A termékpiac kínálati oldala

A vállalat és környezete

A vállalkozás, az üzleti vállalkozás és a vállalat részben átfedik egymást, de különböznek is egymástól.
Vállalkozás: valamilyen többé-kevésbé kockázatos feladat végrehajtása érdekében tevékenykedni (egyetem, úszás). Elemei: befektetések (erőforrások, lehetőségek, képességek módosítása, felhasználása),
eredmény (meghatározott cél elérésére való törekvés),
kockázatvállalás.
Gazdasági vállalkozás: a célok és a kockázatok alapvetően gazdasági természetűek.
Üzleti vállalkozás: olyan tevékenység, amelynek alapvető célja a nyereségszerzés és a fogyasztási igények kielégítése.

Az üzleti vállalkozás szervezeti formája a vállalat, amely egészét egyetlen "személynek", egyetlen piaci szereplőnek fogjuk fel. **A vállalat olyan gazdasági szervezeti alapegység, amely a gazdasági élet más szereplőitől elkülönülten gazdálkodik. A piac közreműködésével kapcsolódik ezekhez, és pénzjövedelem szerzésére törekszik.** A vállalat pénzformában veti össze ráfordításait és eredményeit, bevételeiből fedezi kiadásait, jogilag, pénzügyileg és gazdaságilag önálló.

A továbbiakban a vállalatot tekintjük a piaci kínálati oldal szereplőjének, a háztartást pedig fogyasztónak, s eltekintünk attól, hogy a háztartásokban is folyik termelés. A vállalat működése közben erőforrások (emberek, gépek, anyagok...) áramlanak be, s termékeket bocsát ki. Az előbbieket inputnak, az utóbbiakat outputnak nevezzük, s a folyamatot **reálfolyamat**nak. Az erőforrások beszerzéséhez a vállalatnak pénzt kell befektetni, amit az értékesítés során nyerhet vissza. Ez utóbbit **pénzfolyamat**nak hívjuk. Ezen folyamatok (kereslet, profit) információkat is hordoznak a vállalat számára, amelyekkel értékelni tudják környezetüket, működésüket.

A vállalat két piacon jelenik meg, a termékek piacán eladóként, az erőforrások piacán (földpiac, tőkejavak piaca, munkaerőpiac, pénzpiac) vevőként.

A vállalatoknak bizonyos mértékben alkalmazkodnia kell piaci környezetéhez. Ilyen az egymáshoz fűződő közvetlen kapcsolatok (pl. adásvétel); bizonyos piaci törvényszerűségek (pl. a racionalitás); az állam befolyásoló szerepe, mint tulajdonos, vagy jogi szabályok és törvények által; a természethez való alkalmazkodás, mint társadalmi elvárás; a társadalmi-politikai környezet, történelmi, kulturális hagyományok (értékrendek). A vállalat külső környezete a mikroökonómiában egy adottság, amely a vállalati magatartás külső feltételrendszerét adja.

A vállalat célrendszere

A vállalat racionális gazdasági szereplő, bizonyos célok elérésére törekszik. Az elsődleges célja az, hogy profitot, jövedelmet akar szerezni, ezért számára a több lehetőség közül az a legcélszerűbb, ami nagyobb profitot eredményez. A vállalatnak hosszabb-rövidebb ideig egyéb céljai is lehetnek, de ezek elérést a megfelelő profit elérése segíti. A lenti táblázatban láthatunk néhány jellemző vállalati célt, a profit a legfontosabb, de a teljes célrendszer minden eleme egyszerre érvényesül valamilyen mértékben. A non-profit szervezeteket most nem tárgyaljuk.

A vállalat főbb céljai	
1. Jövedelmezőség, profit	5. Korszerűsödés és termelékenység növelése
2. A vagyon megtartása	6. Fizetőképesség, likviditás
3. Növekedés, fejlődés	7. Fizikai és pénzügyi erőforrások megszerzése
4. Piaci pozíciók megtartása, javítása	8. Vezetői különcélok

A vállalatok szervezeti formái

A **tulajdonformák** szerint vannak állami, önkormányzati, szövetkezeti és magánvállalatok. A privatizáció során a magánvállalatok kerültek többségbe, az állami vállalat és állami többségű vegyes vállalatok olyan esetekben maradtak, amikor tevékenységük kiemelt szolgáltatás (pl. Magyar Posta), speciális bank, valamilyen nemzeti örökséget képvisel.

Méret szerint megkülönböztethetünk nagy-, közepes- és kisvállalatokat, a **tevékenység jellege** szerint termelő-, kereskedelmi és szolgáltatókat, s ezen belül ipari, mezőgazdasági, bel- és külkereskedelmi, kis és nagykereskedelmi vállalatokat. A vállalatok besorolása az előbbi kategóriákba gyakran nem végezhető el egyértelműen.

A **társas vállalkozási formák** a tagok önkéntes vagyoni hozzájárulásával keletkeznek, ezért magánvállalkozások (állam, vagy állami vállalat is lehet tag). A társasági formák megkülönböztetésének egyik szempontja, hogy kik alapítják. Lehetnek természetes személyek (emberek), vagy jogi személyek (szervezetek). Az alábbi társasági formákat különböztetjük meg:

- jogi személyként működő gazdasági társaságot
  - közös vállalat (2006. július 1. napja óta nem alapítható)
  - korlátolt felelősségű társaság
  - részvénytársaság
- jogi személyiség nélküli gazdasági társaságot
  - közkereseti társaság
  - betéti társaság

Fontos szempont, hogy milyen a **tagok felelőssége**. Korlátlan, ha a tagok az egész vagyonukkal felelnek a társaság kötelezettségeiért, korlátozott, ha csak a társaságba bevitt tőke erejéig tartoznak felelősséggel. Egyetemleges felelősségről beszélünk, több tulajdonos esetén együttesen felelnek a társaság tartozásaiért.
A különböző társasági formák legnagyobb előnye a rugalmas tulajdonosi szerkezet, az egyes társaságok egymásba szerezhetnek résztulajdonokat. A más vállalatok részesedéseit kezében tartó vállalatot holdingnak nevezik.

	Egyéni vállalkozás	**Bt.**	**Kft.**	**Rt. (NyRt., ZRt.)**
Alapítás alapbizonylata	vállalkozói igazolvány	társasági szerződés	társasági szerződés	
Tulajdonos közreműködési kötelezettsége	van	nincs	nincs	nincs
Tulajdonosok száma	**1**	**minimum 2**	**minimum 1**	**minimum 1**
Tulajdonos felelőssége	**korlátlan (teljes vagyonával)**	**beltag - korlátlan (teljes vagyonával), kültag – korlátozott (vagyoni betétjével)**	**korlátozott (üzletrészével)**	**korlátozott**
Alapítás bejelentése	Okmányirodában	Cégbíróságnál (ügyvéd)	Cégbíróságnál (ügyvéd)	Cégbíróságnál (ügyvéd)
Kötelezően előírt minimális tőkeigény	**nincs**	**nincs**	**500.000 Ft**	**NyRt. ≥ 20 MFt ZRt. ≥ 5 MFt**
Vállalkozási forma presztízse	alacsony	közepes	magas	magas
Kötelező bankszámlanyitás	ÁFA-körbe tartozás esetén	igen	igen	igen
Tulajdonos elsődleges jogviszonya	egyéni vállalkozó	társas vállalkozó	társas vállalkozó	vagyoni és tagsági jog
Tulajdonos jövedelmének jogcíme	vállalkozói kivét	tagi jövedelem	tagi jövedelem	osztalék, kamat

Néhány megjegyzés a táblázathoz:

1. Az egyéni vállalkozó alapíthat **egyéni cég**et (ec). A társaság közjegyző által készített vagy ügyvédi ellenjegyzéssel ellátott **alapító okirat**tal és **cégbírósági bejegyzés**sel jön létre. Az érintett a cég jegyzett **tőkéjét szabadon** megválaszthatja, csakúgy, mint azt, hogy a tőkét meghaladó kötelezettségek teljesítéséért **korlátolt vagy korlátlan felelősség**gel áll-e helyt.
   Az előbbi – azaz a **korlátolt felelősségű cég, kfc**. – esetén a létesítő okiratban meg kell határozni a **pótbefizetés** összegét, amit a tag akkor köteles teljesíteni, ha a vállalkozás vagyona nem fedezi a tartozásokat. A **korlátlan felelősségű egyéni cégnél – ec**. – a vállalkozó korlátozás nélkül felel üzlete és a saját vagyonával. Az egyéni cég a gazdasági társaságokról szóló törvény rendelkezéseinek megfelelően gazdasági társasággá alakulhat át

2. **Betéti társaság** esetén figyeljünk a név választásra: ha Nagy és Társa Bt. akkor Nagy – beltag, Társa – kültag, felelősségük ennek megfelelően alakul. Ha Nagy és Kiss Bt., akkor Kiss tulajdonos felelőssége is korlátlan lesz, mivel természetes néven szerepel a cég nevében, ezáltal a beltag jogaival felruházzák.
3. **Törzsbetét** az az érték, amivel az egyes tagok a társaság működéséhez hozzájárulnak. A törzsbetétek összessége a törzstőke. Az **üzletrész** egy eszmei hányad, amely a tagok jogait és a társaság vagyonából őket megillető részt testesíti meg. Az üzletrész a törzsbetéthez igazodik, de rendszerint nem egyezik meg vele. Az üzletrész értéke változhat. Egy üzletrésznek lehet több tulajdonosa, de egy tulajdonosnak csak 1 üzletrésze lehet. Ha valaki újabb üzletrészeket szerez meg, az beleolvad az üzletrészébe.
4. **A részvénytársaság (rt.)** az a vállalat, amelynek reáltőkéjét a részvények ellenértéke fedezi, és a részvényesektől független önálló jogi személyként működik. A részvénytársaságban a tőke tulajdona és az irányítás funkciója elvált egymástól, három alapvető döntési szintet különböztethetünk meg:
   - A napi (operatív) döntések a menedzserek feladata.
   - A komolyabb döntések (beruházások, hitelfelvételek) az igazgató tanács hatáskörébe tartoznak.
   - A részvényesek közgyűlésének feladata az éves értékelés, eredményfelosztás, részvénykibocsátás elhatározása, kinevezés. Az rt. főbb éves adatait sajtó útján nyilvánosságra kell hozni.

   Az ellenőrzéshez, irányításhoz szükséges részvénytöbbséget ellenőrző pakettnek nevezik (50%+1 részvény). Elég lehet néhány százaléknyi részvény is. A kisrészvényesek nem tudnak érdemben beleszólni a döntésekbe. A részvénytársaság hatékony vállalati nagyság létrehozását teszi lehetővé, gyakorlatilag korlátlan vállalati méret egyesíthető. Teljesítményének értékelésére a profit mellett a részvények árfolyama szolgál.

Előnyök és hátrányok!

EU társasági formák: európai gazdasági egyesülés (ege) vagy európai részvénytársaság (SE)

Bevétel-haszon és kiadás-költség

Mielőtt vállalkozásba kezdünk érdemes elemezni a bevételek és a kiadások várható alakulását, az elérhető profit nagyságát.

<table>
<tr><td colspan="3">bevételek</td></tr>
<tr><td colspan="2">a termelés gazdasági költségei</td><td>gazdasági profit</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">számviteli profit</td></tr>
<tr><td>számviteli költségek</td><td>normál profit</td><td></td></tr>
<tr><td>explicit költségek</td><td colspan="2">implicit költségek</td></tr>
</table>

A **bevétel** (Revenue - R) a tevékenységből származó összes bevétel, az összes termék (szolgáltatás) értékesítéséből származó pénzösszeg. Tökéletesen versenyző vállalat esetén az egységár és az eladott termék/szolgáltatás mennyiségének szorzata alapján határozzuk meg.

A kiadások, költségek meghatározása már nem ilyen egyértelmű. A vállaltoknál a pénzkiadás fogalma két eltérő költekezést jelent: a befektetéseket és a költségeket.

A **befektetés** (lekötött tőke) az a kiadás, amelyre a termelés érdekében egy adott időpontban kerül sor, és lassan fokozatosan térül meg, azaz egy időszakban merülnek fel kiadásként, de költségként való elszámolásuk csak lassan, elhasználódásuk arányában, több termelési periódust átfogóan történik meg. A velük kapcsolatos kiadások több éven keresztül az amortizáció (értékcsökkenés) útján kerülnek elszámolásra költségként (pl. ingatlanok, termelőgépek vétele).

Folyó költségek azok a termelési ráfordítások, amelyek az adott évben merülnek fel, és a termékek eladásával az adott évben meg is térülnek, azaz egy adott időszakban merülnek fel, s ekkor elszámolásra is kerülnek költségként (pl. a termelés során jelentkező anyag, energiaköltség, munkabér). Folyó költségnek kell tekinteni egy gép értékének 1/10-ét, ha az tíz év alatt használódik el. Az elhasználódást nevezzük amortizációnak, míg költségként való beszámítását amortizációs, vagy értékcsökkenési leírásnak. Az amortizációs költség különbözik a többitől, hiszen nem aktuális kiadás, számlákon nem jelenik meg, és a nagyságát a vállalat határozza meg a tervezett amortizációs idővel. Az értékcsökkenési leírás ún. implicit költség.

Explicit (kifejezett) költségek, amelyek adott időszak folyamán az adott időszak termelésével kapcsolatban számlákon, pénzügyi átutalásokon kifejezett formában jelennek meg (rezsiköltség, alkalmazottak munkabére). **Implicit (rejtett) költségek** azok a kiadások, amelyek az adott időszak ráfordításai, bár tényleges pénzkifizetésekben, számlákon az adott időszakban nem jelennek meg. Két fajtáját különböztetjük meg. Az egyik az **elszámolható implicit költség,** ilyen a tárgyi eszközök éves amortizációja (értékcsökkenés), mivel a tárgyi eszköz beszerzésről a beszerzés évében van számla, de több éven keresztül számoljuk el a költségét időarányosan vagy teljesítményarányosan. Az elszámolható implicit költségeket **a számviteli- és az adótörvény is elismeri költségként**. A másik az **el nem számolható implicit költség vagy más néven normál profit.** Általában nem tényleges költség vagy profit, hanem ún. **elmaradt haszon**. Leggyakrabban előfordul: az elmaradt munkabér (mert az alkalmazotti lét helyett a vállalkozást választottam), elmaradt kamat (az eddig bankban kamatozó pénzemet fektettem be a vállalkozásba), elmaradt bérleti díj (saját lakásomat, telkemet használom a vállalkozás érdekében ahelyett, hogy kiadnám).

A felmerülő költségek összessége tartalmát, nagyságát tekintve eltérhet egymástól számviteli és gazdasági értelemben. **Gazdasági költségek:** az alternatívák közötti választásokhoz kapcsolódnak (alternatív költségek). A termelés gazdasági költségei (alternatív költség) az explicit és implicit ráfordítások összessége, azaz a számviteli költség és azon lehetőségek elvesztet hozama, amelyekről le kellett mondani az adott tevékenység érdekében. Kifejezi mennyit kellett feláldoznia a vállalkozónak, hogy a szűkös erőforrásokat elvonja a gazdaság más szereplőitől. **Számviteli szempontból** a felmerült költségek a tényleges kiadásokkal kapcsolatosak. A számviteli költségek az adott évben felmerülő számvitelileg nyilvántartható folyó költségek: az explicit költségek és néhány belső kimutatás alapján elszámolt implicit költség (épületek, berendezések értékcsökkenése).

A költségek értelmezésétől függően különböző módon meghatározott profit fogalmakról beszélünk:
Számviteli profit: a vállalat bevételei és a számviteli költségek különbsége, azaz a profit nagysága számviteli értelemben. **Gazdasági profitot** a bevételek és a gazdasági költségek különbsége. A gazdasági profit meghatározható a számviteli profit és normál profit különbségeként is. Az átlagos bárki által elérhető profiton (normálprofiton) felüli rész. Gazdasági profitot akkor ér el a cég, ha a bevételei meghaladják alternatív költségeit.

A számviteli és gazdasági profit különbsége a **normálprofit**, amely a termelési tényezők alternatív felhasználási lehetőségéből adódó haszon. Az adott tevékenységi területen minimálisan elvárt haszon, az adott gazdaságban bárki által szokásosan elérhető jövedelem (átlagmunkabér, banki kamatok). A normál profitot úgy is megfogalmazhatjuk, hogy az a jövedelem/profit, amit akkor érnék el, ha nem ezt a tevékenységet végezném, hanem pl. alkalmazottként dolgoznék ugyanebben az iparágban; vagy a lakásomat nem irodának használnám, hanem kiadnám bérbe, és hasonló elmaradt jövedelmek.

Közvetlen költség: a vállalkozás fő tevékenységéhez közvetlenül kapcsolódó költség, pl. kiskereskedelmi tevékenység esetén az eladott áruk beszerzési értéke vagy termelő tevékenységnél az elkészült termékek közvetlen önköltsége.
Bruttó profit = bevétel - közvetlen költség.
Gazdasági költség = explicit költség + összes implicit költség = számviteli költség + normál profit.
Gazdasági profit = bevétel - gazdasági költség = számviteli profit - normál profit.
Számviteli költség = explicit költségek + elszámolható implicit költségek.
Számviteli profit = bevétel - számviteli költség=normál profit + gazdasági profit

Egy házaspár zöldséges boltot szeretne nyitni.

- **A férj eddig havi 200 e Ft-ot, a feleség havi 120 e Ft-ot keresett**
- **Egy 20 m2-es stand évi 1.8 millió Ft-ért bérelhető**
- **Vesznek egy használt furgont 1 millió Ft-ért, 5 évig jó lesz**
- **A stand felszerelése 800 ezer Ft, kb 8 évig használható**
- **Az induló készlet megvásárlása 300 eFt forgótőkét igényel és ekkora készletet mindig tartani kell (azaz az év zárásakor is!)**
- **A szükséges induló tőke (azaz a fentiek összege, tehát: 3,9 ezer Ft):**
  - **2 millió Ft 10 %-os kamatozású kötvény**
  - **1 millió Ft bankkölcsön 15 %-os kamatra**
  - **900 ezer Ft lekötetlen saját tőke (folyószámlán)**
- **A várható éves árbevétel: 12 millió Ft**
- **Ebből a vásárolt áruk beszerzési értéke: 6 millió** Ft
- **Éves rezsiköltség: 600 ezer Ft**

Érdemes-e belevágniuk az üzletbe?

Megoldás:

Árbevétel: 12 000 ezer Ft

Explicit költségek:

Eladott áruk beszerzési ára (folyó ktg): 6000 ezer Ft
Bérleti díj: 1800 ezer Ft
Rezsi: 600 ezer Ft
fizetendő kamat: 150 ezer Ft
(explicit költség összesen: 8550 ezer Ft)

Implicit elszámolható költség:

amortizáció: 300 ezer Ft (200 furgon, 100 a berendezés)

Számviteli költségek: 8850 ezer Ft, Számviteli profit: = 3150 ezer

Implicit el nem számolható költség (normálprofit):

kieső bérjövedelmek: 12x320 ezer Ft, azaz 3840 ezer Ft
Elmaradt kamat felmondott kötvényre: 200 ezer Ft
(Azaz összes el nem számolható implicit ktg: 4040 ezer Ft)
Összes gazdasági költség: = 8850 + 4040 e Ft = 12890 ezer Ft
Gazdasági profit: = 12000 ezer Ft - 12890 ezer Ft = - 890 ezer Ft

Egy vállalkozás adatai az alábbiak (ezer Ft-ban)**. Számítsuk ki a hiányzó költség és profit kategóriák értékeit!**

- Gazdasági költség: 120 000
- Explicit költség: 70 000
- Amortizáció: 10 000
- Árbevétel: 150 000
  - Implicit költség:
  - Számviteli költség:
  - Normál profit:
  - Számviteli profit:
  - Gazdasági profit:

- Gazdasági profit = árbevétel - gazdasági költség = 150 M - 120 M = 30 M
- Számviteli költség = explicit költségek + amortizáció = 70 M + 10 M = 80 M
- Számviteli profit = árbevétel – számviteli költség =150 M - 80 M = 70 M
- Implicit költségek = gazdasági költség- explicit költségek=120M – 70 M = 50 M
- Normál profit = implicit költségek – amortizáció = 50 M - 10 M = 40 M

A vállalati magatartás, döntési mechanizmus elemzése során arra a kérdésre keressünk választ, hogy 1-1 vállalat a döntéseit korlátozó feltételek mellett a különböző termelési tényezőkből mennyit használ fel, mennyit termel, vagyis hogyan határozza meg kínálatát. Elemzéseinknél feltételezzük:
- A vállalatok vezetői rendelkeznek a döntéshez szükséges információkkal.
- A termelési tényezők árai, a piaci kereslet és kínálat alapján, a piaci mechanizmus eredményeként alakulnak ki és azok a vállalatok számára adottságként jelennek meg.
- A vállalatok alapvető céljának a profitmaximalizálást tekintjük: **Profit = árbevétel – költség**

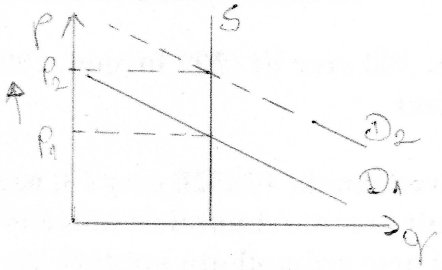
A vállalati döntés mechanizmusának elemzésekor azokat a tényezőket, összefüggéseket kell vizsgálni, amelyektől az **árbevétel és a költségek nagysága függ:**
- időkorlát: nagyon rövid, piaci időtáv, rövid táv, hosszú táv, nagyon hosszú táv
- technológiai korlátok
- költségkorlátok
- bevételi korlátok

Az idő a gazdaságban

A vállalatok különböző időtávokhoz kapcsolódnak gazdálkodási döntéseik során. A gazdasági időtávok a döntések feltételeit, lehetőségeit fejezik ki.

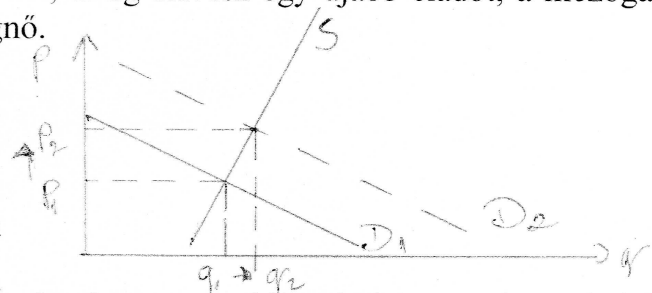
Piaci időtáv (nagyon rövid táv) az az időszak, amelyen belül a vállalat csak eladási, vagy vételi döntésekkel képes reagálni a külső eseményekre. Egy fagylaltos esetén ez lehet egy-két óra (rövidebb idő, mint amennyi időbe egy újabb adag fagylalt készítése telik), egy salátákat termelő mezőgazdász számára néhány hét stb. A termelő nem képes egyetlen inputját sem megváltoztatni, ezért a piaci kereslet megváltozása a piaci ár megváltoz(tat)ásához vezet. A termelő nem tudja megváltoztatni a kínált áru mennyiségét, a kínálati függvény függőleges.

ábra



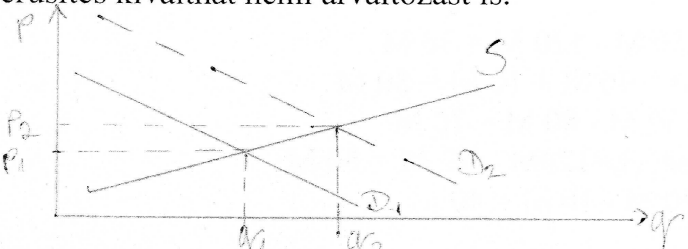
Rövidtáv az a periódus, amelyen belül a vállalat legalább egy termelési tényezője adott, megváltoztathatatlan, miközben legalább egy másik tényező megváltozhat. Vagyis a vállalat épületei, termelőhelye adott, míg a munka, anyagmennyiség változtatható. Valamelyest változhat a kínálat is, tehát a piaci ár változása mellett a termelt mennyiséggel is képes reagálni a termelő. A korábbi példát folytatva a fagylaltosnál rövidtáv lehet pl. egy hét, amíg felvesz egy újabb eladót, a mezőgazdásznál egy-két hónap, amíg az újabb adag saláta kikel és megnő.

ábra



Hosszú táv az az időperiódus, amelyen belül a cég valamennyi termelési tényezőjének mennyisége megváltoztatható, tehát be lehet szerezni a speciálisabb gépeket is vagy felépíthető az új üzemépület. Hosszú távon a kereslet megváltozására a kínálat teljes megváltoz(tat)ásával reagál a termelő. A technológiai korszerűsítés kiválthat némi árváltozást is.

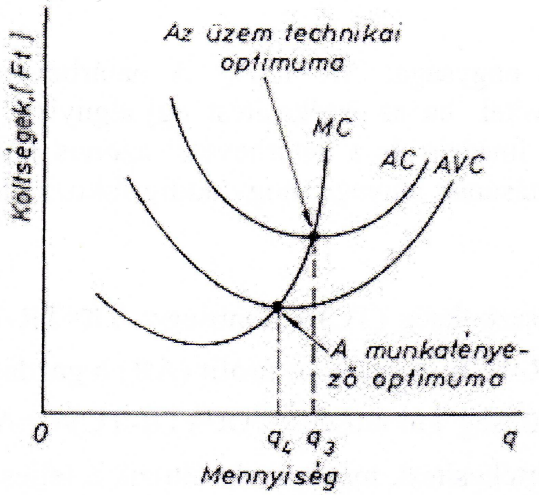
ábra



Nagyon hosszú táv alatt a technológia is radikálisan megváltoztatható, akár teljesen más tevékenységre is áttérhet a vállalat.

Mint látható, az időtávokat a gazdaságban a vállalat döntési helyzetéből kiindulva vizsgáljuk. Minél hosszabb egy időtáv, annál több mindent tud befolyásolni a vállalkozó. Rövidebb időtávokon jobban kell alkalmazkodnia a piaci feltételekhez, változásokhoz. Az egyes profilú vállalatoknál az időtávok hossza eltérő lesz.
Az **átlagköltség** (Average Cost - AC=TC/Q) az összköltség termékegységre jutó nagysága. Az **átlagos fix költség** (Average Fix Cost - AFC=FC/Q) a termék egységére jutó állandó költség. Az **átlagos változó költség** (Average Variable Cost - AVC=VC/Q) A változó költség termékegységre jutó nagysága. Összefüggés: AC = AFC + AVC.

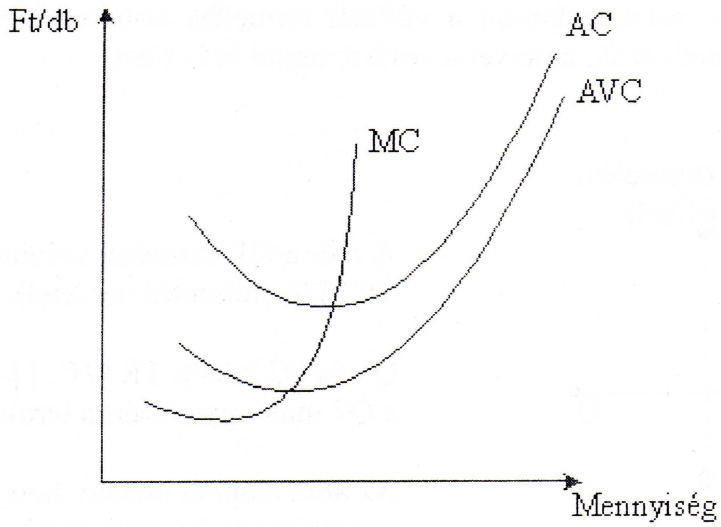
A **határköltség** (Marginal Cost - MC) a termelésváltozás egységére jutó költségváltozás nagyságát fejezi ki. Képletben: MC = dTC/dQ = dVC/dQ, ahol az utolsó egyenlőség azért szerepelhet, mivel rövidtávon FC állandó, ezért dTC = dVC.



A Édes álom desszert gyártásának költségei
(Számolja ki a hiányzó adatokat!)

Q	AFC	AVC	AC	MC	FC	AC	TC
-	-	-	-	550			
50	400	550	950	250			
100	200	400	600	130			
200	100	260	360	160			
300	67	240	307	310			
400	50	280	330	640			
500	40	380	420	-			

A határköltség (MC) függvénye az átlagos változóköltség- (AVC) és az átlagköltség-függvényeket (AC) minimumpontjukban metszi.



Az átlagköltség függvények és a határköltség függvény

Az AC, AVC, MC függvények U alakúak. Kis termelés esetén az egységköltségek hatalmasak, a termelés növelésével csökkennek, majd egy idő után nőnek.
Az átlagos összköltség (AC) görbe és az átlagos változó költség (AVC) görbe fokozatosan közelít egymáshoz (a köztük lévő különbség az átlagos fix költség – lsd. az összefüggést a lap tetején)

A határköltség (MC) mindig a legutóbb termelt egység költsége, a termelés növekedésével először csökken, majd növekszik. Amíg a határköltség (MC) kisebb az átlagköltségnél (AC) és az átlagos változó költségnél (AVC), addig az átlagot lefele húzza. Ha a növekedési szakaszában eléri először az átlagos változó költség (AVC), majd az átlagköltség (AC) görbét, akkor föléjük kerül, s az átlagot növelni fogja. Így a határköltséggel (MC) való találkozás után mindkét görbe nőni fog, azaz. a határköltség az átlagköltség és átlagos változó költséget azok minimumánál metszi.

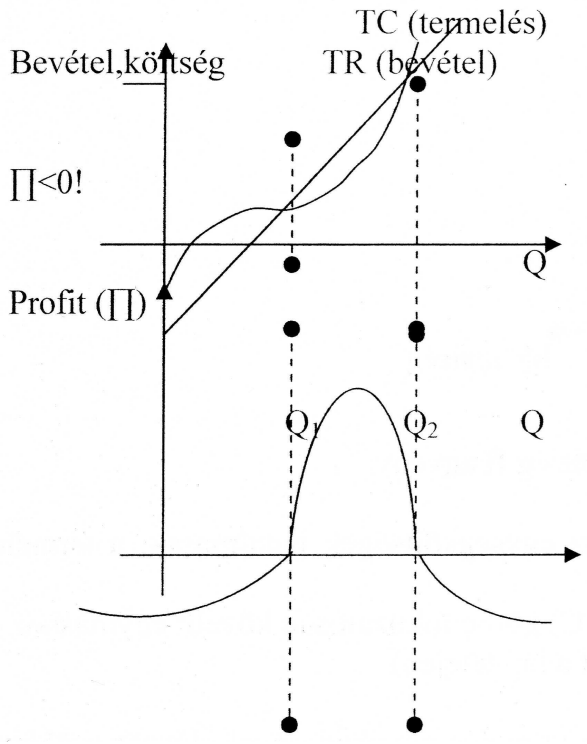
Korábban már volt szó a bevételekről és a profitról is. A költségekhez hasonlóan meghatározható a teljes bevétel (TR), az átlagbevétel (AR) és a határbevétel (MR), illetve a teljes profit ($T\pi$), az átlagprofit ($A\pi$) és a határprofit ($M\pi$) is. A köztük lévő összefüggések:

A teljes bevétel (TR – total revenue)**:** az eladott áruk és szolgáltatások árbevétele. Tiszta verseny esetén a vállalat egyetlen fix P árat érhet el, és valamennyi termékét azonnal eladhatja a piacon, ezért ekkor az összbevétel az ár és a termékmennyiség szorzata (TR=P*q). Az összbevétel függvénye egy egyenes. Amennyiben nagy a vállalat piaci részesedése, a piac csökkenő áron fogadja el a vállalat növekvő kínálatának mennyiségét. A bevétel akkor is az ár és a mennyiség függvénye, de a verseny már nem tökéletes. Ekkor az összbevétel nem arányos a termelt mennyiséggel, a bevételi függvény egy parabola formájú görbe (TR=q*P(q)).

Az átlagbevétel (AR) a teljes bevétel termékegységre jutó nagysága: AR=TR/Q. A határbevétel (MR – marginal revenue)**:** megmutatja, hogyan változik az összbevétel, ha az értékesítést egységnyivel növeljük. MR=dTR/dQ. Tiszta verseny esetén a TR bevételi függvény lineáris, és a határbevétel azonos a piaci árral, MR=P. A profitmaximáló kompetitív vállalat kínálati magatartásának lényege, hogy addig fokozza termelését, amíg növekvő határköltsége el nem éri a piaci árat.

A teljes (gazdasági) profit ($T\pi$) a teljes bevétel (TR) és az összköltség (TC) különbsége: $T\pi$=TR-TC. (adott időszakban a termékértékesítésből származó összes haszon (TR-TC)). Az átlagos profit ($A\pi$) a gazdasági profit termékegységre jutó része, azaz az átlagbevétel és az átlagköltség különbsége: $A\pi$=(TR-TC)/Q=AR-AC. A határprofit ($M\pi$) megmutatja, hogy egységgel változtatva az értékesítést, mennyivel változik a teljes profit (az utolsó eladott termékegység által elért profitnövekmény), a határbevétel és a határköltség különbsége:
$M\pi$=d(TR-TC)/dQ=dTR/dQ-dTC/dQ=MR-MC

Megjegyzés: Az alapfokú mikroökonómiai modelleknek megfelelően feltételezzük, hogy a bevételek és külső adottságként kezelt ár és kereslet, valamint a vállalat termelési volumenének függvényei, továbbá minden megtermelt áru eladását feltételezzük, amelyet a vevő azonnal ki is fizet.



A o és a Q1 termelési volumen értékek között a TC>TR (termelés>bevétel), ekkor a termelés veszteséges.

Q1 és Q2 között TR>TC. ∏>0 a termelés nyereséges, a Q2 után ugyanezért a termelés ismét veszteséges.

Az ábra alapján látható, hogy a termelés csak a Q1 és a Q2 mennyiségek között termel profitot.
A profitmaximalizáló vállalatnak ott lesz maximális a kibocsátása, ahol a határköltség egyenlő a határbevétellel.

Példa: könyv 31. o.

A profitmaximalizálás lehetőségei:

Adott árak mellett az összbevétel és összköltség ismeretében
Mivel a tökéletes verseny vállalata minden egyes darabot azonos áron képes eladni, ezért az összbevétel függvénye **(TR) az origóból kiinduló egyenes**. Ezt követően az összbevétel minden újabb darab eladásakor a piaci egységárral nő (TR = PxQ, illetve P=MR).
A TR bevételfüggvénye kétszer is metszi a TC költségfüggvényt, épp akkor, amikor a profitfüggvény negatívból pozitívba, majd ismét negatívba vált. Látható, hogy Q1 termelés alatt a költségek meghaladják a bevételeket, negatív a profit. Q2 után ez ismét bekövetkezik. Q1 és Q2 között a termék nyereséges, másutt veszteséges. Akkor maximális a profit, amikor a legnagyobb a távolság a TR bevétel- és TC költségfüggvények között.

A határbevétel és határköltség elemzése alapján
1.) ha a piaci ár az átlagköltségének minimumpontjánál magasabb, akkor a vállalat termel, gazdasági profitot realizál. A gazdasági profit nagysága a P*, A,B,C pontok által meghatározott pontok területe. A vállalat a termelendő mennyiséget (Q*) a maximális profit alapján határozza meg, vagyis ahol MC=MR, mert növekvő mennyiséget képes ugyanolyan áron értékesíteni, azaz MR fix, és MR=AR=P (csak rövidtávon).
2.) ha a piaci ár a vállalat átlagköltségeinek minimumpontja, akkor a vállalat az úgynevezett **fedezeti pontban** termel, azaz bevételei éppen fedezik kiadásait. Ekkor a vállalat **normálprofitot realizál**, gazdasági profitja nulla. (A termelendő mennyiség továbbra is MC=MR.)
3.) ha a piaci ár a vállalat átlagköltségeinek minimumpontja alatt, de még az átlag változóköltség minimumpontja felett van, akkor a vállalat termel, de veszteséget realizál. Veszteségei kisebbek, mintha bezárná az üzemet, vagyis változó költségei és a fix költség egy része megtérül. Normál profitot realizál, és gazdasági profitja negatív. (A termelendő mennyiség továbbra is MC=MR.)
4.) ha a piaci ár a vállalat átlag változóköltségének minimumpontjában van, akkor a vállalat bezár (**üzemszüneti pont**), mert már teljesen mindegy, hogy termel-e, hisz veszteségei már elérik a fix költség nagyságát, ezért jobb, ha nem tesz semmit.

Tehát a profit mindaddig növelhető, amíg MC < MR. Akkor maximális a profit, ha az eladott utolsó darab határbevétele már éppen egyenlő a határköltséggel (MR=MC).

Egy adott időszakra vonatkozóan az állandó költség adott, a változó költség ugyanakkor függ az adott időszakban előállított mennyiségtől. Ez a pont a határköltség-görbe (MC) és az átlagköltség-görbe (AC) metszéspontja, azaz a változó költségek mellett az állandó költségeket is figyelembe kell venni. Tökéletes verseny esetén a vállalatok hosszútávon addig lépnek be az adott piacra, amíg a piaci ár (itt a termelt mennyiség függvénye) egyenlő nem lesz az egyes vállalatok fedezeti pontjához tartozó árral.

Mint azt az átlagos változóköltség-görbe definíciójából láthatjuk, a modell feltevése szerint a vállalat üzembezárási döntése során nem veszi figyelembe állandó költségeit, mivel azokon változtatni nincs módja. A fedezeti pont és az üzembezárási pont közötti ár-mennyiség kombináció lehetőséget ad a vállalatnak arra, hogy rövidtávon negatív profit mellett változó költségeit finanszírozni tudja - többnyire a hosszútávon remélt magasabb, pozitív profit reményében. Amennyiben a piaci ár olyan alacsony, hogy a változó költségek fedezésére sincs mód, a vállalat optimális döntése a termelés leállítása. Az üzemszüneti pont fontos a vállalat egyéni kínálatának meghatározásában is. E pont „alatt" a vállalat kínálata 0 (hiszen nem termel), a pont „felett" a vállalat kínálata (tökéletesen versenyző piacon) a határköltség-görbével (MC) egyezik meg.

Könyv:12. feladat

Technológiai korlát – A termelési halmaz – hatékonyság – termelési függvény – Q = f(K,L)

A vállalat technikai korlátjait a **termelési függvény** segítségével írhatjuk le, amely azt a maximális kibocsátást (outputot) mutatja, amely az inputok adott mennyiségi kombinációival előállíthatók.
Q a vállalat kibocsátása, termelése
K a termeléshez felhasznált tőke menyisége
L a termeléshez felhasznált munka mennyisége
Az adott technikai fejlettségi szinten megvalósítható összes input-output kombinációt **termelési halmaznak** nevezzük, amelyek a hatékonyság szempontjából különböznek egymástól. A termelési döntések során a vállalati menedzsment hatékonyságra törekszik. Megkülönböztetünk:
- **technikai hatékonyság**: azok a termelési eljárások, amelyek egyik inputtényezőből sem használnak fel felesleges mennyiséget.
- **gazdasági hatékonyság:** az az eljárás, amelyik az adott kibocsátást a lehető legkisebb költségekkel valósítja meg, ill. adott költségszint mellett a legnagyobb kibocsátást biztosítja.

Parciális (rövidtávú) termelési függvény – $Q = f(K_0, L)$
Amikor az egyik tényező mennyiségét változtatjuk meg, miközben a másik tényező mennyisége változatlan, ahol a felhasznált tőkemennyiség (K_0) adott, nem változik, L pedig változó inputtényező. A termelés mennyisége ekkor csak a felhasznált munka mennyiségétől függ: **$Q = f(L)$.**

A termelési függvény 4 szakaszát különítjük el:
1. A felhasznált termelési tényező mennyiségének növelésével a termelés gyorsuló ütemben nő. A növekvő hozadéki szférában vagyunk.
2. A termelés lassuló ütemben nő, vagyis növelve a felhasznált munkamennyiséget a termelés növekménye egyre kisebb. Ekkor a csökkenő, de még pozitív hozadéki szférában vagyunk, ahol az átlagtermék nő. Az átlagtermék az érintési pontban éri el maximumát.
3. A termelési tényező határterméke mellett az egységnyi inputtényezőre jutó kibocsátás, az átlagtermék is csökkeni kezd. Csökkenő, de még mindig pozitív szféra.
4. A termelés csökkenése. Hiába növeljük a felhasznált inputtényező mennyiségét, az össztermelés már nem nő, hanem csökken. A határtermék negatívvá válik, az átlagtermék is csökken.

Annál az inputfelhasználásnál, ahol átlagterméke maximális, ott a változó inputtényező **hozadéki optimumáról** beszélünk. A racionális viselkedő vállalat a termelési függvények abban a szakaszában fog termelni, ahol a változó inputtényező hozadéka csökken, de pozitív.

Felhasznált munka (L)	Termelt össztermék (TP) (db)	Határtermék (MP) (db)	Átlagtermék (AP) (db)
0	0	-	-
1	5	5	5
2	12	7	6
3	18	6	6
4	21	3	5,25
5	23	2	4,6
6	24	1	4
7	23	-1	3,6

A termelési függvény alapján a termelésváltozás és a létszámváltozás viszonyát vizsgálva értelmezhetjük a **termelési tényező határtermékét** (MP_i), ami azt fejezi ki, hogy hogyan változik a termelés (Q), ha növeljük a felhasznált input (i) mennyiségét:.**$MP_i = dQ / di$.** (Kiszámolhatjuk a rövid távú termelési függvénynek a változó tényező szerinti deriváltjaként: **$MP_L = dQ (K_0 * L) / dL$; $MP_L = dQ / dL$**)
A termelési függvény alapján vizsgálhatjuk az **átlagtermék** is: (AP): egységnyi változó inputra jutó kibocsátás, az össztermék és a felhasznált input mennyiségének hányadosa: **$AP_i = Q / i$**
Mind a határtermék, mind az átlagtermék egy bizonyos munkafelhasználásig nő, utána pedig csökken.

Rövid távot feltételezve vizsgáljuk meg egy vállalat termelését, ahol a tőke, mint erőforrás állandó, s közben a ledolgozott munkaórák száma nő.

Tőke K_0	Munka L fő/év	Termelés Q kg/év	Munka határterméke $MP_L=\Delta Q/\Delta L$ kg	Munka átlagterméke $AP_L=Q/L$ kg
2	0	0		0
2	1	1000	1000	1000
2	2	2700	1700	1350
2	3	5000	2300	1667
2	4	7000	2000	1750
2	5	8300	1300	1660
2	6	9000	700	1500
2	7	9300	300	1329
2	8	9300	0	1163
2	9	9000	-300	1000

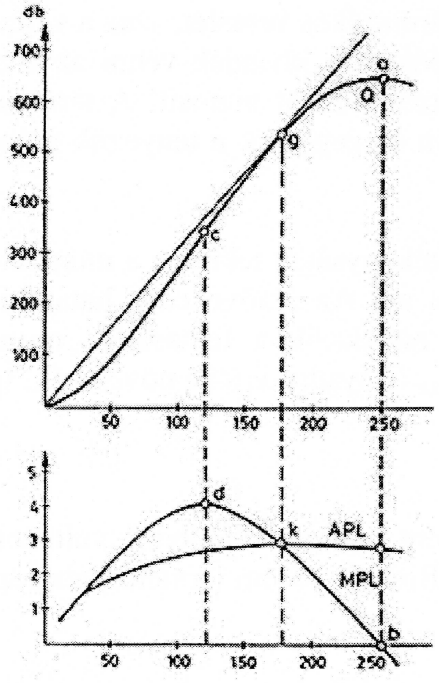
Az ötödik oszlop mutatja a munkamennyiség átlagtermékét (APL=Q/L), míg a negyedik oszlop a határtermékét (MPL=ΔQ/DL). **A munka átlagterméke: egységnyi munkaráfordításra jutó termékmennyiség.** Képletben:

$$AP_L = \frac{\text{A termelés mennyisége}}{\text{A munka mennyisége}} = \frac{Q}{L}.$$

A munka határterméke a munkaráfordítás-változás hatására bekövetkező termelésváltozást jelent. Képletben:

$$MP_L = \frac{\text{A termelés változása}}{\text{A munkaráfordítás változása}} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}.$$

Termelési függvény: a termelési tényezők kombinációi és az általuk termelhető maximális termékmennyiség közötti összefüggés. Képletben: Q = f (K, L). A lenti ábrán látható a munka átlag és határterméke, s a termelési függvény, amin a tőke változatlansága miatt nincs feltüntetve. A határtermék egy ideig nőtt (d), addig a termelési függvény konvexen emelkedett (c), tehát a termelés gyorsulva nőtt, majd a határtermék csökkent, ekkor a termelési függvény konkávan, lassulva nőtt (c inflexiós pont). Ahol a határtermék negatív lett (b), onnan kezdve a termelési függvény csökken (a). Addig a pontig, amíg a határtermék nagyobb, mint az átlagtermék az átlagtermék-görbe nő (k), onnantól csökken. Látható, hogy egy bizonyos pont után a határtermék csökken: **A csökkenő hozadék elve az a tétel, miszerint egy tényező határterméke csökken, amint egyre növelik annak felhasználását.**



A **csökkenő hozadék törvénye**, azt fejezi ki, hogy ha egy fix tényezőhöz egyre több változó tényezőt adunk hozzá, akkor egy idő után a változó tényező újabb egységekkel való növelése egyre kevésbé növeli a termelést, azaz a változó input határterméke csökken.

Monopólium esetén a keresleti függvény negatív lejtésű, a határbevételi (MR) függvény ennek felező egyenese. **Profitmaximalizálási feltétele MR=MC.** Az adott mennyiséghez a keresleti függvény határozza meg az árat. Monopólium esetén fontos szerepe van az ár és az átlagköltség viszonyának is. A kibocsátást általában addig érdemes fokozni, amíg az újabb kibocsátások bevételtöbblete nagyobb az általuk eredményezett költségnövekménynél.

A termelési tényező-piac. Az átmenet a piacgazdaságba

Elsődleges tényezők nem gazdasági okokból keletkeztek, de a gazdasági folyamatokban is felhasználhatók – munka, természeti tényezők. A munkaerő, a népesség alakulását történelmi, erkölcsi tényezők befolyásolják, s nem a gazdaság munkaerőigénye, ami a szakmák szerinti megoszlásra már erősen hat. A természeti tényezők mennyisége is külső adottság.

A termelt tőkejavak mindazon anyagi és pénzügyi erőforrások, amelyeket gazdasági folyamatokban állítanak elő. A termelt tőkejavak nem közvetlen fogyasztási cikkek, hanem épületek, gépek, berendezések, melyek a fogyasztási cikkek gyártását szolgálják.

Társadalmi termelés tényezői

1. **elsődleges, eredeti termelési tényezők**

- természet: a gazdasági élet, sőt minden emberi lét alapja (föld). A természeti tényezők részben eredeti formájukban is alkalmasak termelési illetve fogyasztói célokra, de igazán átalakítva töltik be funkciójukat.
- munka: amely a munkaerő kifejtése, az ember fizikai és szellemi képességeinek összessége, amelyet a termlési, gazdasági tevékenysége során felhasznál.
- A munka segítségével lehet mozgásba hozni a termelés többi tényezőit.
- A munkaerőt a vállalkozások a piacgazdaságban áruként vásárolják.

2. **másodlagos termelési tényezők**

- tőke: bármely termelési tényező tiszta hozamának az a része, amelyet nem fordítanak személyes szükségletek kielégítésére, felhalmozódik és az csakis tőkeként halmozódik fel.
- A tőke lényegét nem természeti formája (reáljavak, pénz, követelés, értékpapír stb.) jelenti, hanem használatának módja és hozamának használati mikéntje.
- vállalkozás: az összes többi természeti tényezőt egységbe szervezi, olyan kombinációban, mennyiségi és minőségi összetételben történő összekapcsolásról gondoskodik, amely mellett mindegyik tényező az optimumot legjobban megközelítő hatással képes működni és összhatásában is legközelebb esik az optimumhoz
- információ

Kereslet - Termelési tényezők alatt értünk minden olyan termelőeszközt, amely tartósan áll rendelkezésre, és az általa kifejtett munka hozzájárul a javak előállításához, feldolgozásához, de maga a tényező nem szűnik meg (azonnal) létezni a termelés folyamán. A termelési tényezők iránti kereslet származékos kereslet, azaz a vállalat azért és annyiban keres egy adott erőforrást, amiért és amennyiben a vásárlók meg kívánják venni az általa előállított terméket, olyan árat kínálva érte, ami hosszú távon legalább normálprofitot biztosít. A termelési tényezők kombinációja akkor optimális, amikor határtermékük aránya éppen megegyezik a tényezők árának arányával:

$$\mathbf{MP_{gép}/MP_{munka}=p_{gép}/p_{munka}.}$$

Ha $MP_{gép}/MP_{munka}=3/2$, mikökben $p_{gép}/p_{munka}=5/2$, akkor a tőke drágább a hatékonyságát tekintve a munkához képest. → munka iránti kereslet növekszik, ennek hatására a munka ára is nő. Az árnövekedés hatására a $p_{gép}/p_{munka}$ hányados értéke csökken. Gossen 1. törvénye értelmében ha növekszik a felhasznált munka mennyisége, akkor a munka határterméke (MP) csökken, azaz a $MP_{gép}/MP_{munka}$ hányados értéke növekszik. Így közelítünk az egyenlőséghez.

A termelési tényezők kínálata

A közgazdaságtan tudósai a termelési tényezők csoportosítására, elnevezésére számos különböző változatot dolgoztak ki. A klasszikus közgazdaságtan képviselői, Adam Smith és David Ricardo három termelési tényezőt különböztettek meg. Ezek a következők:

- a munkaerő; (L - Labour)
- a tőke; (K – Capital)
- a föld, amely ebben az értelemben nem csupán a termőföldet jelenti, hanem minden olyan, a természetben már meglévő erőforrást, amelyet a gazdasági tevékenység során felhasználnak például a vizek, a szél energiája. (A – Land)

Smith és Ricardo azt is megállapította, hogy a termelési tényezőknek birtokosai, tulajdonosai vannak, akik annak fejében, hogy tényezőjüket rendelkezésre bocsátják a termeléshez, részt kérnek a haszonból. Ennek megfelelően:

- a munkaerő tulajdonosai, a munkások bért kapnak;
- a tőke tulajdonosai, a tőkések vagy kapitalisták profitot;
- a föld tulajdonosai, a földbirtokosok pedig (föld)járadékot.

Ricardo a különböző tényezők tulajdonosaiból álló társadalmi csoportokat elsőként nevezte *osztály*oknak: munkásosztályt, tőkésosztályt és földbirtokos osztályt különített el (Smith, illetve elődje, François Quesnay az „osztály" kifejezést még más értelemben használta). Ő volt tehát az első, aki úgy vélte, hogy a termelési tényezők birtoklása a társadalom alapvető szervező ereje. Emellett azt is állította, hogy az osztályok között *harc* folyik a bér–profit–járadék arány megváltoztatásáért; minden osztály arra törekszik, hogy a neki jutó rész növekedjen a gazdaságban megjelenő haszonból. Ezeket a gondolatokat használta fel később Karl Marx német filozófus a marxizmus alapjainak lefektetéséhez.
A modern közgazdászok szinte kivétel nélkül elfogadják a klasszikusok által kigondolt termelési tényezőket, de sokan általánosítva a tőke jellemzőit, átvitt értelemben újabb tényezőket határoznak meg:

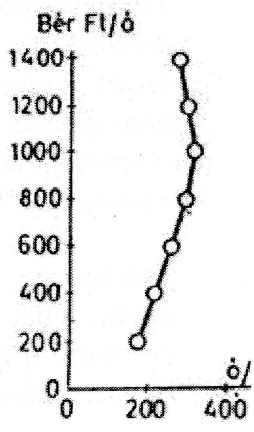
- ilyen a *emberi* vagy *szellemi tőke,* ami ugyan a munkaerőhöz hasonlóan az emberek munkájában testesül meg, de a tőkéhez hasonlít abban az értelemben, hogy „befektetéssel", szakképzés, tanulás, gyakorlás révén jön létre;
- a *technológia,* ami a többi termelési tényező összehangolásának módjára utal;
- továbbá az *információ,* ami valóban minden gazdasági tevékenységnek fontos előfeltétele
- *vállalkozó, vállalkozói tevékenységek összessége*: A vállalkozó célja a profitszerzés, ennek érdekében kockázatot is vállal. Felkutatja és kielégíti a fogyasztói igényeket, valamint irányítja, működteti a termelési tényezőket. E (Enterpreneur)

Munkapiac

A munka a társadalom legfontosabb erőforrása a javak termelésében. A munkapiaci egyensúlyt a kereslet és a kínálat alakítja ki. Azt hogy egy ember mennyit hajlandó dolgozni, az az egyéni preferenciáitól függ. Általánosságban elmondhatjuk, hogy az ember valamilyen külső vagy belső kényszer hatására dolgozik. Mint fogyasztó az életszínvonalát próbálja maximalizálni, éppen ezért négy fontos tényező alakítja a munkakínálatát:

- Életminőség
- Munkaidő
- Szabad idő
- Jövedelem

Ezek a tényezők együttesen alakítják ki, hogy ki mennyit dolgozik. Az életminőség maximalizálásában fontos szerepe van a jövedelemnek. Az a pénzösszeg, amit a munkáért kapunk nominálbérnek nevezzük, az ebből megvásárolható áruk körét pedig reálbérnek. A dolgozó életszínvonalának legjobbá tételében igyekszik a számára legoptimálisabb arányt megtalálni a szabadidő és a munkaidő között. A kettő közül a szabad idő a mikroökonómia feltevései szerint a hasznos jószág. A munka feláldozott energia, a munkaidő feláldozott szabad idő, ezért a munkában eltöltött idő feláldozott hasznosságot jelent. Az egyéni életminőség érdekében a fogyasztó a jövedelem és a szabad idő valamilyen mennyiségét választja ki.
A munkakínálati függvény a jövedelemszint függvénye, de eltérően más keresleti függvényektől az alakja visszahajló lesz a szabadidő-preferenciái miatt. De miért?
A munkavállaló a jövedelemszint növekedésére kezdetben növeli munkáját, majd egy szint elérése után értékesebb lesz számára a szabadidő, és inkább csökkenti munkakínálatát. A munkakeresleti függvény már sokkal konkrétabb és egyértelműbb: a pótlólagos munkaerő-bevonás határtermék-bevétele határozza meg. A vállalatok annyi munkaerőt keresnek, és olyan áron, amennyire a tényező-felhasználásuk optimalizációja értelmében szükségük van (tehát a tényező-határköltségük egyenlő legyen a tényező határtermék-bevételével).
A piaci munkakínálati függvény alakja nem visszahajló (nem érzékelhetően), mert más piaci tényezők is befolyásolják, mint a jövedelem és a szabadidő. Ilyen befolyásoló tényező például a népesség száma, korösszetétele, az iskolázottság, a képzettség, társadalmi szokások.



A humán tőke a képességek, a szaktudás és a szakmai tapasztalatok összessége, az a termelési tényező, amit az egyén bérbe ad a vállalkozónak vagy a vállalatnak. A humán tőke, a szakértelem más, mint a többi termelési tényező; egyrészt hosszú távú tőkebefektetésnek számít, másrészt nem használódik el hanem még növekszik is munka közben. Nagyon fontos tényező a termelésben, és jellemző, hogy a hazánkban nem a megfelelően díjazzák a szaktudást. A humán tőke értékelésére alkalmas eszköz a jelenérték-számítás, mert a ráfordítási tényezők megfeleltethetők költségeknek az érte kapott jövedelem pedig hozamoknak. A munkabérek szakmák szerinti arányainak különbsége erre vezethető vissza.

A munkabérek a kereslet és a kínálat egyensúlyától függnek. Felső határa a határtermék-bevétel piaci értéke, alsó határa pedig, hogy a dolgozó munkával kapcsolatos ráfordításait kompenzálja.
A munkapiacon nem uralkodik tökéletes verseny, hiszen nagyon sokféle törvény, jogszabály, és hagyomány befolyásolja.

A vállalkozó mint termelési tényező

A munka fogalmába szélesebb értelemben beletartozik a vállalkozási, vezetési tevékenység is. A vállalkozási tevékenység szerepe, hogy biztosítsa az egyéb tényezők hatékony kombinálását, együttműködését. A vállalkozói tevékenység elemei fizetett menedzseri foglalkozássá váltak, ezzel párhuzamosan a vállalkozó jövedelme bizonytalan, kockázatos, tevékenysége veszteséges is lehet, ezért különböztethetjük meg termelési tényezőként.

Befolyásoló tényezői (pl.): nemzeti tradíciók, oktatás jellege, kölcsöntőke, piaci fejlettség, termelési tényezők mobilizálhatósága, a gazdaság általános állapota, a kormányzat gazdaságpolitikája.

A vállalkozási, vezetői képességek a humán tőke egyik különleges elemét jelentik. A vállalkozói, vezetői tevékenység azt jelenti, hogy képes koordinálni, és a többi termelési tényező együttműködését biztosítani. A vállalkozó szerepe talán legtisztázatlanabb a termelési tényezők közül, könyvtárnyi irodalom próbálja megmagyarázni, és besorolni. A mostanában legelfogadottabb állás szerint:
A vállalkozói tevékenység a termelés egyik tényezője, a humán tőke egyik eleme, a közönséges munkától különböző különleges munkateljesítmény, sajátos szakma.

A vállalkozók "beazonosítása" komoly nehézségeket jelenthet egyes vállalatoknál. Egy egyszemélyes vállalkozásnál nyilvánvaló, hogy ki az üzletvezető, de mi a helyzet egy multinacionális óriásvállalatnál, ahol ráadásul a részvényesek nagy létszámban, földrajzilag szétszórva helyezkednek el? Az ilyen vállaltok élén egy menedzseri réteg áll, ami betölti a vállalkozói funkciókat, de ellenőrzésükre a részvény feljogosít. Ezért a menedzserek bármikor leválthatók a részvényesek által. Nagyon sok problémához vezet, hogy a vezetői és a tulajdonosi funkciók így elkülönülnek egymástól. Összességében elmondhatjuk, hogy a napi irányításért a menedzserek a felelősek, de végső soron a részvényesek a vállalat vállalkozói.

A vállalkozó legfontosabb feladata, hogy a többi termelési tényezőt működő rendszerré szervezze. Ezért a tevékenységéért cserébe azt reméli, hogy a vállalkozás sikeres lesz és profitot hoz. **A vállalkozói tevékenységnek mint termelési tényezőnek a hozadéka a profit. A vállalkozó legfőbb ösztönzője a jövőben remélt, nem az előzőleg elért profit.**

Természetesen egy egyszemélyes vállalkozásban, ahol a vállalkozó egyszemélyben tőketulajdonos, földbirtokos, munkás és vállalkozó is, az elért profit nem csak a vállalkozói jövedelem. A számviteli bruttó profit nagyon sokféle nyereséget magában foglal. A vállalkozói jövedelem leginkább a gazdasági profit nagyságával érzékeltethető. Ezt pedig úgy számíthatjuk ki, hogy a bevételből a teljes termelési ráfordítást (kamat, járadék saját eszközei után, bér jellegű költségek személyes munkája után, plusz az explicit és implicit költségek). Látható, hogy elég nehéz meghatározni csak a vállalkozói tevékenység jövedelmét.

Érdekesség, hogy ha egy piacon egy iparágban tökéletes verseny uralkodik, akkor hosszú távon nincs gazdasági profit, tehát vállalkozói nyereség sincs. Ezek után azért vállalkoznának az iparágban mégis, mert a szokásos normálprofitra szert tehet a vállalkozó. A valós életben persze nem is érvényesülnek a szabad verseny feltételei, plussz újítással és információ-előnnyel elég rendes vállalkozói jövedelemhez lehet jutni.

A föld- és ingatlanpiac

A föld a legsokoldalúbb gazdasági erőforrás. A gazdaság legtöbb szereplőjének szüksége van földterületre. Korlátozott mennyiségben áll rendelkezésre és nem szaporítható. A föld keresletét is határtermékgörbéje határozza meg, a kereslet nagysága a mezőgazdasági termékek iránti kereslet függvénye (származékos kereslet). A föld összkínálata állandó, vagyis teljesen rugalmatlan (olajmezők, bányák, más természeti erőforrások kínálata).

Földjáradék

A föld tiszta hozama, a termelési költségek levonása után a tulajdonosnak maradó többlete a földjáradék. Másképp megfogalmazva a földnek a termelésbe való bekapcsolásáért, bérleti viszonyok esetén használatának átengedéséért fizetett díj. A földek minőségi különbözőségén alapul a **különbözeti járadék** (Ricardo). A jobb minőségű földek birtokosai ugyanazt az árat kapják, mint a gyengébb minőségű földek tulajdonosai, de kisebb költséggel termelnek, így többletjövedelemhez jutnak.

Formái: I. számú különbözeti járadék: nagyobb termőképességen alapul, minőségi hozadék
II. számú különbözeti járadék: jobb technika, technológia alkalmazása miatti belterjességi v. intenzitási járadék,
helyzeti járadék: az előnyös fekvés alapján (felvevőpiac közelsége).

A különbözeti földjáradék annak a következménye, hogy az árat a még megművelt legrosszabb minőségű föld termelési költségei határozzák meg.

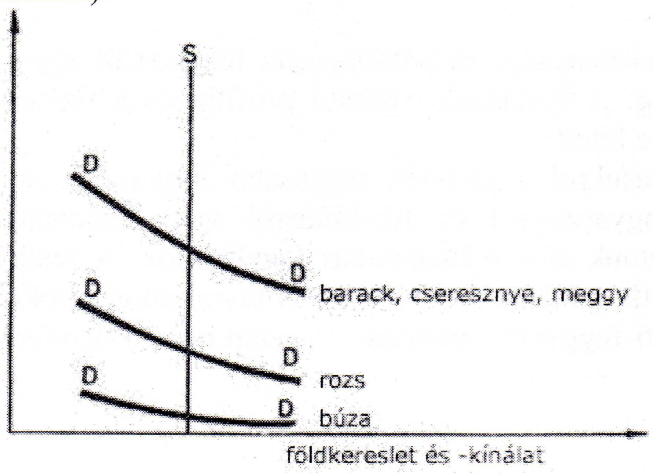
Abszolút járadékot (Say) minden, gazdaságilag használható föld tulajdonosa élvez, ha földjét másnak engedi át használatra. A jövedelem egyszerűen a földtulajdon következménye, emiatt tiszta tulajdoni járadéknak is nevezzük.

Bérleti rendszer esetén a haszonbért be kell számítani a költségekbe, növekszik a költség, ami az árban szükségszerűen érvényesül.

A föld bérleti díja

A piacgazdaságban természetes, hogy a tulajdonos bérleti díjat kér a földért. A földet trágyázás, gyümölcstelepítés, épületek tehetik értékesebbé. Ezért a földterület, mint termelési tényező számos tőkebefektetést is tartalmazhat. A bérleti díj két részletből tevődik össze. A területen található tőkebefektetések kamata és a föld puszta használatáért fizetett földjáradék összessége.

A bérleti díj a kölcsönvett földért fizetett díjak, a földjáradék és a kamatok összessége. A bérleti díj is kereslet-kínálat hatása alatt áll. A bérleti díj nagysága a föld minőségével, termőképességével és a rajta termelhető mezőgazdasági termékek árával van összefüggésben. A föld minősége fizikai, biológiai, domborzati, éghajlati tényezők és közgazdasági sajátosságok együttese (a piactól való távolság fontosabb lehet a domborzatnál).



A föld mennyisége adott, nem növelhető, kínálata ezért konstans, független a bérleti díjtól. A bérleti díjat a származékos keresleti tényezők határozzák meg. A föld bérleti díjának nagyságát a rajta termelhető áruk határtermék-bevétele alapján kialakuló tényezőkereslet jelöli ki a kínálat vonalán.

A föld bérleti díját, "tényezőárát a származékos keresleti tényezők határozzák meg.

Képletben: bérleti díj = határtermék-bevétel;
$MFC_A = MRP_A$.

A bérleti díj nagysága függ a föld minőségétől, termelőképességétől (MRP_A nő). A piacon tehát nem azért magas a mezőgazdasági termék ára, mert magas a bérleti díj, hanem azért magas a bérleti díj, mert magas a termék ára.

A földek adásvételi piaca

Földet nem csak bérelni, venni is lehet. A földet nem építették, nem termelték, árát így nem határozhatja meg valamilyen explicit költségráfordítás, s megfelelő használat mellett nem is használódik el. A föld árát a földjáradék határozza meg. Ha valaki 20000 forintot kapna évente, ha bérbe adná a földjét olyan összegért hajlandó eladni, amit ha betesz a bankba évi 20000 forint kamatot kap (ez az összeg a bérleti díj és a kamatláb hányadosa). 20%-os kamatláb esetén a fenti tulajdonos 20000 / 0,2 = 100000 forintért lenne hajlandó eladni földjét.

Tőke

Reáltőke: a termeléshez szükséges gépek, berendezések, anyagok. Eszközpiacnak szokás nevezni a reáltőke piacát.
Nominál- vagy kölcsöntőke: ténylegesen pénz vagy különböző jogokat, követeléseket megtestesítő értékpapírok.

Pénz- és értékpapírpiac

A pénzpiacon a pénzhasználat jogát adják-veszik, meghatározott időre. Az idő függvényében két részről beszélhetünk.

- A **szűken értelmezett** pénzpiac a rövid lejáratú kölcsöntőkék piaca (kereskedelmi váltó, kincstárjegy, rövid lejáratú bankbetét és bankhitel, rövid lejáratú letéti jegy).
- A **tőkepiac** hosszabb lejáratú (vagy lejárat nélküli) tőkeátcsoportosítást jelent bankhitel-bankbetét, illetve értékpapír formában (hosszú lejáratú bankbetét, bankhitel, részvények, kötvények, záloglevelek).

Az értékpapírok adásvétele az értékpapírpiacon (értéktőzsdén) történik. Az értékpapírpiac a pénzpiacnak és a tőkepiacnak is része, de tőlük függetlenül is működik.

Kereskedelmi bankok szerepe! (Megtakarítások összegyűjtése, továbbadása.)

Kamat: a kölcsönadott pénz, tőke használati díja (betéti kamat, hitelkamat, kamatrés, kamatláb- 1 év, %-os forma).
A kölcsöntőke keresletét alapvetően a tőke határtermelékenysége (a pótlólagosan felhasznált egységnyi tőke mekkora termelésnövekedést produkál) határozza meg. A befektetés várható profitja és a fizetendő kamat nagysága alapján dönti el a vállalkozó, hogy felvegyen-e hitelt.
Amikor a fogyasztók lemondanak jelenbeli fogyasztásukról a jövőbeli magasabb fogyasztás reményében, megtakarításról beszélünk. A kamat a jelenbeli fogyasztásról és likviditásról való lemondás jutalma. Természetesen számolni kell az inflációval is, így jutunk el a reálkamatláb fogalmához. A reálkamatláb a nominálkamatláb és az inflációs ráta különbsége. Pozitív reálkamat esetén, rövid távon adott a tőkeállomány, függőleges a kínálati függvény. Hosszú távon a kínálati függvény emelkedő. Tisztán piaci viszonyok esetén a kamatláb a kereslet-kínálat kölcsönhatásaként alakul.

Értékpapírtípusok

Az értékpapírformák és a bankbetétek egymással versenyben vannak. Az értékpapír valamilyen vagyonnal kapcsolatos jogot megtestesítő, forgalomképes okirat. Ilyenek például: váltó (saját, idegen), állampapírok (államkötvény, kincstárjegy), záloglevél (mezőgazdaság). A pénzintézetek által kibocsátott értékpapírok pl. a letéti jegy vagy a pénztárjegy.
Váltó: fizetési ígérvény vagy felszólítás, rövid lejáratú, forgatható értékpapír. Saját – a kiállító vállal kötelezettséget, idegen – egy másik személyt szólít fel a fizetés teljesítésére.
Államkötvény: a költségvetés tartós hiányát fedezi, hitelviszonyt testesít meg, általában fix kamatozású, hosszú lejáratú értékpapír. Névértéke a kötvényen feltüntetett érték – ez alapján fizetnek kamatot. Kibocsátási ár: az első tulajdonos által fizetett ár. A kötvény árfolyama adott időpontban a kereslet-kínálat hatására kialakuló ár, a névérték százalékában szokás megadni.

Záloglevél: hosszú lejáratú jelzálogkölcsön. A pénzintézet által nyújtott kölcsön fedezete valamilyen ingatlan. A hitelnyújtás együtt jár záloglevél kibocsátásával, ami egy fix kamatozású, tőzsdén is forgalmazható értékpapír.
A **részvény** tulajdonosi jogokat megtestesítő, lejárat nélküli értékpapír. Van névértéke, kibocsátási értéke és árfolyama. A részvény nem visszaváltható, hanem eladható. Reáltőke a társaság vagyona: gépek, berendezések, ingatlanok, amelyeket a befizetett pénzből vásároltak. Fiktív tőke a részvényes kezében megjelenő értékpapír. A részvénytulajdonos jövedelme az osztalék és az árfolyamnyereség (-veszteség). Az osztalék a vállalkozás tiszta nyereségének bizonyos hányada a részvény névértékének arányában.
Forgalomképesség alapján: - bemutatóra szóló (szabadon átruházható, annak a tulajdona, akinél van),
- névre szóló (korlátozott forgalomképességű).
Tagsági jogok alapján: - elsőbbségi részvény (rögzített, kisebb mértékű osztalék, a kifizetés garantált),
- törzsrészvény/közönséges részvény
- dolgozói részvény (ingyen vagy kedvezményesen szerezhető meg, névre szóló, csak dolgozói körben forgalmazható).

Az **elsődleges piac** az értékpapírok első forgalomba kerülését, kibocsátását jelenti. A lebonyolítást általában egy megbízott pénzintézet végzi.
A **másodlagos piac**on zajlik az értékpapírok adásvétele. Ennek csúcsintézménye a tőzsde (értéktőzsde). Az értékpapírok forgalmazása történhet szétszórt helyeken (bankok, brókercégek) vagy koncentráltan valamely tőzsdén.

A reáltőke piaca

A reáltőke elemei különböznek egymástól, elhasználódásuk, újratermelhetőségük időtartama és alternatív felhasználási lehetőségeik alapján. Az értékesítés formája szerint lehetnek **tőzsdei** (nagy tömegű, homogén, minőségileg egynemű termékek – nyersanyagok, mezőgazdasági alapanyagok, kőolaj) vagy **nem tőzsdei termékek**. A terméktőzsdén történik a tőzsdei termékek egy részének adásvétele. A hosszabb elhasználódási idejű eszközöket bérbe is adhatják. A bérlet egyik változata a **lízing** (operatív, finanszírozási, visszlízing). Operatív lízing esetében rövid bérleti idő mellett az eszköz többször is bérbe adható, az eszköz nem lesz a bérlő tulajdona, a javítás, karbantartás költségei viszont a bérbeadót terhelik. Finanszírozási lízing esetén hosszabb a futamidő, a javítás, karbantartás költségeit a bérlő fedezi. Az átmeneti likviditási zavarok elhárítására szolgál a visszlízing. Ekkor a vállalat eladja a berendezéseit egy lízingcégnek és azonnal vissza is lízingeli.

A tőkebefektetések értékelésénél csak azonos időpontra számított jövedelmeket és költségeket szabad összehasonlítani.

A termelő erőforrások jövedelmei.

Az előzőekben megtanultuk, hogy az erőforrások használatáért versenyképes díjat kell fizetni. A munkáért munkabért, a földért földjáradékot, a tőketényezőkért kamatot kell fizetni. A vállalkozó jövedelme a profit. Fontos kérdés, hogy az egyes erőforrások hogyan részesüljenek a megtermelt jövedelemből.

A jövedelmek funkcionális elosztásának elve szerint az egyes erőforrások határtermékük és felhasznált mennyiségük arányában járulnak hozzá a termelési eredményhez. Ilyen mértékben kell részesedniük a megtermelt jövedelemből. Ezen felfogás alapján a vállalkozóknak - mivel a határtermék-bevétellel megegyező nagyságú használati díjat kell fizetniük - nulla profitot kellene termelniük. Ennek ellenére nyereséggel dolgoznak. Ez azzal magyarázható, hogy a vállalkozó a határtermék-bevételnél kevesebbet fizet a használatért, vagyis elvesz az erőforrásra jutó jövedelemrészből, kizsákmányolja azt.

A funkcionális jövedelemelosztás elve szerint kizsákmányolnak egy tényezőt, ha nem fizetik meg érte a termelési hozzájárulásának megfelelő jövedelmet.

A következő szférákat különböztetjük meg:
- **túlzott munkafelhasználás:** ahol a munka határterméke negatív és a tőke határterméke pozitív
- **túlzott tőkefelhasználás:** a munka határterméke pozitív és a tőke határterméke negatív
- **helyettesíthetőség:** mindkét inputtényező határterméke pozitív

A vállalat racionalitását feltételezve a lehetséges kombinációk közül azt fogja választani, amely:
1. vagy az adott kibocsátási szintet a legalacsonyabb összköltség mellett valósítja meg
2. vagy azt, amelyik adott termelési költség mellett a lehető legnagyobb termelési szint elérését teszi lehetővé.

Adott termelési függvény és tényezőárak mellett az optimális inputkombináció esetén, a helyettesítési határráta (MRST) és a termelési tényezők aránya (p_L / p_K) megegyezik. Ekkor **a tényezők határtermékeinek és árainak aránya** is **azonos**: MRTS = dK / dL = $\mathbf{MP_L / MP_K = p_L / p_K}$
A termelési tényezők árarányainak változása változatlan összköltség mellett megváltoztatja az optimális inputkombináció szerkezetét.

Tulajdon és privatizáció

A tulajdon és a verseny a piacgazdaság alappillérei! Egyik nélkül sincs piacgazdaság.

A piacgazdaságba való átmenet tranzíciós feladatai:
- privatizáció, szűkebb, tágabb, még tágabb értelmezés
- dereguláció,
- stabilizáció,
- modernizáció.

Átmenet a tervgazdaságból a piacgazdaságba / globális, globalizált gazdaságból a fenntartható gazdaság, társadalom felé.

Tulajdon: köznapi értelemben „ ez az enyém". A tárgy és ember közti kapcsolat csak látszólag jelenti a tulajdont. A tulajdon valójában emberek egymás közti viszonya, ha az enyém, akkor nem másé.

A római jog szerint a tulajdon tartalmi elemei: a használat joga, az élvezeti jog (a belőle származó hozamok feletti rendelkezés), az átalakítás joga és az elidegenítés joga. A haszonélvezetei jog erősebb, megakadályozhatja a másik három jogot

Két alapvető típusa a magántulajdon és a közösségi tulajdon. Magántulajdonról beszélünk, ha lehetőség van mások kizárására a jogok gyakorlásából. A magánszektorba tartoznak a magántulajdonban lévő vállalatok, az önkéntes alapon szerveződő vallási, jótékonysági szervezetek és a háztartások is. Köztulajdon esetén (adott közösségen belül nincs lehetőség mások kizárására. A köztulajdon tipikus formái az állami és az önkormányzati tulajdon.

A közösségi szektor vállalatainak eltérése:
- a gazdálkodás módja, finanszírozása,
- tulajdon szempontjából – központi kormány, helyi közigazgatási intézmények, város,
- szervezeti formájuk – részvénytársaság, konszern, holding).

Közösségi versus magánszektor

Abból kiindulva, hogy a piaci koordináció és a verseny révén kialakuló ár automatikusan az optimális elosztáshoz vezet, ennek révén mindenki maximális hasznot realizál, a magánszektor fölényében hiszünk. A valóságban szükséges a magán- és a köztulajdon együttes létezése. A közösségi szektornak a piaci kudarcok orvoslása a célja, ugyanakkor a kormányzati kudarcok mélysége, intenzitása meghaladhatja a piaci kudarcok mértékét.

Pl. Kínában totális uralom (politikai) mellett engedik érvényesülni a piaci mechanizmusokat.

Piaci kudarcok

Információ – ex post
Anticiklikus gazdaságpolitika. A túlfűtött gazdaság ugyanolyan káros, mint az alulfűtött.

1. Stabilizációs funkció – a konjunktúraciklusokból eredő problémák kezelése – anticiklikus gazdaságpolitikával.
2. Monopólium (a tökéletes verseny hiánya) – nem a fogyasztó igényei szerint termel (kiv. természetes monopólium – cipőgyár, autógyár). Az állam hatékonysági funkciót lát el, amikor a verseny biztosítására törekszik, illetve a paci szereplők számára információt nyújt.
3. Externáliák – külső gazdasági hatások, a piac túlcsordulásai. Negatív externália pl. a környezetszennyezés esetén a károkozásért nem fizet, aki okozza, annak, akinek okozta. Az állam igazságossági funkciójának eleget téve - ex post – bírságot (töredéke az elérhető profitnak) vet ki. Ex ante – környezetvédelmi beruházásban való részvételt, környezetbarát technológia alkalmazását írhatja elő. Pozitív externália (pl. az őrző-védő cég, mivel hatása a tágabb környezetre is kiterjed) esetén hasznot hoz olyanoknak is, akik nem fizetnek érte.
4. Közjavak – piacidegen
   A társadalmi (közösségi) szükségletek kielégítésére a közösségi javak (közjavak) szolgálnak. Ezek biztosítása az állam feladata. A közjavak fogyasztásából a kizárás nem lehetséges, nem versenyző jószág, pl. világítótorony, közvilágítás. E javak előállítására a piac szereplői nem vállalkoznak, az egyén pedig nem járul hozzá finanszírozásukhoz (potyautas lásd. könyv 47.o.)
   Parkolás esetén: helyhiány miatt erősen versenyző, díjköteles (korrupció).

Monopólim
Negatív hatása, hogy csökkenti a piaci koordináció hatékonyságát. ↔ Természetes monopólium.

Az állami beavatkozás irányai: üzleti magatartás szabályozása, a piac szerkezetének szabályozása, egyedi fiskális szabályozással vagy állami vállalat létrehozásával.

Externáliák
A piaci kudarc és az állami beavatkozás okai lehetnek:
- a haszon hosszú távon jelentkezik, emiatt a piac nem biztosítja az előállítást vagy megszűntetést,
- a rövid és a hosszú távú profitmaximalizálás ellentétes,
- a piaci személy döntése befolyásolja mások használt,
- az állam felhatalmazással bír a beavatkozásra

Magánmegoldások - tárgyalásos rendezés vagy felelősségi szabályozás. Tárgyalásos rendezés esetén a kiinduló állapot erőfölényt biztosíthat az egyik félnek. Ennek az erőfölénynek a csökkentése, megszüntetése az állam feladata. A felelősségi szabályozás történhet jogi alapon (pl. kártérítés) vagy morális alapon (pl. az előírásoknál szigorúbb feltételek önkéntes vállalása).

Közjavak
A javak csoportosítása a fogyasztásból való kizárás alapján és a mások fogyasztási lehetőségére gyakorolt hatás alapján történhet. A kizárás lehetőségét sokszor a kizárás megvalósításának költségviszonyaiból vezetik le. A fogyasztás lehet közös, mentes a rivalizációtól (tv nézés), illetve versenyző – az általam elfogyasztott termék már más számára nem elérhető (üdítő).

Kizárás	**Fogyasztás**	
	versenyző	nem versenyző
lehetséges	magánjavak (személygépkocsi)	díjköteles javak (tömegközlekedés, fizető autópálya)
nem lehetséges	közös készletű javak (nem fizető parkolók)	közjavak (alsóbb rendű utak, vízi út,)

Az állam tudatos befolyásának megjelenítéséhez arra van szükségünk, hogy a javakat az előállításukról való döntés alapján csoportosítsuk: piaci jószág, közösségi jószág.

A jószágok helyzete folyamatosan változik. Ezt befolyásolja a mennyiségük, a rendelkezésre álló jövedelem, a társadalmi normák, kulturális, jogi tényezők alakulása.

Jóléti állam: a kormánynak elsődleges szerepe van a társadalmi igények kielégítésében, széles körő állami ellátó hálózatot épít ki. Előnyei és hátrányai: 53. o.!

Nonprofit szektorra alapozott modell: az állam a szolgáltatások megszervezésében, pénzügyi támogatásában, szabályozásában és ellenőrzésében vesz részt. A társadalmi igények kielégítését nonprofit szervezetek végzik.

Megoldási típusok a gyakorlatban – 54-55. o.!

Szolgáltatást nyújtó: közellátó vagy magánellátó
Finanszírozó: közösségi alapból vagy magánpénzekből, illetve ezek keverékéből.

Privatizáció
A privatizációt gyűjtőfogalomként értelmezzük, ami országonként más-más tartalommal bír. Szűkebb értelemben a privatizáció az állami tulajdon magánkézbe adását jelenti. Tágabb értelemben a magántulajdon dominanciájára épülő gazdaság kialakításának folyamatát értjük privatizáción. Még tágabb értelemben a piac és az állam közti munkamegosztás átrendeződését értjük privatizáción.

A privatizáció céljai
- magántulajdon dominanciájának megteremtése,
- társadalmi veszteségek megszűntetése,
- hatékonyság növelése,
- bevételek szerzése (fiskális)

Alapstratégiák: a tényleges piaci ellenérték megfizetésével (hatékony működtetés, szakmai vagy pénzügyi befektetők) vagy az állami tulajdon ingyenes, kedvezményes osztogatásával (kvázi- álprivatizációnak is nevezzük) valósulhat meg a folyamat.

Technikák
- adott tevékenység felszámolása,
- forrásmegvonás, fokozatos leépülés,
- halasztott privatizáció, reorganizáció,
- szerződés – magánkézbe adás,
- ingyenes vagyonátadás,
- bérleti jog értékesítése,
- koncesszió,
- privatizációs lízing - a megtermelt jövedelemből, folyamatosan törlesztik a vételárat,
- munkavállalói részvénytulajdonlási program (MRP, Management By Out) – kedvezményes állami hitel, munkavállalói engedmény, a vételár későbbi törlesztése forráskivonást okoz, vagyonfeléléshez vezet,
- piaci típusú értékesítés – pályázaton kívül, zárt körben (szakmai csoportok), zártkörű vagy nyilvános forgalomba hozatal.

A magyarországi privatizáció
Pongrácz Tibor: Privatizáció és kárpótlás In: Természeti környezet, népesség és társadalom, egyházak és felekezetek, gazdaság (671–704. old.)

Alapvető eltérés van a piacgazdasági rendszerben működő országok privatizációja és a volt szocialista országok privatizációja között Az előbbiekben a piacgazdaság hosszú évszázadai alatt a magángazdaság alapján kialakult jogi és intézményi rendszer folyamatosan működött és fejlődött, a gazdaság túlnyomó része végig magántulajdonban volt.

A volt szocialista országokban létre kellett hozni a törvényi kereteket és intézményeket, mégpedig forradalmi úton. A volt szocialista országokban szinte egyik napról a másikra fordultak a piacgazdaság irányába. Hiányzott a legfontosabb elem, a lakosság kellő felkészültsége és mentális fogadókészsége a piacgazdasági ismeretek terén.

A másik jelentős eltérés hogy a keleti tömb országaiban az állam 90–95%-ban részesedik a vállalkozói szféra vagyonából, a piacgazdasági alapokon álló országokban általában csak 10–30% ez az arány. A volt szocialista országok és polgáraik komoly tőkehiánnyal, jellemzően rossz, elavult gazdasági szerkezettel rendelkeztek.

Magyarországot a II. világháborút követően az erőszakolt, teljes körű államosítással és kolhoz típusú szövetkezetekkel kialakított társadalmi tulajdon jellemezte. Az 1950-es évek végétől az 1990-ben bekövetkezett rendszerváltásig mind erőteljesebben érzékelhető volt a magángazdaság részleges visszaállítására való törekvés.

A fogyasztó igényei matematikai pontossággal nem tervezhetők, a részletes, termékekre lebontott rossz tervek eladhatatlan készletekre, hiányra, elhibázott beruházásokra, elégedetlenségre vezetnek. A fogyasztó, a lakosság bizonyos életszínvonal felett már határozottan választani akar a megszerezhető javak közül. A tervgazdálkodásban törvényszerűen megjelenő hiány ugyanakkor a korrupció jelentős mértékű kiszélesedéséhez vezetett.

A spontán privatizáció időszaka (1987–1990)

Spontán privatizációnak az állami tulajdon tömeges magántulajdonba kerülésének kezdetét, annak még pártállami keretek között kibontakozó 1987–1990-es szakaszát szokás nevezni. Egyéni érdekek alapján használták ki a lehetőségeket, a joghézagokat, a rosszul megfogalmazott törvényeket, a kialakulatlan jogértelmezést. A spontán privatizáció csak az állam szempontjából volt spontán, tudatos vállalati döntésen alapult, ahol a vállalat vezetői saját – és olykor a vállalat – érdekei alapján maguk választották meg privatizációs partnereiket, a privatizáció módját és feltételeit. A spontán privatizáció eleinte a magasabb jövedelmek elérése, a vállalatok nehéz helyzetének javítása, fizetésképtelenségük elkerülése, piacaik bővítése, tőkeigényeik biztosítása, szervezetük korszerűsítése érdekében indult meg. Új vállalkozások indítása esetében adómentességet, minimális külföldi tőke bevonása esetében többéves adókedvezményt lehetett elérni (három éven át: 55, 35, végül 25% adókedvezmény). Az adósságoktól való megszabadulás legjobb útjának az kínálkozott, ha a hitelezésben járatlan bankok (Magyarországon 1987-ben állították vissza a kétszintű bankrendszert.) a vállalat adóssága fejében tulajdonrészt kaptak az adott cégből (hitelkonverzió).

A nagy állami vállalatok gyáraikat, gyáregységeiket társasági formába szervezték át, a központot 20–40 fős vagyonkezelő holdinggá, később részvénytársasággá alakítva. A kialakított kisebb társaságok életképesebbek voltak, megszabadították őket adósságaiktól, egyéni és csoportérdekeltségük erősebb volt. A spontán privatizációnak ezt a szakaszát az apport-privatizáció jellemzi. Az apport-privatizációban részt vevő állami vállalatok nem alakultak át társasággá, hanem vagyonuk egy részét, üzemeiket, vagyontárgyaikat, pénzügyi forrásaikat gazdasági társaságokba – részvénytársaságokba, korlátolt felelősségű társaságokba (hazai vagy vegyes vállalatokba) – vitték, s ezek a vagyonok a társaságok tulajdonába mentek át. A természetbeni vagyontárgyak helyébe az állami vállalatnál kft.-üzletrészek, részvények, a társaságok által kibocsátott kötvények kerültek.

A spontán privatizációban erősen érintett állami vállalatok száma 250 volt, de kisebb-nagyobb mértékű megjelenésével, ilyen társaságok létrehozásával majdnem minden hazai vállalat esetében találkozunk. A szocialista kormányoknak tehát nem volt privatizációs politikája, de már megengedték a magángazdaság terjedését és szívesen vették, ösztönözték a külföldi befektetések magyarországi megjelenését, akár zöldmezős beruházások (például a Suzuki Autógyár), akár állami vagyon külföldi kivásárlása, akár kisebb-nagyobb vegyes vállalatok létrehozása formájában. A privatizáció céljaként – hirtelenül és meglepő módon – azt határozták meg, hogy a bevételekből a belső államadósságot kell csökkenteni. 1989 őszén megkezdődött a munka az állami vezérlésű privatizáció és az állami vagyon védelmének törvényi megalapozására, az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) létrehozására. Az Országgyűlés az ezekkel kapcsolatos törvényeket (1990. évi VII. és VIII. tv.) 1990 januárjában fogadta el. 1990. március 1-jén megalakult az ÁVÜ. Ezzel a spontán privatizáció szélsőséges szakasza lezárult

A központilag vezérelt privatizáció 1990–1994 közötti szakasza

A vagyonvédelem keretében az ÁVÜ ellenőrizte az állami vállalatok és leányvállalataik vagyonhasznosításra irányuló nagyobb tranzakcióit. Előírták a független vagyonértékelést, és az ÁVÜ-höz történő bejelentéshez kötötték: (1) a vállalat társasági apportját az eszközérték 10%-a vagy 20 millió forint felett, (2) vagyoni jog vagy társasági érdekeltség eladását, lízingbe adását 30 millió forint felett, (3) ingatlan eladását, lízingbe adását 50 millió forint felett, (4) minden szerződést, amely a vállalat mérleg szerinti összes eszközének több mint 50%-át hasznosításra állami tulajdonon kívülre helyezi (bérbeadás).

A privatizációs technikák között a vagyonkezelésbe adás mellett a nyílt és a zártkörű (meghívásos) pályáztatás, a tőkeemeléses privatizáció és a részvények nyilvános értékesítése szerepelt.
A privatizáció a törvény értelmében két lépcsőben ment végbe. Az első lépésben a szocializmusnak a világ számára nehezen értelmezhető vállalatait gazdasági társasággá kellett alakítani, meg kellett állapítani alaptőkéjüket és tőketartalékukat, majd az így létrejött gazdasági társaságok részvényeit, üzletrészeit lehetett a versenyfeltételek kiírása után eladni vagy/és az alaptőkét felemelni. Külön versenyeztette az ÁVÜ a vállalatoktól elvont vagyonelemek értékesítését, illetve a felszámolásból esetleg megmaradó tulajdont. Az ÁVÜ apparátusa fokozatosan erősödött, a privatizáció gyorsult, az állami bevételek növekedtek. Közben kiéleződött a feszültség az ÁVÜ és a Pénzügyminisztérium (PM) között. 1992 közepén a privatizáció a tőzsdei privatizáció irányába mozdult el, megindult az MRP-mozgalom.
A kormány a privatizációban nagy hangsúlyt helyezett a hazai kis-, közép- és nagyvállalkozói, illetve befektetői réteg erősítésére, s ragaszkodott a versenyeztetéshez, de a magánosítás nem volt bevételcentrikus. Az 1992-es esztendő nehéz volt a vállalkozások számára, mert a szocialista piac 1991. évi összeomlása következtében a vállalatok piacaiknak 20–30%-át elvesztették, s ebből eredően leértékelődtek.

1992-ben meg akarták kezdeni a felkészülést a bankok privatizációjára. A magyar állami tulajdonban lévő bankok igen rossz állapotban voltak, több bank elvesztette alaptőkéjét, mivel portfoliójuk zömmel rossz, behajthatatlan követeléseket tartalmazott, s náluk halmozódott fel megalakulásuk (1987) óta a gazdaság csődje. Az 1991-ben elfogadott pénzintézeti törvény, illetve később a nemzetközi hitelminősítési előírások figyelembevétele következtében el kellett végezni a bankok újratőkésítését, azaz konszolidálni kellett a privatizáció előtt. A konszolidálás két lépésből állt. Az elsőben – 1992-ben – hitelkonszolidációt hajtottak végre. Ennek keretében a minősített (rossz) hiteleket kiemelték a bankok portfoliójából, s ezek kamatainak egy részét ráterhelték a bankokra. Ebben mintegy 20 bank vett részt, s 98 milliárd forintot emésztett fel. Az így kivásárolt adós vállalkozások reorganizációra vagy felszámolásra jórészt a Magyar Befektetési és Fejlesztési Bankhoz kerültek, amelyet a privatizációs bevételekből hoztak létre. A modell nem váltotta be a hozzá fűzött várakozásokat.
1993-ban a konszolidálást 10 banknál folytatni kellett. Ekkor már hitel- és adóskonszolidációt hajtottak végre, ami azt jelentette, hogy a bankok az indokolt határig állampapírok formájában megkapták a rossz hitelek után a tőkét, de a megfelelő reorganizációs tervet benyújtó, vagy csupán a gyenge tőkeellátottság következtében finanszírozási gondokkal küzdő vállalkozásokkal ki kellett egyezniük (adósságelengedés, tőkekonverzió stb.), vagyis a tőke egy részét transzferálniuk kellett a vállalkozások felé. A bankkonszolidáció 1994 után, az új kormány alatt tovább folytatódott.

A reorganizációnak volt egy másik ága is, az ún. vagyonvédelmi ügyek, amikor az állami társaságok az ÁVÜ jóváhagyásával értékesíthették üzemeik, vagyontárgyaik egy részét. Ilyen esetekben a bevétel az anyatársaságnál maradt, annak értékét növelte, reorganizációját segítette.

Végül a privatizációnak sajátos módja volt a felszámolás és a végelszámolás. A parlament 1991-ben – sokak szerint indokolatlanul – szigorú csőd- és felszámolási törvényt hozott, ami a szocialista gazdaság piacgazdasággá történő átalakítása során feltétlenül leírandó eszközök újrahasznosítása érdekében történt; ez a piacgazdaságban egyébként nélkülözhetetlen lehetőség. A felszámolási eljárások során mintegy 300–350 milliárd forint értékű vagyontömeg került a felszámolószervezetek, s onnan olcsón a magánszféra kezébe.
Összességében 1990–1994 között a privatizációs szervezetek 310 milliárd forintnyi állami vagyont privatizáltak, a bevétel 55%-a külföldi, 45%-a belföldi befektetőktől származott. Ebben az időszakban már a magángazdaság termelte meg a GDP 60–65%-át. Az állami vállalatok átalakultak gazdasági társasággá, ami segítette a kínálati politika gyorsítását.

Keresletösztönző privatizációs technikák (1991–1995)
Egzisztencia-hitel (E-hitel)
Az E-hitel a hazai befektetők számára kialakított hitelkonstrukció, amit a programban részt vállaló kereskedelmi bankok és szakosított pénzintézetek folyósítottak pozitív eredményű hitelbírálást követően a kedvezményezett számára. E-hitel csak állami tulajdonú vagyonrész értékesítése esetén volt igénybe vehető, s az államadósság törlesztésére szolgált. Az E-hitel feltételeit 1991–1995 között többször változtatták, 1995 kivételével a kedvezményezett számára egyre kedvezőbb irányba. Csökkentették a kamatokat, a megkövetelt saját erő mértékét, növelték a türelmi és a futamidőt, bővítették a jogosultak és a felhasználhatóság körét, emelték a hitelösszeg felső határát.

Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP)

A másik fontos keresletösztönző privatizációs technika a Munkavállalói Résztulajdonosi Program, ami kedvezményes privatizációs lehetőségeket biztosít a magánkézbe adandó gazdasági társaság munkavállalóinak – alkalmazottainak és vezetőinek egyaránt –, hogy annak részben vagy egészben piaci értékesítés során tulajdonosaivá válhassanak. MRP-szervezetet állami részvény vagy üzletrész kivásárlására a munkavállalók csak az őket foglalkoztató gazdasági társaságban alakíthatnak. Az MRP önkormányzati szervezetként működik, kizárólag a dolgozói kivásárlás megvalósítására jön létre, működése a kivásárláshoz felvett hitel visszafizetéséig tart. 1993 elején a kormány módosította az MRP-szervezetek hitelhez jutásának feltételeit; eszerint az MRP számára folyósított hitel a mindenkori E-hitelnek megfelelő kondíciókkal rendelkezik, s ha a szervezet megnyerte a tendert, akkor a hitelt is megkapta. Az MRP-kivásárláshoz személyijövedelemadó-kedvezmények járulnak. A saját erő címén befizetett összeg befektetés címén levonható az adóalapból, illetve az MRP résztvevőinek egyéni részvényszámláján jóváírt összegek nem számítanak bevételnek, azaz adóalapnak. Ugyanakkor a hitel visszafizetéséhez igénybe lehet venni a társaság adózás előtti eredményének maximum 20%-át.

Privatizáció az 1994. évi kormányváltástól 1997 közepéig

Az 1994 közepén létrejött MSZP–SZDSZ koalíció kormánya szeptemberre új privatizációs eljárást és törvényt ígért, de erre 1995 közepéig várni kellett. A privatizáció élére nem neveztek ki minisztert, hanem a pénzügyminiszter alá rendelték. A privatizáció lényegileg stagnált, kevés új pályázatot írtak ki, lényegében a korábban megkezdett 165 tranzakciót fejezték be.

1995 májusában elfogadták az új privatizációs törvényt (1995. évi XXXIX. tv.). A törvény összevonta az ÁVÜ-t az ÁV Rt.-vel, létrehozva a társasági szervezetben működő, egyszemélyes állami tulajdonlású Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-t (ÁPV Rt.). Az rt. feladata volt az állami vagyon privatizációjának folytatása, illetve a tartósan állami tulajdonban maradó vagyon kezelése. A törvény lehetővé tette a társaságok vezető tisztségviselői útján történő egyszerűsített privatizációt olyan esetekben, amikor a társaság saját tőkéje nem haladja meg a 600 millió forintot, illetve, ha a dolgozói létszám 500 fő alatt van. A privatizáció előkészítése itt a társaságok feladata volt, a döntést az ÁPV Rt. hozta. Az eljárás célja a privatizációnak ebben a körben való gyorsítása, egyszerűsítése, 1996 végéig történő befejezése volt. Az egyszerűsített privatizáció jó lehetőségeket biztosított a vezetésnek a vagyon megszerzésére. Az ÁPV Rt. két ütemben 121 társaságot kínált fel ebben a konstrukcióban, amiből csak 72 került eladásra, átlagosan 51%-os árfolyamon, 99%-ban készpénz ellenében. Az eljárás nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, a folyamat lassú, bürokratikus maradt, s még 1997 tavaszán is folytatódtak a kiírások.

Az új törvény a készpénzes és a tőkeemeléses privatizációt tartotta céljának – az utóbbi célkitűzés a gyakorlatban nem jutott érvényre –, a kedvezményes konstrukciókat visszafogta, az igénybe vehető E-hitel felső határát 50 millió forintban, de legfeljebb a vételi ár 50%-ában határozta meg, a kárpótlási jegyek elfogadását korlátozta. A hazai befektetők tulajdonszerzési lehetőségeit erősen korlátozták. A hét év alatt befolyt privatizációs bevételeknek már 86%-a származott külföldi befektetőktől, a hazai részesedés 14%-ra zsugorodott, ami nagyon rossz arány. 1995-ben a privatizációs bevételek rekordmagasságot, 481 milliárd forintot értek el, ennek 83%-a készpénz, jórészt külföldi befektetés volt. Ebben az időszakban adták el a nagy szolgáltató vállalatok többségi tulajdonát, illetve – 50% alatti eladás esetében – a menedzsment-jogokat. Külföldi kézbe került az öt regionális gázszolgáltató társaság, eladták a hat áramszolgáltató társaságot, a Mátrai és a Dunai Erőmű Rt. részvényeinek átlag 47%-át a menedzsmentjogokkal együtt.

Az energiaprivatizáció szakmailag nem volt előkészítve (nem volt erőműfejlesztési koncepció, tisztázatlanok voltak az energiaárak költségösszetevői, mégis 8% eszközarányos nyereséget garantáltak a vevőknek; nem voltak kikötve fejlesztési beruházások, az aranyrészvény tartalmatlan volt, szakmai szempontokat a privatizációnál nem vettek figyelembe; a pályázatok elbírálására négy nap állt rendelkezésre, ami érdemi döntéshez teljesen formális stb.). Az ellenzék és a közvélemény egy része a nemzetgazdaság alapjait érintő hibának tartotta a menedzsmentjogok eladását, a gazdaság stratégiailag fontos parancsnoki pozícióinak külföldi kézbe juttatását. Általános kifogás volt, hogy a bevételekből 250 milliárd forint a költségvetési hiány fedezését szolgálta, amit állami szintű vagyonfelélésnek minősítettek. Az Országgyűlés végül – mivel érdemi befektetési alternatívákat a kormány nem készített elő – a többletet majdnem teljes egészében a külföldi államadósság törlesztésére fordította.

Összességében megállapítható, hogy a privatizáció magyarországi folyamatát a hazai közvélemény túlnyomó része negatívan ítélte meg. A privatizációt számos vélt és tényleges botrány kísérte. Valóban sok hiba történt, amiben jelentős szerepet játszott, hogy a szocializmusból a piacgazdaságba való átmenet kérdéseivel az 1980-as évek végéig a világon sehol sem foglalkoztak, hiányoztak e nehéz probléma megoldásának elméleti alapjai, s ezek az országok mentálisan sem voltak felkészülve a gyors változásra. A különböző hazai és külföldi érdekcsoportok, jogi és magánszemélyek, politikai erők között éles harc folyt és folyik a válság következtében olcsón megszerezhető vagyonért. Privatizálni közmegelégedésre nem lehet, és annak ellenére, hogy minden jelentős politikai erő fontosnak tartja a privatizálást, az aktuálpolitikai érdekek az elkövetett hibákat felnagyították. Ugyanakkor a világ a magyarországi privatizációt 1989–1997 között általában igen sikeresnek tartotta, és ebben sok hazai szakember is egyetért. A GDP közel 80%-át 1997-ben már a magángazdaság termelte, a gazdaság szerkezete pozitív értelemben jelentősen átalakult, a külföldi tőke 16 milliárd USA dollárt fektetett be részben a privatizáción, másrészt a megszerzett társaságok fejlesztésén, valamint zöldmezős beruházásokon keresztül; a forint stabil maradt és közel került a teljes konvertibilitáshoz. A végső mérleg megvonására azonban csak történelmi távlatból kerülhet sor.

1998 után a privatizáció lefékezõdött, sõt, az állami tulajdont kiterjesztõ, visszafordítási tendencia jelentkezett. Gondoljunk a Postabank állami tulajdoni körbe vonására, a MOL vezetésváltására, a Dunaferrel kötött vagyonkezelési szerzõdés felbontására, vagyis mindezen cégeknek a kormány befolyási körébe kerülésére. Mindezek megfelelő eszközt jelentenek a kormány gazdasági szerepének növelésére, amit jól mutat az autópálya-építés, a Tetra-program pályáztatás nélküli eldöntése stb. Úgy tûnik, a kormány felismerte: mozgásterét jelentõsen növeli a centralizáció, az állami tulajdonú cégek megtartása. Ezek hatékony hatalmi eszközt jelentenek, általuk biztosítható ugyanis pozíciók, költségvetési források osztogatása a klientúrának, illetve a pénzek olyan pártérdekû felhasználása, mint azt például az Agroinnováció kht. vagy a Happy End és az Ezüsthajó kft. esete mutatja.

Versenypolitika

A fejlett vegyes gazdaságok két alappilléren nyugszanak: a magántulajdon dominanciáján, és a versenyen alapuló piacra helyezett bizalmon. (Adam Smith: Láthatatlan kéz elmélete)

A verseny funkciói:
- jólét maximalizálásának feltétele és mechanizmusa
- a teljesítmény-ösztönzés és a hatékonyság növelésének eszköz
- a kiválasztás módszere, amelynek révén a gazdasági szereplők választásukkal irányítják a gazdaságot

A verseny 5 fajta értelmezése (Bork, 1993)
1. Általános, köznapi felfogás: Egy szereplő térnyerése és térvesztése során jöhet létre (pareto hatékonyság)
2. Versenypolitikai értelmezés: verseny akkor van, ha semmiféle korlátozás nincs sem szereplőknek egymás felé, sem az államnak az állam felé.
- természeti, földrajzi belépési korlát, pl.hajózás,
- mesterséges korlátok – állam állítja – sok bürokrácia, tőkeigény nagy
- stratégiai belépési korlátok: szereplők
- egymással szemben: vállalat vállalattal szemben
- árleszállítás
- árprés: kisker ár leviszi, nagyker ár felviszi

3. Neoklasszikus értelmezés: sem az eladó, sem a vevő egyes döntéseivel nem befolyásolja a piaci árakat.
4. Társadalmi v. politikai jellegű értelmezés: igazi verseny csak akkor lehet, ha adott földrajzi területen sokféle iparág és részpiac létezik, s ezek fennmaradását kicsi, helyi tulajdonú vállalkozások garantálják.
5. Gyakorlati (gyorsírásos) értelmezés (azért nevezik így, mert ezzel lehet összefoglalni v. helyettesíteni a többit): A piac állapotán kormányzati beavatkozással, a fogyasztói jólétet növelve nem lehet javítani.

A versenypolitika fő célterülete: az áruk és szolgáltatások piaca, itt jelentkezhet elsősorban a verseny korlátozása.

A versenyt korlátozó tevékenységek csoportosítása (Perse-féle magatartás)

1.) **Tisztességtelen vállalati magatartás**, amelyhez azok az önálló vállalati akciók tartoznak, amik más vállalakozásokkal szemben olyan előnyhöz juttatják az adott vállalatot, ami mögött valós teljesítmény nem áll.
- az idegen áruvédjegyek utánzása,
- hírnévrontás (szándékos),
- összehasonlításon alapuló reklám,
- gazdasági bojkott,
- árukapcsolás,
- üzleti titokkal való visszaélés,
- törvényes árképzés megsértése,
- spekulációs áruvisszatartás,
- ipari kémkedés,
- gazdasági erőfölénnyel való visszaélés.

2.) A versenyt korlátozó **kartell-megállapodások** azok a szerződések, amelyek a szerződő felek jogi önállóságának megtartása mellett, azok gazdasági önállóságát meghatározott mértékben, rendszerint önként korlátozzák. Vonatkozhatnak árra, piacfelosztásra, közös forgalmazási, kutatási tevékenységek végzésére.

3.) A **fogyasztók megtévesztésére** irányuló vállalati magatartás, ami a fogyasztók kárára okoz előnyöket a vállalatnak. Ide sorolható a fogyasztók megtévesztése az áru lényegi tulajdonságát, az árát, és eredetét illetően

A versenypolitika 3 típusa:

1. Európai
A verseny társadalmi és gazdasági hasznai meghaladják a verseny által okozott károkat. Nincs piac gazdasági verseny nélkül. Ellenez mindenfajta állami beavatkozást, hisz az sértheti a piac allokációs funkcióját.
Két része van:
a) **állami:** az állam, mint tulajdonos versenytorzító magatartását szabályozza (állami támogatások, kizárólagos jogok, monopóliumok szabályozása).
b) **vállalati versenypolitika területei:**
- vállalati összejátszás és kartell,
- piaci erőfölénnyel való visszaélés,
- fúzió vagy vállalati koncentráció,
- tisztességtelen verseny (átalakuló országoknál),
- fogyasztó megtévesztésének tilalma (átalakuló országoknál).

A versenypolitika európai gyakorlatában megengednek minden olyan piaci viselkedést, amely rövidtávon ugyan a fogyasztói jólét csökkenésével jár, de hosszútávon mindenképpen hasznos a piac működése szempontjából. Kvalitatív módszereket használnak: nagyobb tér a szubjektív tényezőknek. Csoportmentességi szabályozás.

2. Amerikai (USA)
Alapja a chichagói iskola nézetei. Itt a versenypolitika csak antitröszt-politikát jelent. Mindenfajta állami beavatkozást ellenez, szintén a piac allokációs funkciójának sérülése miatt. Fő vezérelve a fogyasztói jólét magas szinten tartása (történő biztosítása), stratégiai belépési korlátok tiltása.
Kvantitív módszereket alkalmaznak. A releváns piacokon kell vizsgálni a versenyjogi cselekményeket (ahol nem lép fel megítélést torzító, helyettesítő hatás). Nem alkalmazzák a kivitelező magatartást.

3. Távol-keleti (Japán)
A gazdaság-fejlesztési politika USA-ból adaptált modell. Csak a világpiacon versenypártiak. Belföldön kereskedelmi korlátozások gyakori alkalmazása jellemző. Aktív iparpolitika érvényesül (informális ösztönzők, támogatási eszközök, állami és vállalati fejlesztési akciók összehangolása). A stratégiai belépési korlátokat és a vállalatok közti informális együttműködést (kartell) elismerik.
Jó kartell: kormányzat által biztosított kivételes elbánás, piacokon kívüli vállalkozásként speciális szabályozás.
Rossz kartell: a versenyszabályozás betűje alapján tisztességtelen.

A közösségi versenypolitika létrehozásának célja

„A verseny a gazdasági tevékenység legjobb serkentője, mivel mindenki számára garantálja a lehető legszélesebb cselekvési szabadságot.
A decentralizált döntéshozó rendszer közreműködésével a verseny lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy folyamatosan javítják hatékonyságukat, ami a közösségi országokban az életszínvonal és foglalkoztatottság kilátások folyamatos javításának elengedhetetlen feltétele. Ebből a szempontból nézve a versenypolitika lényegi eszközei annak, hogy társadalmunk kollektív és egyéni igényei nagymértékben kielégülést nyerjenek."
Maatrichti Szerződés 1992. Hatálybalépés: 1993.

A versenypolitika célkitűzése:

Olyan gazdasági rendszer biztosítása, amely garantálja a torzulásmentes versenyt az egyenlő piaci résztvevők között. A versenypolitika célja az, hogy megteremtse és fenntartsa azt a rendszert, amely lehetővé teszi a torzulásmentes versenyt egy régión belül. A közös versenypolitika filozófiája nem a klasszikus szabad verseny elvére (azaz a verseny minden feltételek közötti érvényesítésére) épül.

Az EK versenyjoga elismeri, hogy bizonyos esetekben lehetséges a verseny korlátozása, pl. szociális szempontok (a foglalkoztatottsági szint javítása) hosszú távú gazdasági érdek, fogyasztói érdek).

Kivételes esetekben azonban engedélyez monopóliumokat, hogy garantálja az olyan javakat és szolgáltatások ellátást, amelyekhez számottevő közérdek fűződik. Pl. Európában állami monopóliumok a szállítás, a postai szolgáltatások és telekommunikáció (távközlés). A gazdaság globalizációja miatt, az Európai Uniónak egyre inkább szembe kell néznie a problémával, hogy összeegyeztesse az európai vállalati világpiacon való versenyképességével.

A közösségi versenyjog alakításában részt vesz:

- Miniszterek Tanácsa
- Bizottság és
- EKB (Európai Központi Bank)

A jog forrásának tekinthetők maguk a tagállamok is, hiszen az ő általuk elfogadott alapító szerződések tartalmazzák az alapvető szabályokat.

Ágazatok támogatása

Az általános irányvonal szerves része, hogy egyszeri támogatások helyett támogatási rendszerek felé terelje az UNIÓ tagjait, ebben a formában ugyanis könnyen figyelemmel kísérni a támogatást. Az olyan érzékeny ágazatokban, mint a hajógyártás, az autóipar és a textilipar, ugyanakkor csak különleges feltételek mellett engedélyezik a gazdasági előnyök nyújtását. Az állami támogatások ezeknél az ágazatoknál ugyanis különösen alkalmasak a veszteséges termelés elkendőzésére. Az UNIÓ azonban az elmúlt években egyre több területen kezdi ki a nagy állami monopóliumok privilégiumait. A légi közlekedésben és a távközlésben már liberalizálták a piacokat és az elkövetkező években az energiaszolgáltatókra is ugyanez vár.

A gazdasági versenyképesség minden működő piacgazdaság alapfeltétele. A gazdaság szereplői közötti verseny hatékony működése elősegíti és felgyorsítja a gazdasági növekedést, és olyan feltételeket teremt, hogy a fogyasztók a lehető legkedvezőbb feltételek mellett vásárolhatnak és vehetik igénybe a szolgáltatásokat. Az **EU alapvető célja**, hogy - az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke szabad mozgása mellett - az egységes belső piacon torzulásmentes verseny érvényesüljön. A versenypolitika fejezetnek két nagy területe van: a vállalatok magatartását szabályozó versenyjogra (antitröszt politika) és a vállalatoknak nyújtható állami támogatások szabályozására.

Vállalatokra vonatkozó versenyszabályok

A Magyarországon hatályban lévő versenytörvény mind tartalmában, mind szellemében követi a közösségi versenyszabályokat. A magyar versenyszabályozás a jogharmonizáció keretében többször módosult, és így a közösségi követelményeknek megfelelő versenyszabályozási környezet alakult ki hazánkban.

1. Vállalatok közötti megállapodások

A magyar versenytörvény - összhangban a közösségi rendelkezésekkel - tiltja azokat a vállalatok közötti megállapodásokat, amelyek a versenyt akadályozzák, korlátozzák, vagy torzítják. Ilyen megállapodásnak minősül például, ha a vállalatok piacfelosztásban vagy árakban állapodnak meg, ha üzletfeleikkel a szerződés megkötését olyan többletszolgáltatáshoz kötik, amely nem áll kapcsolatban a szerződés tárgyával, vagy például, ha azonos ügyletek esetén eltérő kereskedelmi feltételeket alkalmaznak partnereikkel szemben.

Ezek a megállapodások, mind a magyar szabályozás, mind a közösségi versenyjog értelmében tilosak - kivéve, ha korlátozó tartalmuk ellenére olyan előnyöket is tartalmaznak, amelyek hozzájárulnak az árutermelés vagy a forgalmazás javításához. Az általános tilalom mellett a közösségi szabályozásnak megfelelően a magyar versenyjog is engedélyez olyan megállapodásokat, amelyek ugyan korlátozó tartalmúak, de kedvező elemeket is magukban foglalnak, így a fogyasztók érdekeit, a fogyasztói biztonságot előnyösen befolyásolják. A legsúlyosabb versenykorlátozások alól azonban sohasem mentesülhetnek. A csatlakozás után, ha a vállalatok közötti megállapodás befolyásolja az EU-tagállamok közti kereskedelmet, akkor a közösségi szabályokat kell alkalmazni, bár megmarad a lehetőség a nemzeti jog párhuzamos alkalmazására is. Egyes esetekben pedig, amikor a versenykorlátozás hatása a közös piacon eléri a közösségi jogban meghatározott szintet, nem a magyar Gazdasági Versenyhivatal lesz az élen járó versenyhatóság, hanem az Európai Bizottság versenyügyekért felelős főigazgatósága. Az Európai Bizottság határozatait a vállalatok az Európai Bíróság előtt támadhatják meg. A kereset megalapozottsága esetén a Bíróság új eljárásra kötelezheti a Bizottságot, vagy a felek számára kedvező ítéletet hozhat.

2. Piaci erőfölény

A vállalati versenyszabályozás másik nagy területe a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma. A versenyszabályozások - mind az uniós, mind a magyar - tiltják a domináns piaci helyzetben lévő vállalatok erőfölénnyel való olyanfajta visszaélését, amely közvetlenül sérti a fogyasztók és a versenytársak érdekeit, és ezzel torzítja a gazdasági versenyt. Visszaélésnek számít például, ha a vállalatok a szerződéskötés megtagadásával, az árpolitika tisztességtelen alakításával, indokolatlan árukapcsolással vagy a megrendelők lekötésével megakadályozzák a versenytársak piaci lehetőségeit, és ezzel korlátozzák a fogyasztók lehetőségeit. E téren is az a változás, hogy a csatlakozás után azon visszaéléseknél, amelyek hatása a tagállami kereskedelmet érinti, a magyar versenyhatóság köteles lesz a közösségi jogot (is) alkalmazni, illetve egyes esetekben a Bizottság jár majd el.

3. Vállalatok összeolvadása

A vállalati versenyszabályozás harmadik nagy csoportjába a vállalatok közötti koncentrációk ellenőrzése tartozik. A meghatározott gazdasági erejű vállalatok összefonódásának bejelentése a magyar versenytörvény alapján is kötelező, a fúzió létrejötte a Gazdasági Versenyhivatal engedélyéhez kötött. A Gazdasági Versenyhivatal nem tilthatja meg az összefonódást, ha az nem hoz létre, vagy nem erősít meg erőfölényt. Hasonlóan a már vázolt két esethez, összefonódások esetén is egyes esetekben a Bizottság lesz az egyedül eljáró hatóság.

Az Európai Bizottság versenyfelügyeleti jogköre azt is jelenti, hogy a Bizottság a vállalatoknál eljárást foganatosíthat, információt kérhet, szemlét tarthat, és betekinthet a pénzügyi könyvekbe, többnapos vizsgálat esetén lepecsételheti a vizsgált helyiséget. Lehetősége lesz a helyszínen vizsgálatot folytatni, bárkit meghallgatni, aki információval rendelkezhet a jogsértés körülményeiről, sőt, a vállalati vezetők magánhasználatú helyiségeit, gépjárműveit is átkutathatja. Ha vizsgálata saját határozatára alapul, akkor a vállalkozások kötelesek lesznek annak alávetni magukat. Rendőrségi közreműködésre azonban a Bizottság is csak a magyar bíróság engedélye alapján tarthat igényt.

Állami támogatásokra vonatkozó közösségi szabályok

Az Európai Közösséget alapító Római Szerződés általános szabályként mondja ki, hogy tilos állami támogatást nyújtani a vállalatok számára, ugyanakkor maga a szerződés felmentési lehetőségekről is rendelkezik. A tagállamoknak új támogatási terveiket előre be kell jelenteniük az Európai Bizottságnak engedélyeztetésre. Minden olyan állami támogatást, amelyet előzetes bejelentés nélkül nyújtottak, vagy amelynek folyósítását még a bizottság jóváhagyása előtt megkezdték, vissza kell fizetni – ha bebizonyosodik, hogy a támogatás nem felel meg az uniós szabályoknak. A létező, régi támogatások folyamatos felülvizsgálata is a bizottság feladata.

Az EU-ellenőrzés alá vont állami támogatás nemcsak pénzbeli juttatás lehet, hanem bármilyen más formát is ölthet. Az Európai Bizottságot értesíteni kell nemcsak a központi költségvetésből, hanem a helyi önkormányzatok által nyújtandó támogatások tervéről is. A bizottság döntéseit az Európai Bíróság felülbírálhatja.
Az Európai Bizottság az ágazati támogatások helyett inkább a „horizontális kedvezményeket" tartja megengedhetőnek. Ilyenek például a környezetvédelmi támogatások, a kis- és középvállalkozásoknak folyósított, a kutatásra-fejlesztésre vagy a foglalkoztatásra-képzésre fordított támogatások. Az érzékenyebb ágazatokban (hajógyártás, acélipar, autóipar, textilipar) szigorúbb feltételek mellett a bizottság engedélyezi gazdasági előnyök nyújtását.
Az uniós regionális politika támogatási rendszerének átláthatóvá tétele érdekében minden tagállamnak „regionális térképet" kell készítenie, amely az egy főre jutó GDP-adatok alapján világossá teszi, melyik térségben milyen mértékű kedvezményt lehet nyújtani. A felső határ természetesen a legszegényebb térségekben a legmagasabb: jelenleg a beruházás értékének ötven százaléka.

Felkészülés az Uniós tagságra
Magyarországon a jogharmonizáció megvalósult, e téren nincs további teendő. A csatlakozás időpontján túlnyúló feladat az állami támogatások folyamatosan átalakuló EU-szabályozásának nyomon követése és betartása.
A csatlakozási szerződés tartalmazza azokat a támogatásokat, amelyeket az új tagállam a csatlakozás után, külön bizottsági engedélyeztetés nélkül is fenntarthat. A szerződésben való szerepeltetés feltétele, hogy az adott támogatást az illetékes magyar hatóság az EU szabályaival összhangban lévőnek minősítse, és azt az Európai Bizottság is jóváhagyja.

A csatlakozás fő hatásai
Az ellenőrzés végrehajtását a belépés előtt minden tagjelöltnek, így Magyarországnak is nemzeti keretek között kell megoldania. Lényeges változás a csatlakozás után, hogy a támogatások előzetes engedélyezését és folyamatos felülvizsgálatát az Európai Bizottság veszi át, és az állami támogatással kapcsolatos magyar jogszabályok helyébe az EU-joganyag lép. A versenyfejezet lezárásának minden tagjelölt esetében feltétele volt, hogy az állami támogatásoknál a teljes körű jogharmonizáció megvalósuljon a csatlakozás előtt.
A jogharmonizáció részeként a három és tízmilliárd forint értékű beruházásoknál 2003. január elsejétől megszűnt a befektetőknek járó tíz éves adómentesség lehetősége. Ám a befektetések az EU rendszerével összhangban - adókedvezmény formájában is - támogathatók. Ennek érdekében új magyar befektetés-ösztönzési stratégia készült, amelynek célja, hogy továbbra is vonzó feltételeket teremtsen a magyarországi beruházásokhoz. A stratégiát megvalósító intézkedéscsomag, az "Ügyes Magyarország" (Smart Hungary) tartalmazza az új adókedvezmény-rendszert.

Átmeneti mentesség
A befektetésbarát környezet fenntartásával függnek össze a társasági adótörvény alapján nyújtható adókedvezmények is: ez a versenyfejezetről folytatott tárgyalások legkomolyabb kérdése volt. Az eredetileg 2011-ig érvényesíthető jogok kapcsán az EU és Magyarország abban egyezett meg, hogy az érintett nagybefektetők adókedvezményeit átalakítják, EU-konform átmeneti rendszer segítségével. Sikerült olyan megállapodást kötni, amely az érintett nagyvállalati kör számára is kedvezőnek bizonyult. Ennek azért van különös jelentősége, mert ezek a vállalatok a magyar export mintegy negyven százalékát, a munkaerő-foglalkoztatásnak pedig kb. tíz százalékát adják. A helyi adókról szóló törvényben szabályozott önkormányzati adókedvezményeknél az EU elfogadta a 2007. december 31-ig tartó átmeneti időszakot azon vállalatok esetében, amelyek nem kedvezményezettjei sem a nagybefektetői adókedvezményeknek, sem olyan támogatási szabályozásnak, amely nincs összhangban az uniós szabályokkal.

Menedzsment alapismeretek

A gazdasági élet szereplői:
- *Az állam (kormányzat)*
- *Önkormányzatok*
- *Befektetők, hitelezők, pénztulajdonosok*
- *Vállalkozók (tulajdonosok):* naturális vagyona van, pénzügyi kockázat
- ***Menedzserek***: feladat egy szervezet eredményes és hatékony működtetése.

- ***Vállalkozó menedzserek:*** vállalkozó, tulajdonos és csúcsmenedzser egy személyben.
- *Az üzletember:* nem egyenértékű a menedzserrel.
- *Szállítók, beszállítók, szállítmányozók*
- *Vevők*
- *Alkalmazottak:* szellemi és fizikai munka munkabérért és más juttatásokért.

Menedzsment: az a folyamat, amelyet egy vagy több személy végez mások tevékenységének koordinálására olyan eredmények, célok elérése érdekében, amelyeket egyikük sem tudna egyedül elérni. A menedzsment egy olyan társadalmilag elkülönült funkció, amely egy szervezet emberi, pénzügyi, fizikai és információs erőforrásai tervezésének, azokról való döntéseknek, szervezésének, vezetésének és irányításának folyamata, a szervezet céljai eredményes és hatékony megvalósítása érdekében. ∑ Erőforrások, célok, szervezés, vezetés tevékenysége

Menedzsmenttudomány: az eredményes és hatékony csoportos tevékenység, az egyéni és szervezeti működés tudománya. Arra vonatkozó módszerek, gyakorlati tapasztalatok és azokból leszűrt elméletek rendszerbe foglalt együttese, hogy az egyének csoportban, szervezetben tevékenykedve hogyan érik el a kitűzött célokat (eredményesség), a lehető legjobb hatásfokkal. Interdiszciplináris tudomány.

Menedzser: olyan személy, aki dolgozók 1 csoportjának irányításáért és képzéséért, munkájuk megtervezéséért, céljaik kitűzéséért, valamint a célok elérésében való segítségükért felelős.

A menedzsment szakterületei:

1. Marketingmenedzsment
2. Stratégiai menedzsment
3. Projektmenedzsment
4. Termelésmenedzsment
5. Logisztikai menedzsment
5. Innovációs menedzsment
6. Minőségmenedzsment
7. Információs menedzsment
8. Emberi erőforrás menedzsment
9. Környezeti- és vállalkozáskultúra menedzsment
10. Pénzügyi menedzsment
11. Változásmenedzsment
12. …

Mit csinálnak a menedzserek? A menedzseri tevékenység irányulhat:

Egyénre: leadership.

Szervezetre: Menedzsment funkciói:

- Tervezés
- Szervezés
- Vezetés
- Irányítás

A folyamat a tervezéssel kezdődik, melyet a szervezés, majd az irányítás követ. Az egész folyamatot összefogja a vezetés. A vállalakozások vezetése egyrészt működési (funkcionális), másrészt szervezeti (intézményi) kapcsolatok kiépítését igényli.

A menedzsment funkciói:

Tervezés : az a menedzsment funkció, amely a szervezet jövőbeli működésére vonatkozó célokat határozza meg, és dönt a szükséges tevékenységekről és erőforrásokról, azaz arról, hogy kinek, mit, mikorra, milyen eszközök felhasználásával és sorrendben kell megtennie.

Szervezés: az a menedzsment funkció, amely az elvégzendő feladatok és az azokat elvégző emberek csoportosítását, elrendezését és összekapcsolását jelenti, annak érdekében, hogy az érintettek a legeredményesebben tudják elvégezni a munkát.

Irányítás: az a menedzsment funkció, amely a beosztottak tevékenységének ellenőrzését, a szervezeti célo megvalósítását, és az esetleg szükséges korrekciók végrehajtását jelenti.
Vezetés: az a menedzsment funkció, amely a szervezet tagjai viselkedésének tudatos befolyásolását jelen annak érdekében, hogy azok a meghatározott célok elérése érdekében tevékenykedjenek. Ilyen módon a vezeté közvetlenül a szervezetben levő emberekre összpontosít azok motivációjának kialakításán és fenntartásá keresztül.

A menedzser

- Vezető: irányítja az embereket / szervezetet / feladatokat / munkafolyamatokat, de
- Tulajdonos, de: megbízó – ügynök probléma eltérő célok miatt
- Szakember, de: sokrétű tudás

CÉL: erőforrások megfelelő kombinálása a meghatározott célok érdekében!

Mit csinál egy vezető:

1. Célok kitűzése
2. Vezetői irányítás
3. Problémamegoldás, döntéshozatal
4. Kommunikáció
5. Oktatás, tanácsadás
6. Változások és konfliktusok kezelése
7. Diplomáciai készség
8. Időgazdálkodás
9. Értékelés és jutalmazás

Menedzselés		
Vezetés	I. A döntés előkészítési fázis menedzselése – tájékozódás, problémakezelés – információképzés és -feldolgozás – cselekvési akcióváltozatok kidolgozása – tervezés	Szervezés
Az emberek befolyásolása	II. A döntési fázis menedzselése – az optimális akcióváltozat keresése – a vezetői akarat képzése, döntések – a feltételek biztosítása – az utasítások kiadása	Integratív funkció
	III. Az irányítási fázis menedzselése – ellenőrzés – irányítási döntések – változtatások – operatív utasítások	
	IV. Az értékelési fázis menedzselése – az eredmények számbavétele – elemzés, értékelés, minősítés – innovációs javaslatok	
Szervezetépítés- szervezetfejlesztés		

Milyen szerepeket látnak el a menedzserek? (Mintzberg)

Magatartási szerepek	– formális képviselő – kapcsolattartó – vezető
Információs szerepek	– megfigyelő – elterjesztő – szóvivő
Döntési szerepek	– vállalkozó – zavarkezelő – erőforrás-elosztó – tárgyaló (döntnök)

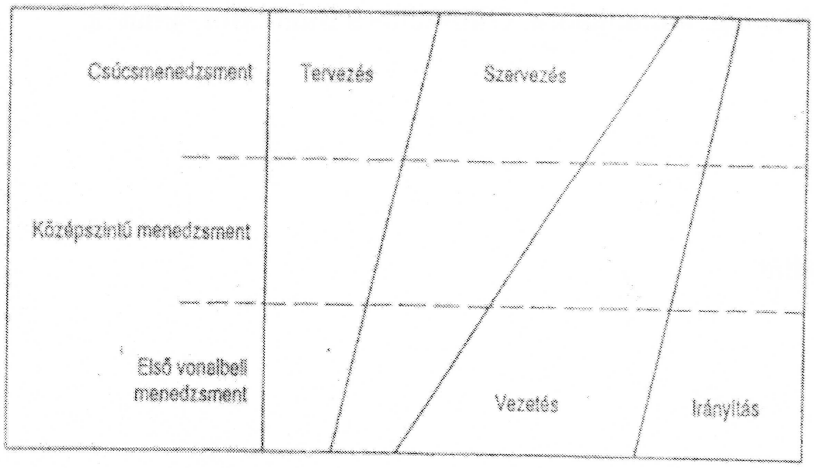
A menedzsment szintjei feladatok szerint:

- **Felsőszintű** menedzsment (stratégiai szint, az egész rendszer –elsősorban jövőbeni – működését határozza meg)
- **Középszintű** menedzsment (a részrendszerek, folyamatok, egységek irányítása)
- **Alsó szintű** menedzsment (a működés operatív irányítása)

De fontos a **felelősség szintje is**

- General menedzser
- Funkcionális menedzser

Menedzsmentfeladatok a szervezet különböző szintjein:



Menedzseri készségek:

- Technikai
- Humán
- Konceptuális

Tulajdonságelméletek kutatásainak az eredményei közül:

- A jó vezető: intelligens, kezdeményező, van önbizalma képes madártávlatból tekinteni az összefüggések (1950-ig 100 tanulmányból 5%adott azonos eredményt)

Magyarországon készült felmérés alapján a leggyakoribb vezetői hibák:

- kiabál, pattog, tiszteletlen, fölényes (mindezeket haza is viszi)
- gyorsan elfogy a türelme (ezért nem is képezi magát tovább)
- nagyfokú érzelmi kiegyensúlyozatlanság, labilitás
- sértődékeny
- a hibát áthárítja a beosztottaira

Menedzserismeretek:

Humánismeretek

- szociálpszichológia
- általános jogi ismeretek
- nyelvismeretek
- kommunikációs ismeretek
- gazdaságpolitikai ismeretek, stb.

Vezetéselméleti ismeretek

- döntéselmélet és módszertan
- stratégia és taktikai tervezés
- marketing
- nemzetközi pénzügyek
- innovációs ismeretek
- projektmenedzsment
- irányítási ismeretek, stb.

Vezetés- és szervezéstechnikai ismeretek:

- informatikai ismeretek
- szakértői rendszerek használata

A menedzsment, mint tudomány

Klasszikus iskola:

- **Taylorizmus**: F. W. Taylor – mérnök, USA
  - Munkaszervezés, munkaelemzés
  - pályaalkalmasság, feladat szerinti vezetés
  - időgazdálkodás,
  - bérezés, egyéni elbírálás,
  - racionalizálás, szabványosítás,
  - a munkás és a munkagép kapcsolata
- Leginkább követői jelentősek: H. Ford-futószalag, 8 munkaóra, Gilbrecht- a munkafolyamatok egyszerűsítése, Gantt időterv
- Szervezésmenedzsment: **H. Fayol,**
  - A vezetés funkciói:
    - Tervezni
    - Szervezni
    - Parancsolni, közvetlen irányítás
    - Koordinálni
    - Ellenőrizni
  - Egy személyes vezetés elve
  - A szervezés 14 alapelve

Fayol vezetés elvei:

1. *Munkamegosztás* – specializáció;
2. *Hatáskör* – felelősség megfeleltetés;
3. *Fegyelem* – a megállapodott szabályok betartása és betartatása;
4. *Egyszemélyi vezetés* –egy dolgozó csak egy menedzsertől kapjon utasítást, és csak neki számoljon be;
5. *Az irányítás egysége,* mindenki, aki egy feladaton dolgozik egységes irányítás alatt dolgozzon;
6. *Az egyéni érdek alárendelése az egésznek;*
7. *Az alkalmazottak bérezése* legyen igazságos, a teljesítménnyel arányos;
8. *Centralizáció*, a hatásköröket a felelősségnek megfelelően delegáljuk;
9. *Egységes szolgálati út*, amelyen az utasítások és a kommunikáció történik;
10. *Rend*, minden munkakör tartalma és kapcsolata más munkakörökkel egyértelműen legyen leírva;
11. *Méltányosság* a szabályok kialakításában és betartatásában;
12. *Stabilitás* a munkaerő állományban, a lojalitás fontossága;
13. *Kezdeményezések bátorítása* az adott munkakör keretein belül;
14. *Az érdekek harmóniájára való törekvés.*

- Bürokratikus menedzsment: **M. Weber**
  - Munkamegosztás
  - Szabályozottság
  - Hierarchia, hatalmi struktúra
  - Írásbeliség, akta
  - Szakmai hozzáértés
  - Személytelenség, függetlenség
  -

Összehasonlítás-klasszikusok:

- **Taylor** - idő- és mozgástanulmányok segítségével - a munkásokat vizsgálja, illetve azt, hogy hogyan lehetne növelni munkájuk termelékenységét.
- **Fayol** a menedzserek részére dolgozott ki követendő elveket, hangsúlyozva a strukturált döntéshozatalt, a feladatok pontos meghatározását és a célok elérését.
- **Weber** a hatalom, a felelősség, a szabályok és szabályozások pontos felvázolásával annak a racionális tervét dolgozta ki, hogy hogyan kellene egy egész szervezetnek működnie.

Human Relations irányzatok:

- Politikai hatások: Roosvelt, társadalombiztosítási alapok
- Pszichológiai alapok: Münstberg
- E. Mayo: Hawthorne vizsgálatok
  - A beszélgetés haszna
  - Informális csoport
  - Szociális hatások
  - Társadalmi környezet

Magatartástudományi irányzatok:

- Vh hatása, szociálpszichológiai eredmények, interdiszciplinaritás
- K. Lewin: vezetési stílusok, hatóerők (mezőelmélet), csoportdinamika
- Maslow: motivációs elmélet
- H. Simon: korlátozott racionalitás, figyelem, döntéshozatal
- Mc Gregor: x – y elmélete
- C. Barnard: kommunikáció, együttműködés

Menedzsmenttudományi:

- Integratív módszerek bevezetése
- Operációkutatás, IT alapok
- Döntéshozatal modellezése
- IT technikák alkalmazása (Path analysis, PERT diagram)
- Két fő irányzata:
  - Rendszerelméleti
  - Szituációselméleti

Rendszerelméleti:

- A szervezet, mint komplex rendszer
- Input/outputokkal leírható
- Információ és a visszacsatolás a menedzsment szerepe
- Piaci elemzések, kvantitatív technikák

Szituációelméleti:

- A vezetői magatartást az adott szituáció határozza meg
- A bizonytalansági változók ismeretében a menedzsment dönt az alternatívák közül
- Mechanikus (stabil környezetben) – organikus szervezet (nem stabil környezetben)
- Stratégiai módszerek, folyamatelemzés

Egyéb megközelítések:

- Összehasonlító irányzat – az állam szerepe McKinsey 7S modell
- Szervezettipológia, szervezetkultúra, Mintzberg, Ouchi – japán menedzsment
- Posztmodern irányzatok: metafórák a szervezetre, természettudományi hatások

Vezetési stílusok (K. Lewin, Mérei F. klasszikus kísérlete alapján)

Autokrata	Demokratikus	Szabadjára engedő (laissez faire)
A *vezető* – Minden fontosabb irányelvet a vezető határoz meg, a csoport nem szólhat bele a vezető döntéseibe – A tevékenység későbbi menete mindig bizonytalan◊ a vezető visszatartja az infot – a vezető rendszertelenül utasít és jelöl ki személyeket az egyes fa-k elvégzésére. – önkényesen vezet és dicsér *Eredmények*: – ha bent van a vezető: 74% – ha nincs bent a vezető: 29% (a konstruktív munka az összes rendelkezésre álló idő %-ában) A *csoport*: – agresszív légkör, bűnbakképzés a kielégítetlen szükségletek miatt – behódolók és ellenszegülők – a frusztrációs feszültség áttevődik a vezető helyett a bűnbak személyére vagy egy tárgyra	A *vezető* – minden közérdekű kérdésben vita után a csoport dönt, a vezető csak kezdeményez – a tevékenység egésze vita során alakul ki, a csoportcélhoz vezető főbb célok mindenkinek világosak – a csoport tagjai szabadon választják meg a feladatok elosztását – a vezető dicséretei objektívek, építőjellegűek *Ered*: – ha bent 50% – ha kint 46% (akkor is nyugodtan dolgoztak, ha a vezető elhagyta a helyiséget) *A csoport:* – erős a munka iránti érdeklődés – kreativitás és eredetiség – "mi" tudat, csoporttal való törődés	A *vezető* – a vezető minimális mértékben vesz részt a vezetésben, közli a feladatot, de nem hajlandó válaszolni a kérdésekre, a vitát ráhagyja a csoportra – a vezető nem avatkozik bele a munkafolyamatokba, nem dicsér, nem bírál *Ered*: 33% (az érdeklődés minimális, többnyire beszélgettek) A *csoport*: – a végzett munka minősége rossz – a csoport felbomlott – játékos agresszió, bizonytalanság – percenként változó emóció (érzelmi állapot)

Hatalom, hatáskör, feladatkör kérdése:

- Feladatkör: egy- egy szervezeti egységben vagy adott munkakörben ellátandó feladatok összessége megfeleltetve a vállalat egész tevékenységének, feladatának
- Hatáskör: annak megjelölése, hogy vmely személy vagy szervezeti egység milyen feladatokat vállalha à cselekvési szabadság
- Jogkör: az adott hatalommal együtt járó jogoknak az összessége à a vezetőknek olyan jogkörre van szüksége, amelyben ösztönzők alkalmazásával eléri a beosztott engedelmességét, de nem zárja ki a kényszer vagy szankciók alkalmazását sem.
- Felelősség: erkölcsi, jogi vagy hivatalos kötelezettség, amely alapján számot kell adni a jutalmazás vag szankció alapja, Polgári jog, Munkajog segíti a betartását.
- !: A fentieknek összhangban kell lennie.

A hatalom átruházása

„A nyugati kultúrákban azt tanítják, hogy a sikeres élet titka az, hogy sok ember fölött legyen hatalmunk. De.. azt is megtaníthatjuk, hogy a hatalom megosztása és más emberek erővel való feltöltése sokkal nagyobb jutalmat eredményez." (C. Rogers)

- Hatáskör átruházás, vagy **delegáció**, amikor egy adott szintű vezető feladatokkal bízza meg a hierarchiában alatt lévő beosztottakat,
- csak a hatáskört ruházza át a felelősséget nem! → megfelelő motiváció és ellenőrzési pontok
- Ha a felelősséget is átruházzuk: az a felhatalmazás, vagy **empowerment**
- **Centralizáció** kérdése
- **Participatív vezetés:** az alkalmazottak bevonása a döntéshozatal folyamatába

Önmagunk menedzselése – egy kis ráadás!

Köszönés, köszöntés, protokoll

- Előre köszön:
  - Alárendelt ☹
  - Újonnan belépő
- Előre köszönünk: ismerősnek
- Jó napszakot kívánok!
- Rituálék
- Bemutatkozási rangsor:
  - Férfit a Nőnek
  - Fiatalt az Idősnek
  - Beosztottat a Főnöknek
- „Bond, James Bond"
- Kézfogás és a döglött hal
- Tegezést csak nő ajánlat fel!
- Azonos neműeknél pedig az idősebb!
- De sértés nem elfogadni

Névjegykártya:

- Története
- Önmagunk írásos bemutatása
- Használata
- Formája

Ha mi keresünk állást:

- Álláskeresés előtt
- Honnan szerezzünk információt?
- Hogyan készüljünk fel?
  - 1. lépés: önmagunk írásos bemutatása
  - 2. lépés: találkozás, interjúk
  - 3. lépés: egyeztetés, munkaszerződés, munkaköri leírás, jogi morzsák
- Érdekességek

Álláskeresés előtt:

- Milyen állást keressek?
- Mennyi időt vesz igénybe?
- Előkészületek:
  - 1. lépés: A karriercélok megfogalmazása
  - 2. lépés: Az önéletrajz és a motivációs levél sablonjának megírása
  - 3. lépés: A „dokumentációs csomag" összeállítása
  - 4. lépés: Az akcióterv elkészítése

Információk gyűjtése:

- Állásbörzék
- Hirdetések
- Személyzeti tanácsadó cégek, karrierirodák
- CV szórás
- Networking
- Online források

Önmagunk írásos bemutatása:

- Önéletrajz
  - Fajtái
  - Részei
  - EUs elvárások
  - Érdekességek (külföldi szokások, kell-e kép, videó önéletrajz)

- Motivációs levél
  - Mire jó
  - Kötelező elemei
  - érdekességek

Önéletrajz / CV / Lebenslauf
NÉV / NAME / NAME

SZEMÉLYI ADATOK / PERSONAL INFORMATION / PERSÖNLICHE ANGABEN

1. Születési idő és hely / Date and place of birth / Geburtsdatum, Geburtsort
2. Nemzetiség: / Nationality / Staatsangehörigkeit
3. Cím, elérhetőség / Address / Adresse

VÉGZETTSÉG / EDUCATION AND TRAINING / STUDIUM

[Időszak, iskola neve, helye, végzettség, szakirányok, főbb tárgyak]

SZAKMAI TAPASZTALAT / WORK EXPERIENCE / BERUFSPRAXIS

[Időszak, beosztás, cég neve, telephelye, főbb feladatok, esetleg referencia elérhetősége]

KÉPESSÉGEK, CÉLKITŰZÉS / PERSONAL SKILLS AND COMPETENCES / KARRIEREZIEL UND FAHIGKEITEN

Kísérő-, Motivációs levél:

Címzett Feladó

Tisztelt Xy Úr/ Hölgy!

Melyik állásra jelentkezem, hol olvastam
Miért én? Gyakorlatok
Képességek, készségek kiemelése, vagy amik kimaradtak a CVből
Referenciák

Mielőbbi találkozás reményében…

Hely, Dátum

Tisztelettel

YZT nyomtatva és aláírva is
Mellékletek:

Találkozás:

- Előkészületek (öltözet, telefonos egyeztetés, megjelenés, nonverbális jel
- Tesztek
- Interjúk:
  - Villáminterjú, telefonos interjú
  - Kötetlen vagy általános interjú (preszelekció)
  - Szakmai interjúk
  - Stresszinterjúk
  - Többlépcsős, többrésztvevős interjúk
- Értékelő központok, alternatív módszerek
- Példák
- Utómunka

Na erre mit válaszolnának?

- Mutassa be önmagát 60 mpercben!
  - Sorolja fel három legjobb és legrosszabb tulajdonságát!
  - Mit mondana Önről egy volt tanára, oktatója?
- Ismeri-e a céget! Miért pont ezt választotta?
  - Mit nyer Önnel a cég, miért éppen Önt válasszuk?
  - Hogy áll a határidőkkel?
- Hogyan képzeli az első munkanapját?
- … és Önnek van kérdése hozzánk?

Jogi morzsák:

- Munkaszerződésről
- Próbaidőről
- Szabadságról
- START kártyáról
- Mennyi pénzt kérjek?
  - Mennyibe kerülök a cégnek? (www.nettober.hu)
  - Kafetéria rendszerről

EU-s elvárások:

- EU CV
- És Europass
- Europass.cedefop.eu.int
- www.europa.eu.int/eures