest. Az iszlám bankok így érdekeltek a finanszírozandó projekt nyereségességében, szemben a hagyományos bankokkal (IMAM – KPODAR, 2010; ADAM et al., 2015).

A tanulmány időszerűségét és relevanciáját a nemzetközi migrációs tendenciákból fakadóan az is adja, hogy az Európában különlegesnek számító, iszlám hitelintézetek egyre nagyobb teret nyernek, és egyre jelentősebb szerepük lesz a konvencionálisokhoz viszonyítva, így a két típus között megmutatkozó különbségek is egyre nagyobb jelentőséggel fognak bírni.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A szakirodalom nem kellően egységes a hagyományos és iszlám bankok vizsgálati eredményeinek értékelésében. Az első csoportba tartozók szerint az iszlám hitelintézetek szignifikánsan eredményesebbek a nyugati típusúaknál. Mások szerint fordított a helyzet, tehát a hagyományos pénzügyintézetek eredményesebbek. Végül pedig a harmadik csoport azt állítja, hogy nincs szignifikáns eltérés a banktípusok között a vizsgált mutatókat illetően. Eltérő eredmények azért jöhettek

létre, mert minden kutatás különböző időintervallumokkal, eltérő országok és bankok adataival dolgozott, valamint a vizsgált minták elemszámai és a vizsgálati módszerek is különböztek.

OBIDULLAH (1999); SARKER (1999); YUDISITIRA (2004), illetve DUSUKI és ABDULLAH (2007), valamennyien arra a következtetésre jutottak, hogy az iszlám pénzügyek jövedelmezőbbek és hatékonyabbak, mint a hagyományosak. A legtöbb publikáció arra az időszakra vonatkozóan végezte a kutatását, amikor a világgazdaság fokozatosan növekedett, így nem hatott az eredményekre olyan erős befolyásoló tényező, mint például a pénzügyi, banki válság, amikor alapvetően a recesszió jellemző a hitelintézetek teljesítményére. MOKHTAR et al. (2008) vizsgálatai alapján Malajzia iszlám és nem iszlám bankjai is kevésbé hatékonyak, mint a külföldi bankok, de az iszlám pénzügyek fele annyi nyereséget állítottak elő, mint a legjobban működő hagyományos bankok tudtak volna realizálni ugyanolyan körülmények között. KAMARUDDIN et al. (2008); és JOHNES et al. (2009) eredményei azt támasztják alá, hogy az iszlám bankok teljesítménye elmaradt a hagyományosokéhoz képest, amire magyarázatul a 2007-2008-as gazdasági válság szolgálhat, amely jobban megviselte a kisebb méretű iszlám hitelintézeteket, mint a nagyobb konvencionális bankokat. HANIF et al. (2012) 22 hagyományos és 5 iszlám bankot tartalmazó minta alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a hagyományos bankok szignifikánsan jövedelmezőbbek. IQBAL (2012) a pakisztáni bankszektort elemezve, 22 hagyományos és 5 iszlám bank vizsgálatával azt állapította meg, hogy az előbbieket a ROE és a ROA mutatók terén jobb eredményeket mutattak 2007 és 2008 között. GUL et al. (2015) azt állapították meg a 2007 és 2011 közötti időszakot vizsgálva, hogy a hagyományos hitelintézetek, a ROE és a ROA mutatókat tekintve, átlagosan szignifikánsan jövedelmezőbbek, mint az iszlám bankok. EL MASSAH és AL-SAYED (2015) 5 iszlám és 11 nyugati típusú bank adatait elemezve, arra az eredményre jutottak, hogy az utóbbiak a 2008-2014 közötti időszakban, a jövedelmezőség és a fizetőképesség terén erősebbek voltak, viszont az iszlám típusúak mégis likvidebbek.

SAMAD és HASSAN (2000) szerint viszont nincs eltérés az iszlám és szokványos bankok gazdasági teljesítménye között Malajziában. Továbbá BADER et al. (2008), CEVIK és CHARAP (2011) is egyetértenek abban, hogy nincs szignifikáns különbség a két banktípus teljesítménye között. JAFFAR és MANARVI (2011) a 2005-2009-ig tartó periódusban vizsgáltak meg 5-5 pakisztáni bankot a két eltérő típusból. Az eredményeik azt támasztják alá, hogy az iszlám bankok megfelelő tőkével rendelkeznek és likvidebbek, míg a nyugati típusúak úttörők a menedzsment minősége terén, ugyanakkor mindkét banktípus majdnem egyformán teljesít az eszközök minősége vonatkozásában.

Ezeket a vizsgálati eredményeket összegezve látható, hogy kevés tanulmány jutott arra a következtetésre, hogy nincs szignifikáns eltérés az iszlám és nem iszlám pénzügyek között, ugyanakkor az is valószínűsíthető, hogy ezek az eredmények az átlagostól eltérő körülmények között születtek.

ANYAG ÉS MÓDSZER

A munkánk során elsősorban arra kerestük a választ, hogy milyen eltérések fedezhetők fel az iszlám és a nyugati típusú (hagyományos) bankok jövedelmezősége között. Pakisztánt azért választottuk mintául, mert mindkét fajta pénzügyi intézet típus megtalálható az országban. A vizsgált bankok esetében rendelkezésemre állt a Pakisztáni Nemzeti Bank (State Bank of Pakistan) 2011-2015 közötti időszakot felölelő elemzése (SBP, 2016), amely alapján a következő bankok kerültek kiválasztásra:

- az iszlám bankok közül az Allied Bank Ltd., az Askari Bank Ltd., a Bank of Alfalah Ltd., a First Women Bank Ltd. és a Sindh Bank Ltd.
- míg a nyugati típusúak közül a Deutsche Bank AG., a Citi Bank N.A., az Industrial and Commercial Bank of China Ltd., a HSBC Bank Oman S.A.O.G. és a The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, LTD.

Az elemzést a Du Pont rendszert használatával, a független kétmintás t-próba alkalmazásával végeztük el az egyes intézmények jövedelmezőségi adatait felhasználva. A kapott eredményeket értékelve, következtetéseket vontunk le a bankok teljesítményére vonatkozóan, valamint a jövőre nézve további feladatokat határoztunk meg a témában való tartósabb elmélyedés érdekében.

EREDMÉNYEK

A Du Pont elemzés alkalmazása során alapvetően a két különböző (hagyományos és iszlám) pénzügyi rendszer jövedelmezőségi jellemzőinek változását vizsgáltuk, hogy megállapíthassuk mely tényezők, és hogyan gyakoroltak hatást az eszköz (ROA) és a sajáttőke (ROE) arányos hozamra, és milyen eltérések keletkeztek (*1. táblázat*).

1. táblázat: **A hagyományos és az iszlám bankok jövedelmezőségi mutatóinak összehasonlítása**

Mutató	Levenes's F	T	Átlag különbség	Alsó intervallum	Felső intervallum
ROA	7,861	1,232	0,355	-0,134	0,844
ROE	0,664	1,982*	0,549	0,277	1,015
ROS	5,728	0,491	0,159	-0,399	0,718
Eszközök forgási sebessége	14,499	4,384***	1,077	0,661	1,494
Saját tőke multiplikátor	1,515	4,626***	1,107	0,705	1,509

Megjegyzés: ***, **, * esetében a p-értékek referencia szintjeit jelöltük rendre 1%, 5% és 10%-al.

Forrás: Saját számítások a vizsgált banki beszámolóik adatai alapján.

A vizsgálati eredményekből kitűnik, hogy a ROE mutatók estében szignifikáns különbség mutatkozik az iszlám és nyugati típusú bankok jövedelmezősége között a t-próba eredményei alapján (*1. táblázat*). Az SPSS-ben kiszámolt leíró statisztika szerint az iszlám bankok átlagos ROE értéke (15,046%), ami a vizsgált időszakban lényegesen nagyobb, mint a hagyományos bankok középértéke (8,092%). Mindez azt jelenti, hogy az iszlám bankok jövedelmezőbbben használják fel a tulajdonosi tőkét. Másként fogalmazva, nagyobb arányú hozamra tehetnek szert az iszlám pénzügyintézetek tulajdonosai, mint a hagyományosoké egy egységnyi saját tőke felhasználásával. A ROA, és a ROS mutatók esetében nincs szignifikáns különbség az eszköz-felhasználás eredményessége között a vizsgált időszakban.

Az összes eszköz forgási sebességének átlagaival kapcsolatban az állapítható meg, hogy a t-próba esetében kisebb a p-érték az elfogadott referencia szintnél, tehát szignifikáns eltérés mutatkozik a két banktípus között az összes eszköz egy egységének felhasználásával elérhető árbevétel terén. Az iszlám bankok értékeinek átlaga (8,143%) magasabb, mint a konvencionális pénzügyintézeteké (5,305%), tehát az előbbieket hatékonyabban használják fel a rendelkezésükre álló eszközeiket.

A saját tőke multiplikátor esetében is szignifikáns az eltérés a két banktípus között, mivel egy egységnyi saját tőkével több egységnyi eszközt lehet kezelni (mozgatni) az iszlám bankoknál. Mivel az utóbbiak átlaga (14,105%), ami meghaladja a hagyományos pénzügyintézetek átlagát (5,978%), azaz az eredmények alapján úgy tűnik, hogy nagyobb kockázattal jelentő tőkeáttétellel dolgoznak.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A független kétmintás t-próba alapján három állítás fogalmazható meg az iszlám és nyugati típusú bankok Du Pont rendszer szerint történő összehasonlítása eredményeként:

1. Az iszlám bankok jövedelmezőbbben használják fel a tulajdonosi tőkét (sajáttőke), másként fogalmazva nagyobb arányú hozamra tehetnek szert az iszlám pénzügyi intézetek tulajdonosai, mint a hagyományosoké egy egységnyi saját-tőke felhasználásával.
2. Az iszlám pénzügyi intézetek hatékonyabban használják fel a rendelkezésükre álló eszközeit, mint a hagyományos társaik.
3. Egy egységnyi saját tőkével több egységnyi eszközt kezelnek (mozgatnak) az iszlám bankok, mint a hagyományos hitelintézetek.

Az előzőek alapján a három pénzügyi mutatónál szignifikáns eltérés jelentkezett a két banktípus között, mégpedig a saját tőke hozama (ROE), az összes eszköz forgási sebessége és a saját-tőke multiplikátor esetében. A Du Pont rendszer alapján ez az eredmény arra enged következtetni, hogy a már korábban említett összefüggés szerint ($ROE = ROS \times \text{Összes eszköz forgási sebessége} \times \text{Sajáttőke multiplikátor}$) két szignifikáns különbséget felmutató ráta is befolyásolja a ROE értékét. Ebből következően ennél a mutatónál is szignifikáns eltérést fedezhetünk fel. A vizsgált időszakokra vonatkozóan, az alkalmazott módszereket figyelembe véve, megállapítható, hogy az iszlám hitelintézetek eredményesebbek a nyugati típusúaknál. A magasabb jövedelmezőséget pedig számításaink alapján a hatékonyabb eszközfelhasználásnak és a magasabb tőkeátételnek köszönhetik.

Ami a javaslatot illeti, érdemesnek tartjuk a témát további vizsgálatokkal, másféle módszerekkel, más ágazati szemszögből megvizsgálni, lásd ERDEI et al. (2016) és NOVOTNY et al. (2018). A különböző pénzügyi kultúrák megismerése esetében, csökkenthető lenne azok száma, akik nem rendelkeznek megfelelő tájékozottsággal az iszlám bankokkal kapcsolatban.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A publikáció elkészítését az EFOP-3.6.1-16-2016-00022 számú projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) BADER, M.K.I. et al. (2008): Cost, revenue and profit efficiency of Islamic versus conventional banks: international evidence using data envelopment analysis. *Islamic Economic Studies*. Vol. 15. No. 2. pp. 23-76. (2) CEVIK, S. – CHARAP, J. (2011): The Behaviour of Conventional and Islamic Bank Deposit Returns in Malaysia and Turkey. *International Monetary Fund*. (3) DUSUKI, A.W. – ABDULLAH, N.I. (2007): Why do Malaysian customers patronise Islamic banks? *International Journal of Bank Marketing*. Vol. 25. No. 3. pp. 142-160. (4) EL MASSAH, S. – AL-SAYED, O. (2015): Banking Sector Performance: Islamic and Conventional Banks in UAE. (5) ERDEI, E. – POPP, J. – OLÁH, J. (2018): Comparison of time-oriented methods to check manufacturing activities and an examination of their efficiency. *Logforum*. Vol. 14. No. 3. pp. 371-386. (6) HANIF, M. et al. (2012): Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Pakistan. *International Research Journal of Finance & Economics*. No. 83. (7) IMAM, P. – KPODAR, K. (2010): Islamic Banking: How Has it Diffused? *IMF Working Paper*. Vol. 10. No. 195. pp. 3-7. (8) IQBAL, A. (2012): Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research*. Vol. 12. No. 5. (9) JAFFAR, M. – MANARVI, I. (2011): Performance comparison of Islamic and Conventional banks in Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research*. (10) JOHNES, J. et al. (2009): The efficiency of Islamic and conventional banks in the Gulf Cooperation Council (GCC) countries: An analysis using financial ratios and data envelopment analysis. *LUMS Working Papers Series*. No. 2009/023. (11) KAMARUDDIN, B.H. et al. (2008): Assessing production efficiency of Islamic banks and conventional bank Islamic windows in Malaysia. *International Journal of Business and Management*. Vol. 1. No. 1. pp. 31-48. (12) MOKHTAR, H.S.A. et al. (2008): Efficiency and competition of Islamic banking

in Malaysia. Humanomics. Vol. 24. No. 1. pp. 28-48. (13) NOVOTNY, A. – LORÁNT, D. – CSÁFOR, H. (2015): Applying RFID technology in the retail industry – Benefits and concerns from the consumer's perspective. Amfiteatru Economic. Vol. 17. No. 39. pp. 615-631. (14) OBAIDULAH, M. (1999): Islamic Risk Management: Towards Greater Ethics and Efficiency. International Journal of Islamic Financial Services. Vol. 3. No. 4. pp. 295-311. (15) SAMAD, A. – HASSAN, M.K. (2000): The performance of Malaysian Islamic bank during 1984-1997; an exploratory study. Thoughts on Economics. Vol. 10. No. 1-2. pp. 7-26. (16) SARKER, M.A.A. (1999): Islamic Banking in Bangladesh: performance, problems, and prospects. International Journal of Islamic Finance Services. Vol. 1. No. 3. pp. 15-36. (17) (SBP) State Bank of Pakistan annual Reports (2016): <http://www.sbp.org.pk/reports/annual/> (letöltve: 10.11.2016.) (18) YUDISITIRA, D. (2004): Efficiency in Islamic banking: an empirical analysis of eighteen banks. Islamic Economic Studies. Vol. 12. No. 1. pp. 1-19.

SZERZŐK:

Horváth Tímea Zsuzsa

Nemzetközi gazdálkodási BA hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
tirincsek@gmail.com

Dr. habil Máté Domicián

egyetemi docens
Debreceni Egyetem Műszaki Kar
domician.mate@eng.unideb.hu

*A publikáció megjelenése az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
projekt támogatásával valósult meg.*

AZ FTC ZRT. SPORT ÉS GAZDASÁGI EREDMÉNYESSÉGÉNEK VIZSGÁLATA**THE INVESTIGATION OF SPORTS AND ECONOMIC EFFICIENCY
AT FTC FOOTBALL ENTERPRISE***Koroknay Zsuzsa, Bácsné Bába Éva***ÖSSZEFOGLALÁS**

Az FTC Labdarúgó Zártkörűen Működő Részvénytársaság Magyarország egyik legnagyobb múltú labdarúgó csapatát működtető gazdasági társaság. A sportvállalkozások kettős célrendszerében a sportsikerek mellett a hatékony gazdasági működés jelenhet meg. Jelen vállalkozás sportsikerei elvitathatatlanok, hiszen a legsikeresebb magyar labdarúgó csapatról van szó, amely ez elmúlt nyolc szezonban is kimagasló eredményeket ért el magyar viszonylatban. Sportsikerei mellett jelen kutatásban vállalkoztunk gazdasági működésének feltérképezésére is, ami során rövidtávú fizetőképességét és jövedelemtermelő képességét vizsgáltuk meg 2011-2017 közti időszakban. Összességében elmondható, hogy a vizsgált időszakban rövidtávú fizetőképessége kedvezőtlenül alakult, fizetési nehézségei léphettek fel, ám szükséges megemlíteni, hogy nagymértékű elhatárolással rendelkezik a vállalkozás, ami árnyalja ezt a képet. Jövedelmezőségi helyzetéről pedig elmondható, hogy az elmúlt hét évben saját tőke hozama kedvezően alakult.

Kulcsszavak: sportvállalkozás, sportsikerek, rövidtávú fizetőképesség, jövedelmezőség

ABSTRACT

The FTC Football PLC is operating the one of the largest football club with history in Hungary. The sports companies have a dual target system, which includes sports success and efficient economic activity. The FTC's sport successes are indisputable, since it is the most successful Hungarian football team. It performed with distinction in the last eight football seasons. In addition to sport successes, we also undertook to present the PLC's economic operation, in the course of the research we examined the short-term solvency and income generating capacity between 2011 and 2017. In summary we can tell that the short-term solvency was unfavourable during the period under investigation. In the other hand it is necessary to mention that the company has a large delimitation, which shades this picture. And in terms of profitability we can tell that return on equity was quite favourable in the last seven years.

Keywords: sports company, sport success, short-term solvency, profitability

BEVEZETÉS

A sport gazdasági jelentősége folyamatosan növekszik, amelyet számos kutatás igazol. Nemzetgazdasági súlya az elmúlt években szintén növekedett, és egyre többen vesznek részt a sport iparágában, legyen szó sportvállalkozásokról, sportegyesületekről vagy akár egyszerű munkavállalókról a sport területein. A mai sportéletben a legjelentősebb szerepet a labdarúgás kapja, hiszen világ szinten, Európában és hazánkban is az egyik legnépszerűbb és leginkább „elüzletiesedett” sportágak egyike (BÁCSNÉ, 2017; BÁCSNÉ et al., 2018).

A vizsgálat tárgyául a Ferencvárosi Torna Club került kiválasztásra, mert ma Magyarországon ez az egyik olyan labdarúgó klub, amire etalonként tekinthetünk. Nagy hagyományokkal és sok sportsikerrel rendelkezik, többek között huszonkilenc bajnoki elsőséggel, amivel a legsikeresebb magyar labdarúgó csapat a hazai bajnokság esetében. Azért is választottuk ezt a sportentitást, mert elsőosztályú labdarúgó csapatát gazdasági társaságként működteti, így sporteredményei mellett, sportvállalkozási tevékenysége is vizsgálható.

A vizsgált időszak 2011-től kezdődik, ami két szempontból is érdekes. Ebben az évben történt az FTC Zrt. tulajdonosváltása, amikor is az anyaegyesület lett 99%-ban az FTC Zrt. többségi

tulajdonosa. Továbbá ebben az évben került bevezetésre a látványcsapatsportágak támogatása (TAO rendszer), ami jelentős pénzforrást biztosított az akkori öt, ma már hat kiemelt sportág számára (labdarúgás, kézilabda, kosárlabda, jégkorong, vízilabda, röplabda).

Kutatásunk célja az volt, hogy Magyarországon egy sportsikerekkel rendelkező futballtársaság sport- és gazdasági eredményességét elemezzük.

ANYAG ÉS MÓDSZER

A kutatása anyagának egy részét – a sportsikerek vizsgálatához szükséges adatokat – a klub honlapján, valamint a Magyar Labdarúgó Szövetség honlapján található korábbi eredmények adatai adják. A sportsikerek csak magyar viszonylatban kerülnek bemutatásra, ugyanis a Ferencvárosi TC a vizsgált időszakban nem ért el nemzetközi eredményeket. Ezen esettanulmányt egy benchmarking elemzéssel egészítettük ki, amelyben az elmúlt években részvénytársasági formában működtetett csapatok (DVSC és MTK) eredményeivel hasonlítjuk össze az FTC Zrt. adatait öt éves távlatban.

A kutatási anyag másik részét az FTC Zrt. 2011-2017 közötti éves beszámolóit (mérleg, eredménykimutatás, kiegészítő melléklet) adják. Ezek alapján a vállalkozás vagyoni helyzetét és pénzügyi eredményességét (rövidtávú fizetőképesség, jövedelmezőség) vizsgáltuk meg.

A kutatási módszer esettanulmány, benchmarking elemzés, valamint dokumentum- és pénzügyi elemzés volt. VERCSEG (2001) alapján, az esettanulmány nem más, mint egy közösségi folyamat vagy akció rendszerezett leírása, dokumentálása és elemzése, szakmai reflexiója. Egy másik megközelítésben az esettanulmány egy leírás egy valamilyen szempontból egyedi jelenségről, mely szólhat akár egy szervezetről vagy folyamatról is (SZÚCS et al., 2014). Ez a módszer lehetőséget adott egy sportszervezet eredményességének vizsgálatára is, mivel egy adott folyamatot rendszerezetten dokumentáltunk, és szakmai következtetéseket vontunk le. A benchmarking egy összehasonlító elemzés, ami során a szervezetek működésének meghatározott területeit vetjük össze egy megadott szempontrendszer alapján (KÓRÓDI, 2011). Ezt a fajta kutatási módszert az egyes szervezetek maguknak, leginkább a meghatározott célok elérése érdekében, vagy működés fejlesztése érdekében alkalmazzák. Ám külső szemlélőként is érdekes összehasonlítás lehet a kompetitív benchmarking, hiszen meghatározott teljesítménymutatók alapján értékelhetjük a vizsgált sportvállalkozást a versenytársaihoz képest (KÓRÓDI, 2011).

Az éves beszámolókat először dokumentumelemzéssel vizsgáltuk meg, azaz a szövegben található összefüggések feltárása, és strukturált formába rendezése történt. A kutatás retrospektív, vagyis már korábban elkészült iratok utólagos felhasználásán alapult (MAYER, 2011). Ezt követően pedig a mérleg, eredménykimutatás és kiegészítő melléklet adatai alapján pénzügyi elemzést hajtottunk végre, amely alkalmas a vállalkozás eszközeinek és forrásainak, valamint eredményeinek vizsgálatára, és az adatok alapján értékelhettük a vállalkozás vagyoni-, pénzügyi-, jövedelmezőségi helyzetét és működési tevékenységét (ZÉMÁN – BÉHM, 2016).

EREDMÉNYEK

A futballvállalkozások stratégiájában egyértelműen megtalálható a sportsikerekre való kritériumok meghatározása. A bajnokság minden csapata a szezon elején elmondja különböző fórumokon, hogy milyen teljesítményt is tűzött ki célul az éppen aktuális szezonban. A Ferencváros esetében – a hagyományokra való tekintettel, valamint a szurkolói elvárásoknak megfelelően – a kitűzött cél a bajnokságban a tabella elején (1-3 legalább) végezni. A feljutás (2009/2010-es szezon) utáni szezonban „újoncként” sikerült a hetedik helyen végeznie a csapatnak (I2). A Fradi hazai sorozatokban való szereplését következő éveken az *1. táblázat* mutatja be. Látható, hogy az elmúlt nyolc szezonban egyszer nem sikerült csak a tabella első felében végezni, viszont bajnokságot is „csak” egyszer tudott nyerni az FTC. A Magyar Kupában a vizsgált idő-

szak kezdetén nem jutott el a sorozat végéig, majd 2014-2017 között háromszor is sikerült elhódítania a kupát Magyarországon.

1. táblázat: Az FTC sportsikerei az elmúlt 8 szezonban

Megnevezés	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Bajnokság	3. hely	11. hely	5. hely	3. hely	2. hely	1. hely	4. hely	2. hely
Magyar Kupa	5. forduló	nyolcad-döntő	2. forduló	nyolcad-döntő	1. hely	1. hely	1. hely	legjobb 64
Liga Kupa	csoporkör	csoporkör	1. hely	elődöntő	1. hely	-	-	-
Szuper Kupa	-	-	-	-	igen	igen	nem rendezték meg	

Forrás: Saját szerkesztés I1 és I2 alapján

Ezen adatok összegyűjtése mellett, az elmúlt szezonokban részvénnyártársaságként működő DVSC és MTK csapatok bajnoki helyezését gyűjtöttük össze (I2), annak érdekében, hogy tevékenységi profiljuk szerinti, azaz sporttevékenységük sikeressége szerinti összehasonlítást tehesünk (2. táblázat).

2. táblázat: Tevékenységi profil összehasonlítása

Bajnoki szezon	FTC	MTK	DVSC
2017/2018	2. hely	1. hely (NB II)	5. hely
2016/2017	4. hely	11. hely	8. hely
2015/2016	1. hely	4. hely	3. hely
2014/2015	2. hely	3. hely	4. hely
2013/2014	3. hely	8. hely	1. hely

Forrás: Saját szerkesztés I2 alapján

A Ferencvárosi TC az elmúlt 5 szezonban rendre a legjobb csapatok között szerepelt (1-4. hely). A Debreceni VSC az utolsó nyert bajnoki szezon óta folyamatosan romló sporteredményeket mutat, és az elmúlt két szezonban csak a középmezőnyben sikerült végeznie. Az MTK csapata esetében az elmúlt öt évben a dobogó (3.) volt a legjobb eredmény, majd azt követően egyre rosszabbul teljesített, így a 2016/17-es bajnoki szezonban kiesett az NBI-ből; ám a másodosztályban csak egy évet töltött, azonnal vissza is került az első osztályú bajnokságba. Ezek alapján látható, hogy a három csapat közül a Fradi eredményessége a legjobb, majd a DVSC következik és legkevésbé eredményes az MTK.

A gazdasági elemzéshez egy adatbázist alakítottunk ki, ami tartalmazza az FTC Zrt. elmúlt hét évi pénzügyi adatait (2011-2017). Az adatbázis alapját a vállalkozás mérlege és eredménykimutatása adta. A mérlegben megfigyelhetők azok a változások, amik a stadion átadásához köthetők. Ilyen változás például a tárgyi eszközökön belül, a kapcsolódó vagyoni értékű jogok ugrásszerűen növekedése 2015-re, körülbelül 826 millió forintra, ami a legutóbbi évben már 886,5 millió forintot is elérte. Ezzel összefüggésben megfigyelhető a pénzeszközök ugrásszerű csökkenése a stadion átadásának évében, hiszen az erre a célra elkülönített pénzeszközök eszközbevonás útján a befektetett eszközök közé kerültek.

A másik szembetűnő jelenség a mérlegben az immateriális javakon belül, a vagyoni értékű jogok változása (3. táblázat). A kiegészítő mellékletben találhatóak alapján elmondható, hogy ezen a soron lényegében a játékosok értéke kerül feltüntetésre. A 3. táblázatban jól látható, hogy az immateriális javak döntő hányadát a játékosjogok elszámolása adja, ezek mellett szellemi termékek és egyéb vagyoni értékű jogok is vannak feltüntetve kisebb mértékben.

3. táblázat: **Vagyoni értékű jogok változása (ezer forintban)**

Mutató megnevezése	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Vagyoni értékű jogok (ezer Ft)	1 050	227 130	139 095	154 689	149 147	115 132	542 199
Játékjogok (ezer Ft)	-	227 130	139 095	150 876	146 436	102 385	529 435
Játékjogok/Immateriális javak (%)	-	97,53%	93,57%	80,63%	84,74%	78,70%	96,95%

Forrás: Saját szerkesztés

A forrás oldalon a saját tőke és idegen tőke viszonyának megállapítására két mutatók képezünk (4. táblázat) az egyik mutató a tőkefeszültség, ami az idegen tőke és saját tőke arányát mutatja meg. A kapott adatok azt mutatják, hogy a vállalkozás forrásösszetételében az idegen tőke legalább háromszor nagyobb a saját tőkénél, aminek a háttérében az éppen 2011-ben bevezetett TAO támogatás miatti elhatárolások állhatnak.

A másik mutató a tőkeerősség, ami a saját tőke arányát mutatja meg az összes forráshoz képest. A 4. táblázatban a tőkeerősségi mutatóhoz tartozó adatok azt mutatják, hogy a vizsgált időszakban ezen mutató értékei egy görbét írnak le. A 2013-as év a görbe csúcsa, amikor a legnagyobb hányadot képezte a saját tőke részaránya, majd ezt követően folyamatosan csökkent. A két mutatót együtt vizsgálva megállapítható, hogy a vállalkozás forrás oldalán az idegen tőke aránya meghatározóbb, ezen belül is a passzív időbeli elhatárolások jelentősége növekedett folyamatosan, a TAO támogatások miatt.

4. táblázat: **Forrás oldali mutatók**

Mutató megnevezése	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Tőkefeszültség	21,98	-3,28	3,79	4,99	7,46	8,91	9,41
Tőkeerősség	4,35%	-43,81%	20,88%	16,70%	11,82%	10,09%	9,60%

Forrás: Saját számítások

A rövidtávú fizetőképesség (5. táblázat) esetében a vállalkozás forgóeszközeit a rövidlejáratú kötelezettségekhez viszonyítjuk. Ha a két tényező különbségét nézzük, akkor a nettó forgótőke értékét kapjuk meg, azaz a forgóeszközöknek azon részét, ami nincsen lekötve rövid lejáratú kötelezettségekkel. A vállalkozás nettó forgótőkéje a vizsgált időszakban – 2011-et kivéve – folyamatosan negatív értéket mutat (ráadásul folyamatosan növekvőt), ami alátámasztja azt, hogy a vállalkozás esetében nem áll fenn az illeszkedés elve.

5. táblázat: **Rövidtávú fizetőképesség vizsgálata**

Mutatók megnevezése	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nettó forgótőke (ezer Ft)	377 072	-288 202	-292 914	-171 601	-404 837	-562 729	-1 038 021
Általános likviditási mutató	1,65	0,72	0,66	0,86	0,55	0,49	0,40
Likviditási gyorsráta	1,64	0,71	0,64	0,86	0,55	0,49	0,40
Készpénz szintű likviditási mutató	0,46	0,55	0,31	0,49	0,42	0,27	0,11

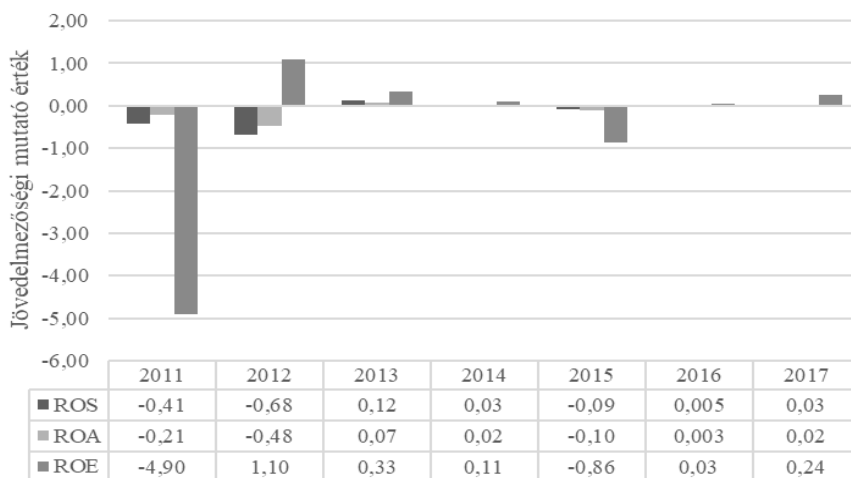
Forrás: Saját számítás

Az általános likviditási mutató esetében az összes forgóeszközt osztjuk el a rövid lejáratú kötelezettségekkel. Ezen mutató elfogadható értékének tekintjük, ha a kapott hányados 1,3-1,7 közé esik. Jelen sportvállalkozás esetében 2012-től ez egyik vizsgált évben sem következett be, az elfogadható érték alatt alakult a hányados, így fizetési nehézségek állhattak fenn.

A likviditási gyorsráta esetében, a forgóeszközök számbavételekor nem vesszük figyelembe a vállalkozás legkevésbé likvid eszközeit, a készleteket. Jelen esetben ez 2014 után nem jelent különbséget az általános likviditási mutatóval szemben, hiszen a vállalkozásnak csak a vizsgált

időszak első három évében voltak készletei. Ám ezen mutató esetében már az elfogadható értékek alacsonyabban (0,8-1,0 között), és a 2011-es és 2014-es évben ezen értékhatárok közé esik, ám a további években szintén az elfogadható értékhatár alatt vannak a mutató kapott eredményei. Készpénzszintű likviditás esetében a vállalkozás forgóeszközei közül csak a leglikvidebb eszközöket vesszük számításba a hányadosképzés során, azaz az értékpapírokat és pénzeszközöket. Ezen mutató esetében az elfogadható érték 0,25-0,30 között mozoghat. Az 5. táblázatban látható, hogy a mutatóra kapott értékek a vállalkozás esetében a vizsgált időszakban – 2016 kivételével – az elfogadható értékhatár fölött, míg a 2017-es évben az elfogadható értékhatár alatt vannak.

Ezek alapján elmondható, hogy a vállalkozás azonnali kifizetéseinek szinte minden évben eleget tud tenni. Mindhárom mutató figyelembevétele alapján azonban azt lehet elmondani, hogy a vállalkozás rövidtávú fizetőképessége nem kielégítő, lehetnek fizetési nehézségei.



1. ábra: Jövedelmezőségi mutatók

Forrás: Saját számítások

A jövedelmezőségi mutatók (1. ábra) esetében az árbevétel arányos-, eszköz arányos- és saját tőke arányos jövedelmezőség került kiszámításra. Mindhárom mutató esetében a választott eredménykategória az adózott eredmény volt. A ROS mutató esetében látható, hogy a vizsgált időszak első két évében, valamint 2015-ben veszteséges volt a vállalkozás, így negatív értékeket kaptunk. Összességében azt lehet elmondani, hogy a vállalkozás az árbevételének csak alacsony százalékát (maximum 12%-ot) volt képes eredményként realizálni a vizsgált időszakban.

A ROA mutató esetében a kapott értékek alapján elmondható, hogy a vállalkozás maximum 7%-os eredményt képes elérni az összes eszközének felhasználásával, ami kedvezőtlen eszközgazdálkodást mutat, főleg annak tükrében, hogy vagyona folyamatosan növekszik.

A sportvállalkozás esetében a ROE mutató kedvezően alakult a vizsgált időszakban – kivétel természetesen a veszteséges két év (2011, 2015) és az azt követő „stabilizációs” év (2016); ahol a vállalkozás működési ráfordításai és pénzügyi műveletek ráfordításai igen magasak voltak. Ezt a két évet leszámítva az adózott eredmény kedvező részarányt birtokolt a vállalkozás saját tőkéjén belül, ami pozitív, hiszen ezekben az esetekben nyereséges, és növekvő saját tőkét figyelhetünk meg.

A három mutató közötti összefüggéseket figyelembevéve elmondható, hogy a vállalkozás alacsony saját tőke hozamának alakulásának háttérében az alacsony árbevétel arányos jövedelmezősége áll.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az FTC Magyarország egyik legnagyobb múltú labdarúgó csapata, melynek sikere megkérdőjelezhetetlen, hiszen a legsikeresebb magyar labdarúgó csapatról van szó, amely ez elmúlt nyolc szezonban is kiváló eredményeket ért el magyar labdarúgó versenysorozatokban. Összehasonlítva a bajnokságban szintén zártkörű részvénytársaságként működő DVSC és MTK labdarúgó csapatok eredményességével elmondható, hogy jobb sporteredményeket ér el a Ferencvárosi TC. Sportsikerei mellett jelen vizsgálatunkban a sportentitás gazdasági működését, azon belül rövidtávú fizetőképességét és jövedelemtermelő képességét vizsgáltuk meg. Összességében elmondható, hogy 2011 és 2017 között a vállalkozás rövidtávú fizetőképessége kedvezőtlenül alakult. Az általános likviditási mutató és likviditási gyorsráta esetében a kapott mutatóértékek nem esnek az elfogadható értékhatáron belülre. Ezzel szemben készpénzszintű likviditása szinte minden évben az értékhatáron felül van, ami alapján elmondható, hogy a vállalkozás képes azonnali kifizetéseknek eleget tenni. Ám mindezek mellett szükséges megemlíteni, hogy nagymértékű elhatárolással rendelkezik a vállalkozás, ami árnyalja ezt a fizetési képet. Jövedelmezőségi helyzetéről megállapítható, hogy az elmúlt hét évben a vállalkozás elég hatékonyan képes a tulajdonosi tőkéből eredményt generálni. Azonban ez tovább növelhető, ha a vállalkozás képes költségeit kontrollálni, így növelve árbevétel arányos jövedelmezőségét, ami kihatással van a saját tőke hozamára.

FELHASZNÁLT IRODALOM

(1) KÓRÓDI M. (2011): Turizmus kutatások módszertana. Pécsi Tudományegyetem, Pécs. (2) MAYER P. (2011): Dokumentumelemzés in Turizmus kutatások módszertana (Szerk.: KÓRÓDI M.). Pécsi Tudományegyetem, Pécs. (3) SZÜCS I. – SZÖLLŐSI L. – FELFÖLDI J. – BLASKÓ B. – SZÉNÁSNÉ V.N. – KOVÁCS K. – KURMAI V. (2014): Case Study Handbook. Debreceni Egyetem, Debrecen. (4) VERCSEG I. (2001): Esettanulmány készítése. Parola, 2001. évf. 4. szám. (5) ZÉMÁN Z. – BÉHM I. (2016): A pénzügyi menedzsment kontroll elemzési eszköztára. Akadémia Kiadó, Budapest. (6) BÁCSNÉ BÁBA É. (2017): Magyar futballtársaságok szervezeti kérdései. Taylor: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa kutatására Közleményei: 9. évf. 2. szám, pp. 5-13. (7) BÁCSNÉ BÁBA É. – BÁCS B.A. – BÁCS Z. (2018): Hazai professzionális labdarúgó klubok iparági elemzése – A magyar labdarúgás Pénz Ligája 2014-2016. International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS) Vol. 3. No. 5. pp. 284-296. (8) I1: Ferencvárosi TC trófeái. <http://www.fradi.hu/hu/club/trofeak/trofeak/20181217/c/207> (letöltve: 2018.12.20.) (9) I2: Magyar Labdarúgó Szövetség mérkőzés adatbázisa. <http://adatbank.mlsz.hu/> (letöltve: 2018.12.20.)

SZERZŐK:

Koroknay Zsuzsa

Sportközgazdász MSc hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
koroknayzs@gmail.com

Dr. Bácsné Dr. Bába Éva

egyetemi docens
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
bacsne.baba.eva@econ.unideb.hu

A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú „Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c. projekt támogatásával valósult meg.

MAGYARORSZÁGI SERTÉSINTEGRÁCIÓS MODELLEK ÁTFOGÓ GAZDASÁGI ÉRTÉKELÉSE

ECONOMIC OVERVIEW OF HUNGARIAN PIG INTEGRATION MODELS

Marczin Tamás

ÖSSZEFOGLALÁS

Jól látható, hogy a világ mezőgazdaságában a vezető ágazatok egyik fő innovációs lépése az integráción keresztüli összefonódások kiépítése. Ennek oka, hogy nagyobb vevőkört képesek elérni, másrészt ezt a szélesebb fogyasztói réteget sokkal homogénebb termék szortimenttel tudják ellátni. Tehát végső soron piaci lehetőségeiket nagyban javítják az együttműködés által.

A fent említett ágazatok közül kiemelhető a sertésszektor. Európa vezető sertéstartó országában az együttműködés több évtizedes múltra tekint vissza. Alapjait a Római Szerződés 39. cikkelye fektette le, amely a mezőgazdaság hatékonyságának növelését célozta. Az évek során jelentős integrációs modellek jöttek létre ezek egyike a dániai modell, amely mára nagyságrendileg a vertikum 93%-át foglalja magában „Legfőbb ilyen az integrált termelési rendszer, amely pénzügyileg jutalmazza a termelőt a választott feldolgozó sikeréből” (MICHAEL, 2012).

A rendszerváltás előtt hazánk sertéstermelésében jelentős szerepet játszott az 1968-as Új Gazdasági Mechanizmus, amelynek célkitűzése volt többek között a hazai mezőgazdaság hatékonyságának növelése. Ennek köszönhetően egy speciális integrációs forma jött létre. A rendszerváltást követően az ágazat helyzete jelentősen megváltozott. A tulajdonviszonyok átrendeződésével és az új piaci csatornák követelményei által az ágazat versenyképessége nagyban visszaesett. Több törekvés is volt az évek során, azonban ezt a hatást napjainkra sem sikerült maradéktalanul ellensúlyozni.

A fentiek ismeretében célul tűztem ki, hogy a szakirodalom alapján megvizsgáljam a jelentősebb Európai és hazai integrációs tevékenységeket. Ezután pedig javaslatot teyek az esetleges fejlesztési lehetőségekre.

Kulcsszavak: sertés, integráció, hatékonyság, horizontális integráció, vertikális integráció, versenyképesség

ABSTRACT

It can be clearly seen that one of the main innovations in the leading sectors of agriculture in the world is the construction of mergers through integration. The reason for this is that they can reach a larger customer base, and on the other hand, they can supply this broader consumer range with a more homogeneous product range. So, ultimately, their market opportunities are greatly improved by cooperation.

Among the sectors mentioned above, the pig sector can be highlighted. Co-operation with Europe's leading pig farms has a decade-long history. Its foundations were laid down in Article 39 of the Treaty of Rome, which aimed to increase the efficiency of agriculture. Over the years, a major model of integration has been one of these, the Danish model, which today represents 93% of the vertical scale. „The main one is an integrated production system that financially rewards the producer for the success of the chosen processor” (MICHAEL, 2012).

Before the change-over in Hungary, the New Economic Mechanism of 1968 played a significant role in pig production, the aim of which was to increase the efficiency of domestic agriculture. Thanks to this, a special form of integration has been created. The situation in the sector has changed significantly since the change-over. With the reorganization of ownership and the requirements of new market channels, the competitiveness of the sector has fallen significantly. However, there have been several efforts over the years, and this effect has not been completely counterbalanced by the present.

In the light of the above, I set out to examine major European and Hungarian integration activities using the literature. Then I suggest a possible development opportunity.

Keywords: pig, integration, efficiency, horizontal integration, vertical integration, competitiveness

BEVEZETÉS

Az integráció a mezőgazdaságban jelentős szerepet tölt be. Általa gazdálkodásunk hatékonyságát nagyban javíthatjuk. A sertéságazatot vizsgálva jellemzően kétféle integrációs formát lehet elkülöníteni, ezek a vertikális és horizontális irányok. A vertikális integrációt más néven felülről szervezett formának is nevezhetjük. „Ahogy egyre közelebb jutunk a vertikális integrációhoz, annál inkább csökken a koordinált-integrált egységeknek, szervezeteknek a függetlensége, ugyanakkor a kockázata is. Minél szorosabb a kapcsolat, annál nagyobb a biztonság, de a függetlenség bizonyos fokú feladása is.” (SZABÓ, 2002). Ebben az esetben a különböző szinten lévő tagok egyfajta ellátási láncot hoznak létre, amely általában a fogyasztó által befolyásolt napjainkban.

A horizontális integráció esetében jellemzően a lánc egy adott pontján elhelyezkedő résztvevők alakítják ki az együttműködést, ezért is nevezik ezt a modellt alulról szervezett integrációnak. Ebben az esetben a legfontosabb jellemző az „egységben az erő” megléte, tehát az együttműködés által a termelők könnyebben tudnak piacra lépni, másrészt termékeik egyöntetűbbek nagyobb volumenűek lehetnek. „Megállapítható, hogy ágazati szempontból az integráció lenne kívánatos. Mivel termelői csoport elvileg összefogja az árualapra vonatkozó információkat (értékesítés várható ideje, minőség, hely), tagok között belső koherenciát teremt, betartatja a tagi értékesítési fegyelmet, könyvelési és adminisztrációs háttérrel biztosít, logisztikai tervezést végez, finanszírozási segítséget nyújt.” (MARCZIN, 2018).

A hazai sertésszektor vizsgálva megállapítható, hogy mindkét modellre láthatunk évek óta sikeresen tevékenykedő példát. Azonban a teljes állomány figyelembe véve jelenleg alacsonynak mondható az integráció aránya.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Adatgyűjtésem során felhasználtam az egyetemi könyvtárakban található nyomtatott kiadványokon kívül az internetes adatbázisokban fellelhető szakirodalmi forrásokat is. Ennek során a KSH, AKI, FAO, Science Direct, Scopus, Google Scholar és Web of Science adatbázisaiban kerestem különféle magyar és angol kulcsszavak szerint, mint pl. sertésintegráció, ellátási lánc, pork supply chain, integration, development, problems with integration, european pork production. A lekérdezett eredményeket excel adatbázisban összesítettem és ez alapján végeztem el az irodalmak feldolgozását.

EREDMÉNYEK

„A sertéságazat, mint minden ágazat arra törekszik, hogy folyamatosan növelje hatékonyságát. Példa kedvéért köztudott, hogy a szezonális hatás jól láthatóan jelen van. Hatásainak mérésére szükséges egy, a teljes szektort átfogó nemzeti adatbázis, amely a termelésváltozásokat értékeli éveken keresztül az időszakokat és az üzemméretet is figyelembe véve.” (STALDER, 2013).

A rendszerváltás előtt a hazai sertéságazatban egy jól szervezett vertikális integráció volt megfigyelhető. Ebben az időszakban az ágazatot nagyban segítette, hogy a megtermelt sertéseknek korlátlan piaca volt a KGST tagállamaiban. Fontos tényező volt az is, hogy feldolgozott hús teljes mértékben állami csatornákon keresztül került elosztásra. Az eloszlás történhetett a hazai piacra emellett a már említett külficra. Az integráció és az azon belüli óriási felvevő kapacitás hatására erőteljes növekedés következett be. Ebben az időszakban büszkélkedhetett az egy főre jutó legtöbb sertés címével Magyarország.

„Újdonsága abban rejlett, hogy az éves és középtávú népgazdasági terveket nem bontották le többé vállalatokra, a tervek csak a kormányra és a minisztériumokra nézve tartalmaztak kötelező előírásokat. Az elképzelés az volt, hogy a kormány a központi akarat érvényesítését általában nem közvetlen utasításokkal, hanem ún. közvetett közzgazdasági szabályozóeszközökkel fogja biztosítani. A gazdaság feltételrendszerét az árak, jövedelmek, adók hitelek, kamatok, dotációk, támogatások, devizaszorozók stb. arzenáljával igyekeztek úgy alakítani, hogy a vállalatok kötelező direktívák hiányában is a népgazdasági akaratot megtestesítő tervet teljesítsék.” (VERBÁSZI, 2004).

Napjainkban a magyar sertéságazat elenyésző szerepet tölt be az Európai Unióéban. 2016-os adatok (FAOSTAT) szerint az európai sertésállomány 1,67%-át adtuk. Enne alapján megállapítható, hogy hazánk teljes mértékben árelfogadó szerepet tölt be. Jelenleg a hazai árakat főként a német árkövető rendszer (ZMP) határozza meg. Az árelfogadó hatás tompítására fontos célkitűzés lenne az ágazat számára.

„Ezekre a tényekre kevés objektív, és talán kevés racionális magyarázat is kínálkozik. Főleg abban az összefüggésben, hogy a versenyképességet leginkább meghatározó adottságban, az olcsó abraktakarmány rendelkezésre állásában Magyarország mindkét versenytársunkat jóval megelőzi. Ennek ellenére, a takarmánybázisához képest, Dánia és Spanyolország is sokkal több sertéshúst állít elő, mint hazánk.” (UDOVECZ – NYÁRS, 2009).

A világ sikeres sertésenyésztő országait vizsgálva megállapítható, hogy azok tudnak érvényesülni a világpiacon, akik a teljes termékpályát átfogó integrációt alakítottak ki. „Mára olyan szintre jutott termelésük, hogy a teljes termékpályát szabályozva van emellett jellemzően a hazai nagyüzemeket preferálják a fogyasztók. Az eredmények azt mutatatták, hogy a kínai fogyasztók jellemzően az olyan nagyipari sertésenyésztési rendszereket preferálják, ahol tradicionális sertésfajtákat tenyésztnek, (...). Azok az üzemek, amelyek nagy figyelmet fordítanak az ételminőszer biztonságra, emellett zsírban szegény állandó minőségű húst termelnek szintén kedveltek.” (BARCELLOS et al., 2012).

Európai szinten pedig Spanyolország emelhető ki. Egy átfogó programnak köszönhetően mára Európa vezető sertésartó országává lépett elő, mivel alacsony önköltségen termel, nagy hatékonysággal, nagy mennyiségben, emellett egyenletes minőségben. Hazánk méretéből adódóan nem tud versenyezni velük, azonban az integrációval nagy lépést tehet a felzárkózásért.

„Az Európai Unióhoz történő 2004-es csatlakozás teljesen felkészületlenül érte az ágazatot. Sem a kormányzat nem készítette fel a termelőket a közös piac működésének és a támogatási rendszerek átalakulásának következményeire, sem a termelő-feldolgozó szféra nem tett lépéseket a változó körülményekhez történő alkalmazkodás érdekében. A fejlett sertésartással rendelkező nyugat-európai országokkal szemben Magyarországon nem specializálódtak a gazdaságok. A termelők nagy része saját állományból hagy meg tenyészállatot utánpótlás céljából, ami rendszerint nem járt együtt a természetes hatékonyság javulásával.” (HARANGI-RAKOS, 2013).

A hazai szektorban az évek során több célkitűzés történt a felzárkózásra. Egyik ilyen volt a 85/2002.(IX.18.) rendelet, amely szerepe az akkori ágazati problémák kezelése lett volna.

A rendelet célja termelői csoportok alapítása volt állami felügyelet és támogatás alatt. Megállapítható, hogy a rendelet egyik hibája a támogatási összegek meghatározása volt. Amely nem ösztönözte a volumennövekedést az adott termelői csoportokon belül.

„Minden stratégiai program akkor sikeres, ha átfogó, szakmailag megalapozott, valamint a mérőföldköveit tervszerűen végrehajtják. Az egész mezőgazdaságot átfogó program azért lehetett sikeres, mert ezek a feltételek adottak voltak: az erőforrások központi irányítás mellett valóban oda kerültek, ahova szánták őket, valamint a szakmai programok tervszerűen és ütemezetten kerültek végrehajtásra” (BALOGH et al., 2013).

2015-ben a továbbra is fennálló széttagoltságnak a megoldására az akkori sertésstratégia célul tűzte ki 3-5 termelői csoport létrehozását. Ez a törekvés részben megvalósult, azonban az alap felvetést nem minden pontban sikerült teljesíteni.

A fentiek tükrében azt vizsgáltam, hogy egy termelői csoport milyen szerepet tölt be a hazai vertikumban, emellett a Nyugat-Európai modelleket hogyan lehetne adaptálni a hazai piaci környezetbe.

A feldolgozott szakirodalmi példákban is látszik, Európa szerte számos példa mutatkozik a sikeres sertésintegráció meglétére. Ezek közül szeretném kiemelni Spanyolországot. A „Spanyol csoda” abban öltött teste, hogy évtizedekkel ezelőtt felismerték, hogy az ország növénytermesztésre alkalmatlan területeit sertésletelek létesítésével tudják hasznosítani. A beruházások mellett kialakítottak egy integrált rendszert, amely felülről szervezve 3 „szövetkezésen” keresztül kontrollálja a takarmány beszerzést, emellett a genetikát. Ennek köszönhetően 2018-ban az európai országok viszonylatában a legtöbb sertéssel rendelkeznek, másrészt várhatóan 2019-ben elérik a 30 milliós egyedszámot.

Ezzel szemben a fenti példák jól mutatják, hogy hazánk sertéságazatában jelentős különbségek figyelhetők meg. Jelenleg a magyar állomány több mint 70%-a nagyüzemek kezében van, emellett az 1000 koca feletti telepek is jelentős szerepet vállalnak. Az említett tényezők nagyban segíthetnék a versenyképesség növelését, mivel itt már jobban értelmezhető a homogén termék fogalma. Azonban még ezen a szinten is megfigyelhetők együttműködési problémák. „A magyarországi sertéshús vertikum több tekintetben is jelentős hátránnyal küzd a versenytárs országokkal szemben. A fejlett húsvertikummal rendelkező országokban az elmúlt évtizedben erőteljes koncentráció volt megfigyelhető, míg Magyarországon ugyan nem fokozódott az elaprózódottság, de megmaradt a decentralizáció.” (BALOGH, 2009).

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az előző fejezetekben említett példa jól mutatja, hogy hazánkban jelenleg az integráció hiánya jelentős versenyképességi hátrányt okoz. „Jelenleg a hazai sertésstartás újabb kihívás előtt áll. Európában és Magyarországon is egyszerre erősödik a kereslet a mezőgazdasági termékek iránt az élelmiszerek és a bioenergia piacán. Ugyanakkor az éghajlatváltozás hatására nagyobb a termelés kockázata is. A mezőgazdasági termelés – így a sertéshús előállítás is – a legkockázatosabb termelőtevékenységek közé tartozik.” (BALOGH, 2017). Jól látható, hogy Nyugat-Európában az állattenyésztés szerkezetében erőteljes átszerveződés indult meg. Az utóbbi években a jelentős sertésstartó országok olyan szintű környezetterhelési szintet értek el, amely már a termelés csökkentését ösztönzi. Másrészt a generációváltással egyre kevesebben képzelik el jövőjüket az állattenyésztésben. Az említett problémákat jelenleg hízalás kiszervezéssel orvosolják az „európai kukoricaövezet” országaiban. Mivel hazánk is idetartozik, célszerű lenne az integráció fejlesztése, amelyet a jelenlegi 40% körüli értékről 90% fölé kéne emelni.

Megállapítható, hogy a hazai sertéshús jelenleg is közkedvelt terméknek tekintendő mivel a gabonaalapú takarmányozásnak köszönhetően zsírral jól átszótt húsnak számít, másrészt érzékszervi mutatói is kiemelkedőek. Azonban a jelenlegi versenyképességi hátrányt az árualap alacsony mennyisége és a homogenitás mértéke adja, amelyet az integráció bővítésével lehetne megoldani, így a magyar sertéshús sikeres termékké válhatna.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) MICHAEL, M. (2012): The future of Danish co-operative slaughterhouses, p. 1. <https://www.globalmeatnews.com/Article/2012/04/30/The-future-of-Danish-co-operative-slaughterhouses>
- (2) STADLER, K.J. (2013): Pork industry productivity analysis, National Pork Board, p. 2. <https://www.pork.org/wp-content/uploads/2017/11/2017-pork-industry-productivity-analysis.pdf>
- (3) VERBÁSZI B. (2004): A rendszer tragédiája, Az 1968-as gazdasági reform előzményei, beindítása és kudarca, Tudományos Közlemények. p. 114.
- (4) UDOVE CZ G. – NYÁRS L. (2009): A sertéságazat versenyeseélyei Magyarországon. Állattenyésztés és takarmányozás. 58. évf. p. 454.
- (5) DUTRA DE BRACELLOS, M. – GRUNERT, K.G. – ZHOU, Y. – VERBEKE, W. – PEREZ-CUETO, F.J.A. (2012): Consumer attitudes to different pig production systems: a study from mainland China. Springer Science. p. 2.
- (6) HARANGI-

RÁKOS M. (2013): A társas vállalkozások és egyéni gazdaságok gazdasági szerepének változása, különös tekintettel az állattenyésztésre. Doktori PhD értekezés, p. 61. (7) BALOGH P. – MARCZIN ZS. – POCSAI K. (2013): Termelési integrációk, termelői csoportok a sertéstartásban. p. 144. In: BALOGH P. – NOVOTNINÉ DANKÓ G. (szerk) Versenyképes sertéshizlalás. Szaktudás Kiadó Ház Zrt., Budapest. (8) SZABÓ G.G. (2002): A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban. Közgazdasági Szemle. 69. évf. p. 237. (9) MARCZIN T. (2018): Egy magyarországi sertésintegrációs modell gazdasági vizsgálata az alföldi sertés értékesítő és beszerző mezőgazdasági szövetkezet példája alapján, Diplomadolgozat, Debreceni Egyetem, p. 60. (10) BALOGH P. (2009): Kockázati tényezők feltárása és gazdasági vizsgálata a sertéságazatban, Kutatási pályázat, p. 5. (11) BALOGH P. (2017): A sertéshús-előállítás és -fogyasztás gazdasági elemzése, MTA Nagydoktori értekezés, p. 3.

SZERZŐ:

Marczin Tamás

Gazdasági Agrármérnök MSc, végzett hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
marczintamas@outlook.hu

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
projekt támogatásával valósult meg.*

ADOTT TEJELŐ TEHENÉSZET KOMPLEX GAZDASÁGI ELEMZÉSE**COMPLEX ECONOMICS ANALYSIS OF A DAIRY FARM***Szántó László***ÖSSZEFOGLALÁS**

A tejágazat számos kihívással nézett szembe az elmúlt évek eseményei miatt, amelyek elsősorban a tejtermelőket érintette. A közlemény célja esettanulmányi jelleggel adott vállalkozás példáján keresztül bemutatni, hogy miként változott a tejelő szarvasmarhatartás gazdasági helyzete az elmúlt hét évben, valamint, hogyan hat a technológiai fejlesztés a tejtermelés főbb gazdasági mutatóira. A tanulmány ezen túl összeveti az adott vállalkozás legfőbb mutatóit a magyarországi és európai átlagokkal is.

Primer adatgyűjtésem az állományváltozásra, pénzügyi, számviteli, termelési és technológiai adatokra terjedt ki. Vizsgálataim alapján – melyet a Debreceni Üzemtani Iskola állattenyésztési tervlapjai alapján modellkalkulációban dolgoztam fel – arra jutottam, hogy a célirányosan végzett beruházások által a fajlagos hozamok, a tehénállomány létszáma növekedett az elemzett időszakban. További javulás volt megfigyelhető a takarmány és a humánerőforrás felhasználásával kapcsolatban is, az vállalati gondolkodásmód változtatása által.

Kulcsszavak: tejtermelés, technológiai fejlesztés, gazdasági mutatók, nemzetközi összehasonlítás

ABSTRACT

The dairy sector, particularly milk producers had to face quite a few challenges due to the main events over the past years.

The aim of my study is to present how the economic situation of the analysed dairy farm has changed and how the technological investment affected its main economic indicators for the last seven years. Moreover, the main indicators of the analysed farm were also compared to the national averages and figures of this sector in the EU.

My data collection was primarily focused on the change in the cows' number, financial, accounting, production and technological details. Conducting the research – based on animal breeding pages of the „Debreceni Üzemtani Iskola”- I came to the following conclusion: the specific yields and the number of cows increased in the analysed period after the targeted investments. I also discovered some increase in both in the human resource management and the recipe of feeding the animals. I am convinced the main cause of these changes can be found in the developing approach of the firm concerning.

Keywords: economic indicators, national comparison

BEVEZETÉS

A világ tejtermelése 2016-ban 806,4 millió tonna volt. Ezen termék megtermelt mennyisége folyamatosan növekedett, ami az utóbbi évtizedben még inkább felerősödött a tej és tejtermékek iránti kereslet megnövekedése és a – tejtermelés szempontjából – kedvező időjárási körülmények miatt (VÖNEKI – MÁNDI-NAGY, 2014). 2016-ban az EU-28 adta a világ tejtermelésének 20,3%-át (163,9 millió tonna), amelyre 2013 óta intenzív növekedés jellemző (EUROSTAT, 2016). A magyar tejágazat 2016-ban 1,92 millió tonna tejet termelt, ami az uniós termelésnek csupán az 1,2%-át jelentette. Mint látható, a hazai tejtermelés kis részét képi csak az uniós tejtermelésnek is csak – nincs nagy részesedése a piacnak –, ami miatt sokkal inkább kitéttek a magyar tejvertikum szektorai az ágazati szabályozásoknak illetve tendenciaváltozásoknak, amelyek az elmúlt években történtek.

Oroszország 2014 nyara óta importtilalmat folytat az uniós termékekkel szemben, mely által mind a tagállamok, ennél fogva a magyar tej és tejtermékek felvásárlását megszüntették (BOULANGER et al., 2016). Ennek okán az EU-28 tagjai más felvevőpiacokat kerestek, ahova el tudták adni a termékeiket, és így juttatták el még több terméküket olyan piacokra, ahol eddig a magyar tejtermékeket nagyobb arányban tudták értékesíteni, és ezzel erősödött a konkurens termékek szerepe ezeken a piacon, így nehezítve meg a magyar termékek értékesítését.

2015-ben megszüntették az EU tejpiaci szabályozására szolgáló tejkvóta rendszert is. Ez alapján már nincsenek megkötve a tagállamok abban, hogy mennyi tejet termeljenek, így a fejlettebb – elsősorban nyugat-európai – tagországok, még több tejet tudnak termelni, ezzel is újabb nehézséget okozva azoknak a kevésbé fejlett országoknak – köztük Magyarországnak is –, akik eddig sem érték el az éves kvótamennyiséget (INTERNET 1). Magyarország, csupán a kvótakeret 72-76%-át használta ki az elmúlt években (SZÜCS – SZÖLLŐSI, 2015). A növekvő termelésű országok költséghatékonyabban tudják előállítani a tejet, ezzel még inkább versenyhátrányba kerülnek a hazai termelők.

Az uniós tejtermelés kis részarányát képi csupán a magyar tejágazat valamint az elmúlt években meglévő jelentős – a tejágazatra kiható – változások voltak, amelyek még inkább kitétté tették a tejvertikum szektorait a többi – elsősorban – nyugat-európai tagállamokkal szemben.

Ezen két főbb esemény, valamint a tejpiacon bekövetkező egyéb kereslet és kínálatbeli trendváltozás következtében 2015-2016-ban „tejválság” alakult ki.

A tejtermelésre Magyarországon az a jellemző, hogy kicsi a jövedelmezősége más mezőgazdasági ágazatokkal szemben. Ez két fő okra vezethető vissza: az alacsony felvásárlási árakra, valamint a magas önköltségre. Ezen felvetéseimet támasztja alá BLASKÓ et al. (2012) is, akik még kiegészítik ezt azzal, hogy a magasabb hozzáadott értékkel rendelkező tejtermékek iránti kereslet mértéke csökkenő tendenciát mutat. Az alacsony felvásárlási árak is több tényezőre vezethetők vissza. A termelők kitéttek a feldolgozókkal szemben. A 2012-ben bevezetett „Milk Package” óta valamelyest javult a termelők helyzete a feldolgozókkal szemben, de még így is nehéz helyzetben vannak az árak tárgyalása terén. Továbbá kiemelném, hogy még mindig nincs elég erős érdekegyesítő horizontális szerveződés a tejtermelők szintjén, amellyel erősödne az alkupozíciójuk a feldolgozókkal szemben.

A magas önköltség elsősorban a takarmányköltségekre vezethető vissza. Az önköltség 60-70%-át az anyagjellegű költségek teszi ki, míg e költségek 70%-a jellemzően a tehén takarmányozásával kapcsolatban merült fel (BUZÁS – SZABÓ, 2011).

1. táblázat: A tejelő szarvasmarhatartás költség- és jövedelemhelyzete (2010-2015)

Megnevezés	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Termelési költség (ezer Ft/tehen)	533	567	640	620	678	720
Önköltség (Ft/liter)	69,07	73,23	79,15	81,75	84,92	89,56
Értékesítési ár (Ft/liter)	72,84	87,2	90,89	99,61	106,53	83,27
Fajlagos jövedelem (támogatás nélkül) (Ft/liter)	3,77	13,97	11,74	17,86	21,61	-6,29
Ágazati eredmény (támogatással) (ezer Ft/tehen)	164	241	215	279	330	169
100 Ft TK-re jutó ágazati eredmény (Ft/100 Ft)	30,84	42,55	33,6	45,1	48,7	23,54

Forrás: BÉLÁDI – KERTÉSZ (2014) és BÉLÁDI et al. (2017)

Az 1. táblázat a magyar tejelő szarvasmarha ágazat költség-jövedelmi helyzetének alakulását mutatja be 2010 és 2015 között. A termelési érték tekintetében folyamatos növekedés volt megfigyelhető a 2010-es 533 ezer Ft/tehenes értékről 720 ezer Ft-os értékre. Ellenben a fajlagos jövedelemmutatót megnézve látható, hogy 2015-ben – támogatások nélkül –, már csak veszteségesen tudtak tejet előállítani. Ez magyarázható azzal, hogy az egy literre vetített önköltség is

évről-évre növekedett, de 2015-ben a korábban említett események hatására a tej értékesítési ára elkezdett csökkenni, így a legtöbb gazdaság nem realizált ekkor profitot. A 100 Ft termelési költségre vetített ágazati eredmény 20-50 Ft között mozgott ebben az időintervallumban.

A „tejválság” és a hazai helyzet miatt a 2015-ös és 2016-os években több gazdaság is kénytelen volt felszámolni a tevékenységét, mivel a tevékenységüket hosszabb távon veszteségesen tudták csak folytatni. Nemcsak a kisebb termelők, hanem a meghatározó árutermelő gazdaságok sem tudtak huzamosabb ideig profitot realizálni a tejelő szarvasmarha ágazatukból.

A tejtermelők számára megoldást jelentene a jövedelmezőségük javítására a technológiai beruházások alkalmazása. A modernizálásból kifolyólag növekedne a termelés hatékonysága, magasabb szintű munkaszervezést tudnának elérni és az állományi létszámot is növelni tudnák, ami következtében több tejet termelhetnének a gazdaságok, az állandó költségek jelentősebb növekedése nélkül, amivel javulna a jövedelmezősége a gazdaságoknak.

A közleményem célja esettanulmányi jelleggel adott vállalkozás példáján keresztül bemutatni, hogy miként változott a tejelő szarvasmarhatartás gazdasági helyzete az elmúlt hét évben, valamint, hogyan hat a technológiai fejlesztés a tejtermelés főbb gazdasági mutatóira. A tanulmány ezen túl összeveti az adott vállalkozás legfőbb mutatóit a magyarországi és európai átlagokkal is.

ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

Primer és szekunder adatforrásokra támaszkodtam a tanulmányom megírása során. A primer kutatásaink során természetes és pénzügyi adatokat gyűjtöttem a 2010-2016-os időszakra vonatkozóan, egy olyan vállalatnál, amely több mezőgazdasági tevékenységet is folytat a tejelő szarvasmarhatartás mellett. A begyűjtött – és feldolgozott – alapadatokat állattenyésztési ágazatok éves működését tervező technológiai lapokon gyűjtöttem be, és modelleztem az ágazat költségjövővel viszonyait. A technológiai lapokat SZŰCS (2013) alapján töltöttem fel adatokkal, amely a Debreceni Üzemtani Iskola módszertanát követi. Összehasonlításokat végeztem, melyben a vállalkozás gazdasági mutatói hasonlítottam össze a magyarországi meghatározó árutermelő vállalkozások, az EU-13, az EU-15 és az EU-28 mutatószámaival. A magyarországi meghatározó árutermelő vállalatokra vonatkozó adatokat BÉLÁDI – KERTÉSZ (2012), BÉLÁDI et al. (2017) és SZILI – SZLOVÁK (2018) adataival, míg a nemzetközi adatokat az EC (2016) adatbázissal hasonlítottam össze.

EREDMÉNYEK

A gazdaság jellemzően 1 500-2 000 darab tehénnel rendelkezett – valamint ezek szaporulatával – az elemzett időszak folyamán, amelyeket két szarvasmarha telepen tartottak. Az egyik telepen 2011-ben egy komplex fejőházat és két 528 férőhelyes istállót, míg 2014-ben ismét két 528 férőhelyes istállót építettek fel a beruházás keretein belül. 2011 végig mindkét telepen folyt a szarvasmarhatartás az összes korcsoportra vonatkozóan, viszont a beruházást követően a hatékony termelés kialakítása végett megbontották a marhák tartását. Az a telep, ahol a beruházás történt lett a „főtelep” (továbbiakban „A” telep, a másik pedig „B” telep) míg, amelyiken nem történt fejlesztés lett a másodlagos, nevelőtelep. „A” telepen tartják a teheneket és a szaporulatukat, amíg azok el nem érik a 90 kg-ot. Ezután a bikákat értékesítik, az üszöket pedig áthelyezik a „B” telepre, ahol nevelik őket, és amint elérik az ivarzási kort, illetve súlyt, inszeminálják őket, és ellés előtt két héttel visszaviszik az „A” telepre, hogy az ellés után rögtön a termelésbe tudják vinni a jóságot. A tehenek „A” telepen maradnak, ezt követően a tehenek a selejtezésükig vagy az elhullásukig. A termelési folyamat végén, a megtermelt és már lehűtött nyerstejet – amelyet további feldolgozásra értékesítenek – egy helyi tejfeldolgozó vásárolja fel 100%-ban.

A 2. táblázat alapján látható, hogy a gazdaság főbb termelési mutatói folyamatos javulást mutattak az elemzett időszakban. A laktációs átlag ezen időszakban a Holstein-frízekre vonatko-

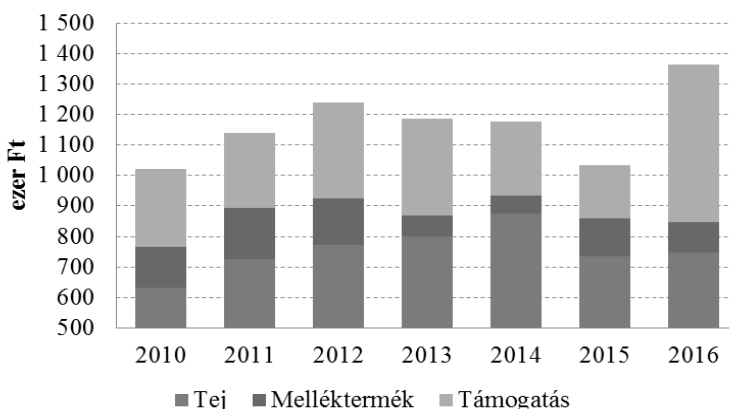
zóna 2,3 volt, amelytől a vállalat értékei sokkal jobbak voltak. A két ellés között eltelt napok száma átlagosan 397 volt.

2. táblázat: A tehén korcsoport elhullási és selejtezési aránya valamint a laktációinak száma

Év	Elhullás (%)	Selejtezés (%)	Tenyésztésből kikerül (%)	Laktációk száma (db)
2010	7	26	33	3,3
2011	5	31	36	2,7
2012	6	29	36	2,7
2013	5	29	33	3,3
2014	6	26	32	3,1
2015	5	28	33	3,3
2016	5	25	30	3,3

Forrás: Saját adatgyűjtés

A vállalat tejágazatának a fő terméke a tej, melléktermékei az értékesített állatok a különböző korcsoportokban, illetve a trágya, valamint a kapott támogatások képezik a termelési értéket. Az 1. ábra mutatja be a termelési érték alakulását 2010 és 2016 közötti időszakban egy tehenre vetítve. Ez az érték 1-1,4 millió Ft között mozgott az elemzett időszakban.



1. ábra: A termelési érték alakulása egy tehenre vetítve (2010-2016)

Forrás: Saját adatgyűjtés

A termelési érték 55-90%-át (630-880 ezer Ft) a tejértékesítés, az 5-15%-át a melléktermékek, míg a 15-40%-át a támogatások képezték. A tejértékesítésből származó bevétel 2010-től 2014-ig folyamatosan növekedett 631-ről 874 ezer Ft-ra egy tehenre vetítve. Az elemzett utolsó két évben ez a mutató 740 ezer Ft volt tehenenként. A támogatásokból származó bevétel értékében tendencia nem fedezhető fel. A legtöbb tejértékesítésből származó bevételt 2014-ben érte el a vállalat egy tehenre vetítve, ekkor 874 ezer Ft-ot realizáltak a főtermékből. A támogatásokból származó bevétel mértéke 2016-ban volt a legnagyobb, ugyanis ekkor 516 ezer Ft-ot realizált egy tejelő szarvasmarhára vetítve a vállalat szarvasmarha ágazata.

A 3. táblázatban láthatóak a vizsgált vállalat átlagárai, a magyarországi átlagárak, illetve az EU-28-as értékesítési átlagárai 2010 és 2016 között, valamint ezek különbsége a vállalat áraihoz viszonyítva, százalékban kifejezve. Ahogyan az látható, az elemzett vállalati átlagárak minden évben meghaladták az országos átlagos értékesítési árat, viszont az EU-28 átlagárai jellemzően 3-15%-kal nagyobbak voltak az elemzett időszakban, mint a gazdaság által realizált fajtálagos

értékesítési ár. A 2010-2014-es időszak valamennyi évében, bemutatott átlagárak folyamatos növekedést mutattak, viszont 2015-től 2016-ig ezek az árak folyamatosan csökkentek.

3. táblázat: A nyerstej felvásárlási átlagárának alakulása (2010-2016)

Év	A vizsgált vállalkozás átlagára (Ft/kg)	Magyarországi átlagár (Ft/kg)	EU-28 átlagár (Ft/kg)	Különbség a vállalat árához képest (%)	
				Magyaró.	EU-28
2010	74,1	71,3	84,2	3,93	-12,00
2011	86,3	86,0	94,9	0,35	-9,06
2012	91,7	86,3	94,5	6,26	-2,96
2013	98,2	96,0	110,4	2,29	-11,05
2014	103,6	103,2	114,7	0,39	-9,68
2015	86,6	80,4	97,2	7,71	-10,91
2016	81,8	74,1	91,9	10,39	-10,99

Forrás: Saját adatgyűjtés; MÁNDI-NAGY (2013; 2014; 2015; 2016; 2017); EC (2016)

A tehenenkénti éves tejhozam alakulását mutatja be a 4. táblázat 2010 és 2016 között a vállalati, a hazai, az EU-15 és az EU-13-as átlagokra vonatkozóan. Az elemzett időszakban a legjobb mutatókkal az elemzett gazdaság rendelkezett, a táblázatban látható viszonyítási alapokhoz képest. Az országos átlagot 10-20%-kal haladta meg a gazdaság tejhozama. Az EU-15 tagállamainak fajlagos hozamaihoz képest 13-19%-kal több tejet tudtak tehenenként előállítani. Az EU-13 – amely jellemzően kevésbé fejlett, kelet-európai tagországok – átlagaitól 40-50%-kal tudott jobb teljesítményt elérni a vállalkozás tejelő szarvasmarha ágazata. A magyarországi, az EU-15-ös illetve az EU-13-as fajlagos tejhozamok alakulásában évről-évre folyamatos növekedés volt megfigyelhető, míg a vizsgált vállalkozás egy tehénre vetített tejhozama más tendenciát írt le. A 2010-es 8 500 kg/tehen/éves tejhozam, 2013-ra 8 160-ra csökkent le. 2014-től kezdett el növekedni a fajlagos tejtermelés – a beruházásokat követően – 2016-ig évről-évre, amikor is már 9 120 kg tejet termelt egy tehén átlagosan évente. Véleményem szerint ez a jó takarmányozásnak és fejlett technológiának köszönhető, mellyel a fejlett európai tagállamok gazdaságaihoz képest is kiemelkedő mutatókkal rendelkezett a vállalat.

4. táblázat: A fajlagos tejhozamok alakulása (2010-2016)

Mértékegység: kg/tehen/év

Év	Vállalati átlag	Magyarországi átlag	EU-15 átlag	EU-13 átlag	Különbség (%)		
					Magyaró.	EU-15	EU-13
2010	8 508	6 890	6 961	4 288	0,23	0,22	0,98
2011	8 409	6 863	7 137	4 388	0,23	0,18	0,92
2012	8 439	7 122	7 082	4 621	0,18	0,19	0,83
2013	8 160	7 133	7 040	4 684	0,14	0,16	0,74
2014	8 444	7 457	7 275	4 951	0,13	0,16	0,71
2015	8 499	7 718	7 356	5 130	0,10	0,16	0,66
2016	9 120	7 781	7 442	5 341	0,17	0,23	0,71

Forrás: Saját adatgyűjtés; KSH (2016); EC (2016)

A 5. táblázat mutatja be a termelési költség összesítését egy tehénre vetítve az elemzett időszakra vonatkozóan. A közvetlen költségek tekintetében a legnagyobb arányt az anyagi jellegű költségek tartalmazták. Az anyagjellegű költségek jellemzően 450-700 ezer Ft között alakultak

tehenenként. A legnagyobb tételt a takarmányköltség képi, amely ezen költségnemen belül 70-80%-ot tesz ki.

5. táblázat: Az egy tehenre vetített termelési költség alakulása (2010-2016)

Mértékegység: ezer Ft/tehen

Megnevezés	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2010 (%)
Anyagjellegű költség	469	537	563	575	596	642	689	147
ebből: takarmányköltség	326	366	438	447	441	498	492	151
Személyi jellegű költség	122	131	130	137	131	118	118	97
Értécsökkenési leírás	51	104	96	92	82	41	52	102
Egyéb közvetlen költség	52	50	15	25	62	88	29	56
Közvetlen költségek összesen	694	822	804	829	871	889	888	128
Gépüzemeltetési költség	30	38	32	33	31	25	2	7
Előállítási költség	724	860	836	862	902	914	890	123
Általános költség	39	41	40	37	40	31	36	92
Termelési költség (Vállalat TK)	763	901	876	899	942	945	926	121
Meghatározó gazdaságok TK-e	533	567	640	620	678	720	-	135 ¹
Vállalat TK / Meghatározó gazdaságok TK (%)	143	159	137	146	139	131	-	-

¹2015/2010 viszonzyszáma

Forrás: Saját adatgyűjtés; BÉLÁDI – KERTÉSZ (2014); MÁNDI-NAGY – SZILI (2017); BÉLÁDI et al. (2017)

A személyi jellegű költségek tekintetében növekedés volt 2010-től 2013-ig, de a beruházások eredményeképpen ezen költségnem értékében csökkenés volt figyelhető. 2010-ben a termelési költség 16%-át, míg 2016-ban már csak a 13%-át tették ki a személyi jellegű költségek. 2010-ben az alkalmazotti létszám 93 fő volt, ami 11%-al 83 főre csökkent 2016-ra, úgy, hogy közben az átlagos tehenlétszám 150 egyeddel növekedett. A ledolgozott munkaórák száma a 2010-es 190,6 ezer órától (40,2%-kal) 136 ezer munkaórára csökkent. Ez egy dolgozóra vetítve 412 munkaóra csökkenést jelent.

A gépüzemeltetési költség 2010 és 2014 között 30-40 ezer Ft között alakult egy tehenre vetítve, viszont ezt követően csökkenő tendenciát mutatott, s 2016-ban már csak mindössze 2 ezer Ft/tehen/év volt ezen költségnem értéke. Ennek az oka, hogy a vállalkozás a saját munkagépeit eladta, más vállalkozóktól kezdett el bérelni gépeket.

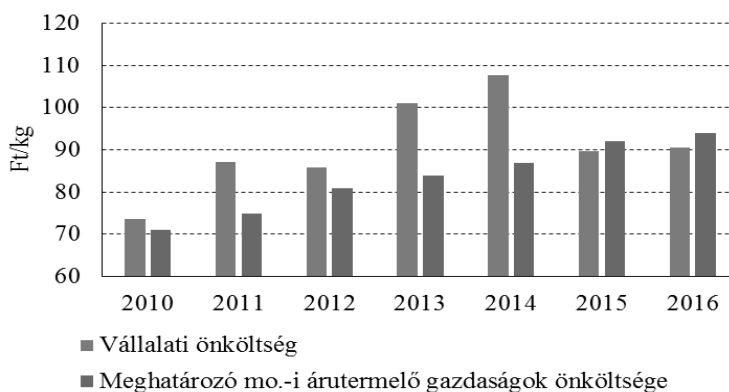
Elemzéseket folytattunk le a tejelő tehenészet tárgyi eszközeinek értécsökkenési leírására és az avultságára vonatkozóan az elemzett időszakban. Az egy tehenre vetített értécsökkenés 35-105 ezer Ft között alakult egy tehenre vetítve. 2011-ben volt egy növekedés, és 2014-ben, ami a beruházásokhoz köthető. Ezen tételek legnagyobb részét az újonnan épített fejőházra illetve istállókra számolt leírásnak tulajdonítható. A 2010-es 51% avultság is az első beruházás után 13%-ra csökkent, míg a második beruházás után 2015-re ez a mérték 3%-ra mérséklődött. Ezen költségnemben nem történt változás a termelési költség arányaiban 2010 és 2016 között, mindkét időszakban 6%-ot tett ki.

Az általános költségek 30-40 ezer Ft között alakultak az elemzett időszakban, amely a termelési költségnek a 4-5%-át tették ki. Az általános költség az össze termelési költség 7%-át tette ki 2016-ban, a 2010-es 16%-kal szemben.

A termelési költség az elemzett időszakban összességében 750-950 ezer Ft/tehen között alakult. Összehasonlítva a hazai meghatározó árutermelő gazdaságok (BÉLÁDI – KERTÉSZ,

2014; MÁNDI-NAGY – SZILI, 2017; BÉLÁDI et al., 2017) termelési költségeivel, látható, hogy az általunk elemzett gazdaság mintegy 30-60%-kal magasabb termelési költséggel termelt.

A 2. ábra az előállított tej önköltségének alakulását mutatja be vállalati és országos szinten. A főtermékre vetített önköltség 70-110 Ft/kg volt az elemzett időszakban, ami 2010-ről 2016-ra 27%-kal nőtt meg, az országos meghatározó árutermelő gazdaságok önköltsége 30%-kal volt nagyobb. A hazai meghatározó tejelő szarvasmarhatartó telepekhez viszonyítva látható, hogy a vállalkozás a legtöbb évben 10-25%-kal magasabb önköltségen tudott előállítani egy kg tejet. Viszont, ahogy a korábbiakban bemutattuk, a fajlagos hozammutatói a vállalatnak jelentősen jobbak, mint a meghatározó árutermelő vállalkozásoké (BÉLÁDI – KERTÉSZ, 2014; MÁNDI-NAGY – SZILI, 2017; BÉLÁDI et al., 2017).



2. ábra: A tej önköltségének alakulása (2010-2016)

Forrás: Saját adatgyűjtés; BÉLÁDI – KERTÉSZ (2012); BÉLÁDI et al. (2017); SZILI – SZLOVÁK (2018)

A nettó jövedelem 2010 és 2016 között 170-440 ezer Ft között alakult egy tehenre vetítve, melyből a legnagyobb 2016-ban volt, amikor is egy tehenre vetítve 437 ezer Ft-ot realizált a vállalkozás (6. táblázat). Ez elsősorban a támogatásoknak volt köszönhető ebben az évben, amelyből a legnagyobb arányt jellemzően a „Tej átmeneti nemzeti támogatás”, a „Tejágazat szerkezetét sújtó különleges tejtámogatás” illetve a „Tejhasznú tehéntartás támogatás” tett ki. Az előbbi kettőt 2015-től kapták a tejtermelők az ágazatot érintő válságos helyzetre való tekintettel, míg ezt megelőzően a „Tejkvóta támogatás”-t illetve a „Különleges tejtámogatás”-t kapták a tejtermelők. A meglévő bikaállományra a vállalkozás kapta folyamatosan a „Hízott-bika támogatás”-t. A meghatározó árutermelő vállalkozások nettó jelenérték mutatói csupán azokban az években voltak jobbak, amikor a vállalat korszerűsítő beruházásokat végzett a szarvasmarha ágazatában.

A támogatás nélküli nettó jövedelem viszont az elemzett hét évből csupán kétszer volt pozitív. 2010-ben 23 ezer Ft-ot, míg 2012-ben 49 ezer Ft-ot tudott profitálni a vállalkozás egy tehenre vetítve. Ebből is látszik, hogy a támogatások nagy jelentőséggel bírnak ebben az ágazatban. A meghatározó árutermelő vállalkozások ellenben a „tejválságon” kívüli időszakban támogatások nélkül is profitot realizáltak ezen ágazatukból, mivel kevésbé voltak függésben a támogatási rendszertől, a saját gazdálkodásuk határozta meg ebben az időszakban a költség-jövedelem viszonyukat.

A vállalkozás fajlagos hozammutatói kiemelkedőek voltak a hazai viszonylatban és az értékesítési átlagárai is átlag fölöttinek voltak mondhatóak.

6. táblázat: A jövedelemtermelő képesség alakulása (2010-2016)

Mértékegység: ezer Ft/tehén

Megnevezés	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Árbevétel							
<i>Az elemzett vállalat</i>	766	834	860	826	944	926	846
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	561	670	724	742	833	678	666
Támogatások							
<i>Az elemzett vállalat</i>	255	229	293	298	246	192	517
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	136	138	131	157	175	211	244
Termelési érték							
<i>Az elemzett vállalat</i>	1 021	1 063	1 153	1 124	1 190	1 118	1 363
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	697	808	855	899	1 008	889	910
Fedezeti összeg							
<i>Az elemzett vállalat</i>	348	292	371	342	310	231	475
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	221	293	279	345	395	247	468
Nettó jövedelem							
<i>Az elemzett vállalat</i>	278	220	341	276	238	170	437
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	164	241	215	279	330	169	135
Nettó jövedelem (támogatások nélkül)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	23	-9	49	-22	-8	-22	-80
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	28	103	84	122	155	-42	-109

Forrás: Saját adatgyűjtés; BÉLADI – KERTÉSZ (2012); BÉLADI et al. (2017); SZILI – SZLOVÁK (2018)

A 7. táblázat az ágazat főbb hatékonysági mutatóit foglalja össze az elemzett időszak tekintetében. A költségszint 68-85%, míg a jövedelemszint 15-32% között alakult ebben az időszakban. Az egy munkaóra jutó termelési értékben folyamatos javulás figyelhető meg a 2010-es 9,9 ezer Ft/munkaóra értékéről a 2016-os 20,1 ezer Ft/munkaóra értékre. Az egy munkaóra jutó nettó jövedelem hasonlóan változott, mint az egy tehénre jutó nettó jövedelem.

A meghatározó árutermelő vállalkozás és az elemzett vállalat legtöbb mutatója hasonló tendenciát ír le az elemzett időszakban, viszont a „tejválság” időszakában ezek jelentősen eltérnek egymástól.

7. táblázat: Az ágazat fontosabb hatékonysági mutatóinak alakulása (2010-2016)

Megnevezés	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Árbevétel-arányos jövedelmezőség (%)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	36	26	40	33	25	18	52
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	29	36	30	38	40	25	20
Közvetlenköltség-arányos jövedelmezőség (%)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	52	38	50	44	35	26	53
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	63	80	63	82	91	53	93
Költségarányos jövedelmezőség (%)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	37	26	42	33	25	18	47
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	31	43	34	41	49	24	60
Költségszint (%)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	73	79	70	75	80	85	68
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	77	70	75	69	67	81	85
Jövedelemszint (%)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	27	21	30	25	20	15	32
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	23	30	25	31	33	19	15
1 munkaóra jutó termelési érték (ezer Ft/m.óra)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	9,9	11,3	14,8	14,8	15,9	15,2	20,1
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	Nincs rendelkezésre álló adat.						
1 munkaóra jutó nettó jövedelem (ezer Ft/ m.óra)							
<i>Az elemzett vállalat</i>	2,7	2,3	4,4	3,6	3,2	2,3	6,5
<i>Meghat. áruterm. váll.</i>	Nincs rendelkezésre álló adat.						

Forrás: Saját adatgyűjtés; BÉLADI – KERTÉSZ (2012); BÉLADI et al. (2017); SZILI – SZLOVÁK (2018)

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az elmúlt évek eseményei miatt, a hazai szarvasmarhatartó vállalkozások nehéz időszakot éltek meg. Az általam elemzett vállalkozás is a versenyképes működését a lefolytatott beruházások által érheték el.

A beruházásokból kifolyólag több mutatója is javult a vállalkozásnak. A tehénállomány létszáma növekedett, a 2010-es évhez képest 15,7 ezer tonna tejet, míg 2016-ban már 18,3 ezer tonna tejet realizált a vállalkozás. Az anyagjellegű költségek is növekedtek, de ez főleg a megnövekedett állomány takarmányozásából kifolyólag történt.

A legnagyobb gyengeségét a vállalkozásnak a takarmányköltségeinek terén látom. Ezen téren a növénytermesztő ágazat fejlesztését, modernizálást szorgalmaznánk, hogy az ottani önköltségek is csökkenjenek, így már kisebb költségeken kerüljön a szarvasmarha ágazatban. A receptúrák hatékonyságának folyamatos felügyelete is segítség lenne, illetve a pazarlás minimalizálása.

A humán erőforrás kihasználtságának tekintetében a beruházások pozitív hatással voltak a felhasznált munkaórák és a hatékonyságuk tekintetében, nőtt a vállalkozás ezen ágazatának munkatermelékenységére. Viszont a mezőgazdaságra jellemző elöregedés ennél a vállalatnál is megfigyelhető. Erre megoldásnak tekintenénk, ha a vállalkozás egy saját ösztöndíjprogramot indítana közép- és felsőoktatási szinten is, így a közeljövőben fellépő munkaerő probléma kérdését megoldanák előre, valamint ezzel egyidejűleg a bérezés kérdését is újra kellene gondolni, hogy a környező konkurens telepek ne tudják elcsalogatni a cég jelenlegi dolgozóit. Továbbá a

termelés során fellépő melléktermékek optimális felhasználása is segítené a vállalat – és azon belül különösen a szarvasmarha ágazat – mutatóinak javításában.

FELHASZNÁLT SZAKIRODALOM

- (1) AKI PÁIR (2017): Agrárgazdasági Kutató Intézet Piaci Árinformációs Rendszer, Archivált adatok, https://pair.aki.gov.hu/web_public/general/showresults.do?id=5025898137&lang=hu (letöltés: 2017.09.15.)
- (2) BÉLÁDI K. – KERTÉSZ R. – SZILI V. (2017): A főbb mezőgazdasági ágazatok költség- és jövedelemhelyzete 2013-2015. Budapest. Agrárgazdasági Kutató Intézet, pp. 38-41. (3) BÉLÁDI K. – KERTÉSZ R. (2014): A főbb mezőgazdasági ágazatok költség- és jövedelemhelyzete 2012. Budapest. Agrárgazdasági Kutató Intézet, pp. 32-38. (4) BÉLÁDI K. – KERTÉSZ R. (2012): A főbb mezőgazdasági ágazatok költség- és jövedelemhelyzete 2010. Budapest. Agrárgazdasági Kutató Intézet, p. 125. (5) BLASKÓ B. – KOVÁCS K. – SZŐLLŐSI L. – SZŰCS I. (2012): Complex problem analysis of the Hungarian dairy farms. *Apstract*. Vol. 6. No. 1-2. pp. 93-100. (6) BOULANGER, P. – DUDU, H. – FERRARI, E. – PHILIPPIDIS, G. (2016): Russian Roulette at the Trade Table: A Specific Factors CGE Analysis of an Agri-food Import Ban. *Journal of Agricultural Economics*. Vol. 67. No. 2. pp. 272-291. (7) BUZÁS GY. – SZABÓ F. (2011): Szarvasmarhafajták tejtermelésének gazdasági kérdései. *Gazdálkodás*. 55. évf. 2. szám, p. 166. (8) EC (2016): EU Agricultural Outlook – Prospect for the EU agricultural markets and income 2016-2026 <https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/markets-and-prices/medium-term-outlook/2016/2016-tables.pdf> (letöltés: 2017.09.28.) (9) EUROPA (2015): The end of milk quotas https://ec.europa.eu/agriculture/milk-quota-end_en (letöltve: 2018.12.09.) (10) KSH (2016): Élő állatok és állati termékek termelése, felhasználása (2013-) https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oma001a.html letöltés: (2017.09.24.) (11) MÁNDI-NAGY D. (2013): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XVI. évf. 11. szám. p. 11. (12) MÁNDI-NAGY D. (2014): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XVII. évf. 1. szám. p. 3. (13) MÁNDI-NAGY D. (2015a): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XVIII. évf. 1. szám. pp. 5-31. (14) MÁNDI-NAGY D. (2016): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XIX. évf. 8. szám. p. 3. (15) MÁNDI-NAGY D. (2016b): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XIX. évf. 1. szám. p. 5. (16) MÁNDI-NAGY D. – SZILI V. (2017): A tejelő tehéntartás költség- és jövedelemhelyzetének 46 vizsgálata és néhány tejtermék vertikális elemzése. *Holstein magazin*. XXV. évf. 6. szám. p. 46. (17) MÁNDI-NAGY D. (2017b): Agrárpiaci Jelentések Tej és Tejtermék. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Agrárpiaci Jelentések. Budapest. XX. évf. 1. szám. p. 5. (18) SZILI V. – SZLOVÁK S. (2018): A főbb mezőgazdasági ágazatok költség- és jövedelemhelyzete 2016, Budapest. Agrárgazdasági Kutató Intézet, p. 109. (19) SZŰCS I. (2013): Az állattenyésztési ágazatok éves működésének tervezése. In: *Mezőgazdasági ágazatok gazdaságtana*. (Szerk. SZŰCS I.) Debrecen. Debreceni Egyetem Agrár- és Gazdálkodástudományok Centruma, pp. 144-160. (20) SZŰCS I. – SZŐLLŐSI L. (2015): Problems of the Hungarian dairy sector in connection with the abolition of the milk quota system. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*. Vol. 17. No. 3. pp. 379-385. (21) VÓNEKI É. – MÁNDI-NAGY D. (2014): A tejágazat kilátásai a kvótarendszer megszüntetése után. Budapest. Agrárgazdasági Kutató Intézet, p. 25.

SZERZŐ:

Szántó László

Vállalkozásfejlesztés MSc hallgató
 Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
 e-mail cím: szantoo.laszlo@gmail.com

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
 „Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
 projekt támogatásával valósult meg.*

AZ ÁTFUTÁSI IDŐ CSÖKKENTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI AZ ÜZLETI KAPCSOLATOK MINŐSÉGFEJLESTÉSÉN KERESZTÜL

POSSIBILITIES OF REDUCING LEAD TIME THROUGH DEVELOPING THE QUALITY OF BUSINESS RELATIONSHIPS

Dr. Ványi Noémi

ÖSSZEFOGLALÁS

Jelen tanulmány középpontjában az ellátási lánc szereplői közötti átfutási idő áll és ezzel szoros összefüggésben az együttműködők kapcsolatának minősége. A vizsgálat a Szabolcs-Szatmár-Bereg megye területén gazdálkodók körében történt, amely során 132 meggytermelő véleményezte üzleti kapcsolatát és az átfutási idő alakulását a lánc szereplői között. A kérdőíves megkérdezést követően félig strukturált mélyinterjú formájában 22 meggytermelő válasza segített feltárni és megérteni a felmérés eredményeit, illetve az okokat és összefüggéseket.

A vizsgálat során megállapítást nyert, hogy a termelők legfontosabb vevőkapcsolataként a közvetítő kereskedő azonosítható. A második meghatározó kapcsolat a Tész/Tcs-vel való együttműködés, amelyet a nagykereskedelmi egység követ. A termelők összességében 12-48 órában határozták meg azt az időt, ami a szedés megrendelésének idejétől a vevőnek való értékesítésig tart. Ezt követően viszont már nem tudták, hogy a többi lánc szereplőnél mennyi időt tölt el a termék, illetve a legtöbb termelő a lánc további szereplőit sem tudta azonosítani. Ez azt jelenti, hogy a gazdák többsége az értékesítés után nem kap további információt a gyümölcsrel kapcsolatban, még arról sem, hogy mely szereplőkön keresztül jut el a termékük a fogyasztóhoz. Annak érdekében, hogy a betakarított gyümölcs minél gyorsabban eljusson a vevőhöz, úgy, hogy annak sem frissességében, sem pedig beltartalmi értékében ne történjen változás, termelői szinten a szedési technológia fejlesztése, illetve a közvetlen értékesítés, ellátási lánc szinten pedig a gyorsabb logisztikai folyamatok és a fokozott információcsere lehet a megoldás. Az eredmények tükrében továbbá kijelenthető, hogy a termelő-vevő kapcsolatokat a bizalmatlanság jellemzi, amelyben a gazdák egyértelmű kiszolgáltatott helyzete állapítható meg. Mindezek mellett az eredményes üzleti kapcsolatok legnagyobb gátjaként a lánc szereplők közötti információmegosztás hiánya azonosítható. A termelő és vevő közötti jó kapcsolat annak ellenére sem jön létre, hogy a kölcsönös bizalom és elkötelezettségen alapuló együttműködésekben fokozott információcsere valósul meg, amely pedig hozzájárul az átfutási idő csökkenéséhez a gyorsabb értékesítésen keresztül, ami az összes lánc szereplő közös célja.

Kulcsszavak: ellátási lánc, átfutási idő, információmegosztás, bizalom, függés

ABSTRACT

This study focuses on the lead time between players in the supply chain and, in this context, the quality of the relationship between collaborators. The survey was carried out among farmers in the area of Szabolcs-Szatmár-Bereg County, where 132 sour cherry producers commented on their business relationship and the development of the lead time among the players in the chain. Following a questionnaire survey, 22 questionnaire responses in the form of a semi-structured deep interview helped to reveal and understand the results of the survey as well as the causes and relationships.

On the basis of the results of the investigation, it was found that the intermediary trader could be identified as the most important customer of the producers. The second decisive relationship is the collaboration with the Cooperatives, followed by the wholesale unit. Generally, producers have set a time period of 12 to 48 hours from the time of ordering the picking until the sales to the customer. However, following this they no longer knew how much time the product spent at other players of the chain, and most producers were unable to identify other players in the chain.

This means that most of the farmers do not receive additional information about the fruit after the sale, not even about the players who participate in sourcing product to the consumer. According to the producers, in order to ensure that the harvested fruit reaches the customer as quickly as possible, so that neither its freshness nor its nutritional value changes, the development of picking technology at the producer level as well as direct sales at the supply chain level and accelerated logistics processes and increased information exchange are the solution. In the light of the results, it can also be stated that the relationship between producer and buyer is characterized by distrust, in which the vulnerable position of the producers can clearly be established. In addition, the lack of information sharing among chain operators can be identified as the biggest barrier to successful business relationships. A well-functioning relationship between a producer and a buyer is not realized even though there is an increased exchange of information in mutual cooperation based on mutual trust and commitment, which contributes to a reduction in lead time through accelerated sales, which is the common goal of all players in the chain.

Keywords: supply chain, lead time, information sharing, trust, dependence

BEVEZETÉS

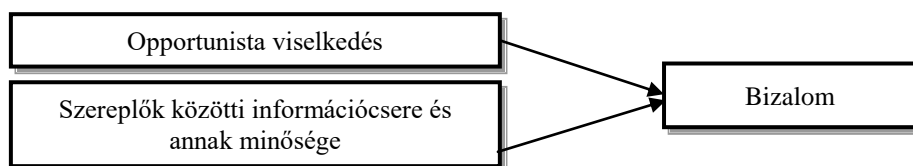
Napjainkban már nem vállalkozások versenyeznek egymással a piacon, hanem ezen vállalatok ellátási láncai. Az ellátási láncban való gondolkodás egy üzleti filozófia, amely azon a felismerésen és elfogadáson nyugszik, hogy a szervezet eredményességéhez – a saját hatékonyságán felül – az egész lánc hozzájárul, amelynek tagja. Az ellátási lánc szereplőinek eredményes működésében kulcsfontosságú szerepe van a közöttük lévő kapcsolat minőségének, hiszen a sikeres üzleti együttműködések a kölcsönös bizalmon és elkötelezettségen alapulnak (VÁNYI, 2018). Ezekben az együttműködésekben a résztvevők sokkal nagyobb előnyre tehetnek szert, mint amelyet önállóan érnének el (MAMAD – CHAHDI, 2013). Nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a tény sem, hogy a szereplők közötti jó üzleti kapcsolat pozitív hatással van a jövedelmezőségre (FYNES et al., 2008; MOHAGHAR – GHASEMI, 2011), az egyén és az egész ellátási lánc teljesítményére (FYNES – VOSS, 2001) és nem utolsó sorban a termék átfutási idejét is csökkentheti (LUO, 2002). Habár a szakirodalomban széles körben kutatott a vevő és szállító kapcsolat minősége, mégis egyértelműen feltáratlan területként azonosítható. Ennek elsődleges oka, hogy leírására nem alakult ki egységes definíció, mivel minden kutatónak van valamiféle intuitív fogalma arról, hogy mit takar a kapcsolati minőség és mivel mindenki máshonnan közelíti meg, ezért nem alakult ki egyetértés a fogalom kapcsán. Másrészt problémát jelent, hogy nincs egy mindenki által elfogadott skála, amellyel mérni lehetne, illetve meghatározó tényezőiben sincs egyetértés, amely a kapcsolatok eltérő jellegéből fakad (VÁNYI, 2018).

A mai felgyorsult világban az átfutási idő és az annak csökkentéséből származó versenyelőny jelentősége nem elhanyagolható, sőt, kritikus tényezőként jelenik meg a fogyasztó oldaláról és az ellátási lánc szereplői között is. A rövid szállítási idő fokozott jelentőséggel bír a fogyasztók számára, hiszen a lehető leghamarabb szeretnék megszerezni a számukra szükséges dolgot (MAGNUSSON, 2012), ezáltal az átfutási idő nagyban meghatározza a vevő kiszolgálás színvonalát, és ezzel együtt a fogyasztói elégedettséget is. Ennek értelmében az ellátási láncok hatékony működésének egyik alapkőve az átfutási idő és annak csökkentése, amely a gyümölcs friss felhasználásának irányába esetén kimagaslóan fontos. Hiszen mindamellett, hogy a fogyasztó elvárja, hogy azonnal rendelkezésére álljon a gyümölcs, annak frissességében és beltartalmi értékében sem enged változást (SÜLE, 2010). Az átfutási idő csökkentésében kimagasló szerepe van a felek közötti kapcsolat minőségének. LUO (2002) szerint a vállalatok közötti jó kapcsolat előfeltételei a szervezeti erőfeszítések, a bizalom, az elkötelezettség és a kompromisszumos konfliktuskezelés, amelyek nagyban hozzájárulnak az átfutási idő csökkentéséhez. MOMIWAND (2012) ezt kiegészítve a szállító és vevő közötti kommunikáció és

információmegosztás hiányát egyenesen a hosszú átfutási idővel azonosította. A szereplők közötti bizalom és elkötelezettség, tehát hozzájárul az átfutási idő csökkentéséhez, és ezáltal fokozza az egyén és a teljes ellátási lánc versenyképességét és teljesítményét. Ennek tudatában jelen tanulmány fő célkitűzése az ellátási lánc szereplői közötti átfutási idő és annak csökkentésének vizsgálata az üzleti együttműködésekben a kapcsolati minőségen keresztül a termelők aspektusából. A fő célkitűzésem megvalósulása érdekében első lépésként feltérképezem az ellátási láncokat, ezt követően az átfutási időt és annak csökkentési lehetőségeit tárom fel és végül a szereplők közötti üzleti kapcsolatot értékelem.

ANYAG ÉS MÓDSZER

A vizsgálatot 2018 decemberében egy termelői brainstorming előzte meg, amely a kérdőív és a félig strukturált mélyinterjú kérdéseinek összeállításnak alapjául szolgált. A **kérdőíves megkérdezés** PPI „Paper an Pencil Interview” formában történt 2019. január és március között. A kérdőív alanyainak kiválasztása a nem véletlenszerű mintavételi eljárásból a hólabda módszerrel történt, amely alapján az eredmények nem tekinthetők reprezentatívnak. A kérdőívet 132 meggytermelő töltötte ki, mindegyikük legalább 2 hektár meggyterülettel rendelkezik és a szakmai tapasztalatuk meghaladja az 5 évet. A felmérés a friss piacra értékesítő meggytermelők legfontosabb vevőkapcsolataira irányult, illetve a szereplők kapcsolatának minőségére. Fontosnak tartottam, hogy a termelők ne általánosságban válaszoljanak a vevőkapcsolataikra vonatkozóan, mert a több üzletféllel való együttműködés során lehetnek jobban és kevésbé zökkenőmentesen működő kapcsolatok. Ezért a megkérdezetteknek meg kellett jelölniük, hogy melyik értékesítési csatornát tartják kulcsfontosságúnak üzleti kapcsolataikban. A kapcsolati minőség feltárása érdekében a minőség tényezőkhöz állításokat rendeltem, amelyeket a termelőknek 1-től 5-ig terjedő Likert skálán kellett értékelniük. A termelők értékeléseit mérleg-indexre számoltam át, annak érdekében, hogy a változások pozitív vagy negatív iránya és mértéke is szemléletessé és jól értelmezhetővé váljon. A mérleg-index értéke +100 és -100 közötti szám. A százas érték azt jelenti, hogy a válaszadó maximális, azaz 5-ös értéket adott, tehát teljes mértékig jellemző az adott kijelentés a vevővel/szállítóval való kapcsolatára. A 0 alatti érték már negatív véleményt jelez (például bizalom és elkötelezettség hiánya, konfliktust stb.). A -100 érték, tehát azt jelenti, hogy a válaszadó a legalacsonyabb ponttal értékelte az állítást, vagyis egyáltalán nem jellemző az adott állítás vevői/szállítói kapcsolatára. A tényezők meghatározásának alapját szakirodalmi kutatás és a termelői brainstorming adta, amely eredményeként a bizalom, az elkötelezettség és a függés került kiválasztásra, mint kapcsolati minőséget meghatározó dimenziók. A bizalmat gazdasági oldalról vizsgáltam és a hiten alapuló megközelítésből indultam ki DWYER és SEJO (1987) alapján, akik szerint a bizalom hit, hogy a másik fél a csere folyamán nem fogja kihasználni a másik sebezhetőségét. Tanulmányomban a bizalmat meghatározó komponensek, a MORGAN és HUNT (1994) szerzőpáros által megjelölt *opportunist* viselkedés került kiegészítésre a brainstorming alapján az *információcsere*vel és a *kapott információ minőségével* (1. ábra).

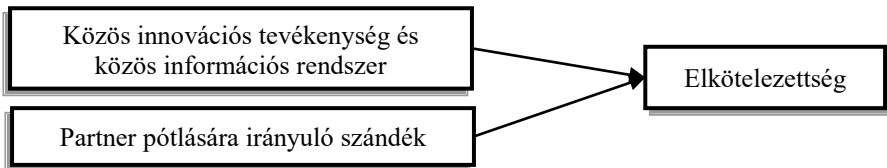


1. ábra: A bizalom tényezőit meghatározó komponensek

Forrás: saját szerkesztés

Kutatásom során az elkötelezettséget emocionális oldalról közelítettem meg és úgy tekintek rá DWYER et al. (1987) alapján, mint amely egyet jelent a szolidaritással és kohézióval, amely

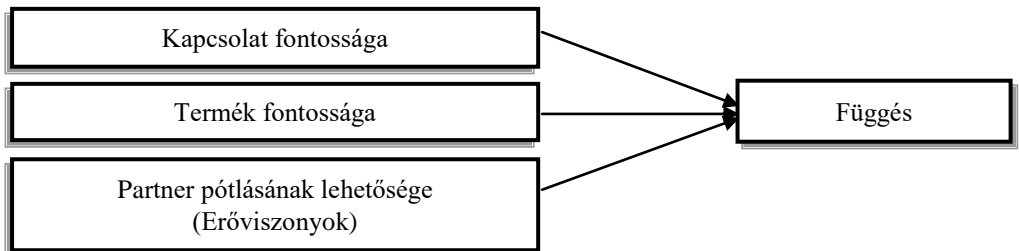
arra ösztönzi a feleket, hogy ellenálljanak a vonzónak tűnő rövid távú alternatíváknak és helyettük a hosszú távú, előnyöket biztosító már fennálló kapcsolatot tartsák fenn. Mindezek mellett az elkötelezettség értelmezésénél azt feltételezem, hogy a felek a kapcsolat fenntartása érdekében erőfeszítéseket tesznek és/vagy energiát és erőforrást fektetnek be a kapcsolatba (VÁNYI, 2018). Így az elkötelezettség összetevői között a brainstormingon elhangzottak alapján a *közös innovációs tevékenység* és az *információs rendszer* szerepelnek, illetve a *partner pótlására irányuló szándék*, amely megmutatja, hogy ha a szereplőknek lehetőségük adódna rá, lecserélnék-e partnerüket (2. ábra).



2. ábra: Az elkötelezettség tényezőt meghatározó komponensek

Forrás: saját szerkesztés

A függés tényezőt PFEFFER és SALANCIK (1978) alapján úgy közelítem meg, mint „*két vagy több gazdasági szereplő függése a másik termékétől, folyamatától (folyamat hatékonyságától) és/vagy stratégiailag fontos erőforrásától és képességétől, amelyet a másik fél birtokol*”. A vizsgálatomban a függés komponenseiként KUMAR et al. (1995) eredményei alapján az *termék fontosságát* és a *partner pótlásának nehézségét* jelöltem meg és a *partner pótlásának lehetőségével* egészítettem ki (3. ábra). Mivel egyetlen szervezet sem képes az összes számára szükséges erőforrást saját maga előállítani, ezért más szervezetektől kell beszerezniük ezeket (PECZE, 2004). Így az üzletfelek közötti egymásrautaltság vizsgálatánál a termékhez kapcsolódó függésnek központi szerepe van. Mindemellett a hosszú távú együttműködésekben a kapcsolat is lehet annyira értékes, hogy az okot adhat a függési helyzet kialakulásra. A partner pótlásának lehetősége pedig azt jelenti, hogy ha a termelőnek szándékában állna lecserélni a partnerét, lenne-e rá módja.



3. ábra: A függés tényezőt meghatározó komponensek

Forrás: saját szerkesztés

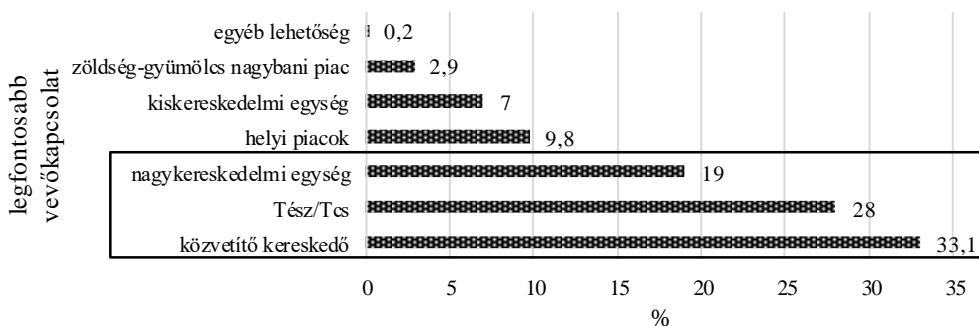
A kérdőíves megkérdezés befejezése után a kutatás kiegészítéseként **félig strukturált interjú**t készítettem 22 meggytermelővel, amely során a megkérdezetteknek a primer kutatás eredményeiről kellett véleményt formálniuk, illetve kiegészíteniük a saját tapasztalataikkal. A szakmai mélyinterjú alanyainak kiválasztása a nem véletlenszerű mintavételi eljáráson belül a hólabda módszerrel történt, amely értelmében a megkérdezettek javaslatai alapján választottam ki az újabb termelőket a további interjúkhoz. Alapvető elvárás volt a termelőkkel szemben, hogy legalább 2 hektár meggyterülettel rendelkezzenek és a szakmai tapasztalatuk meghaladja az 5 évet, illetve, hogy a megtermelt gyümölcsöt friss piacra értékesítsék. A gazdák előzetesen megkapták a résztvevők körében folytatott primer kutatás eredményeit, majd a mélyinterjú első

részében a kutatás eredményeire kérdeztem rá, hogy egyetértenek-e a megállapított eredményekkel. A mélyinterjú második részében az idő tényezőre tértem ki, pontosabban az átfutási időre, amelynek az ellátási láncban való megjelenéséről és szerepéről kellett véleményt alkotniuk a megkérdezetteknek. A brainsorming során felismerésre került az a tény, hogy az átfutási idő megítélése és értékelése az ellátási lánc szintjén lényegesen nehezebb és összetettebb, mint egyéni szinten, ezért az okok és összefüggések feltárása érdekében célravezetőbbnek találtam a félig strukturált mélyinterjú technikát alkalmazását a kérdőíves megkérdezéssel szemben.

EREDMÉNYEK

Az üzleti kapcsolatok feltérképezése az ellátási lánc mentén

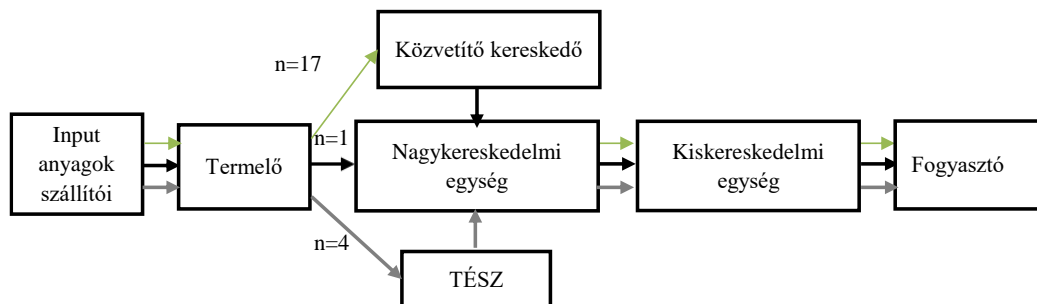
A termelők legfontosabb vevőkapcsolatainak meghatározása a megkérdezettek válaszainak átlaga alapján történt. A gazdák a *legfontosabb vevőkapcsolataiként a közvetítő kereskedőt (33,1%) azonosították*. A második meghatározó kapcsolat a Termelői Értékesítő Szervezetekkel és Termelői Csoportokkal (továbbiakban Tész/Tcs) (28%) való együttműködés, amelyet a nagykereskedelmi egység követ 19%-kal. A felmérésben résztvevők 9,8%-a helyi piacokat, 7%-a a kiskereskedelmi egységet és 2,9%-a a zöldség-gyümölcs nagybani piacot választotta kulcsfontosságú üzletfélként. Az egyéb kapcsolatok 0,2%-kal szerepel (4. ábra).



4. ábra: A termelők legfontosabb vevői kapcsolatai a kérdőíves megkérdezés alapján

Forrás: saját szerkesztés

A mélyinterjú alanyai alátámasztották a kérdőíves megkérdezés eredményét. A 22 megkérdezettből 17 közvetítő kereskedőn keresztül értékesíti termékét, 4 gazdálkodó Tész/Tcs-en keresztül és 1 termelő pedig a nagykereskedelmi egységet jelölte meg legfontosabb vevőkapcsolataiként (5. ábra).



5. ábra: A mélyinterjú alanyai által megjelölt jellemző ellátási láncok szereplői

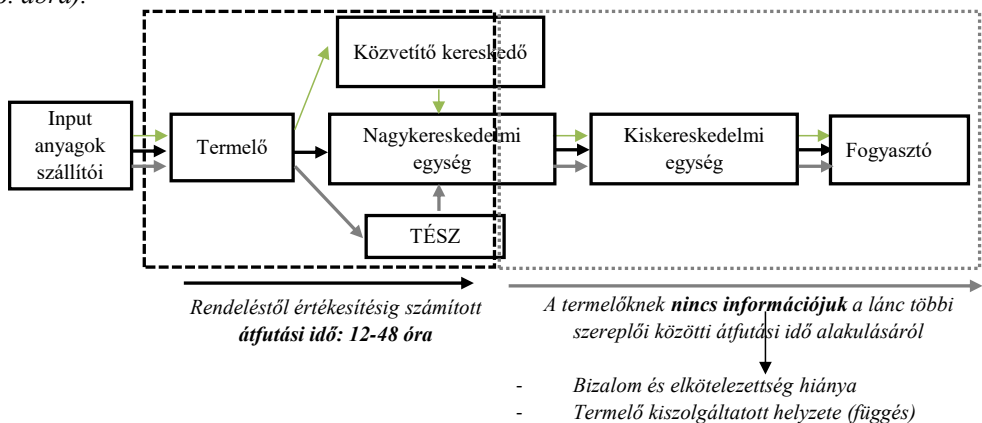
Forrás: saját szerkesztés

Az ellátási lánc teljes feltérképezése érdekében a megkérdezetteknek a mélyinterjú során azonosítaniuk kellett a további lánc tagokat. Az interjúalanyok tisztában voltak az ellátási lánc fogalmával, tudták, hogy milyen tipikus szereplők vesznek részt a termékek áramoltatásában. Viszont **a termelők fele nem tudta beazonosítani az általa termelt gyümölcs útját**. Ez azt jelenti, hogy ezen termelők az értékesítés után nem kapnak további információt a termékkel kapcsolatban, még arról sem, hogy mely szereplőkön keresztül jut el a termékük a fogyasztóhoz. A megkérdezett termelők másik fele további lánc szereplőként a kiskereskedelmi egységet jelölte meg és végső vevőként pedig a fogyasztót.

Az átfutási idő és csökkentésének lehetőségei

Annak érdekében, hogy a szereplők közötti átfutási időt feltárjam, a mélyinterjú eredményeire támaszkodtam. Arra a kérdésre, hogy mi indítja el a betakarítás folyamatát a termelők többsége (2/3-a) a gyümölcs szedési idejét jelölte meg, vagyis amikor a meggy elérte a biológiai érettség állapotát. A válaszadók ezt kiegészítve megjegyezték, hogy ha nem rendelkeznek a termelő saját göngyöleggel és hűtőházzal, abban az esetben az érési idő mellett a vevő megrendelése és annak göngyölege is szükséges, hogy a betakarítás megkezdődjön. Az interjúalanyok 1/3-a a szedés megkezdésének idejénél a munkaeő rendelkezésre állását jelölték meg. A munkaeőhiány mára már általános jelenség a mezőgazdaságban, ez különösen igaz a gyümölcs betakarítására. A kétkezi munka hiánya miatt az is előfordul, hogy bár a gyümölcs a szedési érettségi állapotát elérte, ennek ellenére a megrendelést nem tudják teljesíteni a termelők.

A termelők összességében 12-48 órában határozták meg azt az időt, ami a szedés megrendelésének idejétől a vevőnek való értékesítésig tart. Ezt követően már nem tudták, hogy a többi lánc szereplőnél mennyi időt tölt el a termék. Ennek legfontosabb oka, hogy a legtöbb termelő a lánc további szereplőit sem tudja azonosítani, illetve azok, akik ismerik is a vevő vevőjét, nekik **sincs információjuk arról, hogy mennyi időt vesz igénybe a további értékesítés folyamata** (6. ábra).



6. ábra: az átfutási idő az ellátási lánc szereplői között

Forrás: saját szerkesztés

A termelők az információmegosztás gátjaként ellátási lánc szinten elsősorban a szereplők közötti bizalom és elkötelezettség hiányát jelölték meg. Ezeken kívül termelői szinten értelmezve a kérdést még a függésből fakadó kiszolgáltatott helyzetüket azonosították az információszerzés legfőbb akadályaként.

Az interjúalanyok egybehangzó véleménye szerint annak érdekében, hogy a betakarított gyümölcs minél gyorsabban eljusson a vevőhöz, úgy, hogy annak sem frissességében, sem pedig

beltartalmi értékében nem történik változás, **termelői szinten** a szedési technológia fejlesztése, illetve a közvetlen értékesítés a megoldás (1. táblázat).

1. táblázat: Az átfutási idő csökkentésének lehetőségei a termelők véleménye alapján

Átfutási idő csökkenése	
Termelői szinten	Ellátási lánc szinten
szedési technológia fejlesztése	gyorsabb logisztikai folyamatok a lánc mentén
közvetlen értékesítés → függési helyzet csökkenése	rövid ellátási lánc
	fokozott <u>információcsere</u>
	<i>kölcsönös bizalom és elkötelezettség</i>

Forrás: saját szerkesztés

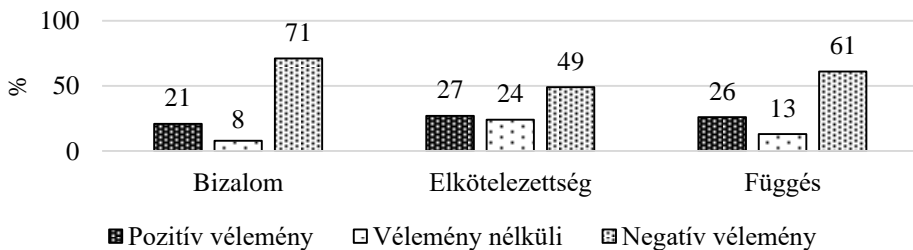
Ellátási lánc szinten értelmezve a kérdést az interjúalanyok egyik fele úgy gondolja, hogy az átfutási idő a gyorsabb logisztikai folyamatokkal csökkenthető, a másik fele pedig a rövid ellátási láncokban és a fokozott információcsereben látja a megoldást.

Az üzleti kapcsolatok minősége a termelő-vevő kapcsolatokban

A kérdőíves megkérdezés eredményei azt mutatják, hogy a termelők a **bizalom** tényezőt ítélték meg a legkedvezőtlenebbül (71%), és itt azonosítható a legkevésbé (8%) középre húzódnó válaszadó is. A termelők csupán 21%-a adott pozitív választ a bizalom vonatkozásában. A tényező és a hozzá rendelt állítások értékelését részletesebben vizsgálva megállapítható, hogy a termelők 63%-a nem biztos abban, hogy a vevője minden információt megoszt vele, amely a birtokában van és a megkérdezettek 46%-a abban is kételkedik, hogy ez az információ megfelelő a valóságnak. A gazdák csupán 24%-a ítélte meg úgy, hogy a vevője betartja a határidőket és az ígéreteit. A termelők 76%-a szerint a vevőjük csak a saját érdekeiket veszik figyelembe a tranzakció során. Mindemellett a válaszadók csupán 16%-a adta a maximális +100 pontot arra az állításra, miszerint: „*Teljes mértékig megbízom üzleti partneremben*” és a válaszadók mindössze 5%-a értékelt a bizalomhoz rendelt összes állítást a maximális ponttal (7. ábra).

A termelők az elkötelezettség tényezőt ítélték meg a legkedvezőbbben (27%) a válaszadás során, de egyben itt a legmagasabb a vélemény nélküliek aránya is (24%). Ennek ellenére összességében megállapítható, hogy a bizalomhoz hasonlóan az elkötelezettséget is egyértelmű negatívan (49%) értékelték a termelők. Ennek oka egyrészt, hogy a termelők csupán 8%-a szerint jellemző a vevőjükkel a közös információs rendszer alkalmazása, illetve a közös innovációs tevékenység. Másrészt az elkötelezettség hiányának legnagyobb akadályként jelölhető meg az a tény, hogy a termelők 67%-a lecserélné vevőjét, ha alkalma adódna rá. A negatívan vélekedők 27%-a a minimális -100-as értéket adta az összes kapcsolódó állításra, amely azt jelenti, hogy egyáltalán nem érznek elkötelezettséget a másik fél irányába.

A függés vonatkozásában a megkérdezettek 26%-a úgy ítélte meg, hogy nem függ a vevőjétől, 13%-a pedig a középutat választotta az állítások értékelésénél, amely azt jelenti, hogy a függés tényezőjének megítélése ellentétes érzelmeket váltott ki a válaszadókból. A termelők 61%-a összességében úgy ítélte meg, hogy függ üzletfelétől. Ennek legfontosabb oka, hogy a termelők csupán 17%-a gondolja úgy, hogy az általa termelt termék a vevője számára nélkülözhetetlen. Bár a válaszadók 76%-a szerint számos más vevőnek értékesíthetné termékét, mégis arra a kérdésre, miszerint „*könnyen tudnám pótolni vevőmet*” a termelők 86%-a a minimálisan adható – 100-as értéket adták. A függés érzését mindezekon felül tovább fokozza, hogy a válaszadók szerint a vevőjük számos más termelőtől is beszerezhetné az általuk kínált terméket, amely alapján úgy érzik, hogy nem ők a legfontosabb szállítójuk az üzletfelüknek.



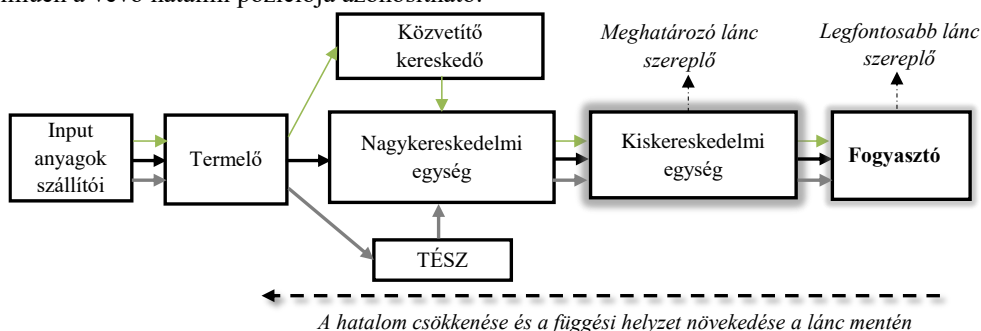
7. ábra: A bizalom, az elkötelezettség és a függés tényező megítélése a termelő aspektusából
Forrás: saját szerkesztés

A kérdőíves felmérés eredményeivel a mélyinterjú alanyai teljes mértékig egyetértettek. A megkérdezettek szerint a bizalom az üzleti kapcsolataikban kiterjed a határidők és az ígéretek pontos betartására mindkét fél részéről. Ennek megjelenése a termelői oldalról az elvárt minőség teljesítése és a vállalt határidők betartása, vevői oldalról pedig az elvárás pontos meghatározása és a fizetési határidők betartása, amelyek véleményük szerint nem teljesülnek. A kérdőíves megkérdezéshez hasonlóan a megkérdezettek a bizalom tényezőt egyértelműen negatívan ítélték meg üzleti kapcsolataikra vonatkozóan. A termelők egybehangzó válasza szerint nem bíznak a vevőjükben és sem a vevőjüktől, sem pedig a lánc többi szereplőjétől nem kapnak információt a keresletről, vagy pedig a piaci igényekről. Az információ visszatartás okát abban látják, hogy szándékosan bizonytalanságban tartják őket a vevők, ezzel fokozva a kiszolgáltatottságukat és tovább rontva alkupozíciójukat. Igen gyakori az a helyzet is tapasztalataik szerint, hogy a vevő bár ad át információt a termelőnek a piaci helyzetről, de a gazdák véleménye szerint ezek az információk többnyire nem fedik a valóságot. A termelők tapasztalata szerint, ha kapnak is információt a vevőjüktől, az általában az értékesítés körülményeire vonatkozik, pontosabban annak nehézségére. Ez véleményük szerint nem minden esetben felel meg a valóságnak. Ebben az esetben a vevő egyértelmű célja, hogy a termelőt elbizonytalanítsa, és a következő tranzakciónál gyengítse az alkupozícióját. Ezek alapján megállapítható, hogy nem csak az információ mennyisége, hanem annak minősége is fontos az üzleti kapcsolatokban.

Az elkötelezettség megítélésénél is egyetértettek a termelők a kérdőíves megkérdezés eredményeivel. Az elkötelezettség hiányának legmeghatározóbb okaként jelölték meg a megkérdezettek, hogy ha alkalmuk adódna rá, azonnal lecsérélnék vevőjüket. Mindemellert nem biztosak abban sem, hogy a másik félnek fontosak az ők sikerük is. Ez abból fakad véleményük szerint, hogy alapvetően a termelő célja, hogy minél magasabb áron értékesítse termékét, míg a vevőnek pedig éppen az, hogy minél alacsonyabb áron jusson hozzá a gyümölcshöz. Az elkötelezettség hiányában, a szigorúan a tranzakciókra vonatkozó kapcsolatokban pedig mindenki az egyéni érdekeit veszi figyelembe, így a másik sikere az éppen ellentétes a saját céljának megvalósulásával. Az interjúban megkérdezett termelők egyik kapcsolatára sem jellemző a közös információs rendszer alkalmazása és a közös innovációs tevékenység.

A függés vonatkozásában is a mélyinterjú eredménye alátámasztotta a kérdőíves megkérdezés során tapasztaltakat. Az interjúalanyok egyetértettek abban, hogy ha az a kérdés, hogy melyik szereplő a meghatározó, akkor fordított a sorrend az ellátási láncban. Ennek megfelelően az utolsó értékesítő a legmeghatározóbb (kiskereskedelmi egység), a legkevésbé pedig ők maguk, tehát a termelők. Véleményük szerint ennek legfőbb oka, hogy a kiskereskedelmi egységek állnak a legközelebb a fogyasztóhoz, amellyel erőfölényre tesznek szert a többi ellátási lánc szereplőhöz viszonyítva és ezt a fölényt ki is használják. Elhangzott az is, hogy ha a termelők összefognának, megváltozna az erőviszony a lánc szereplői között, ennek hiányában viszont a

kiszolgáltatottság jellemzi helyzetüket (8. ábra). A függési helyzet vonatkozásában, tehát egyértelműen a vevő hatalmi pozíciója azonosítható.



8. ábra: A meghatározó szereplő az ellátási láncban a termelők véleménye alapján

Forrás: saját szerkesztés

A piaci pozíció alapján, tehát meghatározó szereplőként a termelők egyöntetűen a kiskereskedelmi egységeket nevezték meg, akik elvárásai elsősorban a termék minőségéhez és mennyiségéhez kapcsolódnak. Ennek ellenére a megkérdezettek szerint mégsem a kiskereskedelmi egység a legfontosabb szereplő az ellátási láncban, hanem a fogyasztó, ugyanis a lánc összes szereplője hozzá igazodik. Ezért elsődleges céljuk a fogyasztói igények kielégítése a lehető legmagasabb színvonalon. Ehhez viszont elengedhetetlen lenne a vevő-szállító kapcsolatokban a kölcsönös bizalom és ezzel együtt az információcsere, amely a termelők szerint az érintett láncokon belül nem valósul meg.

A termelők vevői kapcsolatait, ahogy látható a bizalmatlanság, elkötelezettség és információmegosztás hiánya, a kiszolgáltatottság, a vevői elvárások zavaros megfogalmazása és a pontatlan fizetés jellemzi. A jól működő üzleti kapcsolat a termelő és a vevő között annak ellenére sem valósul meg, hogy az interjúalanyok szerint a kölcsönös bizalom és elkötelezettség hozzájárul az átfutási idő csökkentéséhez a gyorsabb értékesítésen keresztül, ami az összes lánc szereplő közös célja. Vagyis a szereplők közötti jól működő üzleti kapcsolat csökkentheti a termék átfutási idejét, ezzel hozzájárulva ahhoz, hogy minél gyorsabban a fogyasztó asztalára kerüljön a gyümölcs úgy, hogy annak minősége ne sérüljön.

KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Kutatásom az ellátási lánc szereplői közötti átfutási időre és annak csökkentésének vizsgálatára irányult az üzleti együttműködésekben a kapcsolati minőségén keresztül a termelők aspektusából. A kutatás eredménye alapján megállapítottam, hogy a termelő és vevő kapcsolatokban számos probléma azonosítható, amelyek akadályozzák a zökkenőmentes együttműködést: (1) a termelők többsége nem tudja beazonosítani az általa termelt meggy útját, mivel az értékesítés után nem kapnak további információt a termékkel kapcsolatban. (2) Az ellátási láncban a piaci pozíció tekintetében a kiskereskedelmi egységek a legmeghatározóbb szereplők, akik egyértelmű erőfőlényrel rendelkeznek a többi lánc taghoz viszonyítva, és amelyet a tapasztalatok alapján ki is használnak. (3) Az ellátási láncban a legfontosabb szereplőként a fogyasztó azonosítható, akik igényeiről és elvárásairól a termelők nem kapnak információt a lánc többi szereplőtől. (4.) Összességében 12-48 órában határozható meg az az idő, ami a szedést kiváltó megrendelés idejétől a vevőnek való értékesítésig tart. Ezt követően viszont már nincs információ arról, hogy mennyi időt vesz igénybe a további értékesítés folyamata. (5) A termelő-vevő kapcsolatokat a bizalmatlanság, a kiszolgáltatottság, a vevői elvárások zavaros megfogalmazása, a konfliktushelyzetek és a pontatlan fizetés jellemzi. (6.) Sem a bizalom, sem az elkötelezettség érzése

nem valósul meg a vizsgált együttműködésekben még annak ellenére sem, hogy a jó üzleti kapcsolat eredményeként a termelők véleménye szerint csökkenne az átfutási idő (2. táblázat).

2. táblázat: A bizalom, az elkötelezettség és a függés tényezők a termelő-vevő kapcsolatokban

A tényezőt meghatározó komponensek	Megvalósulásuk a termelő-vevő kapcsolatokban a termelő aspektusából	
Bizalom		
Opportunista viselkedés	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A vizsgált üzleti kapcsolatokban a vevő csak a saját érdekeit veszi figyelembe</i>
Információcsere és annak minősége	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A szereplők közötti információcsere csak az üzleti tranzakcióra vonatkozik. A termelők, ha kapnak is információt a vevőjüktől, kételkednek annak megbízhatóságában</i>
Elkötelezettség		
Közös innovációs tevékenység, közös információs rendszer	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>Döntő többségében nem valósul meg a vizsgált termelő-vevő kapcsolatokban. A termelők csupán 8%-a szerint jellemző a közös információs rendszer alkalmazása, illetve a közös innovációs tevékenységek.</i>
Partner pótlására irányuló szándék	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A termelők 67%-a lecserélné vevőjét, ha alkalma adódna rá.</i>
Függés		
Kapcsolat fontossága	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A válaszadók szerint a vevőjük számos más termelőtől is beszerezhetné az általuk kínált terméket, amely alapján úgy érzik, hogy nem ők a legfontosabb szállítójuk az üzletfelüknek</i>
Termék fontossága	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A termelők csupán 17%-a gondolja úgy, hogy az általa termelt termék a vevője számára nélkülözhetetlen</i>
Partner pótlásának lehetősége - hatalmi erőviszonyok	<input checked="" type="checkbox"/>	<i>A termelő-vevő kapcsolatokban egyértelműen a vevő azonosítható meghatározó szereplőként. Ellátási lánc szinten pedig a kieskereskedelmi egységek. A termelők 86%-a szerint csak nehezen tudná pótolni vevőjét.</i>

Forrás: saját szerkesztés

Az átfutási idő csökkentésének legnagyobb akadályaként a kapcsolati minőség szempontjából a vizsgált együttműködésekben egyértelműen a bizalom és az elkötelezettség hiánya azonosítható, illetve az ebből fakadó információ visszatartás. Ezen tényezők megléte és az információmegosztás mellett a termelők véleménye alapján a problémák egyértelmű megoldása a termelői összefogás lenne. A lánc szereplők közötti kölcsönös bizalom és elkötelezettség, az információáramlás biztosításával, a féltelmek legyőzésével, és „valós” termelői szerveződésekkel a gazdák javíthatnának alkupozíciójukon és ezzel együtt értékesítési lehetőségeiken, amellyel az eddigi kiszolgáltató helyzetük is csökkenne. Mindezek meglétével pedig mind az egyén, és mind az ellátási lánc teljesítménye és eredményessége is fokozódhat az átfutási idő csökkenésén keresztül.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) DWYER, F.R. – SEJO, O.H. (1987): Output Sector Munificence Effects on the Internal Political Economy of Marketing Channels. *Journal of Marketing Research*. Vol. 24. pp. 347-358. (2) DWYER, F.R. – SCHURR, P.H. – SEJO, O.H (1987): Developing Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*. Vol. 51. pp. 11-27. (3) FYNES, B. – VOSS, C. – DE BÚRCA, S. (2005): The impact of supply chain relationship quality on quality performance. *International Journal of Production Economics*. Vol. 96. No. 3. pp. 339-354. (4) FYNES, B. – BURCA S. – MANGAN, J. (2008): The effect of Relationship Characteristics on Relationship Quality and Performance. *International Journal of Production Economics*. Vol. 111. pp. 56-69. (5) KUMAR, N. – SHEER, L.K. – STEENKAMP, J-B.E.M. (1995): The Effects of Perceived Interdependence on Dealer Attitudes. *Journal of Marketing Research*. Vol. 32. (August) pp. 348-356. (6) LUO, Y. (2002): Building trust in cross-cultural collaborations: Toward a contingency perspective. *Journal of Management*. Vol. 28. No. 5. pp. 669-694. (7) MAGNUSSON, D. – SIMONSSON, P. (2012): A framework for decreasing lead times by supplier collaboration. Department of Technology Management and Economics Division of Logistics and Transportation Chalmers University of Technology, Goteborg,

Sweden. (8) MAMAD, M. – CHAHDI, F.O. (2013): The factors of the collaboration between the upstream supply chain actors: Case of the automotive sector in Morocco. *International Business Research*. Vol. 6. No. 11. pp. 15-28. (9) MOHAGHAR, A. – GHASEMI, R. (2011): A Conceptual Model for Supply Chain Relations Quality and Supply Chain Performance by Structural Equation Modeling: A Case Study in the Iranian Automotive Industry”. *European Journal of Social Sciences*. Vol. 21. No. 3. pp. 456-470. (10) MOMIWAND, A. – SHAHIN, A. (2012): Lead Time Improvement by Supplier Relationship Management with a Case Study in Pompaj Company. *World Applied Sciences Journal*. Vol. 16. No. 5. pp. 759-768. (11) MORGAN, R.M. – HUNT, S.D. (1994): The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*. Vol. 58. (July) pp. 20-38. (12) PECZE, K. (2004): Az üzleti kapcsolatok értékteremtő szerepének vizsgálata stratégiai nézőpontból. *Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék, 52. sz. Műhelytanulmány, HU ISSN 1786-3031* (13) PFEFFER, J. – SALANCIK, G.R. (1978): *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York, NY, Harper and Row. (14) SÜLE, E. (2010): Az idő szerepe és jelentősége az ellátási láncban. Doktori (PhD) értekezés, Széchenyi István Egyetem Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr. (15) VÁNYI, N. (2018): Az üzleti kapcsolatok minőségi tényezői a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei gyümölcsstermelő mikro-vállalkozások aspektusából. Doktori (PhD) értekezés, Debreceni Egyetem Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok doktori iskola, Debrecen.

SZERZŐ:

Dr. Ványi Noémi

adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

e-mail cím: vanyi.noemi@econ.unideb.hu

„A publikáció elkészítését az EFOP-3.6.1-16-2016-00022 számú, Debrecen Venture Catapult Program című projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.”

HITEL A HITELKÉPTELENEKNEK: A MIKROHITELEZÉS ELMÉLETI ALAPJAI

CREDIT FOR THE UNCREDITWORTHY: THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF MICROLENDING

Varga Endre Krisztián

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány a Muhammad Yunus által megtett kezdő lépésektől indulva mutatja be a mikrohitelezés elméleti kereteit, kitérve a gyakorlati megvalósítás néhány tapasztalatának értékelésére is. A dolgozat rámutat, hogy a szakirodalomban megoszlanak a vélemények a mikrohitelek szegénységet felszámoló hatására vonatkozóan. Egyre erősebb azoknak a kutatóknak a hangja, akik felméréseikkel a mikrohitelezési programok sikertelenségét támasztják alá.

Az elemzés zárásaként röviden összefoglalom a legfontosabb elméleti eredményeket, valamint a gyakorlattal kapcsolatos lényeges tapasztalatokat, a felmerült problémák megoldását célzó jövőbeli kutatási irányokat is.

Kulcsszavak: mikrohitel, mikrohitelezés, mikrofinanszírozás, csoportos hitelezés

ABSTRACT

The essay demonstrates the theoretical framework of microlending from first steps taken by Muhammad Yunus, concerning some empirical experiences and their evaluation. There are many differences in the goals, conditions and implementation. The essay points out that economic literature does not have a concurrent opinion about microcredits' poverty alleviating impact. Researchers confirm failures of microlending programmes in more and more papers.

Closing the analysis, I give a short summarize of the most important theoretical results, practical experiences and suggested future ways of researching.

Keywords: microcredit, microlending, microfinance, group-lending

BEVEZETÉS

A szegénység leküzdése felé tett erőfeszítéseket az elmúlt években, évtizedekben különösen nagy érdeklődés övezi a hétköznapi életben és a tudományos világban is. A kérdés fontosságát jól mutatja, hogy a 2000-ben New Yorkban az ENSZ által megrendezett Millenniumi Csúcstalálkozón elfogadott Millenniumi Fejlesztési Célok (MFC) közül az egyik éppen a mélyszegénység visszaszorítása volt (I2).

Az MFC kapcsolódó célja: felére csökkenteni a napi 1,25 USA-dollárnál alacsonyabb jövedelemből élők arányát 1990 és 2015 között. A célt már 2010-re sikerült elérni (I3). 2015-ben azonban még mindig a világ népességének 10%-a (hozzávetőleg 736 millió fő) élt a nemzetközi szegénységi küszöböt jelentő napi 1,90 USA dolláros jövedelemszint alatt (I4): napjainkban is aktuális a mélyszegénységgel való küzdelem témája.

A közgazdaságtudományi kutatói a mélyszegénység fennmaradásának okaként azonosították a hagyományos banki hitelekhez való hozzáférés rendkívüli korlátozottságát körükben: a kereskedelmi bankok hitelképtelennek minősítik, így nem tekintik célcsoportjuknak őket. Ennek legfőbb okaiként a fedezet hiányát, az információs aszimmetriát, valamint a magas erkölcsi kockázatot azonosíthatjuk.

A probléma áthidalására született meg a mikrohitelezés ötlete. Korábban a hitelfelvételi korlátok miatt szegény emberek kizárólag informális pénzügyi forrásokat tudtak bevonni (családtagok, barátok által nyújtott kölcsönök, vagy uzorakölcsönök, zálogkölcsönök). Az informális források költsége a szabályozás hiánya és az igénybevevők kiszolgáltatott helyzete miatt óriásira emelkedhet: nem ritka a napi 20%-ot elérő kamatszint sem (TODARO – SMITH, 2011).

A mikrohitelezés olyan eszköz, amely a fentiekkel szemben fenntarthatóbb alternatívát mutathat a háztartási jövedelmek növelésére.

Dolgozatom célja, hogy általános képet adjon arról, pontosan mit is jelent a mikrohitelezés, miben különbözik a hagyományos hitelpiacokon zajló tevékenységektől, melyek a legfőbb célkitűzései, mennyire sikeres eszköz a mélyszegénység elleni harcban.

ANYAG ÉS MÓDSZER

A dolgozat alapjául szolgáló kutatás anyagát a mikrohitelezéssel kapcsolatos, túlnyomórészt nemzetközi szakirodalom alkotja. Célja, hogy rövid áttekintést nyújtson a szegényeknek nyújtott mikro kölcsönök és –hitelek elméleti megfontolásairól, működésükről. A kitűzött cél elérésének módszere a szekunder kutatás: a dolgozat gerincét a szakirodalomban talált mikrohitelezéssel kapcsolatos megállapítások összefoglalása és közlése adja.

EREDMÉNYEK

Az út kezdete: Muhammad Yunus és a Grameen Bank

A mélyszegénység elleni küzdelem úttörője, Muhammad Yunus 1940-ben született egy bangladesi tengerparti városban, Chittagong-ban. Egyetemi tanulmányait a szülőhazájában található Dhakai Egyetemen kezdte meg, majd elnyerve a Fullbright ösztöndíjat, az Egyesült Államokbeli Vanderbilt Egyetemen folytatta, ahol 1969-ben PhD fokozatot szerzett közgazdaságtanból (II).

Először egyetemi adjunktusként kezdett dolgozni a Közép-Tennessee-i Állami Egyetemen, majd 1972-ben tért vissza Bangladesbe. Itt a Chittagong Egyetem közgazdaságtudományi karán helyezkedett el. Hazájában közlelről tapasztalhatta meg a mélyszegénység valóságát, amely élményei hatására fokozatosan kiábrándult a közgazdaságtudomány eredményeiből. Úgy érezte, a közgazdasági elméletekben megfogalmazottak igen távol állnak attól, ami a való életben történik (SENGUPTA – AUBUCHON, 2008).

Az első, 27 USA-dollár összegű mikro kölcsönöket egy Jobra bangladesi falu 42 bambuszfonó asszonyának nyújtotta a saját költségére, hogy azok megkerülhessék az őket kihasználó közvetítőt. Ezt számos sikeres és sikertelen próbálkozás követte, amelyek végeredményeként 1983-ban független pénzügyi intézményként létrejöhetett a Grameen Bank (Sengupta-Aubuchon 2008). A bank napjainkban 58 országban rendelkezik érdekeltségekkel. Az anyaországban 2 564 bankfiókkal rendelkezik, ahol 8,29 milliós ügyfélkört szolgál ki, ez által összesen 81 367 falu közösségét érve el tevékenységével. A hitelfelvevők 97%-a nő, valamint a hitelek 97%-ának a visszafizetése rendben megtörténik. A rendkívül magas visszafizetési arány a hagyományos kereskedelmi bankrendszer eredményeihez viszonyítva kimagaslónak számít. A tanulmány további részében többek között ennek a jelenségnek a hátterét is megvizsgáljuk.

Muhammad Yunus és a Grameen Bank a mélyszegénység felszámolásáért tett erőfeszítései elismeréseként 2006-ban Nobel-békedíjban részesült.

A kockázatok csökkentésének eszköze: a csoportos hitelezés

A Grameen Bank legjelentősebb innovációjának a csoportos hitelezést tekinthetjük. A modellben a hitelfelvevők 5 fős csoportokat alkottak, majd eldöntötték, elfogadják-e a bank által felajánlott hitelezési feltételeket. Elfogadás esetén az első körben a csoport két tagja jutott kölcsönhöz. Ha ez a két tag sikeresen törlesztett, 4-6 héttel később a csoport újabb két tagja juthatott kölcsönhöz, végül újabb 4-6 héttel később az utolsó tag. Amennyiben az első kör fizetési problémák nélkül zárult, a csoport előtt megnyílt a következő kör lehetősége magasabb hitelösszeggel. Bármelyik tag visszafizetési problémája esetén az egész csoport elvesztette a hitelét (SENGUPTA – AUBUCHON, 2008).

A csoportok megfelelő kezeléssel képesek mozgósítani az ún. társadalmi fedezetet, amely magában foglalja a bizalmat, a kapcsolati hálót, a csoportnyomást is. A tárgyi fedezet hiánya miatt a hitelnyújtó és a hitelező között magasabb fokú bizalomra van szükség: az ügyfelek csoportján belüli tagok egymás iránti bizalma növeli a kölcsönök visszafizetési esélyét. Ha a csoporttagok egymást segítve tesznek az éppen kölcsönben részesülő vállalkozónak üzletéért, kapcsolataikkal és tanácsaikkal hozzájárulnak az üzlet fejlesztéséhez, az szintén javítja a törlesztési potenciált (ABDUL HADI – KAMALUDDIN, 2015).

A mikrokölcsönzést Yunus a bangladesi faluközösségek társadalmi kikényszerítő erejére alapozta. A helyi kulturális környezetben az egyén szerves része a közösségnek, így a falu támogatásának elvesztése komoly kockázatokkal jár számára (I6).

A Grameen Bank a csoportos hitelezésben rejlő lehetőségek kihasználására 16 irányelvet alakított ki. Ezeket a Bank ügyfeleinek el kell fogadniuk a hitelnyújtás feltételeként. Ebben a fenntartható és civilizált életmódra vonatkozó szabályok mellett találhatunk olyanokat is, amelyek a közösségi, kollektív cselekvésről szólnak. Ilyenek a vállalkozói szellemű aktivitás, a tagok kölcsönös segítése, a fegyelmi vétségek elleni közös fellépés vagy a közösségi életben való részvétel (I6).

A csoportos hitelezés számos erkölcsi kockázati tényező kezelésében (a bankról a hitelfelvevői csoportra hártásával) bizonyult hasznos eszköznek. Csökkentette annak valószínűségét, hogy a hitelfelvevők a kapott összeget nem a kívánt célra fordítják, a csoportnyomás következtében kikényszerítette a törlesztést. A tagok mindannyian felelősséget vállaltak a csoport összes vállalkozásának sikeréért a további hitelkeretek megszerzése érdekében, ami szintén növelte azok profitkilátásait. A kontraszelekció megjelenésének esélye is mérséklődött a csoportok önszerveződése következtében: ha a hitelfelvevők azt több körön keresztül kölcsönökhöz szeretnének jutni, olyanokkal érdemes egy csoportot alkotni, akik visszafizetési hajlandósága és képessége magas. A kis helyi közösségekben az emberek szoros kapcsolatban élnek, így rendelkeznek a szükséges információkkal a csoportok megfelelő kialakításához. Az ezekben rejlő információk hasznosításával csökkenthető a hitelezésben kockázatot jelentő információs aszimmetria (SENGUPTA – AUBUCHON, 2008).

Érdemes megemlíteni a csoportos hitelezéshez hasonló, ám azzal össze nem tévesztendő finanszírozási formaként a forgó megtakarítási- és hiteltársulásokat (rotating savings and credit association, ROSCA). A ROSCA informális finanszírozási módozat, a fejlődő és fejlett országokban egyaránt előfordul, utóbbiakban széles körben alkalmazzák (MBIZI – GWANGWAVA, 2013). Lényege, hogy az akár 50 fős csoportok alakulását követően a tagok megadott, azonos összegű betéteket fizetnek be, amelyeket a választott vezető kezel. Az összegyűlt tőkéből a társulás felváltva kamatmentes kölcsönöket nyújt tagjai számára, amelyeket azok kötött vagy szabadon választott célokra használhatnak fel szigorú visszafizetési kötelezettség mellett (TODARO – SMITH, 2011).

A ROSCA a csoportos hitelezéshez hasonlóan szintén a csoportokban rejlő magatartásszabályozó erőt alkalmazza. Előbbiben a hitelnyújtó és a hitelfelvevő azonos csoportból kerül ki, az idő folyamán minden tag felveszi mindkét szerepet. A finanszírozási források tehát nem kívülről, hanem a csoporton belülről érkeznek. A kölcsönök visszafizetési aránya a ROSCA-nál is jellemzően kiemelkedően magas (TODARO – SMITH, 2011). A csoportok itt is önszervezők, a tagok egy közösségből kerülnek ki, a társadalmi presztízs megőrzése a szabályok betartására ösztönöz. A csoportnyomáson túl a kockázatokat a tagok saját befizetései is csökkentik. A jelenleg a mikrohitelezéssel is kapcsolatban áll: vannak konstrukciók, amelyek a saját befizetéseket fedezetként felhasználva a mikrohiteleket a ROSCA-val kombinálják (EL-GAMAL et al., 2014).

Kritikai észrevételek a mikrohitelzés gyakorlatával kapcsolatban

A mikrohitelzés gyakorlatát az évek során több kritika érte. Ezek főként a hitelszerződések feltételeire vonatkoznak, mivel azok hitelzési hatékonyságot rontóak, a szegénységet csökkentő hatást tompítják. Jelen alfejezetben a kiterjedt szakirodalomból MOLNÁR (2014), BANERJEE et al. (2015) és FIELD et al. (2013) észrevételeit foglalom össze.

MOLNÁR (2014) és többen mások (például ABDUL HADI – KAMALUDDIN, 2015 vagy BANJEREE et al., 2015) a pozitív hatások ismertetésén túl megjegyzik, hogy az nem segíthet minden szegényen. Ahhoz, hogy valaki a mikro vállalkozás indítására, fejlesztésére kapott kölcsönt vissza tudja fizetni, nyereségesen kell működtetnie vállalkozását. Ez akkor lehetséges, ha a hitelfelvevő rendelkezik azokkal a képességekkel, ismeretekkel, attitűddel, amelyek egy vállalkozót jellemeznek. Azok helyzetén az adóssága emelésével tovább ront a mikrokölcsön, aki nem képes a törlesztéshez szükséges pénzáramlást kitermelni.

BANERJEE et al. (2015) Indiában egy, a profitorientált mikrohitelzési programba frissen bevont területen elemezte annak hatásait a vállalkozási tevékenységre, a fogyasztásra és néhány fejlettségi mutatóra (egészség, oktatás, nők helyzete) vonatkozóan. Fontos, hogy a kutatás olyan MFI tevékenységén alapul, amely nem a Grameen-modell alapján működött. Az eredmények szerint a mikrohitelzési tevékenység megjelenése az igénybevevőknél profitemelkedést és további beruházásokat hozott, ezzel szemben minimális változást figyelt meg a fogyasztásban (leszámítva a tartós javakat) és nem mutatott ki számottevő kapcsolatot a fejlettségi mutatók tekintetében. A tapasztalt jelenségek alapján a mikrohitel hatását főként abban azonosítják, hogy azok módosítják az igénylők intertemporális választásait és növelik a mikro vállalkozások profitját (főként a már létező és profitot termelő vállalkozásokét). Arra is fény derült, hogy a hitelzésre alkalmas háztartások 70%-a nem vett igénybe mikrohitelt: pénzigénye kielégítésére más forrást választott (BANERJEE et al., 2015).

A szerzők jelzik, hogy eredményeik értékelésénél különösen fontos a vizsgált MFI hitelterméke. A hiteleket egy profitorientált társaság nyereségszerzés céljából bocsátotta ügyfelei rendelkezésére. A vállalat hitele mellé nem nyújtott egyéb, segítő szolgáltatásokat, mint a vállalkozási alapok vagy szociális ismeretek oktatása. Emellett a hitelcél meghatározása sem történt meg (a hitelnyújtó számára a hitel visszafizetése volt a lényeges szempont), így lehetségessé vált azok közvetlen fogyasztási célokra fordítása a vállalkozásfejlesztés helyett (BANERJEE et al., 2015).

FIELD et al. (2013) a mikrohitel törlesztés ütemezésének hatását vizsgálja a kölcsönfelvevők vállalkozói magatartására, a profitra és háztartási jövedelemre. Kutatásaik igazolták, hogy azok az ügyfelek, akik 2 hónap türelmi időszakot kapnak a törlesztés megkezdése előtt, eltérően viszonyulnak a vállalkozás vezetéséhez, magasabb profitot képesek realizálni, növelve az érintett háztartások jövedelmét a kontrollcsoport tagjaihoz viszonyítva. A türelmi időszakot alkalmazó tesztcsoport tagjai átlagosan 6%-kal magasabb összeget fordítottak befektetésre, a heti szinten mért üzleti profitjuk 41, míg a háztartásaik jövedelme 19,5%-kal haladta meg a kontrollcsoport értékeit.

A kockázatvállalás mértékének növekedése kimutatható: rövidtávon a tesztcsoportban nagyobb volt a bukott vállalkozások aránya, hosszabb távon pedig a vállalkozó szellem erősebben érvényesült (tevékenység VAGY termékportfólió bővítése, kisebb hitelek nyújtása). A tanulmány következtetése, hogy a mikrohitel törlesztésének viszonylag korai megkezdése mérsékelik az erkölcsi kockázatból és információs aszimmetriából fakadó veszélyeket, azonban hitelkihelyezések elmaradásához vezethetnek. Napjaink gyakorlata tehát a szegénységet felszámoló hatást csökkenti: a mikrohitelt felvevők vállalkozási lehetőségeiket nem használják ki maradéktalanul, így az elért profit és személyes jólét egyaránt elmarad a potenciálistól. A törlesztés üte-

mezésének megváltoztatása különösen kedvezően érintené azokat, akik magatartása kockázatke-rülők, rövid távú likviditáshiány kezelésére kevés eszközzel rendelkeznek (FIELD et al., 2013).

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A dolgozat a mikrohitelzéssel kapcsolatos kulcsfontosságú elméleti megfontolások áttekin-tésére vállalkozott.

A mikrohitelzés úttörő Muhaemmad Yunus. Előzetes kutatásainak és kísérletinek betetőzé-séként 1983-ban létrehozta a Grameen Bankot, az első mikrohitelzéssel foglalkozó intézményt. 2006-ban tevékenységéért Nobel-békedíjban részesült.

A szegények hitelzésének legfőbb gátja a hiányzó hitelfedezet, amelyet a legtöbb modell a csoportos hitelzéssel vált fel. Ez társadalmi fedezetet ad: segít kikényszeríteni a csoport által a kölcsönök visszafizetését és egyben a kölcsönös segítségnyújtás tere is. Népszerű módszer a forgó megtakarítási- és hiteltársulás is, alapötlete hasonlít a csoportos hitelzési módszerre, de több vonásában eltér attól.

Végül a szakirodalomban megtalálható néhány kritikai észrevételt mutattam be. Ezek a mikrohitelkek kondícióira és célcsoportjának korlátaira vonatkoznak. A hitelkonstrukció nem alkalmas minden mélyszegénységben élő ember megsegítésére. A szegénységet felszámoló hatás elemzése továbbá több esetben is azt az eredményt adta, hogy a mikrohitelzés nem oko-zott jelentősebb változást a szegények jólétében. A törlesztési gyakorlatról kimutatható, hogy fékezi a vállalkozások növekedési lehetőségeit.

Véleményem szerint a mikrohitelzés alapvetően egy kiváló eszköz a mélyszegénység fel-számolására, csökkentésére. Képes alternatívát kínálni a sok esetben súlyos kockázatokkal járó informális forrásbevonással szemben, és ezzel hiteleket nyújtani a kereskedelmi bankok néző-pontjából hitelképtelen egyéneknek. A hitelek hatékony felhasználásával a felvevők jövedelmé-ben számottevő változás állhat be. Azonban az alkalmazások gyakorlati tapasztalatai arról árul-kodnak, hogy az egyes konstrukciói nem tökéletesek. A hiteltermékek folyamatos fejlesztésében nem hagyhatóak figyelmen kívül a tudományos módszerekkel alátámasztott hiányosságok.

Azt gondolom, hogy a mikrohitelzési programok kudarca az esetek nagy részében a kondí-ciók nem megfelelő kialakításából adódik. Megoldást jelenthet, ha a hiteltermékeket a mikrofinanszírozási intézmények a lehető legnagyobb mértékben a célcsoportra szabja. Ehhez elengedhetetlen ennek a célcsoportnak a mélyre ható megismerése: kulturális, gazdasági, jogi, társadalmi, természeti és technikai környezetük hatóelemeinek tudományos vizsgálata. A köz-gazdaságtani kutatások feladata az egyes elemek aprólékos, tudományos igényű vizsgálata lehet.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- (1) ABDUL HADI, N. – KAMALUDDIN, A. (2015): Social collateral, repayment rates, and the creation of capital among the clients of microfinance. *Procedia Economics and Finance*, Vol. 31. pp. 823-828.
- (2) BANERJEE, A. – DUFLO, E. – GLENNERSTER, R. – KINNAN, C. (2015): The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*. Vol. 7. No. 1. pp. 22-53.
- (3) EL-GAMAL, M. – EL-KOMI, M. – KARLAN, D. – OSMAN, A. (2014): Bnak-insured RoSCA for microfinance: Experimental evidence in poor Egyptian villages. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 103. Supplement, pp. 56-73.
- (4) SENGUPTA, R. – AUBUCHON, C.P. (2008): The Microfinance Revolution: An Overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, January/February 2008, Vol. 90. No. 1. pp. 9-30.
- (5) FIELD, E. – PANDE, R. – PAPP, J. – RIGOL, N. (2013): Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship among the Poor? Experimental Evidence from India. *American Economic Review*. Vol. 103. No. 6. pp. 2196-2226.
- (6) MOLNÁR GY. (2014): A szociális mikrohitelzés hatása a szegénység csökkentésére és a versenyre. *Versenytükör*. 10. évf. 1. szám, pp. 91-98.
- (7) MBIZI, R. – GWANGWAVA, E. (2013): Rotating Savings and Credit Associations: An Alternative Funding for Sustainable Micro Enterprise-Case of Chinhoyi, Zimbabwe. *Journal of Sustainable Development in Africa*. Vol. 15. No. 7. pp. 181-193.
- (8) TODARO, M. P. – SMITH, S.C. (2011): *Economic Development*. Eleventh Edition, Pearson Education Limited, Harlow.

- (9) I1: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/yunus/biographical/> (letöltés: 2019. január 22.)
(10) I2: <http://www.un.org/millenniumgoals/bkgd.shtml> (letöltés: 2019. január 22.)
(11) I3: <http://www.un.org/millenniumgoals/poverty.shtml> (letöltés: 2019. január 22.)
(12) I4: <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/> (letöltés: 2019. január 22.)
(13) I6: <http://www.grameen-info.org/16-decisions/> (letöltés: 2019. január 29.)
(14) I8: https://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/hu/funding/special-support-instruments/jasmine/
(letöltés: 2019. január 21.) (15) I9: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1082&langId=hu> (letöltés: 2019. január 21.)

SZERZŐ:

Varga Endre Krisztián

Nemzetközi gazdaság és gazdálkodás MSc, végzett hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

vendre90@vipmail.hu

*A publikáció az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú
„Tehetségből fiatal kutató” – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban c.
projekt támogatásával valósult meg.*

