

GAZDASÁGI ESETTANULMÁNYOK
A gazdasági gondolkodás alapjai
- oktatási segédanyag középiskolások számára -

Készítette

Dr. Falus Katalin - Dr. Hajdú Péter - Jakab György - Dr. Kahulits László

Készült
A Soros Alapítvány támogatásával

2000.

Tartalomjegyzék

BEVEZETÉS	4
A GAZDASÁG ALAPFOGALMAI	5
A gazdaság lényege	5
A GAZDASÁG VIZSGÁLATÁNAK ÁLTALÁNOS MÓDSZERTANI ALAPJAI	11
A gazdasági döntéseknél figyelembe veendő körülmények	11
Racionalitás és hatékonyság a gazdaságban.....	13
Helyettesítés és alternatív költség	15
Jövőre orientált döntések – határérték szemlélet.....	17
Egyensúly a gazdaságban.....	17
A gazdasági szereplők informáltsága	18
Összefoglalás.....	19
A FOGYASZTÓ MAGATARTÁSÁNAK ALAPJAI.....	20
A háztartás, a személyes (végső) fogyasztás alapvető szervezete	20
A háztartások jövedelme	21
Lakossági hitelek.....	23
Családi költségvetés	24
A fogyasztó áruvásárlásait befolyásoló tényezők	25
Összefoglalás.....	31
FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK	33
A TERMELŐ (VÁLLALKOZÓ) MAGATARTÁSÁNAK ALAPJAI.....	34
A vállalkozások környezete és céljai.....	35
A VÁLLALKOZÓ (TERMELŐ – SZOLGÁLTATÓ) LEGFONTOSABB.....	43
DÖNTÉSEI	43
Miért lesz valaki vállalkozó?.....	43
A vállalkozás beindítása – a befektetés (beruházás)	44
Optimális kibocsátás	47
Optimális üzemméret	51
Innováció – újítás	52
Vállalkozás a nemzetközi piacon	53
A külkereskedelem szerepe és sajátosságai.....	53
A termelő vállalat külpiacra lépése	54
Összefoglalás.....	55
FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK	56
AZ ÁLLAM SZEREPE A FOGYASZTÁSBAN ÉS A TERMELÉSBEN.....	58
Az állam szerepe a közjavak biztosításában.....	58
Az állam szerepe a külső hatások (externáliák) kezelésében.....	60
A piac szabályozása	61
Összefoglalás.....	63
FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK	63
II ESETTANULMÁNYOK	64
FOGYASZTÓVÉDELEM.....	65
A minőségi ellenőrök dilemmája	65
A fűnyíró gép	66
A könyvkiadó szakma gondjai	67
Hamisítvány – kétszer	68
Készült az USA-ban – veszélyesnek minősült – eladták más országban.....	69
Gyógyszerek, hajfestékek.....	71
Humboldt megyei magánvállalkozások	72

Ügynökök az iskolákban	73
Háborús játékok.....	74
Már a vér is.....	75
A Ford Pinto esete	76
A VÁLLALKOZÁSOK EGYMÁSHOZ, AZ ÁLLAMHOZ ÉS A SZÉLESEB	
KÖRNYEZETHEZ VALÓ VISZONYA.....	77
Együtt vagy egyedül?	77
Adós, fizess!	78
Szedjünk-e kamatot?	79
Megtévesztő információk	80
Győzött a „barátság”?.....	81
A kabátos ember.....	83
Vakbélgyulladás	84
A csata	85
Vihar az admirális felett	86
Állami dotációval gazdagodók.....	87
Adózás, 1993	88
A fegyverkereskedő dilemmája.....	89
Erdőirtás – fejetlenség.....	90
Egy hulladékgyűjtő telep.....	91
Veszélyforrások az elektronikai iparban	92
Az azbeszt: élet és halál	93
Etikus döntés is hozhat nyereséget.....	94
MUNKAADÓK ÉS MUNKAVÁLLALÓK.....	95
A Coors-féle tesztek	95
A gyorsítkeztető és az alkalmazottak	96
Egyet vagy mást?	97
Az Exxon esete Haselwood kapitánnyal	98
Egy karriertörténet.....	99
Mi a fontosabb?.....	100
Menni? Maradni?	101
Vigyázat! A terhesség az állásba kerülhet!	102
Egyenlőség – határidővel	103
Holtvágányon?	104
Ki alkalmas ingatlanügynöknek?	105
Bennfentes információ – jogtalan nyereség	106
Lehet szaglászni?.....	107
A cég átverése?.....	108
A szolgálati út.....	109
Kinek szóljunk?.....	110
A tudat alatti befolyásolás eszközei	111
Szólni és elmenni?.....	112
Interjú	113
Demeter Ambrus munkapéldánya	114

BEVEZETÉS

Ha alaposabban végiggondoljátok mindennapi tevékenységeiteket, akkor rádöbbszents, hogy nem tudjátok függetleníteni magatokat a gazdaságtól már most sem, amikor még tanultok, még nem a ti felelősségetek a saját életfeltételeitek biztosítása. Mégis nap, mint nap el kell döntenetek, mire költitek el zsebpénzetekeket, részt vesztek–e otthon a háztartási munkában, vállaltok-e esetenként díjazásért kisebb-nagyobb munkát, megtakarítotok-e valamilyen célra pénzetekekből, avagy mind “elveritek”, esetleg még kölcsön is kértek. Befizettek-e az iskolai ebédre vagy inkább MC’Donald’s-ban esztek hamburgert vagy valami mást.

Ennél sokkal jelentősebb kérdés – igaz nem rövidtávra szóló -, hogy milyen pályára készültök, milyen szakképzettséget akartok a jövőben elsajátítani. Ez azonban nem csak akkor gazdasági kérdés, ha szakmunkások, mérnökök, közgazdászok akartok lenni, hanem akkor is, ha tanítani, festeni, jogászcodni akartok a jövőben. Hiszen dolgozni akartok, munkával szerezni jövedelmet, amiből megélhettek, boldogulhattok. Ezzel kapcsolatban is számtalan döntést kell hoznotok: megéri-e sok ideig tanulni, miből fedezitek ennek költségeit, lesz-e megfelelő munkahely az adott szakmában stb.

A XXI. század felnőtt emberének nem lehet közömbös az sem, hogy mi történik kisebb-nagyobb közösségeiben, különösen nem, ha értelmiségi pályára készül. Nemcsak magánügyünk az, hogy romlik a pénz vásárlóereje, sok a munkanélküli, szegény az önkormányzat. Nemzeti problémánk, hogyan tudunk felzárkózni a fejlett világhoz, mit hoz számunka az Európai Unió-s tagság, a robbanásszerű információs lehetőségek hogyan befolyásolják életünket.

Vagyis, ha egyénileg mi nem is akarunk beleszólni a gazdaság kérdéseibe, azt nem érhetjük el, hogy a gazdaság “békén hagyjon” minket, ne “zavarja” az életünket. Mindennapi tevékenységünk, fejlődésünk, boldogulásunk nagymértékben függ a gazdaságtól, s különösen attól, hogyan kapcsolódunk konkrétan ehhez a titokzatos, de félelmetes erőhöz, hatalomhoz. Egy szóval érdekünk, hogy tudjunk racionálisan gondolkodni a gazdaságról, és nap, mint nap döntení a minket érintő gazdasági kérdésekbén.

Ha elfogadjátok okfejtésünket, teljesen jogosan kérdezhetitek, mi az ésszerű gazdasági döntés, mi a helyes állásfoglalás egy-egy probléma kapcsán, s akkor e szerint fogtok cselekedni. Bármennyire szeretnénk, sajnos ez nem járható út. A gazdaságban csakúgy, mint az élet más területein is minden helyzet sajátos, egyedi. Nem általában kell döntenetek a vásárlás esetén, hanem konkrétan, cipőre van szükségem, milyen cipőt és hol vásároljak. Nem önmagáért a pénzgyűjtésért takarékoskodtok, hanem azért, mert karácsonyi ajándékokat akartok majd vásárolni, vagy biciklitúrát tenni nyáron a Balaton körül. Ezért a helyes gazdasági gondolkodás elsajátítása elsősorban nem azt jelenti, hogy rengeteg fogalmat, szabályt ismerjetekek meg, hanem azt, hogy **megtanuljátok azokat a módszereket**, amelyek alkalmazásával racionálisan tudtok megítélni egy gazdasági helyzetet és érdekeitekeknek megfelelően tudtok döntení. Ezért is adtuk ennek a fejezetnek azt a címet: **“A gazdasági gondolkodás alapjai”**. Gondolkodni, módszereket megtanulni természetesen ismeretek, fogalmak nélkül nem lehet, ezért most – furcsa módon – először mégis sorra vesszük azokat a legfontosabb kategóriákat, amelyek a gazdaságot leírják.

A GAZDASÁG ALAPFOGALMAI

A gazdaság lényege

Ha a gazdaságról van szó bárhol, akkor képzeletünkben megjelenik, hogy emberek cselekszenek egyénileg vagy kisebb nagyobb csoportokban: termelnek búzát, gyártanak cipőt, kabátot, autót, robotot, elszállítanak bennünket a vonatok, vagy az autók, ebédelünk, örülünk télen a fűtött lakásnak. A termékeket boltokban vásároljuk, pénzünket bankban tartjuk, van export is meg import is, cserélnek valutákat. Munkánkért bért kapunk, betétjeinkért kamatot, de mi is fizetünk legkülönbözőbb bérleti díjakat.

Mi itt a rendező elv, mitől lesz egy emberi tevékenység gazdasági. Ha csak az előző jelenségeket gondoljátok végig, azt látjátok, hogy mind olyan cselekvés, amire vagy annak eredményére az embernek szüksége van és azt valamilyen anyagi dolog elégíti ki. A gazdaság tehát első megítélésre olyan területe az emberek tevékenységének, ahol anyagi szükségleteket elégítenek ki. Erre rövidesen visszatérünk.

Vannak olyan tevékenységek is, amelyekre nem ez a jellemző? Természetesen! A pedagógus tanít, a színész darabot játszik, a zenész szép dallamokat csak előzeneszerszámából, a festő érzéseit önti képekbe, az író gondolatait regénybe, novellába vagy versbe. Ez is szükséglet kielégítés, de nem anyagi, hanem szellemi.

Sokan foglalkoznak a jogi problémákkal, még többen az egészségünk megőrzésével, illetve helyreállításával. De van politikai, honvédelmi, rendfenntartó, vallási tevékenység is.

Míndezek a társadalom meghatározott tevékenységi területei, szokták nevezni szféráknak is s ezek közül az egyik a gazdaság. A gazdaság szerepe kettős: egyrészt közvetlenül szolgálja az anyagi szükségletek kielégítését, másrészt anyagi alapokat hoznak létre a többi társadalmi tevékenység végzéséhez, hiszen kellene tankönyvek az oktatáshoz, gyógyszerkészítők a gyógyításhoz, fegyverek a honvédelemhez és a rendfenntartáshoz stb. Természetesen a gazdaság működésének is feltétele, hogy legyenek "kiművelt emberfők", egészséges dolgozók, hogy rend legyen, hogy megoldják a vitás "peres" ügyeket.

Térjünk tehát vissza a gazdasághoz! A gazdaság anyagi szükségleteket elégít ki. **Mi a szükséglet?** Gyakran halljuk, s mondjuk is, hogy szükségem van egy új kabátra, könyvre, kalapácsra vagy éppen lakásra. Miért van szükségem? Azért, mert kell az életemhez, és mert hiányzik az a ház, kabát stb. Ez a hiányérzet azonban nemcsak egy állapot. Van egy magyar szólásmondás: "A szükség(let) nagyúr"! Olyan nagyúr, ami "megparancsolja", hogy tegyünk valamit: szüntessük meg ezt a hiányérzetet, vagyis elégítsük ki szükségleteinket.

Nem azonos azonban az a helyzet, amikor éhezünk, fázunk, vagy amikor azt érezzük, hogy jó lenne venni még egy nyakláncot, jól állna az új ruhánkhoz. E nélkül azonban még élhetünk és tehetjük dolgainkat. Ezért meg kell különböztetnünk az elsőrendű szükségleteket a másodrendű és harmad-negyedrendű szükségletektől. Az elsőrendű szükségleteket – létszükségleteknek is nevezik. Tudjuk azonban, hogy az ember léte nemcsak biológiai, hanem társadalmi is. Furcsa lenne tehát, ha nem sorolnánk az elsőrendűek közé az általános műveltséget, a tájékozottságot, a telefont, a rádiót.

Az anyagi szükséglet tehát anyagi hiányérzet, ami arra sarkallja az embert, hogy megszüntesse azt.

Mivel elégítjük ki az anyagi szükségleteket?

Az éhséget azzal szüntetjük meg, hogy élelmiszereket fogyasztunk, a hideg ellen ruhával, fűtéssel védekezünk. Ha nincs hol laknunk, lakást építünk, a kert műveléséhez ásót, kapát, gereblyét, fűnyíró gépet vásárolunk. Hajat nyíratunk a fodrásznál, ágyneműt mosatunk egy mosószalonban, vagyis a szükségleteket termékekkel és szolgáltatásokkal elégítjük ki. Ebből logikusan következik a termékek olyan dolgok, amelyek alkalmasak szükségletek kielégítésére. De szolgáltatással is kielégíthetünk szükségleteket. Itt nem keletkezik dolog, termék, de szükségletet elégítünk ki, ha szebb lesz a frizuránk, ha tiszta lesz a ruhánk, ha lakóhelyünkről eljuttatnak (vasúton, busszal, stb.) a munkahelyünkre, vagy éppen a rokonokhoz. A szolgáltatásoknak tehát nincs testük, nem termékek, de nagyon fontosak, hiszen napjainkban a gazdaság teljesítményének kétharmada szolgáltatás és egyharmada termék. Különösen fontos szolgáltatás az információ, ami sajátos szerepet tölt be a gazdaságban.

Vannak olyan dolgok, javak, amelyeknek a fogyasztását észre sem vesszük. Gondolatok-e már arra, hogy szinte észrevétlenül a legnagyobb fogyasztások a légzés, amelynek során szervezetek oxigént választ ki a levegőből. Miért nem gondolunk a levegőre? Azért nem mert korlátlanul rendelkezésünkre áll. És a belégzésen – kilégzésen kívül semmit nem kell tennünk azért, hogy ezt a szükségletünket kielégíthessük. Bezzeg, amikor nem tudunk levegőhöz jutni (pl. víz alatt, zárt helyiségben elfogyhat a levegő) életveszélybe kerülünk, s ekkor érezzük igazán, hogy mennyire fontos szükségletünk ez.

De nyilván bolondnak néznének egy olyan kereskedőt, aki a Szaharában homokkereskedést, a Déli Sarkon jégárúsítást folytatna. Ezeket a dolgokat szabad javaknak nevezzük. A természet fokozott igénybevétele, szennyezése egyre jobban korlátozza a szabad javak körét. A század elején még természetes volt, hogy a folyókból közvetlenül ittak az emberek, ma már egyes városokban a levegőt is tisztítani kell a lakásokban.

Mindebből következik, hogy a szükségleteket kielégítéséhez termelésre van szükség. Nézzük meg, közelebbről, mi a termelés? Az ember munkaerejét, a természet javait felhasználva a maga által készített eszközökkel, gépekkel állít elő milliányi fajta terméket és szolgáltatást. **A termelés tehát** első közelítésben nem más, mint a természet átalakítása: a földben a magból gyümölcsfa nő ki és termést hoz, az olajból benzint gyártunk, az ércekből fémeket, majd gépeket.

Mondhatnátok, hogy ilyen átalakításra a szorgos kis méhecskék is képesek, hiszen virágporból az egyik legértékesebb élelmiszert, a mézet és sok hasznos mellékterméket állít elő. Akkor tehát az állatok is termelnek, hiszen a hangyák is nagyon célszerű bolyt, lakást építenek maguknak. Ez tény, azonban óriási különbség van az ember és az állatok tevékenysége között. Az ember előre megtervezi, azután megszervezi, irányítja ezt a tevékenységet, az állatok ösztönösen teszik ezt. Ennél is lényegesebb, hogy az ember eszközöket – ma már bonyolult gépeket, robotokat állít elő, hogy termelése tökéletesebb és hatékonyabb legyen, az állatok ezt mai napig nem “tanulták” meg. A termelés tehát tudatos és célszerű emberi tevékenység, amely arra irányul, hogy szükségletek kielégítésére alkalmas termékeket, szolgáltatásokat hozzon létre. Az ember termelő tevékenységének a kezdetektől fogva három erőforrása volt: a saját munkaereje, a természeti erőforrások és az ember készítette eszközök.

A természeti erőforrások hosszú évezredek óta ugyanazok: vannak termőföldek, édes- és sós vizek, erdők és a Föld méhének “kincsei”, ércek, kövek, szén, olaj, gáz, hasadó anyagok (urán pl.). Persze látnunk kell, hogy az ember fokozatosan ismerte föl a természeti

erőforrásokat. Egy évszázaddal ezelőtt az uránérc csak misztikus anyag volt, ma már drága energiahordozó, az atomerőművek fűtőanyaga. Bizonyára felismer még az ember a jövőben olyan anyagokat is, amelyek ma még értéktelenek a gazdaság számára.

Arra is oda kell figyelnünk, hogy ezek a természeti erőforrások számunkra különböző lehetőségeket adnak. **A termőföldet**, az erdőt újra lehet termelni, a folyók, tengerek újratermelődnek a víz körforgása során, de szennyeződésük egyre tragikusabb jövőt vetít elénk.

Az erőforrások jelentős részre viszont véges nagyságú és kihasználásukkal készletük egyre fogy. Így belátható időn belül kimerülnek a Föld szénkészletei, az olaj- és gáztartalékok is. Abban reménykedhetünk csak, hogy az emberiség előbb talál új erőforrásokat, anyagokat, mint amikor elérkezünk a készletek elfogyásához. A fűzés energia felhasználásának lehetősége kecsegtet leginkább ilyen reményekkel, de a megoldáshoz még nagyon sok problémát kell megoldani.

A másik fontos erőforrás **a munkaerő**, amely világviszonylatban állandóan bővül, de sok országban a következő évtizedekben inkább szűkül a népesség fogyása és az előregedés miatt. Ugyanakkor látnunk kell, hogy a XXI. század eleji munkaerő-állományának minősége egészen más, mint a korábbi évszázadokban. Az általános műveltség mellett a szakmai képzettség, a sokoldalúság terén következtek be a legnagyobb változások, s ez a folyamat napjainkban még intenzívebbé válik. Egyre inkább zsugorodik a segéd- és betanított munkaerő részaránya és bővül a mérnök, technikus –mester szintű munkaerőé.

A harmadik erőforrást **tőkejavaknak** nevezi a gazdaságtan. Az emberi fejlődés egyik leglátványosabb megnyilvánulása, hogy a kőbaltától eljutott az emberiség a robottechnikához, az automatikus géprendszerekhez. Ez az erőforrás tehát már a gazdaság tevékenységének eredménye, termelt erőforrás. Ebből elvileg az következtethető, hogy ennek az erőforrásnak a bővítése határtalan. Gyakorlatban azonban mást tapasztalunk. A modern gépek, berendezések előállítása nagyon sok erőforrást kíván. Ha a természeti erőforrások és a munkaerő korlátozott, akkor ezekkel nem lehet korlátlan mennyiségű gépet, eszközt, anyagot előállítani.

Röviden áttekintve a termelés erőforrásait láthattuk, hogy – eltérő mértékben és más-más okok miatt – ezek az erőforrások szűkösek, tetszés szerint nem bővíthetők. Ez a **szűkösség**, mint a gazdaság legkardinálisabb jellemzője sarkallja az emberiséget arra, hogy korlátjait tolja egyre kívülre, illetve, hogy okosan ossza el az erőforrásokat meg az általunk termelt javakat is, mert nincs belőlük elég. A gazdasági gondolkodás fókuszában is a szűkösség áll. A levegő problémájával jóformán senki nem foglalkozik a gazdaságban. Ugyanakkor mindennapi kérdés, van-e elég élelmiszer, tudunk-e elég lakást építeni, mikor lehet az ország valamennyi részébe autópályán utazni, megkaphat-e minden beteg minden lehetséges gyógyszert, kezelést, amire szüksége van. Folytathatnám a sort remélem meggyőződtek arról, hogy a szűkösség az oka a gazdálkodásnak és a közgazdaságtudománynak is. Ez lesz további fejtegetéseinknek is a központi vezérelve.

Az emberiség évezredek óta viaskodik a szűkösséggel, és mit tudunk felmutatni? Ha végéig tekintünk az emberiség több évezredek történetén láthatjuk, hogy óriási változások következtek be a gazdaságban amelyek azt szolgálták, hogy táguljanak a szűkösség határai. Mindenekelőtt mérhetetlenül nagyot fejlődött **a technika** a kőbaltától a robotokig, a taligától a szuperszonikus repülőgépekig, a barlangoktól a modern lakóházakig, a kőtábláktól az Internetig. Az eszközök, a technika, a termelési eljárások fejlődése az emberi tapasztalatok felhalmozódásának és **a tudományos kutatásoknak** az eredménye. Ennek köszönhetjük,

hogy egyre szűkebb területre szorul az ember fizikai erejének igénybevétele, hogy nem kell hatalmas kőtömböket pusztá emberi erővel mozgatni, alakítani, hogy tudunk televíziózni, hogy kiléptünk az ürbe és sorolhatnánk sokáig a változások fantasztikus eredményeit.

A szűkösség láncainak lazítására irányult az embernek az a törekvése is, hogy képességeit jobban kifejlessze és érvényesítse. Az ember már az őskorban rájött arra, hogy a törzsön belül vannak, akik ügyesebben ejtik el a nagy vadakat, mások a folyókból tudnak több halat kifogni, de olyanok is vannak, akik a nyilak, lándzsák elkészítésében jeleskednek. Ésszerű tehát, ha nem mindenki halászik, vadászik, és eszközöket készít, hanem egyesek ezt – mások azt végzik, s így az egész közösség jól jár. Ezért tapasztalati alapon specializálódtak. Az ilyen specializálódás természetesen azzal járt, hogy az adott tevékenységben egyre járatosabbak, gyakorlottabbak lettek a többieknél. **Az emberek termelő tevékenységének a specializálódását munkamegosztásnak nevezzük.**

Az előzőekben említett esetekben a specializálódás természeti alapon történt: ki erősebb, ki ügyesebb ebben vagy abban. Már korán kiderül, hogy az asszonyok, gyerekek hasznosan működnek a magvak termesztésében, a főzésben, a házkörűli munkákban., A munkamegosztásnak ezen formáját **természetes munkamegosztásnak** nevezzük, mert a specializálódás az ember természetes különbözőségéből indul ki.

Ez a specializálódás is óriási utat tett meg napjainkig, s párhuzamosan futott a technika fejlődésével. Hiszen a speciális tevékenységekhez célszerű annak megfelelő eszközöket is készíteni. S míg az őskorban a dárdával vadásztak is meg halásztak is olykor a földet is ezzel túrták egy kicsit, ma már vadászpuska vagy éppen elektromos kábító vet véget az állatok életének, korszerű traktorok művelik a földeket, darukkal emelik szédítő magasságokba az épületek elemeit. Ezzel együtt kialakultak a szakmák, amelyeket iskolákban kezdenek elsajátítani a fiatalok, s majd a gyakorlatban lesznek igazi specialistái az anyagmegmunkálásnak, a szerelésnek, a műanyaggyártásnak vagy éppen az űrhajó építésének. A technikai alapokon nyugvó specializálódást nevezzük **technikai munkamegosztásnak**.

A munkamegosztás tehát – mint látjuk – elkülöníti egymástól az embereket, embercsoportokat, ami két problémát is okoz. Ha ez a munkamegosztás egy szervezeten belül történik, például egy gyárban, boltban, vagy farmon, akkor szükség van arra is, hogy ezeket a tevékenységeket összehangolják. Nézzünk erre egy példát.

Az autógyártás sok alkatrész, részegység gyártásából, majd ezek összeszereléséből áll. Így például a motorházat először az öntődében készítik el, de ezt lyukakkal, résekkel is el kell látni, simára kell itt-ott csiszolni. Ezért futó, maró, esztergáló szakemberekre is szükség van elkészítésükhöz. Ebben a motorházban helyezkedik el a motor, amelynek alkatrészeit részben szintén öntik, részben sajtolják, kovácsolják, s ez még csak a motor. Más műhelyekben készülnek a többi alkatrészek, a karosszéria, a futómű, alváz stb. Ahhoz, hogy ebből a sokfajta tevékenységből folyamatosan autók gördüljenek le a szalagról, meg kellett tervezni a termelést, s úgy alakítani az egyes folyamatokat, hogy azoknak időben rendelkezésére álljanak az előző fázisban készülő félkész termékek, anyagok. Ezért folyamatosan is irányítani, ellenőrizni kell a gyártást, ez a menedzserek feladata. Ők tehát konkrétan nem termelnek “csak” szerveznek, irányítanak. Ez is egyfajta specializáció, **amit üzemen belüli munkamegosztásnak** nevezünk. A tevékenységek összehangolása, a különböző műhelyek együttműködése pedig nem más, mint **a kooperáció**. Kooperáció nélkül a munkamegosztás nem érvényesül, a legtöbb esetben együtt jelennek meg.

Azonban nemcsak egy vállalaton belül van munkamegosztás, hanem az egész gazdaságban. Ez megjelenik abban, hogy kialakultak nagy ágazatok – ipari, mezőgazdaság, közlekedés, kereskedelem stb., s azon belül több szinten további specializációk. Így például az ipar egyik ágazata az élelmiszeripar, de azon belül is önálló terület a húsipar, amely előállíthat tökehúst (azt a nyershúst, amit a hentes a tőkén darabol föl nekünk) úgynevezett száraz árut (kolbászt, szalonnát, szalámit, virslit) füstölt és nem füstölt változatban is.

A gazdaság elkülönült vállalatai között is szükségszerű kapcsolatok alakulnak ki. A pék a malomból vásárolja a lisztet (mert így közvetlenül olcsóbb), a malmok viszont a mezőgazdasági vállalkozóktól veszik a gabonát. Itt azonban már nehéz lenne elképzelni, hogy egy menedzser – aki akármilyen ügyes is – hangolja össze a termelők tevékenységét, sőt a péknek is tudnia kell, ki veszi meg a megsütött kenyeret. Azt látjuk, hogy a gazdasági szereplők pénzt adnak a másoktól kapott termékekért, szolgáltatásokért. Miért? Mert itt már nem egy tulajdonon belül vagyunk, hanem különböző tulajdonosok kerülnek kapcsolatba. Ők pedig csak akkor adnak az általuk termelt termékből vagy a megszerzett pénzből, ha kapnak is ellenszolgáltatást, sőt lehetőleg azonos értékűt, hasznosságút. Ezt nevezzük **árucsere**nek, s ahol ez folyik azt **piac**nak.

Az árucsere, a piac tehát a munkamegosztásban elkülönült szereplőket összeköti, elvégzi tehát a szükséges kooperációt. Nézzük meg, hogyan működik a piac?

Az egyszerűség kedvéért a fogyasztási cikkek piacára koncentráljunk. Ezen a piacon megjelennek a **vásárlók** (vevők) akiknek szükségük van az adott termékre és van pénzüik. Honnan van? Ha ők is termelők, jövedelemhez jutottak, amikor eladták termékeiket, ha munkavállalók, akkor a munkapiacra bérbe adták munkaerejüket, dolgoztak, s bérükből vásárolnak. Lehetnek persze nyugdíjasok is, akik a nyugdíjbiztosítótól kapták pénzüket.

A piac másik fő szereplője az **eladó**, aki lehet maga a termelő vagy egy kereskedő, aki közvetíti a termelő és a végső fogyasztó között. A vásárló keresi az árut, ő képviseli a keresletet, az eladó kínálja a portékáját, ő tehát a kínálat megszemélyesítője. A fő kérdés az, hogyan cserélnek? Az eladó érdeke, hogy minél magasabb jövedelmet szerezzen, a vevőé az, hogy minél olcsóbban jusson hozzá a megfelelő termékhez, áruhoz.

Ez az ellentétes érdek hozza létre köztük az alkut, s nyilvánvaló, hogy optimális esetben mindketten elégedetten távozhatnak a piacról. Mi az alku tárgya? A **termék ára**, ami nem más, mint az a pénz mennyiség, **amit az áru egy egységéért kell fizetni**. 1 kg kenyérért 100 Ft-ot, egy pár cipőért 6000 Ft-ot, egy autóért 1,5 vagy 2 millió Ft-ot. Mikor elégedett mind a két szereplő? Erre később részletes magyarázatot adunk, most csupán azt mondhatjuk, hogy a vásárló akkor elégedett, ha úgy érzi, hogy a megszerzett áru fogyasztása olyan mértékben elégítette ki a szükségletét, amivel arányos az érte adott pénz. Az eladó pedig azért elégedett, mert bevétele, a pénzjövedelem fedezi a termelési költségeit és úgynevezett tisztességes hasznot is eredményez. Hogy mi tisztességes, azon lehet vitatkozni, itt inkább egy megszokott haszonról beszélhetünk.

Felmerül azonban a kérdés, honnan tudják a termelők, hogy mennyi kenyeret süssenek, milyen cipőből mennyit gyártsanak. Erre az ár ad nekünk információt. Ha ugyanis kevés az áru a piacon, emelkedik az ára, ha sokat termeltek, többet, mint amennyit keresnek, akkor csökken az ár. Így, ha kevés a piacon az áru, és nő az ár, a termelőknek érdemes többet termelni, de a túlkínálat a csökkenő ár a termelés mérséklésére készítenet, sőt kényszerít. **Ez a piac mechanizmusa.**

A piac tehát a kereslet – a kínálat – és az ár “játéka”, természetesen komoly mechanizmus. Ez a mechanizmus tehát azt jelenti, hogy:

1. Az ár befolyásolja a keresletet és a kínálatot
2. A kereslet és a kínálat viszonya (túlkínálat vagy túlkereslet) pedig az áralakulásra hat.

Így tehát kölcsönös kapcsolat van az ár, a kereslet és a kínálat között. Elvileg lehet egyensúly is a piacon, ha olyan ár alakul ki, amely mellett a kereslet egyenlő a kínálattal. Ez azonban csak olyan véletlen lehet, amitől nyomban elmozdul a piac, hiszen az egyes termelő ezt nem tudja, mint ahogyan véletlen az is, hogy hány kg almát keresnek egy időpontban az adott piacon.

A piacon megvásárolt áruk elfogyasztásával bezárul a kör, hiszen az emberek azért termeltek, cserélték ki áruikat és jövedelmeiket (pénzüket), hogy **fogyaszthassanak**, s ezzel **kielégítsék szükségleteiket**. Mégis azt tapasztaljuk, hogy sok ember éhezik, még többen elégedetlenek, mer nincs megfelelő lakásuk, vannak kevesen, akik azért berzenkednek, hogy csak kis autóra futja nekik jövedelmükből, vagy nem tudnak minden nyáron külföldön nyaralni.

Úgy tűnik, hogy kárba veszett az emberiség minden erőfeszítése, hiába fejlesztette a technikát, hiába ért el ragyogó tudományos eredményeket, képezte tudását, alakított ki olyan ragyogó mechanizmust mint a piac a szűkösségből nem tudott kiszabadulni? Az erőfeszítések nem veszttek kárba, hiszen más ma a szűkösség, mint akár egy évszázaddal ezelőtt. Azt azonban tudomásul kell vennünk, hogy a szűkösség soha sem szüntethető meg. Egyszerűen azért, mert a gazdaság olyan, mint az az ember, aki soha nem tudja utolérni az árnyékát, hiszen ha előre lép az árnyéka is előbbre kerül. Ez a néhány tucat fogalom elegendő ahhoz, hogy most már rátérjünk a gazdasági gondolkodás alapjainak lerakásához. Mint említettük már arra törekszünk, hogy módszertani segítséget adjunk lehetséges gazdasági döntéseitekhez. Mielőtt azonban erre konkrétan sort kerítenénk, foglaljuk csokorba azokat az általános körülményeket, módszertani alapokat, amelyek szinte minden döntési szituációban fölmerülnek.

A GAZDASÁG VIZSGÁLATÁNAK ÁLTALÁNOS MÓDSZERTANI ALAPJAI

Abból indultunk ki, hogy segíteni akarunk abban, hogyan döntsetek gazdasági kérdésekben. Döntéseitek akkor lesznek racionálisak, ha egyrészt minden fontos körülményt figyelembe vesztek, másrészt tudatosulnak bennetek érdekeitek, s nem utolsó sorban, ha ennek megfelelően tudtok megfelelő döntési technikákat alkalmazni.

A gazdasági döntéseknél figyelembe veendő körülmények

Az előzőekben már láttuk, hogy a legfontosabb körülmény a gazdaságban a szűkösség, amit figyelembe kell vennünk. Adott jövedelemből kell vásárolnunk, adott pénz áll vállalkozásunk rendelkezésére, adottak természeti feltételeink, nemzeti jövedelmünk, belső piacunk, de adott a gazdaságpolitika, az éppen irányító kormány stb. is.

A **szűkösség** alapvetően meghatározza az emberek magatartását. Gondoljatok arra, hogyan viselkedtek egy családi ebédnél, ha láthatóan több rántott csirke van a tálban, mint amit a család egyszerre képes elfogyasztani, és hogyan akkor, ha minden családtagra átlagosan csak másfél csirkecomb jut. Ha sok a csirkecomb annyit vesztek belőle, amennyi jólesik. Ha kevés – tehát szűkös mennyiségű – akkor mérlegeltek, hiszen valaki csak úgy ehet meg két csirkecombot, ha más a családból csak egyet. Lehet, hogy a következőképpen gondolkodtok: Apunak jusson kettő, mert ő nehéz fizikai munkát végez, sok kalóriára van szüksége, de Eszternek is engedjünk kettőt, mert ő imádja a csirkecombot. Így viszont anyának és nekem csak egy-egy comb marad.

A családi asztalnál tehát gyakori, hogy erkölcsi alapon mérlegelnek a családtagok. A piacon, a gazdasági életben azonban alapvetően nem erkölcsi alapon, hanem másként döntenek a szereplők. A piacon minél szűkösebben áll rendelkezésünkre egy termék, annál nagyobb annak az ára. A szűkösség persze itt viszonylagos: azt jelenti, hogy többen illetve többet akarnak vásárolni az adott termékből, mint amennyit ott kínálnak.

Megfigyelték-e hogy télen drágább a tojás, mint nyáron vagy ősszel. Vajon az emberek télen jobban kedvelik a tojást, mint az év más szakaszaiban? Nem, egyszerűen arról van szó, hogy a hidegben kevesebbet tojnak a tyúkok, s ezért kevesebb a tojás a piacon. A magas ár természetesen arra ösztönzi a tojás kereskedőit, hogy külföldről hozzanak be tojásokat, ha ott olcsóbban lehet megszerezni. Számolnunk kell azonban arra, hogy a magyar vevők elég konzervatív felfogásúak, és a fehér tojásokat még olcsón sem kívánják megvásárolni. A magas tojás ár ugyanakkor korlátozza vásárlási szándékainkat, s így kialakul az egyensúly a tojás kínálata és kereslete között.

Az is gyakran előfordul, hogy bizonyos termékekből sok kerül a piacra. Bizonyára tapasztaltátok, hogy egy jó almatermés esetében alacsony áron lehet hozzájutni a kedvelt jonatán vagy golden almához, s ez előnyös az alma fogyasztóinak. De hogyan hat ez az alma termelőire? Az alacsonyabb ár kevesebb bevételhez juttatja őket. Igaz, hogy a mennyiség ezt ellensúlyozhatja, de gyakran előfordul, hogy a megtermelt alma jelentős részét nem tudják értékesíteni, sokszor leszedni sem érdemes. S ha ez több évben gyakran ismétlődik, néhány helyen előkerülnek a balták és a fűrészek, s kivágják az almafák egy részét. Így kevesebb lesz

a következő évben az almatermés, emelkednek az árak, s ez közel viszi a piacot ahhoz az állapothoz, hogy a kereslet és a kínálat kiegyenlítődik.

A piacon tehát van egy mechanizmus, a kereslet- a kínálat – és az ár kölcsönhatása -, amely a szűkösségen “úrrá lesz”, ideiglenesen megoldja a problémát, ha nem is elégedett ezzel minden piaci szereplő.

A szűkösség alapvető az állam és az önkormányzatok gazdálkodásában is. Bizonyára felfigyeltetek arra, hogy minden évvégén sűrűn ülésezik az Országgyűlés. Néha még éjszaka is folynak a viták. Miről? Alapvetően két dologról. Egyrészt arról, hogy mennyi jövedelmet vonjanak el a fogyasztóktól, munkavállalóktól, vállalkozóktól, vagyis hogyan alakuljanak az adók. Kell a jövedelem, hiszen ebből tud az állam gazdálkodni, de ha sokat von el, azzal gátolja a termelés növekedését, nehézségeket okoz a bérből élőknek. Vagyis az ésszerű bevétel korlátozott az állam számára is, meg az önkormányzatoknak is.

Ebből következik, hogy a kiadásokat is korlátozni kell. A társadalom igényei azonban mindig nagyobbak, mint a költségvetés lehetőségei. Ezért folyik nagy vita azon, mennyit fordítsanak az oktatás fejlesztésére, az egészségügyi ellátásra, a rendőrség technikai korszerűsítésére. El kell dönteni, milyen mértékben növekedjenek a nyugdíjak, a családtámogatások, mennyi autópályát építsenek, mennyi jut a környezetvédelemre stb. A nagy probléma az, tudják-e megfelelően rangsorolni ezeket a szükségleteket, eltalálják-e a helyes arányokat. Különösen nehéz akkor, ha egy országban a gazdaság lassan fejlődik, vagy netán válságban van és nem nő, hanem csökken az elosztható jövedelem.

Joggal merülhet fel bennetek a következő kérdés: miért nem termelnek többet, miért nem keletkezik az igényeknek megfelelő jövedelem? Az előzőekben erre már választ adtunk: azért nem, mert az anyagi és emberi erőforrások is korlátozottan állnak rendelkezésünkre. Adott a termőföld területe, a munkaerő, a termelő kapacitás. Ez utóbbi természetesen bővíthető, de ahhoz szintén a megtermelt javakat kell elvonni a személyi fogyasztástól.

Ezért **a szűkösséget már az erőforrások ésszerű elosztásánál is figyelembe kell venni** a legszűkebb közösségben, a családban is és a legtágabban az adott társadalomban is. A család erőforrásait alapvetően a munkaerő potenciálja adja. Ezen kívül lehet kert, üdülő, autó, kisebb gépek, felszerelések, amelyeket hasznosíthatunk. A munkaerőt alapvetően jövedelemszerzésre irányítjuk, munkát vállalunk. El kell azonban döntenünk hol, mennyi munkát vállalunk, esetleg a család egyes tagjait még képezzük, tovább képezzük, hogy nőjön jövedelemszerző képességük.

De a családban is szükséges munkát végeznünk, a háztartás, a gyermeknevelés, esetleg a háztáji gazdaság is munkaerő ráfordítást igényel. A potenciált tehát e szerint is meg kell osztani.

A szűkösség másként jelentkezik a vállalkozóknál. A termelésben alapvető, hogy úgy osszák el az erőforrásokat a különböző termékek termelésére, hogy abból a vállalkozó maximális profitot érjen el, de ennek feltétele, hogy olyan termékeket termeljen, amire a fogyasztónak szüksége is van. Láttuk, hogy a piaci mechanizmus ennek szabályozásában alapvető szerepet játszik. Ennek ellenére nem tökéletes az erőforrások elosztása, hiszen vannak parlagon hagyott földek, van munkanélküliség, sok termelő kapacitást megszüntetnek. Ezek mind veszteségek az amúgy is szűkös erőforrásokban.

Az elosztással tehát csak passzívan reagálunk a szűkösségre? Nem! Ha az elosztás (racionális) **ésszerű** és az erőforrások **hatékonyságának** fokozódását váltja ki, akkor lazít a

szükség szorításán. Már megint új fogalmak? kérdezhetitek. Igen újak, de rendkívül fontosak életünkben.

Racionalitás és hatékonyság a gazdaságban

Sokszor megütközhetek az emberek furcsa magatartásán. Sok az alkoholista, a drogfogyasztó ember, köztük fiatalok is. Vannak luxusautón száguldozók, akiknek csődbe megy a vállalatuk. Egyes önkormányzatok uszoda építésére vállalkoznak, miközben a gyerekek egy aládúcolt, romos épületben tanulnak. Ezek a magatartások azért furcsák, mondhatjuk, hogy nem ésszerűek, mert vagy az emberek érdekei ellen hatnak vagy nem a legjobban szolgálják az érdekeiket. Az alkoholista rontja életlehetőségeit, előbb-utóbb munkaképtelenné válik, sokszor a bűnözés útjára lép. A luxusautóval rendelkező, csődbemenő vállalkozó magatartásában benne rejlik, hogy a kiadások, költségek területén nem gondolkodott körültekintően, mint ahogyan az önkormányzatnak is inkább először az iskolát kellene rendbe hozni, s azután uszodát építeni.

Szerencsére **az emberek többsége racionálisan gondolkodik**. De mit jelent a racionalitás? A különböző embereknek mást és mást konkrétan. A piacon vásárlónak azt, hogy a lehető legolcsóbban a legjobb minőségű áruhoz jusson, a cipőgyárosnak azt, hogy kapacitásait legjobban kihasználva a legnagyobb nyereséget érje el, a földtulajdonosnak azt, hogy a legnagyobb bérleti díjat fizessék a föld bérbeadásáért, a polgármesternek azt, hogy a rendelkezésre álló pénz minél több legyen, és úgy használja fel, hogy települése lakói a legmegelégedettebbek legyenek, hiszen akkor sokáig maradhat funkciójában.

A gazdasági racionalitás tehát abban jelentkezik, hogy az emberek gazdasági szükségleteik minél jobb kielégítésére törekszenek, ezt nevezzük **gazdasági érdekek**nek. Ezt a törekvést azonban meg kell különböztetnünk a vágyaktól, az álmoktól. Egy tanító is álmodozhat arról, hogy de jó lenne multimilliomosnak lenni, egy kis vállalkozóban is felmerülhet egy nemzetközi nagyvállalat utáni vágyakozás. Ezek azonban nem reálisak. Az érdek a realitások talaján jelentkezik. Ha jó műszerész vagyok, de tőkém nincs, hol vállalhatok olyan munkát, amelyben sikerélményem is van, ahol jók a munkakörülmények és a bér is megfelelő.

A gazdasági érdek tehát olyan motiváció, amely arra készíti az embereket, hogy reális körülményeiket figyelembe véve törekedjenek gazdasági szükségleteik minél jobb kielégítésére. Az embereket tehát az önérdék vezérli gazdasági cselekvéseiben, döntéseiben.

Az ember azonban kisebb-nagyobb közösségben él, tekintettel kell lenni másokra, mások érdekeire is. Bizonyára családokban is előfordult már a következő szituáció. A családi tanács úgy véli, hogy az általános iskolás Katának igazán elkelne egy új ruha, hiszen több mint egy éve nem kapott már. Azonban bátyja, Péter most érettségizik, és szinte az osztály minden tagja új ruhában jelenik meg, majd az érettségin és a banketten, illetve a ballagáson is. Sok "Kata" lemond ilyenkor néhány hónapig az új ruháról, hogy a bátyus jól érezze magát.

Ezt a magatartást tapasztalhatjuk jó néhány vállalkozónál is. Előfordul, hogy a piaci verseny arra kényszeríti a vállalkozót, hogy gépesítsen, mert így alacsonyabb költséggel jobb minőségű árut állíthat elő, s így nőhet a profitja.

Ennek azonban az, az “ára” (következménye), hogy 60-80 munkást el kell bocsátania, hiszen fölöslegessé váltak a gépek alkalmazása miatt. Ő azonban olyan megoldást választ, hogy más tevékenységgel foglalkoztatja őket, s ez kevés nyereséget eredményez, sőt lehet, hogy csak a költségeit fedezi. Ez több törődéssel, szervezéssel jár, de “megérdemlik” azok az alkalmazottak, akik 10-15 éve az “ő kenyérét ették” és az ő vagyonát gyarapították.

Hasonló szituációba kerülhet egy munkavállaló is. Lássuk a következő esetet. Jánost csábítják egy új munkahelyre, ahol 80 ezer Ft-ot kereshetne havonta, míg jelenlegi munkahelyén csak 70 – 75 ezret ér el. A racionalitás azt diktálja, hogy engedjen a csábításnak és váltson munkahelyet. János azonban mégis marad. Vajon miért? Jó lenne 4-7 ezerrel többet hazavinni havonta, de munkahelyén már 15 évet eltöltött, jó a műhely közössége, főnökei is figyelmesek “jól viselkednek”, s ilyen éppen erre a munkára begyakorolt szakembert nehezen találnának helyette. Ezért marad János.

A gazdasági döntésekben tehát a gazdasági racionalitáson kívül **társadalmi megfontolások** is motiválják az egyént, a kisebb-nagyobb közösségeket. Ezek a társadalmi értékek lehetnek általános erkölcsi normák, de bizonyos vallási normák is. B.Prus írja: “A fáraó” című regényében: Az egyiptomi légió jelentős kerülőt tett, sőt új kerülő utakat is épített, ha útjába skarabeus bogár került, mert mítoszuk szerint a harci sikerek érdekében ez volt társadalmilag racionális.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy az embereket a gazdasági önzés mellett a társadalmi racionalitás elemei és az erkölcsi, vallási, politikai értékek, szokások is motiválják döntéseikben, cselekedeteikben. Az emberre tehát az önzés és a kooperativitás egyaránt jellemző még akkor is, ha ezek ellentétesek egymással.

A racionalitás tehát abban nyilvánul meg, hogy az emberek érdekeiket akarják érvényesíteni, bizonyos eredményeket akarnak elérni a gazdaság különböző területein és különböző pozíciókban. Az eredmények azonban nem “ingyen” hullanak az ölünkbe, meg kell érte küzdenünk. Dolgozni kell, anyagot, energiát, gépeket kell felhasználni, földet, erdőt, tavakat kell művelni, pénzt kell befektetni. Az eredmények és a ráfordítások egymástól elválaszthatatlanok. S ha visszagondolunk arra, hogy az erőforrások következképpen a pénz jövedelmek is szűkösek nem közömbös, hogy adott eredményt milyen ráfordítással érünk el.

Napjainkban például már tudományos kutatásokkal tárják fel, hogy melyik az a sertésfajta (azonos húsminőséget feltételezve), amelynél 1 kg súlygyarapodást a legkevesebb takarmány etetésével lehet elérni, illetve milyen takarmánykeverék 1 kg-jának etetése vezet a legnagyobb súlygyarapodáshoz. Az eredmény és a ráfordítás viszonya általános társadalmi probléma, hiszen ti is szeretnétek elsajátítani azt a tanulási módszert, amivel a legkisebb idő alatt lehet megtanulni angolul, számítástechnikai, informatikai szakemberek serege kutatja, hogyan lehet egy parlamenti képviselő választás eredményét a leggyorsabban, illetve legkisebb költséggel produkálni.

Az eredmény-ráfordítás viszonya a gazdaságban jelentkezik leggyakrabban és a legkifejezettebben. Milyen ráfordítással tudok a legegészségesebben táplálkozni, hogyan tudom a fűtési, energia költségeimet minimalizálni mi a legoptimálisabb út a lakóhelyem és a munkahelyem között, adott megtakarításból hogyan tudok legtöbb jövedelmet szerezni stb. Az eredmény és a ráfordítás viszonyát a gazdaságban gazdasági hatékonyságnak nevezzük.

$$\text{Gazdasági hatékonyság} = \frac{\text{eredmény}}{\text{ráfordítás}} \text{ vagy } \frac{\text{ráfordítás}}{\text{eredmény}}$$

Az első mutató annál kedvezőbb minél nagyobb, a másik pedig minél kisebb, hiszen ez utóbbi inkább azt fejezi ki, hogy egy eredmény milyen ráfordítás igényes, mennyi anyag, munkaerő stb. kell például 1 pár cipő előállításához.

Amilyen egyszerű a gazdasági hatékonyság fogalma, olyan bonyolult és nehéz azt mérni, kimutatni. Azért, mert az eredmény is összetett fogalom meg a ráfordítás is. Ha két cipőgyárban azonos költséggel állítanak elő ugyanolyan cipőket nem biztos, hogy azonos a hatékonyság is a két gyárban. Lehet, hogy az egyik gyárban a dolgozók egészséges munkakörülmények között dolgoznak és a hulladékokat – köztük a veszélyeseket is – megfelelően kezelik, semmisítik meg, míg a másikban a dolgozók egészségét károsítják a munkakörülmények, a hulladékkal pedig szennyezik a környezetet. Így társadalmi megítélés szerint nem azonos a két gyár hatékonysága. Ha ezeket a hatásokat is figyelembe vesszük akár az eredményben, akár a ráfordításban eltérő mutatókat kapunk.

Azt is látnunk kell, hogy a gazdasági hatékonyság egy relatív fogalom. Ha azt tapasztaljuk, hogy egy cipőgyárban 1 munkás átlagosan naponta 20 pár cipőt állít elő, nem tudjuk megállapítani, hogy ez hatékony-e vagy nem. Csak azt lehet egyértelműen mondani, hogy ez hatékonyabb, mint annak a munkásnak a munkája, aki csak 15 párat képes gyártani, illetve hatékonyabb most, mert korábban ez a munkás csak 16 párat produkált. Ez a relatív fogalom azonban éppen azért fontos, hogy választani tudjunk, illetve lássuk a fejlődést, változást.

Ha konkrétan a munka hatékonyságát vizsgáljuk, akkor azt is elemeznünk kell, hogy mi az oka a hatékonyság eltéréseinek. Nyilvánvaló, hogy egy cipőgyári dolgozó célgépeken, illetve automatákon 10-szer, sőt 100-szor annyi cipőt is képes termelni, mint amennyit kézi munkával egy szuster. Itt azonban a munka helyett a gépi ráfordítás lehet sokszorosa a szuster eszközráfordításának. Mindentől függetlenül (a szűkösséggel nem számolva) szédületes hatékonyságot lehet produkálni, mint például egy autó maximális gyorsasága. Ezt azonban egy autó csak a próbapadon képes teljesíteni, vagy megközelítően egy teszt pályán. Ezért a hatékonyságot mindig úgy kell megítélnünk, hogy milyen eredményt tudunk elérni az adott feltételek mellett. Ezt nevezzük **optimumnak**.

Helyettesítés és alternatív költség

Ha adottak a feltételek és világosak az érdekek abból még nem következik, hogy csak egy lehetséges módja van a racionalitásnak, s így az optimumnak, azt különböző utakon érhetjük el. Ha van ezer forintunk, napi éhségünket sokféleképpen szüntethetjük meg: húst eszünk rizzsel, vagy levest és tésztát, de lehet, hogy csak zöldséget és gyümölcsöt fogyasztunk. Ezen kívül számtalan lehetőség adódik ezek arányaiból. Már az étel elkészítésénél is sok variáció áll rendelkezésünkre. Csupán egyet emeljünk ki ezek közül. Eldönthetjük, hogy sertézsírban, növényi olajban vagy éppen vajban sütjük a húsokat, sőt esetleg pároljuk azokat.

A termelő előtt is sok lehetőség adódik egy adott feladat megoldásában is. Gondoljunk a következő egyszerű feladatra: Gázvezeték fektetéséhez árkot kell ásni. Ez megoldható úgyis, hogy sok munkás ásóval, csákánnyal, lapáttal áll neki, de úgyis, hogy két árokásó géppel néhány munkás végzi el a feladatot.

Látható tehát, hogy a fogyasztásban is és a termelésben is választhatunk egyik vagy másik lehetőség között, azt mondhatjuk, hogy a hús és rizs helyett inkább levest és tésztát eszünk, illetve a sok ásós, lapátos embert a gépek helyettesítik. A gazdasági döntéseknél tehát állandóan felmerül a helyettesítés lehetősége.

A helyettesítés természetesen csak az adott célok elérésében racionális. Ha éhes vagyok, ennem kell, az étel fogyasztását nem “helyettesíthetem” azzal, hogy a megtakarított pénzből egy könyvet vásárolok, és olvasok, hiszen a gyomrom egyre erősebben korog majd. Az azonban már reális helyettesítési probléma, hogy labdarúgó mérkőzésre menjek passzív nézőnek, vagy inkább az uszodában küzdjek az elhízás ellen. Itt már egy átfogóbb cél lebeg a szemünk előtt, mi előnyösebb az életünk minősége szempontjából.

A helyettesítés tehát mozgás lehetőség a szűkösben belül is s ez szebbé teszi életünket, de ugyanakkor bonyolítja is, hiszen döntenünk kell s nem mindegy, hogy jól vagy rosszul választunk. Felmerül tehát a kérdés, hogyan érvényesül a racionalitás a helyettesítés során? Nézzünk néhány példát!

Hol üdültetek a nyáron? – kérdezi György barátjától, Elemértől. Nem üdültünk, egész nyáron családi házunk építésén segédkeztünk-mondja Elemér. Ó, szegény barátom, nem sajnálok, hogy nem fürödhettél a Balatonban, jobb volt dolgozni? Elemér azonban meglepődést okozva válaszolja: Képzeld, jobban örültem a munkának, mint a pihenésnek. Hát ez hogyan lehet, kérdez tovább György? Úgy barátom, hogy nekem nagyobb élvezetet jelent az, hogy már augusztus végén beköltözhetünk új házunkba, mint amit a balatoni pancsolás okozott volna.

Miért utaznak a kisebb keresetűek vonattal, busszal olykor 300-500 km-re is, ugyanakkor a vállalkozók, menedzserek repülővel, vagy helikopterrel teszik meg ugyanezt. Kézenfekvő a gyors válaszok: a kis keresetűeknek nincs, a menedzsereknek van arra pénzük, hogy drágább közlekedési módot válasszanak. Vajon így van-e ez? Nem így van! A vonat vagy a busz igen költséges egy vállalkozónak, hiszen sok időt veszít így el. Neki pedig az idő a legszűkösebb, ezért a legdrágább, hiszen mennyi mindent tudott volna elintézni, azalatt a 4-5 óra alatt, amivel a vonatozás többbe került, mint a repülőút.

Gondolkoztatok-e azon, hogy megéri-e nektek továbbtanulnotok? Hiszen, ha nem tanulnátok tovább, már munkát vállalhatnátok, és pénzt kereshetnétek. Hogyan kell ezt a két lehetőséget összevetni? Ha a munkát választanátok, akkor – tegyük fel 25 év alatt – összes keresetetek 20 millió Ft lehetne. Ha a továbbtanulás mellett döntenétek, akkor 4 év alatt “elvesztenétek” 3,2 millió Ft-ot az elmaradt kereset összege ez, s ha az éves tanulási költségetek 200 ezer Ft, ez 4 évre 800 ezer Ft. Vagyis összes “veszteségetek” 4 millió Ft.

A tanulás által szerzett magasabb képzettségetek alapján azonban a következő 21 évben évi másfélmillió Ft-ot, vagyis összesen 31,5 millió Ft-ot keresnétek. Ebből levonva a 0,8 millió Ft-képzési kiadásokat, 30,7 millió Ft a nettó keresetetek, ami jóval több mintha nem tanulnátok volna tovább.

Vagyis a racionális döntés azt jelenti, hogy több lehetséges variáns közül azt kell választani, aminek az eredménye azonos ráfordítások mellett a legnagyobb. Amely variánsról lemondunk – azért természetesen, hogy másikat vagy több másikat megvalósíthassunk – annak a remélt (várt) hozamáról is le kell mondanunk. Ezt nevezi a közgazdaságtan **alternatív költség**nek. Persze ez nem igazi költség a jövőre nézve, még akkor sem, ha a múltban az is lehetett. Gondoljatok arra, hogy ha valaki már dolgozott egyetemi, főiskolai tanulmányai előtt, akkor a továbbtanulást választva elesik a korábbi keresetétől. A kalkulációban természetesen egyszerre annyi alternatív költség jelenhet meg, amennyi lehetséges variáció felmerül.

Jövőre orientált döntések – határérték szemlélet

A gazdasági gondolkodás vonatkozhat a múltra és a jövőre. A tapasztalatok elemzése is fontos lehet gazdálkodásunkban. Miért nem jöttünk ki az elmúlt hónapokban a keresetünkből, miért voltak vállalkozásunkban fizetési nehézségeink, bevált-e a számításunk a munkahely változtatással, hogyan hatott a nemzetközi tőzsdeválság a hazai viszonyainkra? Ezek és ehhez hasonló kérdéseink fontosak, de csak abban az értelemben, hogy tanuljunk belőle. Döntenünk ugyanis csak arról lehet, s ezért szükséges is, hogyan fogyasszunk, termeljünk, cseréljünk, szerződünk a jövőben.

Ez a jövő is különböző lehet. Mit ebédeljek, mire költsem a nyári diákmunkával szerzett jövedelmemet – ezek a közeljövő kérdései. Mire takarékoskodjak, az ősszel kabátot vagy meleg cipőt vegyek-e. Itt már hetek, hónapok a döntés időtávjai. Ha azonban abban kell dűlőre jutnom, hogy milyen szakmát sajátítsak el, milyen területen vállalkozzak, kikkel kössök hosszú lejáratú szerződéseket, ez már a távoli jövő kérdéseit veti fel. Döntéseink tehát a jövőre vonatkoznak, ezért **gazdasági gondolkodásunk is jövőre orientált.**

Mire vonatkoznak ezek a jövő orientált döntések? Arra, mit érzünk el jövőben, hová jussunk el, de honnan? Mai helyzetünkből! Döntésünkkel tehát egy adott helyzetből egy másikba akarunk eljutni még hozzá racionálisan, tehát hatékonyan. Ezért állandóan centizgetjük – még ha előrelátóan gondolatban csupán – döntéseink milyen eredményre vezethetnek, és ehhez milyen ráfordításokat kell áldoznunk.

Ha történetesen cipőket gyártunk gyakori a kérdés, mennyivel növeljük a termelést a mostanihoz képest? Miért akarunk több cipő előállítani? Azért, hogy növekedjen a nyereségünk, hiszen a több cipő eladásából nő a bevételünk is. Igaz, hogy a ráfordításaink, a költségeink is nőnek. Keressük meg akkor azt a határt, ameddig a cipőgyártás növekedése lehetővé teszi, hogy a többletbevételünk nagyobb, vagy legalább akkora legyen, mint a többletköltségünk.

Gyakran felmerül a következő szituáció is. Szobánkban átlagosan 22,5 C fok a meleg a fűtési idényben, s ez jó. Igaz, hogy elkomorodunk, amikor megkapjuk a havi fűtési számlát. Óhatatlanul felmerül a kérdés bennünk: mi lenne, ha fél vagy egy fokkal mérsékelnénk a szoba melegét, s ezzel pár ezer forintot megtakaríthatnánk havonta. A kissé hűvösebb levegő érzete és a korábbi érzet különbsége érzékenyebb-e életünkben vagy a pár ezer forint, amit ha megtakarítjuk, másra költethetünk. Itt is a határt keressük, meddig éri meg takarékoskodnunk az energia költségekkel.

Ezt nevezzük **határérték szemléletnek** (módszernek), amikor az eredmény változását és a ráfordítások változását vetjük össze, s mint később konkrétan vizsgáljuk egy differenciál-

hányadost képezünk:
$$\text{Határérték} = \frac{\text{eredményváltozás}}{\text{ráfordításváltozás}} .$$

Egyértelmű, hogy ennek alapján mi a racionális egy fogyasztónak, illetve egy termelőnek.

Egyensúly a gazdaságban

Bizonyára megfigyeltétek már, hogy egy sízó, futó, vagy éppen egy Forma 1-es autóversenyző akkor ér el legnagyobb sebességet (egyéb tényezőktől eltekintve), ha egyensúlyát meg tudja tartani. Természetesen az egyensúly megtartása érdekében időnként lassítania is kell, jó ki kell számítani kanyarokban a pályáíveket, tartalékolni kell energiát, célszerű fokozatosan gyorsítani, időben kell autógumikat cserélni, és üzemanyagot tankolni.

Nincs ez másként a gazdaságban sem. A háztartás vezetőjének úgy kell gazdálkodnia a család bevételeivel, hogy az kitartson a hónap végéig, a termelőnek annyit kell termelnie, hogy legyen elegendő vevője is termékeinek, az államnak is fontos, hogy a költségvetése egyensúlyban legyen, hogy ne legyen munkanélküliség, ne kelljen állandóan külföldi hiteleket felvennie.

A gazdaságban az egyensúly hiánya rontja a gazdasági hatékonyságot, és károkat okoz. Gondoljunk arra, milyen rossz nekünk fogyasztóknak, ha valamit nem tudunk megvásárolni, mert hiánycikk. Lehet talán valamivel pótolni, de az nem az "igazi". A fölöslegek felhalmozódása sem kellemes, sok értékes munka kárba vész, a veszteség korlátozza a gazdaság fejlődését.

Az egyensúly tehát a gazdaság ideális állapota, mint ahogyan a természetben is ez az ideális. Az egyensúly minden rendszernek a sajátja. Egy rendszer azonban nem azért van egyensúlyban, mert nincsenek erők, amelyek ebből az állapotból ki akarják mozdítani, hanem azért, mert működnek olyan erők is, amelyek ezzel ellentétesek és egyensúly felé viszik a rendszert. Gondoljatok például az érintetlen természetre, az őserdőkre. Ezekben az erdőben óriási mennyiségben bomlanak fel szerves anyagok, korhadnak, rothadnak a növények, bomlanak fel az elpusztult állatok, az élők pedig szennyezik a folyókat, patakokat, tavakat. De az őserdő feldolgozza a bomló anyagokat, a vizek öntisztulásra képesek, s így az egyensúly meg marad, ameddig egy külső erő, az ember ki nem pusztítja az őserdőt.

Az egyensúly a természetben is ideig-óráig áll fenn, hiszen az ellenható erők is állandóan működnek. A gazdaságban is ez a helyzet. Gondoljatok például a legviharosabban fejlődő szolgáltatásra, az információra. Lehet átmeneti egyensúly az információ piacán, de tapasztaljuk, hogy az emberek információs szükségletei napjainkban robbanásszerűen nőnek, így az egyensúly csak akkor állhat helyre, ha fokozódik az információszolgáltatás nagysága is.

A gazdasági szereplők informáltsága

A racionális döntések nélkülözhetetlen alapja a megfelelő informáltság, ami függ attól, akinek informálnia kell másokat, de attól is akinek szüksége van az információra.

Jutkát megkéri édesanyja, hogy a hétvégi főzéshez vásárolja meg a piacon a szükséges termékeket. Ad neki egy listát is, hogy meg ne feledkezzen valamiről. Jutka ügyes és gyors akar lenni. A piac bejáratánál azt látja, hogy az ott áruló kofáknál szinte mindent megtalál, ami a listán szerepel. Fől sem figyel arra, hogy többen megnézik ezt a standot is és tovább állnak. Vásárol, tehát és örül, hogy megbízatását ilyen gyorsan teljesíteni tudja.

Felszabadulva a feladat terhétől kezdi nézni más vásárlók kosarait, s azt látja, hogy azok szebb szőlőt, frissebb salátát és karfiolt vásároltak. Igazolni akarja mégis jó választását, ezért megkérdezi, milyen áron vették a csirkét, a paradicsomot, a szőlőt. Elkedvetlenedik, amikor kiderül, hogy a szebb áruk sem drágábbak. Azt gyanítja, hogy talán dicsekedtek ezek a nénik és a bácsik, hogy milyen jól vásároltak. Körbenéz hát, de szomorúan tapasztalja, hogy tévedett, tényleg szebb és nem drágább árukat vehetett volna.

Jutka még nem gyakorlott piacra járó, mert azok először végig járják az elárúsító helyeket, több üzletben tájékozódnak, vagy ha nem már ismerik, hol lehet a legjobban vásárolniuk, akkor kerülő utak nélkül ott kötnek ki. Vagyis a racionális vásárláshoz a teljes

informálódás elengedhetetlen, mint ahogy ez szükséges egy termelő, egy bank egy kerekedő döntéséhez is.

Napjainkban zúdul ránk az információ tömeg. Speciális újságokban található álláshirdetéseket, nem győzzük postaládánkból kiszedni a prospektusokat, néha bosszantóan sok hirdetés szakítja meg egy-egy jó, izgalmas film vetítését. Joggal merül azonban fel bennünk, hogy hitelesek-e ezek az információk?

Ez nemcsak korunk problémája. Az ügyvédek és az erkölcsstan szakértői már a középkorban vitatkoztak arról, hogy az eladóknak kötelességük-e minden olyan információt megadni a vevőknek, aminek alapján a legjobb, s ehhez legkedvezőbb áru termékhez jusson. A teljes nyilvánosság, az információhoz jutás szabadsága szép elv, de az érdekek itt is mocorognak. Bizonyára tapasztaltatok már, ha édesanyátokkal piacon jártok, hogy az ismerős hentes figyelmezteti őt, persze szinte suttogva: Ne tessék ebből most venni, mert már nem friss”, tessék mást választani “. Azonban ezt nem mindenkinek mondja, hiszen el akarja adni a húst. Ez a magatartás nem teljesen erkölcsös, de gyakori. Ugyanakkor erkölcsi kifogást sem támaszthatunk egy vállalkozóval szemben., ha gyártási titkot tart meg. Ismerős talán előttek Zwack úr – a híres unikum gyáros szlogenje: Mindent megosztok veletek, csak a titkot nem!”, vagyis azt hogyan készül a világon egyedülálló gyomorkeserű. Nem véletlen, hogy ma már specialisták foglalkoznak az üzleti titkok megőrzésével ugyanúgy, mint a jogszerű megszerzésével is, vagyis az ilyen információk is áruvá váltak.

Összefoglalás

A gazdasági gondolkodás fő módszertani alapjai a következők:

- A javak és a gazdasági erőforrások szűkösségének figyelembe vétele.
- Gazdasági racionalitásra törekvés. Gazdasági hatékonyság – optimum érvényesítése.
- Helyettesítés és alternatív költséggel kalkulálás.
- Jövőre orientáltság – határérték szemlélet.
- Egyensúlyra törekvés.
- Informáltság teljességének elérése.

Természetesen ezek a módszertani alapok és elvek sajátosan érvényesülnek a fogyasztó, a termelő, a munkavállaló, a befektető vagy éppen egy önkormányzati, illetve egy állami vezető gondolkodásában, magatartásában. Ezt fogjuk a továbbiakban tüzetesebben megvizsgálni.

A FOGYASZTÓ MAGATARTÁSÁNAK ALAPJAI

A személyes, úgy nevezett végső fogyasztás rendkívül tarka képet mutat. Megyünk az esti, kivilágított utcán és nem is gondolunk arra, hogy most “fogyasztjuk” az utcát, a járdát, a közvilágítást, esetleg a forgalomirányító rendőr szolgáltatásait, a tér virágágyásából kellemes illat árad felénk. De “fogyasztjuk” az iskola padjait, tanulunk tanárainktól, meggyógyítanak a kórházban, ihatunk iskolatejet, talán fizetés nélkül is. A legtöbbet azonban otthon a családban fogyasztunk: ott étkezünk a legtöbbet, tisztálkodunk, alszunk, pihenünk, művelődünk, szórakozunk. Ezért a fogyasztó magatartását, döntéseinek körülményeit, meghatározóit alapvetően azzal tárhatjuk fel, ha azt vizsgáljuk, hogyan működik a család gazdálkodói tevékenysége.

A háztartás, a személyes (végső) fogyasztás alapvető szervezete

A család jelen korunkban is az emberek tevékenységének legfontosabb egysége, kerete. Az ősi társadalomban is a család adta az ember életének legfontosabb terepét, sőt akkor szinte a teljes életterét, hiszen a családban fogyasztottak, termeltek, “művelődtek”, sőt ítélkeztek is, sok más tevékenység mellett. S bár az emberi társadalom fejlődése során sok tevékenység (termelés, politika, oktatás stb.) levált a családról, a családban ma is sokféle tevékenység zajlik, szervezeten, vagy kevésbé rendezetten. A családi keret a legfontosabb az emberek pihenése, az egészség ápolása, a gyermeknevelés, a kulturálódás és a gazdálkodás terén. S bár a család ma már nem csak a vérségi, rokoni és a jogilag rögzített rokoni kapcsolatok szervezete, hiszen egyre szélesedik az úgynevezett élettársi kapcsolatokon alapuló családok köre – a család stabilan sokáig szolgálja az emberek élettevékenységének lehetővé tételét.

Figyelmünket mi most a család gazdasági tevékenységére fordítjuk. Ha a családot erről az oldalról közelítjük meg, ezt a tartalmát vizsgáljuk, akkor azt háztartásnak nevezzük. A család és a háztartás azonban nem csak abban különbözik, hogy a háztartás a család gazdasági oldala. Mit látunk a gyakorlatban? Köztetek is bizonyára vannak olyanok, akik úgynevezett több generációs családban élnek. Van nagymama, nagypapa, esetleg több is, akik egy külön családnak tekinthetők, szüleitek, s ti is egy másik családot alkottok, de egy háztartást vezettek, amelynek élén gyakran a nagymama áll. Az is gyakran előfordul, hogy az apa huzamosabb ideig vidéken dolgozik, esetleg csak hétvégeken jön haza, s így neki ott, ha nem is teljes, de csonka háztartást kell vezetnie. Így lehet egy családnak kettő, esetleg még több háztartása is. Ezek azonban semmit nem vonnak le a háztartás lényegéből.

A család háztartása is **több funkciót** teljesít. Ha a család tagjai együtt gazdálkodnak, akkor már abban is együtt döntenek, cselekednek, hogy szerezzék a jövedelmüket, abból mennyit takarítsanak meg, és mennyit vásároljanak el, hogyan szervezzék meg a háztartási munkát (mosás, főzés, takarítás, stb.), esetleg a háztáji termelést (zöldség, gyümölcsös, állattartás stb.). Természetesen a háztartás teszi lehetővé, hogy új munkaerő cseperedjen a gyerekekből és fogyaszthasson a család minden egyes tagja.

Minden háztartási funkció fontos – és vissza is térünk majd rájuk -, de a legfontosabb közülük a fogyasztás, ezért mondhatjuk, hogy a **háztartás alapvetően fogyasztói szervezet**. Ebből fakad, hogy a háztartásban annak ellenére, hogy a szerzett jövedelem a pénz nagyon fontos, hiszen ez a forrása a fogyasztási lehetőségeknek – a reális tényezőkön van a hangsúly. Azaz elsőrendű, hogy milyen házban lakunk, milyen a felszerelése, hogyan ruházkodunk, mit és mennyit eszünk.

A háztartásban természetesen általában több ember tevékenykedik együtt, a család tagjai. S bár köztük is lehetnek érdekellentétek, kapcsolataikat az erkölcsi értékek rendezik. Szerzett jövedelmük egy kasszába kerül sok családban a “családi tanács” dönt nagyobb beruházásokban, a jövedelemből azok is részesülnek (pld. gyerekek), akik még nem tesznek a kasszába semmit, esetenként a legtöbbet rájuk fordíthat a család (képzési költség, új család alapítása stb.)

A háztartás természetes terepe a családtagok közötti munkamegosztásnak is, amit, mint láttuk, természetes munkamegosztásnak nevezünk. Ebben a munkamegosztásban, a legtöbb családban a szokások dominálnak: a feleségek (mamák) főznek, mosnak, takarítanak, az apák (nagyapák) javítanak, házkörüli munkát végeznek, segítenek bevásárolni stb. A gyermekek is részt vesznek – idejükhöz mérten – a háztartási munkában egyrészt azért, hogy csökkentsék szüleik terheit, de azért is mert jó megtanulni azt, ami felnőttként úgyis rájuk vár. Ez azonban már a pedagógia, a nevelés kérdése, amivel itt most nem foglalkozhatunk.

A háztartás, mint tulajdonos, mint önálló érdeket képviselő szervezet kapcsolódik be a gazdaságba. Az apa és az anya, illetve felnőtt gyermekek persze önállóan tárgyalnak munkaadóikkal vagy üzlettársaikkal, de figyelembe veszik a család, a háztartás érdekeit. A háztartás pénzt helyezik el egy bankba, a háztartásnak vásárolnak a piacon, de a család adózik és kapja az államtól vagy az önkormányzattól a szociális támogatást is.

A háztartások jövedelme

A fogyasztó előtt mindenekelőtt az a kérdés merül fel, hogy miből fogyasszon, honnan és hogyan szerezheti meg a javakat és a szolgáltatásokat. Ez családonként igen eltérő képet mutat. Ha, mondjuk egy városi családban, megkérdezzük Jutkát, hogy miből gazdálkodik, gyakran az a válasz, hogy apu havonta hazahoz 40.000.-Ft-ot, anyu 30.000-et, ezenkívül kapunk 10.000 Ft-ot az államtól gyermeknevelési támogatásként, ez összesen 80.000 Ft. Ebből kell vásárolnunk, illetve ha jut megtakarítanunk. Pétertől azonban nem kapunk határozott választ, mert ő falusi családban él. Azt tudja, hogy apja, aki mozdonyvezető havonta 60 ezer Ft körüli jövedelmet kap kézhez, de édesanyja otthon van, nincs keresete. Ők is kapnak gyermekek lévén iskoláztatási támogatást, 10.000 Ft-ot. Azt azonban nem tudja megmondani, hány forintot jelent a háztartás jövedelmében, hogy zöldséges kertjükben és gyümölcsösükben szinte minden megterem, ami kell a konyhára, hiszen tyúkjaik is vannak, tehenet is fejnek és sertést is vágnak minden évben. Hasonlóan bizonytalan Éva is, hiszen szülei vállalkozók, s bár édesapja azt mondja, hogy az elmúlt éven 12 millió Ft volt a jövedelme az adók befizetése után, de hogy ebből mennyit fordít a vállalkozás fejlesztésére, mennyit tartalékol, és mennyit fogyaszthat a család, az a döntésén múlik.

Ha tehát leltárba vesszük, hogy mik a forrásai a háztartások jövedelmének, akkor a következőket állapíthatjuk meg. A háztartások lehetséges jövedelmei a következők:

- Munkavállalásból eredő bérek, keresetek
- Vállalkozásból eredő jövedelmek
- Állami szociális juttatások
- Háztáji termelés (itt pénzbeli lehet a jövedelem, ha értékesítik a háztáji termelését).
- Megtakarításból eredő jövedelem. (Betét kamatai, kötvények, részvények hozamai.)

Az így keletkező és a háztartás rendelkezésére álló jövedelmet nevezzük **nominális** (pénzbeli) jövedelemnek. Természetesen figyelembe kell venni, hogy ezt a bruttó jövedelmet nem költhetjük mind vásárlásra. Egyrészt ebből adót is kell fizetnünk, másrészt, ha hitelt vettünk fel, annak kamatait is fedeznünk kell. Az így megmaradt összeget kell két részre

osztanunk: az egyik rész megtakarítás, a másik az áruvásárlási keret. Minden racionálisan gazdálkodó háztartásban van megtakarítás.

Ha rendszeres havi jövedelmünk van, akkor is számítanunk kell előre nem látható helyzetekre. Lehet, hogy megbetegszünk, hogy elromlik a televíziós készülékünk, az autónk vagy a mosógépünk, ezért "rendkívüli" kiadásaink keletkeznek. Ha van tartalék pénzünk, akkor ez nem korlátozza a megszokott fogyasztásunkat. Természetesen ezt a pénztartaléket nem célszerű otthon tartanunk, hiszen lehet ezt jövedelemszerzésre felhasználni, ha valamely bankban helyezük el betétként, vagy folyószámlát működtetünk. Évekkel ezelőtt ezt sokan nem választották megoldásként? Vajon miért? Azért, mert csupán egy banknál, az OTP-nél lehetett ilyen számlát nyitni, másrészt sok percet, esetenként órát is kellett sorban állni, hogy kivehessük számlánkról a pénzt. Ma már sok bank közül választhatunk, és kártyával automatákból vehetünk fel gyorsan pénzt, sőt több helyen fizethetünk is kártyával. A folyószámla pedig arra szolgál, hogy azon gyűjthetjük bevételeinket, és arról teljesíthetjük rendszeres kiadásainkat. Sok vállalat, állami közintézmény már nem is fizet közvetlenül bért a dolgozóinak, hanem a folyószámláikra utalja. Erről a számláról fizetik egyre többen a közszolgáltatások (áram, gáz, víz, csatorna stb.) díjait, a hitel törlesztések részleteit és sok más kötelezettséget is. Igaz, hogy ezen megtakarításunkért a bankok alacsony kamatot adnak és van némi kezelési költség is, mégis megéri alkalmaznunk.

Jövedelmünk egy részét azonban azért is megtakaríthatjuk, mert valami nagy dolgot akarunk vásárolni. Éva nagyon szeret kajakozni. Sokszor el is megy barátaival és bérel kajakot egy-egy órára vagy napra. Ezt elég drága mulatságnak tartja, és többször bosszankodik, mert a kajak szokatlan, az evező nem éppen a legmegfelelőbb, ezért úgy érzi, jó lenne saját kajakot szerezni. Ez azonban sokba kerül, ennyi pénzt még a szüleitől sem kérhet. Lehetne azonban megtakarítani a zsebpénzből, a nyári keresetből, s így már apu is tudna havonta hozzátenni egy-két ezer forintot. Ki is számítja, hogy másfél év alatt összegyűjthetné a kajak árát. Megkérdezi hát apját, hogyan célszerű ez a takarékoság? S a következő tanácsot kapja: az egyik bankban – talán ahol a folyószámlánk is van – helyezük el a megtakarításokat, de úgynevezett tartós betétként. Vagyis kötelezzed magadat, hogy erről a számláról csak másfél év múlva kéred vissza a pénzedet. Miért jó ez nekem? – kérdezi Éva. Azért, mert akkor a bank magasabb kamatot ad a pénzedért, hiszen így ezt az összeget szabadabban fektetheti be a határidőig, s neki is nagyobb lesz a jövedelme.

Végül egyre több családnak van olyan megtakarítása, aminek nincs előre meghatározott célja, sem nem tartalék, sem pedig előtakarékoság valamire.

Ezt a megtakarított pénzt valamikor szalmazsákba rejtették, elásták, vagy éppen páncélszekrényben őrizték. Vajon racionálisan cselekedtek-e, hiszen akkor nem értéktelenedett el a pénz, mert nem volt infláció. Sem akkor, sem most nem ésszerű paragon hagyni a megtakarított, látszólag céltalan pénzt, be kell fektetni, hogy jövedelmet eredményezzen a tulajdonosának.

Tele vannak az újságok a következő hirdetésekkel: Vásároljon államkötvényt! Legyen az Európai Rt tulajdonosa, vegyen részvényeiből, nyisson gyermekeinek ifjúsági takarékbetétkönyvet, lépjen be hitelszövetkezetünkbe, kössön életbiztosítást stb. Rengeteg tehát a lehetőség, melyiket válasszuk? Természetesen konkrét helyzetünk alapján más és más lehet célszerű számunkra. Mire kell azonban ügyelnünk, akármilyen formát is választunk.

Egyrészt arra, hogy befektetett pénzünk biztonságban legyen. Sokat hallhattunk már arról, hogy tönkrement egy bank, egy vállalat és a befektetők pénze leértékelődött, a kötvényeket nem tudják beváltani, a részvények filléreket érnek. Ezért fontos a garancia, amit több befektetésnél – természetesen az államinál – az állam vállal elsősorban a kisbefektetők betétjeinél.

Igen lényeges, hogy milyen hozamot ígérnek, hány százalék kamatot vagy osztaléket és azt milyen gyakran fizetik, illetve számolják el. Hiszen ha több évre fektetitek be a

pénzeteket, és évenként kaptok kamatot, akkor az első év után már a kamat is befektetés és kamatot hoz. Így alakul ki a kamatos-kamat. Ha jól megfigyelitek a különböző befektetési lehetőségeket, azt látjátok, hogy ahol a legnagyobb a biztonság, ott a legkisebb a kamat és fordítva. Ezért nehéz ilyen esetekben dönteni.

Végül a választást az is befolyásolja, hogyan tudtok ismét hozzáférni a pénzetekhez. Ha például egy évre lekötött betétben helyezitek el, akkor előbb csak úgy kaphatják vissza, hogy lényegesen alacsonyabb kamatot fizetnek. A részvényt, a kötvényt el lehet adni, de bizonytalan, hogy mikor sikerül és milyen áron.

Hasznos lehet, ha összegyűjtitek, milyen befektetési lehetőségek vannak ma Magyarországon és összehasonlítjátok ezeket az előzőekben ismertetett megfontolások szerint.

Lakossági hitelek

Sajnos sok háztartásnál nem okoz gondot a megtakarítás egyetlen formája sem, hiszen jövedelmük nem elegendő a mindennapi fizetésekre és vásárlásokra sem. Az ilyen családok szociális támogatásra szorúlnak. (Erről majd részletesen lesz szó). Böven vannak olyan háztartások, ahol a mindennapi megélhetésre még futja a jövedelemből, de nagyobb dolgokat nem tudnak megvenni, így háztartási berendezéseket, lakást vagy autót. A helyzetre az egyik megoldást már ismertettük: ez az elő takarékoság. Jobb lenne azonban a családnak, ha már karácsonykor szép képen láthatná a TV adásait, a mosógép helyett gyötrelmes kézzel mosni. A lakás pedig sok esetben olyan nélkülözhetetlen feltétel, amire – ha előtakarékoskodunk csupán- nem várhatunk 10 – 20 évet. Ezért nincs más megoldás, mint a hitel.

A hitel tehát a háztartások jelentős részében fontos feltétele a fogyasztásnak, a mindennapi életnek. Örülünk, hogy megtakarított fél millió forintért már kaptunk hitelbe egy autót és használhatjuk is, de kissé morcossá válunk, amikor havonta fizetnünk kell a részleteket, vagy levonják ezt a folyószámlánkon. Sőt tudjuk, hogy kamatot is felszámolnak. Kétségtelen előnyei mellett, tehát hátránya a hitelnek, hogy nagyobb költséget okoz, mintha egyszerűen vásárolnák. Ezen túlmenően, bizonyos könnyelműségre is vezet, túlköltekezünk, s nem keresünk egyéb racionális megoldási lehetőségeket.

A hitel azonban nem korlátlan lehetőség, hiszen a bankok nem adnak mindenkinek hitelt. Ha egy bankban hitelt akartok felvenni, pl. vásárlásra, a bank csak akkor ad, ha biztosnak látja a hitel és kamatai visszafizetését. Egy kis faluban vagy városban minden vizsgálat nélkül kaphat valaki hitelt, ha jól ismerik őt, becsületes embernek tartják, s már sokszor nyújtottak neki hitelt, amit rendben törlesztett is. Ismeretlenül azonban két kérdést biztosan feltesznek a kérelmezőnek: mennyi a rendszeres jövedelme és milyen vagyont tud fedezetül mutatni. A jövedelmet igazolni kell, ha az kevés a hitelhez képest, úgynevezett "kezes" aláírását is kérhetik. Ez lehet egy munkatárs, jó barát, aki szintén jövedelme terhére vállalja, hogy ha a hitelt felvevő nem tudna törleszteni, ő vállalja a kötelezettséget. Végül nagy pénzeknél fontos a vagyoni háttér is, amit a bank megkaphat, ha az adós nem tud semmiképpen fizetni. Szóval nem is olyan könnyű hitelhez jutni.

A családnak a legnagyobb problémát természetesen a **lakáshoz jutás** jelenti. Kedvező, azt is mondhatjuk, szerencsés helyzetben vannak azok a fiatalok, akik örökölnék lakást, vagy akiknek szülei, rokonai olyan helyzetben vannak, hogy képesek vásárolni, vagy építtetni, esetleg építeni egy önálló lakást. A nagy többség azonban csak akkor tud lakáshoz jutni, ha saját törekvését, takarékoságát a társadalom sokoldalúan támogatja. Jelenleg hazánkban a fiatalok úgy jutnak lakáshoz, hogy a szülők adják a szükséges pénz felét, a fiatalok elő takarékosága a 20 %-ot sem éri el, az állam mintegy 6 %, a vállalatok csupán 1 % erejéig

szállnak be. A speciális lakástakarékossági hitelek 3 %-a mellett, 20 % erejéig banki hitelt kell igénybe venni. Ezek rossz arányok. Szakemberek úgy vélik, hogy tömegesen akkor lehetne megoldani a fiatalok lakáshoz jutását, ha az állami és az önkormányzati 20-20 %-os támogatás mellett csak 30 %-ot kellene a szülőknek, illetve gyermekeiknek fedezniük s akkor 30 % kedvezményes kamatozású banki hitel egészítené ezt ki.

Családi költségvetés

A háztartásokra is érvényes, hogy “addig nyújtózkodhatnak, ameddig a takarójuk ér”, legfeljebb hitellel kell a takarót megnyújtani, kiegészíteni. Az ésszerűen gazdálkodó családok kalkulálnak, előre számba veszik a várható jövedelmeiket, s ezt is figyelembe véve tervezik meg kiadásait. Ezt a mérleget nevezik **családi** költségvetésnek. Nézzük meg, hogyan néz ki egy ilyen családi költségvetés. (Ez most minden lehetséges tételt tartalmaz).

Családi költségvetés sémája

I.A család várható bevételei 2000-ben.

- 1.A munkavállaló családtagok (apa és anya) keresete(bér + prémium) stb
.Ft
- 2.A vállalkozó nagyfiú vállalkozói jövedelméből háztartás rendelkezésére kivett összeg.
Ft
- 3.A családdal élő nagymama nyugdíja
Ft
- 4.Iskoláztatási támogatás és ösztöndíj az államtól.
Ft
- 5.Zöltség és gyümölcsértékesítésből származó jövedelem
Ft
- 6.Az OTP-ben lévő folyószámla + kötvények kamatai.
Ft
- 7.Áruvásárlási kölcsön az OTP-től.
Ft

II.A család tervezett pénzkidadásai.

- 1.Várható adókötelezettség (az adóelőleg felül)
Ft
- 2.Biztosítási díjak (kötelező gépjármű, vagyon-magánnyugdíj stb.)
Ft
- 3.A folyamatos szolgáltatások díjai (villamos energia, gáz, víz stb.)
Ft
- 4.Beruházás: mosógép és TV készülék csere.
Ft
- 5.Nyári üdülés a Balatonon. Ft
- 6.Napi áru vásárlások (élelem, tisztálkodási és tisztítószer, kultúra, sport stb.)
Ft

7.Fennálló hiteleink kamatai és törlesztései.

Ft

8.Megtakarítások

.Ft

Egy családi költségvetésben a bevételek és a kiadások azonos nagyságúak. Ha a bevételek jól alakulnak és fedezik a család tervezett kiadásait, sőt ezen felül is marad pénzünk, akkor a megtakarításainkban csapódik ez le. Ha azonban a kiadások meghaladnák a bevételeket, akkor nincs megtakarításunk (II/8.), de hitelekkel (I/7.) egyensúlyba hozható a család pénzügyi mérlege.

A fogyasztók túlnyomó többsége nem tanult közgazdaságtant, döntéseiket sokszor szokásból, ösztönös megérzésből hozzák. Feltételezhetjük, hogy a józan gondolkodású emberek nem akarnak önérdelkeikkel szemben dönteni és cselekedni. Ezért, ha azt tapasztalják, hogy elkapkodták döntéseiket s ebből még káruk is keletkezett, korrigálják magatartásukat.

A "Pató Pál" családban azt látjátok, hogy amikor jövedelemhez jutnak – fizetés vagy segélyosztás napján – nagy bevásárlásba csapnak. Folyik az eszem-iszom, jut fölösleges szerencsejátékokra is bőven. A hónap végén viszont mintha szomorúak lenének, alig láthatóak a közértben.

"Gondos Péter" családjában nincs ilyen felhajtás, rohamszerű vásárlás, fizetési napon sem. Ők talán nem költik el a jövedelmüket? Elköltik, de nem ösztönösen, mert vásárlásaikat már az év elején megtervezték, s a szerint vásárolnak ruhát, cipőt, kerékpárt, tankönyveket. Évának, aki orvosegyetemre jár. A számlájukon gyűlik a nyári nyaraláshoz szükséges pénz, s Gondos mama is megkapja a "konyhapénzt" az adott hónapra Ugye szimpatikusabb az utóbbi család számatokra is?

Nem szabad megbántanunk azokat, akik szokásaik szerint vásárolnak, költik jövedelmüket. Így is közel kerülhetnek az ésszerű magatartáshoz. A családi költségvetés arra jó, hogy legyen biztonságunk, érezzük, hogy lesz pénzünk arra, amit akartunk. Nem könnyebb így élni? Megéri az a kis körültekintés, amit a költségvetés elkészítése kíván és elkerülhetők olyan családi viták is: Hová tűnt el a temérdek pénz, amit kerestünk? Miért nem jut pénz karácsonyi ajándék vásárlására stb.

Sokat elidőztünk a jövedelmek keletkezése és felhasználása körül, láttuk, mit tehetünk a megtakarításokkal, milyen megfontolások és feltételek mellett vehetünk fel hiteleket. Marad azonban egy nagy jelentőségű kérdés, hogyan költjük el racionálisan az áruvásárlásra szánt jövedelmünket.

A fogyasztó áruvásárlásait befolyásoló tényezők

A családi költségvetésünk azt mutatja, hogy ötünk (apa, anya, nagymama és mi ketten gyermekek) számára havonta 50000 Ft jut áruk vásárlására. (A rendszeres szolgáltatások – gáz, víz stb.- díját már elkülönítettük jövedelmünkből.) Az első tényező tehát, ami meghatározza a vásárlási döntéseinket a jövedelemkorlát, azaz lehetőségeink szűkösége. Van azonban ennél fontosabb, mert kényszerítőnek is mondható tényező, a bennünk állandóan feszülő hiányérzet sokféle változatban, s ezeket vagy legalábbis az elemi szükségleteket

mindenképpen ki kell elégíteni. S amikor betérünk a boltokba, piacokba szemünket “szúrják” az árak, figyelmeztetve milyen mértékű pénzt kell feláldoznunk, hogy valamely termékhez, vagy szolgáltatáshoz hozzájussunk. A szükségletek, a jövedelem és az árak figyelembevételével kell tehát vásárlásainkról döntenünk. Vegyük sorra, hogyan motiválják külön-külön ezek a tényezők vásárlási döntéseinket.

Egyértelmű, hogy azért vásárolunk meg egy árut, mert annak elfogyasztásával szükségletünket akarjuk kielégíteni. Hiányérzeteink leltárba vétele tehát az első lépés, ami azonban nem egyenlő az ábrándozással. Játsszozó gyerekek szoktak úgy licitálni a homokozóban, hogy apukám a nyáron elvisz engem a Déli sarkra – mondja Pisti. Az semmi, tromfol rá Zoli, mi a családdal a Holdra utazunk. Ugyan ez is valami – kényeskedik Éva, mi a Marsra repülünk, tudjátok, ahová már eljutott egy űrszonda is. Ezek azonban csak álmok, s lehet, hogy a kis gyermekek életében valamikor évtizedek múlva megvalósulnak, vagy megvalósíthatók.

Mi csak földhöz ragadtan gondolkodhatunk szükségleteinkről. Először is egyértelmű melyek azok a javak, szolgáltatások, amelyek már most elvileg elérhetők. Ezek közül azonban több jószág nem szükséglete egy konkrét családnak. Így például a mi feltételezett családnak leltárában nem szerepel sem a cigaretta, sem a dohány, sem a szeszesital, mert egészségesen akarnak élni, de hiányzik belőle a birkahús is, mert azt senki sem szereti, de a kalap is, amit apa mindenféle más fejedőt elvisel, de a kalapot nem. Ha mindezekről eltekintünk, kapunk egy olyan áruháalmazt, amelyhez szeretnénk hozzájutni. Azonban, mint említettük csak havi 50 ezer Ft áll a rendelkezésünkre. Ezért sajnos képzeletbeli léghajónk kosarából a végső leltár kialakításához ki kell dobnunk – a leltárból ki kell húznunk – mondjuk az ékszerek egy részét, a téli paradicsom és dinnye fogyasztását, a drága külföldi nyaralást stb.

Így jutunk el egy olyan leltárhoz, amit **fogyasztói kosárnak** nevezünk. A fogyasztói kosár – hasonlata onnan ered, hogy a zöldség-, gyümölcs piacra hagyományosan kosárral járunk - azonban nemcsak azt mutatja, hogy mit vásároltunk, hanem azt is, hogy miből mennyi van benne, milyenek az arányok.

A fogyasztói kosárban lévő javak arányai több tényezőtől függenek. Így megfigyelhetjük, hogy bár Szabóék és Lakatosék azonos jövedelem színvonalon élnek, Szabó néni kosarában több a zöldség és gyümölcs, mint a Lakatosékban, de a Lakatos lányok gyakrabban fordulnak meg a könyvesboltokban és vásárolnak is, míg a Szabó fiúk inkább a sportfelszereléseik bővítésére költenek többet. Vagyis a fogyasztói kosarak összetétele azért különböző arányú, mert eltérőek a **fogyasztók ízlései**. Ezek az ízlések természetesen időben változnak, de egy adott időpontban egyértelműek és a döntésekben, a vásárlásoknál fontosak.

A fogyasztói kosár belső arányaiban fontos szerepe van a **fogyasztás mértékének** is. Megfigyelték-e már, milyen érzetet vált ki bennetek, ha kedvenc ételetekből fogyasztotok. Akik szeretik a gombócot (esetleg a szilvásat) igazolhatják a következőket. Az első gombóc elfogyasztása felséges érzést kelt, a másodiké is nagyon jó, a harmadiké is jó, a negyediké elmegy. Az ötödikkel már hosszabb ideig játszozunk, míg lemegy a torkunkon, s ha a hatodikat is legyűrjük valahogyan alig kapunk levegőt, nyomja a gyomrunkat, pedig az ugyanolyan jó gombóc, mint az első volt.

Ezt a jelenséget már a XIX. Században kimutatta két fizikus, akik pszichológiával is foglalkoztak. Gustav Fechner és Vilhelm Weber a következő kísérletet folytatták le. Bekötötték egy ember szemét, kérték, hogy nyújtsa ki a kezét tenyérrel fölfelé. Súlyt helyeztek a tenyerére (1 kg-ot), amit az ember természetesen azonnal észlelt. Azután

állandóan 20 dkg-mal növelték a súlyt. Ezt az ember egy ideig érezte is. Amikor azonban már 4-5 kg-nál tartottak elbizonytalanodott, s egy határon túl közölte, hogy a súly nem változott, ő úgy érzi, pedig továbbra is 20 dkg-mal növelték azt. Az ingerek változását tehát már nem követte az érzékek változása. Így van ez, ha a szoba hőmérsékletét növeljük fokonként, pl. 18 celsius fokról indulva, a 27-28 fok közötti változást már sokan nem érzékelik.

Visszatérve fogyasztókra, el kell döntenie, hány gombócot fogyasszon, s ebben az az érzete a mérce, ami benne kialakul. Ez az érzet azt jelenti számára, hogy jó volt gombócot ennie ez **hasznos volt** számára. De az is hat a gondolkodására, hogy az 5.- gombóc már nem nagy öröm volt, s a hatodikat talán nem kellett volna erőltetni, mert az már meghaladta a telítettséget. Vagyis, ha itt keressük a racionális fogyasztás határát, azt mondhatjuk addig érdemes maximum növelni egy jószág fogyasztását, ameddig növekszik az összhasznunk is.

Az $\frac{\text{összhasznnövekedése}}{\text{fogyasztásnövekedése}}$ hányadost nevezzük **határhaszon**nak. Fogyasztói kosarunkban tehát olyan mértékben szerepelhet maximálisan egy áru, amelynek utolsó egységét elfogyasztva, még érezzük, hogy nőtt a hasznunk, tehát pozitív a határhaszon.

A kosarunkban azonban nemcsak gombóc van, hanem sok más is: kóla, hús, kabát, könyv, szappan és mosópor, hogy csak néhányat említsünk. Ha tehát a gombócból a telítettség határáig fogyasztunk - számolva jövedelmünk szűkösségével -, kevesebb marad más termékek fogyasztására. Továbbra is fennmarad a kérdés, mi a helyes arány a fogyasztói kosárban?

A helyes arány az, amely mellett úgy érezzük, hogy az adott körülmények között a legjobban elégtettük ki szükségleteinket, vagyis az **összhasznunk maximális**. Nézzük ezt egy egyszerű példán: kosarunkban csak két termék maradjon a gombóc és a kóla, hiszen evidens, hogy a gombóca jó valamit innunk is. A két termék vásárlására 200 Ft-ot fordítunk, 1 gombóc 40 Ft-ba, 1 dl kóla 20 Ft-ba kerül. A gombóc, illetve a kóla fogyasztása során a következő összhasznokat érhetjük el.

A fogyasztás mennyisége (db v. dl.)	1	2	3	4	5	

A gombócfogyasztás	összhaszna	110	180	240	280	300
	(haszonegység)					
	határhaszna	-	80	60	40	20
A kólafogyasztás	összhaszna	60	80	98	114	126
	(haszonegység)					
	határhaszna.	-	20	18	16	12

Hogyan okoskodjunk? Ha lemondunk az 5 gombóc fogyasztásáról, akkor megtakarítunk 40 Ft-ot, amiért 2 dl kólát ihatunk, így az összhasznunk $280+80=360$ egység lesz. Ha a 4. gombócról is lemondanánk, akkor összesen $240+114=354$ haszonegységhez jutnánk, hiszen 4 dl kólát ihatnánk. Ez már kevesebb, mint az előbbi arány mellett összhaszon. Mi tehát a megoldás? Addig helyettesítjük a gombócot kólával, amíg a felszabadult pénzből szerezhető kóla határhaszna nagyobb, mint a gombócé. Vagyis az egy pénzegységre eső határhasznokat kell összevetni, s ahol ezek megegyeznek ott az optimum.

Példánkban a következő képet mutatja:

A fogyasztás mennyisége (db v. dl.)	1	2	3	4	5
-------------------------------------	---	---	---	---	---

	$\frac{\text{határhaszna}}{\text{ára}}$					
A gombóc	$\frac{\text{határhaszna}}{\text{ára}}$	-	2,0	1,5	1,0	0,5
A kóla	$\frac{\text{határhaszna}}{\text{ára}}$	-	1,0	0,9	0,8	0,6

Vagyis 4 db gombóc és 2 dl. Kóla fogyasztása esetén azonos ez a tört = 1. Ellenőrizzük, kitelik-e ez a 200 Ft-ból. 4 gombóc ára: $4 \times 40 = 160$ Ft, 2 dl kóla ára: $2 \times 20 = 40$ Ft, vagyis ez pont 200 Ft.

Ezt az optimum keresési megközelítést nevezzük **az előnykiegyenlítés elvének**, ahol mindaddig érdemes helyettesíteni fogyasztói kosarunkban egy terméket egy másikkal, ha a felszabaduló pénzen vásárolt másik termék fogyasztásából nagyobb többlet hasznunk származik, mint amennyivel csökkent a hasznunk azzal, hogy csökkentettük az egyik termék fogyasztását. Ebből következik az, az általános tapasztalattal is alátámasztott jelenség, hogy a fogyasztók többsége a szélsőséges arányokkal szemben az átlagos fogyasztást részesíti előnyben. Jobb, ha arányosabb a szoknyák és a blúzok száma, mintha egy szoknyát nyúznánk sok blúzzal. A hús is megfelelő körítéssel ízlik jobban, mint magában, az pedig szörnyű, amikor púpozva van a tányér burgonyával, s itt-ott előbukkan egy-két kisebb darab hús is.

Az emberek ízlése életük során változik, tevékenységeik struktúrája is átalakul, azért változik fogyasztói kosaruk összetétele is. Ebből következik, hogy a fiatalok, középkorúak, idősök szükségleti struktúrája eltérő. A fogyasztói kosár függ az általános és szakműveltség szintjétől, a család lakóhelyétől. (A városiak többlet járnak, pl. színházba) az éghajlati viszonyoktól stb.

Az áruvásárlási döntéseinkben a rendelkezésre álló jövedelmünk korlátot jelent. Ez a korlát változik, ha a család jövedelme is változik. **Hogyan reagál a fogyasztó arra, hogy a jövedelem változik, konkrétan akkor, ha az nő.**

Térjünk vissza feltételezett öttagú családunkhoz, de hogyan döntenének áruvásárlásaikról, ha csupán 25 ezer jutna havonta erre. Ilyen alacsony jövedelem mellett sok család a szolgáltatások egy részének díjait (víz, villany stb.) nem fizeti ki, hogy növelhesse áruvásárlásra jutó keretét. A mi családunk azonban úgy dönt, hogy kifizeti ezeket a díjakat. Ezért a 25 ezer Ft-ból nincs sok választásunk, hiszen élelemre, tisztálkodó eszközökre is csak úgy futja ebből, hogy a legolcsóbb szappant, mosóport vásárolják, húst csak egyszer hetente. A gyomrukat kenyérrrel, tésztával, burgonyával, s más hasonló viszonylag olcsó élelmiszeri cikkekkel töltik meg, s nem is gondolnak új ruhára, szép nyakláncra s más hasonlókra.

Ha javul a család jövedelmi helyzete – mondjuk 35, majd 50 ezer Ft-ért vásárolhatnak havonta – kiszabadulnak a szorításból. Mit tennétek ti ebben az esetben? Bizonyára több húst ennétek, jutna már ruhára is. Ezzel együtt nem kellene már annyi tésztát, krumplit vásárolnotok. S néha már egy olcsóbb ékszerre is futná pénzetekből. Ha tovább nőne a vásárlási keret – mondjuk havi 80 – 100 ezer Ft-ra – hogyan reagálnátok, hiszen most már lényegesen nagyobb a döntési szabadságotok. Valószínű, hogy több (drágább) gyümölcs is asztalotokra kerülne, de cukorból, sőt húsból már elérve a telítettséget – nem vásárolnátok többlet. Nőne a ruha, cipő és más tartós fogyasztási cikk vásárlásának mennyisége és gyakrabban lepnétek meg egymást egy-egy gyűrűvel, szép lakásdíszel.

Vagyis ha nő a család áruvásárlásra rendelkezésre álló jövedelme, akkor összességében többlet is vásárol az egyes javakból, de nem egyformán, sőt nem is minden termékből. Ezt a

magatartást egy német statisztikus, Ernst Engel figyelte meg tudományos alaposággal, s a következő megállapításokat tette. Ha a fogyasztók jövedelme nő általában nő a fogyasztása is, így több árut vásárolnak. Ez azonban nem egyforma mértékű. A létfontosságú termékek – amelyeket közszükségleti cikkeknek neveznek – fogyasztásának változása eltér az úgynevezett luxuscikkek fogyasztásának alakulásától. Ha alacsony jövedelem szintről indulva nő a család jövedelme először nagy ütemben nő a közszükségleti cikkek fogyasztása és kereslete, majd az ütem csökken, mert közelítenek ilyen szükségleteik teljes kielégítéséhez. Ha ezt eléri, már nem növelik tovább ezekből a cikkekből a keresletüket. A luxus javaknál fordított a kép: alacsony jövedelem mellett semmit, vagy nagyon keveset “pazarolnak” ezekre, ha nő a jövedelem – egy bizonyos szintig – a luxusjavak kereslete alig változik. Viszonylag magasnak nevezhető jövedelem szinten és a tovább növekvő jövedelmek mellett hirtelen megugrik a luxusjavak kereslete. Ennek két oka is lehet, egyrészt most már megengedheti a család magának az ilyen vásárlásokat, másrészt “pótolni” kívánja a korábbi elmaradást, hiszen akkor is elidőztek a csillogó kirakatok előtt, de egy sóhajnál többre nem futotta.

Miért csökkent viszont a burgonya és a tészta (kenyér) fogyasztása a családban? Azért, mert ennek mértéke magas volt, az alacsony jövedelem kényszerítette ránk. Ezeket a termékeket Engel **alárendelt javak**nak nevezte, míg a többieket **normál javak**nak, hiszen, az a normális (természetes), hogy ha bővülnek a vásárlási lehetőségeink, akkor többet is vásárolunk a termékekből.

A kereslet és a jövedelem változásának összefüggése azonban nemcsak a fogyasztó döntéseiben fontos, hanem a termelőt és a kereskedőt is izgatja. Sőt számukra nemcsak az az információ fontos, hogy a jövedelem növekedése a kereslet növekedését vagy csökkenését váltja ki, hanem az is, hogy ez milyen mértékű. A Tardos családban az elmúlt két évben jelentősen 10 ezer Ft-ról 60 ezer Ft-ra nőtt az áruvásárlásra fordítható jövedelem, természetes, hogy húsból is egyre többet vásároltak, amit az alábbi táblázat mutat.

Jövedelem havonta (ezer Ft)	10	20	30	40	50	60
Húsvásárlásra havonta (kg.)	3	6	9	10,5	11	11

Vagyis a jövedelem rendre 10 ezer Ft-tal nőtt, a húsfogyasztás pedig először kétszer is 3 – 3 kg-mal, de utána csökkenő mértékben. Igazán a termelőnek, a kereskedőnek az ad jó információt, hány %-al nő a hús kereslete, ha a fogyasztó jövedelme 1 %-al nő. Példánkban ez a következőképpen alakul:

$$\frac{3}{3} \cdot \frac{10}{10} = 1 \quad \frac{3}{6} \cdot \frac{10}{20} = \frac{1}{2} \quad \frac{1,5}{9} \cdot \frac{10}{30} = \frac{1}{6} \quad \frac{0,5}{10,5} \cdot \frac{10}{40} = \frac{1}{84} \quad \frac{0}{11} \cdot \frac{10}{50} = 0$$

Ezeket az együtthatókat (1, $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{6}$, $\frac{1}{84}$, 0,) nevezzük jövedelemrugalmassági mutatóknak. A **jövedelem rugalmassági mutató** tehát a keresletváltozás %-nak és a jövedelemváltozás %-nak a hányadosa.

Vásárlásainkban jelentős a szerepe az áraknak is. Ha adott a pénzjövedelmünk és szükségleteink, ízlésünk alapján kialakítottuk fogyasztói kosarunkat is, akkor az ártól függ, hogy végül is a javakból mennyit vásárolhatunk. A vásárlással pénzjövedelmünket (nomináljövedelem) váltjuk át reáljövedelemmé, árukká és szolgáltatássá. A **reáljövedelem**

tehát az z árumennyiség, amit adott pénzjövedelemből az érvényesülő árak mellett megvásárolhatunk. Természetesen ne feledkezzünk meg a vásárlás struktúrájáról sem. Ezért előfordulhat, hogy úgy érezzük csökkent a reáljövedelmünk annak ellenére, hogy a pénzjövedelmünk és az áruk ára sem változott csak többet költöttünk drágább termékekre, mint korábban, s ezeknek a hasznossága nem arányos az árakkal.

Hogyan reagálunk az árak változására? Tapasztaljuk, hogy a fogyasztó általában növeli a vásárlását, ha egy áru ára csökken és csökkenti, ha az ár emelkedik. Van azonban olyan ár, amelyet már senki sem hajlandó megfizetni. Miért? Hogyan gondolkodunk a cserében? Azt szoktuk mondani, nem szeretnénk rosszul járni, veszíteni. Tehát, amit kapunk a cserében – pl. egy kabátot, – az számunkra olyan hasznot jelentsen, mint amennyi pénzt adtunk érte. A pénznek természetesen az a haszna számunkra, hogy ha nem kabátra költjük, könyveket vehetünk, vagy valahová utazhatunk. Amikor tehát már nem veszünk meg egy árut – bár telne rá – ott nagy a különbség az áru és a pénz haszna között.

Ez a magyarázata annak is, hogy miért vásárolunk nyáron több kg paradicsomot, míg télen, tavasszal csak dkg-ként, vagy darabonként kérjük azt. Ha ugyanis keveset fogyasztunk paradicsomból, akkor annak nagy a haszonérzete, de amikor már a harmadik paradicsomot harapjuk nyáron – mint egy almát, – akkor, az kismértékű haszonérzés és ez arányban is áll alacsony árával.

Az ár és a kereslet változása azonban igen eltérő a különböző áruknál. Gondoljunk csak arra, hogy nyár elején, amikor a földi eper ára 600 – 800 Ft/kg. Néha engedjük meg magunknak azt a könnyelműséget, hogy vásárolunk belőle 10 – 20 dkg-ot, később 100 – 120 Ft/kg áron már kilogrammban mérhetik számunkra. Nem ezt tapasztaljuk a kenyér vagy a tej esetében. A 60 Ft-os árról eljutottunk a 100 – 120 Ft-os árig, de nem csökkent drasztikusan a tejfogyasztásunk, a kenyér pedig talán egyáltalán nem. A hús vásárlása pedig struktúrájában változott jelentősen: a drága karaj helyett sokan inkább tarját, oldalast vásárolnak, csirkecomb helyett csirke szárnyat rántanak ki ebédre. Képtelenség azonban cukor helyett sót használni, mert az lényegesen olcsóbb, pedig mindkettő ízesítésre szolgál. Mindebből azt következtethetjük, hogy bár kereslet és az ár között fordított arányosság áll fenn, ennek mértéke a különböző áruknál igen eltérő.

Ezt a mértéket – ahogyan a jövedelem kereslet viszonyánál láttuk – a rugalmassági mutató, az **árrugalmasság** fejezi ki. Ez is elsősorban a termelőnek, kereskedőnek ad fontos információt kínálatának meghatározásában.

Csupán a gyakorlás kedvéért nézzünk egy rövid példát. Ha a tojás ára darabonként 10 Ft-ról 12,50 Ft-ra nőtt egy kis városi piacon, a vásárlása viszont 10 000 db-ról 8.000 db-ra csökkent, akkor a kereslet $2000:10.000=20\%$ -kal csökkent, a tojás ára $2,5:10=25\%$ -kal nőtt, így $20:25=0,8$ az árrugalmasság. Ez tehát azt jelenti, hogy a tojás kereslete kisebb arányban változott (csökkent). A gyakorlatban azt mondjuk rugalmas egy termék kereslete, ha az árrugalmassági mutató 1-nél nagyobb és rugalmatlan, ha 1-nél kisebb. (Ha a mutató = 1, akkor egységnyiinek nevezik a rugalmasságot.)

Előfordul – az előbb is említettük -, hogy egy termék keresletének alakulására egy másik termék árának változása is hat. Példánknál maradva, megnőtt a csirke kereslete a sertéshús árának jelentős emelkedése miatt. Ezt a hatást **kereszt árrugalmasságnak** nevezzük. Amint látjuk, ez **pozitív** kapcsolatot mutat az ár és a kereslet között, ha úgy nevezett helyettesítő termékekről van szó. A csirke helyettesíti a sertéshúst. A sertéshús árának emelkedése a csirkehús keresletét növelte. Így természetesen a sertéshús kereslete még nagyobb mértékben csökken. Lehet azonban két termék között kiegészítő viszony is, mint pl. az autó és a benzin, a horgászbot és a horog a mosógép és a mosópor között. Ezeket ugyanis

csak együtt fogyaszthatjuk. Ezért, ha az egyik ára emelkedik – pl. az autóé -, s ezért kereslete csökken, akkor a kiegészítő termékből – a benzinből - is kevesebbet vásárolnak. A **kiegészítő** termék kereszt árrugalmassága **negatív**.

Tapasztalatból tudjátok, hogy ha egy termék ára folyamatosan emelkedik, sőt az árnövekedés fokozódik, akkor előfordul, hogy nem csökken a kereslete, hanem nő. Az elmúlt években többször előfordult már ez a cukor, az étolaj, a benzin esetében is. Miért nem érvényesül itt az általános szabály: ár nő – kereslet csökken. Azért, mert a racionálisan gondolkodó fogyasztók spekulálnak: előzzük meg az áremelkedést, most még olcsóbban vásároljunk készletre, hiszen a cukor, étolaj nem romlik gyorsan. Ugyanígy árcsökkenés esetén visszatárhathja a fogyasztó a vásárlásait megvárva a még jelentősebb áresést, s így többet takaríthat meg.

Thorstein Veblen amerikai közgazdász arra is felfigyelt, hogy annak ellenére, hogy a luxusautók ára emelkedett – mégis nőtt a keresletük. A fiatalurak, hölgyek természetesen mindent elkövettek, hogy sokan lássák, milyen csodákban közlekednek. Itt már az autó elsősorban nem közlekedési célokat szolgált, hanem a gazdagtság demonstrálását, a presztizs megjelenítését. Erre vall az, hogy amikor egyre szélesebb kör tudta megvásárolni ezeket, elmúlt ez a varázs és visszaesett a kereslet.

Ilyen és ehhez hasonló hatásokat bőven tapasztalhatunk a gazdaságban. Ha húsvét előtt kimentek a zöldséges piacra azt láthatjátok, hogy rengeteg a tojás a standokon is meg a vásárlók kosarában is. Hirtelen megkedvelték az emberek a tojást? Nem erről van szó, hanem egy húsvéti szokásról, miszerint a locsolkodóknak tojást illik ajándékba adni, még pedig szép festett mintás tojásokat. Hazánkban szokássá vált a téli házi disznóvágás is, ami arra vezet, hogy a boltokban sokszorosra nő a rizs, bors és más fűszerek vásárlása. Bőjt idején bizonyos vallású emberek nem fogyasztanak húst, az agresszor országokkal való szembenállásukat sokan kifejezik azzal, hogy nem vásárolnak termékeikből stb. A szokások és a társadalmi értékítéletek azonban csak módosítják a fogyasztók döntéseit, azokat továbbra is szükségleteik (ízlésük) jövedelmük és az árak határozzák meg.

Összefoglalás

1.A személyes (**végső**) fogyasztás alapvető terepe a család gazdálkodó szervezete, a **háztartás**.

A háztartás funkciói:

- a személyes fogyasztás
- háztartási munka és háztáji termelés
- munkaerő “termelés”
- a jövedelem egy részének megtakarítása és hasznosítása.

A háztartásban a család tagjai között természetes munkamegosztás érvényesül.

2.A család a következő forrásokból jut jövedelemhez:

- munkavállalás (fizetés)
- vállalkozás (nyereség)
- állami juttatások (gyermeknevelési és szociális segélyek stb.)
- háztáji termelés (pénzbeli, és természetbeni jövedelem)
- a megtakarítások hozama (kamat, osztalék stb.)
- hitelfelvétel.

A tudatosan gazdálkodó családok költségvetést készítenek, amelyben mérlegszerűen

szembeállítják várható bevételeiket a tervezett kiadásokkal.

A háztartás nominális, azaz pénz jövedelmét a következőkre fordítja:

- Adók – biztosítási díjak – hitelek és kamataik törlesztése – folyamatos szolgáltatások díjainak kifizetése. (Ezek előre meghatározott kiadások.)
- Megtakarításra és folyamatos vásárlásra.

3.A fogyasztó (háztartás) áruvásárlásait (keresletét) a következő tényezők határozzák meg:

- A fogyasztó ízlése (szükségletei)
- A fogyasztó áruvásárlásra fordítható jövedelme
- A fogyasztási javak árai.

Ezek alapján alakul ki a **fogyasztói kosár**, amelynek összetételét befolyásolja, hogy:

- az egyes termékek fogyasztásának növekedése során csökken a pótlólagos haszon,
- a fogyasztó akkor érhet el maximális összhasznot, ha optimális arányokat alakít ki a javak között. Ezt helyettesítéssel az **előnykiegyenlítés** elvének érvényesítésével érheti el.

4.A fogyasztó a legtöbb termék esetében növeli fogyasztását így vásárlásait (keresletét), ha tartósan nő a jövedelme:

- A közfogyasztási cikkekből először jelentősen, magasabb jövedelemszint változásakor már kis mértékben nő a kereslete. (Elérheti a telítettséget is.)
- A luxuscikkek kereslete bizonyos jövedelem szinten jelentkezik, magasabb jövedelemtartományok növekedésekor megugrik, jelentősen nő.
- Az úgynevezett alárendelt javak (burgonya, tészta stb.) kereslete magasabb jövedelemszint további növekedése során csökken.

A kereslet és a jövedelemváltozás összefüggésének mértékét **a jövedelem rugalmassággal** fejezzük ki. A kereslet jövedelem rugalmassága =

$$\frac{\text{akereslet\%} - \text{osváltozása}}{\text{jövedelem\%} - \text{osváltozása}}$$

5.A fogyasztó vásárlásait (keresletét) az árak is meghatározzák. Reáljövedelemnek nevezzük azt, az árumennyiséget (fogyasztói kosarat), amelyet a fogyasztó a rendelkezésére álló jövedelméből az adott árak mellett megvásárolhat. A fogyasztó kereslete az árak változásával ellentétesen alakul. A kereslet és az árváltozás összefüggésének mértékét az **árrugalmassággal** fejezzük ki. A kereslet árrugalmassága = $\frac{\text{akereslet\%} - \text{osváltozása}}{\text{azár\%} - \text{osváltozása}}$.

Keresztárrugalmasság érvényesül, ha egy áru árának változása egy másik áru (helyettesítő vagy kiegészítő) keresletét befolyásolja. A kereslet keresztár rugalmassága = $\frac{a(\text{helyettesi tőő.kiegészítő})\text{árukeresletének\%} - \text{osváltozása}}{\text{amásikáruárának\%} - \text{osváltozása}}$.

Vannak olyan esetek, amikor az árak növekedése a fogyasztó keresletének növekedését váltja ki: mert a fogyasztó spekulál, vagy presztízből demonstrálni akar. Előfordul, hogy a fogyasztó keresletét időlegesen különleges szokások (karácsonyi hal fogyasztás) vagy társadalmi értékek (böjt) is befolyásolják.

FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK

- Háztartás
- Természetes munkamegosztás
- Nominális jövedelem
- Családi költségvetés
- A fogyasztó ízlése.
- Fogyasztói kosár.
- Csökkenő haszon elve
- Határhaszon
- Előnykiegyenlítés elve
- Normál javak
- Közzükségleti cikkek
- Luxus javak
- Alárendelt javak
- A kereslet jövedelem rugalmassága
- Helyettesítő termék
- Kiegészítő termék
- Spekulációs hatás
- Presztízshatás

A TERMELŐ (VÁLLALKOZÓ) MAGATARTÁSÁNAK ALAPJAI

Magyarországon körülbelül egymillió gazdasági vállalkozó van. Mielőtt magatartásukat, gondolkodásuk összefüggéseit vizsgálnánk, tisztáznunk kell, mi a gazdasági vállalkozás, ki a vállalkozó, milyen szervezeti formában és milyen környezetben működik a vállalkozás.

Vállalkozás – gazdasági –üzleti vállalkozás. (Vállalat).

A vállalkozás az ember általános jellemzője, amely cselekvőképességének kezdetétől elkíséri élete végéig. Ha egy kisbaba fejlődését megfigyelitek azt látjátok, hogy kezdetben szinte csak elviseli, amit nevelője vele művel: eteti, mosdatja, öltözteti, sétáltatja stb. Ezt a baba hálásan is fogadja. Néha azonban már kikapja (nevelője) anyja kezéből a kiskanalat, hogy maga jutassa el a tálból a főzeléket a szájába. S ezzel már el is kezdte a kis emberpalánta a vállalkozást.

Mi motiválja a kisbaba próbálkozását? Nyilvánvalóan az a cél, hogy maga végezze el ezt a “bonyolult” műveletet, s ezzel megmutassa, hogy ő már “valaki”, aki erre is képes. S ha sikerül az akció örül, különösen, ha meg is dicsérik érte. S bár még beszélni nem tud, de mosolyával, nevetésével nyugtázza, hogy nevelői értékeli “erőfeszítéseit”, hiszen ez neki érdeke, mert a felnőttektől függ az élete, jóléte a továbbiakban is. Vállalkozása persze erőfeszítést, “ráfordítást” is igényelt: meg kellett fognia kanalat, belemeríteni a tálban lévő főzelékbe, s úgy irányítani aztán a szájához, hogy ki ne essen belőle a főzelék. S bizony ennek van kockázata is, hiszen el is vétheti, összekenheti magát, ruháját (ezért teszik rá az előkét), s elvész a főzelék egy része is, s azért ő a felelős.

Ebből az édes kis “csendéletből” is látható, hogy a vállalkozás egy bonyolult emberi cselekvés, de csirájában már itt is föllelhetőek a vállalkozás fő kritériumai. Nézzük meg, melyek ezek? Először is minden vállalkozást valamilyen **érdek** motivál, s ezért van **célja** is. Másodszor, minden vállalkozás valamilyen **ráfordítást** igényel, e nélkül a cél nem érhető el. Harmadszor, minden törekvés ellenére a cél elérése kisebb-nagyobb mértékben bizonytalan, vagyis a vállalkozás **kockázattal** jár. Végül a vállalkozónak cselekvéseiért **felelősséget** kell vállalnia, a környezetével szemben, de önmagával szemben is.

A vállalkozás tehát olyan érdekmotivált emberi tevékenység, amely konkrét cél elérésére irányul, ráfordítást igényel, kockázattal és felelősséggel is együtt jár. A felnőtt emberek, embercsoportok az élet minden területén és fokféleképpen vállalkoznak. A közvéleménynek elsősorban a fiataloknak mindenekelőtt a különleges vállalkozások tűnnek fel, például, ha egy csoport megmássza a Himaláját, ha valaki olimpiai bajnokságot nyer, világhírű tudóssá, művésszé emelkedik ki a tömegből.

A vállalkozások tengere azonban köznapi, nem feltűnő. Ti most arra vállalkoztatok, hogy elvégezitek a középiskolát, azután közületek sokan diplomaszerezésre vállalkoznak. A tanulás befejezése után jó munka végzésére vállalkoztok, majd házasságra, az önálló családi élethez egy ház építésére stb. – nincs megállás, így megy ez életetek végéig. Szeretném megjegyezni, hogy a vállalkozás – mint fontos emberi tevékenység – is megérdemelne egy külön kurzust tanulmányaitokban. Mi azonban csak a gazdasági vállalkozásokkal foglalkozunk.

A **gazdasági vállalkozás** abban tér el minden más (sport, tudományos- kulturális, társadalmi stb.) vállalkozástól, hogy azt gazdasági érdekek mozgatják, gazdasági cél

eléréséért és anyagi ráfordítással, kockázattal és felelősséggel párosul. Ha egy fiatal házaspár (akik most szüleikkel együtt szoronganak) önálló lakást épít családi segítséggel, akkor őket az önálló családi élet (háztartás) motiválja. Céljuk eléréséhez sok anyagot kell vásárolniuk, sok munkát kell végezniük. A házépítés – még így is – kockázattal jár, vigyáznak is, hogy ne legyen hiba, s olyan legyen a kész ház, amelyet “megálmodtak”. Tapasztalják azonban, hogy ez nem sikerül hiánytalanul és érzik, hogy felelősök is sok tekintetben. Szüleikkel szemben, mert ők adták a telket, pénzt is és ellátják őket térítés nélkül, a hatóságokkal szemben, hogy az előírásoknak megfeleljen a ház, a bankkal szemben, hogy a hiteleket tudják törleszteni.

Ha a házat magunknak építjük – esetleg családi, baráti segítséggel – akkor ez (bár furcsán hangzik) “háztáji tevékenység”, az önellátás keretében. Évszázadokkal ezelőtt – a naturálgazdálkodás körülményei között – ez volt a domináns az élelmiszerek, a ruházati cikkek, a kézi szerszámok stb. előállításában is. A családi termelés fejlődése bizonyos javak olyan mennyiségéhez vezetett, amire a családnak már teljes egészében nincs szüksége, többlet keletkezett, amit célszerű másra elcserélni. A következő lépés az volt, hogy a háztartások már előre tervezetten termelnek saját szükségleteiknél többlet bizonyos javakból, másokat pedig a cserében kívánnak megszerezni. Vagyis bővül a munkamegosztás, a cserére, piacra termelés, de még a háztartás keretei között. Megindul azonban – a családi kerítésen belül – a háztartási és a piacra történő termelés szétválása, elkülönülése. Ma is láthatók olyan régi családi porták (skanzenekben is), ahol a családi ház egyik része szabó- cipész – csizmadia műhely, a melléképület pékség, patkoló kovács, vagy éppen kerámia tevékenységre szolgál.

Az utolsó lépés az, amikor helyileg és szervezetenként is elválik az árutermelő tevékenység a háztartástól. Az árutermelő vállalkozás, amelyben jövedelem (haszon, nyereség, profit) szerzés érdekében piacra termelnek, szolgáltatnak, kereskednek az **üzleti vállalkozás**. Ebben a formában teljesebben ki a vállalkozás általános kritériumai. A célok, érdekek üzleti tervben, stratégiában fogalmazódnak meg, a ráfordításokat előre gondosan kalkulálják és programozzák, a kockázatokat elviselhető mértékűre próbálják szorítani. A termeléshez, szolgáltatáshoz szükséges erőforrásokat szerződések keretében szerzik be, hitelt vesznek fel, de a vásárlókkal is szerződnek. A szerződések teljesítéséért természetesen anyagi felelősséget is vállalnak. Ezeknek a vállalkozásoknak a viszonyait, s ezek főszereplőjének, a **vállalkozónak** a gondolkodását kíséreljük megismerni. Mindenekelőtt látnunk kell, hogy a vállalkozások rendkívül sokfélék, strukturáltak és környezetük is sokoldalú.

A vállalkozások környezete és céljai

A vállalkozó csak akkor tud racionális döntéseket hozni, ha jól ismeri a környezetét. Miből áll ez a környezet? Sok vitáról hallhattatok, olvashattatok egy-egy veszélyes anyag tároló vagy megsemmisítő vállalkozás kapcsán. Ófalu neve nem arról vált ismertté, hogy a legrövidebb nevű falu, vagy szép természeti környezete van, hanem arról, hogy oda tervezték telepíteni a Paksi Atomerőmű atomhulladékát. Tehát fontos kérdés, hogy a vállalkozás ártalmas-e a környezetére. A **természeti környezet** azonban azért is fontos, mert egy adott vállalkozáshoz lehet előnyös vagy hátrányos. Egyértelmű, hogy málnabokrokot ott kell megtelepíteni, ahol a talaj, az éghajlat arra a legjobb. Bizonyos műszerek előállításához tiszta levegőre és rezgésmentes terepre van szükség. Ezért települnek ilyen vállalkozások lakóhelyektől távol, erdőben vagy magaslatokon.

A vállalkozásnak a **piaci környezet** a legfontosabb. Bár egyértelmű, hogy ma már minden piac elérhető, de nem mindegy, hogy a termékeket milyen messze kell piacra vinni és helyben található-e a munkaerő vagy közelebből, távolabbról járnak dolgozni, esetleg

munkásszállást kell számukra biztosítani. Fontos az is, hogy milyen a banki (pénzügyi) környezet.

A vállalkozónak számítani kell az **állami (önkormányzati) környezettel** is. Az állam sok esetben közömbös vállalkozásunkkal szemben. Megköveteli a különböző előírások (egészségügyi, tűzvédelmi, építészeti, vagyonvédelmi, környezetvédelmi stb.) betartását, de ezen túlmenően nem foglalkozik a vállalkozással. De sújthatja külön adóval, bírsággal vállalkozásunkat, ha azt csak tűri, de nem tartja társadalmi érdekűnek. Gondoljatok a szexlapokra, termékekre a szerencsejátékok keményebb formáira. Ugyanakkor támogatja a szociális területen vállalkozókat, a magániskolákat, egyetemeket stb.

Végül az sem lehet közömbös a vállalkozó számára, hogyan vélekedik a **szűkebb-tágabb civil környezet** tevékenységéről. Kedvező számára, ha a fogyasztók elégedettek termékeivel, szolgáltatásaival, ha a faluban, városban örülnek, hogy ott működik, s a különféle érdekvédelmi szervezetekkel (szakszervezet, kamara, zöldek stb.) is harmonikus kapcsolatokat alakít ki.

A vállalkozások bonyolultsága és ez a sokoldalú környezet arra vezet, hogy a (vállalat) vállalkozás célját sem lehet egy célként megfogalmazni, hiszen a vállalkozónak reagálnia kell minden tényezőre, feltételre, kihívásra. A vállalkozásnak ezért **célrendszer** van, ami sok egymással szorosan összefüggő célokból áll. Nézzük sorra ezeket!

1. A legfontosabb cél, az üzleti vállalkozás értelme a lehető (legnagyobb) **maximális profit** (jövedelem) elérése. Ez a bevételtől és a költségektől függ. (Ezt részletesen vizsgáljuk majd.)

2. Hallhattatok már azt a kifejezést, hogy a vállalkozás (vállalat) növekedésre van ítélve. Miért hangzik ez ilyen sorsszerűen? Ha a vállalat profitot ér el, akkor azt fel is kell használni. A vállalkozó profitja általában nagyobb, mint ami a család fogyasztásához szükséges – különben miért vállalkozna, hiszen ezt egy jó kereset is biztosítaná, ezt a többletprofitot racionálisan be kell fektetni, úgy mondják, vissza kell forgatni. Ha a piaci kereslet adott, akkor ez azt jelenti, hogy **növekszik, fejlődik** a vállalkozás. S miután ezt teszik a versenytársak is, a pozíció megőrzése is erre sarkallja a vállalkozót. Az újabb és újabb befektetések **növelik** a vállalkozó **vagyonát**, s ez célként fontos számára.

3. A piac azonban nem gumifalú, nem tágítható tetszés szerint. Ezért a vállalkozónak harcolni kell azért, hogy legyen helye a piacon, el tudja adni a növekvő mennyiségű termékét is. Minimális célja a **piaci pozíció megőrzése** maximális annak **bővítése**.

4. A piaci harc sok eszközzel folyik. Gondolkodtatok-e már azon, hogy mondjuk a vágott csirke-piacán, miért tűnnek el egyes kereskedők, mások standja pedig egyre nő és ott állnak sorba a vevők. Ti miért áldoznátok 30-40 percet is ennél a vásárlásnál. Bizonyára azért, mert szép és friss a csirke, s ez állandóan így van, ebben bízhattok, vagy olcsóbban adja a csirkét. Leginkább mindkét tényező fennáll. Előfordulhat az is, hogy olyan transzparenszet láttok a piac bejáratánál, ami elkábít benneteket és egyenesen ehhez az eladóhoz mentek. A bonyolultabb termékek esetében ezért fontos, hogyan tudja a vállalkozó megújítani ezeket, a

gyártásukat fejlesztéssel milyen mértékben képes hatékonyabbá, és ez által olcsóbbá tenni. Minden ilyen újítást idegen kifejezéssel **innovációnak** nevezünk.

5.A vállalkozás megindításához tőke kell, folyamatos működése során anyagot, energiát kell vásárolni, bért kell fizetni. Miből? Egyértelmű, hogy a bevételekből, amelyek az értékesítésből származnak. Az anyagszállítóknak, a munkásoknak azonban fizetnünk kell függetlenül a bevételektől, ha telik rájuk, ha nem. Egy vállalkozás, tehát akkor működhet zavartalanul, ha a folyamatosan fizetőképes, idegen kifejezéssel likvid. Vagyis a **likviditás** fenntartása fontos cél, amit – ha kevés a bevétel – átmenetileg hitellel kiegészítve is biztosíthat a vállalkozó.

6.A hírekben, tudósításokban többször szerepel, hogy sztrájkra készülnek, vagy éppen sztrájkolnak valamely vállalat dolgozói. vagy éppen a tulajdonosok menesztik a menedzsereket, a vezérigazgatót, helyetteseit, vagy éppen a társaság igazgatótanácsát, felügyelő bizottságát. Jogos a kérdések, miért? Vagy azért, mert nem jól működik a vállalkozás vagy kevés a bér, rosszak a munkakörülmények stb. Ezen szeretnének változtatni a munkavállalók, illetve a tulajdonosok. Itt azonban az érdekek ütköznek, hiszen a nagyobb bér a jobb munkakörülmények a munkavállalóknak kedvező, de ez növeli a költségeket, ami a vállalkozó, a tulajdonos érdekeivel ellentétes. Ezért fontos cél, ezen **érdekek összehangolása**, hogy a vállalkozás hatékonyan működjön, jól kihasználja az erőforrásokat.

7.Végül, figyeljete a következő beszélgetésre, ami egy ipari kiállításon zajlott le. Tóth úr alkatrészeket akar nagy tételekben vásárolni egy gépipari vállalattól, s erről tárgyal a vállalat üzletkötőivel. Azok részletesen kikérdezik Tóth urat, milyen vállalata van, melyik bank kezeli a számláit, milyen piacon értékesít, mennyi nyeresége volt az elmúlt évben. Csaknem egy órája tárgyalnak, amikor benyit a helyiségbe Szántó úr, kedélyesen üdvözlí az üzletkötőket, s csak odaveti nekik – persze elnézést kérve Tóth úrtól -, hogy akkor a jövő évben kaphatna-e 20 %-al több alkatrészt. Az üzletkötők bólintanak, kérik, hogy hozza a szerződést, aláírják. Tóth úr meglepődik, s megbántva kérdi, őt miért faggatják csaknem egy órája, miközben másokkal pillanatok alatt szerződnek. Egyszerű a válaszuk: ő régi partner, ismerjük, jó az **üzleti hírneve**, a **good-willje**. Ugyanezt figyelhetitek meg, amikor egy vevő kérdés nélkül vásárol egy bosch-alkatrészt, de alaposan kikérdezi az eladót, ha ismeretlen vállalat termékéről van szó. Vagyis a vállalkozás **társadalmi** elismertsége, **“image”** is fontos.

Ezek a célok sajátosan, de minden vállalkozási formában megjelennek. A vállalkozások sokfélék: lehetnek kicsik, közepesek és nagy méretűek, magán tulajdonúak vagy államiak (közösségiek), működhetnek egyéni vagy társas vállalkozásként. Vegyük sorba ezeket a megkülönböztetéseket!

A vállalkozások **különböző méretűek**. **Kis vállalkozás** egy falusi fodrászüzlet, egy cipőjavító műhely, egy fél hektáron paprikát termelő mezőgazdasági vállalkozó. **Közepesnek** nevezhetünk egy 40 – 300 munkavállalót foglalkoztató ipari vállalatot. Bizonyára meglepődtek, hogyan lehet egy 40 fős vállalat és egy 300 fős egyaránt közepes méretű. Lehet, hogy 40 munkás nagy teljesítményű gépekkel egy gépgyárban nagyobb értéket termel, mint 300 munkás egy ruhagyárban vagy mosodában. Igaz, hogy a gépgyárban befektetett tőke is sokszorosa a mosodáénak. Vagyis a méreteknél a létszám, a kibocsátás és a lekötött tőke lehet a mérvadó, ezért igazán azonos ágazatokban lehet a méreteket egyértelműen megkülönböztetni.

Az igazán **nagy méretű** vállalatok általában kiemelkednek a mezőnyből. Nem vitatható, hogy a MÁV Rt, a MOL Rt, a MATÁV Rt, az OTP Rt, a TESCO nagy vállalatok. Ezekben a lekötött tőke, a létszám és a termelés is egyértelműen nagy, természetesen a hazai mezőnyben. Valószínű, hogy az USA-ban vagy Japánban inkább közepes méretűnek minősítenék ezeket, vagyis nemzetközileg nem igazán nagyok. Minden mércével hatalmasnak, **mamut vállalatnak** tekintenek olyan vállalkozásokat, mint a FORD, a SHELL, a GENERAL ELECTRIC, a SUZUKI.

Magyarországon a rendszerváltozás előtt a nagy vállalati szervezetek domináltak, ma a kivállalkozások. Állandó vita folyik arról, hogy melyik a jobb, az ésszerűbb a nagy vagy a kicsi. Mielőtt ebben állást foglalnánk, járjuk körbe milyen előnyei és hátrányai vannak a kis, illetve a nagy vállalatnak, ha összevetjük helyzetüket.

KISVÁLLALKOZÁSOK

Előnyök

1. Könnyű alapítani, kevés tőke kell az induláshoz.
2. Rugalmas, gyorsan alkalmazkodik a piac változásaihoz.
3. Könnyebb személyes sikereket elérni
4. Általában egy személy a tulajdonos, a vállalkozó és a menedzser.

Hátrányok

1. Sok területen nem optimális az üzemméret
2. Teljes felelősséget kell vállalni
3. Kicsi a tőkeerő, nehéz hitelhez jutni
4. Nehezebben tud újítani, fejleszteni.

NAGYVÁLLALKOZÁSOK

Előnyök

1. Könnyű biztosítani az optimális üzemméretet
2. A fejlesztéshez, innovációhoz van ereje és kedvezőek a feltételei
3. Jobban tud profitot felhalmozni, könnyebben jut beruházási hitelhez
4. A piaci versenyt jobban állja.

Hátrányok

1. Nagy tőke kell a beinduláshoz
2. Rugalmatlan, nehezen tud változtatni struktúráján
3. A nagy szervezetben "elvész" az egyén, a személyes motiváció gyenge
4. A tulajdonos – vállalkozó – menedzser más-más ember, akiknek együtt kell működniük.

Ebből az összevetésből is kitűnik, hogy nem lehet minden esetre azt a következtetést levonni, hogy a kis, vagy a nagy vállalkozás előnyös. Az egyértelmű, hogy, ahol a kielégítendő szükséglet kicsi, ott a kisvállalkozás a legmegfelelőbb, ott viszont, ahol a piaci kereslet nagy és esetleg növekvő is és a modern technikát nagyméretű üzemekben lehet hatékonyan érvényesíteni, ott a nagyvállalat a racionális méret. Egy célszerű gazdaság a nagy, közepes és kisvállalkozások megfelelő arányú struktúrájában hatékony, ahol a nagyok és a kicsik között kooperáció is érvényesül.

A vállalkozások túlnyomó többsége a **vállalati vagyon magántulajdona** alapján működik. Ez gyakran azt jelenti, hogy sok magántulajdonos egyesíti vagyonát egy vállalkozásban, mint például a részvénytársaságokban.

A fejlett gazdaságú országokban kisebb – nagyobb arányban vannak **állami vállalatok** is. Sokat olvashattok arról, hogy az állam nem jó tulajdonos, az állami vállalatok vesztéségesen működnek, nem fejlődnek "egészségesen". Mi szükség van akkor állami vállalatokra? Vannak olyan területek, ahol nehéz vagy szinte lehetetlen nyereséget elérni, illetve a befektetések hosszú idő alatt – 20-40 év- térülnek meg. Ezért itt a magántulajdonosok nem vállalkoznak, legfeljebb állami támogatással, s akkor már nem mindig célszerű a magántulajdonos formát bekapcsolni. Az úgynevezett közjavak termelése, különösen a közszolgáltatásoké nem illik be a magántulajdoni vállalkozás célrendszerébe, hiszen a közjavak ingyenesek. Ilyenek a közutak, hidak, kórházak, állami iskolák – bár utóbbiak nem is vállalatként működnek.

Működnek vállalatok közösségek vagyonával is, ilyenek az önkormányzati vállalatok, szövetkezetek, egyesületek, alapítványok, sőt pártok vállalkozásai is. Itt kisebb-nagyobb közösségek a tulajdonosok, ezeknek tagjai közvetlenül is részt vesznek a vállalatok

szervezésében, irányításában, de különösen a folyamatos ellenőrzésében. Ezért általában elérik a magántulajdonú vállalatok hatékonyságát azonos profilban.

A vállalkozások egy részében különböző tulajdonformák együttesen megtalálhatók, lehet bennük a magántulajdon mellett állami, önkormányzati tulajdonrész is. Ezeket vegyes tulajdonú vállalatnak nevezik, néhányukban a hazai (magyar) tulajdon mellett külföldi befektetés is szerepel.

Fontos a vállalatok **szervezeti – jogi** formája is. E szerint a vállalkozások egyéni vagy társas vállalkozások. Mint a 36. oldalon található ábrából látható hazánkban az ezredfordulón a vállalkozások túlnyomó többsége egyéni vállalkozás. **Egyéni vállalkozó** minden magyar állampolgár lehet, aki megfelel a törvényben előírt követelményeknek. (Nincs eltűnt a vállalkozástól, egészségügyi képesítési stb. feltételek.). A kamarák vállalkozói igazolványokat adnak, ez a mezőgazdasági vállalkozóknak nem szükséges.

A gazdaság teljesítményének a zömét azonban a társas vállalkozások, **gazdasági társaságok** produkálják. Ezeknek a társaságoknak a jogi kereteit törvény szabályozza (1988. Évi VI. törvény, ezt módosító 1991., évi LXV törvény).

A törvények két formát határoznak meg, hogy minden tevékenységhez megfelelő formát választhassanak. Megkülönböztetésük a következő kritériumokon alapul:

1. A társaságban természetes személyek (Nagy János, Magyar György stb.), vagy jogi személyek (szövetkezet, önkormányzat, más vállalkozás stb.), vagy ezek is, azok is részt vehetnek.

2. Az egyik formában követelmény a személyes közreműködés (munkavégzés), a másikban nem (itt elég a vagyoni részvétel is).

3. A társaság tagjai vagy teljes, vagy korlátozott felelősséget viselnek a társaság üzleti kötelezettségeiért, természetesen ezzel arányos az érdekeltségük is.

Közkereseti Társaság (KT) tagjai természetes és jogi személyek egyaránt lehetnek, akik (amelyek) személyesen közreműködnek a társaság tevékenységében, és egyetemlegesen, korlátlanul (személyi vagyonukkal is) felelnek a társaság kötelezettségeiért. A társaság vagyonát a tagok biztosítják.

Betéti Társaság (BT) viszonyai azonosak a közkereseti társaságéval, azzal az eltéréssel, hogy ebben vannak bel- és kültagok. A beltagok közreműködése kötelező és korlátlan a felelősségük, így természetes, hogy közülük kerül ki az üzletvezető is. A kültagok közreműködése nem kötelező (lehetnek úgynevezett csendestársak is) és felelősségük csak bevitt vagyonuk erejéig terjed.

Korlátolt Felelősségű Társaság (KFT) olyan gazdasági társaság, amelynek lehet természetes és jogi személy is tagja, amely törzsbetétekből törzstőkével alakul, a személyes közreműködés nem kötelező, de külső munkavállalókat is alkalmazhatnak. A tagok anyagi felelőssége a törzsbetétek és egyéb vagyoni hozzájárulás mértékéig terjed.

Közös Vállalatot jogi személyek – általában vállalatok – alapítanak alaptőke közös rendelkezésre bocsátásával. A közös vállalat kötelezettségeiért, bevitt vagyonuk arányában az alapítók kezesként felelnek. Ez a forma akkor célszerű, ha a tagvállalatok külön-külön nem hatékonyak egy-egy részfeladatban és a külső kooperáció nem olyan előnyös, mint a közös vállalat.

Egyesülést is jogi személyek alapíthatnak gazdasági eredményességük előmozdítására, szakmai érdekképviselőre. Így például a tagszervezetek számára piacot kutat, közösen tárgyal önkormányzatokkal, vám és adószervekkel. Az egyesülés nem hoz közvetlenül nyereséget, vagyont az alapítók biztosítják, esetleges kötelezettségeiért a tagok korlátlanul és egyetemlegesen felelősek.

A **Szövetkezet** a tagok személyes közreműködésével működő gazdasági társaság, akiket korlátozott felelősség terhel (szövetkezeti részjegy, üzletrész mértékéig). Kialakíthat úgynevezett fel nem osztható vagyont a gazdálkodás biztonsága érdekében. A tagok nem vagyonuk arányában, hanem egy tag egy szavazat elve alapján döntenek a szövetkezetek ügyeiben. Magyarországon 1998-ban 4089 szövetkezet működik döntően a mezőgazdaságban és a kereskedelemben.

Részvénytársaság (RT) előre meghatározott összegű és névértékű részvények eladásából származó alaptőkével kialakuló gazdasági társaság, amelynek tagjai természetes és jogi személyek, akik vásárolt részvényük mértékéig felelősek, ilyen arányban vehetnek részt a döntésekben és részesedhetnek a nyereségből.

A részvénytársaságok csaknem két évszázados története azt bizonyítja, hogy ez a gazdaság egyik legcélszerűbb gazdálkodási formája. Vajon miért? A sok tulajdonos láttán furcsának tűnhet ez. Azonban a RT vállalata, mint gazdasági szervezet elkülönül a tulajdonosi közösségtől, a részvénytulajdonos nem szólhat bele a vállalkozás mindennapi tevékenységébe, sőt irányításába sem. A részvényesek csak úgynevezett stratégiai döntéseket hozhatnak: például dönthetnek nagy beruházásokról, struktúraváltásról, menedzsereket választhatnak stb.

Az Rt fontos sajátossága, hogy korlátlanul növelheti a tőkéjét, hiszen, ha többre van szüksége, mint amennyire a profitból telik újabb részvények kibocsátásával növelheti a tőkéjét. S ha jól megy a RT-nak, ennek nincs akadálya. A részvények eladása, vásárlása azért is fontos, mert a részvényesek, vagyis a tulajdonosok azzal ellenőrzik, bírálják legélesebben a RT-ot, ha eladják részvényeiket, vagy ha újabbakat vásárolnak.

Nem ringathatjuk azonban magunkat abban az illúzióban, hogy megtaláltuk az abszolúte jó, ideális formát. Erre vall az is, hogy más formák is jól működnek. A RT-ban nincs meg a tulajdonosi érzés közvetlen motivációja, hiszen sokszor a menedzserek nem tulajdonosok. Fontosabb azonban az, hogy a részvények nem arányosan oszlanak meg az egyének között. Ezért lehetséges, hogy már 20-25 % részvénycsomaggal is magához ragadhatja valaki vagy egy-egy csoport az irányítást az Rt-ben, a többiek szavazatai nem érvényesülhetnek.

Vállalkozások száma Magyarországon 1997. december 31.

A vállalkozások formája	A vállalkozások száma	Kevesebb, mint
Több, mint 300 főt		11 főt foglalkoztató foglalkoztató.
Közkereseti társaság	3.565	3.477

Betéti Társaság 3	118.419		116.854	
Korlátolt Felelősségű Társaság 313	124.192		108.715	
Részvénytársaság	3.573	1.483	545	
Szövetkezet	4.989	2.424		43
Egyéb	7.626			
Társas vállalkozás összesen 921	269.187		246.623	
Egyéni Vállalkozás	465.049	463.527		
Vállalkozások összesen 921	803.587		710.150	

Külföldi érdekeltségű vállalkozások száma 25.706, ebből 12.305 vegyes (külföldi és magyar) tulajdonú, jegyzett tőkéjük a vállalkozások összes jegyzett tőkéjének az egyharmada. A hazai vállalkozásokon belül a magántulajdonú vállalkozások súlya közel 70 %-os.

Összeállítva a "Magyar Statisztikai Évkönyv 1997. (KSH 1998.) 275-276 és 279. oldalak alapján.)

A VÁLLALKOZÓ (TERMELŐ – SZOLGÁLTATÓ) LEGFONTOSABB DÖNTÉSEI

Miért lesz valaki vállalkozó?

Minden vállalkozás első és legfontosabb döntése az, hogy létrehozzák a vállalkozást. Ha az osztály tanulói megkérdezik, a többség azt mondja, hogy a Széles Tibor és a Kovács Anna biztosan vállalkozó lesz, de szinte biztos, hogy Csizmadia László is. Miért? Azért, mert a Tibor szülei sikeres kereskedők, Annáéknak 40 hektár földjük van, és sok sertést hizlalnak. Csizmadiáéknak még házuk sincs – bérlakásban laknak – de a Laci szervezte meg tavaly a sí tábor, most is egy iskolai szövetkezetnek egyik fő mozgatója.

Teljesen természetes tehát, hogy olyan családban, ahol nemzedékek hosszú sora már vállalkozó volt, például a mezőgazdaságban és a gyerekek földet, felszerelést, állatokat örökölnek, akkor ők is vállalkozók lesznek. Ismerünk hentes, pék és kereskedő dinasztiákat, amelyek igazolják ezt. A fiatalok sok esetben nemcsak a **vállalkozás anyagi feltételeit öröklik**, hanem a tudást, a készségeket is, különösen, ha a szülők ezt tudatosan elő is segítik. Előfordul természetesen az is, hogy a vállalkozó gyermekeinek, vagy egyikének nincs vállalkozói tehetsége, s inkább a művészetekben, a sportban, vagy éppen a tudományos kutatásban mutatja “oroszlánkörmeit”. Ebben az esetben nem racionális, keményebben fogalmazva bűn őket arra kényszeríteni, hogy kövessék szüleik “kitaposott útját”, még ha ez néha fáj is.

A **rátermettség alapján** egyre többen válnak vállalkozóvá, különösen azóta, hogy az egyetemeken, főiskolákon, sőt speciális vállalkozóképző intézetekben készítene fel fiatalokat és felnőtteket is erre a hivatásra. Bár az itt tanulók jelentős része nem rendelkezik tőkével, de nem reménytelen a vállalkozóvá válása. Vannak ugyanis olyan tőke tulajdonosok, akik nem alkalmasak a vállalkozásra, vagy nem akarják ezt a funkciót magukra venni, akik pénzüket, gyárukat, boltjukat erre felkészült vállalkozókra bízják. Az ilyen vállalkozó nem teljesen önálló – függ a tulajdonostól -, de sikeres tevékenységével tulajdonossá is válhat.

Sokan kezdik vállalkozói életüket úgy, hogy rátermettségüket felmérve **hitelből** és állami, alapítványi támogatásból jutnak kezdő tőkéhez. Ezek a legtöbb esetben kisvállalkozások, de sikereik alapján közepes és nagyvállalkozásokká válnak. Magyarországon az állam sok formában segíti a kisvállalkozások létrehozását.

A **vállalkozók** jelentős része korábban **munkavállaló volt**. Miért váltották fel a biztos kereseti lehetőséget egy kockázatos tevékenységgel? Nyilvánvalóan azért, mert vállalkozóként nagyobb jövedelemhez juthatnak. Azonban nem mindig ez motivál, vannak, akik munkahelyükön nem tudják megmutatni, mit tudnak, szinte fáj nekik, hogy rosszul szervezik a munkát, nem használják ki a lehetőségeket. Ezért sok esetben – hogy megmaradjon a biztonságuk is – először másodtevékenységként kipróbálják a vállalkozást, azután, ha jól megy teljesen önállósulhatnak. Vannak persze olyanok is, akik felszámolva

maguk mögött a hidat, fejest ugranak a vállalkozásba és vagy sikerül, vagy nem. Sajnos az ilyen vállalkozások többsége kudarcot vallott.

A szakemberek, de a politikusok gyakran szólnak **kényszervállalkozásokról**. Hogyan lehet valakit arra kényszeríteni, hogy vállalkozzon? A körülmények kényszerítenek sokszor vállalkozásra, mint egyedüli remélt “kiútra”. Olyan időszakban, amikor jelentősen nő a munkanélküliség, megjelenik a kényszervállalkozás is. A munkanélkülinek is van esélye a sikeres vállalkozásra, ha van némi összegyűjtött vagyona (még nem élte föl), jó szakember és szervezőképes is, s nem utolsósorban mellészegődik a szerencse is. (Van és bővül a piac, támogatást kap stb.) A fennmaradás itt létkérdés, ezért igen erős a motiváció a küzdelemre, sajnos a körülmények sok esetben olyan rosszak és még romolnak is, hogy sok esetben kudarcral végződik az ilyen vállalkozás.

Egyre gyakoribb az , hogy sikeres sportolók, művészek is vállalkoznak. Miért? Azért, mert a sportból, táncból bizonyos életkorig jól élhetnek, de ha ez véget ér 30-40 éves korban, hirtelen jövedelem nélkül maradnak. Sokan utána munkavállalók lesznek, de számosan gyűjtik tőkájüket aktív sportoló, művész idejükben, azután vállalkoznak.

Valószínű, hogy ezeken kívül is található olyan motívumok, utak, amelyek a vállalkozáshoz vezetnek, itt csak a legtipikusabbakat emeltük ki. A vállalkozást létre kell hozni, be kell indítani, időrendben tehát ez a következő vállalkozói döntés.

A vállalkozás beindítása – a befektetés (beruházás)

Mindenekelőtt vizsgáljuk meg azt az esetet, amikor Gál Pétert nagy szerencse éri, nyer a lottón 400 millió Ft-ot. Nagy a “gondja” mit csináljon ezzel a temérdek pénzzel. Szétszthatná a rokonok között, adakozhatna is. A pénzvagyron azonban akkora, hogy ahogyan üzleti körökben mondják – ezzel már lehet valamit kezdeni, ezt hasznosítani kell. Mi akkor a probléma? Gál Péter előtt számos lehetőség merül fel: elhelyezheti lekötött betétként az OTP-ben és évenként 20 % kamatot kap, vásárolhat kötvényt, amely évi 30 %-os kamatot hoz, indíthat egy termelő vállalkozást (divatcikkeket gyárthat) vagy nyithat egy cipőboltot is. Vajon melyiket racionális választania? Miután minden esetben azonos tőkét fektet be (400 millió Ft), a várható hozamokat kell felmérnie. Az egyszerűség kedvéért három évre szóló befektetéseket vizsgáljunk.

Az első lehetőség a **lekötött betét elhelyezése az OTP-ben**, ahol évi 20 %-os a kamat. Ez azt jelenti, hogy az első év végén a 400 millió Ft 480 millióra nő. A bank évenként hozzáadja a kamatot a betéthez és a második évben már a 480 millió nő 20 %-os kamattal, vagyis a pénzünk kamatos kamatokkal növekszik: $400 \times 1,2$ az első évben, $400 \times 1,2 \times 1,2$ a második évben, és $400 \times 1,2 \times 1,2 \times 1,2$ vagyis $400 \times 1,2^3$ szorosra, azaz **691,2 millió Ft-ra**.

A kötvény vásárlása első pillanatra előnyösebb ennél, hiszen 30 %-os kamatot ígér. Gyakran előfordul azonban, hogy már kibocsátáskor drágábban adják a kötvényeket, mint ami a kötvényre rá van írva, esetünkben 80 ezer Ft-os névértékű kötvényeket 100 ezer Ft-ért árulnak, mert nagy irántuk a kereslet. A 100 ezer Ft a kötvény árfolyamértéke (ára). Péter tehát 4 ezer db kötvényt tud vásárolni, amelyeknek össz névértéke 320 millió Ft. Miért választaná akkor ezt a lehetőséget? Egyrészt azért, mert 3 év múlva, amikor a kötvény lejár és pénzét kamatostól visszakapja $320 \times 1,3^3 =$ azaz **703,04 millió Ft-ot** kap a kötvénykibocsátótól.

Másrészt előfordulhat, hogy a kötvény árfolyama a kibocsátás után nő és már az első év végén eladhatja darabonként 145 ezer Ft-ért, s ez még kedvezőbb számára. (Ez már egy spekulációs lehetőség, amire visszatérünk.

A harmadik befektetési lehetőség már egy igazi vállalkozás. **A divatcikkek előállításához** épületeket bérel 150 millió Ft-ért, (A kalkuláció leegyszerűsítése kedvéért ezt előre egy összegben fizeti ki) és gépeket vásárol 250 millió Ft-ért. Ezek a gépek még 3 év múlva is jól használhatók, ezért úgy látja, hogy akkor eladja 140 millió Ft-ért.

A gyár termeléséből a bevétele az első év végén 240 millió Ft, a második év végén 300 millió Ft, a harmadik végén 500 millió Ft. A bevétel felét ki kell fizetnie anyagvásárlásra, energiára, munkabérre és rezsiköltségekre (adminisztráció, posta, telefon stb.) Hogyan alakul tehát ennek a vállalkozásnak a haszna?

Az első év nettó bevétele 240 milliónak a fele, 120 millió Ft. Ha ezt nem fekteti ismét be ez betétként kamatozik és a harmadik év végére $120 \times 1,2^2 = 172,8$ millió Ft-ra nő. A második év nettó bevétele 300 millió Ft fele 150 millió, ami a harmadik év végére $150 \times 1,2 = 180$ millió Ft-ra nő, és a harmadik év végén a 300 millió Ft fele, 150 millió a nettó bevétel, amihez hozzáadhatjuk az értékesített gépek árát is a 140 millió Ft-ot. Ezen terv szerint tehát $172,8 + 180 + 150 + 140 = 642,8$ millió Ft-ra nőne a tőke.

A **cipőbolti kereskedelem** várható haszna a következőképpen alakul. A bolt épületét 100 millió Ft-ért bérlő (a bérleti díjat előre egy összegben fizeti), berendezéseket vásárol 300 m Ft-ért, s ezt 3 év múlva 100 millió Ft-ért eladhatja.

Az egyes években a következő bruttó bevételekre számít. Az első évben 450, a másodikban 540, a harmadikban 480 millió Ft. A bruttó bevétel kétharmada áruvásárlásra, bérekre és egyéb költségek fedezésére szolgál. Hogyan alakul Gál Péter tőkéje ebben a változatban?

Az első év nettó bevétele 450 millió Ft, egyharmada 150 millió Ft. Ha ezt nem fekteti be a harmadik év végére – betétként – $150 \times 1,2^2 = 216$ millióra nő. A második év nettó bevétele 540 millió Ft egyharmada 180 millió, ami a harmadik év végére $180 \times 1,2 = 216$ millió Ft-ra nő. A harmadik év végén pedig a 480 millió Ft egyharmada, 160 millió Ft lesz a nettó bevétel, amihez még hozzá kell adnunk az eladott berendezések árát, a 100 millió Ft-ot is. Ebben a variációban tehát a harmadik év végén $216 + 216 + 160 + 100 = 692$ millió Ft pénze lenne.

A példából is látható, hogy kalkulálni, a variációkat megítélni csak úgy helyes, ha **azonos időpontra számítjuk ki** a pénztőke értékét, a hozamok nagyságát, itt a harmadik év végére. De úgy dönt-e Péter, hogy a kötvénybe fekteti nyereségeit, mert akkor nőhet a pénze a legnagyobb értékre? Ez nem biztos. Lehet, hogy az adózás miatt a nettó tőkéje nem ebben a variációban lesz a legnagyobb. Ha ettől eltekintünk, akkor is mérlegelni, hogy melyik befektetésnek milyen nagy a kockázata. A kötvényt egy megbízható bank bocsátotta ki, de – látván a bankcsődöket – itt mások tevékenységétől függ a vagyonom. Ha termelek, kereskedek, akkor a piactól és tőlem, a munkám minőségétől függ – gondolja Péter. Ezért lehet, hogy ezt választja, annak ellenére, hogy ez 10 millió Ft-tal kisebb hozammal kecsegteti őt.

Barátok azt mondják Gál Péternek, hogy a legtöbb nyereséget a tőzsdén lehet elérni, ahol kötvényeket, részvényeket és más értékpapírokat adnak-vesznek, spekulálnak. Mielőtt ítélnének, látnotok kell, hogy a spekuláció nem törvényellenes, nem negatív jelenség az üzleti életben, hanem a tőke forgalmának természetes módja. Péter azonban nem ért a

spekulációhoz, ezért tanácsot kér brókerektől (tőzsdeügynököktől) mindenekelőtt arról, hogyan lehet a tőzsdén nyerni.

A bróker a következő példán mutatja ezt be neki. Nézzünk két részvényt a MOL és a MATÁV részvényt. Most, november 10-én az 5000 Ft névértékű MOL részvényt 6000 Ft-ért, az 1000 Ft-os MATÁV részvényt 1400 Ft-ért kínálják. Ha ennek a két óriás vállalatnak jelentős nyeresége lesz – ezt mutatják az előrejelzések – és megnő részvényeik iránt a kereslet, akkor várható, hogy már november 20-án vagy 25-én csak 7000 Ft-ért lehet MOL és 2000 Ft-ért MATÁV részvényt venni. Ezért vegyen most 100 MOL és 1000 MATÁV részvényt, ezért kifizet $100 \times 6000 = 600.000$ és $1000 \times 1400 = 1,4$ millió Ft-ot. Ha bejön a várakozása november 25-én eladja ezeket $100 \times 7000 = 700.000$ és $1000 \times 2000 = 2$ millió Ft-ért. Így 2,7 - 2,0 millió azaz, 7000.000 nyeresége lehet.

Vagyis a tőzsdén gyorsan – néha napok alatt – lehet jelentős összegű pénzt nyerni, de veszíteni is, hiszen abban nagy a bizonytalanság, hogyan alakulnak az árfolyamok. Ezért ehhez tudás, jó információ és sok szerencse is kell. Ma már külön vállalkozások, brókercégek folytatják a spekulációt megbízások alapján, tehát Péter is megbízhat bennünket.

Gál Péter a termelő vállalkozás mellett dönt, mert van 400 millió Ft-ja, mint gépésztechnikus ért a gépekhez, tanfolyamon tanult üzemszervezést is, a könyvelést pedig szakemberre bízhatja. Sógora – aki túl van már egy csődön – azonban figyelmezteti, legyen körültekintőbb, mint ő, s csak akkor vágjon bele, ha minden feltétel adott a sikerhez. Ezért gondosan végig gondolják ezeket.

1. Mindenekelőtt lássuk, mit akarsz az üzemedben előállítani? Divatos gyermekruhákat. Az a tapasztalatom, s ezt piackutatók is állítják, hogy erre jelentős kereslet van a megyénkben. Tudom, hogy mások – elsősorban bedolgozók – is varnak gyermekruhákat, de több kereskedő már nyilatkozott, hogy rendszeresen átvenne tőlem 400-500 db-ot havonta és egy osztrák cég is igényt tartana nagyobb tételre.

2. Meg kell azonban azt is vizsgálnod – így a sógor – honnan tudod beszerezni az anyagokat, s tudsz-e 50-60 szakmunkást a környékről fölvenni.

3. Hol akarod a varrodát létrehozni? Sajnos erre alkalmas épület nincs, ezért egy beruházást kell megvalósítani. Az önkormányzat bérbe adna egy területet és engedélyezi az üzem működését, hiszen enyhítené a településen a munkanélküliséget. Tudom, hogy sok egyéb engedély is kell a KÖJÁL-tól, a Tűzoltóságtól, ezeket végig járom. Már akadt egy vállalkozó is, aki meg is tervezi és fel is építi a varrodát.

4. A 400 millió Ft elegendő lesz a varroda üzembe helyezésére, valami kevés marad is belőle, de a varroda rögtön költségeket okoz, mielőtt az első árbevételhez jutnál. Miből fizeted ezeket? Jártam az egyik banknál, s úgy nyilatkoztak, hogy ha készítek egy jó üzleti tervet, akkor adnak hitelt a forgóeszközökre. Segítek az üzleti terv elkészítésében – mondja a sógor -. Ebből ki kell derülni, hogy ez sikeres vállalkozás lesz, ezért minden fontosabb kérdésre ki kell terjednie, de főleg arra, hogyan tudod bevételeidből fedezni a költségeidet.

Gál Péternek nem kellett a leggyakrabban fölmerülő problémával szembenéznie, azzal, honnan szerez pénzt a befektetéshez. Sok vállalkozónak azonban ez az első lépése, hiszen e nélkül nincs értelme más kérdésekben gondolkodni.

Gyakran előfordul az is, hogy a tőkével (pénzzel) rendelkező vállalkozó nem épített új üzemet, boltot, hanem megvásárol egy már eddig is működött vállalatot. Milyen árat fizet érte? Egy komplex vállalkozás értékelése nem könnyű dolog. Aki vásárolni akar, például egy vendéglőt a következő információk alapján dönthet. Legkönnyebb, ha megnézi azt, hogy a könyvelésben milyen a vendéglő értéke. Hiszen ott nyilvántartják, mennyi volt az épület beruházási értéke, a felszerelések beszerzési ára, s ebből mennyit vontak le értékcsökkenésként, hiszen a kopás csökkenti az eredeti értéket. Ezt nevezik a vállalat **könyvszerinti értékének**. Nehezebb, de célravezetőbb azonban, ha tüzetesen végig vizsgáljuk, hogy milyen a vendéglő épületének és felszerelésének az állapota, egyszerűen milyen kapacitást jelent ez. Ezt **analitikus értékelésnek** nevezik. A legbiztosabb azonban az, az információ, ami arról vall, hogy milyen a vendéglő **jövedelemtermelő képessége**, milyen költségekkel, milyen bevételre lehet szert tenni.

Gyakran előfordul, hogy egy kopottas épületben már eléggé használt berendezéssel működő vendéglőért lényegesen többet kérnek és adnak, mint egy új, jól felszerelt vendéglőért, mert jó helyen van, és bejáratott törzsközönsége megtölti nap, mint nap. Vagyis a vállalat vagyonának legjobb értéke az **üzleti érték**. Ennek alapján lehet legnagyobb valószínűséggel eldönteni, hogy érdemes-e megvenni egy termelőüzemet vagy egy boltot.

Optimális kibocsátás

A befektetéssel, illetve a beruházással létrehozott vállalkozás, üzem működése közben rengeteg kisebb-nagyobb döntést kell hozni a vállalkozónak. A beruházás során eldönt az, hogy milyen termelési eljárást, más néven technológiát alkalmaz a vállalkozó, hiszen a gépek, berendezések színvonala (célgépek, vagy automata gépsorok, netán robotok) egyértelműen meghatározzák azt is, milyen képzettségű munkavállalókat alkalmaz, s hogyan szervezi meg a termelőfolyamatot. Ez azonban a mérnökök, műszaki szakemberek feladata. Egy új termelőüzem általában fokozatosan “fut fel”, ahogyan mondani szokták. Vagyis a gépi kapacitások teljes kihasználását hónapokkal később éri el a munkaerő növekedésével. Erre azért is szükség van, mert a piacra is be kell lépni, s itt is jó az óvatosság. A nagy kérdés, amivel a vállalkozónak szembe kell néznie, **milyen volumenre növelje a termelését** (természetesen, ha ennek nincs piaci korlátja).

Egyértelmű, hogy olyan kibocsátásra, termelésre törekszik, amely mellett a nyeresége, profitja a legnagyobb. Mi határozza meg a profit nagyságát? A vállalkozás akkor ér el profitot, ha bevételei nagyobbak, mint a költségei, ezért ennek a különbségnek a maximalizálása a vállalkozó célja. Természetesen ebből a profitból adózni is kell, s végül számára az úgynevezett adózott nyereség a fontos, de az egyszerűség kedvéért most ettől tekintsünk el. Hasonlóan könnyítsük meg elemzésünket azzal, hogy csak a termelésből származó bevétellel számolunk, bár tudjuk, hogy a vállalkozó szabad pénzét betétként elhelyezve kamatjövedelemhez is juthat és állami támogatásban és részesülhet.

A nyereség nagysága tehát egyrészt az **árbevételtől** függ, ami nem más, mint a termelés mennyisége az egység árral. A közgazdaságtan a mennyiséget Q-val (Quantity), az adott árat P-vel (Price) jelöli. Így az árbevétel = $Q \times P$. A mennyiség másrészt a költségektől függ. A **költségeket** c-vel (cost) jelöljük. A költségek azoknak a ráfordításoknak az állománya, amelyek a termeléshez szükségesek. Vegyük sorra ezeket. Még nem is termelünk, de már keletkeznek költségeink, hiszen a beruházással épületeket, gépeket, berendezéseket hoztunk létre, ezeket biztosítani, védeni kell. De ezeknek a költségeit már kifizettük – vethetitek közbe – a beruházás során. Ez igaz, de az épületek, gépek kopnak, fokozatosan elhasználódnak, s pár

év múlva arra ébredhettek, hogy fel kell újítani, ki kell cserélni őket. De ez roppant nagy kiadás, honnan van erre pénz? Jön az újabb kérdés. Ha takarékos, előrelátó egerek módja szerint gondolkodtatok, akkor gyűjtitek erre a pénzt, az úgynevezett pótlási alapot, vagyis az épületek, gépek értékének csökkenését költségként elszámoljátok, s ezt az eladási árból elkülönítve őrítitek a felújításig. Ezt az értékcsökkenést, idegen szóval amortizációt és az úgynevezett rezi költségeket (örzés, biztosítási díj, adminisztráció egy része stb.) állandó, fix költségeknek nevezik, mert ezek függetlenek a termelés nagyságától, ha termelünk, ha nem egyaránt felmerülnek.

A költségek jelentős részét adják az **anyag és energia** költségek. A mai modern gyártásban már számítógépes programozással szabják ki a bőrből a cipőhöz szükséges elemeket, ezért itt feltételezhetjük, hogy az egy termékhez szükséges anyag és energia költség állandó. Ez azonban azt is jelenti, hogy a termeléssel arányosan változik az anyag és energia ráfordítás, ezért a költség is.

A termelés nélkülözhetetlen további forrása a munkaerő, amelynek a bére szintén költséggel jár. A termelés bérköltsége azonban nem arányosan változik, mint az anyagköltségek. Miért – kérdezhetitek? Talán egy példán ezt jobban érzékelhetitek.

Egy gyermekruha gyárban, ahol 15 millió Ft értékű épület és gép mellett fokozatosan növelik a munkaerő mennyiségét, a termelés a következőképpen alakul:

Munkaerő (fő)	Gyermekruha (db)	Határtermék (db)	Átlagtermék (db)
5	20	4	4
10	45	5	4,5
20	105	6	5,25
30	155	5	5,16
40	185	3	4,62
50	200	1,5	4
60	203,75	0,375	3,4
70	198,75	-0,5	2,84

Az adatokból azt láthatjuk, hogy kezdetben – a felfutás alapján – a termelés gyorsabban nő, mint a létszám, hiszen az első lépcsőben 5-ről – 10-re nő a létszám, vagyis megkétszereződik a termelés, pedig 20-ról 45-re, vagyis 2,25 szeresére. S ez érvényesül a következő két változásnál is. Ezt mutatja a határtermék változás is, ahol a termelés változását, pl. 20-45=25 elosztjuk a létszám változásával $5 - 10 = 5$, tehát $25:5=5$ határértéket kapunk. Ezt a létszámnövekedés hozadékának is nevezik. ($dQ:dL=MP_l$ =Marginál Product). Nem válaszoltunk azonban arra, hogy miért ez a kedvező tendencia? Egyrészt azért, mert jobban tudják kihasználni a gépeket, de döntően azért, mert többen már jobban megoszthatják a munkát, specializálódhatnak, s így termelékenyebb a munkájuk. Ezt mutatja az átlagtermékek alakulása (Q:L), hiszen 5 fő esetén ez még csak 4 db, 20 fő esetén már 5,25.

Ez a tendencia azonban hamar a visszajára fordul, már akkor, amikor 20 főről 30-ra nő a létszám, hiszen ekkor már a termelés lassabban nő, mint a létszám és ez így folytatódik tovább. Ezt mutatja a határtermék és az átlagtermék csökkenése is. Ez nem kedvező, nem

lehetne ezt elkerülni? Nem mert ez törvénytörő, ha a technológiát nem változtatjuk, illetve nem növeljük, korszerűsítjük a gépeket. A munkamegosztás előnyei már nem növelhetők, a növekvő foglalkoztatottak pedig nem dűskálódhatnak a gépekben, ha meghibásodnak, várni kell javításukra.

Sőt elérkezhet a gyár olyan helyzetbe, amikor a létszám kismértékű növelése ellenére csökken a termelés, mert az újabb dolgozóknak nem jut gép, s azokat is zavarhatják a munkában, akiknek jutott. Ez azonban már nem racionális, ezért vagy nem vesznek fel újabb munkaerőt, vagy bővítik a gépi kapacitást.

Mindezek alapján egyértelmű, hogy amikor növekvő hozadékú a termelés, akkor a bérköltségek lassabban nőnek, mint a termelés, de sajnos általában csökkenő hozadékú a termelés és akkor a bérköltségek gyorsabban nőnek a termelés növekedésénél. A bérköltségek azonban abban azonosak az anyag- és energiaköltségekkel, hogy a termeléssel együtt változnak, ezért változó költségeknek (Variable cost) VC-vel jelölve – nevezzük ezeket.

Térjünk vissza a példánkhoz és nézzük meg, hogyan alakulnak a gyermekruha gyár bevételei és költségei, milyen termelési mennyiség esetén ér el a vállalkozó maximális nyereséget.. Először elemezzük a költségek alakulását. Ha 15 millió Ft-ba kerültek az épületek és a gépek – és 5 év alatt használódnak el – akkor évente 3 millió Ft-ot, naponta 10000 Ft-ot (300 nap) kell amortizációként elszámolni. Rezszi költségek 40.000 Ft-ot tesznek ki, tehát a napi fix költségek 50.000 Ft-ra rúgnak.

Egy ruhagyári dolgozó napi átlagkeresete 1500 Ft, egy gyermekruha elkészítéséhez szükséges anyagok (szövet, cérna, gomb stb.) és a felhasznált energia költsége 3000 Ft.

A munkaerő számának növekedése, valamint a termelés növekedése kapcsán tehát a gyermekruha gyár költségei a következőképpen alakulnak:

Munkaerő	Gyermekruha	Bérköltség	Anyagköltség	Fix költség	Összesköltség
Fő	db	Ft	Ft	Ft	Ft
5	20	7.500	60.000	50.000	117.500
10	45	15.000	135.000	50.000	200.000
20	105	30.000	315.000	50.000	395.000
30	155	45.000	465.000	50.000	560.000
40	185	60.000	555.000	50.000	665.000
50	200	75.000	600.000	50.000	725.000
60	203,75	90.000	611.250	50.000	751.250
65	198,75	97.500	596.250	50.000	743.750

Ha ezeket a költségeket elemzitek, akkor néhány érdekes összefüggésre figyelhettek fel. Először is arra, hogy 1 ruhára 2500 Ft fix költség kell, ha csak 20 ruhát termelnek, de csak ennek egy tizede 250 Ft, ha 200-at gyártanak. Az tehát a racionális, hogy a kapacitásokat minél teljesebben használják ki. Másként alakul az egy db ruhára eső bérköltség. Az elején (20 db. ruha) még 375, később 105 db termelésénél a legalacsonyabb 285 Ft, azután ismét emelkedik és 200 db termelésénél már ismét 375 Ft-. Ezek az adatok már sejtetik, hol keressük az optimális kibocsátás nagyságát. Egyértelművé válik a következő táblázatból:

Munkaerő	Gyermekruha	Árbevétel	Teljes költség	Összes profit
Fő	db	Ft	Ft.	
5	20	80.000	117.500	-37.500
10	45	180.000	200.000	-20.000
20	105	420.000	395.000	25.000
30	155	620.000	560.000	60.000
40	185	740.000	665.000	75.000

50	200	800.000	725.000	75.000
60	...203,75	815.000	751.250	64.750
65	198,75	795.000	743.750	51.250

A táblázatból világos, hogy 185-200 db gyermekruha előállításához hozza a legnagyobb napi profitot, mert itt a legnagyobb a különbség az árbevétel és a költségek között. Ugyanerre az eredményre jutunk a következő –általánosan használt – módszertani megközelítéssel. Ha növeljük a termelést, nő a bevétel, de nőnek a költségek is. Mindaddig, amíg a termelés egységnyi növelésével (+ 1 db ruha) nagyobb bevételhez jutunk, mint amennyi költségnövelést okoz, ezért érdemes többet termelnünk. A végső határ az amikor a bevétel növekedéssel már azonos a költségnövekedés is. A termelés egy egységnyi növelésével elért bevétel növekedést **határbevételnek** nevezik. (Marginal revenue = MR). Ez egy differenciálhányados. Határbevétel = $\frac{\text{Árbevételelnövekedés}}{\text{Termelésnövekedés}}$ Ez a határbevétel – akkor, ha a piac korlátok nélkül működik – nem más, mint az egységár, hiszen, ha + 1 db terméket eladok, az egységárral nő a bevétel.

Ugyanígy a termelés egységnyi növeléséhez kapcsolódó költségnövekedés a **határköltség**. (Marginal cost = MC). Ez is egy differenciálhányados: Határköltség = $\frac{\text{Összesköltségnövekedés}}{\text{Termelésnövekedés}}$ Végül is a képletekkel élve, akkor optimális a vállalkozás termelése, ha a MR = MC.

Példánkban láthatjuk, hogy ha 105 db-ról 155 db-ra növeljük a termelést, akkor a határbevétel 4000 Ft, a határköltség azonban még csak 3300 Ft, tehát érdemes tovább növelni a termelést 185, sőt 200 db ruháig., hiszen itt egyaránt 4000 Ft a MR és a MC is. Tovább azonban már nem célszerű menni, mert 203,75 db esetén a határköltség már 7000 Ft, miközben a határbevétel továbbra is csak 4000 Ft.

A példánk vége kissé furcsa. Azért alakítottuk így, hogy szemléltessünk rajta egy másféle optimalizálást is. A vállalkozónak ugyanis a termelés növelése kapcsán azt is el kell döntenie, **hogyan növelje a kapacitást** (gépeket, épületet), a tőkebefektetést és **hogyan a munkaerőt**. Rövidtávon természetesen a munkaerőt tudja növelni, s ehhez a gépi kapacitás úgy igazodhat, hogy egy műszak (délelőtti) mellett egy másikat is (délutáni) szervez. A kérdés tehát az, meddig éri meg a vállalkozónak újabb munkaerőt beállítani?

Itt sem más a megoldás, mint az előbb, addig, amíg a munkaerő létszámának növelése több bevételhez juttatja a vállalkozót, mint amilyen költséget okoz neki. Szerephez jutnak tehát ismét a határelemzés módszerei. Ha növeli a vállalkozó a munkaerő számát, nőnek a költségei, ennek határértéke a **munkaerő határköltsége** = $\frac{\text{Költségnövekedés}}{\text{Munkaerő – létszámnövekedése}}$ = ez gyakorlatilag nem más, mint az egységbér, hiszen, ha felvesz egy újabb munkást a vállalkozó, akkor annak bérével nő a költsége. De mit hoz az új munkaerő a vállalkozó “konyhájára”. Az új munkaerő beállása növeli a termelést, láttuk ez nem más, mint a határtermék (MP₁), s ennek értékesítéséből jut + bevételhez, vagyis a bérrel szemben a MP x ár áll. Ha tehát ez a bevétel nagyobb vagy legalább akkora, mint a munkabér érdemes alkalmazni az újabb munkaerőt.

Példánkban a munkaerő napi bére 1500 Ft. Ha a vállalkozó a létszámot 40-ról 50 főre növeli 15 db-bal több ruhát termelnek, a határtermék 15 : 10 = 1,5 db. Ebből a vállalkozó

bevétele 6000 Ft bőven fedezi a munkabér költségét. Ha azonban újabb 10 munkást vesz fel, azok határterméke csak 0,375 db, s ez szorozva a 4000 Ft-os árral 1500 Ft-ot tesz ki, ugyanannyit, mint a munkaerő határköltsége, ez tehát a munkaerő bővítésének a határa. Említettük azonban, hogy a termelést úgy is lehet bővíteni, hogy a vállalkozó bővíti a termelő gépi kapacitásokat. Ez azonban már egy újabb döntés kérdése, az optimális üzemméret kialakítása.

Optimális üzemméret

Talán hallottatok már azt a szót, hogy a vállalat növekedésre van ítélve. Gondolkodtatok-e már azon mi áll e mögött? Talán az, hogy bővül a piac? Lehet, de szélesedhet az eladók köre is, és így egy termelőnek nem szélesedik a piaca. Talán műszaki szükségesség lép itt föl? Ilyen elő fordulhat egyes területeken, de ez nem általános. Két, vagy három tényező azonban egyértelműen alátámasztja a szót-mondást. Az egyik az, hogy ha a vállalkozás sikeres, akkor folyamatosan és elnyereséget, amely messze meghaladja a vállalkozó fogyasztási kiadásait, a többletet ezért újból be kell fektetni. Elképzelhető azonban hogy a nyereséget kötvénybe fekteti. Így nem a termelő üzeme bővül, de a befektetések összege igen.

A vállalkozást növekedésre szorítja az, hogy a piacon versenytársai is növekednek, s ezzel előnybe jutnak vele szemben, kiszorítják az adott piacról. Vagyis a verseny kényszeríti ki a növekedést. Választ kell azonban arra is adni, hogy a nagyobb vállalkozás miért előnyösebb azonos iparágban, mint a kisebb?

Lássunk erre egy további esetet, megmaradva a gyermekruha gyártás területén. Példánkban azt láttuk, hogy 50 fő alkalmazásával 15 millió Ft-os befektetéssel napi 200 gyermekruha előállítására optimális, de a munka hozadéka már erősen csökken, vagyis a termelés lassabban nő, mint a létszám. Ez azonban csak akkor elkerülhetetlen, ha a ruhagyár kapacitását nem bővítik. Ha újabb épületeket létesítenek, növelik a gépek számát, esetleg hatékonyabb és speciálisabb gépeket állítanak be megfordítható a tendencia a termelés ismét gyorsabban növelhető, mint ahogyan a létszám nő, sőt annál is gyorsabban, ahogyan a tőkét (kapacitás) növeltük. Érvényesül a **növekvő hozadék**, ami az üzemméret bővülésének a következménye. Evidens azonban ismét a kérdések, miért nő a hozadék és miért csökkennek az átlagköltségek, ha növelik az üzemméretet?

Mindenekelőtt azért, mert a nagyobb üzemben szélesebb specializációt lehet érvényesíteni. Most már a ruhakészítés egyes fázisait (szabás – összeállítás, varrás, díszítés, vasalás stb.) külön műhelyben lehet megvalósítani speciális gépeken és gyakorlott munkásokkal.

További előny lehet, hogy nagyobb tételben vásárolja a vállalkozó az anyagokat (ezért itt árengedményt kaphat), az értékesítésben is csökkenhet a fajlagos költség. A méretek elemzésénél már láttuk, hogy a fejlesztésben, a piackutatásban is előnyösebb helyzetben van a nagyobb vállalkozás.

A vállalkozó – természetesen hosszabb távon – az **üzemméret optimumát** alakíthatja ki. Hol van ez az optimum? Konkrétan nehéz erre válaszolni. A gyakorlat azt mutatja, hogy mosógép, hűtőgépgyártásban 120 – 150 ezer db évi termelésnél, 80- 100 hektáros búzatáblánál és 200 – 250 ezer db személyautónál. Mi történik azonban akkor, ha a vállalkozónak van nyeresége és a piacon is van kereslet több termékre? Akkor nem az üzem méretét növeli, hanem újabb üzemeket szervez. Miért? Azért, mert ha nem 250 ezer, hanem

500 ezer db autót gyártana egy óriási üzemben, jelentősen nőne egy autó átlagos költsége. Az előbb azt mondtuk, hozadékkal jár. Ez igaz, de ezt ellensúlyozzák a következő tendenciák.

A lényegesen nagyobb termeléshez növelni kell erőteljesen az anyagfelhasználást és a munkások létszámát. Ezeket azonban – a közeli piacok kapacitásának kimerülése miatt – távolabbi piacokról kell beszerezni. Megnő a bejáró, esetleg munkásszálláson lakó dolgozók száma, s ez pótlólagos költséggel jár. A készterméket – az autót – távolabbi piacokon lehet értékesíteni, s ez növeli a szállítási költségeket. Meg kell említeni azt is, hogy a szervezéstudomány kimutatta, hogy bizonyos méreten túl a szervezés, irányítás fajlagos költségei is nőnek. Végső soron ezért racionális csak az optimális üzemméretre növelni a vállalat nagyságát.

Innováció – újítás

A vállalkozónak – kivéve azt, ha monopolhelyzetben van – vagyis egyedül az adott piacon- állandóan szembe kell néznie a versenytársaival, őriznie kell a piaci részesedését (pozícióját) sőt, ha növekszik a termelése bővebb piacra van szüksége. Hogyan tud ebben a versenyben helytállni? Akkor, ha jobb, szebb terméket állít elő, mint a versenytársak, esetleg olcsóbban kínálja és a vásárlók jobban ismerik ezt a terméket. Ez utóbbi körültekintő reklámozással megoldható.

Jobb és olcsóbb terméket újítással, fejlesztéssel lehet elérni, ezt a tevékenységet nevezi a szakma innovációnak. Az innováció érvényesülhet a technológia fejlesztésében, illetve a vállalkozás struktúrájának, szervezetének korszerűsítése kapcsán is. Ezzel lehet csökkenteni az egy termékre eső költségeket, és hatékonyabb lehet a reklámtevékenység is.

Leglátványosabb a termékek megújítása, illetve új termékek kialakítása. A példánkban szereplő gyermekruha gyárban két varrónő úgy látja, hogy praktikusabb lenne, ha másképpen szabnák a ruhákat, gomb helyett tapadó szalagot alkalmaznának a ruha elején és a gombok helyén díszítő elemekkel élénkítenék a ruhát. Ezt otthon el is készítik, és néhány darabot kivisznek a hétfélig piacra. Azt tapasztalják, hogy percek alatt megvásárolják a ruhákat, sőt többet adnak érte, mint a gyárban varrt ruhákért. Elmondják ezt üzemvezetőjüknek is, aki – nem irigy természetű – javasolja is az igazgatónak, hogy térjenek át ilyen ruhák gyártására. Ő azonban óvatos. Először egy kis sorozatban próbagyártást szervez, kereskedelmi partnereinek kísérletként szállít próbavásárlásra kis tételben. Ez a tesztelés is azt mutatja, hogy ilyen gyermekruha iránt van, talán nagyobb kereslet is, mint az eddig gyártott ruhákra, amit jó néhány más ruhagyár is előállít. Az új termék előállításához bizonyos mértékig új anyagok, speciális gépek is kellenek, s ezek biztosítása után az innováció eredményesen befejeződik.

A termék innováció természetesen lehet bonyolultabb és ettől eltérő jellegű is. Először is az innováció indítéka csak részben lehet a dolgozók felismerése, tapasztalata, bár ezt meg kell becsülni. A legerősebb **indíték a piac**, ahol a versenytársak jobbat termelnek, mint mi. Ezért csak akkor állhatjuk a versenyt, ha mi legalább olyan termékkel rukkolunk ki, mint ők, esetleg jobbal. Kikényszerítheti a termékújítást, új termék kifejlesztését **a szükséglet** is. Ismert, hogy a gyógyszerkutatók milyen erőfeszítéseket tesznek, hogy fölfedezzék az AIDS ellenszerét, vagy a rák elleni gyógyszert. Ezért a **tudományos kutatás** és a **fejlesztési** munka fő forrása az új termékek megszületésének.

Az innováció bonyolultabb termékek esetében nagyobb óvatosságot igényel a vállalkozótól, mert drága mulatság. Ezért például egy gép, egy ház esetében már akkor próbálják a lehetséges termék iránti keresletet "letapogatni", amikor az még csak a fejlesztők rajzain, esetleg maketten látható. Ezért először erről kérdezik meg a potenciális fogyasztókat, majd az úgynevezett prototípust tesztelik, s ha pozitív az eredmény szervezik meg a termelést. S ezzel még nincs vége a folyamatnak, hiszen egy új terméket be is kell vezetni a piacra, meg kell ismertetni a potenciális vevővel, és el kell velük fogadtatni.

Vállalkozás a nemzetközi piacon

Egy ország gazdasága általában ezer szállal kötődik más országos, összességében a világgazdasághoz. Más országokból behoznak árukat (import) és eladnak külföldi piacokon (export). Jönnek-mennek a turisták (idegenforgalom) átváltják a valutákat (pl. forintot márkára, vagy dollárt forintra). Szép számmal vannak munkavállalók, akik más országokban dolgoznak (munkaerő forgalom). A tőkék is vándorolnak: Magyarországra az elmúlt évtizedben sok milliárd dollár tőke jött be, az utóbbi időben a magyarországi tőke is megjelent elsősorban a környező országokban. Kialakultak különböző integrációs szervezetek – köztük számunkra legfontosabb az Európai Unió -, amelyek elősegítik az egész régió és az egyes országok fejlődését is. Ezekben a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban meghatározó szerepük van a vállalkozásoknak. A nemzetközi gazdasági kapcsolatoknak, a világgazdaságnak a folyamatait, összefüggéseit több tantárgy képes csak megismertetni. Itt most csak két kiemelt – igaz alapvető – problémával foglalkozunk: a külkereskedelmi vállalkozásokkal, illetve a termelő vállalkozások külpiacon lépésének kérdéseivel.

A külkereskedelem szerepe és sajátosságai

A külkereskedelemnek két oldala van: az import és az export. Felmerült-e már bennetek mi lenne, ha valamilyen ok miatt megszűnne az import. Eltűnne a piacokról a narancs, banán, citrom és sok más déli gyümölcs. Nem ehetnénk rizst, nem tudnánk az ételekbe sót, borsot, fahéjat és sok már fűszert tenni, csak Opel és Suzuki autót vásárolhatnánk, korlátoznák az áram- és a gázfogyasztásunkat, nem tudnánk számítógépet venni. Sorolhatnánk tovább a hiány termékeit, de ez is elegendő annak érzékeltetésére, hogy milyen fontos az import hazánkban.

Importra alapvetően azért van szükség, mert bizonyos termékeket egy országban éghajlati és egyéb adottságok miatt nem lehet előállítani. Importálunk olyan termékeket is – cipő, ruha, tejtermékek, játékok, autók, stb.-, amelyeket itthon is gyártanak azért, hogy szélesebb választékkal segítsük a szükségletek jobb kielégítését. Végül, de nem utolsósorban bizonyos jószágokat azért hozunk be, mert így racionálisabb, mintha itthon termelnénk.

Az export is részben szükségszerű, részben racionális. Magyarország olyan sok termőfölddel rendelkezik – a föld minősége jó, az éghajlati feltételek kedvezőek -, hogy ha ezeket mind felhasználja növények termelésére, akkor a hazai szükségletei kielégítésén felül jelentős árufölösleg marad, amit csak külföldön tud értékesíteni. Továbbá vannak olyan termékek, amelyeknek külföldi értékesítéséből nagyobb hasznot realizálhatunk, mintha itthon adnánk el azokat. Nem véletlen, hogy bizonyos termékek exportjához állami engedély kell, mert különben hiány keletkezne a hazai piacokon. Exportra kényszeríti a termelőket az is, hogy Magyarország kis piaccal rendelkezik, s ezért az optimális üzemméretet még akkor sem érheti el egy vállalkozás, ha egyedül állítja elő az adott terméket. Ilyen például az autóbusz gyártása, ahol a hazai szükséglet (700 – 800 db) egy tizedét sem adja az optimális

üzemméretnek. Exportálni azért is szükséges, hogy megteremtsük az import fedezetét. (Ez azonban nem a vállalkozások problémája, később visszatérünk erre.)

Egy alapvető kérdésre azonban nem kaptatok választ: importálnunk kell bizonyos termékeket, mert így racionálisabb, mintha azt itthon termelnénk, s exportálni előnyösebb bizonyos itthon előállított árukat, mintha itthon értékesítenénk. Mi ennek az oka? Alapvetően az, hogy az egyes országok **belső árárányai eltérőek, s ebből kölcsönös előnyök érvényesíthetők a cserében**. Gondolom ezzel nem lett világosabb ez az összefüggés. Ezért egy igen egyszerű példán szemléltessük az előnyöket. Gyakorlati tapasztalat az, hogy az osztrák turisták a megengedett határig viszik a sajtot autójukban, a magyarok pedig több kg. kávéval térnek haza Ausztriából. Magyarországon a kávé drága a sajtához képest, Ausztriában fordítva. Hogy lesz ebből kölcsönös előny?

Induljunk ki abból, hogy egy magyar háztartásnak van 2 kg. kávéja és 4 kg. sajtja, az osztrák háztartásban pedig 2 kg sajt és 4 kg kávé található. Magyarországon 1 kg kávé 2000 Ft, 1 kg sajt pedig 1000 Ft, tehát 1 kg kávé árértékénél 2 kg sajtot lehet vásárolni, (a cserearányuk 1 : 2) Ausztriában viszont 100 shillingért adnak 1 kg kávéért, míg a sajt kg-ja 200 shilling. (A cserearány tehát 2 : 1).

A magyar turista magával visz 1 kg sajtot és ezért kap Ausztriában 2 kg kávéért, az osztrák turista pedig az 1 kg kávéért 2 kg sajtot vihet haza. Megérte-e ez a csere? Számoljuk át egy termékre a készleteket. Ha a magyar háztartás készletét kávéra számoljuk át, a 4 kg sajt csak 2 kg kávéért ér, így a készlet összértéke $2 + 2 = 4$ kg kávé. A csere után 4 kg kávéja és 3 kg sajtja lesz, aminek kávéban kifejezett értéke $4 + 1,5 = 5,5$ kg. Tehát "kávé értékben" nyert 1,5 kg-ot. Hasonlóan járt az osztrák fél is, csak ő 1,5 kg sajt többlet "értékhez" jutott. Minél nagyobb az eltérés az árárányokban, annál nagyobb kölcsönös előnyöket lehet szerezni.

Az árárányok eltérésének több oka lehet, leglényegesebb, hogy milyen hatékonyan tudják az egyik, illetve a másik terméket előállítani. Ezen kívül fontos, hogyan alakulnak és az egyes erőforrások árai. Egy termék ára relatíve alacsony akkor, ha ahhoz sok anyag kell az olcsó, így például hazánkban a sajtához a tej. Ha egy termék munkaigényes – gondoljunk a fehérneműgyártásra -, akkor ott alacsony más termékekhez viszonyítva az ára, ahol olcsó a munkaerő. Végül az is fontos, hogy a fogyasztó értékítéletében milyen a helye az egyik vagy a másik terméknek. Egyértelmű, hogy a magyarok jobban preferálják a kávé a sajtjal szemben, mint az osztrákok, ez is magyarázza tehát, hogy miért drága a kávé a sajtához képest.

A termelő vállalat külfiacra lépése

Az előzőekben láttuk, hogy bizonyos termékek hazai termelése csak akkor racionális, ha ennek, egy részét külföldön értékesítik. Ez azonban közvetlenül nem változtat a termelő vállalkozáson, nem kíván külön döntéseket, ha valamelyik külkereskedelmi vállalat végzi az értékesítést. Így azonban közvetlenül nem érzékeli a piacot, és csak közvetített információkat szerezhet, s a nyereség egy része is a kereskedőé. Ezért újabb lépéssel a vállalkozás saját nevében **önmaga értékesíti termékét** a külföldi piacon. Ügynököket alkalmaz, külföldi kirendeltséget, szervizhálózatot hoz létre. Bár ez többletköltséggel jár és fokozódik a kockázat is, ezzel szemben közvetlenül szerez információkat, nem osztozkodik a nyereségen. A legnagyobb előny azonban abból származik, hogy fokozódik a vállalat üzleti hírneve, emelkedik a rangja itthon is.

Újabb lépcsőfokot jelent az, ha a termékekkel együtt a vállalat a gyártási eljárását, a **technológiát is exportálja**. Ez különösen előnyös akkor, amikor már a hazai piacon lefutóban van az adott termék, így az exporttermelés is egyre nehezebb, viszont egy kevésbé fejlett országban a technológia hasznos, jó bevételt hoz eladása.

A technológiai export gyakran együtt jár azzal, hogy a hazai vállalat tőkét is visz ki (nem adja a gépeket, hanem beszáll egy vállalkozásba ezzel) és így létrejön egy **vegyes vállalat**. Ez jó iskola is a külföldinek, hiszen a hazaiak ismerik a jogszabályokat, szokásokat, gazdaságpolitikát, így ezt fokozatosan elsajátíthatják a külföldi partnerek is. A közösködés azonban ellentétekkel jár, nehezebb döntéseket hozni.

Ezért újabb lépés, hogy a vállalkozás **közvetlen beruházással** telephelyet létesít külföldön, s a “maga gazdájává” válik. Mi ösztönzi a vállalkozást erre a lépésre? Nem csak az, hogy önállóvá válik, hanem az is, hogy így “megkerüli” a vámhatárokat, a bevételi korlátozásokat, ezzel csökkenhetnek a szállítási költségei, esetenként kedvezőbb adózási feltételek közé is kerülhet.

Eljuthat a vállalat arra a szintre külföldön, mint odahaza, vagyis az önálló termelésen kívül, önálló beszerzési és értékesítési rendszert is kialakít és beépül az ottani pénzügyi hálózatba is. Ez természetesen a hatalmas transznacionális vállalatokra jellemző fokozat.

A termelő vállalatnak – különösen fejlett országokban- keményebb versenyfeltételekkel kell szembe néznie, mint odahaza. Ezért fokozott figyelmet kell fordítani arra, hogy termékei korszerűek legyenek, hogy költségei alapján kedvező árakon tudjon eladni, hogy jól kihasználja a helyi előnyöket (pl. olcsó nyersanyag, vagy munkaerő).

Ezen kívül sok meglepetés is érheti a külföldön vállalkozót. Egy magyar vállalkozó arab országba utazott, hogy ott tárgyalásokat folytasson lehetséges üzleti kapcsolatokról. Hajóval érkezett, árumintákat is hozott néhány ládában. A szállítási és rakodási díjat előre kifizette. Ott is voltak a kikötőben a rakodómunkások, tudták is mi a munka, de csak álltak és vártak. Már türelmetlenül topogott, amikor egy hajóstiszt figyelmeztette, hogy csak akkor dolgoznak, ha előre adja a “baksist”. Még inkább megrökönyödött, amikor pompás asztalt készítve hívta meg partnereit egy villás reggelire, hogy utána elkezdődjön a tárgyalás. A helyi partnerek ugyanis, ahogyan csaknem egy órás késéssel megjelentek, viharosan, köszönés nélkül el is távoztak. Miért? Meglátták az asztalon az európaiaknak oly kívánatos magyar szalámit, a pálinkát, s a tárgyaló partnerként ott megjelent igen csinos magyar hölgyet is. Mi a baj? kérdezte. A szálloda vezetője mondta el neki, hogy megsértődtek az arabok, mert számukra tilos étel és ital volt az asztalon és nőre is számíthattak a tárgyaláson, ami náluk elképzelhetetlen.

Sok minden botlást lehetne még említeni, de ebből is érzékelhető, hogy a helyi szokások, értékítéletek sajátos szabályok, törvények ismerete nélkül “életveszély” egy vállalkozónak, akár csak tárgyalást kezdeni külföldön. Természetesen, aki jól ismeri ezeket a körülményeket, még előnyöket is élvezhet ezekből.

Összefoglalás

1 A vállalkozás olyan érdekmotivált emberi tevékenység, amely konkrét cél elérésére irányul, ráfordítással jár, kockázat és felelősség kíséri. Az üzleti vállalkozás olyan önálló szervezet, amely nyereségre törekszik, ezért termel, szolgáltat, anyagi kockázatot vállal és felelősséget is visel.

2A vállalkozás természeti, piaci, állami és civil környezetben tevékenykedik. Céljai: maximális profit, növekedés és fejlődés, a piaci pozíciók megőrzése és bővítése, innováció, likviditás, az érdekek összehangolása, üzleti hírnév (good-will) és társadalmi presztizs (image).

3.A vállalkozások sokfélék. Lehetnek kicsik, közepesek, nagyok és óriásiak, lehetnek magántulajdonúak, államiak, közösségiek, lehetnek egyéni és társas vállalkozások. (Közkereseti, betéti, korlátolt felelősségű társaságok, részvénytársaságok, közös vállalatok, egyesületek, szövetkezetek.)

4 A vállalkozó legfontosabb döntései.

a) **Azért vállalkozik**, mert vagyont (vállalkozást) örökölt, mert rátermett, mert mint munkavállaló nem tudja magát kiteljesíteni, mert körülményei kényszerítik (munkanélküli).

b) **Befektetés**, ami lehet betét, kötvény, részvényvásárlás, termelő szolgáltató vállalat létesítése beruházással. A lehetőségek közül az a racionális, amelynek a haszna a legkedvezőbb a kockázatokat is figyelembe véve.

c) **Optimális a kibocsátás** akkor, ha a legnagyobb a nyereség, vagyis az árbevétel és az összköltség különbsége. Optimális az inputok növelése addig, amíg az egységnyi növelésből származó bevétel (a határtermék bevétel) nagyobb, illetve egyenlő az ennek során keletkezett költségnövekedésnél (el), vagyis az input határköltségével.

d) A kapacitás bővítése **optimális üzemméret** elérése, mert ez növekvő hozadékkal jár.

e) A termék, a technológia és a vállalkozás szervezetének megújítása, **innovációja**.

f) Vállalkozás külföldön: **export-import** a kölcsönös előnyök alapján: a termelő tevékenység fokozatos **kihelyezése** külföldre.

Ezek a vállalkozó előtt álló legfontosabb döntések. Ezeken kívül természetesen reagálnia kell az adórendszerre, esetleges gazdasági visszaesésre, arra, ha csődbe kerül a vállalkozás, ha célszerű más vállalkozásokkal fúzióra lépni, szükség lehet formaváltásra (pl. KFT-ből RT-be), új piacok keresésére és megszervezésére, vezetők cseréjére stb. Ezek olyan kérdések, amelyeket – ha érdeklődtek – a vállalkozás gazdaságtani szakkönyvekből megismerhettek.

FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK

- Vállalkozás
- Gazdasági vállalkozás
- Üzleti vállalkozás
- A vállalkozás környezete
- A vállalkozás céljai
- Innováció
- Good-will
- Image
- Kis,-közepes,-nagyvállalkozások
- Egyéni vállalkozó
- Közkereseti Társaság
- Betéti Társaság

- Korlátolt Felelősségű Társaság
- Közös Vállalat
- Egyesülés
- Szövetkezet
- Részvénytársaság
- Befektetés
- Vagyoneérték (könyv szerinti, analitikus, üzleti)
- Optimális kibocsátás
- Határtermék
- Átlagtermék
- Fix költség
- Változó költség
- Határbevétel
- Határköltség
- Optimális munkaerő-felhasználás
- Munkaerő határköltsége
- Optimális üzemméret
- A külkereskedelem szerepe
- Kölcsönös előnyök

AZ ÁLLAM SZEREPE A FOGYASZTÁSBAN ÉS A TERMELÉSBEN

Az eddigiekből láthatjuk, hogy a személyes fogyasztás alapvetően a háztartásban folyik, és a vállalkozások termelik azokat a javakat és a szolgáltatásokat, amelyeket a háztartások a piacon vásárolják meg. Ez igaz – mondja Ági -, de azért nem fizetünk, hogy házunk előtt világít az ostoronyeles lámpa, a játszótéren is ingyen csúszdázhatunk, a védőoltásért sem kér pénzt a doktor úr. Az persze furcsa – különösen az utóbbi időben, - hogy az autópályák egy részén fizetni kell, más részén nem, a városokon, falvakon belül sehol sem.

Mást is tapasztalunk – rémlik föl Péterben – így például azt, hogy a fűtőerőműveket bírságolja az állam, mert kormot, füstöt engednek ki és szennyeznek a környezetüket, a Versenyhivatal gyakran bünteti meg azokat a nagy vállalkozásokat, amelyek visszaélnék fölényükkel, ugyanakkor az állam és az önkormányzatok ingyen adnak facsemetéket, hogy szépítsük környezetünket.

Ezek a jelenségek azt bizonyítják, hogy az államnak is fontos szerepe van gazdaságunkban, ezt tapasztalhatjuk más országokban is. Az állam sokféle eszközzel és módszerrel egészíti ki a piacot, a termelés és a fogyasztás területén egyaránt. Ebből hármat kell kiemelni: a közjavak biztosítását, a külső hatások kezelését és a piac szabályozását.

Az állam szerepe a közjavak biztosításában

Ági már felismerte, hogy a közvilágítás egészen más, mint áramot fogyasztani a lakásban. A közjavak számos területen megtalálhatóak, általában minden közjóság, ami a **“köz”** előtaggal kezdődik. Így közjavak a következők: középületek, közlegelők, közoktatás, közutak, kórházak, közvilágítás, közparkok, közművelődési házak stb. Miért másak ezek, mint a többi javak?

Legelőször az tűnik szemünkbe, hogy ezekért nem kell fizetni, nincs áruk, **ingyen vehető** igénybe. Miért van ez így? Először is azért, mert senkit **nem lehet kizárni** ezek fogyasztásából, nem lehet érte pénzt kérni. Miért fizessenek én a közvilágításért? Ha ott van házunk előtt, az utcánkban, a városban, akkor a lámpa rám is világít. Sőt ezzel másokat sem korlátozok a fogyasztásban, mert más is ugyanúgy igénybe veheti ezeket a szolgáltatásokat.

Ez igaz, de akkor miért fizetünk az M3, illetve az M5 autópályán és a faluban, városban nem Elvileg minden közjóságért kérhetne árat az, aki azt finanszírozza, költségeit fizeti, gyakorlatilag azonban ez nem valósítható meg, nem racionális. Gondoljuk meg, hogy ha a településen belüli utakat is magánosítanánk, minden lakás kapukijárójánál, a keresztutaknál ellenőrzési pontokat kellene kijelölni, kapukat kellene fölállítani. Többe kerülne a leves, mint a hús, arról nem is szólva, milyen korlátokat kellene elszedni. Hasonló következtetésre jutunk olyan közjavaknál, mint például a közegészségügy, a járványok elleni ingyenes oltások. Ezek árát minden nehézség nélkül beszédhetnénk. Mi lenne azonban ennek a következménye? A szegények, de a tehetősebbek közül sokan nem oltatnák be magukat. Így mi hiába oltattuk be magunkat, ha mások széles körben fertőzhetnek, s ezt már az oltás sem képes elhárítani. Jobb tehát társadalmilag, ha közszolgáltatásként mindenki ingyen juthat hozzá az oltásokhoz.

A problémát az okozza, hogy a vállalkozások nem jóléti intézmények, ezért nem termelnek olyan javakat, nem nyújtanak olyan szolgáltatásokat, amiért nem fizetnek. Kézenfekvő, hogy a közjavakat másnak kell biztosítani, s ez a más elsősorban az állam, amely erre az adókból alapot gyűjt, s vagy megtermeli állami vállalatokban, intézményekben a közjavakat, vagy fizet ezekért a vállalkozóknak, de az állam osztja el.

Az állam azonban természeténél fogva nem a legjobb gazdálkodó. Miért? Gondolkodtatok-e már azon, hogy ki az állam, ki dönt a közjavakról? Kórusban mondjátok, hogy a **Kormány**, hiszen a média kürtöli, az újságok első oldalán olvashatók: a Kormány úgy döntött, hogy új iskolák építésére ad pénzt, új hidakat épít a Dunán, megerősíti a Tisza melletti védőgátakat. Ezek a döntések azonban nem a Kormány ülésén kezdődnek, csak jogilag ott válnak hatályossá. A döntések sokaságát az államigazgatásban dolgozók hozzák meg a minisztertől lefelé az előadókig. Vagyis a közérdek – aminek érvényesülni kellene, az egyéni érdekek rostjában szűrődik át. Az egyén pedig a konkrét ügy mellett óhatatlanul arra is rezonál, tevékenységemmel, javaslatommal, hogyan erősíthetem státusomat, előre menetelemet, mi tetszik a kollégáknak, de főleg a főnökeimnek. Ez a jelenség kisebb-nagyobb mértékben megfigyelhető az előadóknál ugyanúgy, mint a minisztereknél.

Lehet az egyes állami tisztviselő szerény vagy nagyképű, elfogult vagy elfogulatlan, befolyásolható vagy sziklaszilárd, önző vagy önzetlen, ő is saját érdekeinek a rabja, hasonlóan, mint a vállalkozók. Ezért nem lehet kiküszöbölni az állam gazdálkodásából a nem racionális és elhibázott döntéseket. Van-e más megoldás?

A társadalom – ha valamit nem tudnak a közösségek jól megoldani – állandóan keresi a racionális megoldásokat. A közjavak problémáját a magánszektor nem tudja megoldani, az állam igen, de nem a legjobban. Ezért alakultak ki világszerte olyan civil szerveződések, amelyek az állam részbeni vagy teljes kikapcsolásával látják el a lakosságot közjavakkal, elsősorban közszolgáltatásokkal. Ilyenek az alapítványok, egyesületek, egyházi karitatív szervezetek és mások. Ezeket összefoglalóan non-profit szervezeteknek nevezik.

A fejlett országokban már számottevő múltja van a non-profit szektornak és egyre nagyobb a súlya a gazdaságban. Az USA-ban például a gazdaság összteljesítményének több mint 5 %-át ezek a szervezetek adják. Magyarországon csak az 1990-es években jött létre ez a szektor, de 1997 év végén már több mint 54 ezer szervezetük volt. Mi a lényege a non-profit szektornak és miért jelenthet megoldást a közjavak problémáira?

A **non-profit szektor** neve azt mutatja, hogy szervezeteinek nem végcélja a nyereség, hanem valamilyen társadalmi szükséglet kielégítése. Öregek ellátása, sérült gyerekek nevelése, a kultúra terjesztése, a tudományos kutatás kiszélesítése, az egészségvédelem és sok egyéb más. Ehhez azonban források kellene, részben anyagiak, részben munkaerő. A forrásokat egyrészt a civil szféra adja adományok és önkéntes munka formájában, másrészt az állam, hogy ezzel feladatainak egy részét is átruházza, de döntően azért, hogy legyen elég pénz. Az alapítványok, egyesületek, szervezetek természetesen csak akkor tudnak tartósan működni, ha alapjaikat nem élik föl, ezért pénzeiket (biztonságosan) befektethetik, s ennek hozamait használják fel. Van tehát sok esetben nyereségük, s nem ebben különböznek a profit vállalkozásoktól, de ezt csak céljaik megvalósítására fordíthatják.

Megtaláltuk tehát a racionális megoldást?

A non-profit szektor fejlődése azt mutatja, hogy racionális ez a forma, de a gondok arról vallanak, hogy tovább kell fejleszteni, más utakat is kell keresni. A kezdeti tapasztalatlanságunk, a jogi szabályozás kialakulatlansága sok szabálytalanságra és bizonyos korrupcióra is vezetett, amit fel lehet számolni. Két problémára azonban egyelőre nem találtunk megoldást. Az egyik az, hogy az ország fejlettségének területi egyenlőtlenségei miatt ott buzognak bőven a források (fejlett területek), ahol a rászorultság kevésbé feszít, s ott kevés a pénz, az erő, ahol sok a támogatásra szoruló. Ebből következik, hogy az államnak itt kell erősebben kiegészíteni a forrásokat, de nyilvánvaló, hogy akkor szélesebb a részvétele a döntésekben. Vagyis ezzel csak részben lehet kikerülni az államot.

Az állam szerepe a külső hatások (externáliák) kezelésében

Az utóbbi években különösen sokat foglalkozunk természeti környezetünkkel, mert egyre élesebben látszik, hogy az romlik: pusztulnak az erdők, szennyezettek a folyók, a tavak, nagy városokban veszélyes gyermekeket az utcára vinni a rossz levegő miatt, a zaj sokszor elviselhetetlen. Ritkábban tapasztalhatjuk, hogy az erdő kibővítése mennyire javította a közeli települések levegőjét, a bányák okozta "sebek" eltüntetése, milyen kedvező, hogy már javul a Balaton vízminősége stb. Örülünk annak, ha a szomszédunk rendbe hozta kertjét, s ott pompás virágok illatoznak.

A fogyasztás és a termelés során sokszor észre sem vesszük, hogy tevékenységünk másra is hatással van. Ha zenét hallgatunk, s az tetszik a szomszédnak is, akkor ő azt ingyen élvezheti, de még véletlenül sem "fizet érte". Ha azonban éjjel a hangos zenegép miatt nem tudunk aludni, máris dörömbölünk a falon, szomszédunk ablakán.

Ugyanígy örülünk annak, ha a falu mellett, vagy a város ipari negyedében felépítenek egy modern üzemet, hiszen ott is dolgozhatunk, kevésbé fenyeget a munkanélküliség, nem kell utaznunk a munkahelyünkre. Ugyanakkor tiltakozunk, sőt tüntetünk is, ha ilyen üzem zajt okoz, rontja a levegőt.

Miért nem lehet ezeket a problémákat automatikusan megoldani? Azért nem, mert akik ezeket a hatásokat kiváltják nem érdekeltek közvetlenül a megoldásban. Az új üzemet létesítő vállalkozót hiába kapacitálják arra, hogy nagyobb gyárat építsen, mert akkor több munkahely lesz, ha ez rontja nyereségszerzési pozícióját, vagy nincs hozzá forrása. Hasonlóan ehhez, az éjjeli mulatók miért korlátozzák élvezetüket, hogy mások nyugodtan aludhassanak. A gazdaság szereplőinek érdekei tehát itt ütköznek, vagy legalábbis ellentétesek, amit ők ritkán tudnak magukban megoldani.

Előfordul, nem véletlenül éppen a kedvező, pozitív hatások esetén, hogy az externáliát élvező **megegyezik** a hatás kiváltójával, érdekeltté teszi őt termelése bővítésében. Gondoljatok a következőkre: Egy méhészt egy nagy gyümölcsös mellé telepíti kaptárait, amikor a gyümölcsfák virágoznak, s a méhek "mellékesen" sokat segítenek a fák beporzásában. Ezért a gyümölcsös tulajdonosa hajlandó a méhészt költségeinek egy részét is átvállalni (szállítás, szállás biztosítása).

A negatív hatások esetén azonban a károkat vagy azokból fakadó többlet költségeket kellene megosztani, amire ritkán van példa. Itt elsőrendű az állam, illetve az önkormányzatok szerepe. Az ilyen negatív hatások elkerülése a fő cél, ami elérhető az ilyen jellegű vállalkozások létrehozásának megtiltásával. Környezet szennyezés csökkenthető egyrészt azzal, hogy oda települjenek ilyen vállalkozások, ahol a lakott környezetet legkevésbé

fenyegetik, másrészt olyan pótlólagos beruházásokat vállaljanak (füstsűrő, porleválasztó, veszélyes anyag megsemmisítő stb.), amelyek ugyan növelik költségeiket, de a településekkel megegyezhetnek.

A már működő vállalkozásokat az állam bírságokkal készítheti arra, hogy utólag gondoskodjanak a szennyezés csökkentéséről. Ezt kiegészítik állami támogatással is a beruházási költségek egy részének átvállalásával, kedvező hitelekkel.

Ne feledkezzünk meg arról, hogy fogyasztásunkkal is jelentősen szennyezhetjük környezetünket. Az állam, az önkormányzat itt is tilthat, büntethet, támogathat. A leglényegesebb azonban a **fogyasztók helyes szemléletének kialakítása**. Vannak Európában olyan városok, ahol nem dobnak el az utcán sem csikket, sem narancshéjat, ahol az erdőben nem láthatók illegális lerakodóhelyek, sőt sok helyen egyesületeket is létrehoznak például a patak partjának szépítésére, virágok telepítésére. Sajnos mi ettől még messze vagyunk.

A piac szabályozása

Úgy tudjuk, a televízió, rádió és a sajtó is azt harsogja –mondja Péter -, hogy a piac automatikusan működik, elősegíti az egyensúly létrejöttét, és hatékony gazdálkodásra kényszerít. Ugyanakkor minden piacon van állami felügyelet, az üzletekben ki van függesztve, hogy “felügyeleti szerve” önkormányzat, vagy minisztérium. Működik a Versenyhivatal (van verseny törvény is), sokat hallunk a KERMI-ről (Kereskedelmi Minőség Ellenőrzési Intézet) és a Fogyasztóvédelmi Tanácsról is. Akkor ezek miért szükségesek?

A piacnak tényleg van jó mechanizmusa, de ez csak akkor érvényesül, ha az emberek – saját érdekeiket követve – tisztességesen viselkednek, cselekednek. A piac csak hosszabb távon képes kivetni magából azokat a szereplőket, akik becsapják a vásárlót (rosszminőségű árut adnak el, márkajegyet tesznek nem márkás termékre, visszaélnak azzal, hogy átmeneti hiányok lépnek fel stb.), de a termelők egymást is. Ezért a világon mindenütt állami feladat, hogy **biztosítsák a piac működésének törvényes feltételeit**.

A piac működése, a gazdaság fejlődése azonban olyan viszonyok kialakulására is vezet, amelyek visszahatva torzítják a piacot, s korlátozzák egészséges mechanizmusának érvényesülését.

Az egyik ilyen következmény az, hogy a fejlődés során **a termékek differenciálódnak**. Az ADIDAS sportcipő is ugyanazt a szükségletet elégíti ki, mint a PUMA, vagy NIKE, de ezek között ádáz harc folyik a vásárlók megnyeréséért. Még ismertebb a TOMI, a TIX, az ARIEL, PERSIL és a többi mosópor gyártók küzdelme. Ebből a vásárlóknak hasznuk lehet, ha a versenyt a minőség javításával, az árak mérséklésével vívják. Vannak azonban egyéb – nemesnek nem nevezhető – eszközeik és módszereik is. Az kis stiklinek tűnik, hogy a boltokban olykor csak egyféle mosóport vehetünk, pedig a raktárban van más márkájú is, mert az eladó “ebben” érdekelt (valaki lefizette őket). A reklámok azonban olyan erővel zúdulnak ránk, hogy postaládánkból kiszorítják a leveleket, újságokat, a televízió műsorait zavarják. A legnagyobb baj, hogy tisztességtelenek, sokszor becsapnak bennünket. Ez ellen született a reklámtörvény, de itt az etikának, az általános emberi tisztességnek is jelentős a szerepe.

A piac működésének másik általános következménye, hogy a vállalkozások nem egyformán növekednek, differenciálódnak, s egy-egy piacon kialakulnak olyan nagyok, akik

uralkodnak a piacon. Ezeket nevezi a közgazdaságtan **monopóliumoknak**, ha egyetlen nagy vállalkozás uralja a piacot és **oligopoliumoknak**, ha néhány nagy teszi ugyanezt. Ezek a nagyok azzal, hogy kihasználják a nagy méretük előnyeit, kiszorítják a kicsiket a piacról és sokszor “tisztán” versenytársak nélkül működnek.

Természetesen erre a következményre vezethet az is, ha valaki valamely vállalkozás olyan új terméket, technológiát “talál fel”, ami csak az övé, vagy egy vertikumban monopolizál egy fázist, s akkor a következőt is uralhatja. “Béres cseppeket” csak a Béres vállalkozás állíthat elő, de ő határozhatja meg azt is, hogy ki kereskedhet vele.

A monopóliumokat a közvélemény általában ellenségesen kezeli. Miért? Alapvetően azért, mert úgy vélik, a monopólium az oka a maga áraknak, s miattuk nincs a vásárlónak választási lehetősége. S ha ez nem is mindig igaz, az kétségtelen, hogy a monopólium alakíthatja az árakat, s a legtöbbször a magas árakban érdekelt. Ezért az állam a társadalmi érdekből kiindulva, a társadalmi jólét védelme érdekében fellép a monopóliumok ellen.

Mindenekelőtt **korlátozza a monopóliumok kialakulását**. Történelemből tudhatjátok, hogy az USA-ban már 1890-ben megszületett a trösztellenes törvény, hazánkban pedig az 1984. VI. törvény, illetve az 1990. LXXXVI. törvény szorítja keretek közé a monopóliumok létrejöttét. Miért nem lehet teljesen kiiktatni a monopóliumokat a gazdaságból? Alapvetően azért nem, mert, mint láttuk ezek kialakulhatnak annak révén, hogy a leghatékonyabb termelést biztosítják, s ennek másik oldala, hogy a legkisebb átlagos költséggel termelnek. Egy kis országban – mint hazánk – gyakran előfordul, hogy egy közepes méretű vállalkozás is elég az ország egész szükségletének kielégítéséhez, ezért nem lenne racionális, ha csupán azért erőltetnék több vállalkozást, hogy ne legyen monopolhelyzet.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy az állam más eszközökkel ne lépjen fel a monopóliumokkal szemben. Az állam az árak maximálásával, vagy felvásárló monopóliumok esetén minimalizálásával, adókkal, kontingensek előírásával és sok más eszközökkel kívánja **rábírni a helyes magatartásra a monopóliumokat**. Nem teszi tönkre őket – ez ellentétes lenne a társadalmi érdekekkel is – hanem olyan kondíciókat ad nekik, hogy nyereségesen termeljenek, és tőkéjük hosszútávon megtérüljön.

Róbert úgy véli, hogy valami itt zavaros. Ha az állam így küzd a monopóliumok ellen, akkor miért csak egy vasúti vállalkozás van a MÁV, miért csak a Magyar Posta viszi-hozza a leveleket stb. Igaz, hogy ezeket a monopóliumokat az állam hozza létre, s ezért **mesterséges monopóliumoknak** is nevezik. Sőt az állam bizonyos területen kizárólagos jogot adhat egy hazai vagy külföldi vállalkozónak, például bányakincsek kitermelésére, légi közlekedésre stb., amit **koncesszióknak** neveznek. Ezek az állami monopóliumok akkor indokoltak, ha olyan szükségleteket elégítenek ki, ahol technológiailag ésszerű, hogy egy szervezet legyen (mint a MÁV), illetve ahol szükségszerűen, vagy jóléti okok miatt nem keletkezik nyereség, a tőke hosszú távon sem térül meg. Az állami monopóliumokat az állam irányítja, ezért minden eszköze meg van arra, hogy ezeket a társadalom érdekeinek megfelelően működtesse.

Összefoglalás

Az államnak fontos a szerepe a termelésben és a fogyasztásban.

1. Az államnak kell biztosítani a közjavakat alapvetően. A közjavak olyan termékek és szolgáltatások, amelyeknek a fogyasztásából senkit nem lehet, illetve nem célszerű kizárni, ezért ingyenesek és így a piacon nem jelennek meg.

2. A közjavak állami elosztásának tökéletlenségét kívánja megszüntetni a non-profit szektor (alapítványok, egyesületek stb.), amely önkéntes adományokból (az állam kiegészítésével) civil, önkéntes munkával járul hozzá a kulturális, egészségügyi, szociális stb. szükségletek kielégítéséhez.

3. Az államnak kell kezelni az úgynevezett külső hatásokat (externáliákat), amelyek a fogyasztás és a termelés során más szereplőkre kedvezőek, vagy hátrányosak. Különösen nagy probléma a környezetszennyezés csökkentése hatásainak ellensúlyozása.

4. Szükségszerű a piac állami szabályozása: egyrészt azért, hogy a szereplők betartsák a törvényes kereteket, másrészt a verseny káros hatásait mérsékelje. Különösen fontos az indokolatlan monopolizálódás meggátolása, az ésszerű monopóliumok szabályozása a társadalmi jólét érdekében.

FOGALMAK, MEGHATÁROZÁSOK

Közjavak

Non-profit szektor

Externália (külső hatás)

Monopólium

Oligopólium

Mesterséges monopólium

Koncesszió

II ESETTANULMÁNYOK

FOGYASZTÓVÉDELEM

A minőségi ellenőrök dilemmája

Az egyik nagy cég által gyártott élelmiszer-termék sokáig monopol helyzetben volt a piacon. Az utóbbi időben azonban egyre nagyobb lett a konkurens cégek iránti kereslet.

Válaszképpen a nagy cég a technológia egyes részein beruházást hajtott végre és a konkurenséknél jobb minőségű és szélesebb áruválasztékkal jelent meg a piacon. De – mivel a beruházás nem az egész technológiai vonalon, hanem csak részlegesen történt meg – időnként nehézségekbe ütközött a szabványban rögzített minőséget megtartani.

A minőséggel kapcsolatos reklamációk a Minőségellenőrző Osztály vezetőjéhez futottak be. Ő a sűrűsödő esetekről a termelés megadott mennyiségének teljesítéséért felelős üzemvezetőnek is, és az igazgatónak is jelentést tett.

Az igazgató válaszul közölte: nem szabad olyan terméket kiadni, amelynek a minősége nem megfelelő. Viszont a termelés megszokott volumenét továbbra is hozni kell, hogy ne engedjék előretörni a konkurenciát. Azt javasolta: próbálkozzanak meg a gépek átalakításával.

Az üzemvezető és a Minőségellenőrző Osztály vezetője együttesen arra jutottak, hogy az átalakítás jelentős termelésekiesést okozna, s az egyenletes minőség ezáltal se lenne biztosított. A karácsonyi ünnephez közeledve megnőtt az adott termékek iránti kereslet. Ez azt jelentette, hogy többet kell gyártani a termékből. Ezzel együtt a forgalomban nem hozható, minőségi hibás termékek mennyisége is nőtt.

A Minőségellenőrző Osztály vezetőjétől függött, ki tudják-e elégíteni a keresletet. Az ő problémája a következő volt: a termék a szabványban rögzített alsó határtól (20% volt az engedélyezett érték) csupán 1%-kal tért el. Ez az érték a háziasszonyoknak, a fogyasztóknak nem tűnik fel, csupán a szakemberek számára tudható. A nagy felhasználóknak az adott termékkel készített nem egészen jó minőségű termékei pedig az ünnepek miatt megnövekedett kereslet hatására úgyszólván elfogynak.

Viszont ha egy hatósági ellenőr jelentést küldene egy, az ő beleegyezésével kibocsátott nem szabványos termékről részint a felsőbb szerveknek, részint a vállalatnak, veheti a kalapját.

Amúgy három évvel van még a nyugdíjkorhatár előtt.

Vitakérdések:

1. Mit tennél a Minőségellenőrző Osztály vezetőjének helyében?
2. Vállalnád-e egyedül a felelősséget vagy megosztanád? Kivel?

A fűnyíró gép

Egy vállalkozásban kifejlesztettek egy új fűnyíró gépet, amely versenyképes lehet a jelenlegi piacon. A cég marketing-osztályának felmérései azt mutatták: nagy keresletre számíthatnak, ha termék ára 15 ezer forint körül lesz.

A Kutatási és Fejlesztési Osztály kétféle terméktervezetet készített. Az első variáns a kicsi, könnyen kezelhető és körülbelül 15 ezerért adható fűnyíró. A második variáns egy nehezebben kezelhető, nagyobb testű készülék 30 ezerért. Az első változat a kutatási részleg szerint úgyszólván tökéletes, kivéve egy tulajdonságát: a tesztek azt mutatják, hogy körülbelül tízéves, normális használat következményeként a felhasználó halláskárosodást szenvedhet. A második variáns esetében a gépbe zajcsökkentő szerkezetet építettek be, ezért annál ilyen probléma nem áll fenn.

A vezérigazgató felkérte a Kutatási és Fejlesztési Osztályt, hogy lehetőleg kis költségkihatással oldja meg a kis fűnyíróval kapcsolatos problémát. Ők azt tanácsolták: áruljanak a gép tartozékaként egy jó minőségű hallásvédő készüléket. A piackutatók azonban jelezték, hogy az emberek nem szeretnek fülvédőt vagy fül dugót használni munka közben. Nem beszélve arról, hogy a fülvédő megnövelné a termék árát. A vezérigazgató megértette: a termék – ha fülvédő használatával járna – nem állna meg a piacon.

Egyik nap ebéd közben az említett vezérigazgató véletlenül elkapott egy beszélgetésfoszlányt: a szomszéd asztalok egyikénél éppen egy új fűnyíróról beszélgettek, az ő olcsóbb változatukhoz hasonló árfekvésben. Néhány telefonnal megtudta, hogy a versenytárs szintén kifejlesztett egy készüléket; a halláskárosodás veszélyével a konkurens cég egyszerűen nem törődik.

Áttekintette a választási lehetőségeit: ha hagyja, hogy a konkurens cég lépjen ki a termékkel először a piacra, elbocsáthatja a munkások 20%-át. Pénzügyekkel foglalkozó helyettese, akivel konzultált, azt mondta: a mostani eladási pangást figyelembe véve, egy sikertelen termék kifejlesztésére fordított kiadások csődbe juttathatják a céget.

Egy olyan megoldás is kínálkozott, hogy valamilyen kampánnyal fel kellene hívni a vásárlóközönség figyelmét, hogy a versenytárs készüléke halláskárosodást okozhat. Ez esetben pereskedhet.

Vitakérdések:

1. A vezérigazgató helyében mit tennél az adott helyzetben, hogy a cég, a részvényesek, a dolgozók és a fogyasztók érdekeivel egyaránt kalkulálj?
2. Van-e ennek a problémának etikus megoldása?

A könyvkiadó szakma gondjai

A HVG 1995. Március 11-i számában Zöld Ferencsel, az Akadémiai Kiadó igazgatójával, a Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesületének (MKKE) elnökével beszélget Murányi Gábor.

Az elnök elmondja: mostanság sok a kalandor a könyvkiadói szakmában. Tavaly ősszel például napvilágot látott egy Ken Follett nevével fémjelzett regény, a „Titok”, amit nem a brit író írt. Egy másik eset másféle vétséget illusztrál: a Fátum Kiadó 1994-ben közreadta Remarque egyik – magyarul egyszer már „És azután” címmel megjelent – regényét „Győztese és legyőzöttek” címmel, változatlan szöveggel.

Azon túl, hogy becsapta a vásárlókat, a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló törvényt is megsértette.

Az elnök hosszan sorolta a szakmai etikai kódex megsértésének példáit. Az újságíró kérdésére, hogy miért nem büntetik szigorúan azokat a kiadókat, amelyek megszegik a normákat, elmondotta: külföldi mintákat követnek állásfoglalásaiknál. Például az Angol Könyvkiadói Egyesülés nemrég foglalt állást egy karácsonyi akció jegyében: elmarasztalta a Dillon Üzletláncot azért, mert az nem állapodott meg előre az árcsökkenésről az érintett többi könyvkiadóval. Hasonlóképpen ők is beérték egy dorgálással a Lóra és Lant Kiadóval szemben, amelyik ugyanezt követte el.

Jelentős különbség is van: a Dillon cég a kampány hasznának egy részét jótékony alapra ajánlotta fel.

Az MKKE-t intézkedéseiben az is befolyásolja, hogy az elmúlt negyven év során nem egyszer politikai okokból visszazállították a könyvraktárakba egy-egy kiadványt, amelynek árusítását megtiltották. Így járt Milan Kundera több regénye, Latinovits Zoltán Ködszurkálója, Borsányi György Kun Béla-monográfiája. Nem akar ehhez hasonló hibába esni.

Másik kedvezőtlen körülmény, hogy Magyarországon évek telnek el, amíg jogerős bírósági ítélet születik. De arra sincs garancia, hogy a bírósági döntésnek érvényt lehet szerezni. 1993-ban történt, hogy az Új Idő Kiadó rossz fordításban, csonkán és főleg érvényes írói engedély nélkül közzétette a Gulag című írást. A kalózkidrást betiltották, jogerős bírói döntéssel, de azért még mindig meg lehet vásárolni a kötetet.

A vonatkozó törvényeket 1965-ben alkották meg. Azóta sok minden változott. Mindenekelőtt a jogszabályon kellene változtatni, mert e nélkül lehetetlen elérni, hogy a szakma kalandorai ellehetetlenüljenek.

Vitakérdések:

1. Hogyan lehetne megakadályozni az ilyen jellegű visszaéléseket?
2. Véleményetek szerint mennyiben avatkozzon be az állam az ilyen jellegű problémák kezelésébe?

Hamisítvány – kétszer

Magyarországon a régi művészeti alkotások eladásával egy vállalat foglalkozott.

1976-ban egy becsüs rábeszélésére 12 ezer forintért egy Lotz Károly-tájképet vett Perkedí Aladár orvos. Mint a gyűjtőknél ez szokásos, megmutatta több művészetszerető ismerősének. Egy hozzáértő felhívta az orvos figyelmét arra, hogy szerinte a képaláírás hamis. Az orvos felkereste a becsüst a képpel, és felvitték a Magyar Nemzeti Galériába, hogy kikérjék a múzeumi szakértők véleményét. A múzeumi szakvélemény az volt, hogy a kép – hamisítvány. A vállalat a vételárat ezután annak rendje és módja szerint visszafizette.

A karácsonyi képaució viszonylag a művészetszeretők érdeklődésének középpontjában áll; a vállalat a kínált anyag összeállításánál a legjobbat kívánja nyújtani. Elképzelhető az orvos és a képet már hamisítványként ismerő barátok csodálkozása, hogy a vállalat – noha tudja, hogy hamisítvány –, úgy látszik, „nem tud veszteni”, s eredetiként próbálja rátukmálni a gyanútlan érdeklődőre a képet, ami egyébként sikerült.

Amikor ez történt, a vállalat monopolhelyzetben volt. S habár a gyűjtők bizalma a hasonló esetek következtében megingott, „eszi, nem eszi, nem kap mást” alapon kénytelenek voltak tőle vásárolni.

Ma már a helyzet megváltozott, különböző kft-k rendeznek aukciókat. Az árverési feltételek megváltozásával, az egészséges konkurencia létrejöttével remélhetőleg elkerülhetővé válnak az ehhez hasonló esetek.

Vitakérdések:

1. Véleményetek szerint milyen érdekvédelmi szervezet kialakításával kerülhetnék el az ilyen eseteket a műgyűjtők?
2. Véleményetek szerint előfordulhat-e hasonló eset a Rendszerváltás után? Indokoljátok meg véleményeteket!

Készült az USA-ban – veszélyesnek minősült – eladták más országban

Az a gondolat, hogy tűz üthet ki, és gyermekeik tűz áldozatává lesznek, mindig nyugtalanította az amerikai szülőket. Ez magyarázza, hogy amikor a 70-es évek közepén tűzálló gyermekpizsamákat kezdtek reklámozni, a következő néhány évben 200 millió darabot adtak el ezekből a pizsamákból.

1977-ben derült csak ki, hogy a pizsamák olyan tűzálló vegyületet (Tris-nek hívták ezt az anyagot) tartalmaznak, amely veserákot okozhat a gyerekeknek. Az illetékes amerikai fogyasztóvédelmi testület elrendelte a már eladott termékek visszavásárlását. Hogyan szabaduljon meg az a mintegy száz termelőüzem a raktáron heverő pizsamáktól? Elégetni, eladni, ipari törlőrongyként eladni – sokmillió veszteség lett volna.

Az érdekelt vállalatok először megpróbálták az anyagi felelősséget áthárítani a pizsamákat előállító szövetekre. Ez nem sikerült. Próbálkoztak a vegyi üzemekre, majd kereskedelmi egységekre hárítani minden felelősséget. Kétségbeesésükben a törvényhozóknál kezdtek lobbyzni, azzal a szándékkal, hogy a kormány, amely támogatta a Tris alkalmazását, vállaljon részfelelősséget a történetért.

A Kongresszus el is készített egy törvényjavaslatot a vállalkozók megsegítésére, de az akkori elnök, Carter megvétózta.

Miközben a különböző cégek eredménytelenül próbálkoztak a Kongresszussal, különböző lapokban hirdetések jelentek meg a Tris-t tartalmazó szövetek vásárlására. Akik az eredeti ár 10–30%-áért a rákkeltő pizsamákat felvásárolták, dömpingáron eladták őket a tengerentúlon. Az effajta dömpingre korántsem ez az egyetlen példa. 1972-ben 400 iraki halt meg, és 5000 ember került kórházba, miután olyan búzát és árpat fogyasztottak, amelyet az USA-ban betiltott higanytartalmú vegyszerrel kezeltek. Vagy: a Vinstrolt, a szintetikus férfihormont, amelyről megállapítást nyert, hogy visszafogja a fejlődésben lévő gyerekeket, Brazíliában gyermekek részére készült étvágygerjesztőnek adták el.

A Depo Provera, egy befecskendezhető fogamzásgátló, amely a kísérleti állatoknál daganatkeltőnek bizonyult, 70 országban „kelt el”, nevezetesen azokban az országokban, amelyekben az USA-kormány által hivatalosan támogatott népességszabályozó programot alkalmazták.

A külföldi dömpingre a gyártókat a profit motiválja; az, hogy a lehető legkisebb veszteséggel tudjanak egy betiltott terméket az amerikai piacról kivonni. Mi lehet annak az oka, hogy sem a kormányzat, sem az egészségügyi szervek nem akadályozták meg az egészségre ártalmas termékek exportját?

Vegyünk egy konkrét esetet!

A Dalkon Shield nevű méhen belüli fogamzásgátló szer veszélyeit 1971-ben megfelelően kimutatták: spontán abortusz, méhperforáció, méhen kívüli terhesség és így tovább... A cég mégis meg tudott állapodni a Népesedési Hivatallal, hogy csökkentett áron több ezer egységet vásárol a szerből, hogy népességszabályozó programjához 42 országban felhasználja.

A kormányzati szervek érvelése az, hogy őket humanitárius célok vezérik, s a fogadó országok a saját önrendelkezésük, nemzeti szuverenitásuk és a szabad kereskedelem elve alapján szerzik be a számukra szükségesnek tartott árukat.

Kimutatták viszont ezzel szemben, hogy azoknak az országoknak a legtöbbszörében, amelyekbe veszélyes termékeket dömpingeltek, nem volt meg a megfelelő tesztelési lehetőség, a szükséges szakértőgárda és így tovább...

Mindezeknek a tapasztalatoknak az alapján Carter elnök elrendelte, hogy évente össze kell állítani egy listát az USA-ban betiltott veszélyes termékekről. Az őt követő Reagan elnök első

rendeletei között érvénytelenítette ezt a rendeletet. Sőt, később 21 országba még az USA-ban ki sem próbált gyógyszerek exportja is lehetővé vált.

Még ha a bejelentési rendszer fennmaradt volna és tökéletesedett volna, akkor is lett volna módjuk a társaságoknak, hogy a profitszerzés érdekében legyőzzék ezeket az akadályokat. Megváltoztatják például a termék nevét. Komponensként, alkotórészenként küldik ki a terméket külföldre, s a célországban állítják össze.

Ritkán, de előfordul, hogy a tengerentúli dömping következményei az amerikaiakat is sújtják. A dömpingáraknak köszönhetően a többi kontinensen mindazokat a termékeket használják a mezőgazdaságban – DDT, Dieldrin, klorodon, heptaklór, leptophas és más rovarirtók –, amelyeket az USA-ban betiltottak, mert rosszindulatú daganatos megbetegedéseket okoz egyes állatoknál, mert megöli a halakat és így tovább. Ám ugyanezekről a helyekről importál az USA mondjuk gyümölcsöket. És a rákot okozó permetek nagyobb részének kiszűrésére a tesztelő eljárások ellenére mindmáig képtelenek.

Vitakérdések:

1. Milyen intézkedéseket hoznál az efféle „merényletek” ellen, ha a fogyasztóvédelmi hatóság illetékese lennél?
2. Fel lehet-e lépni a felelőtlen importőrök ellen?

Gyógyszerek, hajfestékek

1978-ban az Egyesült Államokban elrendelték, hogy minden olyan hajfestéken, amely egy bizonyos 4-Methoxy-M-P p-aminodinitrobenzén Sulfát nevű kémiai anyagot tartalmaz, fel kell tüntetni a következő feliratot: „Vigyázat! Ez a festék olyan komponenst is tartalmaz, amely a fejbőrön keresztül felszívódhat.” A vegyület a kísérleti állatoknál rákkeltőnek bizonyult.

A történet 1975-ben kezdődött. De három éven át az előállító cégek egy 1938-as törvényre hivatkozva megakadályozták az intézkedést. A kozmetikai ipar képviselőinek az volt a véleményük, hogy olyan adag hajfesték, amelyet a kísérleti állatok kaptak, arányosan csak úgy juthatna egy ember szervezetébe, ha naponta több liter hajfestéket inná meg.

A kozmetikai cégek, amikor a említett feliratot elrendelték, elhasználták készleteiket, és abbahagyták a vegyület használatát.

Az egyik cég azonban némileg megváltoztatta a festék összetételét, hogy további 1-2 évig, amíg nem zajlik le a hivatalos tesztelés, még használhassa.

Vitakérdések:

1. Elegendőnek tartod-e az illető hatóság intézkedését? Szükségesnek ítéled-e?
2. Etikusak voltak-e a kozmetikai cégek reakciói?

Humboldt megyei magánvállalkozások

Egy kétdiplomás mérnök feleségével együtt feladta állását és vett 80 ezer négyszögöl dimbesdombos területet Humboldt megyében, amelyen marihuánát termeszt.

Évekkel ezelőtt még csak saját használatra kezdtek marihuánát termesztetni, majd rájöttek, hogy ez fölöttébb jövedelmező. Az a fajta marihuána például, a sensemilla, amelyet mérnökünk termeszt, 1000–1500 dollárért adható el. Áprilisban kiültetik a szabadba, szeptemberben szüretelhető. Alaszkában, Kaliforniában, Floridában, New Yorkban értékesítik.

Szakértők szerint 1979-ben a marihuána-termesztés 300 millió dollárt hozott a megyének. A munkanélküliségi ráta ezzel az 1975-ös 22%-ról 1979-re 9%-ra csökkent.

A megyei rendőrség a törvénynek megfelelően tiltja a marihuána-termelést. S az aratás időszakában repülőkkal, helikoptereken térképezi fel az ültetvényeket, s ha felfedez egyet, rajtaüt, lefoglalja a termést s tönkreteszi a farmer öntözőrendszerét.

A lakosok egy része úgy véli ezzel szemben, hogy miként vannak emberek, akik számítógépeket, gépkocsikat gyártanak vagy árulnak, ők a saját földjükön azt termelnek, amit akarnak. A rendőrségi rajtaütések – mondják – nemcsak nekik okoznak kárt, de felverik a marihuána árát is...

Vitakérdések:

1. Szerinted a kormánynak tiltania vagy engedélyeznie kell a marihuána-termelést?
2. Milyen etikai elveket lehet érvként felhasználni ennél az ügynél?

Ügynökök az iskolákban

Napjaink iskolájának sokféle taneszközt kell beszereznie. Ezeket a különböző szaklapokban meghirdetik, oktatási konferenciákon bemutatják.

Az utóbbi időben jött divatba az a szokás, hogy az egyes cégek tankönyvekben, szöveggyűjteményekben, munkafüzetekben is elhelyezik hirdetményeiket. Az ilyen reklám nem olcsó, de ha bekalkuláljuk, hogy a tanulók tízezreinek – s a tanulásukban segítő hozzátartozóknak – legalábbis hetenként elő kell az ilyen könyveket venniük, feltétlenül megéri a hirdető cégeknek.

A másik módszer, hogy ha a vállalatok bármiféle új terméket dobnak a piacra, meghirdetnek a termékről egy esszéíró versenyt. Az esszéhez a beküldő diáknak mellékelnie kell a termék csomagolásának egy részét, például ha üdítőitalokról van szó, az üveg kupakját. Az esszéírók már a nevezésen kereshetnek ötven dollárt.

Az ilyen akciókban rengeteg iskola vesz részt, és a nevezéseket az osztályfőnököknek is alá kell írniuk, s az iskolák továbbítják őket.

Ugyanezt a gyerekfogó módszert alkalmazzák egyes televíziós társaságok, amelyek a programba való intézményes bekapcsolódás fejében audiovizuális készülékeket (tv-ke, parabolaantennákat, videókat) ajándékoznak az iskoláknak.

Ezek a tv-s társaságok célzottan az iskolások rétegéhez szólnak, látszólag „normál” programokat sugároznak, például a tv-híradót, amely viszont jóval érdekesebb a diákok számára, mint a felnőtt tv-híradó. Végsősoron azonban kereskedelmi adások ezek: árukat akarnak a tanulóifjúságnak eladni.

Az iskolaigazgatókról, akik az említett ajándékok és juttatások fejében csatlakoznak ezekhez a programokhoz, az oktatási szakembereknek az a véleményük, hogy eladják tanulóikat a hirdetőknak, hogy árverezik iskolájukat a legjobb ajánlatot tevő társaságok között.

Azok meg – tudniillik az illető igazgatók – nagyon pozitív véleménnyel vannak ezekről az adásokról. Szerintük a diákoknak tetszenek a programjaik, pozitív hatással vannak rájuk.

Vitakérdések:

1. Milyen erkölcsi problémákat okoz az oktatási és kereskedelmi érdekek különbözősége?
2. Ha tagja lennél az iskolatanácsnak, hozzájárulnál-e, hogy iskolád csatlakozzék egy tv-s programhoz?
3. Mi a véleményed, származik az iskoláknak valóságos hasznuk a tv-s társaságokkal való kapcsolatból?

Háborús játékok

1986-ban egy családi vállalkozás, amelyik már hosszú ideje a játékipar élvonalában volt, kifejlesztett egy új játék-helikoptert. Ennek a helikopternek a mintája egy vietnami háborúban használt katonai helikopter volt, amely szerepelt a Rambo című filmben is.

Addig a játégyár ellenállt a háborús játékoknak. De rájöttek, a játékipiac mindinkább a harci játékok felé tolódik, úgyhogy ez az új cikk döntőnek bizonyult az üzlet további sorsa szempontjából.

Az üzleti igazgató kapcsolatba lépett egy reklámügynökséggel, és megrendelt egy agresszív elemeket sem nélkülöző reklámot; kérte, hogy a helikopter csapjon le házakra, emberekre és pusztítsa el őket.

A reklámcég illetékes vonakodott ezt a filmet elkészíteni, már csak azért is, mert tudta, hogy több, kifejezetten a gyermekek számára sugárzó tv-csatorna visszautasítja az agresszív reklámokat. Miért ne reklámozhatnánk úgy a játékot – kérdezte –, hogy a rombolás helyett a segítőkészséget, a hősiességet propagáljuk?

El is készült egy olyan film forgatókönyve, amelyben a helikopter leszáll egy városban, s dacolva az ellenséges lövedékekkel, kiment egy gyereket egy égő házból, az ellenség kereszttüzeiben felemelkedik s átrepül a dzsungelen.

Ez a változat a segítségnyújtást propagálta az erőszakkal szemben.

Ez a tv-hálózatok cenzoraiban keltett ellenérzést, de egészen más okból. Azt mondták: a filmnek ne legyenek olyanok a díszletei, amelyeket a játszó gyerek nem tud a játék közé varázsolni. Márpedig a dzsungel nem az a kulissza, ami egy gyerekszobában megvalósítható. A cég válaszára elkerült: ne válassza-e mégis a megszokott agresszív reklámot.

Vitakérdések:

1. Látsz-e lényeges különbséget a harcos-agresszív és a háborús-életmentő reklám között?
2. A cég nevében milyen megoldást választanál egy helikopter játék reklámozására?

Már a vér is...

Egy sikeres tőzsdeügynök az USA-ban egyszer rájött arra, hogy a vér is jövedelmező áru lehet.

Néhány kollégájával együtt megalapította a Plasma International nevű vállalkozást. Ez az Egyesült Államokban történt. Először alkoholistáktól vásárolt vért, mert meglehetősen kevés egészséges embert tudtak rávenni arra, hogy vérét áruba bocsássa. Ennek következtében több májgyulladásos betegséget jelentettek a vér felhasználói részéről. Ezért azután más források után kutattak, s nemcsak az USA-ban. Így bukkantak rá néhány nyugat-afrikai törzsre, melyek törzsfőnökeivel előnyös szerződéseket kötöttek. Akadálytalanul és igen jövedelmezően zajlott mindaddig az üzlet, amíg egy afrikai újság nyilvánosságra nem hozta, hogy a cég 30 centért vásárolja Afrikában a vér literjét és 25 dollárért adja el Amerikában. Azt is megemlítette a cikk, hogy 20 ezer liter vért tartalékolnak a vérhiányos időszakok, úgynevezett vérszükségleti katasztrófahelyzetek időszakára. Ez a bejelentés egész Afrikában felháborodást keltett.

Amerikában értetlenül álltak az afrikaiak felháborodásával szemben. Az USA-ban az áruba bocsátott vér fele pénzért lel gazdára, mint bármelyik más árucikk. A másik fele megoszlik az önkéntes véradók adományára és a kapott vérért – egy másik időpontban – saját vért adók között (utóbbi esetben annak, aki vért kapott, nem kell fizetnie).

Az Egyesült Államok-beli gyakorlattal ellentétben Angliában kizárólag önkéntes véradással oldják meg a vér szolgáltatását. A vért nem szabad adni-venni. Szükség esetén ingyen és bármiféle kötelezettség nélkül bárki vérhez jut. Ebben a vonatkozásban senkit sem részesítenek előnyben, sem azt, akinek pénze van, sem azt, aki adott már vért.

Szakértők kimutatták: mind a gazdasági hatékonyság, mind a vér minősége szempontjából az angol rendszer a kedvezőbb. Az amerikai rendszerben igen hátrányos helyzetben vannak például a vérzékeny emberek, mivel hatalmas összegeket kell fizetniük.

Ami viszont jóval szélesebb érvényű tapasztalat: a vér kereskedelmi adás-vétele megszünteti a véradási kedvet. Hiszen az emberek, ha tudják, hogy mások pénzt kapnak a vérükért, nem adják már szívesen ingyen a magukét.

Egy filozófus, aki elméletileg végiggondolta ezt a kérdést, a következőre jutott. Ha a vér áruvá vált, akkor értékét a kereslet-kínálat határozza meg. A vevők rászorultsága különböző. Néha életfontosságú a számukra a vér. Tehát az ár – az élet ára. A vér áruvá tétele megszünteti a véradó mozgalmat s ezzel együtt az önzetlenség egyik fontos megnyilvánulása vész ki a társadalomból, miként az élet elüzletiesedése negatív változásokat hoz kapcsolatunkba, viselkedésünkbe, szándékunkba. Vért ugyanis úgy adtak, hogy a donorok ismeretlen embereken kívántak segíteni, s nem kereskedelmi profitot szerezni akartak vele. A vér áruvá tétele – húzza alá a filozófus – az emberek közti kötelék újabb szálait semmisíti meg.

Vitakérdések:

1. Szerinted melyik a jobb vérszolgáltatási rendszer: az amerikai vagy az angol?
2. Szerinted is különbözik a vér adás-vétele más árucikkektől?
3. Erkölcsi kötelességnek tartod-e a véradást? Ha igen, miért, ha nem, miért nem?

A Ford Pinto esete

Volt idő, amikor a „Made in Japan” felirat az amerikaiak arcára szánakozó mosolyt varázsolt. Akkor persze a japán termékek minősége alacsonyabb színvonalú volt; az amerikai áruk gyenge utánczataiként tartották számon őket.

A 60-as évek végére a helyzet gyökeresen megváltozott. Az olcsó és jó minőségű importárúk dömpingje több iparágban pánikhangulatot keltett. Köztük volt az amerikai autógyártás is. A japánok egyszerűen elhódították a kisautók piacát az amerikaiak elől.

Az amerikaiak felvették a „kesztyűt”. A világ második legnagyobb autógyártó cége elhatározta, hogy megmérkőzik a külföldi konkurenciával. Tudható: a Ford éves eladásai világszerte meghaladják a 6 millió személy- és tehergépkocsit. A 60-as évek elején a Ford piaci pozíciója azonban – főként az alsó- és középkategóriás kocsiknál – jelentősen romlott, és pedig nem is a japánok, hanem inkább a Wolksvagen ellenében.

Ekkor a Ford akkori elnöke, Lee Jacocca úgy határozott, hogy egy új alsó-közép kategóriájú kocsival, a Ford Pintóval visszaszerzi a Ford megszokott piaci részesedését.

Ennek a 900 kg-os autónak, amelyet 1970-ban kezdtek gyártani, akkor 2000 dollár alatt volt az eladási ára.

Fordéknál egy termék kifejlesztése általában 3-3,5 évet vett igénybe. A Pintót gyorsított (és ennek megfelelően premizált) tervezéssel akarták kihozni.

Az ütközés-tesztet 11 autóvariánszon végezték el, de csak három bizonyult megfelelőnek.

A megfelelőnek bizonyult változatok mindegyikére az üzemanyagtartály valamilyen változtatása volt a jellemző: gumival bélelték, acéllappal erősítették stb.

Ennek ellenére úgy döntöttek, hogy nem változtatnak az üzemanyagtartályon, mert az gépkocsinként 11 dollárral növelné az előállítási költséget, újabb előnyt biztosítana a konkurenciának stb. Erről szóltak a költség-haszon elemzések.

A Ford vezetésének e kemény döntése után és következtében 1971–1978 között 2000 jármű tartálya gyulladt ki, 2500 ember pusztult el. Mintegy 50 pert indítottak a Pinto-balesetek áldozatai, illetve hozzátartozói. Az esküdtszékek 125 millió dollár kártérítést ítélték meg az áldozatoknak. Ezeket a fellebviteli bíróságok jelentősen csökkentették.

Mindezek után a Ford ismét költség-haszon elemzéseket készítettett. Megállapította: a 200 ezer dollár kártérítés halottanként, 67 ezer dollár sérülésenként, 700 dollár a kiegészítő járművenként – nem olyan sok, a termelés még ezzel együtt is nyereséges. És továbbra is az eredeti modellt gyártották, mert a biztonsági módosítás költségeit változatlanul nagyra ítélték.

Csak 1977-ben kötelezték a Fordot arra, hogy üzemanyagtartály-módosítást hajtson végre, azaz törhetetlen tartályt építsen be minden 1971 és 1977 között gyártott Ford Pintóba, és természetesen a későbbiekbe is.

Vitakérdések:

1. Kifejezhető-e az élet ára pénzben?
2. Hogyan működött az erkölcs és a jog a Pinto esetében?

A VÁLLALKOZÁSOK EGYMÁSHOZ, AZ ÁLLAMHOZ ÉS A SZÉLESEB KÖRNYEZETHEZ VALÓ VISZONYA

Együtt vagy egyedül?

Miller Jánosék 1991-ben üzletet béreltek Nagymaroson a Duna-parti kompátkelőnél.

Vállalkozásuk idényjellegű volt: márciustól novemberig tarthattak nyitva.

Az első év sikeresnek bizonyult. Nagy reményekkel várták a második szezont.

1992-ben tőlük 20 méterre ugyanolyan profillal üzletet nyitott egy másik vállalkozó.

Felkereste Milleréket és felajánlotta: kínálja ugyanazt a meghatározott választékot, és alkalmazzanak egyforma árakat. Azzal érvelt, hogy így nem lesznek egymás konkurensei, és a vevők is kénytelenek lesznek tudomásul venni a kissé szürkébb választékot és a magasabb árakat.

Millerék ezt nem fogadták el. Az eredeti választékot tartották és nem emelték az árakat.

Ugyanakkor gazdaságosak tudtak maradni, mert a nagykereskedők és diszkontok helyett közvetlenül a termelőktől szerezték be az árukat. Így 10-15% árrést nyertek, ez fedezte a némileg megnövekedett szállítási költséget. (Nem volt olyan nagy ez a növekedés, mivelhogy Miller János a saját gépkocsiján, egyedül szállított, tehát inkább a munka lett több, mint a szállítási költség.)

Módosították a nyitvatartási időt is. A megelőző évi 8 órás nyitás helyett 5.30-kor, az első komp indulásakor kezdtek.

Mindezek következményeként csupán 15%-kal csökkent a forgalmuk. Ez győzelmet jelentett.

A konkurens kereskedő árulni kezdte a boltját. Azt mondta, kicsi a forgalom, nagy az adó, nem éri meg ezen a helyen kereskedni.

Vitakérdések:

1. Tisztességes volt-e a konkurencia fenti módon történő „eltávolítása”?
2. Erkölcös-e napi 14-16 órát dolgozni?

Adós, fizess!

Somogyi Béla vállalkozó. A terméket, amit gyárt, kétféle módon értékesíti: egyrészt közvetlenül kereskedőknek – készpénzes rendelés ellenében –, másrészt bizományban. Ez mindig attól függ, hogy mekkora a kereslet, milyen a kapacitása.

Demeter Juli bizományos. Rosszul fizető partner, de késedelmes fizetéseit elnézik, mert rokon. Julinak gyakran vannak anyagi nehézségei, üzlete rosszul megy mostanában.

Ünnep közeleg, s várhatóan fellendülést hoz Somogyiék termékeinek piacán. Olyannyira, hogy kapacitása nem tudja kielégíteni a kereskedői igényeket. Így a kereskedők egy része előre is hajlandó kifizetni a megrendelt árut, hogy hozzájusson a termékhez. Jelentkezik Juli is, noha még tartozik az előző tétel árával és ismét bizományba kéri az árut.

Somogyi előbb tétovázik, aztán azt mondja, nincs most kapacitása. Juli azonnal átlátja a helyzetet, kifizeti a tartozását és felajánlja, hogy előre fizet az ünnepi megrendelésért. Somogyi kegyetlennek érzi magát, feleségének lelkiismeret-furdalásról panaszkodik.

Vitakérdések:

1. Mit tennél Somogyi helyében?
2. Melyik értéket helyeznéd előtérbe?

Szedjük-e kamatot?

A Maxi Transz – nagy múltú, jelentős nemzetközi hírnévvel rendelkező fuvarozó cég. Egyik részlege hosszabb ideje fáradozik egy jelentős export fuvarozási szerződés megkötésén. Ha sikerül, az havonta 160 MFt árbevételt jelentene a nem kis anyagi gondokkal küzdő és jelenleg a privatizálás nehéz pillanatait élő cégnek.

Galicza János, a cég pénzügyi igazgatója utasítást kapott a kinnlevőségek behajtására, a késedelmi kamatok kiszámlázására. Ez utóbbiból az igazgatóság előzetes számítása alapján 10 MFt lenne realizálható az elkövetkező két hónapban.

Galicza Jánost tájékoztatták a késedelmes partnerekkel folytatandó tárgyalások időpontjáról és utasították: referáljon írásban a velük való kapcsolat eredményességéről.

Az egyik késedelmes partner a Mini Sped Kft.

Galicza jelentésében a következők szerepelnek:

A Mini Sped Kft. a négy éve fennálló üzleti kapcsolat ideje alatt fizetéseit túlnyomórészt időben teljesítette. Kiderült: a késedelem oka minden esetben az volt, hogy a Mini Sped hetente egy alkalommal fizetett, és az esedékes számlákat heti bontásban fizeti. Így a Maxi Transz számláinak 3/4 részét a tényleges esedékesség előtt két-három nappal, 1/4 részét pedig 1-2 napos késedelemmel egyenlítette ki.

A késedelmesen fizetett számlákra a késedelmi kamat kiszámlázásra került 2 MFt összegben.

A Mini Sped az eddigi forgalom fedezetére 18 MFt-os feltétel nélküli kifizetési garanciát bocsátott a Maxi Transz rendelkezésére, a garanciát félévenként hosszabbítják meg.

Galicza János is résztvevője lesz a Mini Sped-del való tárgyalásnak. A 2 MFt most nagyon jól jönne a Maxi Transz-nak. A Mini Spednek az az ismert véleménye az ügyről, hogy voltaképpen nem érte vállalatát semmiféle veszteség, mert az előre történő kifizetések kompenzálják a késedelmeket.

A Mini Sped tőkeerős és fizetőképes, jó pozícióban levő partner. Érdemes lenne a jövőben kiszélesíteni a kapcsolatokat.

Ugyanakkor, ha a 2 MFt-ot elveszni hagyja, szembe kell néznie felettese rosszállásával.

Vitakérdések:

1. Foglалhat-e állást a pénzügyi vezető úgy, hogy a cége érdekeit is érvényesítse és egyben etikus is legyen az üzleti partnerrel?
2. Hogyan döntenél a vezérigazgatóság helyében?

Megtévesztő információk

Az Unique Transtrade Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. 1991 januárjában kezdte meg Magyarországon a személygépkocsi értékesítésével kapcsolatos tevékenységét.

A kft. úgynevezett megbízási szerződést kötött a magyarországi megrendelőkkel. A megbízási szerződésnek nevezett okirat tartalmazott megbízási, vállalkozási és adásvételi elemeket, bár a szövegezése nem volt egészen egyértelmű.

A szerződésben megjelölték a beszerzendő gépkocsi adatait, a vételárat, a fizetési feltételeket (amelyeket egyébként a szerződés mellékletét képező fizetési megállapodás is tartalmazott). A megrendeléskor a megrendelőnek minimális 50% foglalót kellett fizetni.

A szerződésben meghatározták a szállítási határidőt is, amely kezdetben 12-18 hét volt, majd 3-5 hónap lett. A határidők nem a megrendelés, illetve a foglaló befizetésének időpontjától, hanem annak az Egyesült Államok-beli székhelyű Meridian Bank számlájára történő beérkezésétől számítottak. Ez átlagosan egy-két hónappal a foglaló befizetését követően történt meg.

Az Unique Kft. tevékenységének megkezdése után mindössze néhány hónapig tett eleget a szerződésben vállalt szállítási határidővel kapcsolatos kötelezettségének, majd nagyobb késedelemmel vagy egyáltalán nem teljesített.

A szállítási késedelmek ellenére az Unique változatlan, 3-5 hónapos határidőt vállalt. Csak 1993 júliusától emelte 4-6 hónapra.

Több megrendelő cég fordult panasszal a Versenyhivatalhoz az Unique magatartása miatt. A kft. ugyanis vállalatától eltérően nem volt képes a szállítási határidőt betartani. Elhallgatta továbbá, hogy az amerikai gépkocsik csak bizonyos átalakítás után hozhatók forgalomba Magyarországon.

Vitakérdések:

1. Mit tehet ebben az esetben a Versenyhivatal?
2. Hogyan tudják pontosabb szállítási határidőre rábírní az amerikai vegyesvállalatot szerződő partnerei?

Győzött a „barátság”?

A Mensura Rt. – nagyberuházásokkal foglalkozó mérnöki intézet. A rendszerváltást követő pangási időszakban végre sikerült egy nemzetközi pályázaton megszereznie egy közel-keleti megbízást, amely egy évre biztosította életben maradását. Az addigi jó referencián kívül a bevállalt alacsony ár volt a pályázat elnyerésének oka.

A szerződés magában foglalta a tervezési munkákat, a kivitelezést és a helyszíni szerelést. Következőleg a menedzsmentnek nemcsak a tervezést kellett a legkisebb önköltségen kihoznia, hanem a szállításra is nagy figyelmet kell fordítania, hogy beszerzései a lehető legalacsonyabb árszinten s mégis jó minőségben valósuljanak meg.

Az ilyen jellegű szerződéseknél a szállítók kiválasztását egy az intézet vezetőiből álló bizottságnak kellett jóváhagynia. A bizottság döntését elősegítendő, minden esetben alapos piackutatást kellett végezni: árajánlatokat kértek az ismertebb cégektől, majd – már az így nyert (a minőségre, a szállítási feltételekre, az árakra vonatkozó) információk birtokában értékelték és preferencia-sorrendbe rendezték azokat.

Így történt ez annak az 5000 db ventilátornak az ügyében is, amelynek szállítására hat külföldi céget kerestek meg árajánlatkéréssel. Az ügyben eljáró munkatárs lelkiismeretesen tanulmányozta a beérkezett válaszokat és rangsorolta a cégeket.

Jancsók Tibor osztályvezető, akinek a hatáskörébe tartozott a leendő szállító kijelölése és jóváhagyásra előterjesztése, tisztában volt azzal, hogy a negyedik helyre sorolt és viszonylag kevesebb referenciával rendelkező portugál cég életében milyen nagy jelentőségű lenne a szóban forgó megrendelés. Személyes találkozót kért a portugál cég vezetőjétől.

Lisszabonban igen szívélyesen fogadták és a szokásos figyelmességet igencsak meghaladó értékű ajándékban részesítették. Ennek ellenére sikerült az ajánlati árból – amely egyébként a hat árajánlat legalacsonyabbja volt – még 5%-ot lealkudnia, mondván, így tudja csak a rendelést a bizottsággal elfogadtatni.

A portói vállalat a ventilátor-szállítást képező három tétel közül közvetlenül csak a járókerék gyártásában volt érintett. A hajtómű és az elektromotor gyártását egy ugyancsak portugál, a nemzetközi piacon is ismert alvállalkozónál szándékozott megrendelni, amellyel az árajánlat megküldése előtt már egyeztetett és a kooperáció-szerzés közvetítői díjában is megállapodott. A magyar partner által kialakított árengedményt csakis az említett közvetítői díj fedezete mellett engedhette meg magának. Erről a magyar vendégét is tájékoztatta.

A tárgyalásokat követően az osztályvezető a portugál céget ajánlotta preferált szállítóként, s ezt a bizottság elfogadta. A portói cégvezetőt erről értesítették, s a közelgő húsvéti ünnepekre való tekintettel a szerződés aláírását fax útján a következő hónapra tűzték ki.

Két nappal ezt a megállapodást követően Jancsók véletlenül összefutott Bernáth Tivadarral, egykori évfolyamtársával. Megtudta, hogy Bernáth egy hajtóműveket gyártó ismert francia vállalat termékeinek forgalmazásában érdekelt kft. tulajdonosa, aki tudott volna megfelelő minőségű hajtóművet szállítani. Igaz, valamivel magasabb áron, mint a portóiak alvállalkozója. S mivel már hosszabb ideje nem sikerült francia megbízói számára komolyabb üzletet lebonyolítani, attól fél, hogy azok mást fognak megbízni a termékeik forgalmazásával. Barátja támogatását kéri ezért – és egy nagyobb összeget ajánl fel a baráti segítség fejében. Jancsók hajlott a segítségadásra, de tudta, hogy ennek csak akkor lehet esélye, ha barátja a portugáléhoz képest alacsonyabb árajánlatot ad. Bernáth tisztában volt azzal, hogy a franciák erre nem mutatnak hajlandóságot. Ezért az üzletet csak úgy lehetett tető alá hozni, ha felvállalja az elektromotorok szállítását is, oly módon pedig, hogy azokat olcsóbban ugyan, de gyengébb minőségben, egy másodrendű cégtől fogja beszerezni. A beruházó megtévesztésére azonban a szállítást formailag úgy tüntetné fel, mintha a motor a francia hajtómű tartozéka lenne, mintegy átörökítve annak jó hírnevét.

Bernáth Jancsók javaslatára már másnap árajánlatot küldött a Mensura Rt. címére, a portugál árhoz képest 3%-kal olcsóbban.

Jancsók, nem felejtkezve el a portugál partnerrel kötendő szerződés aláírásának közelgő időpontjáról, baráti alapon megkérnyékezte Róna Ivánt, bizottsági tag kollégáját, hogy – némi ellenszolgáltatás fejében – soronkívüli bizottsági ülést kezdeményezzen az árajánlat ügyében s ott támogassa a francia céget. Mindez sikerült.

A következő héten megérkezett a portugál partner. Főbekölintásként érte, hogy a szerződés csak a járókerék szállítására terjed ki.

A magyar fél elnézést kért. Azzal érvelt, hogy egyetlen megtakarítható dollárról sem mondhat le. Baráti alapon még a kft. ajánlatát is megmutatták neki.

A portugál partnert kész tények elé állították. Nem állhatott el a szerződés aláírásától, mert a szűk szállítási határidő miatt időközben komoly előkészületeket tettek a gyártásra.

Nagyon keserű szájjal távozott.

Bernáth kft-jével is megkötötték a szerződést.

Fél év elteltével mindkét fél leszállította áruját a szerződésben vállalt kötelezettségének eleget téve.

Közben a közel-keleti beruházó utána érdeklődött a motorok gyártójának, és nem kapott jó referenciákat. Élve szerződésbeli jogával, a motorokra vonatkozó tétel kifizetését megtagadta. Így a Mensura Rt. kénytelen volt új szállító után nézni, és a sürgető határidő miatt jelentős felárat kellett fizetnie a motorok soronkívüli legyártásáért.

Sem Jancsók, sem Róna ellen nem kezdeményeztek a vállalaton belül semmiféle felelősségre vonást. Peches kimenetelű tranzakció volt, mondták, bármelyikükkel megeshetett volna.

Vitakérdések:

1. Dönthetett volna Jancsók úgy, hogy sem a barátsággal kapcsolatos elvárásokat, sem az üzleti korrektséget ne sértse meg?

A kabátos ember

A 80-as évek közepén játszódik ez az eset, amikor a magyar vállalatok jelentős mennyiségű árut exportáltak a szocialista országokba, a számukra oly kedvező prompt inkasszós fizetési mód mellett.

Tomits Géza évek óta az egyik nyugat-magyarországi ZÖLDÉRT-nél dolgozott, mindenki meglepedésére, majd családi okokból a fővárosba kellett költöznie, igen rossz körülmények közé.

Egyik korábbi exportőrüknél, a HUNGAG mezőgazdasági termékeket forgalmazó külkereskedelmi vállalatnál helyezkedett el, ahol jól ismerték őt, mint korábbi belföldi partnerüket. Az árugazdálkodási osztályra került, ahol a feladata az üzletkötéshez szükséges árualap felkutatása, lekötése és az ár megállapítása volt. Ez a munka nem számított idegennek a számára, hiszen többé-kevésbé ezt csinálta az előző munkahelyén is, és jó kapcsolatokkal rendelkezett ezen a területen.

Az új helyen is meg voltak elégedve a munkájával. Bosszantotta ugyanakkor, hogy nyereséges tevékenysége ellenére sem tartozott a „túlfizettek” körébe. A tetejébe a vállalat visszautasította lakásépítési hitel iránti kérelmét, annak ellenére, hogy sok kevésbé fontos helyen dolgozó ember megkapta a hitelt.

Tomits szerette a munkáját, nem is törődött igazán ezekkel a bosszantó dolgokkal, bár észlelte, hogy az osztályon több kollégája egész szépen megszédte magát, főként azok, akik a Szovjetunió irányuló vonatrakományokat vették át. A hálás belföldi exportőrök ilyenkor azt csinálták, hogy amikor a kollégája beakasztotta egy üres vagonba a nagykabátját s az árut kezdte vizsgálni a szerelvény többi vagonjában, beletettek a zsebébe általában 20 ezer forintot, honorálva a jóindulatot, azt tudniillik, hogy az ő árujukat szállítják ki. Azt is honorálta ez az összeg, hogy a külkeres kolléga esetleg egy osztállyal magasabb kategóriába sorolja az árujukat, ami nagyobb hasznot jelent a termelőnek. A szovjet partnerek amúgy sem voltak kényesek a minőségre, a kialkudott ár pedig bőven elegendő volt arra, hogy az üzlet nyereségét biztosítsa. S minthogy évente több ezer tonna árut adtak fel, ezeknek a külkereseknek a kenőpénz lett a legfőbb bevételi forrásuk.

A vállalatvezetés természetesen tudott erről a dologról, de szemet hunyt felette, mivel bizonyítható veszteséget a vállalatnak nem okozott.

Néhány hónap múlva az egyik „kabátos” kolléga nyugdíjazása miatt Tomits Géza lett az utódja. Egy vidéki vasútállomáson ült és töprengett, mitévő legyen. Aznap este 20 ezer forinttal gazdagabban érkezett haza...

Vitakérdések:

1. Elemezzük a fenti eset kapcsán a vállalatvezetés és a beosztottak felelősségét!
2. Ért-e valakit károsodás a korrupció következtében?
3. Hogyan jártál volna el Tomits helyzetében, illetve helyében?

Vakbélgyulladás

A 70-es években Magyarország Nyugat-Európában szerezte be a számítógépeket. A megbízott személynek a műszaki paramétereken kívül különböző ár- és szervizfeltételeket kellett mérlegelnie. Minderről a potenciális szállítók is tudtak, és nekik sem volt mindegy, melyik cég kapja a megrendeléseket.

Egy hazai fejlesztési vállalat megbízott szakembere azért utazott Párizsba, hogy egy francia cég most előterjesztendő ajánlatát összevesse egy angol cég már ismert ajánlatával.

Emberünk úgy határozott, hogy teljesíti feleségének egy régi kérését, illetve vágyát, és kiviszi – magánutazóként – magával Párizsba. A francia partner csak részben teljesítette a kérését, miszerint feleségének a költségeit ő kívánja fedezni, amennyiben kétágyas szobát vett ki a szállodában s a közös programoknál, vacsoráknál a feleséget is bekalkulálta. Ezeket a számlarészleteket lehetetlen volt külön kifizetni.

A magyar képviselő, Füzi Kálmán nem akart semmiféle elkötelezettségi helyzetbe kerülni, mert egyre inkább az volt a véleménye, hogy az angol ajánlat elfogadása mellett fog dönteni. Ekkor beütött a baj. Feleségének egy korábban elhanyagolt vakbélpanasza kiújult. Füziné az egyik közös vacsorán rosszul lett, a francia partner a saját kocsiján vitte be a kórházba. Abba, ahol a saját testvére orvosként dolgozott. Még időben, a perforáció előtt sikerült megoperálni. Füzi még két napot töltött Párizsban, ezután kénytelen volt hazautazni. Feleségét mintegy rábízta a francia partnerre, aki naponta szolgáltatott friss híreket telefonon az asszony állapotáról.

A kórházi ápolás költségeit a biztosító kifizette.

Amikor ismét kiutazott, hogy feleségét hazahozza, egy kisebb csomagot vitt magával: ez tartalmazta a balatoni nyaralójának fényképét, egy kulcsmásolatot a házhoz, és ezt adta át az emberségből kiválóan vizsgázó francia kollégának egy meghívás kíséretében, természetesen a hálás szavakkal együtt.

Nyugodt lelkiismerettel tért haza. Még az sem nyomasztotta, hogy tudta: pár nappal később a francia partner megkapja cégétől a hivatalos elutasító választ a számítógépügylet kapcsán.

Vitakérdések

1. Milyen erkölcsi és jogi kérdéseket vet fel ez a történet?

A csata

Két vállalkozó küzd elszántan egy területért. Több milliós üzletek képezik a tétet.

A történet 1990-ben kezdődött, amikor Fried György vasáru kereskedő megjelent egy önkormányzati ülésen és megdöbbentő ajánlatot tett a gazdasági bizottság képviselőinek. Az ajánlat lényege az volt, hogy 1 Ft jelképes összegért hajlandó megvenni a 2000 négyszögöles területet, ami, úgymond, másra úgyse jó. Az ajánlatot komolytalannak tartják, így jegyzőkönyvbe sem veszik.

Két év múlva az önkormányzat a területet eladja Kovács József vállalkozónak. A telek felét akkor már elfoglalja Fried György Vasáruháza, amely engedély nélkül épült fel.

A telek kimérésére kiküldött földmérők csak hathatós rendőri segédlettel tudják elvégezni a munkájukat, mert a vaskereskedő akadályozza őket. Ekkor derül ki: a terület gázolajtól súlyosan szennyezett; a vasáru évek óta gázolajjal locsolják a rozsdásodás ellen.

Kovács József kerítést húzat a földmérők által kijelölt területen. A Vasáruház „csapdába” kerül.

Fried György 1994 áprilisában a telket biztonsági őreivel, „zsoldosokkal” szabályosan megrohmozza, s némi fegyverropogás kíséretében lezavar mindenkit, aki az ő – sajátjának tartott – földdarabjára merészkedett.

A másik vállalkozó is biztonsági őroket fogad, s legalább a telek másik felét védi általuk. A front, ahogy mondani szokták, megmerevedik.

Vitakérdések:

1. Értékelj az önkormányzat tevékenységét!
2. Milyen állami, önkormányzati feladatokat látsz ebben az ügyben?
3. Köthet-e a két harcoló fél elfogadható megállapodást?

Vihar az admirális felett

Egy Storm (Vihar) nevű nyugdíjas tengerésztiszt valóban vihart kavart azzal, hogy egy kongresszusi képviselőnek javaslatot tett az állami költségvetés csökkentésére. Javaslatához egy listát mellékel az alkatrészekről, amelyeket a haditengerészet szállítói számláztak le. Storm ugyanis nyugdíjazása előtt az egyik haditengerészeti támaszponton dolgozott. Tudta, hogy a szállítók egy normál kalapácsért 430 dollárt számítottak fel, és a polgári forgalomban egydolláros cikkekért, mint a diódák, tranzisztorok, száz dollárt és így tovább.

A bejelentés, illetve javaslat nyomán elrendelt vizsgálat a fenti gazdasági bűncselekményeket egytől egyig igazolta. Kitűnt, hogy a haditengerészetnek évi 1 M dollár veszteséget okozott.

Caspar Weinberger, a Reagan-adminisztráció védelmi minisztere elrendelte a beszerzési eljárás szigorítását, azt, hogy a beszerzés során mindig meg kell bizonyosodni a legalacsonyabb ár felől.

Stormnak négyezer dolláros jutalmat szavazott meg a Védelmi Bizottság.

Ezután Storm egy újabb javaslattal állt elő. Felszínre hozta, hogy a haditengerészet, noha költséges kiképzés során alkalmassá teszi a szakembereit a repülőszimulátorok működtetésére, mégis külső megbízásokat ad ezekre a munkákra.

Néhány ilyen bejelentés után Storm igencsak terhessé vált az Admirális számára. Arra hivatkoztak, hogy az általa javasolt költségtanulmányok sokba kerülnek – noha az elkészítési költség többszörösét tudták volna megtakarítani általuk.

Vitakérdések:

1. Mi az oka annak, hogy a fenti cselekményeket egy nyugdíjas képes csak feltárni?
2. Milyen előnyeit és hátrányait látná egy olyan törvénynek, amellyel az efféle „kellemetlen” javaslattevőket meg lehet védeni?

Állami dotációval gazdagodók

A történet színhelye a MOL Rt. csepeli telepe. Időpontja: 1995. január 1. előtt.

Innen, a csepeli telepről látják el Pest megyét üzem-, fűtő-, kenő- és egyéb anyagokkal.

Közéjük tartozik a háztartási tüzelőolaj (HTO) és a diesel-üzemanyag (gázolaj) is.

A kettő között dermedéspontbeli különbségek vannak, valamint az, hogy a HTO-t pirosra festve szállítják ki a telepről. Egyébként mindkettő alkalmas volt robbanómotorok üzemanyagának.

A lényeges különbség a termék árában volt.

Az állami dotáció miatt a HTO-t fele áron lehetett megvásárolni, mint a gázolajat.

A MOL Rt. telepéről készpénzért gyakorlatilag bárki annyi államilag dotált HTO-t

vásárolhatott, amennyit akart. A viszonteladóknak viszont el kellett számolni a viszont-eladott HTO-ért kapott jegyekkel az illetékes állai szerveknek.

1994-ben először kis létszámú, majd fokozatosan bővülő gépparkkal sohasem hallott cégek, vállalkozók jelentek meg viszonteladókként. Nyár elejére már napi 30-40 db húsz-harminc hektoliteres tankautóval hordták a fűtőolajat. Az értékesítési bizonylatokkal igazolható, hogy hosszú hónapokon keresztül napi 1-1,5 millió liter HTO-val csökkentették a telep készleteit. Mindeközben az összes termékfajtából – van bőven – együttesen nem adtak el akkora mennyiséget.

Mivel magyarázható ez a hirtelen megugrott kereslet?

Nem kétséges: ezek a nevenincs, frissen alakult cégecskék – óriási haszonnal – gázolajként értékesítették a vásárolt terméket. Hogy a játék erre megy ki, csak az nem látta, aki nem akarta, hiszen a hirtelen megugrott forgalmat, a több száz méteres tankautósor, amely már az este folyamán felsorakozott a bejárat előtt, nem lehetett nem észrevenni.

Mindenki tudta, mi történik, de senki nem akart – vagy nem mert – tenni ellene. Pedig maguk a sofőrök mesélték el a velük bizalmas viszonyba került MOL-os kiszolgálóknak, hogy ki, mit, mennyiért csinál. Például ők egy-egy vidéki fuvarért a szállított literenként két forintot kaptak.

Ahhoz képest, amit az „akció” irányítói zsebeltek be, ezek igen kis összegek voltak.

„Bombaüzet” volt. Mindenki jól járt, akinek köze volt hozzá: a tankautós, a szintelenítő, a viszonteladó, s ügyintézői. És persze a töltést végző MOL-osoknak is csurrant-cseppent azért. És – úgy tűnik – nem jött ez az egész a MOL Rt-nek sem rosszul, hiszen – az egyébként szombaton zárva tartott – pénztárát is kinyitotta, ami készpénzes fizetésnél elkerülhetetlen, hogy szombaton is folyhasson a szállítás.

Roszul „csak” az állam járt, így közvetve az egész ország. Tartott ez egészen addig, míg egy rendelet azonos árat nem állapított meg a HTO-ra és a gázolajra. A dotációt egy ideig utólag lehetett visszaigényelni, majd megszűnt ez is.

Ettől fogva egy csapásra eltűntek a százméteres tankautósorok – s velük együtt a HTO- viszonteladó nevenincs cégek, vállalkozások – a semmibe, ahonnan jöttek.

Vitakérdések:

1. Hol válik el a jogi és az erkölcsi felelősség a leírt esetben?
2. Tehetett-e valamit mindezen visszaességek ellen a MOL Vállalat?
3. Ki a felelős a visszaességekért?

Adózás, 1993

„– Ha nem kell számlát adnom, akkor kétezer forinttal kevesebbet fizet” – szolt a mester, és mentalitása egy évszázadok óta formálódó magyaros virtus hordozója. A magyar ember mindig leleményes volt, ha hivatalokon és hatalmasságokon kellett kifognia, túl kellett járnia azoknak az eszén, akik megsarcolják, akik túl nagy terheket raknának rá, lett légyenek azok idegenek vagy magyarok. Aki igazságtalanságok ellen harcol, annak nincs lelkiismeret furdalása ezért. Rossz, népnyzúzó rendeletek, adók kijátszása bocsánatos bűn.

Közvéleményünk nem ítéli el az adócsalást, mint a nyugati demokráciáké. Sajátos társadalmi-történeti okokból nem alakult még ki az olyan gondolkodás, mely szerint ha valaki az államot károsítja meg, akkor az személy szerint – közvetve – minket is megrövidít. Ma is több oka van a hagyományos gondolkodásmód továbbélésének. Egyrészt az állampolgár nincs, nem lehet meggyőződve arról, hogy az adójából befolyt összeg valóban közérdek szolgálatába kerül és nem közhivatalnokok csoda-gépkocsijait vásárolják meg belőle vagy állami bankok fényűző palotáihoz vesznek belőle téglát.

Az adócsalók egy részének ideológiája az is, hogy olcsón termel, szolgáltat, a gazdasági válságban elszegényedő családok – a társadalom egyre szélesedő, mondhatni, nagyobb rétege – drágább árut, szolgáltatást nem tudna megfizetni. Ha tehát a megoldást keressük, nem elegendő a jogi eszközöket igénybe venni, vagyis az ellenőrzéseket szaporítani. Az adójogon kell persze változtatni, méltányosabbá, igazságosabbá kell tenni. Ezen és más tényezőkön keresztül közvetve a gazdasági környezetet, a közvéleményt is át kell alakítani. Elég hosszadalmas feladatnak látszik.

1993-ban több tízezren igényelték vissza adóbefizetésük egy részét. A jogszabály lehetőséget biztosított az adóalap csökkentésére akkor, ha az adózó állampolgár három évnél hosszabb lejáratú államkötvényt vásárolt, továbbá, ha különböző befektetési jegyeket vett. 1994-ben pedig a jogszabály úgy szolt, hogy a nyilvános kibocsátású, zárt végű befektetési jegy és a belföldön bejegyzett részvénytársasági részvény értéke az összjövedelem 30%-áig az adóalaphól levonható, ha vásárlása közvetlenül a kibocsátótól történt.

1994 novemberében jogszabály-módosítás következtében az államkötvények kikerültek az előbbi körből. A Pest-Buda Befektetési Szövetkezet üzletrészét 1995-ben kínálták megvételre. A konstrukció lényege a következő volt: A lehetőséggel élni kívánó felkeresi az üzletrész értékesítését lebonyolító helyek egyikét, és ott 100 forintos szövetkezeti részjegy befizetésével kéri felvételét a szövetkezetbe. Ezzel együtt fizeti be a kívánt összeget, amelyért az értékesítési hely bizományosa állampapírt ad a névérték 10%-áért, amelyet rögtön ezt követően névértéken visszavásárol, ha az ügyfél az értékesítésből befolyó teljes összeget a Pest-Buda szövetkezeti üzletrész megvásárlására fordítja. Az így elért árfolyamnyereség után az 1995-ben hatályos személyi jövedelemadó-törvény adóalap csökkentési lehetőséget biztosít. Így az üzletrészvásárló az eredetileg befizetett összeg tízszeresét fordítja a Pest-Buda Befektetési Szövetkezet üzletrészeinek megvásárlására, és ennek a tízszeres összegnek a harminc százalékát lehet az adóalaphól levonni, amely levonás maximum az 1995-ben fizetendő személyi jövedelemadó 50%-áig terjedhet. Hasonló lehetőségek (például a Stádium Alapítvány) az adó-visszaigénylés érdekében születtek, és a jogi szabályozás hiányosságait igyekeznek kihasználni elsősorban a saját érdekükben.

Vitakérdések:

1. Mennyire etikusak az ilyen ügyletek a kezdeményező részéről, tudniillik amely ügyletek direkt a jogszabályi hiányosságokkal élnek vissza?
2. Amennyiben felmerül az erkölcsi felelősség kérdése, véleményed szerint a jogszabály alkotói vagy az üzletemberek tehetők az efféle ügyletekért felelőssé?

A fegyverkereskedő dilemmája

Amióta világ a világ, az emberiség háborúzott. Ma sincs ez másként.

Mivel a földön egyenetlenül helyezkednek el az erőforrások, mindig akad olyan terület, ahol híján vannak belőle.

Még a legszegényebb népek is előbb vásárolnak fegyvert, mint élelmet, mert ezzel meg lehet védeni a később megtermelt, vagy el lehet rabolni a mások által megtermelt élelmet.

Azokon a területeken, ahol kevés esély van a javak előállítására – silány föld, rossz éghajlat, szakképzetlen munkaerő stb. –, sokkal nagyobb az igény a fegyverre, mint bárhol másutt, hiszen a szerzés az egyetlen lehetőség az életben maradásra. Az említett területeken sokkal nagyobb a forgási sebessége ezeknek az eszközöknek, hiszen az állandó offenzíva jobban fogyasztja ezeket az eszközöket, mint a békés fenyegetőzés.

Egyben jól jövedelmező beruházást is jelent a fegyvervásárlás annak, aki gyakran használja, hiszen a szerzett javakból bőségesen jut újabb vásárlásokra is.

Ha nem használják a fegyvert, akkor is – időnként – a gyártók szerint igen gyakran – le kell cserélni újabbra, mert az ellenfélnél – akinek már megvan a legújabb modell – jobbnak, de legalábbis azonosan erősnek kell lenni. Ez létérdek.

Látható, a fegyverpiac egy igen sajátos terület. Folyamatos bevételt biztosít. Nem kell attól tartani, hogy a már eladott, régi termékek bedugítják; az újabbra mindig van vevő.

A fegyverüzlet főszereplője a fegyverkereskedő.

Etikai konfliktusa nem kevés: az áruval szemben, a hazával szemben, a munkaadóval szemben, az ügyféllel szemben és az ügyfél ellenségével szemben.

Amit a fegyverkereskedő árul, az öldöklésre való – bárki is használja, bűnt követ el, legalább a tízparancsolat szerint. Az államok ezeket az ügyleteket kifejezetten tiltani szokták (COCOM előírások). A fegyverkereskedő az agresszornak is, a hazáját az agresszorral szemben védelmezőnek is elad, „szigorúan és igazságosan” csak és kizárólag a saját profitját tartva szem előtt.

Így fordul elő, hogy polgárháborúkban, országok közötti háborúkban (például az iraki–iráni háború) azonos típusú fegyverekkel harcolnak egymással szemben. Míg egy állam megteheti, hogy bizonyos országokkal ne álljon szóba politikai megfontolásból, addig egy cég nem tehet ilyet, mert akkor a konkurencia kapja meg az üzletet. Ilyen módon előfordulhat, hogy a kereskedő által eladott fegyverek a kereskedő országa ellen fordulnak.

Vitakérdések:

1. Véleményetek szerint hogyan kellene, illetve lehetne szabályozni a fegyverpiacot?
2. Véleményetek szerint ki lehet-e lépni a fegyverkezési hajszából?

Erdőirtás – fejetlenség

A fejlődő országokban gyorsuló ütemben irtják a Föld tüdejét jelentő és a fajok felének otthont adó őserdőket. A folyamat megállítására 1993-ban a Rio de Janeiro-i környezetvédelmi világkonferencián is tettek erőfeszítéseket.

A probléma egyre súlyosabbá válik. Az őserdők területe az elmúlt négy évtized alatt 200 négyzetkilométerrel csökkent, vagyis két magyarországi területtel. A nyolcvanas években már évi 17 ezer négyzetkilométeres ütemben irtották az őserdőt. A pusztítás célja az értékes fák kitermelése mellett az, hogy mezőgazdasági terület művelésére alkalmas területhez jussanak. A rendkívül vékony humuszréteget azonban néhány év alatt elmosás a trópusi esők, s ekkor odébbállva újabb falatot hasítanak ki az őserdőből. Ennek következtében Braziliában az Amazonas folyó menti őserdő „árnyékában” a tengerparti erdősáv az ország területének 12%-áról alig 1%-ára zsugorodott.

Ázsiában is háttérbe szorult a klímaváltozás kérdése. Az őserdők megőrzésénél fontosabbnak tűnik a tüzelő- és nyersanyag, valamint a termőföld iránti igény. Az eredmény: Srí Lankán az erdővel borított rész az ország területének 44-ről 25%-ára zuhant nyolc év alatt, míg Thaiföldön 27 év alatt 53-ról 28%-ra esett.

A Fülöp-szigeteken a könyörtelen kitermelés az erdőállomány 90%-át radírozta le a föld színéről. Indonéziában évente egymillió hektárnyi erdőt számolnak fel kivágással.

Az őserdők kiirtásának a széndioxid-elnyelő és oxigén-kibocsátó övezet zsugorodásán kívül más közvetett hatása is van. Fenyegeti a biológiai változatosságot. Bár bolygónk felületének alig 7%-át teszi ki őserdő, itt él a növény- és állatfajok több mint fele. Az őserdők kiirtása meggyorsítja azt a folyamatot, amelynek részeként 50 ezer növény-, illetve állatfaj tűnik el a Földről. Ez nem visszafordítható folyamat.

Vitakérdések:

1. Hogyan valósul meg a magyarországi erdők védelme?
2. Milyen intézkedéseket kellene hozni a környezetvédelmi felelősség növelése érdekében?

Egy hulladékgyűjtő telep

Los Angeles egyik kerületében egy – egyébként eseménytelennek mondott – éjszakán a rendőrség tizenkilenc családot szólított fel lakásának azonnali elhagyására. Az maradás súlyosan veszélyeztetné az egészségüket – magyarázták –, mivel egy közeli hulladékgyűjtő telepről nagy mennyiségű metán- és vinilklorid került a levegőbe.

Ezek a gázok egy műanyag-feldolgozó üzem tevékenységének a melléktermékei. Fésűt és golyóstollat gyártanak polivinilkloridból. A hulladék, amelyet az említett telepen tároltak, nagy melegben gőzt fejlesztett, s ez beszivárgott a környék lakásaiba.

Az eset kapcsán fény derült arra, hogy a hulladéktároló helyek nagyobb részében nem vizsgálták meg, milyen következményeket rejt magában a szakszerűtlen tárolás. A környezetvédők legfőbb érve az volt, hogy a hulladék nem olyan, mint a bor, hogy minél öregebb, annál nemesebbé válik. Ellenkezőleg: az idő múlásával egyre veszélyesebbé válik az emberek egészségére és egyre nehezebb ezt a mérgező hatást közömbösíteni.

Az említett telepet a kerület képviselője határozott fellépésének köszönhetően bezárták. A napi negyven kamionnyi mérgező anyagot, amelyet addig ott raktak le, vidékre irányították. Történt, hogy az egyik ilyen kamion felborult. A szállított mérgező anyagok Santa Barbara városába ömlöttek ki, s emiatt a környék házainak lakóit s az üzletek dolgozóit egy időre ki kellett lakoltatni.

Los Angeles említett képviselője mindezek után olyan törvényt sürget, amely folyamatos hatásvizsgálatot írna elő a hulladékgyűjtő telepeken, bárki is üzemeltesse őket, az állam vagy magánvállalatok.

Vitakérdések:

1. Hogyan fogadnád, ha lakóhelyed közelében hulladékgyűjtő telepet létesítenének? Hogyan oldható meg a veszélyes hulladék elhelyezése?
2. Szerinted kinek kellene állni a veszélyes hulladékok megfelelő helyre – tehát nem a települések közvetlen közelébe – való elszállításának költségeit?
3. A hulladékok elhelyezését illetően milyen kötelezettségeink vannak a jövő generációval szemben?

Veszélyforrások az elektronikai iparban

1981 novemberében többszáz gallon triklóretán szivárgott ki a Fairchild Instrument Corporationnak a kaliforniai San Joséban található üzemében a vegyi anyagokat tartalmazó tartályból. Ez az anyag ipari tisztító oldószer, amelyet számítógépchipek tisztítására, zsírtalanítására alkalmaztak.

A társaság a szivárgásról december elején értesítette az illetékes önkormányzati és állami szerveket. A vizsgálatok kimutatták, hogy a városnak azon a részén az ivóvíz triklóretán-tartalma a hatszorosa a megengedettnek.

A környék lakosainak egyike nyílt levélben kérte a vízügyi társaságot, vizsgáltsa meg, nincs-e összefüggés a szennyezett víz és a környéken észlelt spontán vetélések és születési rendellenességek között.

Mivel az 1982-es évben a közpénzekből a vizsgálatot nem lehetett fedezni, 1983-ban valósult meg a környék lakosságával a nagyarányú kérdőíves felmérés. E tesztek vetették össze a város kórházainak feljegyzéseivel, majd az eredményeket összehasonlították egy kontrollcsoportként használt másik település hasonló demográfiai jellemzőivel.

Az eredmény, amelyet 1985 januárjában hoztak nyilvánosságra, alaposan fejbekólintotta a közvéleményt: 1980-ban a szennyezett kút környékén a vetélések száma a duplája volt a normálisnak, tovább a szívproblémákkal született csecsemők száma is a duplája volt a megszokottnak.

További vizsgálatok azt is kimutatták, hogy nemcsak a Fairchild, de a Great Oaks Water Company és az Infotek nevű vállalatok is szennyezték a vizet. Az utóbbi vállalat egyik vezető menedzsere Európába telefonált az egyik alelnöknek, amikor felmerült a gyanúja annak, hogy az egyik városi kutat sokkal nagyobb koncentrációban szennyezik hidroklorbenzinnel, mint azt szabadna, s figyelmeztette, hogy valószínűleg rákot okoz az ilyen nagy koncentrációban történő vízszennyezés. Az idős alelnök azt javasolta, hogy a menedzsment alaposan gondolja meg, mielőtt bármit is lép az ügyben. „– Részvényük – mondta – 3 ponttal csökkent egy hónap alatt. Elképzelhető, mi lesz a részvény árfolyamával, ha ez a dolog kipattan. Jó, a törvény azonnali jelentést követel az ilyen esetben. De mi az, hogy ‘azonnal’?”

A másik kútnál sem jeleztük a tavalyi ijesztő teszteredményeket, s lám, a helyzet javult. Ha most megtesszük a bejelentést, akkor valami ésszerű magyarázatot kell találnunk arra is, hogy tavaly nem jelentettük a hasonló esetet.”

Ezek után a legnagyobb gondot arra fordították, hogy megvizsgálják, hányan tudnak a dolgról, és nyomatékosan felhívták a figyelmüket arra, hogy a cég érdekében tartsák a szájukat.

Vitakérdések:

1. Megítélésed szerint kinek kell „megfizetnie” az okozott károkat? A kormánynak? Az önkormányzatnak? A vállalatoknak?
2. Ha egy későbbi vizsgálat kimutatja az Infotek-nek a Fairchildhoz hasonló felelősségét, kik lesznek a leginkább felelőssé tehetőek az ügyben a vállalaton belül?

Az azbeszt: élet és halál

Az azbeszt – rostos ásvány, amelyet tűzálló anyagnak, elektromos szigetelőnek, fékbetétnek stb. használnak. Ha valaki tíz évig vagy tovább dolgozik ezzel az anyaggal, krónikus tüdőgyulladást kap, amelyet azbesztózisnak neveznek. Ez nehezzé teszi a légzést és gyengíti az immunrendszert, a fertőzésekkel szembeni ellenállást. Az azbeszttel kapcsolatos a mellkasrák is, amely azonban csak 40 évvel a fertőzés után következik be.

Angliában már 1932-ben leírták az azbesztport belégzésének veszélyeit, de az azbesztet használó cégek megakadályozták, hogy az azbesztózist a szilikózisnál veszélyesebbnek tüntessék fel (utóbbit a szilíciumpor hosszabb ideig történő belégzése okozza), s az akkor érvényben lévő törvények szerint a szilikózis kompenzálható betegség volt. Azt is kihagyták a publikációból az érintett cégek nyomatékos követelésére, hogy a megvizsgált dolgozók mintegy fele azbesztózisban szenvedett.

A továbbiakban az azbesztózissal kapcsolatos vizsgálatokat az azbesztet felhasználó cégek támogatásával folytatták, ami lehetőséget adott arra, hogy ezek a vállalatok befolyást gyakoroljanak a vizsgálatok nyilvánosságra hozatalára. Gyakoroltak is. Fertőzött dolgozóikkal nem közölték a fertőzöttség tényét, mivel munkatapasztalataikat még hosszú évekig kamatoztatni kívánták. Ha közölték volna velük a megbetegedés tényét, nem profitálhattak volna a munkájukból a továbbiakban. Ezért a diagnózist akkor közölték velük, amikor már ténylegesen munkaképtelenné váltak. Akkor viszont egyidejűleg arról is tájékoztatták őket, hol s hogyan lehet betérjeszteni a kárpótlásra vonatkozó igényt.

Az 50-es években a munkaügyi perek özöne zúdult az azbesztiparra. Rákban megbetegedett dolgozók kezdeményezték.

1964-ben tartották az első nagyobb tudományos konferenciát az azbesztipar veszélyeiről.

1981-ben 680 munkás győzött kárpótlási perekben, 1982-ben havonta átlagosan félezer azbesztügy keletkezett. A bíróságok által megszavazott kártérítések miatt cégek mentek tönkre. A részvényeseknek le kellett mondaniuk részvényeik értékének egy hányadáról, hogy a kárpótlási igénnyel jelentkező dolgozókat kifizethessék.

Vitakérdések:

1. A vizsgálatok azt is kimutatták, hogy az azbesztmunkások családtagjainál – akik a hazavitt munkaruhán át szintén folyamatosan belélegezték a szennyeződést – is kifejlődhet a tüdőbetegség s a rák. Ezért is felelősek-e a vállalatok?

Etikus döntés is hozhat nyereséget

A Gold cég monopolhelyzetben lévő ékszergyártó állami vállalat volt évtizedekig. Szabadon határozta meg az árait, minden bruházást be tudott építeni az áraiba. A helyzet lassacskán megváltozott. Egyre több lett a magánkisiparos, a magánkézben lévő aranyműves műhelyek elcsábították a vállalatot a dolgozókat.

Az ékszerkidolgozásnak és a fémtömegcikk-gyártásnak a legszembetűnőbb munkafázisa a felületkikészítés. Ez galvanotechnikai úton történik. Az elkészült tárgyak felületét aranyozzák, ezüstözik, nikkelezik, kadmiumozzák.

Ezek a technológiák csak szigorú biztonságtechnikai és környezetvédelmi előírások betartása mellett alkalmazhatók.

A Gold cég évtizedek óta figyelembe vette az előírásokat.

Közben azonban a környezetvédelmi normák változtak, a megengedett kibocsátási értékek csökkentek. A cég galvanotechnikai berendezései elavultak, elhasználódtak.

A cég mindezt s a galvanizáló műhelyben dolgozók jelenlegi veszélyeztetettségét (robbanás – mérgezésveszély) is figyelembe véve úgy döntött, hogy egy modern galvanizáló műhelyt tervezet, a legmodernebb elszívó berendezésekkel. Ez egy 60 millió forintos beruházás.

A legnehezebb kérdés: be tudja-e építeni a modernizálás költségeit a vállalat a termékek áraiba? Hiszen időközben megszűnt a magánkisiparosok korlátozása, s ennek következtében konkurencia keletkezett, amely folyamatosan erősödik. Ezeknek a konkurensnek a galvanizáló berendezései gyakran pincébe vagy hasonló elzárt, rosszul szellőző helyre vannak telepítve. A galvanizálás során keletkezett galvániszapot a házaknál lévő kukákba öntik, a (sav- vagy ciántartalmú) galvánfürdőt pedig a csatornába eresztik.

Közben emelték a nemesfémekből készült termékek fogyasztási adókulcsát, ami az állami céget súlyosan terhelte. Ugyanis nem hozhat be feketén nemesfémeket az országba, ahogy ezt a magáncégek nagy része teszi.

Amennyiben a környezetvédelmi beruházást megvalósítja a Gold, a korszerűbb technológia miatt csökkentenie kell a személyzetet.

A cég megvalósította a beruházást. Nem kellett elbocsátania a dolgozókat, mivel – magáncégeket sorra járva – el tudták érni, hogy azok nagy része a galvanizálást a Gold korszerű üzemében végeztesse bér munkában. Jelenleg munkaerő-felvételt hirdetnek.

Vitakérdések:

1. Véleményetek szerint mennyire általánosítható ez a példa?
2. Gyűjtsetek hasonló példákat!

MUNKAADÓK ÉS MUNKAVÁLLALÓK

Munkaadók és munkavállalók

(esettanulmányok)

Ebben a fejezetben néhány „klasszikus” amerikai és mai magyar esettanulmánnyal szeretnénk rálátást adni a munkaadók és munkavállalók viszonyában jelentkező néhány jellegzetes morális probléma és konfliktus lehetőségére. Természetesen megannyi más természetű etikai kérdés is felvetődik a munkaadók és munkavállalók kapcsolatában. Példáink ezért inkább csak gondolat ébresztőek – egy gondolati folyamatot kívánnak elindítani az analóg és nem analóg esetek feltáráshoz.

A Coors-féle tesztek

1977-ben Adolf Coors Colorado állambeli serfőzdéjében a felvételi eljárás során alkalmazott hazugságvizsgáló teszteket.

Ilyen kérdéseket tettek fel a munkára jelentkezőknek:

- Homoszexuális-e ön?
- Jól kijön a feleségével?
- Van-e pénze valamelyik bankban?
- Volt úgy, hogy ellopott valamit, és nem jöttek rá?
- Kommunista meggyőződésű ön?

A megkérdezettek primitívnek, fölöslegesnek, a magánélethez való jogot sértőnek, megalázónak tartják a teszteket.

A Coors tulajdonosai ellenben azt mondták: 1960-ban megölték az egyik családtagjukat, 1977-ben bombát helyeztek el egyik üzemükben. A tesztekkel fel akarják tární: nincs-e a munkavállalónak valamilyen felforgató szándéka, nem titkol-e valamilyen betegséget stb. Ezért azután a teszt kérdései között volt olyan is, mint:

- Azért jelentkezik-e erre az állásra, mert bántalmazni akarja valamelyik alkalmazottját?

Coors csak 1986-ban volt kénytelen változtatni a tesztjein, mert az Egyesült Államok Kongresszusa már lehetetlenné tette az efféle kérdéseket. Ekkor áttértek a drogtestek használatára. Ezekről viszont köztudott, hogy – mivel bizonyos gyógyszerek szedésekor drognak tünteti fel e gyógyszerek komponenseit – igencsak nagy hibaszázalékkal dolgozik.

Vitakérdések:

1. Meg tudnád-e védeni Coors érdekeit egyéb módszerekkel?
2. Ha el akarnál helyezkedni egy munkahelyen, vállalnád-e, hogy válaszolj efféle kérdésekre? Vállalnád-e a hazugságvizsgáló géppel történő tesztelést?

A gyorsétkeztető és az alkalmazottak

Egy középiskolás lány nyári munkát kapott az egyik gyorsétkeztető cégnél, de idő előtt kilépett, mert nem vállalta a hétvégi plusz műszakot.

A cégnél szerzett rossz tapasztalatai – a lehető legalacsonyabb fizetés, lehetetlen munkakörülmények, uraskodó főnökök – voltaképpen ismerős dolgok a tinédzsereket foglalkoztató gyorsétkeztető iparban.

A legtöbb vállalat munkáját zavarja a gyakori munkaerő-vándorlás, de ezt a gyorsétkeztetési rendszert mintha erre alapozták volna; arra, hogy a nagy munkaerő-fluktuáció révén elkerülhető a fizetésemelés. Egy-két napos betanítási idő elegendő, s a munkát végeredményben bárki el tudja végezni.

A felelős nyilatkozatok szerint az ipart a jó szándék vezeti. És mégis: a gyorsétkeztetésben szolgálók körében nagy az elégedetlenség. Az évi 300%-os fluktuációt vizsgáló bizottság a következő panaszokkal találkozott.

Húszas éveikben járó embereket több milliós forgalmú éttermek vezetésével bíznak meg, és azt várják tőlük, hogy úgy dolgozzanak, mint a szakemberek. A beosztottakkal való bánásmódról alig tudnak valamit, a hatalmukat fitogtatják. A dolgozó alapproblémája azonban nem ez, hanem az alacsony fizetés: sokszor a minimumbért sem fizetik meg, munkaidejüket is önkényesen állapítják meg.

Ugyanakkor ha a vezetőket kérdezték, kitűnt, hogy a vezetők munkája sem fenékgig tejfel.

„Talpon vagyok reggel 6-tól este 6-ig – panaszkodott egy fiatalasszony. – Évi 12 ezer dollárt keresek egy olyan étteremben, amelynek bruttó bevétele 750 ezer dollár. Gyakran egész nap nem jutok hozzá, hogy egyek valamit. A helyetteseimet ellenőrizni a szabadnapjaimon is be kell járnom. És haza is kell vigyek munkát, például a heti beosztást otthon kell elkészítenem.”

Vitakérdések:

1. Néhány vállalati illetékes szerint mindaddig megfelelő a munkabér, amíg megfelel a minimumbérre és a túlóradíjra vonatkozó jogszabályoknak.
2. Megerősítik-e a gyorsétkeztető iparban tapasztaltak azt a feltételezést, hogy a munkáltató és a munkavállaló piaci találkozása korrekt munkabéreket eredményez?
3. Vajon a gyorsétkeztető ipar alkalmazottainak gyors fluktuációja annak bizonyítéka-e, hogy a fiatalokban kevesebb a fegyelmezettség, az odaadás, a szorgalom és a hűség, mint az idősebb alkalmazotti generációkban?
4. Ha az egyik gyorsétkeztető cég alkalmazottja lennél, mit javasolnál a dolgozók által panaszolt állapotok megváltoztatására?

Egyet vagy mást?

Egy újonnan alakult kft. átképzéssel foglalkozik. A Munkaügyi Központ által támogatott céltanfolyamokat indít, amelyeken a munkanélküliek nagy óraszámú intenzív tanfolyamokon szakmunkás-bizonyítványt nyerhetnek, a szakiskolákénál rövidebb idő alatt.

A kft. vezetősége úgy dönt, hogy a nagyobb profit érdekében egy-egy szakmát két mester tanítson: egy az elméletet, egy a gyakorlatot. 20-30 tanfolyamlátogató esetében gazdaságtalan, ha például a kozmetikustanulóknak külön kémia tanárt, biológiatanárt, az asztalostanulóknak külön anyagismeret-tanárt stb. alkalmaznak.

Ám kiderül, hogy a hallgatók közt van olyan, aki mondjuk gyógyszerésztechnikus vagy vegyész üzemmérnök, és mint ilyen, felismeri az elméleti oktató képzetlenségét, állandóan kijavítja a táblára írt képleteket. Aki máshol már tanult anyagismeretet, szintén bírálja a tanár felkészültségét...

Az iskola felajánlja az elégedetlenkedő tanulóknak, hogy „visszaadja az iskolapénzt”, távozzanak békével...

Vitakérdések:

1. Ha te volnál az átképzést folytató kft. igazgatója, új tanárok alkalmazását választanád vagy az elégedetlenkedő hallgatóktól való megszabadulást?
2. Ha hallgató lennél egy efféle átképzésnél, mennél, maradnál, esetleg – félve az állami vizsgabizottság előtti vizsgától, amelynek sikeres letételéhez a képzési feltételeket nem látod biztosítottak – bejelentést tennél a tanulmányaid folytatását támogató munkahelyi hatóságnál?

Az Exxon esete Haselwood kapitánnyal

1989. március 24-ére virradó éjszaka az Exxon Olajtársaság Valdez nevű hajója zátonyra futott Alaszka partjainál. 11 millió gallon olaj ömlött a tengerbe. Ez volt a legnagyobb olajkatasztrófa, amit az emberiség valaha is látott.

A hajó legénysége az ilyen nagyságú hajón megszokott személyzetnek az egyharmada volt. A vállalat ugyanis meggyőzte az illetékes hatóságokat, hogy ez a létszám elegendő. A kis létszámú legénység ezért rendszeresen túlórázott, hosszú időt töltött alvás nélkül, kimerült volt.

Az Exxon szabályai tiltották, hogy a tengerésztisztek az indulást megelőző négy órán belül alkoholt fogyasszanak a hajón. Hazelwood kapitány – miként a megelőző utaknál is – másfél órával indulás előtt még jócskán iszogatót a városban. Később kiderült: 1985-ben elvonókúrán vett részt, miután autóvezetői jogosítványát bevonták.

A Valdez éjszaka 23 órakor indult. A révkalauz, aki negyedórát irányította a hajót, érezte a pálinkaszagot a kapitány leheletében, de nem tett róla jelentést. Haselwood az öbölből való kifutást megelőzően jelentette még, hogy a beérkező hajók átjárója felé fordul el, hogy kikerüljön egy jéghegyet, s ezután automata kormányzásra állította át a hajót. Ezt a Exxon szabályzata szerint csak nyílt tengeren lett volna szabad megtennie. Később utasítást adott a harmadik tisztnak, hogy az említett hajóátjárón keresztül kormányozza a hajót sekélyebb vizekre, majd kabinjába távozott.

A harmadik tiszt, amikor észrevett egy jéghegyet jelző megvilágított bóját, vissza próbálta irányítani a hajót az átjáróba. Csakhogy nem volt kiképezve egy ilyen – szakképzett ember számára hétköznapi – feladatra. Későn rendelte el a hajó megfordítását, s bekövetkezett a katasztrófa.

A cég nem volt ilyen méretű katasztrófára elkészülve. Létezett egykor egy katasztrófaelhárító csoport, de feloszlott 1981-ben, és a parti őrség is felhagyott 1984-ben az efféle mentőtevékenységgel.

Az Exxon is magába foglaló, hét olajtársaságot tömörítő konzorcium köteles volt speciális tisztítóberendezéseket készenlétben tartani, hogy az ilyen katasztrófáknál 5 órán belül megfékezze az olaj továbbterjedését a vízen.

Az uszálynak, amely a tisztítóberendezést a színhelyre szállította, 14 órára volt szüksége ehhez. Az Exxon egy 28 variánst tartalmazó tervet dolgozott ki. Ennek megfelelően először – ahelyett hogy az olajat körülkerítették s kimérték volna – vegyszerekkel kísérleteztek, hogy az olaj apróbb foltokra oszoljék el. Ez igen hosszú folyamat volt, minthogy Alaszkában a társaságnak nem volt kellő mennyiségű vegyszere. Az Exxon elnöke védekezésében később előadta, hogy két napig a társaságtól nem jött felhatalmazás a vegyszer használtára, majd hogy a kormány nem adott időben engedélyt, utóbbi védekezés légből kapott volt.

Vitakérdések:

1. Milyen hibás elvek és döntések vezettek a katasztrófához?
2. Értékelj az Exxon humánpolitikai tevékenységét!
3. Mi jellemzi a cégek kormányzati szabályozását? Múlt-e ezen valami?
4. Megoszlik-e a felelősség a cég és egyes alkalmazottai között?

Egy karriertörténet

Főiskolai tanulmányainak befejezése óta Szabó Éva üzletkötőként kezdett egy textilipari termékeket forgalmazó külkereskedelmi vállalatnál 1985-ben. Fél év múlva már kellően belerázódott a feladatokba és – mivel csinos és megnyerő modorú nő volt – a külföldi partnerek (többségükben férfiak) is szívesen dolgoztak vele. Kis idő múltán tehetsége és kapcsolatteremtő készsége miatt az osztály egyik leghatékonyabb üzletkötője lett. Ám a vállalatnál a jövedelmet nem a képességek vagy a teljesítmény, hanem a cégnél eltöltött idő határozta meg.

Egy napon találkozott egyik régi csoporttársával, akivel munkahelyi problémákról is beszélgettek. Felvetődött: több jövedelemre lehetne szert tenni, ha ugyanezt a tevékenységet a felduzzasztott vállalati apparátus kihagyásával ők maguk önállóan folytatnák. Ildikó, a csoporttárs elmondotta, hogy egy új kft-nél, amelynek nincs kötött profilja, folytathatnák ezt a tevékenységet. Hamarosan tárgyaltak is a kft. vezetőjével, aki feltételül szabta, hogy a forgalom biztosítása érdekében Évának át kellene csábítani a külföldi vevőket. Ez nem bizonyult nehéznek; a vállalatnál vásárló külföldiek könnyen kötélnek álltak. Éva még néhány munkatársát át is vitte az új céghez, úgyhogy nem elég, hogy elveszítették piacuk egy részét, megfelelő embereket sem találtak a megmaradt partnerek kiszolgálására.

Egy idő múlva Éva és Ildikó terhesnek találták a kft. mégoly csekély bebeszólását is, szeretnék volna önállóan bonyolítani ügyeiket. Visszafizették a kezdéshez kapott tőkét a kft-nek, és önálló vállalatot alapítottak, ahol mint társtulajdonosok szerepeltek.

Vitakérdések:

1. Méltányolható-e Éva és Ildikó azon törekvése, hogy ne olyan cégnél dolgozzék, ahol a teljesítményt nem méltányolják kellően?
2. Erkölcsös-e az a mód, ahogy Éva az állami vállalattól a Kft-hez átment? Tartozott-e erkölcsileg a cégnek, amelynél szakmai pályafutását kezdte?
3. Visszaéltek-e a barátnők a kft. bizalmával, amely a számukra – a hosszú távú együttműködés reményében – hitelt nyújtott?
4. Fenntarthatta volna Éva a jó kapcsolatát régi vállalatával vagy egy későbbi mozzanatban a kft-vel?
5. Ha nem tartod helyesnek Éva lépéseit, fejtse ki, hogyan találnád előrejutását erkölcsösebbnek?

Mi a fontosabb?

A Meta Kft. többféle építőipari terméket forgalmazó, illetve építőipari kivitelezéssel foglalkozó vállalkozás: beltéri ajtókat forgalmaz, álpadlórendszert és kábelátvezető rendszert forgalmaz és kivitelez, alumínium nyílászárókat forgalmaz és – bérmunkában – kivitelez, ipari sátrakat tervek, kivitelez, bérbé ad.

Minderre összesen 12 munkatársa van. Ebben benne foglaltatnak a tulajdonosok (2 fő), a műszaki menedzserek (3 fő), a pénzügyi apparátus (2 fő) és a kivitelező gárda (7 fő). A létszámfelbontás így csak hozzávetőleges, mert egy-egy dolgozó – legyen tulajdonos vagy alkalmazott – több területtel is foglalkozik (például beltéri ajtók, pénztár, alumínium nyílászárók, sátortervezés, pénzügyi nyilvántartások).

E sokféle feladat ellenére a kft. nem biztosít kellő javadalmazást a dolgozóinak.

E probléma megoldását hátráltatja, hogy a forgalmazott rendszerek kizárólag importból származó termékek. Ezáltal sújtja a kft. pénzügyi és üzleti helyzetét a gazdasági helyzetben beállt kedvezőtlen változások sokasága (8%-os vámpótlék bevezetése, folyamatos forintleértékelések stb.). Súlyos csapásként érte a céget, hogy jelentős energiát s pénzt fektetett be az időközben meghiúsult világkiállításba. Ezek a problémák előrevetítik, hogy a nyereséges gazdálkodás nehezen vagy egyáltalán nem teremthető meg. A vezetés ennek megfelelően – a dolgozók életkörülményeinek folyamatos romlása ellenére – kénytelen volt jelezni: a következő évben nem lesz fizetésemelés.

Felajánlotta viszont a vezetés a dolgozóknak, hogy jövedelmüket az alábbi módon növeljék: váltsanak ki vállalkozói igazolványt. Ezt követően a cég az addigi bruttó bérük közterhekkkel növelt összegét fizeti ki nekik, s ebből ők maguk fizessék a vállalkozó formának megfelelő közterheket.

Varga János, az egyik műszaki menedzser vállalja a felajánlott konstrukciót, noha fenntartásai vannak:

1. A kormányzati hangulatot figyelembe véve úgy gondolja, hogy ez a konstrukció legfeljebb az év végéig alkalmazható.

2. Ahhoz, hogy a kívánt bevételt elérje, sokkal kevesebb tb-járulékot kell fizetnie. Ám ha megbetegszik, csak kevés táppénzt kap.

A körülmények bizonytalansága miatt felmerül benne a munkahely-változtatás ötlete.

Vitakérdések:

1. Erkölcsileg elítélendő-e, ha egy meghatározó munkatárs kilép egy bajban lévő cégtől?

Esetleg olyantól, amelyik támogatta vagy támogatja a továbbtanulását?

2. Egy új állással járó vélhető előnyök előbbrevalóak-e, mint a kollégákkal és a céggel szemben érzett felelősség?

3. Szemére vethető e Varga Jánosnak, hogy a kilátástalansággal szemben más állás után néz?

Menni? Maradni?

Kiss Gábor vállalatánál nagy a bizonytalanság: a cég helyzete nem éppen rózsás. Ő történetesen egy olyan részlegnél dolgozik, amelynek sok a megrendelése, sok a munka, kevés az ember. Mégis – részint a vállalat perspektívatlansága, részint a sok túlmunka miatt – rossz a hangulat. Tetézi mindezt, hogy a vezetőség a közeljövőben – egyelőre ismeretlen helyre – el akarja költöztetni a részlegeket. Úgyhogy a munkaléggör kifejezetten rossz. A részlegvezető komoly célprémiumot ajánl fel a részleg dolgozóinak a határidő teljesítése esetén.

Gábor ebben az időszakban kap váratlanul egy kedvező állásajánlatot. Sőt, hasonló munkára még több embert keresnek.

Az új cég nyugati nagyvállalat: stabil piac, stabil munka, kétszeres bér. Gábornak meggyőződése, hogy cége egy-két évnél tovább – éppen az ajánlattevőhöz hasonló új vállalkozások miatt – nem marad talpon. Az ajánlatot el kellene fogadni, néhány régi munkatársát magával kellene vinni. De ebben az esetben régi részlege nem tudja a tervét teljesíteni, persze ugrik a határidő teljesítéséért megajánlott prémium is. Ha viszont halogatja a döntést, feltehetően kútba esik a felajánlott kedvező munkalehetőség...

Vitakérdések:

1. Megemlítsé-e kollégáinak a kínálkozó lehetőséget?
2. Éljen-e a kedvező ajánlattal?

Vigyázat! A terhesség az állásba kerülhet!

Az Egyesült Államokban a 60-as években ha egy nő terhes lett, számíthatott arra, hogy hamarosan állás nélkül marad. Kevés munkáltató fizetett segélyt vagy biztosított szülési szabadságot.

A 70-es években a munkáltatók számára megnehezült, hogy a terhes nőktől megtagadják a segélyt vagy elbocsássák őket. Egy botrányos legfelsőbb bírósági döntést érő széles körű kritika hatására 1978-ban törvény született arról, hogy a munkaadónak a terhességet és a szülést úgy kell kezelni, mint a munkavállalók mindkét neménél a foglalkozással járó megbetegedést.

1870-ban alkalmazta egy cég Lilian Garlandot, de a jól induló munkát egy év múlva megzavarta Lilian terhessége. Amikor két hónappal a gyermek megszületése után újból el akarta foglalni a munkahelyét, a cég közölte, hogy azt betöltötték, és pillanatnyilag nincs állás. Később különböző állásokat ajánlottak fel neki, amelyeket részint képzetlenség, részint a munkaidő, részint gépkocsi hiánya stb. miatt nem tudott elvállalni. Végül is ismét munkába állt, de feljelentette hajdani vállalatát, amely az 1978-as törvény alapján vállalta eljárását. Különböző, a vállalat számára kedvező döntést hozó jogi fórumok után 1987-ben a Legfelső Bíróság Garland mellé állt, és arra mutatott rá, hogy a terhes nőket sajátos elbírálásban kell részesíteni, ahogy ezt egy kaliforniai törvény le is szögezi.

Vitakérdések:

1. Az amerikai bíróságok a terhességet ugyanolyan egészségügyi munkaképtelenségnek ítélik, mint az alkalmazottak más betegségeit. Helyesnek tartod ezt?
2. Csak nők lehetnek terhesek. Ez azt jelentené, hogy a kaliforniai állam külön kedvezményeket biztosít a nők számára? Diszkriminálja-e a férfiakat ez a törvény?
3. Sorolj fel érveket a fizetett szülési szabadság mellett és ellen!

Egyenlőség – határidővel

Judit és munkatársnői örömmel vették tudomásul, hogy egy vállalati bizottság megvizsgálja a bérarányokat és szavatolja, hogy a nők ezentúl a férfiakkal azonos bért kapjanak az ugyanolyan minőségű munkáért.

Ekkor valaki azzal az ötlettel állt elő, követeljék a vállalattól a különbözet visszamenőleges kifizetését aszerint, melyik nődolgozó milyen régen dolgozik a cégnél. A bizottság megkérdezte Juditot, tisztában van-e ennek anyagi következményeivel a vállalatra nézve. Judit válasza az volt, hogy ha javaslatukra kedvezőtlen válasz érkezik, akkor perre viszi az ügyet.

Vitakérdések:

1. Ha bizottsági tag volnál, hogyan szavaznál? Indokold döntésedet!
2. Tisztességes követelés-e a nőkre kedvező döntést követően újabb követelésekkel előállni? Indokold a véleményedet!

Holtvágányon?

Amerikában a női vezetők körében két és félszer nagyobb a fluktuáció, mint a férfiakéban. A női vezetők alkalmazása ezért sokkal költségesebb a férfiakénál. Felice Schwartz cikke, amelyből ezek a megállapítások származnak, bombaként robbant.

Azt tartották különösképp botrányosnak, hogy a cikkíró két kategóriába osztja a nőket. Az első kategóriába tartozó nők a karriert részesítik előnyben. Ők többnyire nem mennek férjhez vagy nem szülnék gyereket. S ha mégis lenne gyerekük, akkor másokkal neveltetnék fel őket. Hogy valóban létezik ilyen réteg, arról a statisztika tanúskodik. 40 éves korban a férfi vezetők 90%-ának van gyereke, ez az arány a nőknél csak 35%. Schwartz szerint fel kell hagynunk azzal, hogy minden nőhöz automatikusan gyerekeket asszociáljunk, fel kell fedeznünk a karriercentrikus nőket, és el kell hárítanunk az újtjukból minden akadályt. Rugalmas foglalkoztatási politikával biztosítanunk kell azt, hogy mind a karrier-, mind a családcentrikus nők számára megfelelő lehetőségek adódjanak a munkában.

Schwartz feminista kritikusai azon botránkoztak meg, hogy a nők mintegy szert tehetnek karrierre is, gyerekekre is ebben a humánusnak tűnő elméletben, de a kettőre együtt, úgy tűnik, nincs lehetőség. Furcsa módon – jegyzi meg – ez az elmélet még csak nem is kalkulál a gyermeknevelés az apákkal.

De ami a legzavaróbb – észrevételezik –, az az, hogy Schwartz teóriája egy társadalmi állóképen kalkulál ahelyett, hogy túl akarná haladni ezt a kultúrát. Le kell a férfiakat szoktatni arról, hogy hagyományosan azzal kalkuláljanak: ők hivatali karriert csinálnak, mialatt feleségük majd gondoskodik a gyermek felneveléséről.

Vitakérdések:

1. Szerinted igaz-e az, hogy a vállalatoknak többbe kerül nőket alkalmazni, mint férfiakat?
2. Van-e jogosultsága vajon a kétféle nőtípus megkülönböztetésének?
3. Szerinted milyen lépéseket kell tenniük a vállalatoknak annak érdekében, hogy a gyermekeiket nevelő munkavállalóknak segítsenek?
4. Van-e a vállalatnak olyan kötelessége, hogy egyensúlyt teremtsen a család és a munkahely között?

Ki alkalmas ingatlanügynöknek?

Nehéz bármit is eladni. Ingatlant is. Az ingatlanvásárlás utolsó szakaszában a vevőnek meginog a vásárlási szándéka, újabb kétségei támadnak. Tapasztalatlan eladó félreértheti ezt a habozást, úgy gondolhatja, hogy a vevőt már nem érdekli az ingatlan.

Egy ingatlanügynökség rutinos kereskedelmi igazgatója tudni véli, hogy ez csupán egy „normális” tétovázás, amely minden nagyobb pénzkiadás kísérője.

A következő stratégiát dolgozza ki a döntés meggyorsítására: az ügynöknek ebben a fázisban azt kell mondania: még egyáltalán nem biztos a telek vagy a ház megvásárolhatósága, mert más ügynökök más érdeklődőknek megmutathatták, meglehet, el is adhatták. Ez az apró trükk jó katalizátora az adásvételnek, általában megnöveli a „harc kedvet” az ingatlan megvásárlásáért. Az ügynök ilyenkor azt mondja: „Menjünk talán vissza az irodába, onnan felhívom a központot, és tisztázzuk, mi is a helyzet ezzel az ingatlannal!”

Az ilyen apró ügyeskedés – állítja a kereskedelmi igazgató – elfeledteti a vásárló kétségeit. Székely Annának a vevő jelenlétében kell a központba telefonálnia. A hívás persze nem a központba érkezik, hanem egy hasonló hívásokra felkészített kollégához, akivel – egy előzetesen megbeszélte forgatókönyv alapján – élénk vitába bocsátkoznék. Nagy érzelmeket, haragot, könnyes megkérdelést, női fifikát kell produkálni a kuncsaft előtt.

Anna tudja, hogy az égvilágon semmi törvényelleneset nem kell elkövetnie. Az ingatlanról semmi valótlan nem kell állítania: minőségéről, tehermentességéről és így tovább...

Ugyanakkor erősen idegenkedik ettől a manipulatív célzatú színjátéktól, aminek megfelelő variánsa szinte minden árucikk – ruha, autó stb. – eladásánál lezajlik.

Annának nemrég meghalt a férje. Két gyereket nevel egyedül. Tudjuk, mennyi a családi pótlék. Ízlése eddig tiltakozott az ismertetett „záróstratégiától”. De a jövedelme a ingatlaneladásokból származik, és nem kétséges, hogy ezzel a felfogással eddig a többi ügynöknél kevesebb üzletet tudott kötni. Most erősen töpreng, ne változtasson-e munkastílusán.

Vitakérdések:

1. Indokolható-e az eladásnak ez a „zárótechnikája”?
2. Mennyiben vegye tekintetbe az üzletkötő a saját érdekeit?
3. Szerinted milyen stratégiát kell követni az eladás utolsó fázisában?

Bennfentes információ – jogtalan nyereség

Fortes Winanset, a Wall Street Journal mértékadó tőzsdei rovatának vezetőjét 1984-ben elbocsátották a laptól.

Előzmény: Winans elismerte, hogy visszaélt a pozíciójával, oly módon pedig, hogy az általa írt cikkek tartalmát – még a cikkek megjelenése előtt – bizonyos üzleti társaságok számára hozzáférhetővé tette.

A dolog lényege: a cikkekkel, a bennük foglalt szakértő elemzésekkel és prognózissal olyan tőzsdei hatást lehet elérni, amelynek előzetes ismerete révén az információ birtokosa előnyökhöz juthat az értékpapírok vásárlásánál és eladásánál.

Mármost Winans amellet, hogy a megjelenés előtti cikkeiben foglalt tippjeivel óriási összegeket segített másoknak keresni, s ezért nyilván részesedést is kapott tőlük, maga is közvetlenül érdekelt volt a szóban forgó részvényekben.

A Tőzsdefelügyelet vád alá fogta Winanst, hogy törvénytörtést követett el, amikor nem tette publikussá, miszerint ő maga is érdekelt azokban az értékpapírokban, amelyekről cikkeiben ír. Noha a törvénytörtés ténye vitatható volt, mind a szakmát, mind a jogi szakértőket erősen foglalkoztatta, hogy mi is az erkölcsös és jogos hasonló esetekben. Egyes lapoknál, például a Washington Postnál a szerkesztők bizalmas nyilatkozatot kértek a gazdasági riporterektől, amelynek tartalmaznia kellett a tulajdonukban lévő részvények listáját. A lap ugyanis kategorikusan megtiltja, hogy riporterei olyan vállalatról írjanak, amelynek részvénye a tulajdonukban van.

Az említett eset után a Wall Street Journal is megtiltotta dolgozóinak, hogy visszaélést kövessenek el az információknak a megjelenést megelőző ismerete alapján.

Az írott szabályok azonban igen ritkák. Országos felmérés tanúskodik arról, hogy a lapigazgatók, médiavezetők, főszerkesztők többsége nem foglalkozik az alkalmazottaik által folytatott bennfentes kereskedelemmel annak ellenére, hogy a kérdéses elemzések, feltáró riportok megjelenése előtt a hírszobában tartózkodó bármelyik újságíró számára hozzáférhetők.

A Tőzsdebizottság 1984-ben megvádolt egy tudóst, aki cikkének közzétevése előtt opciót vásárolt a Nutra Sweet-részvényekre, mivel meggyőződése volt, hogy a vállalat termékeiről alkotott, s közzéteendő negatív véleménye következtében a részvények árfolyama esni fog. A vegyész szerint ez Amerika, s amit ő csinál, az ügyeskedés, nem etikátlan.

Ellentétben azzal, amit ez a tudós hisz a saját tevékenységéről, több lapszerkesztő visszaemlékezéséből tudhatjuk meg, hogy igenis visszatartottak olyan cikkeket, amelyekkel a cikkíró manipulálni kívánta a piacot, s ebből nyereségre számított.

A Winans-ügyben egyébként minden bírósági fórumon megerősítést nyert, hogy ez a tett szabálysértő, jogtalan.

Az ítélet nyomán többen úgy vélték: veszélyben a sajtószabadság. A jogászok szerint azonban egyszerűen arról van szó, hogy az információelőnyből származó jövedelemszerzést jogi eszközökkel is meg kell gátolni.

Vitakérdések:

1. Véleményed szerint megkövetelhető, hogy egy-egy riporter írásban számoljon be vagyoni helyzetéről?
2. Helyesnek tartod, hogy senkinek se legyen érdekeltsége abban a vállalatban, amelyikről ír?

Lehet-e szaglászni?

Egy áruházban heteken át hiába keresték a nap végén a megszokott nyereséget az ékszerosztályon. Az igazgató utasította a biztonsági őröket, kísérjék fokozottabb figyelemmel az ékszerosztály dolgozóit, vizsgáljanak át szigorúan távozáskor minden olyan csomagot, retikült stb., amit kivisznek magukkal. Amikor ez eredménytelennek bizonyult, a biztonságiak vezetője az őrok megfigyeltetését javasolta. Az igazgató hagyta magát meggyőzni arról, hogy noha ez költséges, nincs más megoldás, ha nem akarja, hogy a lopás más osztályokra is áttérjedjen. Elhelyeztek tehát néhány rejtett kamerát és mikrofont az öltözőkben. A tolvajt tíz napon belül elfogták. A kamerák és mikrofonok révén arra is fény derült, kik lopják az ebédjegyeket és ki árul drogokat az alkalmazottak közt.

Vitakérdések:

1. Ha te lennél az áruházigazgató, hozzájárultál volna az említett módszerek felhasználásához?
2. Hogyan kezelnéd a nyert információkat?
3. Mint dolgozó, személyiségi jogaid megsértésének értékelnéd-e a történeteket?

A cég átverése?

Lehoczky Alfréd vállalatánál igazgatói utasítást adtak ki. Ebben nyilatkozattételre kötelezték azokat a dolgozókat, akik olyan gazdasági társaság tagjai, amelyek tevékenységi köre megegyezik a vállalatéval. Ebben az esetben a vállalat vezetője felhívta a dolgozót, hogy szüntesse meg a tagságát a másik gazdasági társaságnál, ellenkező esetben felmondással él. Erre az intézkedésre azért került sor, mert számos esetben kitudódott: a vállalat egyes osztályai a saját cégeikkel kötöttek jelentős összegű szerződéseket.

Lehoczky három éve alakította meg néhány, szintén a vállalatnál dolgozó munkatársával azt a vállalkozást, amelyben a vállalat által üzemeltetett berendezések üzembevétele előtti bevizsgálását végezték. A bevizsgálás munkaidő alatt, a vállalat műszereivel történt.

A vállalat nem végzett bevizsgálást, tehát Lehoczky voltaképpen köthetett külső céggel szerződést a munkára. Azonban – minthogy tartottak attól, hogy ennek ellenére bajba kerülhetnek, ha a szerződés kitudódik, úgy döntöttek, hogy egy volt tanuló társuk cégén keresztül végzik a továbbiakban a méréseket. Így a barátot üzlethez segítették, s hogy ne kelljen veszteséget elkönyvelni a közvetítés miatt, az új szerződésben már jelentősen megnövelt összeg szerepelt.

A vállalat tehát az igazgatói utasítás következtében rosszul járt. Különösen, ha a többi érintett is így járt el...

Vitakérdések:

1. Kifogásolhatók-e a Lehoczky és munkatársai által elkövetettek erkölcsileg?
2. Mennyire jellemzőek a magyar gazdaságban az ilyen jellegű szerződések?

A szolgálati út...

Tóth Vilmos négy éve dolgozik egy nagy cégnél, két év után középszintű menedzserré lépett elő. Közvetlen főnöke nagyon barátságos ember, sokan kedvelik a vállalatnál, a vezérigazgató-helyettesi beosztás várományosa. Néhány hónappal ezelőtt elvált, azóta meglehetősen kiszámíthatatlanná vált, és elbocsátott néhány öt bíráló kiváló munkatársat. A felső vezetés – mivel a forgalom érezhetően csökkent ezután – arra szeretné rávenni, hogy vegye vissza őket. De a főnök köti az ebet a karóhoz, hogy a forgalomcsökkentés megállítható, ha a cég elnyer egy nagy volumenű megrendelést. Ennek éppen most készíti az árajánlatát. Vilmos oda is adta a megfelelő anyagot a főnökének, hogy elkészíthesse az árajánlatot. Vilmos átnézte a főnök projektjét, s megdöbbenve tapasztalta: az árajánlat pontatlan, hibás, voltaképpen olyan alacsony, hogy ha azt elfogadják, a cég jelentős összegeket veszíthet majd a szerződés éveiben.

Ha elmondja a problémát a közvetlen főnökének, kockáztatja a köztük lévő jó viszonyt, meglehet, az állását is.

Ugyanakkor a szolgálati út megkerülése nem látszott vonzó megoldásnak.

Vitakérdések:

1. Meg lehet-e oldani a fenti dilemmát?
2. Kerültél-e már olyan helyzetbe, hogy szembe kellett szállnod feletteseddel a cég vagy mások érdekeinek védelmében?

Kinek szóljunk?

Szabó Ágnes egy vállalat adott részlegénél dolgozott. A központban tudták ugyan, hogy a részlegvezető önkényeskedő, rossz vezető, de azt az elvet vallották, hogy amit nem kell közvetlenül észrevenniük, azt nem is veszik észre. Az egyik a munkahelyi körülményekkel kapcsolatos részlegvezetői intézkedést követően Ágnes közvetlen főnökéhez fordul és közös megegyezéssel fel akarja bontani a szerződést. Főnöke ezt nem fogadja el, de – mivel ezután tartania kell attól, hogy Ágnes és egy-két bátrabb kollégája leleplezi az ő hozzá nem értő intézkedéseit – hármuk azonnali hatállyal történő elbocsátást javasolja a felső vezetésnek.

Vitakérdések:

1. Kilépnél-e Ágnes helyében? Ha igen, hol nyújtanád be felmondásodat?
2. A felső vezető helyében elfogadnád-e Ágnes és kollégái kilépését? Hogyan dönthetnél jogilag és erkölcsileg helyesen úgy, hogy döntésed ne hasson kedvezőtlenül a munkahelyi légkörre sem?

A tudat alatti befolyásolás eszközei

Az emberi agy képes feldolgozni olyan vizuális és analitív ingereket, amelyeket a látó- és a hallószerv a rögzítés pillanatában még képtelen azonosítani, dekódolni.

Ezen alapszik az a reklámozási technika, amely rejtett hangok, ábrák, sőt szagok jelenlétével manipulálja a fogyasztót bizonyos áruk megvételére. Észrevétlen technikával olyan benyomást keltenek bennünk bizonyos árucikkekről, amelynek alapján indítatva érezzük magunkat a megvásárlásukra.

Sétálunk egy amerikai ABC-ben. A hűtőszekrények mellett elhaladva érezzük a sütemények illatát. Csakhogy ezek a szagok nem a lehűtött süteményekből áradnak, hanem a Flavours and Fragrances nevű cég aerosolos flakonjaiból. Van meleg almáspite-illat, csokitorta-illat, zsírszegény francia sütemény-illat, de még friss pizzailat is. Nyitás előtt megfelelő időben megtöltik a vásárlóteret a megfelelő szagokkal. Felteszik a vásárolni akarás vágyát szintén növelni hivatott zeneszámokkal teli magnókazettát.

Gyártanak egy dezodort, amelynek segítségével a vásárló az új autó illatát érezheti a használtautó-kereskedésben.

De nemcsak a vásárlókat kívánják a cégek tudat alatt befolyásolni. H. C. Becker „fekete doboza” voltaképpen egy tudat alatti üzenetrögzítő, amellyel a vállalat „üzen” alkalmazottainak: „Nem lopok, mert ha lopok, börtönbe kerülök” – sugallja az üzenet. És csodák csodája: a belső lopások a minimumra csökkentek. Vagy azt sugallja a cég beosztottjainak: „Én vagyok a legjobb üzletkötő!” – és az általa kötött üzletek bevétele kimutathatóan emelkedett.

A tudat alatti befolyásolás alkalmazásával kapcsolatban az amerikai közvélemény megoszlik. Sokan azt követelik – s remélhetőleg ők vannak többen –, hogy a közönséget, illetve az alkalmazottakat figyelmeztetni kell a tudat alatti befolyásolás, az agymosás tényére és veszélyeire.

Vitakérdések:

1. Mit gondolsz, mennyire hatékony a tudat alatti kommunikáció?
2. Milyen jogok kerülhetnek szóba ennél a problémánál?
3. A tudat alatti kommunikáció erkölcsi és jogi megítélése függhet-e szerinted a befolyásolás céljától? Például látsz-e alapvető különbséget aközött, hogy egy orvos a páciensét leszoktatja vele a dohányzásról, illetve hogy egy kereskedő a cigaretta fogyasztására próbálja rávenni vele a fogyasztót?

Szólni és elmenni?

A Nemzeti Energiaipari Vállalat első alelnöke cikket írt egy nagy példányszámú amerikai magazinba. Ebben felhívta az újságolvasó társadalom figyelmét vállalatának társadalmi felelősségére egy bizonyos erőművel kapcsolatban, amelyet Kaliforniában egy városhoz közel szándékoznak felépíteni. Nemcsak az effajta erőművek kétes biztonságát tette szóvá, hanem azt is felvetette: a környék mezőgazdasággal foglalkozó népességének nem kis gondot okozna, ha a természetes vizeket az erőműhöz terelnék el.

A közvélemény megoszlott a cikkben felvetett problémával kapcsolatban. Sokan osztották Davis álláspontját, mások azonban a terv nagy erényének tartották, hogy az erőmű létesítése folytán csökkennének a villanyszámlák, s az erőmű természetesen enyhítené az ország energiagondjait. Ezenkívül az erőmű több ezer munkahelyet is teremtene...

A Nemzeti Energiaipari Vállalat felső vezetése úgy érezte, hogy az elnökhelyettes felelőtlenül cselekedett. Ők az erőművet biztonságosnak tartották, s meg voltak győződve arról, hogy az ország jólétét szolgálná.

A vezető testület kérésére a vállalat utasította Davist, hogy a továbbiakban csakis a céggel egyeztetve tehet közzé bármilyen közleményt. Davis felháborodott az utasításon, amely szerinte jogtalan: senkit nem lehet megakadályozni állampolgári kötelességének teljesítésében. Néhány gyűlésre volt ugyanis meghívása – mondta –, amelyeken ugyanerről a témáról szándékozott beszélni.

Az elnök-vezérigazgató továbbította Davis reakcióját a vezető testülethez. Ez ultimátumot intézett az elnökhelyetteshez: vagy elfogadja az utasítást, vagy adja be a lemondását.

Vitakérdések:

1. Milyen szerepek, elkötelezettségek, események ütköznek ebben a történetben?
2. Volt-e joga a vállalatnak, hogy korlátozza Davis szólásszabadságát?

Interjú

Dr. Cs. M-mel, az Ogilvy and Mather magyarországi vezérigazgatójával

– részlet –

Akkor a kereskedelem „vezérhajói” a primer szükségleteket közvetítő kereskedelmi ágazatok voltak – élelmiszerkereskedelem, ruhakereskedelem és így tovább. A reklámtevékenység igencsak háttérbe szorult. Nem is volt sok értelmük a „Cipőt a cipőboltból” típusú reklámoknak. Ennek megfelelően a hirdetővállalat afféle szemétkerakóként működött: a másutt használhatatlan embereket helyezték oda vezetőknék.

A vezérigazgató egy idült alkoholista volt, megelőzően főosztályvezető a minisztériumban. A vezérigazgató is, helyettesei is kiépítették a saját kis érdekcsoportjaikat, erődjüket a saját vazallusaikkal.

Amikor az Ogilvy and Mather érdeklődni kezdett – egy világhírű cég egy szánalmas, belülről meghasonlott cég iránt –, a MAHÍR vezetői fékeztek a tárgyalásokat, időről időre megtorpedózták a megállapodásokat. Akkor sem segítettek, amikor a tárgyalások harmadik évében sikerült egy 60%-os amerikai, 40%-os magyar részesedésű vegyesvállalatot létrehozni. A Mathernek érdeke lett volna, hogy az új vállalat prosperáljon, remekül lehetett volna prosperálni, ha a MAHÍR vezetőségének lett volna előrelátása, szakértelme, ha mindennek a birtokában anticipálni tudta volna, hogy a kölcsönös segítségnyújtásnak igenis van jövője. Hiszen amikor bejönnek a multik, mind az ismert Ogilvynél és még két-három hirdetőcégnél fognak reklámozni, amelyekkel az kapcsolatban van. Szűklátókörűek, csőlátásúak voltak. Azért is rakták őket annak idején egy olyan vállalathoz, amelyen „nem múlt semmi”.

1990-ben az Ogilvy – amelynek nemcsak hogy sok külföldi megrendelője volt, de ügynöki hálózatot hozott létre a volt szocialista országokban – felbontotta a MAHÍR-rel a szerződést. A MAHÍR szétesett kft-kre. Az MDF és a FIDESZ megvásárolta a maradványokat, de ők sem értettek a reklámszakmához. Így lett vége a hajdan kizárólagos magyar állami hirdetővállalatnak...

Nem a tőkeszegénység a magyar gazdaság legnagyobb baja, hanem az, hogy sok a gazdasági analfabéta. Rengeteg rossz döntés vagy döntésképtelenség eredményeképpen eresztettünk a szélnek dollármilliókat.

Vitakérdések:

Demeter Ambrus munkapéldánya

D. A.. egy angol–magyar vegyesvállalat dolgozója. A vállalat egyedi, speciális termelőberendezéseket gyárt, amelyeket három mérnök-üzletkötő értékesít.

Az ügyvezető igazgató a kft. alapításakor felosztotta az üzletkötők között a piacot.

A piac felosztása után megállapodtak abban, hogy először a környező országokban próbálnak bázist teremteni a további értékesítésekhez, mivel a berendezéseket komplett szerviz- és alkatrészellátással kínálják a vevőknek. 1989-ben, megalakulásuk évében a gazdasági szempontokat is figyelembe véve a környező országok közül is Ausztriát, Csehszlovákiát és Jugoszláviát látszott célszerűnek nagyobb erőfeszítéssel meghódítani.

Miután 1989-ben négy gép belföldi közös értékesítésével sikerült megfelelő referenciát teremteni, 1990-ben a külföld felé fordultak. 1990 külföldi mérlege a következőképpen alakult: Csehszlovákiába nem sikerült gépet eladni, Ausztriába egy, Jugoszláviába pedig négy gépet realizáltak.

1991 első negyedében a Jugoszláviában kialakult politikai helyzet miatt a szabad devizás eladások lehetetlenné váltak. Ezért a negyedév végén az üzletvezető úgy határozott, hogy ezentúl a három üzletkötő Ausztriában tevékenykedik, tekintettel arra, hogy az osztrák piacon eddig nem történt lényeges előrelépés.

D. A.. – felhasználva régi egyetemi kapcsolatait – megszerezte az Ausztriában lehetséges felhasználók címjegyzékét. Ugyancsak a saját kapcsolatai révén sikerült a címjegyzéket rangsorolnia és kiválasztania a potenciális eladási helyeket.

Sikeres osztrák útja után az ügyvezető azt az utasítást adja D. A-nak, hogy a listáján szereplő vevőket ossza fel hármójuk között.

A többségi külföldi részvényesek az értékesítés nagy arányú visszaesése miatt az üzletkötői létszám csökkentéséről döntenek.

A vevőlista két példányban áll rendelkezésre, a potenciális vevők azonban csak D. A. munkapéldányán vannak bejelölve.

D. A. azon problémázik, átadja-e a munkapéldányán szereplők nevét.

Úgy gondolja, hogy az általa felhasznált információk a többieknek is rendelkezésükre álltak. A másik két üzletkötő nem tudott a két év alatt egy használható címjegyzéket összeállítani. Ő, D. A. útjai során már remek személyes kapcsolatokat alakított ki a vevőkkel, ami a sikeres üzletkötés egyik alapfeltétele. A lista összeállításakor az is a tudomására jutott, hogy a konkurencia több hasonló berendezést tudott eladni a negyedév során. Bízik abban, hogy ha ezt tudatosítja a részvényesekben – tudniillik hogy van még fizetőképes kereslet –, elállnak leépítési szándékuktól.

Mindezek ellenére D. A. átadja a munkapéldányt, ugyanakkor aggályait is közli az ügyvezető igazgatóval.

Vitakérdések:

1. Jól tette-e D. A., hogy a vállalat rendelkezésére bocsátotta a munkapéldányát?
2. Létezik-e más erkölcsös megoldás?