



Szent István Egyetem

Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

**A HELYI PÉNZ SZEREPE A KIS- ÉS
KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK KOCKÁZATKEZELÉSÉBEN**

DOKTORI (PHD) ÉRTEKEZÉS

Horváthné Bácsi Judit

Gödöllő

2015

A doktori iskola

megnevezése: Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

tudományága: Gazdálkodás és Szervezéstudományok

vezetője: Prof. Dr. Lehota József
egyetemi tanár
MTA doktora, közgazdaságtudomány
Szent István Egyetem
Gazdaság – és Társadalomtudományi Kar
Üzleti Tudományok Intézete

Témavezető: Dr. habil Takács István
egyetemi docens, intézetigazgató
PhD, közgazdaságtudomány
Károly Róbert Főiskola
Üzleti Tudományok Intézete

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS.....	5
1.1. A téma aktualitása, jelentősége.....	5
1.2. A vizsgálat célja, köre.....	6
1.3. Célkitűzések.....	7
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	9
2.1. A magyar kis- és középvállalkozói szektor értékelése a jelenlegi gazdasági környezetben.....	10
2.1.1. A magyar kis- és középvállalkozások eredményei és jellemzői a számok tükrében.....	10
2.1.1.1. A vállalkozások számának alakulása a kkv szektorban.....	10
2.1.1.2. Árbevétel, bruttó hozzáadott érték.....	11
2.1.1.3. Foglalkoztatottság.....	11
2.1.1.4. Értékesítés, export.....	12
2.1.1.5. Finanszírozás.....	13
2.1.2. A magyar kis- és középvállalkozások eredményességét befolyásoló tényezők és kockázatok.....	14
2.1.2.1. A kockázatkezelés jelentősége és fontossága.....	14
2.1.2.2. A magyar kis- és középvállalkozások kockázatai és hátráltató tényezői.....	16
(i) Az adózással és szabályozással összefüggő problémák köre.....	17
(ii) A finanszírozási források hiányának kockázata.....	19
(iii) Az infrastrukturális és tudásbázison alapuló hiányosságok.....	21
(iv) Innováció és fejlődés.....	22
(v) Európai uniós kitekintés.....	23
2.2. Alternatív finanszírozási források.....	25
2.2.1. A pénzhelyettesítők csoportosítása.....	25
2.2.1.1. Helyi csererendszerek (Local Exchange Trading Systems, LETS).....	26
2.2.1.2. Cafetéria-utalványok és rendszer.....	27
2.2.2. A közösségi valuták terjedése, fenntartható fejlődés.....	28
2.2.3. Új elszámolási rendszer – C3.....	31
2.2.3.1. C3 tranzakció működése.....	31
2.2.3.2. C3 rendszer előnyei és jellemzői.....	32
2.3. A helyi pénz kezdeményezés.....	33
2.3.1. Nemzeti valuta kontra helyi pénz.....	33
2.3.2. A helyi pénz kezdeményezés jelentősége.....	38
2.3.3. A helyi pénzek nemzetközi megvalósítási kísérletei.....	40
2.3.3.1. Ausztria: Wörgli kísérlet.....	41
2.3.3.2. Németország: Wära kísérlet és a Chiemgauer Regiogeld.....	41
2.3.3.3. Svájc: WIR (Wirtschaftsring Genossenschaft).....	43
2.3.3.4. Egyesült Államok: Ithaca Óra.....	45
2.3.3.5. Egyéb helyi pénz kezdeményezések.....	46
2.3.4. A magyar helyi pénz kezdeményezések.....	47
2.3.4.1. Soproni Kékfrank.....	49
2.3.4.2. Balatoni Korona.....	50
2.3.4.3. Bocskai Korona.....	51
2.4. A helyi pénz jogállása.....	52
2.5. Főbb megállapításaim és összefoglaló gondolataim a szakirodalmi áttekintéshez.....	53
2.5.1. A magyar kkv szektor helyzetének rövid értékelése.....	53
2.5.2. A helyi pénzek szerepe.....	54
3. ANYAG ÉS MÓDSZER.....	59

3.1. A kutatás hipotézisei	59
3.2. Adatforrások lehatárolása, módszertani kérdései.....	59
3.2.1. Szekunder kutatások	60
3.2.2. Primer adatforrások.....	60
3.2.2.1. Kérdőíves felmérés	61
3.2.2.2. Mélyinterjúk	62
3.3. Alkalmazott modellek és statisztikai módszerek	63
4. KUTATÁSI EREDMÉNYEK	67
4.1. Szekunder kutatási eredmények a magyar kis- és középvállalkozások és a helyi pénzek vonatkozásában.....	67
4.1.1. A helyi pénz kezdeményezések körüli félreértések.....	67
4.1.2. A helyi pénzek elvi előnyei és veszélyei	68
4.1.3. A helyi pénz igénybevételével járó kockázatok a vállalkozások számára ..	72
4.2. A primer kutatások eredményei	73
4.2.1. A lakosság körében végzett kérdőíves felmérés eredményei.....	74
4.2.1.1. Leíró statisztika módszerével vizsgált eredmények meghatározása.....	74
4.2.1.2. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés első elemzéséből származtatott eredmények ismertetése	84
4.2.1.3. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés második elemzéséből származtatott eredmények ismertetése	85
4.2.1.4. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés harmadik elemzéséből származtatott eredmények ismertetése	90
4.2.1.5. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés negyedik elemzéséből származtatott eredmények ismertetése	94
4.2.2. Vállalkozások körében végzett mélyinterjúk eredményei.....	97
4.2.2.1. A mélyinterjú általános kérdéseinek eredményei.....	97
4.2.2.2. A Balatoni Korona elfogadását mellőző vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei	98
4.2.2.3. A Balatoni Korona elfogadóhelyekkel készített mélyinterjúk eredményei	102
4.3. ÚJ ÉS ÚJSZERŰ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK	108
4.4. KUTATÁSI HIPOTÉZISEK TELJESÜLÉSE	110
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK	113
6. ÖSSZEFOGLALÁS	121
7. SUMMARY	125
8. MELLÉKLETEK	127

1. BEVEZETÉS

1.1. A téma aktualitása, jelentősége

A magyar kis- és középvállalkozói szektor (kkv) a hazai gazdasági élet meghatározó szereplője. A gazdaságban betöltött jelentős szerepét bizonyítja, hogy ez a szektor teszi ki a vállalkozások több mint 99 százalékát, és mindamellett, hogy szerepük jelentős a foglalkoztatás tekintetében – hiszen az aktív lakosság közel kétharmadát alkalmazzák – jelentősen hozzájárulnak az éves bruttó hozzáadott értékhez (GDP), valamint exportértékesítésük sem elhanyagolható. Összességében a kis- és középvállalkozások sikere és bukása hatással van a gazdaság alakulására, és jelentősen befolyásolja annak működését és teljesítményét.

Az elmúlt évtizedben a magyar gazdasági környezetet az állandó átalakulás jellemezte, ám a kis- és középvállalkozások problémáinak csökkentésében nem történt jelentős áttörés. Az időszak folyamatos nehézségei, a különböző válságok mind rányomták bélyegüket az amúgy is már nehéz helyzetben lévő vállalkozásokra. A felmerülő likviditási problémák, a beszűkülő piacok, a beruházások visszafogása mellett más egyéb tényezők is csökkentették a vállalkozások bevételeit és kerültek egyik napról a másikra csőd közeli állapotba. Túlélési esélyeiket az alapvető hátrányok mellett tovább nehezíti az átfogó és minden szempontból hatékony gazdasági – támogató programok, valamint a kockázatok időben történő kezelésének hiánya.

A kis- és középvállalkozások életben tartása, fejlesztése, finanszírozása minden tekintetben aktuális és szinte kimeríthetetlen problémakör. A témakör éppúgy érdekes a tudományos világ szakértőinek, politikusainak stb. számára, mint az átlagos embereknek, akiknek a megélhetésük függ a vállalkozás sikerétől. Mára egyértelművé vált, hogy a probléma komplex, és a siker érdekében többek között gazdasági, szabályozási, intézményi, oktatási és infrastrukturális reformokra van szükség.

Fontos számba venni, hogy a vállalkozásokat boldogulásuk tekintetében sok olyan tényező befolyásolja, melyek komoly kockázatokat jelenthetnek. Ilyen kockázatot jelenthet többek között a finanszírozási források hiánya, mely jelentősen befolyásolja a kkv szektor jövőjét is.

Az értekezés célja, a felmerülő kockázatok áttekintését követően, egy olyan alternatív lehetőség vizsgálata, mely elsődleges feltételezésem szerint segítséget nyújthat a magyar kkv szektor kockázatainak csökkentésében, likviditási gondjaik kiküszöbölésében és versenyképességük növelésében.

Az értekezés témájának kiválasztása során az motivált leginkább, hogy olyan területen végezzem kutatásaimat mely mindamellett, hogy

- segíthet a kkv szektor likviditási problémáinak stabilizálásában
- aktuális, és
- vizsgálatokat arra vonatkozóan Magyarországon még nem sokan végeztek.

A választás a helyi pénzek – ezen belül is a Veszprém megyei Balatoni Korona – vizsgálatára esett. A kutatásom során arra voltam kíváncsi, hogy több nemzetközi sikerpélda alapján a helyi pénzek megjelenése elősegítheti-e a magyar kkv szektor finanszírozási helyzetének javítását és likviditási problémáinak csökkentését. A téma

aktualitásához hozzájárul az a tény is, hogy a külföldi példákat követve a helyi pénzek terjedése Magyarországon is elkezdődött, és az elmúlt években egyre több kezdeményezéssel találkozhatunk, melynek hatásairól értekezésemben adok számot.

A nemzetközi és hazai szakirodalmak áttekintése után komolyan elkezdett foglalkoztatni többek között az a kérdés, hogy ha a helyi pénz rendszerekről ennyi jót mondanak, akkor valóban segíthetnek-e a magyar kkv szektor kockázatainak csökkentésében és problémáik kiküszöbölésében? Ha ez a rendszer ennyire jó, akkor miért nem kezdtük el korábban alkalmazni? Miért kell létrehozni egy új „pénzt” (korona, tallér, frank stb.) az országosan elfogadott fizetőeszköz mellé? Miért lehet sikerebb egy helyi pénz, mint a hivatalos valuta? Vajon a negatív kamat eredményezhet-e gazdasági növekedést?

A fenti példák is bizonyítják, hogy számtalan kérdést vet fel ennek az alternatív finanszírozási forrásnak a jelenléte.

Tudomásul kell venni, hogy annak érdekében, hogy egy nagyobb gazdaságot magában foglaló társadalom kiegyensúlyozott legyen, ahhoz stabil gazdaságra van szükség, melynek alapja csakis egy szilárd, megbízható pénzrendszer lehet. (Sárdi, 2011) Az elmúlt évek gazdasági eseményei és válságai egy bizonytalan pénzrendszer létét feltételezik, melynek vizsgálata a jövőre nézve halaszthatatlan.

A helyi pénz irányába ható készletések abból a felismerésből adódnak, hogy a globális pénzrendszer meglehetősen instabil, valamint háttérbe szorítják a lokális gazdaságok érdekeit. A lokális gazdaságot pedig a magyar kkv szektor képviseli, és a helyi pénzek használatával az ő versenyképességüknek a növekedését segíthetjük elő.

1.2. A vizsgálat célja, köre

A vizsgálat célja az volt számomra, hogy választ kapjak arra a kérdésre, hogy milyen hatással van a helyi pénz rendszerek bevezetése és terjedése a magyar kkv szektorra. Mivel konkrét elemzéseket, felméréseket nem találtam arra vonatkozóan, hogy a helyi pénzek milyen hatással vannak azokra a magyar vállalkozásokra, melyek már elkezdték használni, így egyértelművé vált számomra, hogy a kutatásomat ebbe az irányba kell elkezdenem.

Arra az elhatározásra jutottam, hogy a Veszprém megyei Balatoni Korona példáján keresztül megpróbálok arra választ kapni, hogy a helyi pénzek milyen hatással vannak és lehetnek a jövőben az azt használó vállalkozásokra, a magyar gazdaságra, valamint milyen lehetőségeket biztosíthatnak általánosságban a jövőre nézve.

Az értekezés szekunder kutatási szakaszában olyan nemzetközi és magyar szakirodalmak kerültek felhasználásra, melyek hozzájárulnak ahhoz, hogy áttekinthető és könnyen elsajátítható képet kapjunk a helyi pénzek kialakulásáról, rendszeréről, használatáról, és eredményeiről. A szakirodalmi részben a magyar kis- és középvállalkozások helyzetének elemzése, valamint a főbb kockázatai is bemutatásra kerülnek.

A szekunder kutatások kiváló alapot nyújtottak a primer kutatások elvégzéséhez, mely során kérdőíves felmérés és mélyinterjúk is felhasználásra kerültek.

A kérdőíves felmérés során arra voltam kíváncsi, hogy a magyar vásárlók, állampolgárok hogyan viszonyulnak a helyi pénzek használatához, és mit gondolnak a kezdeményezésről. A kérdőíves felmérés eredményei segítettek abban, hogy egy

összefogó képet kapjak a felhasználók köréről, és valamelyest meghatározhatom a helyi pénzek terjedésének jövőképét a vásárlói, azaz felhasználói oldalról.

A mélyinterjúkat – a kérdőíves felméréssel ellentétben – nem a magánszemélyek körében végeztem, hanem fontosnak tartottam a vállalkozások oldaláról is megvilágítani a helyi pénzek által kínált lehetőségeket, annak erősségeit és veszélyeit. Annak érdekében, hogy minél szélesebb körű legyen a vizsgálat, fele-fele arányban kerestem fel olyan vállalkozásokat, melyek nem fogadják el jelenleg még a Balatoni Koronát, és felkerestem olyanokat is melyek már az elfogadók táborát erősítik.

1.3. Célkitűzések

Az értekezésben vizsgált téma lehatárolása megköveteli, hogy értekezésemben a következő területeket vizsgáljam, és ennek megfelelően az alábbi célkitűzéseket tegyem:

I. Szakirodalmi feldolgozáshoz kapcsolódó feladatok és célkitűzések:

1. A magyar kis- és középvállalkozói (kkv) szektor helyzetének vizsgálata a jelenlegi gazdasági környezetben, kiegészítve a kkv szektor eredményességét befolyásoló tényezőkkel és kockázatokkal.
Elvégzendő feladatok: szekunder kutatás keretén belül, statisztikai adatok (KSH és egyéb kutatások) felhasználásával átfogó képet adni a magyar kkv szektor helyzetéről, meghatározni a főbb kockázati pontokat és befolyásoló tényezőket.
2. A pénzhelyettesítők és egyéb alternatív finanszírozási forrásoknak a felkutatása és rövid ismertetése.
Elvégzendő feladatok: szakirodalom áttekintését követően rövid kitérő az egyéb alternatív finanszírozási források fontosságára.
3. A helyi pénzek jelentősége és bemutatása
Elvégzendő feladatok: A hazai és nemzetközi szakirodalmakat felhasználva, a külföldi és hazai helyi pénzek mintáján keresztül a helyi pénzek jelentőségének ismertetése, kockázatai, a helyi pénz előnyeinek és hátrányainak feltérképezése, mely kiváló alapot szolgáltat a későbbi kutatások elvégzéséhez.

A kutatásaim megalapozásához, a Veszprém megyei Balatoni Koronával kapcsolatos vizsgálataim szolgáltatották az alapot. A szakirodalmak feldolgozása, és a vizsgálatok tervezése során úgy véltem, hogy egy szűkebb terület vizsgálata – a helyi pénz lokális volta miatt – jóval mélyrehatóbb eredményeket tud szolgáltatni, mint egy nagyobb egység, azaz országos kitekintés. Mindezt indokolja az a tény is, hogy a helyi pénzek elterjedése még országos tekintetben csekélynek mondható, így a választott helyi pénz hatókörére való szűkítés indokoltnak is tekinthető. A Balatoni Korona kiváló lehetőséget biztosított a kutatásaim elvégzéséhez, és az alábbi célkitűzéseim eléréséhez.

II. Saját kutatáshoz kapcsolódó célkitűzések és feladatok:

- Vizsgálatok elvégzése arra vonatkoztatva, hogy a helyi pénzek hogyan befolyásolhatják, és milyen hatással lehetnek a magyar kkv szektor, és a gazdaság helyzetére.

- Elvégzendő feladatok: a Balatoni Korona vonatkozásában kérdőíves felmérés elvégzése a felhasználók körében, valamint mélyinterjúk elkészítése az elfogadóhelyek tekintetében.
- A kérdőíves felmérés eredményeinek lekódolása, mely alapján statisztikai (SPSS) módszerrel egyéb vizsgálatok elvégzése. A mélyinterjúk eredmények kiértékelése.

A Balatoni Koronával kapcsolatos vizsgálatok során a fő kérdések melyekre választ várok:

- a) Valóban elősegítheti a helyi pénzek használata a magyar kkv szektor erősödését?
- b) Eredményezhet-e növekedést a helyi pénzek használata a helyben maradó haszon által?
- c) A felhasználók hogyan vélekednek a helyi pénzek terjedéséről?
- d) A vállalkozások hogyan értékelik a helyi pénzek megjelenését?
- e) Milyen hátráltató tényezők állnak a Balatoni Korona terjedésének útjában?

A szakirodalom áttekintését követően, annak eredményeit felhasználva, a kutatási hipotéziseket az "Anyag és módszer" részben ismertetem.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A rendszerváltást követően a magyar gazdaságszerkezetet a kettősség jellemzi. A vállalkozások körét jellemzően exportorientált nagyvállalatok és nagyszámú, jellemzően a helyi gazdasági élet működésében kiemelt szerepű kis- és középvállalkozások (kkv-k) alkotják. Amellett, hogy gazdálkodásukat magas munkaerő, de alacsony tőkeintenzitás jellemzi, szerepük kiemelkedően fontos mind az országos, mind a helyi gazdasági élet tekintetében.

"A 2004. évi XXXIV. törvény szerint – az Európai Bizottság ajánlásával összhangban – Magyarországon az a vállalkozás számít kis- és középvállalkozásnak, amely legfeljebb 249 főt foglalkoztat, éves nettó árbevétele nem éri el az 50 millió eurót vagy a mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót, valamint az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön vagy együttesen nem haladja meg a 25%-ot. A statisztikai lehatárolás viszont kizárólag a létszám-kategória alapján történik: a legfeljebb 49 főt foglalkoztató vállalkozások kisvállalkozásnak, az 50–249 fővel működő vállalatok középvállalkozásnak minősülnek. A 10 főnél kevesebb foglalkoztatottal rendelkező cég mikro – vállalkozásnak számít." (KSH, 2013, 1 p.)

A kkv szektor fogalmi meghatározásának számszerű adatait foglalja össze az 1. táblázat.

1. táblázat: A kkv-k meghatározása

Vállalkozás típusa	Alkalmazottak száma	Árbevétel/Forgalom	Mérlegfőösszeg
Közepes	< 250	≤ € 50 M	≤ € 43 M
Kis	< 50	≤ € 10 M	≤ € 10 M
Mikro	< 10	≤ € 2 M	≤ € 2 M

Forrás: saját szerkesztés az Európai Bizottság "Az új kkv – meghatározás" (2006) alapján

Az elmúlt évtizedben a magyar kkv szektor középtávú stratégiáját 2003–2006 között a 1213/2002 (XII.23) Kormány határozattal elfogadott Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program, míg 2007 és 2013 között, a Kis- és Középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007–2013 volt irányadó. A jelenleg hatályos program a Kis- és Középvállalkozások stratégiája 2014–2020, mely remények szerint pozitív változásokat fog eredményezni a magyar kkv szektor esetében. (NGM, 2013)

A következő fejezetben összefoglalásra kerülnek azok a fő szám adatok, melyek a kkv szektort jellemzik, és segítenek abban, hogy meghatározhassuk szerepüket és jelentőségüket a magyar gazdaságban. A bemutatásra kerülő adatok jelentős része a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) által kerültek megállapításra és publikálásra 2013-ban a Statisztikai Tükör VII. évf. 108. számában. Jellemzően a KSH adatai a mérvadóak, ezért helyeztem vizsgálatom középpontjába az általuk publikált eredményeket. Az értekezés írásakor még nem álltak rendelkezésemre a felhasználnál frissebb adatok, de ettől függetlenül úgy vélem, hogy ezek a szám adatok is megfelelően igazolják és tükrözik a magyar kkv szektor helyzetét. A számszerű adatok ismertetése után, egy másik alfejezetben bemutatásra kerülnek a szektor kockázatai, és az eredményességüket befolyásoló tényezők, melyek útjukban állnak.

2.1. A magyar kis- és középvállalkozói szektor értékelése a jelenlegi gazdasági környezetben

2.1.1. A magyar kis- és középvállalkozások eredményei és jellemzői a számok tükrében

2.1.1.1. A vállalkozások számának alakulása a kkv szektorban

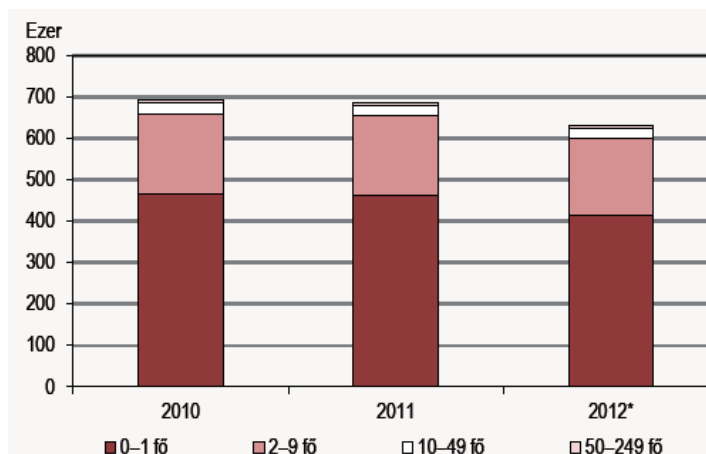
Magyarországon a kkv-k száma magasabb az uniós átlagnál, melyet a 2. táblázat szemléltet. A 2002–2011 közötti időszakban jellemzően 898 és 936 ezer között mozgott a kisvállalkozások, 30 és 33 ezer között a 10–49 fővel regisztrált cégek száma, valamint 4659 és 4979 között ingadozott a regisztrált közepes méretű cégek száma (kivéve 2009-ben, mert akkor 5130 volt). A működő vállalkozások esetében ez a szám jellemzően 680 és 700 ezer között ingadozott. (KSH, 2013)

2. táblázat: A vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása méretkategóriák szerint, 2011

	Vállalkozások aránya (%)		Foglalkoztatottak (%)		Hozzáadott érték (%)	
	EU	Magyarország	EU	Magyarország	EU	Magyarország
Mikro	92,2	94,8	29,6	36,5	21,2	18,2
Kis	6,5	4,4	20,6	19,3	18,5	15,9
Közepes	1,1	0,7	17,2	16,9	18,4	19,5
Nagy	0,2	0,1	32,6	27,1	41,9	46,2

Forrás: saját szerkesztés az NGM, (2013) valamint EU SMEs in 2012 alapján

A KSH (2013) adatai alapján, 2012. december 31-én 961847 vállalkozást regisztráltak Magyarországon, melynek 99,9 százaléka (960978 db) a kkv szektorba tartozott, és melyből 956300 darab (99,5%) a kisvállalkozások kategóriájába sorolható. Ez a második legmagasabb érték volt a 2011. évi 966600 darab után. A mikro-vállalkozások aránya a kisvállalkozások körében 2012-ben 96,7% volt, és csupán 31200 volt azon regisztrált cégek száma, melyek 10–49 főt foglalkoztattak. A regisztrált középvállalkozások száma 4678 volt, míg a nagyvállalati kategóriába 869 vállalkozás tartozott. 2011 végéhez képest 1,1 százalékkal csökkent a 250 fő alatti létszámmal rendelkező cégek száma. A működő vállalkozások száma viszont 2012-ben 629585 volt, melyből 628707 tartozott a kkv kategóriába, mely visszaesést jelent az előző évhez képest. Az 1. ábra a működő kis- és középvállalkozások létszám kategóriánként megoszlását illusztrálja.



1. ábra: A működő kis- és középvállalkozások száma létszám kategóriánként

Forrás: KSH, 2013, 1 p. (előzetes adat alapján)

A gazdálkodási forma szerint a kisvállalkozásokon belül jellemzően többségben vannak a korlátolt felelősségű társaságok (41,9%), ezt követik az egyéni vállalkozások (38,6%), majd a betéti társaságok (18%). A működő kisvállalkozások esetében kiemelten kedvelt gazdasági forma az egyéni vállalkozás. A középvállalkozások esetében szintén a korlátolt felelősségű társaságok a jellemzők. (KSH, 2013)

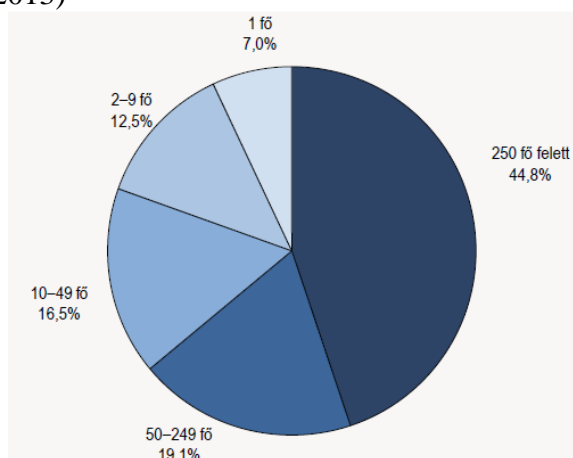
A jelenlegi területi koncentrációt figyelembe véve a kkv-k 45%-a a Közép-magyarországi régióba koncentrálódik, és ezen belül is 31% a fővárosiak aránya. Az ágazati szerkezetet illetően a szolgáltató tevékenységet végző vállalkozások az elterjedtek. A 10–49 fős cégek közel 40%-a, a középvállalkozások pedig több mint fele tartozott az árutermelő ágazatok valamelyikébe. (KSH, 2013)

2.1.1.2. Árbevétel, bruttó hozzáadott érték

A realizált árbevétel 58,3%-a köthető a kkv szektorhoz a 2012. évi előzetes adatok alapján. 2001–2009 között ez az arány legalább 60%-os volt, 2010 óta azonban csekély mértékben mérséklődött. (KSH, 2013)

A bruttó hozzáadott érték esetében a válság óta eltelt időszakban nem csökkent a kkv szektor részesedése. 2007 óta folyamatosan 55% körül alakul ez az arány, és 2012-ben is 55,2%-ra becslik. A kisvállalkozások 2012-ben (lásd 2. ábra) a hozzáadott érték 36,1%-át állították elő.

Ami az ágazati szektor szerinti megoszlást érinti, – mind az árbevétel, mind a bruttó hozzáadott érték esetében, – a hozzáadott érték kétharmada a szolgáltató szektorban keletkezett. (KSH, 2013)



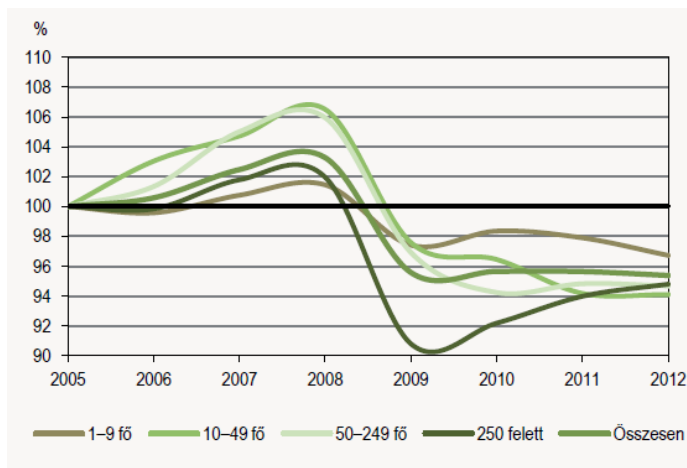
2. ábra: A bruttó hozzáadott érték megoszlása a létszám kategóriák szerint, 2012. évi előzetes adat alapján

Forrás: KSH, 2013, 2 p. (előzetes adat alapján)

2.1.1.3. Foglalkoztatottság

A foglalkoztatottság tekintetében a magyar vállalkozások 2,7 millió főt foglalkoztatnak, melyből 2012. évi előzetes adatok alapján 2 millió embert foglalkoztat a kkv szektor. Az elmúlt tíz évben nem történt gyökeres változás a foglalkoztatottak létszám–kategória szerinti szerkezetében. Ezt igazolja a 3. ábra is. A mikro–vállalkozások az összes foglalkoztatott 37–39%-nak, a 10–49 fős kisvállalkozások a 17–19%-nak, a középvállalkozások pedig 16–17%-nak adnak munkát. Ez is bizonyítja a kkv-k rendkívül fontos szerepét a foglalkoztatottság, és ez

által a magyar gazdaság tekintetében. A válság időszakában a kkv-k próbáltak arra törekedni, hogy a munkavállalói létszámot megtartsák. (KSH, 2013)
 2012. évi előzetes adatatok alapján az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel nagysága átlagosan 28,1 millió forint volt a kisvállalkozások, míg 36,2 millió forint a középvállalkozások esetében. Az üzemméret növekedésével egyenes arányban növekszik az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel nagysága. (KSH, 2013)



3. ábra: A foglalkoztatottak alakulása a létszám-kategóriák szerint, 2012 (2005=100)

Forrás: KSH, 2013, 2 p.

2.1.1.4. Értékesítés, export

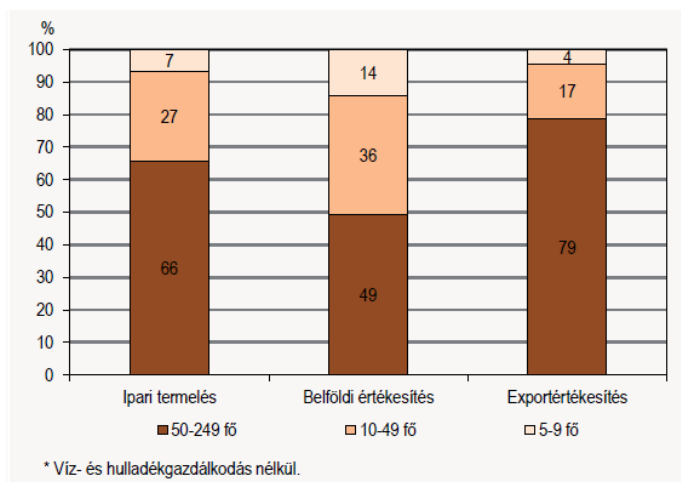
2012-ben az ipari termelés 28, a belföldi értékesítés 55, míg az export 20 százalékát adta a kkv szektor. A 4. ábra a kkv szektor 2012. évi ipari termelésének és értékesítésének létszám-kategóriánkénti megoszlását mutatja a víz- és hulladékgyártás nélkül.

2012. évi előzetes adatok alapján a 6287 milliárd forint értékben exportált a kkv szektor a külföldre, mely 28%-át teszi ki az összes vállalkozás kivitelének. 2001 óta ez eddig a legmagasabb érték, mindamellett, hogy a kkv szektor inkább a hazai piacok, valamint a sok esetben exportorientált nagyvállalatok kiszolgálását helyezik előtérbe. Az exporton belül is inkább a középvállalkozások a jellemző szereplők, míg a kisvállalkozások száma jóval alacsonyabb. (KSH, 2013)

A Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014–2020 tervezete (2013) az alábbi pontokban foglalta össze, hogy a kkv-k többségénél az export tekintetében mely tényezők hiányoznak. A felsorolásra kerülő tényezők hiányaival teljes mértékben egyetértek és támogatom, hogy a további exportnövekedés tekintetében elhanyagolhatatlan ezeknek a tényezőknek a javítása:

- hiányzik a külföldi piacok naprakész ismerete és az a kapcsolatrendszer, mely az exporttevékenység beindításához szükséges;
- nemzetközi beágyazottság hiánya, mely révén másokkal együtt lehetne exportpiacokon fellépni;
- innovatív elképzelések hiánya a termék/szolgáltatás nyújtásával, fogyasztóhoz való eljuttatásával kapcsolatban;
- nincs megfelelő tőkeerő az export termőre fordulását megelőző folyamat finanszírozásához;
- üzleti tervek készítésének illetve az azokat megalapozó költségkimutatások és bevételi előrejelzések használatának hiánya;

- sem a vezetési kultúra, sem a külső környezet nem segíti elő az olyan hosszabb távú, stratégiai célok megvalósítását, mint pl. exportbővítés, új külpiacok meghódítása. (NGM, 2013)



4. ábra: A kkv szektor ipari termelésének és értékesítésének létszám – kategóriánkénti megoszlása, 2012 (Víz- és hulladékgazdálkodás nélkül)
Forrás: KSH, 2013, 3 p.

2.1.1.5. Finanszírozás

A magyar kkv szektor egyik legkomolyabb problémáját a finanszírozási források hiánya, és a folyamatos likviditási problémák okozzák. A likviditás befolyásolja a cégek túlélési képességét, mely a magyar vállalkozások esetében alacsony.

Példaként idézhető, hogy a Központi Statisztikai Hivatal vizsgálata szerint "2006-ban közel 60 ezer új kkv kezdte meg a működését, de 2011-ben már csak a 40,1%-uk működött. A túlélést tekintve a legkisebb aránya a 10–49 fős vállalkozásoknak volt, a 2006-ban alapítottak 39,6%-a működött 2011-ben. A kkv-k 98,5%-át kitevő mikro-vállalkozások túlélési rátája 40,1%-os volt. A 2006-ban létrehozott 75 közép-vállalkozásból 2011-ben 36 működött. A kis- és közép-vállalkozások túlélési képességét számottevően befolyásolja az általuk végzett tevékenység jellege." (KSH, 2013, 3 p.) A fenti számadatok valóban annak tényét erősítik, hogy a magyar kkv-k túlélési képessége alacsonynak mondható. Ennek hátterében nagy valószínűséggel az áll, hogy sok vállalkozás nem tud megbirkózni a kezdeti nehézségekkel, mely nehézségeket a legtöbb esetben a finanszírozási források hiánya gördít eléjük.

Az állam is próbálja kivenni a részét a kkv szektor támogatásában (lásd 3. táblázat), kisebb-nagyobb sikerben. Több gazdaságpolitikai programot is indítottak, melynek célja a kkv szektor finanszírozási helyzetének javítása, és beruházásai számának növelése. Ehhez többek között európai uniós támogatási pénzek is társulnak.

A programok közül érdemes megemlíteni többek között az Új Széchenyi Hitelt, Országos Mikrohitel Program, Növekedési Hitelprogramokat. (KSH, 2013)

Magyarországon az egyik legismertebb finanszírozási forma a hitelintézetektől történő hitelfelvétel. Sok esetben ez sem egyszerű, hiszen a bankok szigorú feltételekhez kötik a hitelfelvétel lehetőségét. Szintén alkalmazott – bár ritkán – a tőkepiacról történő forrásbevonás is. Ezen felül elterjedtek még a családi, baráti kölcsönök, bár számuk csekélynek mondható a mai gazdasági helyzetben. (KSH, 2013)

3. táblázat: A Növekedési Hitelprogram első szakaszában nyújtott hitelek cél szerinti megoszlása

Vállalkozás	Új hitel		Hitelkiváltás	Összesen	
	Összesen	ebből:			
		Beruházási hitel			Forgóeszköz hitel
Mikrovállalkozás	84	66	18	130	214
Kisvállalkozás	99	54	45	127	226
Középvállalkozás	107	56	51	154	261
Összesen	290	176	114	411	701

Forrás: saját szerkesztés Magyar Nemzeti Bank - KSH, 2013, 3. p alapján

A finanszírozási források esetében Magyarországon csekélynek mondható azoknak az alternatív finanszírozási forrásoknak a száma, melyek más külföldi országokban már sikeresen, bevált módszerként működnek. Példaként említhető itt a kockázati tőke, üzleti angyalok, vagy éppen a későbbiekben vizsgálatra kerülő helyi pénz rendszerek, melyek segítségével komoly sikereket értek el egyes országokban. Tudomásul kell venni, hogy a kkv szektor számára komoly kockázatot jelent a finanszírozási problémák jelenléte, mely kockázat csökkentése a jövőre nézve azonnali lépéseket igényel.

Értekezésemben arra vállalkozom, hogy a magyar kkv szektor vonatkozásában megvizsgáljam azokat a lehetőségeket, melyet a helyi pénzek elterjedésének lehetősége biztosíthat. Mielőtt azonban belekezdenék a helyi pénzek szakirodalmi áttekintésébe, meg kell ismerkednünk a magyar kkv szektor kockázataival és az előrelépésük útjában álló akadályokkal.

2.1.2. A magyar kis- és középvállalkozások eredményességét befolyásoló tényezők és kockázatok

A közelmúltban tapasztalt gazdasági visszaesés is rávilágított arra, hogy Magyarország túlságosan függővé vált a külföldi befektetésektől, így a jövőben mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy a kkv szektort sikeressé, és ez által nagyobb befolyásúvá tegye. Jelenleg a Magyarországon működő vállalkozásokat nagyfokú kreativitás és gyors alkalmazkodóképesség jellemzi, ám mindezek ellenére az ország nagyvállalataihoz és az EU fejlett tagállamaihoz képest jelentős lemaradásban vannak a jövedelemtermelés és az export terén, mi több versenyképességük is egyre csak romlik.

Attól függetlenül, hogy kisebb mértékű javulások tapasztalhatóak a kkv-k eredményeit illetően, még mindig jellemző, hogy kis hányaduk törekszik nagyobb volumenű beruházásra és létszám bővítésre. Összességében elmondható, hogy nagyon alacsony a növekedésorientált vállalkozások száma az országban. Ahhoz, hogy a kkv szektor motorjait be lehessen indítani elkerülhetetlen azok teljesítményének és versenyképességének növelése, mely csak akkor érhető el, ha felszámolásra kerülnek azok a növekedést befolyásoló tényezők és kockázatok melyek útjukban állnak, valamint a vállalkozások a hosszú távú sikerek érdekében előtérbe helyezik a kockázatkezelést.

2.1.2.1. A kockázatkezelés jelentősége és fontossága

Számos irodalom hívja fel a figyelmet a kockázatkezelés fontosságára, mely elengedhetetlen a mai gazdasági környezetben. Tapasztalatok azonban azt mutatják,

hogy a vállalkozások jelentős hányada nem veszi komolyan ennek használatát, pedig sokkal kiszámíthatóbbá tenné működésüket.

A kockázatkezelés szükségességét, már i.e. III. évezredben felfedezték, és aktívan használták a karavánok védelme érdekében rablók, és fosztogatók ellen. A ma jellemző kockázatkezelési gyakorlat azonban a XVI–XVII. században Nagy-Britanniából indult ki. A kockázatkezelés hozományaként alakultak idővel a Biztosító Társaságok is. (Schváb, 2011)

Az üzlet és a kockázat együtt járnak, egymástól elválaszthatatlanok. A kockázatok kezelése ezért a vállalkozási eredmény és a versenyképesség javításának egyik fontos eszközévé vált. Erre hívják fel a figyelmet Farkas és szerzőtársa is.

"Minden döntés, választás kockázattal jár, és az egyének különféleképpen reagálnak a kockázatokra." (Farkas–Szabó, 2005, 15 p.)

A vállalat által választott kockázatkezelési stratégia összefügg a vállalat általános stratégiájával. "A kockázatkezelési stratégia nagymértékben függ a vállalkozás méretétől, tevékenységi területétől, a tulajdonviszonyoktól és a tulajdonosoknak, a vezetőknek a kockázatokkal kapcsolatos alapvető felfogásától." (Farkas–Szabó, 2005, 30. p.)

Farkas és szerzőtársa szerint "a kockázatkezelés stratégiai és taktikai elemei, valamint a kockázatkezelési eszközök nehezen választhatók szét, de alapvetően három stratégiai irány különböztethető meg:

- kockázatkerülés
- kockázatcsökkentés
- kockázatmegosztás, kockázatáthárítás." (Farkas–Szabó, 2005, 30. p.)

A kockázatok időben fel kell ismerni annak érdekében, hogy a megfelelő eszközökkel kezelni tudjuk. Ezt követően elemeznünk kell a kockázatot, hogy mekkora veszélyt jelenthet, és az eredménynek megfelelően vagy elállni az üzlettől, vagy választani a fent említett kockázatkezelési stratégiák közül.

A fizetési kockázatok csökkenthetőek a helyes fizetési mód megválasztásával, melynek legbiztonságosabb formája az előfinanszírozás, és a legkockázatosabb a nyitva szállítás. Ezen felül érdemes figyelembe venni a partnerkockázatokat is, valamint azt, hogy az ügyfél mennyire megbízható, illetve biztosítva van-e. További kockázatot jelent az árfolyamkockázat is, melynek nem megfelelően történő kezelése komoly gondokat okozhat. Kitűnő példaként szolgálhat erre az utóbbi gazdasági válság során tönkrement cégek sorozata. (Schváb, 2011)

A vállalatok többsége úgy gondolja, hogy nincsenek megfelelő eszközök a kockázat kezelésére. Mind a magyar, mind a nemzetközi vállalatok esetében a kezelési módszerekkel szembeni bizalmatlanság és spórolás figyelhető meg. Ezt erősíti meg Schváb kutatása is, mely szerint: "A cégek gyakran a szerencsére bízzák a szállítás végkimenetelét és spórolnak a biztosítási költségeken, illetve nem szívesen alkalmaznak factorcégeket követeléseik behajtására. A magyar vállalkozások 75%-a tartja ezt a területet fejlesztendő résznek szervezetük mindennapi gyakorlatában. Ezen kívül probléma, hogy nem rendelkeznek elegendő szaktudással a fennálló kockázatok felmérésére, értékelésére és kezelésére vonatkozóan." (Schváb, 2011, 16. p.)

Bizonyos javulás már tapasztalható e tekintetben, de nemzetközi összehasonlításban még mindig jelentős a lemaradásunk.

2.1.2.2. A magyar kis- és középvállalkozások kockázatai és hátráltató tényezői

Számos olyan kockázattal kell szembe nézniük a vállalkozásoknak, mely sok esetben rajtuk kívül álló okok miatt következnek be. Példaként említhető az utóbbi gazdasági világválság, vagy a folyamatosan változó jogi és politikai szabályozás. Vannak azonban olyan kockázatok, melyekkel a vállalkozás jobban teszi, ha számol, és felméri az esetleges kockázatokat.

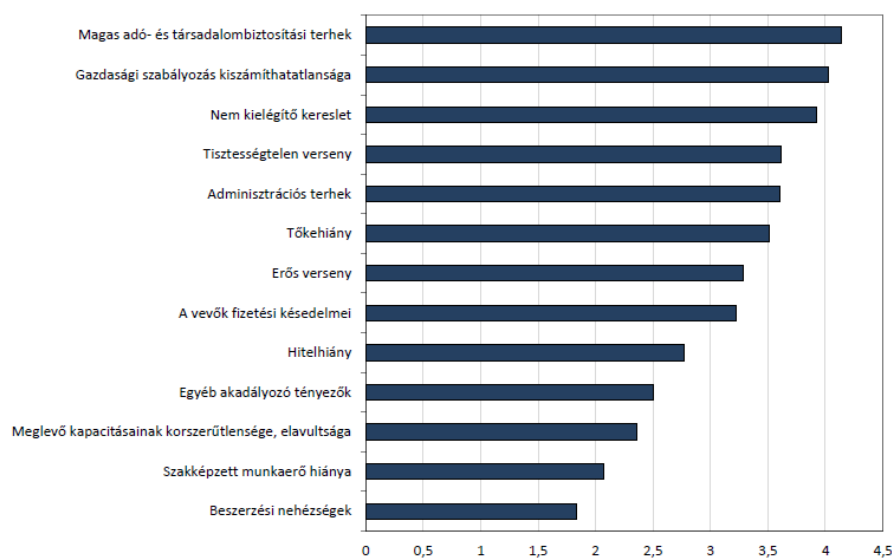
A vállalkozások növekedésének útjában álló problémákat és kockázatokat foglalja össze a 4. táblázat, valamint az 5. ábra, melyek segítenek annak összehasonlításában, hogy az elmúlt években hogyan alakultak a vállalkozások növekedését akadályozó tényezők.

4. táblázat: A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők és fontossági mutatói százalékos arányban (%)

Növekedést akadályozó tényezők	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008
Magas adó – és társadalombiztosítási terhek	84	78	73	74	72	77	76
Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53	58	55	63	63
Erős verseny	53	57	61	61	61	56	57
Megrendelések hiánya	48	45	52	45	48	45	48
Tisztességtelen verseny	46	44	44	47	48	45	45
Tőkehiány	40	37	37	34	32	31	33
Vevők fizetési késedelme	30	31	30	32	34	35	33
Hitelhiány	27	26	26	20	15	12	16
Beszerzési nehézségek	14	16	16	17	16	13	16
Egyéb akadályok	19	20	17	16	13	19	16
Meglévő kapacitás korszerűtlensége	17	19	17	17	13	12	12
Munkaerőhiány	9	9	9	12	8	9	9

Forrás: saját szerkesztés a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (NFGM) reprezentatív vállalkozói felmérés alapján, 2008

A 4. táblázat a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium által 2008-ban készített reprezentatív vállalkozói felmérés eredményeit mutatja be.

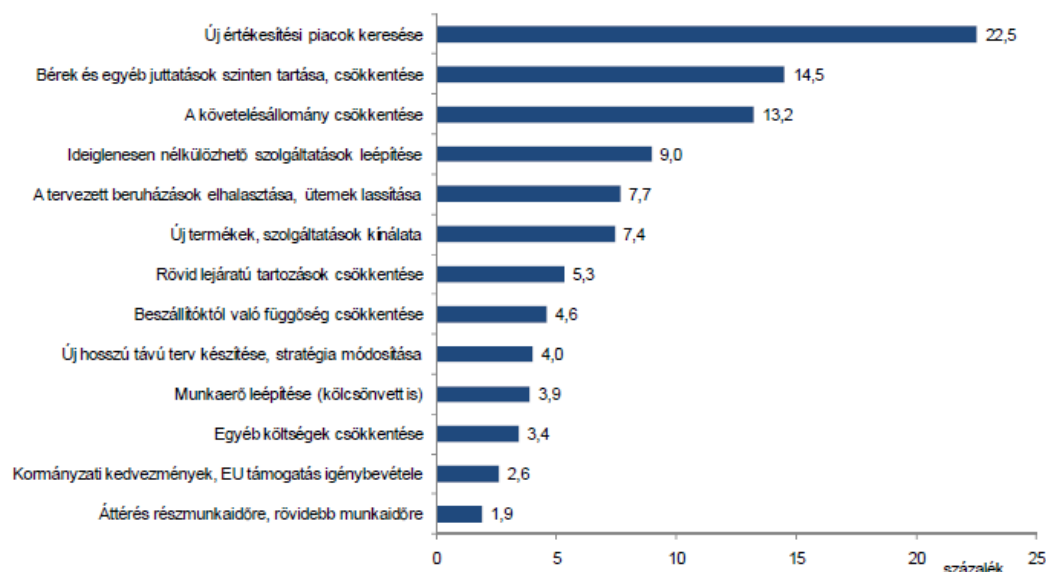


5. ábra: A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők a megkérdezett vállalkozások szerint (1–5 skálán)

Forrás: NGM, 2013, 8. p.

Az 5. ábra egy 2013-ban elvégzett kérdőíves felmérés eredményét reprezentálja, mely a "Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014–2020" tervezetében került ismertetésre.

A gazdálkodást befolyásoló tényezők rangsora szinte semmit sem változott az elmúlt évtizedben. A vállalkozások kérdőíves felmérés keretében mindig is a *magas közterheket (adó és tb járulékok)*, a *gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát* és a bonyolult *adminisztrációs rendszert* és eljárásokat jelölték meg az első helyen. Ezzel szinte egyező, a Világ gazdasági Fórum korábbi versenyképességi vizsgálata is, mely a versenyképességet leginkább befolyásoló tényezők között az első helyre sorolta az adószabályozás bonyolultságát, az adózás magas szintjét, a gazdaságpolitikai instabilitást és a hatékonytalan állami bürokráciát (Porter–Schwab, 2008).



6. ábra: Leginkább alkalmazott válságkezelő eszközök (2010. március)

Forrás: Czibik–Makó–Tóth, 2010, 21. p.

A korábban említett kérdőíves felmérés eredményeit alapul véve beigazolódtott, hogy "a problémák az üzleti működés túlszabályozottságából, a magas adóterhekből és a jogszabályok gyakori változásából származnak." (NGM, 2013, 9. p.)

A 6. ábra azokat a válságkezelő eszközöket mutatja be, melyek a leginkább a vállalkozások segítségére voltak a válság kedvezőtlen hatásainak kivédésében. Ez az ábra szemlélteti, hogy a problémák megoldása tekintetében a kkv szektor milyen irányba tud leginkább elmozdulni.

(i) Az adózással és szabályozással összefüggő problémák köre

Magyarország vállalati szektorra nehezedő terhei lényegesen meghaladják az EU átlagát.

Az adózást illetően a problémát nem csak a magas adó és tb járulékok jelentik, hanem az is, hogy az állami redisztribúció hatása nem változik jelentősen, és az adókedvezményeket továbbra is a nagyvállalatok élvezik a legnagyobb mértékben, szemben a kis- és középvállalkozásokkal. A közterhek viselésében bár az utóbbi években történt előrelépés, ám a vállalkozások továbbra is a leginkább hátráltató tényezőnek a magas adó, tb és adminisztrációs járulékokat jelölik meg.

Az adóterhek esetében többek között az alábbi szabályok és új adónemek kerültek bevezetésre:

- bevezették az egyszerűsített vállalkozói adót (EVA)
- társasági adókulcs 18%-ról 16%-ra csökkent
- kisadózó vállalkozók tételes adója (KATA) a hatálya alá bejelentkezett vállalkozások adminisztrációs terheit a töredékére csökkentette
- csökkent az egészségügyi hozzájárulás mértéke
- megjelent az elektronikus adóbevallás és cégeljárás
- a mikro – és kisvállalkozások beruházásihoz (és hitelkamathoz) kapcsolódó adókedvezmény a szellemi termékekre és az ingatlan-felújításra, bővítésre is kiterjed

A vállalkozások adózással kapcsolatos változásairól az M5. mellékletben található további információ. A téma bővebb kifejtése nem képezi az értekezés tárgyát.

Korábbi kutatási eredményeim szerint a "magas közterhek mellett komoly problémát okoz a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága és a bonyolult adminisztrációs rendszerek és eljárások. Az üzleti élet elvárná, hogy a gazdasági döntéseket befolyásoló jogszabályok év közben ne változzanak egyik pillanatról a másikra. Ehelyett sajnos más a jellemző. A gazdaság szereplőinek év közben is folyamatosan figyelemmel kell kísérniük a törvények, szabályozások gyors változását, mely az EU-hoz való csatlakozásunkkal csak tovább fokozódott. A jogszabályok követhetőségét nagyban nehezíti, hogy az elmúlt időszakban is gyakorta változtatták meg a törvényi előírásokat különböző törvénycsomagok, illetve a költségvetési törvények keretében. A hatályos magyar jogrendszerre így a jogi túlszabályozottság, a belső és külső koherencia, valamint az átláthatóság, egyértelműség hiánya, a jelentős mértékű párhuzamosság és a jogforrási szintek kiegyensúlyozatlansága a jellemző, mely jelentősen hátráltatja a kkv szektort abban, hogy világos képet alakítson ki a szabályozási környezetet illetően, és elinduljon egy olyan úton, melyet már szabályozását tekintve kiismert." (Bácsi, 2010, 12. p.)

Korábbi kutatásaim során azt tapasztaltam, hogy "az adminisztrációs rendszert illetően Magyarországnak komoly versenyhátránnyal kell számolnia a globális versenytársak üzleti szereplőjéhez képest. Nemzetközi összehasonlításban a magyar vállalkozások adminisztratív költségei kétszer nagyobbak, és az ügyintézés tekintve átlagosan kétszer hosszabb idővel kell számolniuk, mint más országokban működő társaiknak, ahol egyszerű adminisztráció működik. Bár az elmúlt években már történtek intézkedések az adminisztrációs rendszer javítását illetően (elektronikus szolgáltatások, elektronikus adóbevallás, közszféra intézményeinek elektronikus elérhetősége), ez a mutató még jelentősen elmarad európai átlagtól. A drága és lassú ügyintézés az üzleti élet minden területén megjelenik, mely Magyarország tőkevonzó és tőkemegtartó képességét is jelentősen rontja, ezért kiemelt figyelmet érdemel." (Bácsi, 2010, 12-13. p.)

Korábban elvégzett vizsgálataim (lásd. Bácsi, 2010) alapján megállapítottam, hogy a piaci környezet problémakör magában foglalja az elégtelen verseny, tisztességtelen piac, megrendelések hiányának problémakörét, mely az EU csatlakozásunkkal csak még tovább éleződött. A szabad kereskedelem bekövetkeztével megnyíltak a piacok a magyar, valamint a külföldi vállalkozók számára egyaránt. Sokan azt gondolták a magyar vállalkozók közül, hogy a szabad vámhatárok majd jelentősen javítják vállalkozásuk helyzetét, ám a várákozások elmaradtak. Egyre inkább a külföldi multinacionális nagyvállalatok térnyerése figyelhető meg Magyarországon, míg a magyar kkv-k szerepe mind külföldön, mind belföldön egyaránt stagnál vagy csökken. Az állami támogatások és adókedvezmények jellemzően a nagyméretű

cégekhez kerülnek, ezáltal is növelve a kkv-k versenyhátrányát. A magyar kkv szektor szinte képtelen betagozódni a nagyvállalati beszállítói hálózatokba, vagy kihasználni a nagyvállalatok által nyújtott potenciális lehetőségeket, ugyanakkor a nagyvállalatok is kevés hajlandóságot mutatnak a kkv szektor felé a hosszú távú kapcsolatokat illetően. Egyre inkább jellemző a kis- és középvállalkozások kiszolgáltatottsága a külföldi nagyvállalatok felé.

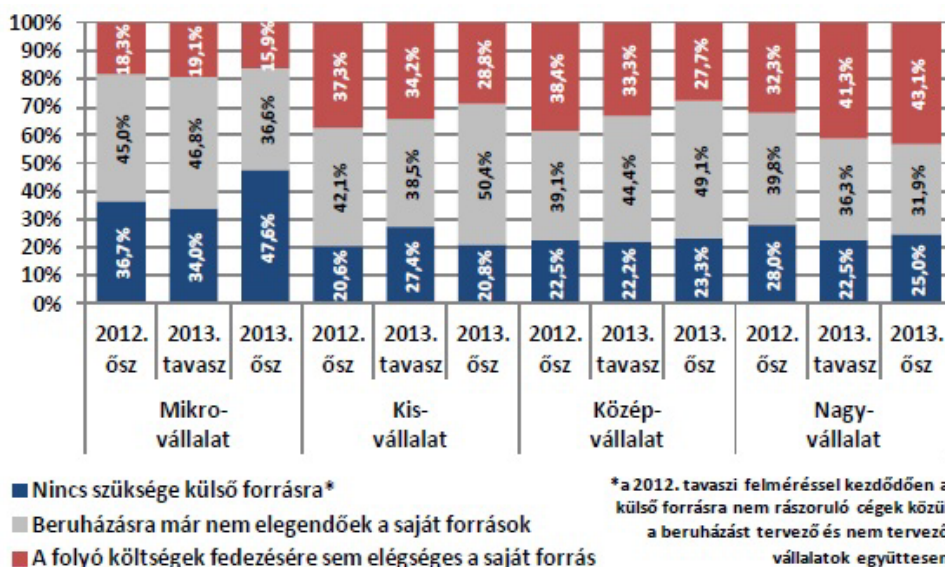
Példaként említve korábbi kutatásomból (Bácsi, 2010) elterjedt az a gyakorlat, hogy a nagyvállalatok nyomott áron, a beszerzési ár alatt értékesítik termékeiket. Ezzel jelentős versenyelőnyre tesznek szert, melyet a kkv szektor nem tud követni. Sok esetben a nagy cégek olyan kedvező áron értékesítik termékeiket, hogy a magyar vállalkozók egyszerűen még a termelési árat sem tudják ennyiből kihozni. Abban az esetben, ha netán mégis sikerül nekik, és szerződést kötnek valamelyik nagyvállalattal, nemcsak, hogy alacsony árral, de a hosszú távra nyújtott fizetési határidőkkel is számolniuk kell, hiszen a nagyvállalatok az esetek többségében csak ilyen fizetési határidővel hajlandóak dolgozni. Ez lényegében annyit jelent, hogy a kkv egyszerre olcsóbban is adja termékét, valamit hitelez is a nagyvállalatok részére. Azt gondolom, hogy az imént felvázolt példa bizonyítja a kkv szektor elkeseredését, és joggal jelöli meg az erős és tisztességtelen versenyt a növekedését akadályozó tényezők között.

(ii) A finanszírozási források hiányának kockázata

A szakirodalmak tanulmányozását követően megállapítást nyert számomra, hogy a finanszírozási források hiányának esetében a legnagyobb problémát az okozza, hogy a magyar kkv szektor alultókécsített, mely akadályozza őket fejlődésükben. Korábbi tanulmányomból idézve a kkv szektornak "sok esetben beszerzési nehézségekkel, a meglévő kapacitásainak korszerűtlenségével, tőkehiánnyal kell megküzdniük, melyet nem feltétlenül tudnak hitelből megoldani. Ami az EU támogatásokat illeti, ott is nehézségekkel találják szembe magukat, hiszen nagyon bonyolult a pályázási rendszer, valamint sok esetben olyan követelményeket támasztanak a vállalkozásokkal szemben, melyeknek nem tudnak eleget tenni (pl. beruházás jelentős százalékának finanszírozása saját forrásból), és így elesnek a támogatástól. Ezekon felül a finanszírozási nehézségekhez hozzájárul még az alacsony jövedelmezőség, a vevő–szállító közötti követeléskezelés problémái, a magas adó és járuléktérhek, melyek elvonják a vállalkozások tőkéjéből a pénzt." (Bácsi, 2010, 13. p.) A 7. ábra a vállalatok finanszírozási helyzetét próbálja meg szemléltetni a különböző méretkategóriák esetében.

Érdemes megemlíteni azt is, hogy Magyarországon csekély azoknak az alternatív fizetési megoldásoknak a száma, melyeket más országok már sikerrel használnak, és melyek segíthetnek a vállalkozásoknak a növekedésben. Ilyen lehetőséget nyújthat többek között például a kockázati tőke, üzleti angyalok vagy a későbbiekben tárgyalásra kerülő egyéb pénzhelyettesítők, a helyi pénzek.

A válság hozománya, hogy a hitelkínálati oldalon szigorodtak a banki feltételek, így nehezebb forrásokhoz jutni. Az Európai Unió is a pénzügyi szabályozás szigorításával válaszolt a pénzügyi válságra, elsősorban a tőkekövetelmények emelésével. Sokszor problémát okoz a finanszírozás tekintetében az is, hogy a vállalkozások lassan reagálnak, valamint nem rendelkeznek a megfelelő pénzügyi ismeretekkel és menedzsment kultúrával ahhoz, hogy a rendelkezésre álló forrásokat hatékonyan fel tudják használni. A vállalkozások sokszor nem látják tisztán azokat a kockázatokat, melyek pénzügyi helyzetükre amúgy is hatással vannak. (NGM, 2013)



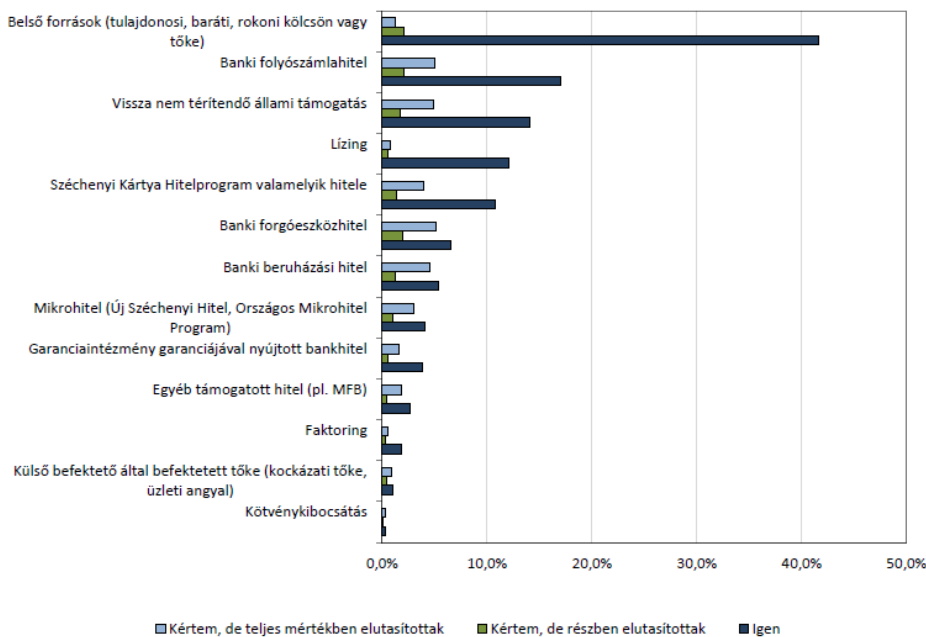
7. ábra: Vállalatok finanszírozási helyzete

Forrás: Gém–Mikesy–Szabó, 2013, 8. p.

A kkv szektor kiszolgáltatót tekintetben is, hogy káruk származik a késedelmes fizetésekből.

"A finanszírozás keresleti és kínálati problémáiból is adódik, hogy a magyar kkv szektor – és főként a legkisebb szereplői – általánosan alultőkésítettek, ami nagy kockázatot jelent a jelenlegi bizonytalan világgazdasági környezetben." (NGM, 2013, 39. p.)

A kkv-k jellemzően belső forrásokra támaszkodnak (lásd 8. ábra), ezt követi a folyószámlahitel és a vissza nem térítendő támogatás iránti igény is. A banki forgóeszköz- és beruházási hitel mellett a vissza nem térítendő támogatásoknál magas az „elutasítási” arány. (NGM, 2013)



8. ábra: Az elmúlt egy évben igénybe vett – e valamilyen külső forrást

Forrás: NGM, 2013, 40. p. (kérdőíves felmérés alapján)

A Magyar Fejlesztési Bank (MFB) 2013. őszi vállalati felmérése alapján élénkülő forráskereslet és javuló finanszírozási környezet jellemzi a vállalkozásokat. Bár a

válság rendkívül megtépázta a magyar kkv szektort, azért a javulás jelei már látszódnak. A vizsgálatban résztvevő hazai vállalatok harmada (32,2%) javuló finanszírozási helyzetről számolt be, mely tendencia már 2012. ősz óta jellemző. Az előző 12 hónapos üzemi eredmény bontása szerint is általános javulás és a különbségek mérséklődése jellemző.

Annak ellenére, hogy pozitív irányba mozdult el a finanszírozási helyzet, az alapvető finanszírozási gondok, bár kisebb mértékű javulást mutatnak, de még mindig jelen vannak. A vállalkozások egyre növekvő hányada (43,2%) számol be arról, hogy önerőből nem tudja finanszírozni fejlesztéseit, mindamellett, hogy csupán lassú ütemben csökkent (30%) azon vállalkozások száma, melyek a folyó költségek fedezéséhez segítségre szorulnak. Összességében, minden negyedik vállalat napi szintű finanszírozási problémákkal küzd, mely jelentősnek mondható.

A fentiek ellenére, javuló tendencia figyelhető meg a beruházási hajlandóság tekintetében, és egyre több vállalkozás tervez fejlesztési célú, vagy forgóeszköz hitel keretében forrásbevonást. A kisvállalati körben ugrott meg leginkább azon cégek aránya, melyek a külső forrásigényt igényelnek. Növekvő forrásigény prognosztizálható azonban mindegyik vállalkozási körben. A leszakadó vállalkozások egyre nagyobb hányada próbál pénzügyi helyzetén javítani forrásbevonással. A vállalkozások körében még mindig a legnépszerűbb forrásbevonási forma a banki hitel, majd ezt követik a közösségi (EU), valamint a nemzeti támogatások. A hiteleken belül a kisvállalatok esetében inkább a beruházási, a középvállalatok esetében pedig a forgóeszköz hitel elterjedt. (Gém et al., 2013)

A "Vállalkozás 2020 Akcióterv", a kkv szektor támogatását és előtérbe kerülését hivatott elősegíteni Európa szerte. Három feladatcsoportra fókuszál a kkv-k esetében. Ez a három csoport, a vállalkozással kapcsolatos képzés, a kkv-k környezetének javítása, valamint a hátrányos helyzetű csoportok vállalkozóvá válásának támogatása. "A vállalkozások pénzhez juttatásánál a mikrofinanszírozás kiterjesztését és olcsóbbá tételét tartja fontosnak a tanulmány. Felvet azonban egy újszerű gondolatot is: azt, hogy a kkv-k is legyenek képesek részvények és kötvények kibocsátására. Ennek szervezeti feltételeit természetesen meg kell teremteni." (Csath, 2013)

Itt érdemes számba venni és megemlíteni azokat az alternatív finanszírozási eszközöket is, melyek segítséget nyújthatnak a kkv szektornak likviditási problémáik leküzdésében. Az értekezés további célja ebből adódóan az, hogy megvizsgálja annak lehetőségét, hogy a helyi pénzek segítséget nyújthatnak-e a vállalkozásoknak finanszírozási problémáik kiküszöbölésében.

(iii) Az infrastrukturális és tudásbázison alapuló hiányosságok

Az infrastrukturális és tudásbázison alapuló hiányosságokat a vállalkozások többsége kevésbé tartja gátló tényezőnek növekedésük alakulásában, pedig ezek is jelentős befolyással bírnak a sikerhez vezető úton.

A kis- és középvállalkozások fejlődésének egyik kulcseleme ugyanis a megfelelő mennyiségű, és minőségű alkalmazotti kör rendelkezésre állása. A kkv-stratégia szempontjából a vállalkozások vezetőinek és munkavállalóiknak tudása, képessége, képzettsége, tudásának folyamatos fejlesztésére és megújítására való képessége, a támogatott képzési, tanácsadási szolgáltatások hatékonysága, valamint a vállalkozási készségek azok a tényezők, amelyek hatalmas jelentőséggel bírnak. A magyar kkv szektorban az emberi erőforrásból adódó gyengeségek folyamatosan éleződnek és

nagy hiányosságokat tapasztalhatunk az EU átlaghoz viszonyítva is. A legszembetűnőbb problémák talán a következők (GKM, 2007):

- Vállalatvezetők menedzsment képességeinek és ismereteinek hiányosságai
- Vállalatok közötti üzleti kapcsolatok nem elég hatékonyak és szervezettek
- Információhoz való hozzáférés elégtelensége
- Innovativitás alacsony szintje
- Vállalkozásindításhoz szükséges ismeretek oktatásának hiánya
- E-oktatás hiánya
- Általános készségek hiánya (pl. nyelv, számítógépes ismeret)
- Alkalmazottak szakismereti hiányosságai
- Támogatott képzések hiánya

A vállalkozásoknak a hosszan tartó siker érdekében kiemelt figyelmet kell fordítaniuk a tudásbázisukra, és arra, hogy minél előbb meg kell szüntetniük az emberi erőforrásból adódó gyengeségeiket.

A vállalkozói infrastruktúrát illetően, az elmúlt másfél évtizedben jelentősen nőtt az információs technológia használata a kis- és középvállalkozások körében. Bár már majdnem minden kkv rendelkezik számítógéppel és internetes kapcsolattal, a korszerű informatikai alkalmazások elterjedése még nem kimondottan jellemző. A hazai kkv szektor kutatásfejlesztésben (K+F) játszott szerepe – bár növekvő tendenciát mutat – jelentősen eltér a nagyvállalatokétól. A magyar innovációs rendszer intézményi hiányossága, hogy fejletlen az innovatív kkv-k megerősödését szolgáló technológiai és üzleti inkubáció. Az „ipari park + inkubátorszolgáltatás” elve a gyakorlatban egyelőre csak korlátozottan érvényesül. Hiányoznak vagy gyengén fejlettek a kutató – fejlesztő intézményeket és a vállalatokat összekapcsoló intézményi, hálózati struktúrák (innovációs centrumok, technológiai transzferközpontok, technológiai inkubátorházak). Nincsenek hatékony mechanizmusok a kockázati tőke innovatív vállalkozásokba tereléséhez, fejletlenek az innovációt támogató tőkepiaci eszközök (GKM, 2007).

Az infrastruktúra gyengeségeit a leginkább az üzleti és K+F infrastruktúra, valamint az információs és kommunikációs technológiák hiányosságaiban láthatjuk.

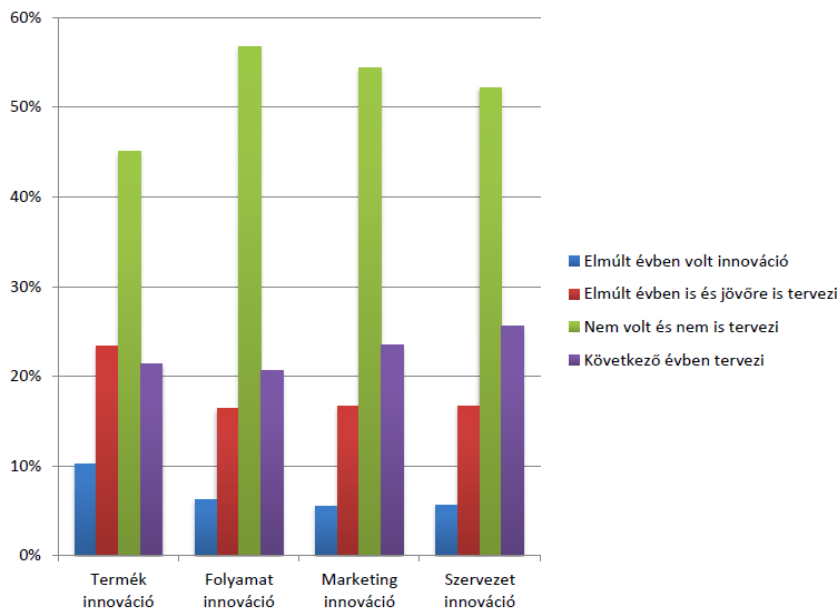
(iv) Innováció és fejlődés

Az innovativitás tekintetében a nagyvállalatok élen járnak. Becslések szerint az innovatív vállalkozások 50-60%-a nagyvállalat, 30-32% a közepes, míg 15-17% a kisvállalkozások kategóriájába tartozik.

"Magyarország az Európai Bizottsági Innovációs Eredménytáblája alapján a mérsékelt innovátorok közé sorolható, 2012-ben két helyet rontva a 21. helyen áll az uniós országok ranglistáján. A nyolc mutató mentén vizsgálva Magyarországon elsősorban az „Innovátorok” és a „Szellemi tulajdon” dimenziók mentén marad el az uniós átlagtól.

Alacsony az innovátor kkv-k aránya, valamint a bejegyzett védjegyek és szabadalmak száma. Az „Innovátorok” dimenzióban ráadásul 2011-hez képest még romlott is az innovációt bevezető kkv-k indikátora." (NGM, 2013, 17. p.)

Az innováció tekintetében (lásd 9. ábra) inkább a termék innováció jellemző a magyar kkv szektorra. A folyamat –, marketing –, és szervezet innováció nem jellemző.



9. ábra: Innovációs hajlandóság a magyar kkv szektorban 2013-ban készült kérdőíves felmérés alapján

Forrás: NGM, 2013, 20. p. – kérdőíves felmérés alapján

A hazai kkv-k növekedését elemző két reprezentatív felmérésen alapuló tanulmány egyértelműen azt állapítja meg, hogy a magyar kkv-k jelentős része csupán reaktív, követő stratégiát alkalmaz és számos leszakadó, sodródó is található. A vállalkozások közül csupán kevés az, amely megfelelő konfigurációban lenne képes a marketing, az innováció, a vezetés, vagy a finanszírozási eszközök használatára, a kooperációs készség pedig még a legjobb esetben is igen alacsony (Szerb–Ulbert, 2008a, 2008b).

(v) Európai uniós kitekintés

A kis- és középvállalkozások szerepe nem csak magyar, hanem európai uniós viszonylatban is jelentős. A szektor befolyását bizonyítja többek között az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) jelenléte is, mely az Európai Unió kis- és középvállalkozásokat támogató kiemelt kezdeményezése.

A foglalkoztatottság tekintetében elmondható, hogy a magyar kkv szektor – bár minimális eltéréssel –, de nagyobb arányban foglalkoztat dolgozókat, mint általában az Európai Unió országai, ugyanakkor a hozzáadott érték részesedése 4 százalékponttal alacsonyabb, mint az EU egészében. Az 5. táblázat a kkv szektor főbb arányszámait foglalja össze mind magyar, mind európai uniós viszonylatban.

Az utóbbi gazdasági válság térdre kényszerítette a kkv szektor egészét nem csak magyar, hanem európai uniós viszonylatban is. Csak a közelmúltban (2013-tól) figyelhető meg a magyar gazdaság kilábalása a válságból. Magyarországnak nyitott, de ugyanakkor kicsi gazdasága van, mely a kereskedelmi és pénzügyi csatornákon keresztül jelentős mértékben kitett az Európából és a feltörekvő piacokról származó transzfereknek. A növekedés egyedüli motorját a kivitel jelenti, mely erősen kapcsolódik a németországi exporttevékenységhez. (Európai Bizottság, 2014)

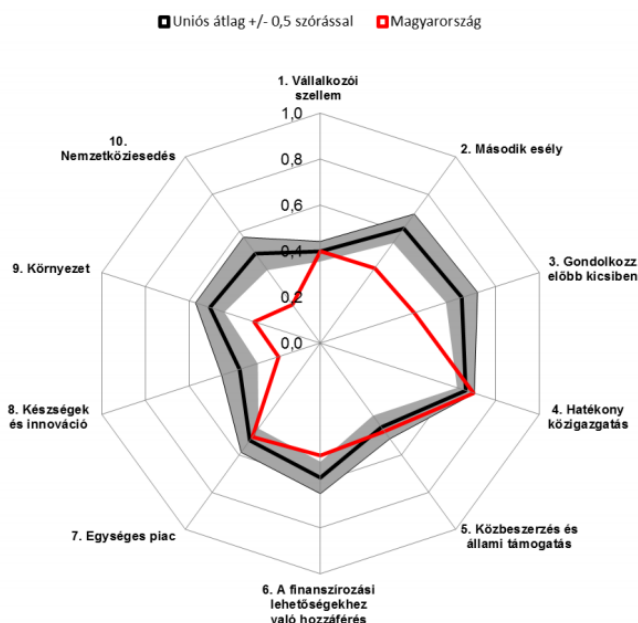
A magyar kkv-k kiemelkedően magas növekedést értek el a hozzáadott érték tekintetében a kommunikációs és információs ágazatokban, valamint a szomszédos országokhoz viszonyítva kiemelten magas az Információs és Kommunikációs Technológia (IKT) szakemberek aránya. A gazdasági növekedés szempontjából többek között a gyártás is kiemelt szerepet játszik. Mindentől függetlenül az EU országaihoz képest a magyar kkv szektort a tőkehiány és a rendszeres likviditási problémák jellemzik. Az EU átlagához képest a kkv-k együttműködése például még mindig alulfejlettnak tekinthető az innovatív termékek közös fejlesztésében is. (Európai Bizottság, 2014)

5. táblázat: A vállalkozások száma, alkalmazotti létszám, hozzáadott érték arányszámai magyar és európai uniós viszonylatban

Megnevezés	Vállalkozások száma			Alkalmazottak száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-28	Magyarország		EU-28	Magyarország		EU-28
	Mennyiség	Részesedés	Részesedés	Mennyiség	Részesedés	Részesedés	Milliárd €	Részesedés	Részesedés
Mikro	497 947	94,50%	92,40%	867 316	35,70%	29,10%	9,00%	18,50%	21,60%
Kis	23 906	4,50%	6,40%	447 932	18,40%	20,60%	8,00%	16,20%	18,20%
Közepes	4 064	0,80%	1%	404 374	16,70%	17,20%	9,00%	19,20%	18,30%
KKV-k	525 917	99,80%	99,80%	1 719 622	70,80%	66,90%	25,00%	53,90%	58,10%
Nagy	829	0,20%	0,20%	708 457	29,20%	33,10%	21,00%	46,10%	41,90%
Összesen	526 746	100%	100%	2 428 079	100%	100%	46,00%	100%	100%

Forrás: saját szerkesztés az Európai Bizottság 2014. évi SBA-tájékoztató alapján (2014), 2. p.

Ami az európai uniós helyzetünket illeti (lásd 10. ábra), az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) értékelése alapján Magyarország több területen elmarad az európai uniós átlagtól. A 10. ábra szemlélteti lemaradásunkat, melynek eredménye bár a 2012. évhez képest javulást mutat, de ettől függetlenül további javító intézkedésekre van szükség. A 2012. évi adatokhoz képest sikerült javításokat eszközölni a vállalkozói szellem, valamint a közbeszerzés és állami támogatás kategóriájában, ám hat kategóriában még az EU átlag alatt teljesítünk. "Továbbra is problémát jelent a „második esély”, a „gondolkozz előbb kicsiben”, a „finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférés”, a „készségek és innováció”, a „környezet” és a „nemzetköziesedés” kategóriája." (Európai Bizottság, 2013, 5. p.)



10. ábra: Magyarország SBA profilja

Forrás: Európai Bizottság, 2013, 5. p.

"2013 és 2014 között a vállalkozói szellem és a hatékony közigazgatás területén volt megfigyelhető a legintenzívebb szakpolitikai tevékenység és a legnagyobb számú új intézkedés. A jövőbeli kilátások tekintetében a magyar gazdaság növekedési potenciáljának javulása várható, de csak mérsékelt mértékben. Ez nagyrészt a magas közigazgatási terheknek, a szabályozás kiszámíthatatlanságának és a főbb, nem kereskedelemképes szektorokban megfigyelhető korlátozott versenynek tulajdonítható. E szerkezeti kihívások mellett a magyar kvv szektorban a következő két évben sem várható jelentős növekedés." (Európai Bizottság, 2014, 1. p.)

2.2. Alternatív finanszírozási források

2.2.1. A pénzhelyettesítők csoportosítása

A helyi pénz rendszerrel kapcsolatos szakirodalom megismerése előtt rövid kitérőt kell tennünk a pénzhelyettesítők világába. Fontos tény, hogy a helyi pénz is egy pénzhelyettesítő, így tisztázni kell az alábbiakat.

A pénzhelyettesítőket két csoportra bonthatjuk:

- technikai pénzhelyettesítők
- közgazdasági pénzhelyettesítők

A technikai pénzhelyettesítők a pénz hagyományos forgalmi eszköz funkcióját kívánják javítani. A technikai pénzhelyettesítők – a hitelkártya kivételével – nem nyújtanak hitelt. (Kun, 2006)

A technikai pénzhelyettesítők esetében a pénz helyettesítőnek megfelelő összeget a pénzhelyettesítő kibocsátója megkapja és letétbe helyezi. Addig, amíg a pénzhelyettesítő forgalomban van, a kibocsátó befekteti az összeget, így az bekerül a pénzügyi közvetítő rendszerbe. (Takáts, 2011)

Az eladó minden egyes technikai pénzhelyettesítővel történő tranzakció után, a pénzhelyettesítőt készpénzre (általában bankszámlapénzre) váltja. Egyes fajtáknál arra is lehetőség van, hogy a pénzhelyettesítőt birtokló visszaváltsa azt készpénzre. A technikai pénzhelyettesítők közgazdaságilag tehát semlegesek. (Kun, 2006)

A legismertebb technikai pénzhelyettesítők közé tartoznak többek között: a bankkártya, az étkezési utalványok, üdülési csekkek (pl. SZÉP-kártya), a pontgyűjtő kártyák (pl. Super Shop), egészségkártya, mobiltelefonnal történő parkolás és fizetés.

A közgazdasági pénzhelyettesítők a pénz gazdasági szabályozó funkcióját kívánják javítani, így a helyi pénzeket is ebbe a csoportba sorolhatjuk. Serkenteni próbálják egy-egy térség vagy vállalkozás gazdasági aktivitását. A közgazdasági pénzhelyettesítők „egyes fajtái hitelteremtéssel jönnek létre, mások növelik a pénz, forgási sebességét. (Kun, 2006)

Duális pénzrendszerben használatuk a nemzeti pénzzel párhuzamosan történik, miközben az értékmérő funkciót a hagyományos pénz látja el. Általában pénzteremtésre nem alkalmasak, mert nem teremtik, csak helyettesítik a pénzt. Kivételt képez ez alól, ha hitelkártya rendszerrel kombináljuk a pénzhelyettesítőt, hiszen a hitelkártyával történő vásárlás esetében hitelkeretünk terhére pénzt teremtünk. A közgazdasági pénzhelyettesítők egyes fajtái hitelteremtéssel jönnek létre, így – a pénzteremtéshez hasonlóan – növelni tudják a gazdasági aktivitást. (Takáts, 2011)

Kun (2006) szerint a közgazdasági pénzhelyettesítők nagyobb mennyiségben történő elterjedése növelheti az inflációt, s jegybanki tiltást is maga után vonhat. Ám jelenleg

ez a veszély nem fenyeget, mivel szerepük marginális, s mivel használatuk a hagyományos pénzzel párhuzamos, miközben az értékmérő funkciót a hagyományos pénz látja el. (Kun, 2006)

„A közgazdasági pénzhelyettesítők nem könnyítik, inkább nehezítik a pénzforgalmat: a hagyományos készpénz és számlapénz mellett használják őket, ami többlet adminisztrációval jár”. (Kun, 2006, 12. p.)

Az USA-ban a „Wall Street gain, Main Street paine” jelszava alatt szövetkeztek és szomszédsági gazdasági körök szerveződtek. A pénzhelyettesítők életpörbójét Nyugat-Európában a növekedés, míg közép- és kelet Európában a bevezetés fázisa jellemzi. „A legtöbb kezdeményezéssel Nagy-Britanniában és Németországban találkozunk, de a pénzhelyettesítők Ausztriában, Franciaországban, Olaszországban és Svájcban is egyre népszerűbbek. A briteknél több mint négyszáz városrégió csatlakozott a LETS (Local Exchange and Trading System) néven ismertté vált rendszerhez. A szigetország helyi fizetőeszközei közül említést érdemel a Lewes Pound, a Stroud Pound, a Totnes Pound és a Brixton Pound. A Franciaországban létező legnépszerűbb regionális utalványrendszer a SEL'idaire elnevezés alá összpontosult. Németországban néhány helyi valuta egyes városrégiókhöz vagy földrajzi tájakhoz kötődik, más helyi valuták pedig tartományi szinten működnek. Az osztrák példák közül a Gössingtaler, a Tiroler Stunde, a Styrrion, és a Talentetauschkreis Vorarlberg említhető. A névválasztásánál általában fontos szempont a térséget szimbolizáló kifejezés” (Tóth, 2011, 70. p.).

Philadelphiában az Equal Hours egy olyan non-profit csoport tevékenységéből bontakozott ki, mely 120 szolgáltatási programot működtet és több tízezer dollárnak megfelelő helyi pénzt forgalmaz. További kezdeményezés többek között a Massachusettsben forgalomba hozott „Valley Dollar”, illetve a Washington állambeli Olympia-ban alkalmazott „Sound Hours”. (Drábik, 2005)

A pénz alapvető két funkciójának helyreállításában nem csak a helyi pénz utalvány formában való megjelenése jelenthet megoldást. Léteznek ezen kívül más alternatívák is. Ilyenek többek között a csereklubok, helyi cserekereskedelmi rendszerek (LETS – Local Exchange Trading System), melyeket Magyarországon a KÖR (Közösségi Önségítő Rendszer) és szívességi bankok testesítenek meg.

A fent említett rendszerek alapvető jellegzetességeikben megegyeznek. Mindegyik célja, hogy egy közösségben a kihasználatlan lehetőségeket összekössék a kielégítetlen igényekkel. Mivel az értekezés fókuszpontja a helyi pénzek rendszerére irányul, ezért az egyéb alternatív kezdeményezések (LETS, KÖR) az értekezésen belül csak rövid, kitekintő jelleggel kerülnek ismertetésre. Bővebb információt az M6. melléklet tartalmaz.

2.2.1.1. Helyi csererendszerek (Local Exchange Trading Systems, LETS)

A LETS-rendszerek 1980-as évek elején jelentek meg az angolszász országokban. Gesell szabadpénz ötlete segítette elő a LETS főszereplői számára, hogy biztosítani tudják a LETS monetáris elméleti alapjait. (Blanc, 1998 alapján Peacock, 2013, 175. p.)

A rendszer célkitűzései hasonlóak, mint a helyi pénz kezdeményezések esetében. A LETS rendszerek saját elszámolási egységet vezetnek be, melyben a rendszer tagjai által egymásnak nyújtott szolgáltatások (pl. nyelvoktatás, gyermekfelügyelet), ritkább esetben áruk ellenértékét mérik. A rendszerben nincs papíralapú utalvány, csak központi elektronikus nyilvántartás. Ez a rendszer annyiban más, hogy nincs

központi kibocsátó, hanem a szolgáltatást igénybe vevők ismerik el az igénybe vett szolgáltatás értékét. Kamat nincs, de pozitív és negatív irányban van limit az egyenlegekre. Minden tag látja minden tagnak a számlakövetelését. Jelenleg több száz LETS-rendszer működik, ám a rendszerrel szemben álló szkeptikusok szerint instabil a folyamat, hiszen egy ilyen rendszerrel könnyen előfordul, hogy érdektelenségbe fullad, vagy elveszíti a belé vetett bizalmat. (Helmeczi-Kóczán, 2011).

A rendszer hátránya többek között az, hogy az igazán szükséges munkákat (pl. ásás), kevesen akarják csinálni, továbbá hátrány a hagyományos gazdasághoz képesti többszörös információigény, illetve a cserepartner keresési költségek. (Láng, 2012)
Ha a rendszer szignifikánsan nem is élénkíti a gazdaságot, de fontos szerepe van az identitástudat erősítésében. (Láng, 2012; Lascelles, 2006; Helmeczi-Kóczán, 2011)

A LETS-rendszer sajátos példája a japán „fureai kippu”, mely olyan szolgáltatást nyújt az időseknek, melyet a nemzeti egészségbiztosítás nem fedez. A teljesített szolgáltatások a segítő „számlájára” kerülnek, melyet betegség esetén akár rokonai is felhasználhatnak. (Láng, (2012), Lascelles (2006))

A LETS-rendszernek létezik még egy alkategóriája, mely nem más, mint az „időbank”. Ennek lényege, hogy az elszámolási egység a munkaidő, és munkaórán tartják nyilván a kötelezettségeket és a követeléseket is. Leginkább az Egyesült Államokban terjedt el ez a rendszer. (Helmeczi-Kóczán, 2011).

Magyarországon 1996-ban Bernhard Oberrauch kezdeményezésére alakult az első hosszabb életű magyarországi kaláka kör, a budapesti Talentum Kör. Ebből vált ki később a gödöllői Zöldforint Kör és a II. kerületi Krajcár Kör. 1999-ben a Nonprofit Humányszolgáltatók Szövetsége által tartott szervező programok során alakultak további kalákakörök Miskolcon, Tiszalúcon és Szolnokon. Ekkor a LETS elterjedt magyarítása a KÖR, vagyis Közösségi Önszolgáltató Rendszer volt. Ezek a rendszerek többségében még ma is működnek kisebb nagyobb sikerrel. Sikerük kulcsa az összefogásban rejlik, és abban, hogy nem kimondottan a pénz funkciójára koncentrálnak. A cserék egyértelműen társadalmi-szociális irányultságúak.

2.2.1.2. Cafetéria-utalványok és rendszer

Az állam által nyújtott adókedvezmények miatt, az utóbbi években rohamosan elterjedtek a cafetéria utalványok Magyarországon. Az cafetéria-utalványok „meghatározott típusú szolgáltatásra vehetők igénybe, és az állam ezeket a meghatározott célokra adott összegeket honorálja az alacsonyabb adózással”. (Helmeczi-Kóczán, 2011, 36. p.) Az adókedvezményt elsősorban társadalompolitikai célok motiválják, de nagyban hozzájárul a gazdaság kifehérítéséhez is. A cafetéria rendszer specialitása abban rejlik, hogy az utalvány kibocsátója olyan vállalatokkal szerződik, akik helyette biztosítani tudják a termékek és szolgáltatások körét a vásárlók számára. A kibocsátó kvázi egy pénzügyi ügynök szerepét tölti be. (Helmeczi-Kóczán, 2011)

A piac mérete 2011-es információk alapján 100–500 milliárd forint lehetett, és az utalványok jelentős részét a melegétel-utalvány adta (Helmeczi-Kóczán, 2011) . Ez talán az egyik legsikeresebb cafetéria elem. Bár 2011-től változásokat vezettek be, és a korábbi üdülési csekket felváltotta a SZÉP-kártya, valamint megjelent az Erzsébet-utalvány, úgy gondolom, hogy a cafetéria rendszer jelentősen hozzájárul a gazdaság fellendítéséhez. A kimondott helyi pénzekkel összehasonlítva – bár bevezetése nehezen indult, valamint magas tranzakciós költségeket vonz –, de az elmúlt évek

tapasztalatai alapján sikeresnek mondható. Valamilyen szinten ez az utalványi rendszer is helyi pénznek tekinthető, ám a sikerét abban láthatjuk – mint például a svájci WIR rendszerét –, hogy nem csak egy kisebb településre, régióra koncentrál, hanem megjelenése országos szintű, mely jelentősen befolyásolja az ország vállalkozásainak fellendítését, és nem kimondottan egy közösséget.

Az utalvány hatásköre eléggé korlátozott, és a kisvállalkozások számára költséges lehet. A cafetéria elemek további háttérbe szorulását eredményezheti, ha a kormányzat a későbbiekben annak megadóztatása mellett dönt.

2.2.2. A közösségi valuták terjedése, fenntartható fejlődés

A közösségi fizetőeszköz programok központi kormányzati támogatást kaptak a közelmúltban Brazíliában és Venezuelában. Angliában a "Big Society", politikai napirend/agenda vezetett politikai érdeklődéshez, a "kölcönös csere" formájában, pénzügyi támogatáshoz vezetve ezzel egy sor innovatív helyi kísérletet. (Seyfang–Longhurst, 2012)

A meglévő tudományos kutatások vizsgálták már a közösségi pénzeket: szociális kirekesztés elleni fellépés és munkanélküliség (Pearson, 2003; Seyfang, 2001b, 2002, 2003, 2004; Williams et al., 2001), lokalizált gazdaságok és növekvő rugalmasság (Graugaard, 2012; Gregory, 2009), épített társadalmi tőke és polgári elkötelezettség (Collom, 2008; Seyfang és Smith, 2002), a fenntartható fogyasztás (Briceno és Stagl, 2006; Seyfang, 2001a, 2006), valamint alternatív társadalmi mozgalmak (Collom, 2011; North, 2007) szerint. Általában ezek a tanulmányok kis számú esettanulmányokat, vagy bizonyos nemzeti felméréseket használnak fel. Azonban a mai napig nem volt olyan nemzetközi felmérés, mely megvizsgálná a közösségi valuták létezésének alkalmazási területét, arányát és karakterét. (Seyfang–Longhurst, 2012)

Seyfang és Longhurst (2012) tanulmányában 6 kontinensen, 23 országban, 39 nemzeti alapú valuta szerint csoportosítva, összesen 3418 helyi projektet vizsgált a közösségi pénzek tekintetében (lásd 11. ábra). A vizsgálat során négy féle kategóriába sorolta be a közösségi pénzeket.

- szolgáltatási hitelek (service credits)

A felmérés során a leginkább elterjedt közösségi pénznek a "service credits", azaz szolgáltatási hitelek csoportja bizonyult. 1715 projekt során (50,2%), 11 országban és 4 különböző kontinensen sikerült azonosítani a jelenlétét. Az ún. "service credit" rendszerek célja általában a társadalmi tőke építése, a befogadás és összetartás a szomszédi kapcsolatok érdekében, a szociális ellátás, közösségi alapú tevékenységek és a munka, mint formalizált kölcsönös önkéntes programok. A működés során a tagok a beiratkozást követően, felsorolják, hogy milyen szolgáltatásokat nyújtanak, és milyeneket szeretnének kapni, majd egy bróker segít abban, hogy a megfelelő igények és emberek egymásra találjanak, és kölcsönösen segítsék egymást. A "service credit" rendszerek közül a legismertebbek az időbankok (pl. Fureai Kippu – Japán, Time dollar – USA)

- kölcsönös csere (mutual exchange)

A második legjelentősebb kategóriának a "mutual exchange" mondható, mely 1412 projektben (41,3%), 14 országban és öt kontinensen volt jellemző. A "mutual exchange" rendszer legismertebb példái közé sorolható a LETS rendszer.

- helyi pénzek (local currencies)

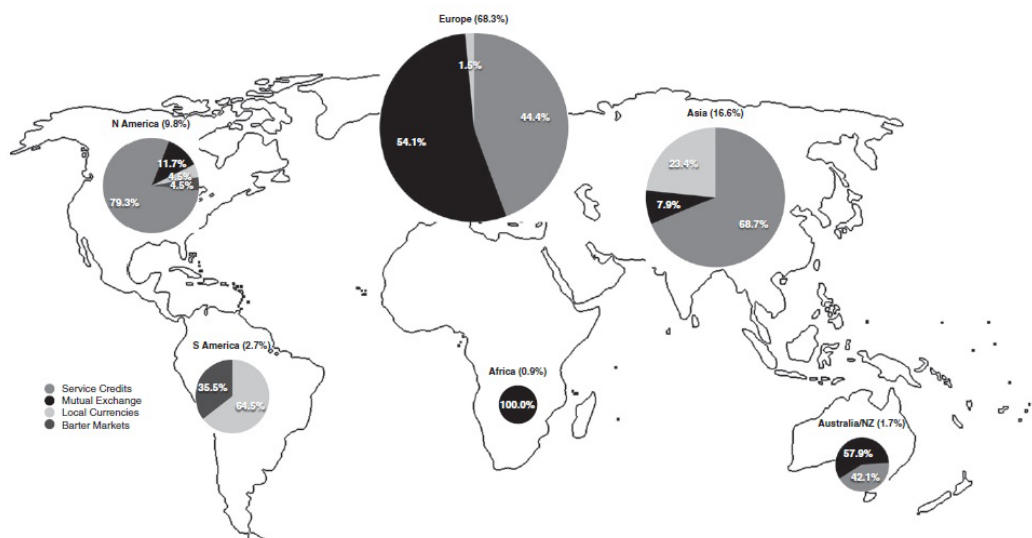
Az értekezés középpontjába helyezett helyi pénz rendszerek a harmadik helyre szorultak Seyfang és Longhurst (2012) kutatása alapján. 243 projektben (7,1%), 6 különböző országban, és négy kontinensen volt jellemzőbb. Ennek a valutának a célja, hogy kiegészítse a nemzeti valutát, erősítse a helyi gazdaság szerepét, gyorsítsa a pénz forgási sebességét, és válság esetén, amikor a nemzeti valuták megtorpannak, akkor ez alternatívát nyújthat a kilábaláshoz. A helyi pénzek egyre inkább terjednek. Példaként említhető többek között az Ithaca Óra, Chimemgauer és a Bristol Pound.

A Bristol Pound kezdeményezést 2012 szeptemberében egy hitelszövetkezet indította el a liberális demokratikus vezetőségű városi tanács támogatásával élvezve. A helyi kormányzat egyetértett abban, hogy elfogadja a Bristol Poundokat "iparűzési adó" formájában (Dittmer, 2013, 9. p. alapján Brown és Kuchler, 2012), mint a valutához való hozzájárulást a modern pénz elmélet iskola alapján, mely szerint "az adók vezetik a pénzt". (Dittmer, 2013, 9. p. alapján Wray, 1998)

- barter piacok (barter markets)

A felmérés során az utolsó helyre került a "barter markets", mely 48 projektben, 4 országban és két kontinensen volt jellemző. Leginkább a dél-amerikai térségre jellemző ez a forma. Ez egy hibridje a helyi pénzeknek (local currencies) és a kölcsönös cserének (mutual exchange), mely lehetővé teszi, hogy az emberek árukat és szolgáltatásokat cseréljenek egy megadott helyen a megadott időben, anélkül, hogy szükségük lenne a fő valutájukra. Ezen belül az emberek általában csatlakoznak egy helyi klubhoz, és kibocsátanak néhány helyi valutát, lényegében kamatmentes kölcsönt.

Seyfang és Longhurst (2012) eredményeit foglalja össze az M8. mellékletben található táblázat.



11. ábra: A közösségi valuták eloszlása, régió és típus szerint

Forrás: Seyfang–Longhurst, 2012, 72. p.

A közösségi valuták, és ez által a helyi pénz kezdeményezések is, egymást inspirálják.

Többek között például az Ithaca Óra ihlette az első Trueque "barter market"-et Angliában (North, 2007), vagy a például a német Chiemgauer ihlette az amerikai BerkShares modellt, amely viszont inspirálta a Totnes Pound-ot, mely átmeneti helyi valutaként jelent meg az Egyesült Királyságban (Longhurst, 2012), míg a Spice modell az időbank kísérletekből alakult ki Dél-Walesben.

A 12. ábra a közösségi valuták földrajzi elhelyezkedését mutatja be időrendi sorrendben.

A monetáris rendszer fenntartható fejlesztésben való szerepén túl, számos más ok létezik amiért a közösségi valutákat bevezetik, mint eszközt, mely szintén hozzájárul a fenntartható fejlődés három pilléréhez.

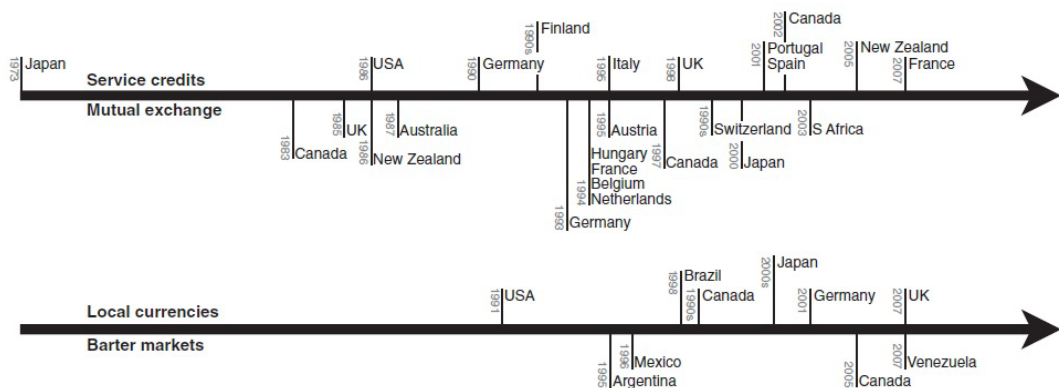
Ez a három pillér (Seyfang–Longhurst, 2012, 67–68. p.):

1. Gazdasági fenntarthatóság

A gazdasági fenntarthatósághoz a közösségi valuta többféleképpen hozzájárulhat. Többek között segít kiépíteni a gazdasági értékek helyi körét, valamint megakadályozza a vagyon elszivárgását a térségből, ezzel is növelve a helyi gazdasági szorzókat, valamint elősegíti a lokalizációt. (Douthwaite, 1996; Hopkins, 2008).

A közösségi pénzek segítségével olyan emberek is áruhoz és szolgáltatáshoz juthatnak, akik amúgy ezt nem tehetnék meg. (Williams et al., 2001)

Ezen kívül támogatja a helyi/zöld vállalkozásokat, melyek ez által lojálisabbak a helyi közösségekkel szemben. Nem szükséges készpénzt használniuk, hiszen a kölcsönös kreditpontos rendszernek köszönhetően tudják egymás között a kereskedelmet bonyolítani. (Shuman, 2000).



12. ábra: A közösségi valuták földrajzi elhelyezkedése idődiagramon

Forrás: Seyfang–Longhurst 2013, 884. p.

2. Környezeti fenntarthatóság

Hasonlóan sokrétűek a közösségi valuták környezetre gyakorolt pozitív hatásai is. Használatuk lehetővé tesz például, minél több helyi fogyasztási szokást, valamint importhelyettesítést, mely csökkenti a szükséges energiákat, melyek az áruszállításhoz lennének szükségesek. (Douthwaite, 1996).

Ezen kívül, megkönnyíti az erőforrás megosztást, valamint gondoskodik egy elérhető újrafelhasználási piacról.

Lehetővé teszi, hogy az emberek elérjék olyan pszichológiai igényeiket, mint például az elismerés, a birtoklás, önbecsülés, céltudatosság. A szociális interakció a jellemző nem pedig az anyagi fogyasztás, mely csökkenti az ökológiai lábnyomukat. (Ryan–Collins et al., 2008; Seyfang, 2010).

Egyes kezdeményezések közvetlenül foglalkoznak pro–környezetvédelmi viselkedéssel, mint például, jutalmazza az állampolgárokat, akik rész vesznek az

újrahasznosítási programokban, vagy akik több fenntartható terméket vásárolnak, esetleg tömegközlekedést használnak. (Holdsworth és Boyle, 2004 alapján Seyfang és Longhurst, 2012)

Potenciálisan ösztönzik ezen felül a zöld technológiákat.

3. Társadalmi fenntarthatóság

A közösségi valuta elsődleges társadalmi hatása és célja az, hogy növelje a jólétet és a társadalmi részvételt. Segít a bizalmi kapcsolatok kiépítésében egy közösségen belül.

A fenti példák is igazolják, hogy a közösségi, helyi pénzek segítenek a fenntartható fejlődésben.

2.2.3. Új elszámolási rendszer – C3

Mivel az értekezés célja az, hogy alternatívákat keressen a kkv szektor kockázatainak csökkentésére és versenyképességük növelésére, fontosnak tartottam, hogy említést tegyek a C3 rendszerről.

Bernard Lietaer jeles banki szakember, arra hívja fel a figyelmet, hogy ahhoz, hogy a soron következő válságokat kiküszöbölhessük, és növekvő gazdaságunk lehessen, ahhoz több lábon kell állnunk. Különböző célokra, különböző pénzeket kell létrehozni, melyek segítenek a gazdaság felpörgetésében. A kkv szektort világszerte sújtó problémák kezelésére a holland STRO nevű civil szervezettel együtt dolgozta ki a C3 modellt, amely az egymást személyesen jól ismerő és folyamatosan együtt működő kkv-k csoportosulását segíti elő.

A modell tulajdonképpen egy üzleti klíring hálózat, amelyben a kibocsájtott, de még kifizetetlen számlával rendelkező tagok eldönthetik, hogy (Takáts, 2011)

- elfogadnak egy olyan klíring egységet, melynek fedezete a követelés, és akkor ezzel az egységgel fizetnek a beszállítóiknak is, akik szintén tagjai ennek a rendszernek, vagy
- némi veszteséggel – faktor mintára – fizetési engedményezési hitelt kapnak a rendszertől a nemzeti valutában.

A C3 működtetése által a kkv-k sokkal egyszerűbben és olcsóbban jutnak rövid távú hitelhez, valamint pénzellátottságuk is sokkal kedvezőbb lesz. (Takáts, 2011)

2.2.3.1. C3 tranzakció működése

Az elszámolási tranzakcióhoz az együttműködő vállalkozásokon kívül szükség van egy olyan biztosító társaságra, aki a számlákra biztosítást köt. Az elszámolás a következőképpen zajlik:

1. „A részvevő A cégnek van egy 90 napos, vagy azon túli kintlévősége, és fedezetbiztosítási szerződést köt erre a kintlévőség értékére. Ennek a biztosításnak a fedezete többnyire a kibocsájtott számla engedményezése, ritkábban a cég vagyona.
2. Az A cég egy folyószámlát nyit a rendszerben, és a biztosított követelést – költség és kamatmentesen – beváltja klíringegységre, amivel szabadon rendelkezik. Így

lehetősége van arra is, hogy a rendszerben szintén részt vevő **B** beszállítójának azonnal és teljes egészében – klíring egységben – kifizesse a tartozásait.

3. A **B** cég, akinek szintén kell egy folyószámla a klíringben történő fizetés befogadására, amint a jóváírás megérkezett két lehetőség között választhat: vagy nemzeti valutát kér a rendszertől a klíring egység ellenében, ebben az esetben megfizeti a 90 napos hitelre eső kamat és kezelési költségnyadot, vagy továbbadja az egységet a saját beszállítójának, akit nevezünk **C**-nek.

4. A **C** cég szintén nyit egy folyószámlát a klíring befogadására, és választhat két lehetőség között..., és így tovább.

5. Bármelyik cég, **A**, **B** vagy **C** bármikor, amikor pozitív számlaegyenlege van, kamatmentesen használhatja a klíring egységet fizetésre bárkinek, aki a rendszerben tag, függetlenül attól, hogy milyen határidős a számla, amellyel fedezte a folyószámlakövetelését.

6. A fizetési határidő lejártával a hálózat megkapja a számla ellenértékét. Abban az esetben, ha a követelés behajthatatlan, akkor az **A** cég fedezetbiztosító társasága fizet. Bárki bármikor kifizetheti korábban is a kintlévőség ellenértékét, de kamatot nem kérhet érte., (Takáts, 2011, 9–10. pp.)

2.2.3.2. C3 rendszer előnyei és jellemzői

Lietaer a magyar kkv előnyei között – egy MNB tanulmányra hivatkozva (Helmecki–Kóczán, 2011) – kiemelte, hogy a hazai kkv-k számláik közel felét olyan partnerek felé bocsátják ki, akik 50 kilométeres körzetben vannak, valamint a maradék számlák közel fele is a regionális határokon belüli megrendelők felé kerül kibocsátásra. Magyarország esetében így a C3 rendszer bevezetése teljesen célszerű és időszerű lenne. Időszerű, mert segítene kiküszöbölni a magyar vállalkozások egyik legnagyobb problémáját: a pénzhányt és a körbetartozást. (Takáts, 2011)

A C3 rendszer az alábbi előnyökkel járhat (Takáts, 2011):

- kkv-k előbb pénzükhöz juthatnak (biztosítótársaság beépítésével és a klíring egység segítségével), és ez által nem kell hitelezniük a nagyobb vállalatoknak;
- alvállalkozóikat is fizetni tudják; a kisvállalkozói hálózat likviditása alacsony költségekkel megvalósítható ezáltal;
- C3 rendszerhez tartozó szoftver megvásárlásával megfizethető és elérhető pénzügyi adminisztrációra nyílik lehetőség;
- a rendszer legális, nem kell hozzá állami engedély;
- biztonságos, mert csak 100 százalékban biztosított és számítógépesen kezelt számlákat engednek be a rendszerbe;
- többszörösen jó az államnak, mert
 - olcsó eszközökkel tudja ezáltal kezelni a körbetartozásból fakadó adófizetési problémákat, ha elfogadja a klíring egységet adófizetésre (pl. Uruguay);
 - a rendszer által csökken a munkanélküliség, és nő a gazdaság teljesítő képessége;
- a számítógépes rendszernek köszönhetően nyomon követhető a forgalom, ez által sikerül visszaszorítani a fekete és szürkegazdaságot – mely azonban a vállalkozói kör egy részének ellenérdekeltségét is okozhatja;
- mivel mindenkinek azonos biztosítási feltételeket és kompatibilis számítógépes eszközöket kell használnia, ezért ki tudják zárni azokat a távolabbi beszállítókat, akik nem részei a rendszernek és konkurenciát jelenthetnek - ez azonban sértheti a szabad versenyt;

- kiváló hitellehetőségeket nyújt a kkv szektor számára, hiszen a C3 rendszer a nagy cégeknek nyújtott hitelt továbbítja a kis- és középvállalkozások felé;
- C3 hálózat együtt lép fel szerződéses partnerként a bankkal kapcsolatban, így a bank nem egyenként tárgyal a vállalkozókkal. Ez által a fedezeti feltételek könnyebben kezelhetőek, és a kockázatok az egész rendszerre eloszlanak, mely által az egész rendszer stabilitása növekszik.

A C3 rendszer elvi alapon jó lehetőséget biztosíthatna a magyar kkv szektor fizetési, adminisztrációs, valamint ellenőrzési problémáinak kiküszöbölése. Mivel az értekezés témája nem a C3 rendszer vizsgálata, ezért a mélyebb kutatást mellőztem-e témában. Ettől függetlenül fontosnak tartottam megemlíteni az alternatív fizetési megoldások között, mint egy kínálózó lehetőség.

2.3. A helyi pénz kezdeményezés

A jelenlegi fejezetben a helyi pénzzel kapcsolatos szakirodalom feltérképezése következik. A legismertebb nemzetközi és hazai példák megismerése mellett kitérőt teszek a nemzetközi valuta és a helyi pénz funkcióinak, előnyeinek és hátrányainak összehasonlítására, valamint többek között a helyi pénz jogállása is kitérőt teszek.

2.3.1. Nemzeti valuta kontra helyi pénz

A pénz gazdaságban betöltött szerepét régóta tárgyalja és vitatja a közgazdaságtan. Glötzl (1995) szerint a gazdasági értelemben vett pénz ugyan azt a funkciót tölti be mint a vér az emberi testben, melynek folyamatosan keringenie kell.

Az általános ismeretek szerint a pénz két alapvető funkciót tölt be. Egyrészt értékmérő, mely segít annak meghatározásában, hogy egy egységes rendszerben mi mennyit ér, másrészt hatékony áruforgalmi eszköz, mellyel a kereskedelmi rendszer rugalmassá tehető, és ez által időben is elválhat az áru és pénzmozgás. A fent említett két szerepkör mellett a pénz azonban lehetőséget ad a felhalmozásra és spekulációra is.

Helmut Creutz (1995) szerint stabil társadalom, csak stabil gazdaságra épülhet, melynek az alapját a stabil pénz és fizetőeszköz-rendszer kell, hogy alkossa. A pénzügyi stabilitás a vállalkozások esetében is elvárt, hiszen anélkül kudarca van ítélve működésük. Kennedy (2003) alapján a pénz, amelyet a mindennapokban használunk, kétféle, egymásnak ellentmondó célt szolgál: hiszen egyrészt csereeszköz, mely a munkamegosztás feltétele, és így a civilizáció alapja, másrészt felhalmozható dolog, mely e minőségében akár akadályozhatja is a cserekereskedelmet. Gesell is felismerte a pénz ellentmondásos kettős szerepét, hiszen csereeszközként egyrészt a piacot szolgálja, egyidejűleg azonban uralkodik is felette, mint a hatalom eszköze. (Gesell, 2004 alapján Onken, 2000 majd Madarász, 2005)

A pénz mostani megjelenési formájában a leginkább a hatalom szimbóluma, így a pénz ötödik funkciójának a hatalmi eszköz funkciót tekinthetjük. (Szalay, 2008)

Joseph E. Stiglitz, arra a meggyőződésre jutott, hogy a világ pénzügyi rendszerét alapvetően meg kell változtatni. Manapság az a jellemző, hogy a pénz inkább a gazdagabb országokba áramlik, és nem a szegényekhez. Ez a rossz tendencia, több más tényezővel együtt folyamatos válságokat idéz elő, melyben a szegényebbek még szegényebbek, a gazdagok pedig egyre gazdagabbak lesznek. (Drábik, 2005)

Több nemzetközi példa a helyi pénzek használatának tekintetében arról számolt be, hogy a gazdaság felpörgetése, valamint a pénz állandó forgásának érdekében a helyi pénzek bizonyos idő eltelte után veszítettek az értékükből. Érdekes gondolatmenet jutott eszembe Creutz (1995) művének olvasása során, aki a következőket írta: „a jegybankoknak kell a pénzmennyiség-politikájukkal rugalmasan a gazdaságban tapasztalható fejlődéshez alkalmazkodni. Mivel azonban a "befogott lovak" kedvük szerint futhatnak, ahelyett, hogy rövid gyeplővel vezetnék őket, vagyis a pénzmennyiséget nem tartják a kezükben, ehelyett a "kamat-zabos zsákok" egyszer feljebb, egyszer lejjebb emelik, az ilyen bizonytalan pénzmennyiség-szabályozásba menekülnek, hogy megvédjék magukat.” (Creutz, 1995, 60. p.)

Fontos kiemelni, hogy a helyi pénzek bár valóban úgy működnek elméleti síkon, mint a hivatalos helyi valuták – hiszen mind a két fizetőeszköz hasonlóan inflálódik, és felpörgeti a gazdaságot, – ugyanakkor fontos tényként közölni, hogy a helyi pénzek nem látják el a hivatalos valuta funkcióit, csak kiegészítik azt. Azaz a helyi pénzek nem minősülnek valódi pénznek. Ezt erősíti meg többek között Bodnár Zoltán – az Eximbank volt vezérigazgatója, a Magyar Nemzeti Bank volt elnöke –, aki arra hívja fel a figyelmet, hogy a lokális pénzeszközök jogilag biztosan nem számítanak pénznek, és használatuk minimum aggályos. (Galambos, 2007)

De miért van szükség akkor mégis a helyi pénzre? Mi a különbség és hasonlóság a két fizetőeszköz között? A 6. táblázatban a nemzeti valuta és a helyi pénzek szerepét próbáltam meg táblázatos formában összevetni, mely remélem egyértelművé teszi az egyes fizetőeszközök szerepét.

6. táblázat: A nemzeti valuta és a helyi pénzek összehasonlítása

Meghatározás	Fizetőeszköz	
	Nemzeti valuta	Helyi pénz
Forgalmi/csereeszköz funkció	√	√
Forgalmi/csereeszköz funkció felhasználási terület	országos	lokális/helyi
Értékmérő/elszámolási egység funkció	√	≠
Fizetési eszköz funkció	√	√
Felhalmozási eszköz funkció/Spekuláció	√	-
Hatalmi eszköz funkció	√	-
Jövedelmet generál	√	-
Fundamentális gazd. politikai problémák megoldása	√	-
Közgazdasági szempontból	nem semleges	semleges
Pénzteremtésre	alkalmas	csak helyettesít
Saját elszámolási egység	√	√
Bizalom	√	≈
Felhasználás	országos	lokális
Megjelenése	állandó	válságok idején
Lejárata	lejárata nélküli	sok esetben lejáratral rendelkező
Értékvesztés	nem veszít az értékéből	értékvesztéssel jár
Megtakarítási funkció	√	-
Alkalmazás	kötelező	nem kötelező
Elköltsége	egyszerű	korlátolt
Beszerezése	egyszerű	bonyolult
Formája	készpénz	utalványnak minősülő
Átruházás	√	√
Kamatozás	√	-
Állami garancia	√	-

(√) igen, (-) nem, (≈) kétséges, ≠ közvetlenül

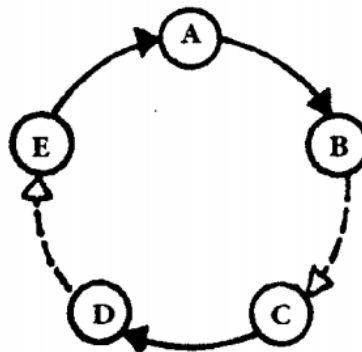
Forrás: saját szerkesztés Szóka (2013) alapján

Az elmúlt évtizedek válságai során bebizonyosodott, hogy nem a munkaerő, termőföld, ipari eszközök hiánya okozza a problémát, hanem a pénzügyi „kapcsolati háló” hiánya, mely lehetővé tette volna a helyi munka és erőforrás áramlását és a termelésben való részvételét. (Brandt, 2001)

A közösségi pénzrendszerek már régóta segítséget nyújtanak a lokális gazdaságok élénkítésében. Szingapúr és Hong–Kong gazdag városállamai is helyi gazdaságok szerveződésének eredményei. (DeMeulenaere, s.a.)

Nem szabad elfelejteni, hogy a körforgásba kerülő bankjegy vagy akár helyi pénz vég nélkül kering, függetlenül attól, hogy mire használjuk. Csak akkor állunk a keringés útjába, ha visszatartjuk a pénzt. Ez azonban gátat szab a gazdaság fellendülésének. A következő példa felhívja a figyelmet a pénz állandó körforgására (Creutz, 1995, 41. p.), valamint a pénz visszatartásának veszélyeire. A helyi pénzek pontosan azt hivatottak elősegíteni, hogy a fizetőeszköz vég nélkül keringjen a gazdaságban (lásd 13. ábra), és a fogyasztói társadalomnak ne álljon érdekében ezt a körforgást akadályozni, és felhalmozásra, spekulációra törekedni.

A 13. ábra magyarázata, hogy "A" vásárol "B"-nél. "B"-nek nincs szüksége a kapott pénzre, és kölcsönadja "C"-nek. "C" vásárol "D"-nél. "D" kölcsönadja a pénzt "E"-nek, aki ezzel kifizeti "A" szolgáltatását. A forgó bankjegyet tehát háromszor vásárlásra és kétszer kölcsönzésre fordították. Ha "B" a kapott "felesleges" bankjegyet nem adta volna kölcsön, hanem megtartotta volna, ez a folyamat nem jött volna létre." (Creutz, 1995, 41. p.)



13. ábra: Pénzkörforgás fizetési – és kölcsön műveletekkel

Forrás: Creutz (1995, 41. p.)

Abban az esetben, ha egy kiadott pénz valahol használatlan marad, az éppúgy hatástalan, mint a ki nem adott pénz. Csak zavartalan forgási sebesség mellett lehetséges stabil vásárlóerő, és ez által zavartalan konjunktúra. A helyi pénzek ezt az állandó körforgást hivatottak elősegíteni.

A helyi pénzek vonatkozásában fontos megemlíteni, hogy a szükségpénzek segítségével anno helyreállt a gazdasági körforgás, hiszen a lokális pénzhiány megszüntethető volt. A szükségpénz hatékony megoldásnak bizonyult a háborús helyzetekben, és az akkori pénzrendszerben, ma azonban a jegybankokat semmi sem gátolja a gazdaság megfelelő készpénzellátásában, így elvileg a helyi pénzek sem tudnak már az 1970-es évektől komplementer pénzként működni (Helmeczi–Kóczán, 2011).

Pénzhelyettesítőket jellemzően, a prudenciális állami felügyelet alatt álló hitelintézetek bocsátanak ki. A világ sok országában ezeket a kezdeményezéseket helyi pénz, „magánpénz” esetleg „kiegészítő pénz”-ként definiálják. Mivel a

hitelintézetek is magánszereplők tulajdonában vannak, ezért nem újdonság azt állítani, hogy ezeket a „pénzhelyettesítők” magánszereplők kezdeményezései. Meglévő források esetén bárki alapíthat hitelintézetet, melynek tevékenységét a jogszabályi kereteken belül szabadon meghatározhatja. Egyetlen új elem a kezdeményezésekben, hogy valamilyen speciális célhoz kötik a tevékenységüket, és így kisebb közösségekbe formálódnak. Jellemzően egy nem állami szereplőre vonatkozó hitelkövetelést megtestesítő, papírlapon vagy csak számlán vezetett nyilvántartásban megjelenő utalvány kibocsátásáról van szó. (Helmeczi–Kóczán, 2011)

A helyi pénzek erénye, hogy függetlenséget biztosít a globális pénzrendszertől, hiszen a globális pénzrendszerben a multinacionális vállalatok jelentős előnyben vannak a kkv szektorral szemben. A helyi pénznek köszönhetően megfordulhat a helyzet, és teret nyerhet a kkv szektor, mivel a helyi pénzek megakadályozzák, hogy a multinacionális vállalatok az országból kamat és profit formájában jelentős tőkét áramoltassanak ki. (Drábik, 2011)

Lietaer szerint minden pénznek, így a helyi pénznek a sikere is az adott közösség bizalmán múlik. Abban az esetben ha a bizalom hiányzik, az aktuális pénz hitelét veszti és tönkremegy.

Több szerző (Lee, 1996; North, 2006; Pacione, 1999; Thrift–Leyshon, 1999; Williams, 1996) tanulmányaiban rámutatott arra, hogy a helyi valuta rendszerek tervezett előnyeit, nehéz felmérni mindaddig amíg ezek hatása marginális. Jelentősen nem tesztelhető a rendszer, hiszen sok esetben az adatok is kevésnek bizonyulnak.

A helyi pénz kezdeményezések erősítik a közösségi szellemet. Minél nagyobb a közösség tagjai között az interakció, kötődés, az egymástól való függés, annál nagyobb az esély arra, hogy erősödik a közösségi szellem.

A legtöbb hasonló helyi pénz kezdeményezés kénytelen az adott ország jegybankja által nyújtott denominációt kölcsönvenni. Valamilyen létező devizában kell denominálni a követelést, tehát „expliciten jegyezni és hirdetni, hogy a rá vonatkozó követelés (helyi pénz) hány egységnyi ismertebb, az értékmérésre tágabb körben használt törvényes fizetőeszköznek felel meg”. (Helmeczi–Kóczán, 2011, 33. p.)

Lietaer több írásában is rávilágít többek között arra a problémára, hogy a jelenleg használt közösségi pénzek esetében, a felhasználók nem érdekeltek abban, hogy újabb tagokat toborozzanak. Ez többségében az alapítók feladata marad.

Valódi pénzreformnak azt lehet tekinteni, amely világszinten képes biztosítani a gazdasági esélyegyenlőséget és a javak igazságosabb elosztását. A gazdasági esélyegyenlőség elősegítésére kiváló eszköz a helyi pénzek széles körű bevezetése és használata. A helyi pénzkibocsátás fellendülése egyrészt védekezés a globalizáció túlkapásaival szemben, másrészt hat a meglévő nemzeti valuták egységes világpénzbe való beolvasztása ellen. (Drábik, 2005)

Bernard Lietaer – aki valutarendszerek tervezésével és megvalósításával foglalkozó nemzetközi szakember – egy korábban Magyarországon készült interjújában elmondta, hogy "az egyik fő gond az, hogy az emberek nincsenek tisztában azzal, hogy mi is a pénz valójában. Azt hiszik, hogy csak egy közös valuta monopóliumával teremthetünk modern társadalmat, ugyanakkor tudományosan be lehet bizonyítani, hogy éppen ez a monopólium az, ami a bizonytalanságot okozza.

Azaz, nem a strukturális problémákkal foglalkozunk, hanem csak tünetkezeléseket hajtunk végre. A válságokat is az okozza, hogy nem vagyunk hajlandóak a monetáris rendszerünknek az alapjait újragondolni, inkább csak azt plasztikázzuk és egy bizonyos valuta monopolhelyzetét erőltetjük, de ez nem jó irányba visz minket. Újra kell gondolni azt a rendszert, hogy pénzt csak banki tartozásokon keresztül állítunk ki, hiszen ez egy torz és instabil rendszer. Be kell látnunk, hogy a kkv szektor rendkívül fontos szerepet tölt be egy ország gazdaságában. Abban az esetben, ha a kkv szektor nem kapja meg a megfelelő támogatást és eszközöket, akkor az munkanélküliséget eredményez, mely tönkretelheti egy ország gazdaságát". (Lietaer, 2011c.)

Lietaer interjújában arra hívta fel a figyelmet, hogy több lábon kell állnunk, hiszen ha csak egy valutára támaszkodunk, akkor az, válságok idején komoly összeomlást eredményezhet (lásd például a meggyengült dolláralapú világkereskedelmi elszámolási rendszer idején). Fontos, hogy különböző célokra, különböző pénzeket kell létrehozni. Lietaer, a kkv szektor problémáit abban látja, hogy a vállalkozások sokára jutnak a pénzükhöz, viszont tőlük elvárják az azonnali fizetést, azaz nem rendelkeznek a megfelelő tőkével, a bankok viszont nem szívesen hiteleznek egy kockázatot rejtő kkv-nak. A megoldást abban látja, hogy egymással üzletelő kkv-kat kell egy csoportba tömöríteni, akik együtt működnek, mi több szükséges – a svájci WIR mintájára – a helyi pénzek mellett a vállalkozások közötti pénzrendszer kialakítása is. Ez a módszer fellendíti a gazdaságot, és további növekedést eredményez. Nem szabad elfelejtenünk, hogy ezek a kisebb pénzügyi rendszerek azért szükségesek, hogy válság esetén legyen hova menekülni, és a termelő szektor ne bénuljon meg. (Lietaer, 2011c., d.)

Mivel a mai világ pénzrendszere magántulajdonban van, és olyan hitelpénzzel működik, melyet a kamatmechanizmus mozgat, ezért egy esetleges pénzügyi összeomlás következtében a pénzrendszer tulajdonosai kivonnák részüket a termelő szektorból, és ezzel lényegében megbénítanak a kkv szektort. Ezért szükséges a helyi pénzek elősegítése, hiszen ez védettséget biztosíthat a ciklikus világválságok és a gátlástalan spekulációk ellen is. (Drábik, 2011)

Lietaer *Közösségi pénzek a 21. század új eszköze* c. művében azt írja, hogy a jelenlegi rendszerben bármilyen befektetés kockázatmentes állampapír kamattal diszkontált értéke alacsonyabb kell, hogy legyen, mint a ténylegesen befektetett összeg. Azaz bármi, amiből húsz év múlva keletkezik érték az ma értéktelen. A jelenlegi rendszer arra ösztönöz, hogy ne törődjünk cselekedeteink hosszú távú követelményeivel. A mai felfogásban a jövőbeli bevétel többet ér, mint a jelenben történő bevétel (Lietaer, 2011a).

Ezzel szemben, mint később látni fogjuk a helyi pénzek esetében éppen az ellenkezőjét tapasztaljuk, hiszen a helyi pénzek célja a gazdaság felpörgetése a pénz forgási sebességének felgyorsításával, azaz minél gyorsabban költik el az emberek a pénzüket, annál nagyobb gazdasági növekedést eredményezhet.

Lietaer (2011b), a mai pénzrendszer problémáját egyrészt a monetáris rendszerben látja, mely nem elkülönülő, ennek eredményül gátolja és szűkíti energiáinkat. Másrészt a legtöbb pénzzel kapcsolatos alapvető szabály és megegyezés évszázadokkal ezelőtt született, így a mai világ kihívásainak és céljainak már nem felelnek meg. (Lietaer, 2011b).

Véleménye szerint három féle pénznem bemutatását és terjeszkedését kellene elősegíteni a nemzeti valuták mellett (Lietaer, 2011b):

- egy inflációt álló globális kiegészítő valutát, a világgazdasági stabilitására tervezve
- üzlet–üzlet közötti pénznemeket arra tervezve, hogy ellensúlyozza a hagyományos pénzhiányt a válság és zsugorodás idején
- közösségi pénznemeket, célul tűzve a szociális problémákra és a társadalom megerősítését.

Jelenleg több mint 95-ször több pénz fordul meg ebben a „hazardjátékban”, mint amennyi a nemzetközi áru– és szolgáltatáscseréhez szükséges, és ebből a „hazardjátékból” a bankok is kiveszik a részüket. (Leslie, 2013)

A mai gazdasági életre leginkább a likviditási problémák, a magas munkanélküliségi ráta, a beszűkült hitelfelvételi lehetőségek, és sok más negatívum mellett a pénzhiány jellemző.

2.3.2. A helyi pénz kezdeményezés jelentősége

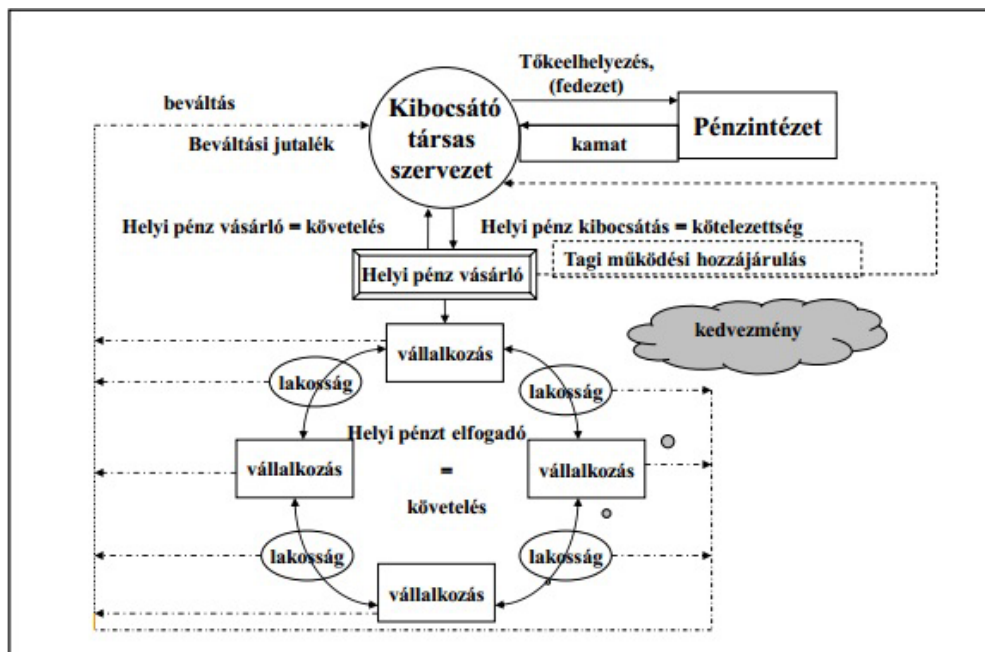
Ha azt keressük gazdasági szempontból, hogy milyen feltételek fennállása esetén lehet sikeres a helyi pénz, akkor a szükségpénzekhez jutunk el. Régen a pénznek az értéke a nemesfém aktuális piaci értékétől függött. Tipikusan háborúk idején, amikor a termékek és szolgáltatások árai szélsőségesen ingadoztak, könnyen készpénzhiány alakulhatott ki. Ez a készpénzhiány akadályozta a gazdaság működését, hiszen nehézséget jelentett az áru közvetlenül másik árura cserélése. Ekkor jelentek meg az ún. szükségpénzek, melyet kisebb régiók, városok bocsátottak ki. Magyarországon a szükségpénzek tekintetében példaként említhető az 1848/49-es forradalom és szabadságharc ideje, amikor az addig használt császári pénz (Kossuth bankó) nemesfémre váltása érthető okokból lehetetlenné vált. (Helmeczi–Kóczán, 2011)

A helyi pénznek a magyar törvények szerint banki fedezete van. Ezt bármikor vissza lehet váltani a hivatalos fizetőszközre (forintra), viszont a pénzhelyettesítő maga nem kamatozik. Előfordulhat az is, hogy romlik az értéke, így élénk áruforgalomra ösztönöz. Emellett jellemző, hogy helyben vagy egy adott térségben működik, így jelentős hatással van a helyi pénzt használó közösségek pénzügyi és gazdasági tevékenységeinek élénkítésére. A 14. ábra a helyi pénzek működését illusztrálja.

A helyi pénz jelenléte helyi termékek értékesítését is feltételezi, mely így már teljes egészében hozzájárul a helyi gazdaság növekedéséhez. A helyiek által megtermelt termékek, szolgáltatások segítenek a munkahelyek megőrzésében, a helyi vállalkozások fellendítésében, és bevételeik növelésében, a hátrányos helyzetűek felzárkóztatásában, a korábbi hagyományok (esetleg régi hungarikumok), szokások újjáélesztésében, mely például növelheti a környék idegenforgalmi kínálatát. Ez egy igazi körforgás, melyben látszik, hogy egymásból következnek a dolgok. A helyi pénz legfőbb előnye az, hogy nem csak mozgásba hozza a helyi vállalkozásokat – de ha érdeke úgy kívánja – a beáramló tőkét is helyben tartja, mely így nem áramlik ki más globális piacokra.

A helyi valuta rendszerek célja, hogy egy bizonyos régióon belül segítsenek a monetáris/pénzügyi rendszer átalakításában. Blanc (2002) alapján Gomez és Helmsing, (2008) kétféle helyi valuta rendszert (Local Currency System) különböztet meg, terület és közösség alapú vonatkozásban. A terület alapú rendszer egy olyan pénzügyi rendszernek a létrehozása, ahol a cserék egy bizonyos helyen történnek, és nincs más korlátozás, mint a terület határai, vagy a kiállító intézmény hatósága. Ezzel

szemben a közösségi alapokra épülő helyi valuta rendszerben a közös monetáris eszköz használata a közösségnek a rendszerben önkéntesen résztvevő tagjaira korlátozódik. Ilyen rendszer például a moneta sociale Olaszországban, a LETS és időbankok az angol nyelvű országokban, monnaies paralleles vagy a SEL Franciaországban és a Red de Trueque (RT) Argentínában (DeMeulenaere, 2000; North, 2003, 2005; Williams, 1996 alapján Gomez és Helmsing, 2008)



14. ábra: A helyi pénz működése

Forrás: Wickert–Szarvas Fekete, 2013, 71. p.

A helyi valuta rendszer lehetőséget biztosít arra, hogy összekapcsoljanak egy szegénység elleni vagy jövedelemtermelő kezdeményezést a közösségi társadalmi fejlődéssel. A kiegészítő valuta rendszerek segítenek abban a helyzetben, melyben a lakosság azon részei találhatók, akik időben gazdagok, de pénzben szegények, azaz munkanélküliek (Pacione, 1997 alapján Gomez és Helmsing, 2008). A kiegészítő valuta használata, számukra is megnyitja a kaput az előtt, hogy vásároljanak, és akár dolgozzanak is.

A helyi valuta rendszerek (LCS) hívei (Thrift–Leyshon, 1999; Pacione, 1999; Williams, 1996) azzal érvelnek, hogy ez a helyi valuta rendszer kezdeményezés több, mint egy egyszerű reakció a recessziós helyzetekre, vagy mint egy funkcionális eszköz a növekvő jövedelem érdekében. Számukra az LCS egy olyan alternatív helyi gazdasági kör, mely hatással lehet a helyi közösség jövedelmére mindamelllett közösségformáló erővel bír (Seyfang, 2001b, 2001c, Thorne, 1996, 1366. p. alapján Gomez és Helmsing, 2008), egy olyan újra beágyazott gazdaságot alkot, melyben a résztvevők a saját akaratukból, a kereskedelem által vesznek részt egy társadalmi integrációban.

North (2006) alapján Gomez és Helmsing, (2008) a helyi pénz mozgalmat egy olyan társadalmi mozgalomnak tartja, mely egy jellegzetes ideológiai erkölcsi világgéppel lett fűszerezve.

Ezen belül a vitán belül, a helyi valuta rendszerek képviselnek egy lehetséges sémát a társadalmi és gazdasági kapcsolatok újralokalizálásában, és elősegítenek bizonyos fokú autonómiát. Először is részlegesen leválasztja a helyi gazdaságot a globális, azaz egész világra kiterjedő rendszerről. (Pacione, 1997 alapján Gomez és Helmsing,

2008). Másodsorban a helyi pénz nem hagyhatja el a helyi hálózatot, ahol elfogadják, mint fizetési eszközt, ezzel is megteremtve a helyi piacok elszigetelését a globalizáció kilengéseitől. (Blanc, 2006 alapján Gomez és Helmsing, 2008)

Gomez és Helmsing, (2008) tanulmányban Lietaer (2001, 219. p.) kijelentette, hogy a pénzkínálat központosított irányítása figyelmen kívül hagyja a bruttó regionális különbségeket, és a helyi valuta rendszereket egy olyan mechanizmusnak tekintik, mely segít a helyi likviditási igények finomhangolásában.

Az igazi célja a közösségi gazdaság fejlesztésnek (Gomez és Helmsing, 2008; Helmsing 2001, 2003), a megélhetés javítása, a szegénység és a sebezhetőség csökkentése a bevételi források diverzifikálása által.

Balogh és szerzőtársa Varga (2012, 5. p.) a helyi pénz tágran értelmezett előnyeit és költségeit az alábbiak szerint foglalta össze:

I. Pénzügyi előnyök:

- bruttó seigniorage: a helyi pénz nemzeti pénzt kiváltó nyeresége (befektetési nyereség)
- nem vásárlás céljából (befektetésként, emlékül) beszerzett helyi pénz– utalványok értéke
- elveszett, megsemmisült utalványok értéke
- helyi pénz– utalványok átváltási jutaléka (mínusz a kibocsátás és működtetés költségei)

II. Kereskedelempolitikai előnyök:

- a helyi kereskedelmi egységek forgalmának abszolút emelkedése
- a helyi kereskedők piaci részesedésének növekedése a programban nem résztvevő kereskedőkkel szemben
- a helyi és környékbeli termelők, beszállítói partnerek forgalmának emelkedése

III. Társadalmi–politikai előnyök:

- gazdaságélénkítő hatás
- munkanélküliség csökkenése
- a helyi identitás tudat erősödése, az adott régió öntudatosságának, politikai büszkeségének emelkedése
- a helyi gazdálkodó szervezetek és vállalkozások megerősödése.

2.3.3. A helyi pénzek nemzetközi megvalósítási kísérletei

Korábbi adatokat alapul véve, napjainkban közel 2500 lokális fizetőeszköz ismeretes (Ziegler, 2009 alapján Tóth, 2011), és több mint 5000 alternatív pénzt tartanak számon (Martignoni J, 2012).

A 1930-as években világszerte léteztek helyi pénzek: Kanadában, Finnországban, Spanyolországban, Mexikóban, Franciaországban, Svájcban, Bulgáriában, Dániában, Hollandiában, Olaszországban. (Lietaer, 2001, 175. p.)

Az USA volt az egyetlen ország, ahol kevésen múlt, hogy a helyi pénzt hivatalos fizetőeszközként elismerjék. Irving Fisher, az 1930-as évek egyik leginnovatívabb közgazdásza a helyi pénzben a válság megoldásának lehetőségét látta. Fischernek annyira elnyerte tetszését a „stamp scrip” koncepciója, hogy könyvet is írt a témáról Fischer (1933), melyben az amerikai városokban való minél szélesebb körű bevezetést propagálta.

Ösztönözte az amerikai lakosságot a helyi pénzek használatára, ám az akkori politikai vezetés kevés bizalmat szavazott a lokális pénznek, és inkább a centralizált

megoldásban látta a válságból kivezető utat (Lietaer, 2001, 176. p. alapján Jacsó, 2013).

Bár a kongresszus nem támogatta Fischer ötletét, hatására mégis 400 amerikai város vezetett be helyi pénzt. Roosevelttanácsadói jónak tartották az ötletet, de tartottak a gazdasági decentralizációtól, így Rooseveltt 1933-ban betiltotta a helyi pénzeket, és meghirdette a New Deal-t. (Láng, 2012)

A második világháború után csak egy alternatív pénz – a svájci WIR – maradt meg. Egészen 1980-ig ez volt az egyetlen alternatív pénz, majd onnantól kezdve világszerte ismét növekedni kezdett a számuk. (Gelleri, 2009)

Szerte a világban hallhatunk olyan közösségekről, városokról vagy akár régiókról, ahol bevezetésre került a helyi pénz, és a mai napig működik is. (Helmeczi–Kóczán, 2011). Magyarországon is számos kezdeményezés látott már napvilágot, ám mielőtt ezekre kitérnék, előtte ismerkedjünk meg néhány nemzetközi példával. A nemzetközi helyi pénz kezdeményezések ismertetése során olyan példákat választottam, melyek véleményem szerint világviszonylatban talán a legismertebbek közé tartoznak. Kutatásom során a leginkább emlegetett helyi pénz kezdeményezéseknek a Wörgl, Wära, Chiemgauer, WIR-rendszerek bizonyultak. Ezekon kívül ismertetésre kerül még néhány olyan külföldi példa is, melyek felkeltették érdeklődésemet, és ebből az okból fontosnak tartottam, hogy említést tegyek róluk.

2.3.3.1. Ausztria: Wörgli kísérlet

Ausztriában a 4300 lakosú Wörgl városban a polgármester 1932 júliusában olyan „pecsétpénzt” bocsátott ki, amely ha nem kerül lepecsételésre, akkor havonta 1%-ot, visszaváltáskor pedig 2%-ot veszített az értékéből. Ezt a pecsétpénzt a helyi adó fizetésénél is használni lehetett. A városi alkalmazottak a fizetésük 50%-át, az alkalmi munkásuk pedig a fizetésül 100%-át kapták pecsétpénzben. (Helmeczi–Kóczán, 2011).

Amikor Ausztriában több mint 100 közösség is be akarta vezetni a wörgli modellt, az Osztrák Nemzeti Bank a monopóliumát féltve betiltatta a helyi pénzek használatát. Ez lett a sorsa a többi országban bevezetésre kerülő helyi pénznek is. (Székely, 2010) A helyi pénzek megjelenése tipikusan háborúk, válságok idején fordult eddig is elő, amikor a termékek és szolgáltatások árai szélsőségesen ingadoztak, magas volt az infláció és munkanélküliség, valamint a kereskedelmi kapcsolatok is szétzilálódtak. Megjegyzem, Magyarországon is a válság után jelentek meg kezdeményezések a „helyi fizetőeszköz” bevezetésével kapcsolatban.

2.3.3.2. Németország: Wära kísérlet és a Chiemgauer Regiogeld

Németország több városában bevezetésre került már a helyi pénz (Regiogeld). Ennek célja, hogy növeljék a helyi kereskedelmi forgalmat, és ezzel együtt a gazdasági aktivitást. Az elfogadók között többnyire kis forgalmú kereskedők és kisboltok szerepelnek, akik így próbálják tartani a versenyt a nagyobb áruházakkal, hipermarketekkel szemben. Az utalványok értéke általában 1 euró = 1 utalványegység. Több esetben olyan kezdeményezés van életben, amely időszakosan (pl. havonta) bizonyos százalékkal csökkenti a forgalomban lévő utalványok értékét (Schwundgeld), annak érdekében, hogy a tagok nagyobb forgalomra és az utalványok gyors elköltésére törekedjenek. Bár Németországban sok ilyen kezdeményezés van – mely rövid távú növekedést valóban előidézhet –, még jelentős sikereket nem sikerült felmutatni. Miután Németországban rengeteg Schwundgeld–

típusú helyi pénz kezdeményezés terjedt el, ezért a német jegybank (Deutsche Bundesbank) 2006-ban tanulmányt készített a helyi pénz jelentőségével kapcsolatban. (Rösl, 2006) A tanulmány többek között kalkulációt végez arra vonatkozóan, hogy hogyan alakulna a társadalom jóléti vesztesége, ha kizárólag a Schwungeld használatára állnának át. Ez a veszteség a tanulmány szerint 1600 euró/lakos/év lenne. (Helmeczi–Kóczán, 2011) A német jegybank 2006-ban 200 ezer euró összegűre becsülte az ezen kezdeményezések keretében kibocsátott utalványok összértékét. „2010-es szórványosan elérhető adatok szerint ennél az összegnél már több lehet kibocsátva, ugyanakkor a legnagyobb német kibocsátónak is 2010-ben összesen kb. 460 ezer eurónak megfelelő helyi pénzt sikerült forgalomba hoznia.” (Helmeczi–Kóczán, 2011, 34. p.) A Bundesbank a tanulmány elkészítése után arra a következtetésre jutott, hogy a helyi pénz kezdeményezés nincs jelentős hatással a német gazdaságra.

➤ Wära kísérlet

Az 1920-as évek végén Németországban Silvio Gesell elméletét követte Hans Timm, aki bevezetett egy belső elértéktelenedést követő fizetőeszközt a Wära-t. A nevet a német „Ware”, mint áru, valamint a „Währung”, pénznem szavakból állította össze. Ezen alternatív pénzforma különlegessége abban rejlett, hogy a pénz értéke minden hónapban 1%-ot csökkent, azaz a papír névértékének fenntartásához a hónap végén egy bélyeget kellett venni és a pénzre ragasztani, melyet a névérték 1%-ért lehetett megvásárolni. A pénz névértékének csökkentésével a pénz forgási sebességének növekedését, valamint a gazdaság fellendülését várták. Az áttörést 1931-ben hozta meg, amikor egy bajor kisváros (Schwanenkirchen) szénbányájának tulajdonosa, Max Hebecker 50.000 Wära hitelt vett fel szénbányája beindítására, és ennek megfelelően az alkalmazottakat is Wära-ban fizette. Az alkalmazottak, akik korábban az 500 lakosú kisvárosban munkanélküli segélyen tengődtek, amint meghallották, hogy a helyi boltok is elfogadják a Wära-t, azonnal munkába álltak. Mivel a pénz veszített az értékéből, ezért mindenki azonnal költeni kezdte a pénzét, mely a boltok forgalmának növekedését is elősegítette. A boltok beszállítóikat is Wära-ban fizették, míg a Wära olyanokhoz jutott el, akik ténylegesen szénre váltották, így az visszakerült a bányához. A Wära híre csodaszamba ment, ám mielőtt más városok is bevezethették volna a leértékelődő pénzt, melyet „Schwungeld”-nek, vagy „stamp scrip”-nek nevezünk, a kormány betiltotta a Wära-t. (Lang, 2012 által Fischer 1933)

➤ Chiemgauer Regiogeld

Azt, hogy egy lokális valuta bevezetése nincs jelentős hatással a gazdaságra, még nem jelenti azt, hogy ne működhetne sikeresen. A sikert igazolja a „Chiemgauer Regiogeld” is, mely a bajorországi Chimsee régió helyi valutája, s ezzel együtt a német nyelvterület talán legnagyobb lokális valutarendszere.

A történet egy Waldorf iskolából indul, ahol Christian Gelleri közgazdaságtan tanár 6 diákjával, egy iskolai projekt keretén belül kidolgozta a Chiemgauert, mellyel eredetileg az iskola tornatermének a finanszírozását szerették volna elősegíteni. 2003-ban került forgalomba, és kezdetben az ezt használó vállalkozások a diákok családjából kerültek ki. (Jacsó, 2013)

Működése a fent említett Schwungeldhez hasonló. Kiemelkedő érdeme, hogy nem csak a helyi vállalkozások sikereit mozdítja elő, hanem támogatja a kulturális, környezetvédelmi és oktatási tevékenységeket is (Tóth, 2011). Abban az esetben, ha a helyi valutát nemzeti fizetőeszközre váltják vissza, akkor ezt csak egy 5%-os

regionális hozzájárulás (Regionalbeitrag) megfizetésének terhe mellett tehetik meg. A levonásra kerülő 5%-os díj 60%-át a helyi projekteket támogató valamelyik közhasznú egyesület kapja (pl.: tűzoltóság, iskola). A maradék 40%-os díj, a helyi fizetőeszközt kibocsátó kiadásainak fedezését szolgálja. (Tóth, 2011) A pénzjegy negatív kamattal működik és három havonta 2%-ot veszít az értékéből. A negatív kamatnak köszönhetően jellemzően 2,5-szer gyakrabban cserél gazdát a Chiemgauer, mint az euró. (Jacsó, 2013)

Kezdetben 20 vállalkozó csatlakozott a kezdeményezéshez, és 75.000 eurónak megfelelő forgalmat bonyolítottak le. 2012 végén, már 633 elfogadóhely és több mint 2500 lakos használta a Chiemgauert, közel 6,5 millió eurós éves forgalommal. A nagy sikerre való tekintettel a Chiemgauer már elektronikus formában is jelen van, melyet a megnövekedett céges kifizetések segítettek elő. (Jacsó, 2013)

2010-től a vállalkozások mikrohitelket is felvehetnek 200.000 euró értékben 18–36 hónapos futamidőre, a Chiemgauernek köszönhetően. A hitelt felvevő kezdetben csak kisebb összeget kap, és csak a pontosan teljesített törlesztés esetén vehető fel nagyobb összegű hitel. Euróban is lehet hitelt felvenni, de akkor 8,9%-os kamatot kell fizetni, míg a Chiemgauerben folyósított hitelek kamata nulla. (Jacsó, 2013)

2011 végére 275 mikrohitel–kihelyezés történt 1,4 millió euró értékben. (Ovb, 2012) Wieg (2009) szerint a pénz célja a helyben való forgatása és a lokálpatriotizmus erősítése. Ezt mutatja az is, hogy akinél „Wir nehmen Chiemgauer”, vagyis „Chiemgauert elfogadunk” felirat van kitéve, azt a régiót tudatosan támogatónak tekintik. (Láng (2012), 8. p., Wieg (2009) 72. p.)

Annak ellenére, hogy a „Chiemgauer Regiogeld” sikeresnek mondható, számos ellenérv is felhozható ellene. Csak egy-két dolgot kiemelve: (Ziegler, 2009) szerint például a Chiemgauer értékvesztése rendszeresen meghaladja az euró inflációjának mértékét. Vagy például: „Empirikus kutatások igazolják azt a tényt, hogy a Chiemgauer használata eddig nem párosult érzékelhető magatartás- és mentalitásváltozással, s nem mérséklődött az áruk és szolgáltatások interregionális kereskedelme. Schröder (2006) szerint az elmélet és az alkalmazás eredményessége olykor távol áll egymástól.” (Tóth, 2011).

„Ziegler (2009) kutatásában arról számol be, hogy a cégek forgalma átlagosan 15–20%-kal emelkedett a Chiemgauernek köszönhetően.” (Tóth, 2011)

Ez is igazolja, hogy megoszlanak a vélemények a helyi pénz kezdeményezéssel kapcsolatban.

2.3.3.3. Svájc: WIR (Wirtschaftsring Genossenschaft)

A WIR (Wirtschaftsring Genossenschaft) Bankot 1934-ben, a nagy gazdasági válság után hozták létre Baselben. Az akkor még szövetkezeti alapon működő bank célja banki szolgáltatások nyújtása kedvező kondíciókkal a kkv szektor és a középrétegek számára. Jelenleg már felügyelt hitelintézetként működik, és svájci viszonylatban a kisebb hitelintézetek közé sorolható. A bank alternatív pénz által (devizakódja: CHW – Confoederatio Helvetica WIR) végzett tevékenysége a svájci kkv-k közötti kereskedelem fellendítését célozza meg, tehát nem köti őket szűkebb földrajzi helyhez, mint az általában a helyi pénzekre jellemző (pl. egy adott városhoz). Ezen okból kifolyólag nevezhetjük inkább komplementer pénznek, mint helyi pénznek.

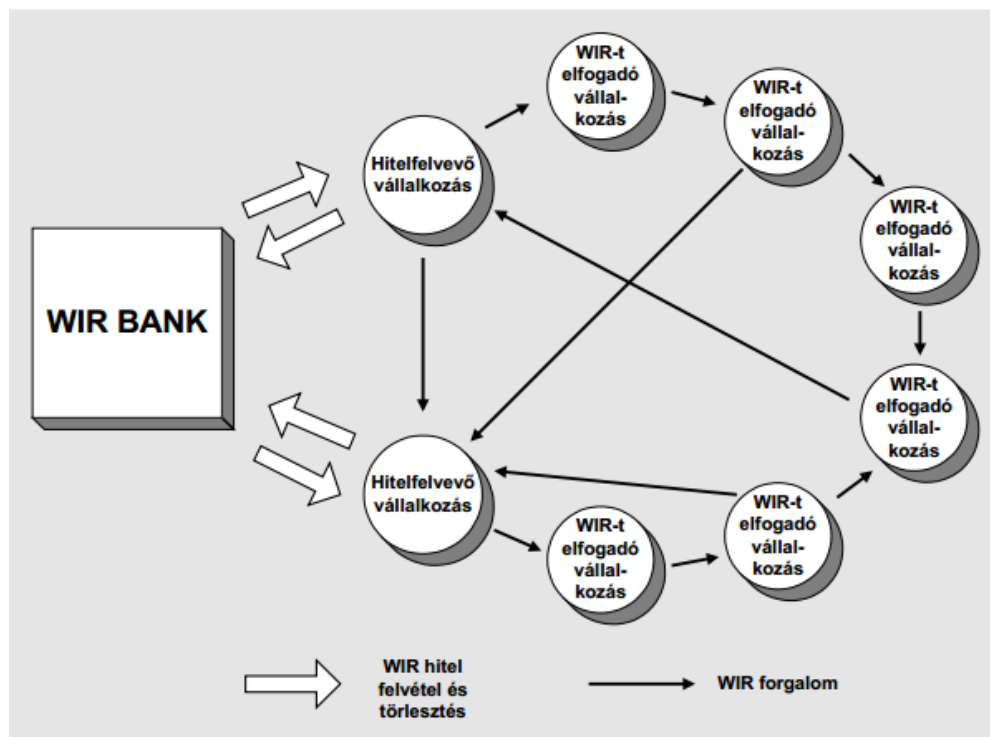
Kezdetben kétféleképpen bocsátották ki a pénzhelyettesítőt. Az egyik mód az volt, hogy a szövetkezet tagjai svájci frankot fizettek be, és 5 százalékkal több pénzhelyettesítőt kaptak. A másik változat, amikor a Wirtschaftsring kamatmentes

pénzhelyettesítő hitelt nyújtott. Az utóbbi pénzhelyettesítő kibocsátási módszer ma is létezik. (Drábik, 2011)

Az így kooperáló gazdasági vállalkozások csak annyi WIR-t fogadnak el egymástól, amennyit biztosan tovább tudnak adni. Ez az óvatos módszer biztosítja, hogy a WIR nem inflálódik gyorsabban, mint a svájci frank. Ugyanakkor a WIR forgási sebessége jelentősen meghaladja a svájci frankét. A WIR rendszernek az a lényege (lásd 15. ábra), hogy az adott térségben a gazdaság szereplői 100 százalékos árufedezettel megfelelő mennyiségű és kamatmentes (vagy alacsony kamatozású) pénzhelyettesítő eszközt hoznak létre. Ezt a pénzként funkcionáló eszközt csak helyben lehet felhasználni, ezzel erősítve a gazdaságot. (Drábik, 2011)

Az általa kibocsátott utalvány a WIR, mely csak elektronikus nyilvántartás formájában létezik. A korábban említett német mintával ellentétben (Regiogeld), a WIR nem váltja vissza ügyfelei utalványát svájci frankra, mi több tiltja a visszaváltást. A WIR pénz nem kamatozik, annak érdekében, hogy gyorsan forogjon. Érdekességnek számít, hogy a bank WIR-ben is nyújt hitelt, melyek kamata kisebb, mint a svájci frankban nyújtott hiteleké, azonban ugyan olyan fedezetet kell biztosítani, mint más esetekben. A vállalkozók kétféle módon reagálnak a WIR fizetésre. Ha valamilyen eszközt szeretne vásárolni, akkor először az árról köt alkut, és csak ez után kérdezi meg, hogy a vételár hány százalékát fizetheti WIR-ben. Ha viszont valamilyen munkára hirdetnek versenytárgyalást, akkor az a vállalkozó jut a megbízáshoz, aki nagyobb arányban fogad el WIR-t, azaz a számlapénz elfogadása előnyt jelent. (Drábik, 2011)

Összehasonlításaként érdemes jelenleg megemlíteni, hogy míg Magyarországon a kereskedelmi bankok kamatai 10–20% között mozognak, addig a svájci franké 2%, a WIR pedig még ennél is kedvezőbb, nagyjából 1%. Könnyen beláthatjuk, hogy a vállalkozások könnyebben boldogulnak az alacsonyabb kamatokkal, és ez által gyorsabban növekednek. (Drábik, 2011)



15. ábra: A WIR körforgás

Forrás: Székely 2010, 89. p.

A rendszernek 66 ezer svájci kkv, és körülbelül 30 ezer magánszemély a tagja (Drábik, 2011), ami az összes svájci kkv 20%-a. Az összes kibocsátott WIR-állomány azonban csak 800 millió WIR-re rúg, mely elenyésző mértékű a svájci gazdaság méreteihez képest. A fennálló WIR-ek mértéke még magának a WIR banknak a mérlegében is kisebbségben van az ennél lényegesen nagyobb, svájci frank követelésekhez képest. (Heim, 2003 alapján Helmeczi-Kóczán, 2011. 34. p.) Mindezek mellett figyelemre méltó, hogy közel 80 év után is működik a rendszer, és bár több válságot is átélt, jelentős nemzetközi hírnévre tett szert a hasonló helyi pénzek támogatói körében.

2.3.3.4. Egyesült Államok: Ithaca Óra

Az Egyesült Államokban a legrégebbi és talán leginkább használt helyi pénz az Ithaca Óra. A 30 ezer főt számláló Ithaca városában és környékén – ahol a Cornell Egyetem is található – terjedt el leginkább ez a fizetőeszköz, de a 100.000 lakosú Tompkins megye (New York állam északi része) határain belül is elfogadott. (Jacob at al., 2004a)

A kezdeményezés először nem helyi pénzként, hanem „szívességbankként” kezdett el működni. Paul Glover, egy sokoldalú, környezettudatos gondolkodású polgár az alulfoglalkoztatottsággal küzdő településen szívességbank felállítását kezdeményezte. A kezdeményezés sajnos csak 60 főt tudott magához vonzani és 10 hónap működés után 1988-ban megszűnt. Pár évvel később Glover már nyomtatott pénzjeggyel működő rendszerben gondolkodott, és amikor az új kezdeményezése már 90 főt érdekelt, jegyzékbe vette őket és a forrásteremtést követően 1991-ben megindult a pénzjegyek gyártása. (Jacob at al., 2004b) Ezzel a kezdeményezéssel kinyíltak a kapuk az egyéni kezdeményezések és kreativitás felé.

A pénz értéke mögött nem banki fedezet áll, hanem az embereknek a munkája (lásd Marx, 1867), azaz a ráfordított ideje áll a pénzjegy mögött. 1 Ithaca Óra 10 dollárnak felel meg, ami egy órányi munkabért jelent. Speciális szolgáltatások esetében ettől az órabértől el lehet térni. Előfordulnak olyan elfogadóhelyek, ahol csak előre megállapított részarányban lehet felhasználni az Ithaca Órát. Ennek oka, hogy az elfogadó helyek beszállítóinak nem lehet minden tekintetben Ithaca Órával fizetni, ezért a készpénz forgalmát is növelnie kell. (Jacsó, 2013, 8. p.)

Ennek a helyi pénznek a célja a helyi kereskedők forgalmának fellendítése. Az Órához hozzájuthatunk egyrészt a hivatalos honlapon történő regisztráció és 10 dollár tagdíj befizetésével, melynek során 2 Ithaca Órát (20 dollár értékben) kap a regisztráló. Ezt a helyi pénzt nem lehet később dollárra visszaváltani. A regisztrációt követően az új tagnak hirdetni kell szolgáltatásait az adatbázisban. (Jacsó, 2013, 8. p.)

Másik lehetséges módja a helyi pénzhez jutásnak a hitelfelvétel. Olyan tagok is juthatnak hitelhez a helyi pénznek köszönhetően, akik amúgy banktól nem kapnának. A rendszer úgy épül fel, hogy 50.000 dollár értéknek megfelelő Óráig, kamatmentes hitelt lehet felvenni. A pénzjegyeket 6 hónap alatt azonban el kell költeni, majd egy éven belül vissza kell fizetni Órában a kölcsönt. (Jacsó, 2013, 8. p.)

Az Órában szerzett jövedelem adóköteles. Az emberek számlát vagy blokkot adnak a tranzakciók során, attól függetlenül, hogy Ithaca órában, vagy részben amerikai dollárban fizetik ki őket. Fontos tudni, hogy az Ithaca óra mögött nem áll nemzeti valuta, és így nem is váltható vissza dollárra. (Botos, 2009)

„2002-ben a kanadai Calgary Egyetem által készített kutatás eredménye szerint a felhasználók pozitívan ítélik meg a helyi pénzt. A megkérdezettek 84%-a véli úgy,

hogy a helyi pénz javítja az életminőségüket. 60% körül van azok aránya, akik szerint ez a pénz segíti az új barátságok kialakulását, illetve a régiak elmélyülését. 76% véli úgy, hogy az Óra használata által új ügyfelekre tehet szert, és 80% érzi úgy, hogy nőni fog irányukban a bizalom.” (Jacob et al., 2004a alapján Jacsó, 2013, 9. p.)

2.3.3.5 Egyéb helyi pénz kezdeményezések

➤ Argentína

Az argentin helyi pénz rendszerekkel többen is foglalkoztak, (North 2003, 2007; Hintze, 2003; Gomez–Helmsing, 2008).

Az első helyi pénz rendszer 1995-ben 25 résztvevővel indult Argentínában, mely a "Club de Trueque" (CT) nevet kapta. Az ötlet az volt, hogy felhasználják az olyan kihasználatlan erőforrásokat, mint a munkanélküliek kényszer szabadideje, a környék kihasználatlan területei, és a különböző készségek, melyekre nincs kereslet a piacon. (Gomez–Helmsing, 2008) A működés sémája nagyon egyszerű volt, mivel az emberek kis csoportjai találkoztak hetente egyszer és árut cseréltek (pl. zöldség). Az áruk értéke hasonló volt, és a tranzakciókat egy közös számítógépes file-ba jegyezték, és a "créditos"-t használták, mint elszámolási egységet. A kezdeményezés hasznosnak bizonyult, és egyre többen csatlakoztak. A legtöbb csoport később egy országos hálózatba tömörült, amit "Red de Trueque"-nek (Barter Network, RT) neveztek, és elfogadták egymás helyi valutáit. A csúcskorszakban napi ötezer új belépőt regisztráltak, mely később ahhoz vezetett, hogy elveszítették a kontrollt, mely idővel hiperinflációhoz vezetett. Végül a rendszer összedőlt. 2004-ben kezdett a rendszer ismét realizálódni. (Gomez–Helmsing, 2008).

➤ FED–dollár

A Federal Reserve System által kibocsátott FED–dollár egy olyan „full legal tender”, azaz olyan elismert pénz, amelyben az adott állam elfogadja az adót és illetéket. Ez által nem zárja ki azt, hogy helyi kibocsátású pénzek is legálisan legyenek forgalomban. A Szövetségi Adóhivatalnak (Internal Revenue Service, IRS) és a FED-nek ugyanis a jogszabályok megengedik, hogy elfogadják a helyi pénzeket, amennyiben azok értéke hozzá van kapcsolva a FED–dollárhoz, másrészt alapegységük legalább 1 dollárt ér és a kibocsátott papírpénzek nem hasonlítanak a FED–dollárra. (Drábik, 2005)

➤ Constant

Ralph Borsodi, magyar származású New York-i közgazdász szembeállva az egyre erősödő inflációval és a Keynes-i közgazdaságtan (lásd többek között Keynes, 1965) egyeduralmával be akarta bizonyítani, hogy lehet használni olyan alternatív pénzt, mely nem értéktelenedik el. 1973-ban Massachusetts állam Exter nevű városában, a helyi bankkal, kereskedőkkel és újságokkal együttműködve kibocsátotta a „constant” elnevezésű helyi pénzt, amelynek a fedezetét 30-féle áru alkotta, és melyet FED–dollárért meg lehetett vásárolni a bankban. Kezdeményezése annyira jól sikerült, hogy sokan vásároltak és használták pénzként a „constant”-ot, melyet csak kevesen váltottak be dollárra. A helyi pénz ezen formája jól működött egészen addig, míg Borsodi egészségi állapota lehetővé tette az irányítást. (Drábik, 2005)

A helyi pénzek jellemzője, hogy egészen addig sikeresen tudnak működni, míg a kezdeményezők megfelelően érvényesíteni tudják a vele járó előnyöket. Abban az esetben ha megszűnik a kezdeményezők részéről a lelkesedés, a helyi pénzek

jellemzően érdektelenségbe fulladnak. A "constant" esetében Borsodi egészségi állapota gátolta meg a további működését, mely rávilágít a helyi pénzek egy negatív jellemzőjére.

➤ Deli dollár

1989-ben Great Barringtonban egy Frank Tortoliello nevű tulajdonos vásárlói számára kibocsátotta a „deli dollár”-t. A vásárlók 8 dollár értékű helyi pénzért 10 dollár értékű árut vásárolhattak. A helyi pénz segítségével sikerült növelni a forgalmat és biztosították a megfelelő finanszírozást további eladásodás nélkül. (Drábik, 2005)

➤ Berkshare

A „Deli dollár” sikere nyomán bocsátották ki a „Berkshire Farm Preserve Notes”-ot is, melynek érdekessége, hogy öt helyi üzleten kívül, két helyi mezőgazdasági üzem is csatlakozott a kezdeményezéshez. A Schumacher Society 1993-ban megszervezte a Berkshare egész városra kiterjedő kibocsátását, melynek használatát kezdetben 3 évre, és azon belül is a nyarakat érintő 6 hétre tervezték. (Drábik, 2005)

A vásárlók, minden elköltött 10 dollár után kaptak egy ajándék Berkshare-t, ha a programban résztvevő üzletekben vásároltak. Az üzletek 150 dollárt fizettek azért, hogy részesei lehessenek a programnak. Az egymást követő esztendő szeptemberében a vásárlók dollárként használhatták fel a náluk lévő Berkshare-eket és az általuk vásárolt áruk 25–100 százalékát egyenlíthették ki ezzel a helyi pénzzel. Az akció annyira sikeresnek bizonyult, hogy már az első évben a kibocsátott 75.000 Berkshare-ből 28.000-et levásároltak. (Drábik, 2005)

Ma már arra törekednek, hogy a helyi pénz egész évben levásárolható legyen. A lakosok 90 dollár ellenében 100 dollár helyi pénzt kapnak a Bank of Bostontól. Ez a helyi bank – más bankokkal ellentétben – támogatja a helyi pénzt, kedvező hatásai miatt. (Drábik, 2005)

A „deli dollárok” és a „Berkshare” is rendkívül sikeres nevelési funkciót töltek be, hiszen az emberek megértették, hogy támogassák a környezetükben működő üzleteket, valamint hozzájárult ahhoz is, hogy a FED-dollárral jobban bánjanak. (Drábik, 2005)

Lang (2012) említést tesz Krohn–Snyder (2008) empirikus, az USA-beli városok fejlődésére készített ökonometriai becsléséről, mely megmutatta, hogy „azon városok fejlődése, amelyekben helyi pénzt használnak vagy használtak, nem szignifikánsan magasabb, mint más társaiké. A tranzakciós költségek viszont nagyok, ezért lehetséges, hogy az USA-ban 1991-ben elindult 82 helyi pénz rendszerből 2004-re már csak 17 maradt aktív”. (Lang, 2012, 8. p. alapján Krohn és Snyder, 2008, 56. p. és Collom, 2005)

2.3.4. A magyar helyi pénz kezdeményezések

A válságot követően, Magyarországon is elszaporodtak a helyi pénz kezdeményezések. Gondolhatunk itt a szívességbankokra, kalákákra, csereklubokra, KÖR-re, vagy akár a most legfelkapottabb utalvány formájában megjelenő helyi pénzekre. Bár vannak már létező helyi fizetőeszközök (pl.: Pilisi Korona, Szolnoki Zöld Forint, Balatoni Korona, vagy talán a legismertebb a Soproni Kékfrank), ám

számuk még elhanyagolható országos tekintetében. A 7. táblázat a magyar pénzek és készpénzt helyettesítő eszközök főbb jellemzőit foglalja össze.

A globális pénzrendszerben a globális vállalatok jelentős előnyt élveznek a helyi vállalkozásokkal szemben. Fontos a globális pénzrendszertől való minél nagyobb függetlenség megteremtése annak érdekében, hogy előnyt élvezhessenek a helyi vállalkozások. A közösségi pénzhelyettesítő rendszerek célja ezért az, hogy a lokális cégek előnyhöz jussanak a globális méretű cégekkel szemben. A helyi pénzek jelenléte védeltséget jelenthet a ciklikus világválságok és a spekuláció ellen. A közösségi pénzhelyettesítőknek a magyar államadósság csökkentésében is szerepe lehetne, hiszen egy országos lefedettségű alternatív fizetőeszköz létrejöttével, komoly mértékben finanszírozható lehetne az exporttermelés. (Vezér – Szörényi L. alapján Ágoston, 2011)

Jacsó (2013) szerint, Magyarországon a helyi pénz népszerűsítői négy különböző motivációból adódóan foglalkoznak a témával:

- Az első csoportot a lokálpatrióták alkotják, akik számára fontos a lakóhelyük gazdaságának erősítése, és új munkahelyek teremtése. Képviselőként említhető e témában, Perkovátz Tamás, a Soproni Kékfrank egyik megalkotója.
- A második csoportot a magyar érdekeket védők alkotják, akik előnybe részesítik a magyar termékeket, és ez által törekednek a magyar munkahelyek védelmére. A csoport jeles képviselője Drábik János.
- A harmadik csoportot olyan pénzügyi területen dolgozó szakemberek alkotják, akik félnék egy esetleges pénzügyi összeomlástól. A helyi pénz kezdeményezéseket azért támogatják, mert egy esetleges pénzügyi összeomlás esetén ideiglenesen átvehetné a csereeszköz szerepét (például svájci WIR mintára). A támogatók között olyan személyek találhatók, mint például, Bernard Lietaer, Vezér–Szörényi László, Varga István.

7. táblázat: A pénzek és egyes készpénzt helyettesítő eszközök főbb jellemzői Magyarországon

A pénz formája	Pénzek		Pénzt helyettesítő eszközök	
	Törvényes fizetőeszköz	Kereskedelmi banki pénz	Utalványok	„Helyi pénzek”
Kibocsátó	Magyar Nemzeti Bank	Kereskedelmi bankok, hitelintézetek	Vállalatok	Helyi közösségek, szövetkezetek
Megjelenési forma	Bankjegy és érme	Számlapénz, látra szóló számlaegyenleg	Tipikusan papír	Papír
Elfogadottság	A legszélesebb körben ismert és használt, az országon belül mindenki köteles névértéken elfogadni.	Az adott bankon belül használt, valamint garantált az azonnali bankon kívüire utalás, vagy a készpénzfelvétel névértéken történő biztosítása.	Csak az adott vállalat, illetve a vállalattal egyenként leszerződött elfogadó kereskedők.	Csak a közösség tagjai, a visszaváltás csak külön jutalék fejében történhet.
A többi pénzfajta vonatkozó át- vagy visszaválthatóság	Bármilyen másik pénzfajta vagy pénzügyi eszközre könnyen, külön jutalék nélkül átváltható.	Garantált az azonnali bankon kívüire utalás, vagy névértéken történő készpénzfelvétel lehetősége. (Ezt külön prudenciális felügyelet, felkészült banki likviditáskézelés, valamint a védelem utolsó vonalaként betétbiztosítás is garantálja.)	A visszaváltás vagy az átváltás más pénzre vagy pénzügyi eszközre jellemzően nem lehetséges.	Korlátozott vagy díjköteles a visszaváltása igazi pénzre (jellemzően csak jutalék fejében).
Mennyiség (összes kibocsátott mennyiség 2010 végén)	2464 milliárd Ft	4417 milliárd Ft	150-200 milliárd Ft	10 millió Ft körül (sajtóban megjelent nyilatkozatok szerint)

Forrás: Helmeczi–Kóczán (2011, 32. p.)

- A negyedik csoportot az ökológiai aktivisták alkotják. Fontos számukra, hogy minél több terméket helyben értékesítsenek, kiemelten a mezőgazdaságban, és, hogy megteremtődjenek a kapcsolatok a helyi kereslet és kínálat között, előnyben részesítve ez által a kkv-kat és az őstermelőket. A csoport képviselői többek között: Gyulai Iván, Zalatnay László, Ángyán József.

2013 februárjában megalakult a Helyi Pénzek Szövetsége, melynek elnöke Varga István lett.

2.3.4.1. Soproni Kékfrank

Magyarországon a soproni HA–MI ÖSSZEFOGUNK európai szövetkezet néven született meg az első olyan gazdasági szövetkezet, mely egy helyi jegyrendszer által, nemcsak egy régió, hanem egy határtérség felemelkedését is célul tűzte ki. Ez annyit jelent, hogy a határ másik oldaláról is bekapcsolódnak a gazdasági szereplők, és együttes erővel teszik sikeressé a környéket. (Tóth, 2011, HA-MI, 2009) A HA–MI szövetkezet célja, hogy a bevezetésre kerülő helyi pénz segítségével – mely nem más, mint a soproni Kékfrank – segíteni tudja a helyi vállalkozásokat, valamint erősíteni tudják a kulturális összetartozást. Ez által csökkenteni szeretnék azok likviditási problémáit, valamint a kapacitások kihasználását szeretnék helyben tartani, és egy magasabb szintre emelni. (Tóth, 2011) Mivel a Kékfrank nem kamatozik, ezért nem áll szándékában senkinek sokáig megtartani, ezáltal felpörgetik a helyi gazdaságot.

Egy kékfrank utalvány egy forinttal egyenlő, ám a forintra történő visszaváltás esetében kezdetben két százalék ÁFA jutalékot vonnak le a kibocsátók. Mivel a vállalkozók ezt sokallták, ezért ezt a későbbiekben 0,25 százalékra mérsékeltek. (Perkovátz, 2011)

A Kékfrank utalvány 2009. szeptember 29-én alakult 123 taggal, 385 részvény kibocsátásával, 38.500 euróval. Az első hivatalos átváltás 2010. május 7-én volt. A gyártásért a Pénzjegynyomda Zrt. a felelős. (Perkovátz, 2010). 2011 szeptembere óta a kékfrank számlapénzként történő bevezetését is tervezik, mellyel megvalósulhat, hogy bővülő és olcsó hitelkínálattal segítik a helyi vállalkozókat. 2012-re már több mint 800 elfogadóhelyet mondhatott magáénak a szövetkezet, és 2014-ig számuk tovább nőtt. (Jacsó, 2013)

Székely (2010) tanulmányában arra hívja fel a figyelmet a kékfrankkal kapcsolatban, hogy elengedhetetlen lesz annak elektronikus elszámolásának bevezetése. Mindemellett meg kell fontolni a hitel nyújtásának a lehetőségét is, mint a WIR esetében, mely kedvezőbb kamatozású hitelekkel támogatja a kkv szektort.

Az utalványok ellenértéke a Rajka és Vidéke Takarékszövetkezetnél került betétként elhelyezésre. Az utalvány kibocsátója szövetkezeti formában működik. Az utalványt csak a szövetkezet tagjai vásárolhatják és válthatják vissza. Tagfelvételhez igazgatósági (HA–MI) határozatra van szükség. Ez a folyamat komoly korlátot jelent a kékfrankot igénylők számára, hiszen nem teszi lehetővé az azonnali utalványigénylést, és ezáltal érdektelenné teheti a feleket. (Helmeczi–Kóczán, 2011) A szövetkezeti tagsághoz minimum 1 darab 100 € értékű részvény megvásárlása szükséges. A tagnak ezen felül el kell fogadnia a szövetkezet alapszabályát. (Perkovátz, 2010)

Az utalvány bevezetésével jól járnak:

- a vállalkozások, mert növekedik a forgalmuk

- a vevők, mert kedvezményeket (5–15%) igénybe véve vásárolhatnak
- az önkormányzatok, hiszen ha az egyéb tiszteletdíjakat és juttatásokat kékfrankban fizetik ki, akkor adókedvezményt vehetnek igénybe
- az állam, mert a pénz Magyarországon belül marad, és nem külföldi kézben hasznosul
- a bank/takarékszövetkezet ahol a helyi pénz megvalósulásához szükséges fedezetet letétbe helyezik.

Perkovácz (2010) szerint a soproni Kékfrank használatának előnyei:

- pénzügyi haszon a régióban marad, mert helyi takarékszövetkezettel lépett kapcsolata
- jelentős kamattöbblet érhető el (a fedezet 5%/év kamatozik)
- bővülő és olcsóbb hitelkínálat
- gyorsabban forog, mint a kamatozó forint
- elmélyíti és erősíti a helyi gazdasági szereplők közötti együttműködést
- katalizálja a határon átnyúló kapcsolatok elmélyítését
- az utalvány használói egymásnak kedvezményeket adhatnak
- idegenforgalmi szempontból is kecsegtető
- a régió és vonzáskörzete közös identitástudatának erősödése.

Forintot kékfrank utalványra, illetve kékfrank utalványt forintra a Rajka és Vidéke Takarékszövetkezet fiókjaiban lehet váltani. A szövetkezeti tagok szabadon átadhatják harmadik személynek az utalványt. Ahogy a szülő átadhatja gyermekének a meleg étkezési utalványt, úgy adhatják át a tagok harmadik személynek a kékfrankot. Bár a szülő kapja, a gyermek jogosult, mint harmadik személyt azt felhasználni. (Perkovácz, 2010)

A Kékfrank papír formában való megjelenése, mind esztétikai, mind turisztikai szempontból sikerek elébe néz, ám hosszútávon nehézségekbe ütközhet.

Kennedy (2009) szerint a komplementer/helyi fizetőeszköz bevezetése bár egyszerűnek tűnik, de nehéz fenntartani működését. Olyan aktív tagokra van szükség, akik elnyerik a lakosság bizalmát, és folyamatosan együttműködésre ösztönöznek. Ehhez azonban sok időre és erős idegekre van szükség.

A szövetkezetnek és az érdekelteknek folyamatosan fáradozniuk kell az alapításkori elvek betartásán, valamint a komplementer/helyi pénzzel kapcsolatos előnyök fenntartásán. „Ez nemcsak gazdasági és pénzügyi szakértelmet követel meg, hanem az együttműködés és a szolidaritás elvére épülő szervezeti kultúrát is. Ezek az értékek tarthatják fenn a rendszert, amennyiben más, súlyosabb (egyéni) gazdasági érdekek ezt meg nem akadályozzák”. (Székely, 2010, 93. p.)

2.3.4.2. Balatoni Korona

2012 márciusában került forgalomba a Balatoni Korona, melyet nem vállalkozók, hanem a Balaton északi partján található hét önkormányzat kezdeményezett (Balatonalmádi, Balatonfüred, Litér, Nemesvámos, Tihany, Várpalota és Veszprém). Kibocsátó a Balatoni Korona Zrt., melynek tagjai az önkormányzatokon kívül még a Veszprém Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a magyar tulajdonú Kinizsi Bank. (Jacsó, 2013)

A kezdeményezésben két fő motívum kapcsolódik össze: a helyben keletkező gazdasági erő megtartása és az egyedi szellemi–kulturális örökség ápolása. Jelenleg több mint 200 szerződött partner van, de a cél, hogy „több kibocsátó partnert kell

találni, akik dolgozóiknak milliós tételben tudnak jutalmat és egyéb kifizetést adni Koronában, valamint ez mellett kell az elfogadóhelyek számát is tovább növelni". (Hauzler, 2013 alapján) Az eddigi mutatók alapján az említett önkormányzatokon kívül a partner élelmiszerboltok bonyolítják a legnagyobb forgalmat ezzel a fizetőeszközzel. (Leitold et al, 2013)

A Balatoni Korona esetében 40 millió forintot helyeztek el fedezetként a banki letétben.

Ez az összeg addig kamatozik, míg a lakosok a helyi pénzt használják. A felhalmozódó kamatból származó bevétel a tulajdonost, azaz az önkormányzatokat fogja illetni, akik a Balatoni Korona esetében közcélokra fordítják ezt az összeget. A másik ok, ami ösztönzi a Koronával történő fizetést, az elfogadóhelyek által nyújtott kedvezmények, mely sok esetben a 10 százalékot is eléri. (Magyar Nemzet, 2012)

A balatoni korona sok tekintetben hasonlít a Soproni Kékfrankhoz (Jacsó, 2013):

- 1:1 arányban megfeleltethető a forinthez
- ugyanazok a címletek (500, 1000, 2000, 5000, 10000, 20000)
- aprópénzként a forintot kell használni
- tervek között szerepel a számlapénzként való megjelenés

Ami a visszaváltási költségeket illeti, annak szabályait az érvényben lévő kondíciós lista tartalmazza (lásd: Balatoni Korona honlapján), mely a jelenlegi (2014. évi) szabályok szerint az alábbiak szerint alakul:

1./ Balatoni Korona utalvány vásárlása	névérték
2./ Balatoni Korona utalvány használata elfogadóhelyek között	költségmentes
3./ Balatoni Korona utalvány visszaváltása Ft-ra	

szereződött partner esetén: 2%+ ÁFA, min. 200 Ft kezelési költség levonásával
 magánszemély esetén: 5%+ ÁFA, min. 200 Ft kezelési költség levonásával

Stratégiai célból a Kibocsátó vezérigazgatója jogosult a visszaváltási jutalékot a fentieknél alacsonyabb mértékben megállapítani az Igazgatóság utólagos tájékoztatása mellett."

A Soproni Kékfrank esetében már rájöttek arra, hogy a magas visszaváltási költségek miatt csökken a Kékfrankot használók száma, ezért ott már 0,25%-ra mérsékeltek a visszaváltás költségét.

A Balatoni Korona elfogadóhelyeinek listáját, általános üzleti feltételeit és bővebb információkat az M10, M11 és M12 mellékletek tartalmazzák.

2.3.4.3. Bocskai Korona

A Soproni Kékfrank, és a Balatoni Korona kezdeményezések mellett említésre méltó a Bocskai Korona kezdeményezés is, mely 2012. júliusában került bevezetésre a 17 ezer lakost számláló Hajdúnánáson. A kibocsátó a Hajdúnánás Holding Zrt., mely 100 százalékban önkormányzati tulajdonú cég. A koronát csak a városon belül lehet használni. A korona nem csak közösségépítő szempontból, hanem a helyi gazdaság és foglalkoztatottság szempontjából is fontos szerepet tölt be.

A Bocskai Korona program igazgatója arról számolt be, hogy az alföldi mezővárosban a kitűnő földek ellenére sem vásárolták meg a kereskedők a helyben termelt agrártermékeket. Viszont amint létrehozták a Koronát és azt elsősorban a

Start–munkaprogramban előállított termékekre lehetett beváltani, sorok álltak a korábban kihalt piacon. Hajdúnánáson egyébként egyedül a városé a helyi pénz, aminek így a haszna is a település közösségét gazdagítja. (Magyar Nemzet, 2012) Kezdetben 300 ezer, majd 2013 augusztusában már 30 millió Bocskai Korona volt forgalomban, s közel 70 elfogadóhelyen lehetett helyi pénzzel fizetni. A sikerek más településeket is együttműködésre ösztönöztek, így a Korona egy éves születésnapján, több település is (Baja, Hajdúhadház, Derecske, Mikepércs, Balmazújváros, Hajdúböszörmény, Püspökladány, Vámospércs) együttműködési szándékát fejezte ki. (Hajdúnánási Újság, 2013)

A fenti példákon kívül számos más kezdeményezés is napvilágot látott már Magyarországon. Ilyen például a Rábaközi Tallér vagy a Nyíregyházi Helyi Pénz. Ezeknek a helyi pénzeknek az ismertetését mellőzöm, hiszen vizsgálatom a Balatoni Koronára fókuszál.

2.4. A helyi pénz jogállása

Magyarországon a helyi pénz csak közgazdasági értelemben jelent pénzt, azaz csereeszközt. Jogilag készpénzt helyettesítő utalványról beszélhetünk a helyi pénz esetében, melynek elfogadására senki sem kötelezhető (szemben a forinttal). (Jacsó, 2013)

Bár néhány törvény, például az 1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról – említést tesz az utalványokról, definíció híján azonban az az utalvány, melyet a kibocsátója annak mond. (Helmeczi–Kóczán, 2011)

Helmeczi és Kóczán, (2011) „az utalványokra vonatkozóan nincs magas szintű, külső szabályozás, csak a kibocsátó szervezet üzletszabályzata irányadó a használatukkal kapcsolatban.” (Helmeczi–Kóczán, 2011, 40. p.)

Ezzel szemben Tóth (2011) szintén az 1996. évi Hpt. vonatkozó pontját idézi: „Eszerint pénzforgalmi szolgáltatásnak minősül a „készpénz helyettesítő fizetési eszköz – ide nem értve a csekk és az elektronikus pénzeszköz – kibocsátása” (1996. évi CXII. törvény I./9.1.k. pont). Azonban „az olyan eszközökön alapuló szolgáltatások, amelyek kizárólag a kibocsátó által használt létesítményekben vagy a kibocsátóval kötött megállapodás alapján a szolgáltatók korlátozott körű hálózatában, vagy korlátozott körű áruk vagy szolgáltatások ellenértékének kiegyenlítésére használhatók” (1996. évi CXII. törvény I/9.1.k. pont) nem minősülnek pénzforgalmi szolgáltatásnak. Amennyiben az idézett pontban lévő kivételszabály (korlátozott körűség) megvalósul, akkor a helyi pénz kibocsátása nem minősül pénzforgalmi szolgáltatásnak, így a tevékenység szabadon végezhető. Ellenkező esetben viszont csak a pénzforgalmi intézményi (vagy hitelintézeti) formában, a felügyelet tevékenységi engedélye birtokában lehet e tevékenységet folytatni.” (Tóth, 2011, 75. p.)

A hatályos törvények értelmében minden olyan nyomtatott pénzjegy mögött, melyet forintra vissza lehet váltani, 100%-os fedezetet, azaz a pénzhelyettesítő értékével megegyező forintot kell elhelyezni a bankban. (Botos, 2009)

- „2009. november 1-től a belső piaci pénzforgalmi szolgáltatásokról szóló uniós irányelv (2007/64/EK) hazai jogrendszerbe történő átültetése Magyarországon is szabad utat adott a pénzhelyettesítőknek. A pénzforgalmi szolgáltatás nyújtásáról szóló 2009. évi LXXXV törvényben találhatóak a

pénzhelyettesítőkre érvényes jogszabályok. Ennek értelmében nem köteles a helyi pénz bevezetője a forgalomba hozatalhoz a PSZÁF (jelenleg már MNB) engedélyét kérni. De ugyanakkor számíthat a PSZÁF ellenőrzésére.” (Jacsó E. 2013, 5. p.)

- A pénzhelyettesítők kibocsátását a 2009. évi LXXXV. törvény mellett, a Hitel és Pénzügyi Törvény (Hpt.) is szabályozza.
- „Az Európai Unió országaiban 2009. november 1-jei határidővel kellett harmonizálni az Európai Parlament és a Tanács 2007/64/EK irányelvét. A különböző pénzügyi szolgáltatások tartalmának leírását a Hpt. 2. sz. melléklete tartalmazza. A melléklet 9.1 g) pontja alapján nem minősül pénzügyi szolgáltatásnak a papíralapú utalvánnyal végzett fizetési művelet, illetőleg az hiányzik a készpénz–helyettesítő eszközöket definiáló felsorolásból. (Helmeczi–Kóczán, 2011, 42. p.)
- Abban az esetben, ha az önkormányzat a helyi pénzhelyettesítő számára együttműködő közösséget hoz létre, akkor a közösség tagjai között a szolgáltatásokkal kapcsolatos tranzakciók áfa- és adómentesek, mégpedig a 2007. évi CXXVII. általános forgalmi adóról szóló törvény 2011. január 1-től érvényes módosítása alapján. (Takáts, 2011)

Az országgyűlés 2013. szeptember 19-i hatállyal elfogadta az 1996. évi CXII. törvény módosítását, amely a forgatható utalványok kibocsátására és használatára vonatkozóan is tartalmaz szabályozást. A törvény módosítását az M13. melléklet tartalmazza.

2.5. Főbb megállapításaim és összefoglaló gondolataim a szakirodalmi áttekintéshez

A magyar vállalkozások tekintetében nem állnak rendelkezésre olyan statisztikai adatok, melyek lehetővé tennék számomra a vállalkozások és a helyi pénzek közötti kapcsolatok egyszerűbb vizsgálatainak elvégzését. Ebből a problémából adódóan, a szekunder kutatási eredményeim megalapozásában a hazai és nemzetközi szakirodalmakat kellett segítségül hívnom. Az értekezés korábbi fejezeteiben ezek az eredmények már bemutatásra kerültek, de összefoglalva az alábbi megállapításokat teszem a témában.

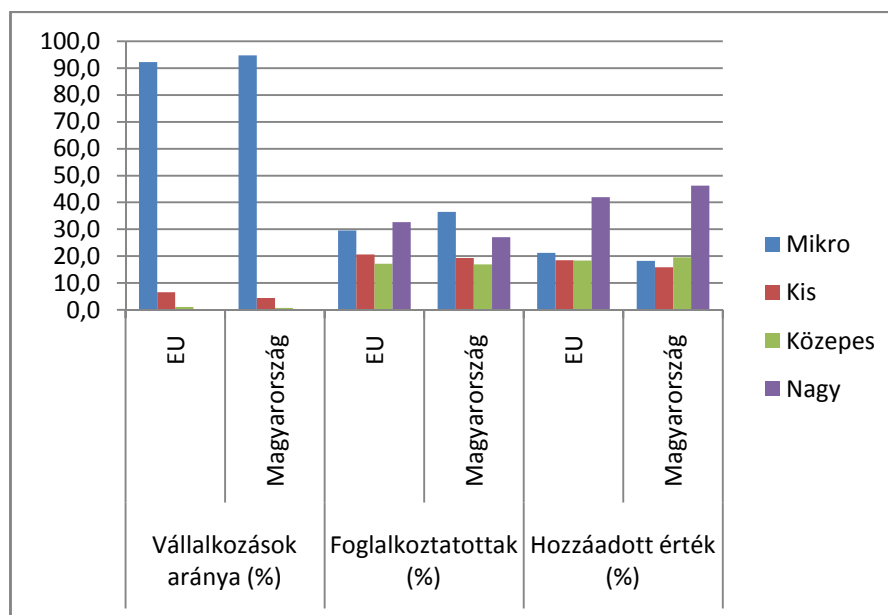
2.5.1. A magyar kkv szektor helyzetének rövid értékelése

Magyarországon a kkv szektor alkalmazza az aktív lakosság közel kétharmadát, valamint jelentősen hozzájárulnak az éves bruttó hozzáadott értékhez is.

A 16. ábra szemlélteti a kkv szektor fontosságát, és azt hogy a kkv szektoron belül is a mikro- és kisvállalkozások száma a jelentős. A gazdálkodási forma szerint többségben vannak a korlátolt felelősségű társaságok, majd ezt követik sorrendben az egyéni vállalkozások és a betéti társaságok. A realizált árbevétel közel 60%-át, míg a bruttó hozzáadott érték esetében 55%-ot adja a szektor. 2012-ben az ipari termelés 28, a belföldi értékesítés 55, míg az export 20 százalékát adta a kkv szektor.

Attól függetlenül, hogy a kis- és középvállalkozások befolyása jelentős, számos olyan nehézséggel kell szembenézniük, mely sok esetben rajtuk kívülálló okok miatt következnek be. A vállalkozások körében például a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, valamint a Nemzetgazdasági Minisztérium által elvégzett felmérések is azt igazolták vissza, hogy a magyar kkv szektor helyzetét jelentősen

megnehezítik: a magas adó-, tb-, és adminisztrációs terhek, a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága, bonyolult adminisztráció, finanszírozási problémák.



16. ábra: A magyar kkv szektor szerepe a vállalkozások aránya, foglalkoztatottság és a hozzáadott érték tekintetében

Forrás: saját készítés az 1. táblázat alapján (KSH)

Természetesen a fent felsoroltakon kívül más nehézségekkel is találkozhatnak a kkv-k, de ezt a három problémát tartják a leghátráltatóbbnak működésük során.

A vállalkozásokkal elkészített mélyinterjúk során én is kitérek a vállalkozások helyzetét nehezítő tényezők vizsgálatára.

2.5.2. A helyi pénzek szerepe

A releváns szakirodalmak áttanulmányozását követően megállapítható, hogy a helyi pénzek megjelenése tipikusan háborúk, válságok idején jellemző, amikor a termékek és szolgáltatások árai szélsőségesen ingadoztak, magas volt az infláció és munkanélküliség, valamint a kereskedelmi kapcsolatok is szétzilálódtak. Fontos megjegyezni, hogy a helyi pénzek nem minősülnek igazi pénznek, azok mintegy kiegészítik a hivatalos fizetőeszközt és próbálnak valamelyest függetlenséget szerezni a globális pénzrendszertől.

A helyi pénzekkel kapcsolatban több nemzetközi példa is azt igazolja, hogy a vállalkozások helyzetét és üzleti kockázatait csökkenthetik a helyi pénzek bevezetése és használata. A kezdeményezés legfőbb célja a haszon helyben tartása mellett a vállalkozások forgalmának és bevételeinek növelése. Kiváló nemzetközi példa, a Svájcban működő WIR rendszer, melynek sikere véleményem szerint leginkább abban rejlik, hogy kedvező hitelkonstrukciókat nyújt a kkv szektornak, így segítve működésüket. Megjegyzendő, hogy ez az egyetlen olyan helyi pénz kezdeményezés mely régóta létezik és működését nem akadályozták meg sem állami, banki, politikai vagy egyéb oldalról.

Érdekes momentumnak tekinthető ugyanis, hogy a helyi pénzek megszűnését több esetben állami vagy egyéb kormányzati beavatkozás idézte elő. Erre példaként szolgálhat többek között:

- A "stamp scrip" koncepció alapján Irving Fischer a válság megoldásának lehetőségét látta anno a helyi pénzek bevezetésében, azonban bár Roosevelt tanácsadói jónak tartották az ötletet, de tartottak a gazdasági decentralizációtól, így Roosevelt 1933-ban betiltotta a helyi pénzeket, és meghirdette a New Deal-t. (Láng, 2012)
- Amikor Ausztriában több mint 100 közösség is be akarta vezetni a wörgli modellt, az Osztrák Nemzeti Bank a monopóliumát féltve betiltatta a helyi pénzek használatát. Ez lett a sorsa a többi országban bevezetésre kerülő helyi pénznek is. (Székely, 2010)
- A Wära híre csodaszámba ment, ám mielőtt más városok is bevezethették volna a leértékelődő pénzt, melyet „Schwungeld”-nek, vagy „stamp scrip”-nek nevezünk, a kormány betiltotta a Wära-t. (Lang, 2012 által Fischer 1933).

A fenti példák is annak tényét erősítik, hogy egy helyi pénz kezdeményezés sikeréhez feltétlenül szükséges a kormányzat támogatása. Nagy valószínűséggel az állam támogató szerepének köszönhető a svájci WIR rendszer sikere is, mely a mai napig kimagaslóan működik. A helyi pénz sikere ezért nagyban függ attól, hogy a gazdaságirányítás bizalmát élvezi-e. Abban az esetben ha "ellenfélként" tekintenek rá, akkor minden igyekezet ellenére is kudarca van ítélve a kezdeményezés.

Kennedy (2009) szerint a komplementer/helyi fizetőeszköz bevezetése bár egyszerűnek tűnik, de nehéz fenntartani működését, mellyel teljes mértékben egyetértek. Olyan aktív tagokra van szükség, akik elnyerik a lakosság bizalmát, és folyamatosan együttműködésre ösztönöznek. Ehhez azonban sok időre és erős idegekre van szükség.

A szövetkezetnek és az érdekelteknek folyamatosan fáradozniuk kell az alapításkori elvek betartásán, valamint a komplementer/helyi pénzzel kapcsolatos előnyök fenntartásán. „Ez nemcsak gazdasági és pénzügyi szakértelmet követel meg, hanem az együttműködés és a szolidaritás elvére épülő szervezeti kultúrát is. Ezek az értékek tarthatják fenn a rendszert, amennyiben más, súlyosabb (egyéni) gazdasági érdekek ezt meg nem akadályozzák”. (Székely, 2010, 93. p.)

A helyi pénzek jellemzője, hogy egészen addig sikeresen tudnak működni, míg a kezdeményezők megfelelően érvényesíteni tudják a vele járó előnyöket. Abban az esetben, ha megszűnik a kezdeményezők részéről a lelkesedés, a helyi pénzek jellemzően érdektelenségbe fulladnak.

Magyarországon is napvilágot látott már a helyi pénz kezdeményezés, de terjedése jelenleg még lassúnak mondható. Első körben a Soproni Kékfrank jelent meg az országban, majd ezt követte a Veszprém megyei Balatoni Korona, és a hajdúnánási Bocskai Korona. Ezt követően is alakultak kisebb szerveződések, de az említett három helyi pénz kezdeményezés tekinthető a legnagyobbak Magyarországon.

Jacsó (2013) szerint, Magyarországon a helyi pénz népszerűsítői négy különböző motivációból adódóan foglalkoznak a témával:

- Az első csoportot a lokálpatrióták alkotják, akik számára fontos a lakóhelyük gazdaságának erősítése, és új munkahelyek teremtése.
- A második csoportot a magyar érdekeket védők alkotják, akik előnybe részesítik a magyar termékeket, és ez által törekednek a magyar munkahelyek védelmére.
- A harmadik csoportot olyan pénzügyi területen dolgozó szakemberek alkotják, akik félnek egy esetleges pénzügyi összeomlástól. A helyi pénz kezdeményezéseket azért támogatják, mert egy esetleges pénzügyi összeomlás esetén ideiglenesen átvehetné a csereeszköz szerepét (például svájci WIR mintára).

- A negyedik csoportot az ökológiai aktivisták alkotják. Fontos számukra, hogy minél több terméket helyben értékesítsenek, kiemelten a mezőgazdaságban, és, hogy megteremtődjenek a kapcsolat a helyi kereslet és kínálat között, előnyben részesítve ez által a kkv-kat és az őstermelőket.

A szakirodalmi kutatásaim alapján a további figyelemre méltó megállapításokra hívom fel a figyelmet a helyi pénzek vonatkozásában:

- Magyarországon a helyi pénz csak közgazdasági értelemben jelent pénzt, azaz csereeszközt. Jogilag készpénzt helyettesítő utalványról beszélhetünk a helyi pénz esetében, melynek elfogadására senki sem kötelezhető (szemben a forinttal). (Jacsó, 2013)
- 2009. november 1-től a belső piaci pénzforgalmi szolgáltatásokról szóló uniós irányelvnek (2007/64/EK) a hazai jogrendszerbe integrálása Magyarországon is szabad utat nyitott a pénzhelyettesítőknek, így a helyi pénzek bevezetésének.”
- Csath (2008) szerint a helyi pénz legfőbb haszna, hogy mozgásba hozhatja a helyi gazdaságot, és a közösségben marad, szemben az állami pénzzel, amely beáramlik a közösségbe, majd többsége távozik onnan. Mivel a helyi pénz spekulációra és vagyongyűjtésre nem alkalmas, és a hivatalos pénzre sem váltható át, ezért arra ösztönzi a közösség tagjait, hogy amint lehet, költsék el.
- A helyi pénz jelenléte helyi termékek értékesítését is feltételezi.
- A helyi pénznek a magyar törvények szerint banki fedezete van. Ezt bármikor vissza lehet váltani a hivatalos fizetőeszközre (forintra), viszont a pénzhelyettesítő maga nem kamatozik.
- Egy non-profit szervezet felállítása szükséges ahhoz, hogy a helyi valutarendszer fenntarthatóan működhessen. (Tóth, 2011)
- Nehéz rábírnunk a kkv-kat a rendszerben való együttműködésre. (Tóth, 2011)
- Egyik ország, sőt város sem képes megtermelni minden szükségletét egymaga, így bizonyos forrásokat kénytelen máshonnan (a helyi közösségen kívülről) beszerezni. (Helmeczi-Kóczán, 2011)
- A lakókörnyezetük iránt elkötelezettek számára a valós lehetőség arra korlátozódik, hogy a helyettesíthető termékek esetében, a helyben termelt árukat választják-e a boltok polcáról levéve vagy sem. Ebben a döntésben azonban a helyi pénznek nincs szerepe, hanem a vásárló tudatos döntése szükséges hozzá. (Helmeczi-Kóczán, 2011).
- Minden új fizetési megoldás szembesül azzal a problémával, hogy amíg nincs elegendő elfogadó, senki sem akarja használni az új megoldást. Amíg viszont nincsenek tömeges használói az új fizetési megoldásnak – jelen esetben a helyi pénznek – addig nehéz elfogadókat toborozni. (Divéki et al., 2010)
- A helyi pénzek elterjedésének másik gátja a használat körülményessége. Nem mindegy ugyanis a vásárlónak, hogy hol, milyen áron és milyen minőségű terméket tud a helyi pénzén megvásárolni. Vonzává kell tenni a helyi pénzek használatát a vásárlók számára. (Jacsó, 2013)
- A törvényi szabályozás tekintetében sok buktatóval találják szembe magukat a helyi pénzek (pl. az utalvány definíciója, és annak szabályozása teljesen hiányzik a magyar jogrendszerből).
- A helyi pénzek mind esztétikai, mind turisztikai szempontból sikerek elébe nézhet, ám hosszútávon nehézségekbe ütközhet gazdasági téren.

Lang (2012) említést tesz Krohn–Snyder (2008) empirikus, az USA–beli városok fejlődésére készített ökonometriai becsléséről, mely megmutatta, hogy „azon városok fejlődése, amelyekben helyi pénzt használnak vagy használtak, nem szignifikánsan magasabb, mint más társaiké. A tranzakciós költségek viszont nagyok, ezért lehetséges, hogy az USA-ban 1991-ben elindult 82 helyi pénz rendszerből 2004-re már csak 17 maradt aktív”. (Lang, 2012, 8. p. alapján Krohn és Snyder, 2008, 56. p. és Collom, 2005)

A német Bundesbank egy tanulmány elkészítése után szintén arra a következtetésre jutott, hogy a helyi pénz kezdeményezés nincs jelentős hatással a német gazdaságra.

A szekunder kutatások kiváló lehetőséget biztosítottak az elméleti háttéranyag elsajátításához, mely természetesen a primer kutatás alapját adta. A szekunder kutatásból adódóan csak a főbb csapásirányokat sikerült meghatároznom. Ekkor még nem volt egyértelmű számomra, hogy a helyi pénz kezdeményezések bevezetése milyen hatással is lehet a kkv szektorra. Célom az volt, hogy a Balatoni Korona példáján keresztül a felmerülő kérdéseimre választ kapjak és megvizsgáljam, hogy elősegítheti-e a helyi pénzek bevezetése a magyar kkv szektor finanszírozási kockázatainak csökkentését. A konkrét eredmények és a hipotézisek igazolása éppen ezért a primer kutatások eredményeiből adódik, melyek a következő fejezetben kerülnek bemutatásra.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. A kutatás hipotézisei

A szakirodalmi szekunder és primer adatok eredményeire támaszkodva az alábbi kutatási hipotéziseket teszem és vizsgálom meg az értekezésemben:

1. Hipotézis (H1)

A helyi pénzek elterjedésének útjában az egyik legmeghatározóbb gátló tényező az, hogy a vevők, *nincsenek kellően informálva a helyi pénzek cél és eszközrendszeréről*, annak hasznosságáról és használatának körülményeiről, emiatt az *emberek többsége bizalmatlan* a Balatoni Koronával szemben.

2. Hipotézis (H2)

Az emberek attitűdje jelentősen befolyásolja a Korona használatát. Jelenleg többnyire, olyan lokálpatrióta szemléletű felhasználók erősítik a Balatoni Korona használatát, akik szellemi/diplomás dolgozók, és magasabb fizetéssel rendelkeznek.

3. Hipotézis (H3)

A Balatoni Korona sikerét jelentősen befolyásolná, annak *cafeteria rendszerbe* történő beágyazása. A béren kívüli juttatások keretében nyújtott Balatoni Korona, jelentős hatást gyakorol a helyi vállalkozók fejlődésére, és a haszon helyben maradására. A kényszer hatására nőne a Balatoni Koronát használók száma a szegényebb, és alacsonyabb iskolai végzettségű felhasználók körében is.

4.1. Hipotézis (H4.1)

A vállalkozások többsége azért nem válik Balatoni Korona elfogadóhellyé, mert nem rendelkeznek a Koronával kapcsolatos megfelelő információkkal (sokan még nem is hallottak róla).

4.2. Hipotézis (H4.2)

A Balatoni Korona elfogadóhelyek száma alacsonynak tekinthető, a vállalkozásoknak jelenleg nem fűződik anyagi érdekük az elfogadóhelyekhez történő csatlakozáshoz és a kevés elfogadóhely eredményezi azt, hogy a vállalkozások nem tudják egymás között forgatni a Koronát, ebből kifolyólag a visszaváltás jelenti a hosszabb távú megoldást számukra.

4.3. Hipotézis (H4.3)

A vállalkozások csatlakozásának hátráltató tényezője, hogy nem tudják felvállalni még azokat a minimális költségeket sem, melyek pl. a Balatoni Korona visszaváltásával járnak, ezen felül bonyolultnak tartják a visszaváltás körülményeit.

A hipotézisek igazolására alkalmazott módszerek köre az alábbi alfejezetben kerül ismertetésre.

3.2. Adatforrások lehatárolása, módszertani kérdései

Értekezésem megírásához szekunder és primer adatforrások is felhasználásra kerültek. Ezek egysége kiváló alapot nyújtott az eredményeim megalkotásában és a hipotéziseim igazolásában. A következő fejezetekben a szekunder és primer adatforrások rövid lehatárolása következik.

3.2.1. Szekunder kutatások

A kutatásom elsődleges szempontja az volt, hogy átfogó képet adjak a magyar kis- és középvállalkozások helyzetéről, azok lehetőségeiről és kockázatairól, valamint ezt követően bemutassam a helyi pénz kezdeményezések által kínált lehetőségeket és kockázatokat.

A vizsgálatokat első körben a szekunder adatok, azaz a hazai és nemzetközi szakirodalmak áttanulmányozásával kezdtem, majd ezt követte a szakirodalmak rendszerezése és a szükséges adatbázisok felépítése és elemzése. A szekunder adatok felhasználása során csak egyszerűbb statisztikai módszerekre volt szükségem (pl. átlagszámítás). Minden más adatot, összehasonlítást sikerült megalapoznom a szakirodalmak tanulmányozása során.

Az elsődleges szakirodalmi vizsgálatok a kkv szektorral kapcsolatosak voltak.

Mivel a magyar kis- és középvállalkozások helyzetének alakulását rendkívül sokan vizsgálták már, ezért a hazai és nemzetközi szakirodalomban sikerült olyan elemzéseket, vizsgálatokat találnom, melyek kiváló alapot jelentettek a későbbi eredményeim meghatározásában a kkv szektor tekintetében. A témában a legtöbb eredményt az alábbi adatbázisokból, elemzésekből sikerült kinyernem:

- Központi Statisztikai Hivatal (KSH)
- Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (reprezentatív vállalkozói felmérés, 2008)
- Nemzetgazdasági Minisztérium (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020)
- Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013)
- European Commission (SBA tájékoztató)
- Magyar Fejlesztési Bank (vállalati felmérés)

Természetesen a fenti felsorolás csak tájékoztató jellegű, hiszen más szakirodalmi anyagok is feldolgozásra kerültek még mind hazai, mind nemzetközi tekintetben.

A kkv szektor helyzetének feltérképezése után kezdtem meg vizsgálataimat a helyi pénz rendszerekkel kapcsolatban. A helyi pénzekkel kapcsolatos eredmények megalkotásában szintén segítségemre voltak a különböző szakirodalmi anyagok. A téma általános megismerése során jobban ki tudtam használni a nemzetközi irodalmakat, hiszen a helyi pénzek használata Magyarországon még gyerekcipőben jár, így a szakirodalmi anyagok száma is most növekszik igazán. Ettől függetlenül voltak olyan hazai anyagok is melyek kiváló alapot nyújtottak egy-egy megállapításhoz.

A szekunder adatforrások megismerése kiváló alapot nyújtottak a primer adatokkal történő összehasonlítások elvégzéséhez, valamint nem igényeltek komolyabb statisztikai módszerrel történő beavatkozást.

3.2.2. Primer adatforrások

Az értekezés eredményeinek megalkotásában kulcsfontosságú szerepe volt a primer kutatásból származó adatoknak. Annak érdekében, hogy a helyi pénzekkel kapcsolatos konklúzióimat meghatározhassam, vizsgálatokat végeztem a Veszprém

megyében működő helyi pénz, a Balatoni Korona esetében. A vizsgálat területi lehatárolásban Veszprém megyét választottam, hiszen itt élek, ezért személyes tapasztalatokat tudtam szerezni a témában. Másik fontos tényező, hogy a soproni Kékfrank után, a Veszprém megyei Balatoni Korona volt a második legnagyobb helyi pénz kezdeményezés Magyarországon. Bár a Balatoni Korona, alapítását tekintve még fiatalnak mondható, de a kutatás során már feltehetően rendelkezik olyan visszacsatolásokkal, mely kiváló lehetőséget biztosít az eredményeim megalkotásában. Ez a tény megerősít abban, hogy a téma szempontjából is releváns kutatási eredményeket realizálhassak.

A kutatás során fontosnak tartottam, mind a vásárlók, mind az elfogadóhelyek szempontjainak vizsgálatát, ezért az eredmények megalkotásában felhasznált információk két mintavételezésből erednek. Ennek következtében első körben kérdőíves felmérést végeztem a Veszprém megyében élő lakosok körében, majd mélyinterjúkat készítettem a vállalkozói szektor kiválasztott képviselőivel.

A vizsgálatok (mind a kérdőíves felmérés, mind a mélyinterjúk) véletlen mintavételezési eljárással történtek. Ezen belül is a "hólabda-módszer" elvét, azaz az "egyszerűen elérhető alanyok" elvét követtem.

Kritériumot egy szempontból kellett felállítanom, mégpedig a vállalkozókkal történő mélyinterjúk során. Itt ugyanis törekednem kellett arra, hogy fele-fele arányban készítsék interjúkat olyan vállalkozásokkal, akik Balatoni Korona elfogadóhelyek, illetve akik nem fogadják el ez a helyi pénzt, mint fizetési lehetőséget. A kiválasztási folyamatban az elfogadóhelyek listája adott támpontot, ahonnan szintén a hólabda-módszer segítségével sikerült kiválasztanom az interjúalanyokat.

3.2.2.1. Kérdőíves felmérés

A kérdőíves felméréseket jellemzően a kvantitatív kutatási módszerek közé sorolják. Ennek lényege, hogy számként realizálódik a kapcsolódó elemzési folyamat alapegysége. (Molnár, 2010) Azaz a kérdőívek számszerű lekódolásra kerülnek, és így válnak könnyen értelmezhetővé az eredmények.

Az általam elvégzett kérdőíves felmérés 2014. február 14. – 2014. március 20. között zajlott, mely során közel 250 kérdőív került személyesen, de véletlenszerűen kiosztásra. A határidőt követően 123 értékelhető kérdőívvel rendelkeztem, mely bár nem minősül reprezentatív felmérésnek, de hipotéziseim igazolásában megfelelő segítségnek bizonyultak. A kitöltött kérdőívek számszerű lekódolását követően lehetővé vált, hogy oksági és egyéb kapcsolódási pontokat határozzak meg az összegyűjtött információk között.

A kérdéssor felépítése során, a vizsgált téma – azaz a helyi pénzek jelentősége –, szinte megkövetelte, hogy mind a három kérdéstípus (zárt, nyitott, félig nyitott) felhasználásra kerüljön. A zárt kérdések egyértelműen a számszerűsíthető adatok miatt voltak szükségesek. A másik két kérdéstípus (nyitott, félig nyitott) pedig a kitöltők szubjektív véleményeiről adtak visszajelzést. A nyitott és félig nyitott kérdések esetében nehezebb volt az eredményeket mérni, hiszen ezek a módszerek inkább a probléma gyökér-okainak feltárásában segítenek, azonban lehetőséget biztosítottak a kitöltőnek arra, hogy megindokolja a vizsgált témáról alkotott nézeteit, és sok esetben ezek a kérdéscsoportok segítenek abban, hogy újabb kapuk nyíljanak ki egy-egy téma vizsgálatára.

A kérdőív kiosztásakor, azt feltételeztem, hogy a kitöltők többsége, még nem is hallott a helyi pénzekről, így a Balatoni Korona megjelenéséről sem. Fontosnak tartottam, hogy a kérdőív közepén, egy rövid ismertetőben informáljam a válaszadókat arról, hogy mi is valójában a helyi pénzek szerepe. Az ismertető utáni kérdésekre már annak megfelelően tudtak válaszolni a kitöltők, hogy nagyjából tisztában voltak a helyi pénzek bevezetésének céljaival.

A kérdőív első része az általános információkkal volt kapcsolatos, melynek köszönhetően sikerült megtudnom, hogy az alanyok hány százaléka találkozott már a helyi pénzekkel valamilyen formában. Az ismertető utáni második szakasz kiváló lehetőséget biztosított annak mérésére, hogy az ismertető tükrében hányan használnák a jövőben szívesen a helyi pénzeket, jelen esetben a Balatoni Koronát. A kérdőívek kérdései – a teljesség igénye nélkül – a következő területeket ölelték át:

- általános információk a kitöltőről (pl. neme, kor, iskolai végzettség, jövedelem, irányítószám)
- helyi pénzzel kapcsolatos kérdések (hallott-e már róla? hol hallott róla? használta-e már? Figyelemmel kíséri-e a híreket? Hallott-e már a Balatoni Koronáról? stb.)
- Rövid ismertető a helyi pénzek szerepéről
- Kérdések, melyek célja az, hogy a kitöltők az ismertető alapján mit gondolnak a helyi pénzekről és a Balatoni Koronáról (Szívesen fektetne régiója jövőjébe a helyi pénz használatával? Ön hasznosnak tartja-e a Balatoni Korona kezdeményezését? stb.)
- A kérdőív utolsó kérdése egy kifejtős kérdés volt: Mivel tudnánk Önt meggyőzni a Balatoni Korona hasznosságáról, és arról, hogy használatával Ön is jól jár?

A kérdőíves felmérésben több olyan kérdés szerepelt, melyek esetében Likert–skálát alkalmaztam. A Likert–skála lehetőséget nyújtott arra vonatkozóan, hogy minél pontosabb eredmények kerülhessenek kimutatásra, valamint jelentős segítségül szolgált a többváltozós eredmények megalkotása során is. Az eredmények értékelésében egy, illetve többváltozós modellek is használatra kerültek, melyek bővebb leírása az "alkalmazott modellek" fejezetben olvasható.

A felmérés során használt kérdőívet az M14. melléklet tartalmazza.

3.2.2.2. Mélyinterjúk

A mélyinterjú kiváló lehetőséget biztosít a kutatási eredmények megerősítésében, hiszen "a kutató és válaszadó közötti találkozás során a kutató a kutatott téma szempontjából fontos, releváns kérdések sorozatát teszi fel a válaszadónak, akinek válaszai képezik a későbbi időpontban elemzésre kerülő nyersanyagot." (Ackroyd és Hughes, 1992 alapján Lehota, 2001, majd Kelle, 2011, 57. p.)

A kutatásom második szakaszában vállalkozói szempontból került vizsgálatra a helyi pénzek, jelen esetben a Balatoni Korona használata. Öt olyan Veszprém megyei vállalkozással készítettem mélyinterjút, akik Balatoni Korona elfogadóhelyek:

- Pantani Kft.
- Krisztina Zöldség–Gyümölcs
- Autorepair

- Reider Optika
- Kuti Nyomtatvány

valamint öt olyan vállalkozást is felkerestem, akik nem szerepelnek még az elfogadók között:

- AlmadiART
- Gózon&Gózon Tanácsadó Iroda
- Szabó Kerttechnika
- Regina Tourist
- Oti–Glass Kft.

A vállalkozások kiválasztásának a meghatározása véletlenszerűen történt, ám itt is előtérbe helyeztem azon vállalkozásokat, akik könnyen elérhetőek voltak számomra. A vállalkozók többsége segítőkésznek bizonyult, de akadtak olyan vállalkozások is, akik elutasították az interjúfelkérést.

A mélyinterjú kérdésköre hasonló szempontok szerint lett összeállítva, mint a lakosság körében végzett kérdőíves felmérés, csak vállalkozói szempontból specifikálva.

A vállalkozókkal mind a tíz esetben személyesen készítettem interjút. Az esetek többségében engedélyezték a beszélgetés rögzítését, így a feldolgozás során sikerült a lehető legpontosabb eredményeket meghatározni. Lehetőséget biztosított számomra a 2014. Veszprém Expo, melynek keretén belül több mint 70 Veszprém megyei vállalkozó jelent meg egy helyen, és mutatta be vállalkozását. Ezen a rendezvényen hat vállalkozás járult hozzá, hogy mélyinterjút készítek vele. A maradék négy vállalkozást üzletében, egy előre megbeszélt időpontban kerestem fel.

A vállalkozóknak feltett kérdéseket és elhangzott válaszokat az M15. melléklet tartalmazza.

Mint korábban említettem, a későbbiekben elemzésre kerülő adatok alacsony számukat tekintve nem minősülnek reprezentatívnak. A kérdőíves felmérés során 123 értékelhető kérdőív, valamint a mélyinterjú során 10 vállalkozás állt rendelkezésemre.

Mindentől függetlenül mind a két kutatás jelentősen hozzájárult az eredményeim megalkotásához, és a végső konklúzióim felállításához.

3.3. Alkalmazott modellek és statisztikai módszerek

A kutatásban elemzésre kerülő nagymennyiségű adathalmaz egy, illetve többváltozós statisztikai módszerek és modellek alkalmazását is megkövetelte. A bemutatásra kerülő eredmények megalkotásában az SPSS programcsomag nyújtott segítséget. A kérdőíves felmérés eredményei – számokká kódolva –, egy Microsoft Excel táblában kerültek egyesével rögzítésre, majd ezt követően ezek az értékek lettek átkonvertálva az SPSS programba. A különböző változók, mint pl: mérési skála (measure) pontosítása után, az első eredményekhez a leíró statisztika módszerének használatával jutottam hozzá.

Az egyváltozós elemzés elvégzése során a változók egyenként, egymástól függetlenül kerültek elemzésre. (Sajtos–Mitev, 2007) A leggyakrabban alkalmazott mutatókat a 8. táblázat szemlélteti.

8. táblázat: A leggyakrabban alkalmazott statisztikai mutatószámok

Helyzetmutató számok	Szóródási mutatószámok	Alakmutató számok	Egyéb mutatószámok
Átlag (Mean)	Terjedelem (Range)	Csúcsosság (Kurtosis)	Összeg (Sum)
Medián (Median)	Szórás (Standard deviation)	Ferdeség (Skewness)	Elemek száma (Number of cases)
Módusz (Mode)	Variancia (Variance)		Minimum (Minimum)
			Maximum (Maximum)

Forrás: saját szerkesztés Sajtos–Mitev, 2007, 93. p. alapján

A többváltozós modelleket a függő – és független változók mérési szintje szerint csoportosíthatjuk. Az 17. ábra szemlélteti a struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalását.

		Független változó	
		Nem metrikus	Metrikus
Függő változó	Nem metrikus	Keresztábra-elemzés	Diszkriminancia-elemzés
	Metrikus	Variancia-elemzés	Korreláció, regresszióelemzés

17. ábra: A struktúravizsgáló módszerek egy részének összefoglalás

Forrás: Sajtos–Mitev, 2007, 139. p.

"Az egyváltozós elemzések bármilyen adatbázisra s minden változóra alkalmazhatók, habár ismernünk kell a változók jellegét annak érdekében, hogy a megfelelő mutatószámot alkalmazzuk. Az egyváltozós elemzések használata a többváltozós elemzések szempontjából kifejezetten fontos, ugyanis a változók közötti bonyolult kapcsolatok elfedhetik a feltételek megsértésének "jeleit", s így eredményeinkből helytelen következtetéseket vonhatunk le. Tehát az egyváltozós elemzések a többváltozós elemzések elvégzéséhez szükséges feltételeket is feltárja." (Sajtos–Mitev, 2007, 95. p.)

A kérdőívek értékelése során a többváltozós módszerek esetében az alábbi modelleket alkalmaztam:

- A keresztábra elemzés segítségével két nominális, ordinális, illetve kategorizált metrikus változó összefüggését elemeztem. (Sajtos–Mitev, 2007)
- varianciaelemzés segítségével (ANalysis Of VAriance = ANOVA) – mely a magyarázó modellek közé tartozik – azt vizsgáltam, hogy van-e különbség, két vagy több csoport átlaga között azaz, hogy "egy független változó hogyan befolyásolja egy függő változó alakulását." (Sajtos–Mitev, 2007, 164. p.)
- faktorelemzés (főkomponens elemzés), segített a "változók közötti multikollinearitás" (Sajtos–Mitev, 2007, 245. p.) kiszűrésében. A faktorelemzés során "nincsenek előre meghatározott függő és független változók, hanem a változók közötti összefüggések feltárására" törekedtem. (Sajtos–Mitev, 2007, 247. p.) A faktorelemzés elvégzése során fontos volt a Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) kritérium érték vizsgálata (lásd. 9. táblázat), mely "az egyik legfontosabb mérőszám annak megítélésében, hogy a

változók mennyire alkalmasak a faktorelemzésre. "(Sajtos–Mitev, 2007, 258. p.) A KMO mutatószám alkalmazhatóságának megítélését a 9. táblázat tartalmazza.

9. táblázat: KMO mutatószám alkalmazhatóságának megítélése

$KMO \geq 0,9$	kiváló
$KMO \geq 0,8$	nagyon jó
$KMO \geq 0,7$	megfelelő
$KMO \geq 0,6$	közepes
$KMO \geq 0,5$	gyenge
$KMO < 0,5$	elfogadhatatlan

Forrás: saját szerkesztés Sajtos–Mitev, 2007, 258. p. alapján

- klaszterelemzés során az alapvető feladat azoknak a változóknak a megtalálása volt, amelyek a csoportok közötti különbségeket okozták. Esetenként a klaszterelemzést a faktorelemzés során létrejött változók felhasználásával végeztem el. (Sajtos–Mitev, 2007)

4. KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Kutatási eredményeim meghatározásában és a hipotéziseim igazolásában a szekunder vizsgálatok mellett a primer kutatási eredmények voltak segítségemre. Értekezésem további részében a kutatómunkámból származó eredményekről adok számot.

4.1. Szekunder kutatási eredmények a magyar kis- és középvállalkozások és a helyi pénzek vonatkozásában

4.1.1. A helyi pénz kezdeményezések körüli félreértések

A világ számos országában, így Magyarországon is egyre többen kezdeményezik a helyi pénzek bevezetését. A helyi pénzek bevezetését többek között az alábbi érvekkel támasztják alá (Helmeczi–Kóczán, 2011, 30. p):

- A hagyományos pénzügyi közvetítő rendszer nem veszi figyelembe teljes mértékben a helyi érdekeket, ezáltal nem alkalmas arra, hogy a helyi közösségeket megfelelően szolgálja.
- A hagyományos pénzügyi eszközök kamatozásuk miatt az optimálisnál kevésbé forognak a gazdaságban.
- A távolabbi régiók közötti kereskedelem káros, hiszen elszívja a keresletet a helyi vállalkozások elöl, és ez által munkanélküliséget generál.
Megjegyzem sok esetben (pl. árubeszerzés) elkerülhetetlen, hogy távolabbi régiók segítségét kérjük.
- „Kevés pénz” van a gazdaságban, mely a helyi közösségek esetében érezhető leginkább. Az új pénz bevezetése megoldást jelenthet.

A fenti állításokkal ellentétben, véleményem szerint megfelelő mennyiségű pénz van jelen a gazdaságban. Az, hogy egy helyi pénz bevezetésre kerül-e vagy sem, sokkal inkább helyi érdekek együttműködésének az eredménye, mely valóban eszköz lehet arra, hogy az emberek helyben költsék el a pénzüket. Ebben a vonatkozásban jó lehetőséget is biztosíthat ez az alternatív fizetőeszköz, azonban szeretném felhívni a figyelmet egy lényeges momentumra, mégpedig a fogyasztók vásárlási szokásaira. Bár a helyi pénzek használata befolyásolja vásárlási döntéseinket, – hiszen adott helyen költhető el –, ugyanakkor ha a vásárló nem a megfelelő minőséget kapja a pénzért háttérbe fogja szorítani a helyi pénz használatát, és olyan helyen vásárol ahol nincsenek a helyi pénz használatával járó kötöttségek. Azaz nem feltétlenül az határozza meg a haszon helyben maradását, hogy rendelkeznek-e helyi pénzzel vagy sem. Sokkal inkább a vásárlási szokások szerepelnek az első helyen. A helyi pénz pedig egy eszköz, mely tovább erősítheti a haszon helyben maradását., de a vásárló szokásait nem befolyásolja teljes mértékben.

Helmeczi–Kóczán (2011) szerint a fenti közgazdasági érvelések egyike sem állja meg a helyét. Kijelentésüket az alábbi érvekkel magyarázzák, mely állításokkal én is teljes mértékben egyetértek:

- A mai magántulajdonon alapuló piacgazdaságokban, a pénzügyi közvetítést magántulajdonban álló pénzügyi intézmények végzik. Működésüket külön jogszabályok szabályozzák, annak érdekében, hogy ügyfeleik érdekeit és követeléseit megvédjék. A modern hitelrendszerben nem állhat elő olyan – korábban egyszerűen jellemzett helyzet –, hogy kevesebb a pénz mennyisége a gazdaságban a szükségesnél. A modern hitelpénzrendszerekben nem egy

központi szereplő „teremti” a pénzt, következésképpen nem tud tévedni a tekintetben, hogy „mennyit terem”.

- „Hitelszűkével” jellemzett helyzet bármikor előállhat, melyet a magángazdasági szereplők egymással szembeni bizalomhiánya generál leginkább. Egy újabb pénznem, denomináció megjelenése nem jelent megoldást e téren, hiszen a bizalomhiányt ez sem tudja kezelni. Két magángazdasági szereplő nem fog egymás hitelképességében jobban bízni attól, hogy egy újonnan kitalált helyi pénzben denominálják egymás közötti követeléseiket.
- Téves következtetés káros hatást tulajdonítani a pénzügyi eszközök kamatozásának. Egyrészt azért, mert a jelenleg legerősebb készpénz sem kamatozik, másrészt a számlapénz és az abból képezhető betét, illetve a hitelek kamatozása nélkül nem folya pénzügyi közvetítés. A kamat tiltásával a pénzügyi közvetítés lehetetlenülne el, melynek következtében a gazdasági erőforrások felhasználásának hatékonysága a cseregazdaságok hatékonysági szintjére süllyedne vissza.

Általános reakció, hogy a helyi pénzzel megnövekedik a pénz mennyisége, és ez által infláció generálódik. Ám ez téves feltevés, hiszen ameddig a helyi pénzek kibocsátása egyébként fel nem használt erőforrások felhasználását célozza meg, inflációs nyomás nincs. Bizonyos viselkedések, melyeket a negatív kamatozású pénz generál, hasonlítanak ahhoz, ami az infláció idejében előfordul, de különbözőek az okok. (Lietaer, 2011a)

4.1.2. A helyi pénzek elvi előnyei és veszélyei

A helyi fizetőeszközök közösségfejlesztő hatással bírnak, hiszen segítenek felépíteni azt a közösséget, ahol a tagként szereplő vállalkozások és szolgáltatók közös erővel aktiválják a helyi tevékenységeket. Az előnyök közé tartozik, hogy a helyi valuta, mivel esetenként veszíthet értékéből, gyorsabban forog, mint a többi pénzeszköz, így gyors fellendülés tapasztalható a helyi „piac” esetében. A pénzhelyettesítők elősegítik az egyedi helyi és regionális szükségletek kielégítését, ez által elősegíthetik a gazdaságosabb termelést. A szoros kooperáció, kedvező lehetőséget nyújthat az innovációkhoz és egyéb fejlesztésekhez is. A rendszer előmozdítja az endogén fejlődést azaz lehetővé teszi a térségen kívüli fejlesztési források bizonyos fokú mellőzését. A helyi valuta javítja a fizetési morált, hiszen a helyi valuta visszaváltásával nem tesznek szert nyereségre, azaz a felhalmozásból semmilyen haszna nem származik. (Tóth, 2011, Kennedy–Lietaer, 2004, Lietaer, 1999)

Összességében elmondható, hogy elvi alapokon kiváló lehetőségnek tűnik a helyi pénz bevezetése, ám ennek számtalan árnyoldala is létezik.

A helyi valutarendszer negatívumait Tóth (2011), Kennedy–Lietaer, (2004), és Lietaer, (1999) alapján az alábbiakban foglalják össze:

- Egy non–profit szervezet felállítása szükséges ahhoz, hogy a helyi valutarendszer fenntarthatóan működhessen. „Ennek a szervezetnek egy folyamatos frissítést igénylő keresleti és kínálati jegyzéket kell összeállítania a valutarendszerben érintett vállalatokról és a nem profitorientált szervezetekről.” (Tóth, 2011, 68. p.)

Véleményem szerint a helyi pénzek bevezetése alázatos, és lokálpatrióta szemléletű emberek csoportosulását igényli, akik lelkesedve dolgoznak a helyi pénz sikertörténetén, ugyanakkor az első kudarcokat követően alább

hagy a lelkesedésük. Annak érdekében, hogy a jövőben sikereket érjenek el kitarató, és folyamatos munkára van szükség, mely nagy áldozatokat követel.

- Nehéz rábírní a kkv-kat a rendszerben való együttműködésre, valamint a sokszereplős rendszerben nehéz motiválni az érintetteket és kommunikálni köztük. (Tóth, 2011) Kutatásaim alapján a szoros együttműködést a megfelelően célzott reklámmal kell elősegíteni, mely mind a vásárlók, mind a fogyasztók oldaláról növelni fogja a helyi pénzek használatát. A helyi valuta hatékony elköltése sok esetben átgondolt döntést követel. A valutarendszer egy olyan érzetet kelt a kkv-k esetében, hogy képesek felvenni a versenyt az erősebb, akár multinacionális vállalatokkal. A valutarendszer sikerét befolyásolja az érintettek magatartása, mely akár veszélyeket is jelenthet, ha nehéz a megegyezés a felek között. (Tóth, 2011)
- „A lejáratí idővel rendelkező valuták esetében a fogyasztás elsődleges a megtakarítással szemben.” (Tóth, 2011, 68. p.) A keynesiánus elmélet szerint rövidtávon a túlkereslet jellemző, míg hosszú távon biztosított az életminőség növekedése, a neoklasszikus növekedésméletben azonban a fogyasztás, csak rövidtávon jár gazdasági növekedéssel. (Samuelson–Nordhaus, 2003; Tóth, 2011). Azaz érdemes elgondolkodni és vizsgálni azt, hogy a helyi pénzek milyen időtávon segíthetik elő egy helyi gazdaság érdekeit.

Helmeczi és Kóczán (2011) szerint gazdasági szempontból akkor lehet sikeres egy helyi pénz, ha „szükségpénz”, mert segítségével tapasztalatok szerint megszüntethető volt a lokális pénzhiány, és a gazdasági körforgás helyreállt. Ezzel az állítással teljesen egyet is értek, hiszen a szakirodalmi feldolgozás során is említést tettem rá, hogy a helyi pénzek megjelenése tipikusan háborúk, válságok idején fordult eddig is elő, amikor a termékek és szolgáltatások árai szélsőségesen ingadoztak, magas volt az infláció és munkanélküliség, valamint a kereskedelmi kapcsolatok is szétzilálódtak. Megjegyzem, Magyarországon is a válság után jelentek meg kezdeményezések a „helyi fizetőeszköz” bevezetésével kapcsolatban.

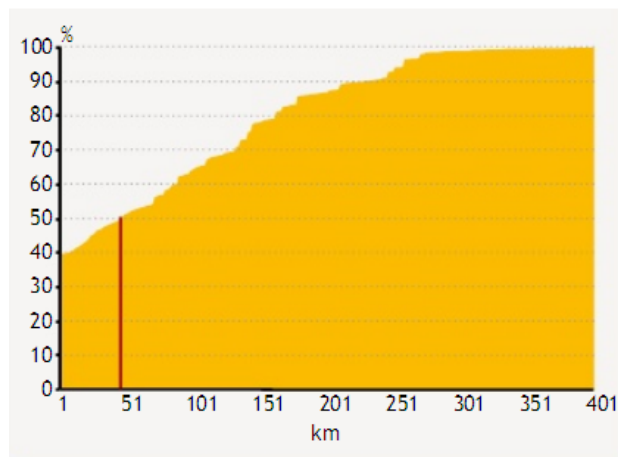
A válság kitörésekor, 2008. októberében Csath Magdolna „Közösségi pénzzel a válság ellen” című cikkében ezt írta: „A helyi pénz legfőbb haszna, hogy mozgásba hozhatja a helyi gazdaságot, és a közösségben marad, szemben az állami pénzzel, amely beáramlik a közösségbe, majd többsége távozik onnan. Mivel a helyi pénz spekulációra és vagyongyűjtésre nem alkalmas, és a hivatalos pénzre sem váltható át, ezért arra ösztönzi a közösség tagjait, hogy amint lehet, költsék el. A helyi gazdaság így megélénkül, fejlődik.” (Csath, 2008)

2009. november 1-től a belső piaci pénzforgalmi szolgáltatásokról szóló uniós irányelvnek (2007/64/EK) a hazai jogrendszerbe integrálása nálunk is szabad utat nyitott a pénzhelyettesítőknek, így a helyi pénzek bevezetésének. (Botos, 2009)

A helyi pénzzel kapcsolatban, az egyik leginkább hangoztatott előny az, hogy a helyi vásárlóerő a lokális szolgáltatásokat veszi igénybe, azaz helyben költi el a pénzét, mely elősegíti a helyi gazdaság felvirágzását.

A Helmeczi és Kóczán (2011) tanulmánya azonban rávilágít arra, hogy helyi pénz nélkül is helyben költik el az emberek a pénzüket. Ha feltesszük a kérdést, hogy az emberek általában hol végzik a bevásárlásainkat? A válasz az lesz, hogy a helyi péknél veszik meg a kenyeret, ugyanis ez van közel és ezt éri meg számunkra megvenni. "A magyarországi pénzforgalom térképe című MNB tanulmány (Helmeczi, 2010) bemutatta, hogy az átutalások mintegy 40%-át az adott településen belüli, a felét pedig 50 km-en belüli címzett részére indítják.” (Helmeczi–Kóczán, 2011, 38. p.) A 18. ábra a készpénzes fizetéseket nem tartalmazza, így a becslések

szerint a 40%, csak az alsó korlátnak tekinthető, a tényleges helyi forgalom ennél nagyobb arányt tesz ki. Ezt támasztja alá egy másik kutatás is (Brockmann et al., 2006 alapján Helmeczi és Kóczán, 2011), amely egy amerikai bankjegykövető honlap (www.wheresgeorge.com) eredményeit használja fel. A kutatás eredményei alapján a bankjegyek 50–70%-a két hét alatt nem kerül 10 km-nél továbbra a megfigyelés helyétől, azaz helyben költik el az emberek a pénzüket (Helmeczi–Kóczán, 2011).



18. ábra: Az átutalások kumulált megoszlása a távolság függvényében

Forrás: Helmeczi–Kóczán (2011, 37. p.)

A fenti állítás úgy vélem teljes mértékben igazoltnak tekinthető, és ha belegondolunk rájövünk, hogy az emberek többsége valóban helyben költi el a pénzét. Véleményem szerint azonban attól függetlenül, hogy helyben marad a haszon, nem mindegy, hogy hol is realizálódik az valójában. Itt arra a gondolk egész pontosan, hogy a külföldi multinacionális cégek országos viszonylatban megvetették a lábukat. Ebből kifolyólag a helyben elkölthető haszon vagy a külföldi multinacionális vállalat profitját, vagy a helyi kkv szektor eredményét erősíti. Ez a nem mindegy, és itt fontos a vásárló tudatos döntése, hogy kit választ. Abban egyet értek, hogy a helyi pénzek használata ebben a viszonyításban előtérbe helyezheti a kkv szektornál történő vásárlást, azonban ehhez elengedhetetlen a vásárló tudatos döntése is.

Egy másik említésre méltó megfigyelés, hogy szinte egyik ország, sőt város sem képes megtermelni minden szükségletét egymaga, így bizonyos forrásokat kénytelen máshonnan (a helyi közösségen kívülről) beszerezni. Ez is bizonyítja, hogy bármennyire szeretnénk pénzüket helyben tartani, sok eseten mégis elkerülhetetlen egy külső szereplő bevonása. A lakókörnyezetük iránt elkötelezettek számára a valós lehetőség arra korlátozódik, hogy a helyettesíthető termékek esetében, a helyben termelt árukat választják-e a boltok polcairól levéve vagy sem. Ebben a döntésben azonban a helyi pénznek nincs szerepe, hanem a vásárló tudatos döntése szükséges hozzá, mint korábban említettem. (Helmeczi–Kóczán, 2011) Fontos annak a szemléletnek a terjedése, hogy a magyar ember, magyar terméket vegyen.

A helyi pénzeket támogatók másik érve, hogy: „Az elégségesnél kevesebb csereeszköz (Ft) van forgalomban: a hiányzó 4–5% megakasztja vagy gátolja a hazai gazdaság egészséges működését”, valamint „a meglévő csereeszköz (Ft) indokolatlanul megdrágult (magas kamat és költségek a hiteleknél)”. (Perkovácz, 2010, 1. p.).

Perkovácz (2011) szerint a helyi pénz használatával több és olcsóbb csereeszközünk lesz.

Ez a momentum valóban igaz lehetett a háborúk idején, amikor még nemesfém fedezet állt a fizetőeszköz mögött. Ma azonban nem tekinthető valós állításnak, hiszen Helmeczi és Kóczán (2011) szerint is a forgalomban lévő pénz mennyiségét a lakosság szezonális pénzforgalma határozza meg (Helmeczi–Kóczán, 2011). Bár rövidtávon valóban fellendítheti a helyi gazdaságot a kezdeményezés, ám hosszútávon elgondolkodtató annak sikere.

Az MNB 2010-es innovatív fizetésekről szóló tanulmányából kiderül (Divéki et al., 2010), hogy minden új fizetési megoldás szembesül azzal a problémával, hogy amíg nincs elegendő elfogadó, senki sem akarja használni az új megoldást. Amíg viszont nincsenek tömeges használói az új fizetési megoldásnak – jelen esetben a helyi pénznek – addig nehéz elfogadókat toborozni, mely állítást saját kutatási eredményeim is megerősítették.

A tapasztalatok szerint a vállalkozásokat nehéz meggyőzni a kezdetekkor például a helyi pénz bevezetésének jótékony hatásairól. Bár tisztában vannak azzal, hogy ez a kezdeményezés az ő sikereiket hivatott elősegíteni, mégis nehezen szánják rá magukat, hogy az elfogadók táborához csatlakozzanak. Félelmeiket a háttérben helyezkedő rejtett költségek (melyek természetesen a bevezetés elején ráfizetésként éri őket) okozzák, valamint a félelem az ismeretlen rendszertől és annak bukásától. Ezért a bevezetés fázisában nehéz megtalálni azokat a vállalkozásokat, melyek, mint helyi pénz elfogadók csatlakoznak. Mint minden fizetési folyamatnak, a helyi pénz bevezetésének is költségei vannak, mely jelentősen terhelheti a vállalkozásokat, különösen, hogy a kis forgalmú fizetési megoldások működtetése még sok esetben gazdaságtalan is. (Helmeczi–Kóczán, 2011) Ez a tény is jelentős hatással van a helyi pénz bevezetésére. A Soproni Kékfrank esetében például már mérsékeltek a visszaváltási költség arányát, de például a Balatoni Korona esetében a későbbi vizsgálatok is arról adnak majd számot, hogy megterhelőek a felmerülő költségek a vállalkozások számára.

Kutatási eredményeim a későbbiekben igazolni fogják, hogy a helyi pénzekkel kapcsolatban nagy az információhiány. Fontos lenne, hogy egyre többen megismerjék a közösségi pénzhelyettesítő rendszer működését és az abban rejlő lehetőségeket, ellenkező esetben kudarcra van ítélve bármiféle kezdeményezés.

Csath (2008) az alábbi problémákat látja a helyi pénzek sikerének útjában:

- a magyar társadalomban gyenge a társadalmi tőke, mellyel egyetértek
- nincs elegendő bizalom, bizalom nélkül pedig nem lehet közösséget építeni, mely állítással szintén egyet értek;
- a hatalom szétzilálja a társadalmi tőkét, és az emberi kapcsolatokat. "Ahhoz, hogy a helyi pénz, a helyi cserekereskedelem nálunk gyökeret verhessen, alapvető feltétel, hogy az ország vezetői megértsék és elfogadják legfőbb előnyét azt, hogy a gazdaság- és társadalomerősítő mozgalom kovásza. Ne ellenségesen tekintsenek rá, ne APEH-ügyet lássanak benne, hanem a nemzet érdekében támogatásra érdemes kezdeményezést!" (Csath, 2008) Érdemes itt visszautalni arra a korábbi állításomra, mely szerint egy helyi pénz kezdeményezés sikeréhez feltétlenül szükséges a kormányzat támogatása. A helyi pénz sikere nagyban függ attól, hogy a gazdaságirányítás bizalmát élvez-e. Abban az esetben ha "ellenfélként" tekintenek rá, akkor minden igyekezet ellenére is kudarcra van ítélve a kezdeményezés.

Almássy (2011) szerint a helyi pénz kibocsátásának főbb gátjai: "a pénzjegykibocsátás állami monopóliuma: a polgárok veszteségnek tekintik ha nem

kapnak kamatot, az állami garancia hiánya csökkenti a bizalmat." (Almássy, 2011, 2. p.)

4.1.3. A helyi pénz igénybevételével járó kockázatok a vállalkozások számára

A helyi pénzek jellemzően utalványok formájában jelennek meg a piacon. Korábban is említést tettem arra, hogy a vállalkozások döntő többsége nehezen szánja rá magát, hogy elfogadója legyen a helyi pénz utalványoknak. Félelmük sok esetben nem hiábavaló, hiszen az utalvány bevezetése sok kockázatot rejthet. Véleményem szerint érdemes fontolóra venni Helmeczi és Kóczán (2011) tanulmánya alapján az alábbiakat:

- Az utalvány definíciója és annak szabályozása teljesen hiányzik a magyar jogszerből. Az számít utalványnak, amit a kibocsátója annak mond. Ez azt jelenti, hogy az utalványok kibocsátói sok esetben úgy kezelik mások pénzét, hogy semmilyen felügyelet hatóköre nem terjed ki rájuk, és a tevékenység korlátai sincsenek lefektetve. Ez bizony visszaélésekhez vezethet. Mindemellett nincsenek rögzítve többek között például a visszaváltási jutalék mértékének, a kifizetés határidejének változtatását korlátozó szabályok, valamint a fedezet nélküli utalványok kibocsátásának tilalma sem rögzített. (Helmeczi–Kóczán, 2011)
- Mivel az utalvány hitelt testesít meg, ezért az utalványt elfogadók számára jelentős hitelkockázatot is jelent. Az elfogadók két kockázattal is szembesülhetnek. Az egyik, ha a kibocsátó tönkremegy, akkor az utalványt korábban elfogadók a befizetett pénzüik jelentős részét elveszíthetik. A másik az utalványok fedezete mögött álló hitelintézet csődje, mely annyiban kedvezőbb az előbbi kockázatnál, hogy a betétbiztosítás 100 ezer euróig védelmet biztosít, így nagyobb esély van a tőke visszaszerzésére. (Helmeczi–Kóczán, 2011)
- További kockázatot jelenthet, hogy az „utalványok” elkészítése során, hogy nincsenek olyan komoly biztonsági ellenőrzések, mint a nemzeti fizetőeszköz előállításánál, ezért jóval könnyebb azokat hamisítani, mely szintén visszaélésekre ad lehetőséget. Ráadásul, az utalványhamisítás nem minősül bankjegyhamisításnak, így a törvény sem bünteti olyan szigorúan. A helyi pénzek elterjedésével növekedhet a helyi pénzeket hamisításának kockázata. (Helmeczi–Kóczán, 2011)
- Sok esetben a fogyasztók és az elfogadók megtévesztése is kockázatot jelenthet, hiszen a kibocsátók olyan megtévesztő információkkal látják el a felhasználókat, akik az ezekből levont következtetések alapján azt gondolják, hogy az állam áll a helyi pénz mögött, mely számukra biztosítékot jelent. Ám valójában az államnak semmi szerepe nincs ebben a folyamatban, csak a kibocsátónak. Ő az, aki a helyi pénz mögött áll, és az esetleges biztosítékot fenntartja, természetesen, ha tudja.

A vállalkozásoknak könnyű hozzájutni a helyi valutához, ám annak hatékony elköltése komoly döntést követel, mivel visszaváltásával veszítenek annak értékéből, szállítóikat pedig sok esetben nem tudják helyi pénzzel fizetni, mely nehézséget okoz számukra.

A közgazdasági pénzhelyettesítők – így a helyi pénz – esetében is kockázatokat rejt az elfogadói kör szétesése, mely kapcsán a pénzhelyettesítőt (jelen esetben utalványt) nem lehet árura, illetve szolgáltatásra cserélni. (Kun, 2006) Ezt a kockázatot mind az elfogadóknak, mind a felhasználóknak viselniük kell.

„Prudenciális követelmények előírása azonban nem szükséges, mivel e pénzhelyettesítők általában önszerveződéssel jönnek létre, s a tagok szolidaritásán alapulnak.” (Kun, 2006, 4. p.)

A fenti kockázatok értékelése után valóban komoly körültekintést igényel a helyi pénz bevezetése.

Jacsó (2013) szerint a helyi pénz terjedésének egyik gátja a bizalmatlanság. Ez a bizalmatlanság érezhető véleményem szerint is minden helyi pénz kezdeményezés hátterében (Jacsó, 2013):

- egyrészt, a jegybankok részéről, hiszen a legtöbb államban a jegybank kizárólagos joga a pénzkibocsátás. A helyi pénz veszélyt jelenthet a nemzeti valuta forgalomra. Bár az egyes térségek forintforgalom–kiváltási mértéke kb. 15–20%-ra tehető, ezért nem jelent valós veszélyt a hivatalos fizetőeszköz számára. (Perkovácz, 2011; Jacsó, 2013)
- másrészt, a média részéről, mely viszonylag kevés hírt ad új típusú gazdasági kezdeményezésekről, illetve azokkal szemben is inkább negatív beállítottságú.
- harmadrészt, az emberek részéről, akik közül sokan tartanak az új jelenségtől. Sokszor piramisjátéknak vélik. (Jacsó, 2013)

A helyi pénzek elterjedésének másik gátja a használat körülményessége. Nem mindegy ugyanis a vásárlónak, hogy hol, milyen áron és milyen minőségű terméket tud a helyi pénzen megvásárolni. Vonzóvá kell tenni a helyi pénzek használatát a vásárlók számára, mely úgy vélem megfelelően célzott reklámmal kompenzálható. A helyi pénzek első lakossági használói általában a tudatosabb rétegekből kerülnek ki, akik hajlandóak a vásárlás során más tényezőket helyezni a kedvező ár kritérium elé. A helyi pénz szélesebb körben való elterjedéséhez, ezért környezettudatos és lokálpatrióta szemléletmódot követő vásárlókra és értékesítőkre van szükség. (Jacsó, 2013) Nem szabad figyelmen kívül hagyni azonban az alacsonyabb jövedelemmel rendelkező rétegeket sem.

A negatív kamat kérdése sem hanyagolható el a problémás területek vizsgálata során. Bár Magyarországon még nem létezik negatív kamattal működő pénzrendszer, a téma vizsgálata érdekes eredményeket hozhat. A negatív kamatozású pénzrendszerek arról ismertek, hogy használatukkal felgyorsul a pénz forgási sebessége, és ezáltal felgyorsul a gazdasági növekedés. Egy idő után elképzelhető azonban, hogy felesleges termékek vásárlásába torkollana ez a folyamat. Talán abban az esetben nem okozna komolyabb problémát a negatív kamatozású fizetőeszköz, ha a vásárlók a gyorsan forgó szabad pénzt a helyben megvásárolható termékek mellett a kevésbé anyagigényes szolgáltatásokra költenék, olyanra mely nem növeli a környezeti terheket. (Jacsó, 2013)

4.2. A primer kutatások eredményei

A 2014-ben elvégzett kérdőíves felmérés, valamint az elkészített mélyinterjúk eredményei lehetőséget biztosítottak a hipotézisek bizonyításában és az eredmények megalkotásában. Mint ismeretes a magyar kis- és középvállalkozások jelentős finanszírozási kockázatokkal néznek szembe. Ezen a tendencián változtatni kell,

melynek talán egy lehetséges megoldása a helyi pénzek elterjedése. A fejezet célja, hogy az elvégzett kutatásaim alapján igazolni tudjam a helyi pénz szerepét a magyar kkv szektor szempontjából.

Fontosnak tartom megismételni, hogy a mintavételezés során nem nyílt rá lehetőségem, hogy nagyobb elemszámú felmérést végezzek, ezért a fejezetben bemutatásra kerülő adatok nem minősülnek reprezentatívnak.

4.2.1. A lakosság körében végzett kérdőíves felmérés eredményei

4.2.1.1. Leíró statisztika módszerével vizsgált eredmények meghatározása

A lakosság körében elvégzett kérdőíves felmérést 2014-ben Veszprém megyében végeztem el. A közel 250 kiosztott kérdőívből 123 értékelhető volt, mely ettől függetlenül reprezentálja az alábbiakban ismertetésre kerülő eredményeket. A mintavételezés véletlenszerűen, a "hólabda-módszer" elvét követve történt.

Az SPSS rendszerben létrehozott adattáblák segítettek az összefüggések számszerűsítésében és eredményeim igazolásában.

A kérdőív általános adatait illetően az alábbi megállapításokat tettem:

A nemek szerint bontásban 61 férfi (49,6%), és 62 nő (50,4%) töltött ki kérdőívet. A korcsoport tekintetében 0,8% volt a 20 éven aluliak száma, 58,5% a 20–35 év közöttiek száma, 23,6% a 35–45 év közöttiek száma, 15,4% volt a 45–60 év közöttiek aránya, míg 2 esetben előfordult 60 éven felüli (1,6%) kitöltő is.

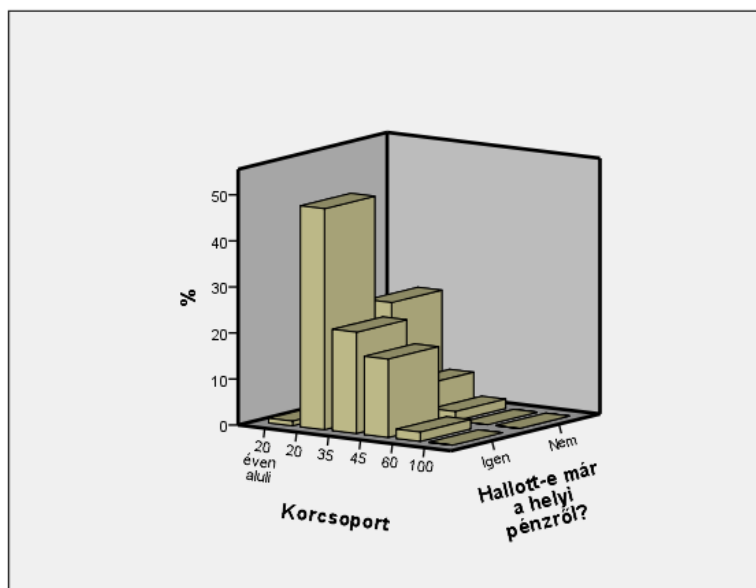
A legmagasabb iskolai végzettség tekintetében 2 válaszadónak volt általános iskolai végzettsége, mely a megkérdezettek 1,6%-át jelenti, 28,5% volt a gimnáziumi, vagy egyéb szakközép illetve szakiskolát végzettek száma, 69,1% volt a főiskolai, egyetemi diplomával rendelkezők aránya, valamint 1 kitöltő rendelkezett magasabb (PhD) végzettséggel, mely százalékos arányban 0,8%-nak felel meg.

Ami a havi jövedelmeket illeti, 2 kitöltő családjának havi átlagos jövedelme 100 ezer forint alatt (1,6%) van, ezen kívül 4,9% a 100–150 ezer forint között kereső, 10,6% a 150–200 ezer forint között kereső, 13,8% a 200–250 ezer forint között kereső, 13% a 250–300 ezer forint között kereső, 16,3% a 300–350 ezer forint között kereső, és 39,8%-ot tesz ki azok aránya akik 400 ezer forint feletti jövedelemmel rendelkeznek. A kiemelkedően magas jövedelemmel rendelkezők arányát magyarázhatja az a tény, hogy a kitöltők között magas számban (69,1%) voltak jelen diplomások, akik magasabb jövedelemre tehetnek szert.

A lakóhelyek szerinti megoszlást illetően – attól függetlenül, hogy a mintavételezés Veszprém megyében történt –, előfordult olyan kitöltő, akinek állandó lakcíme más megyébe tartozik. Ettől függetlenül az eredmények nem torzultak, és a válaszadók Veszprém megyére vonatkoztatva válaszoltak a kérdésekre, hiszen életvitelszerűen többnyire ebben a megyében élnek (pl. itt dolgoznak, de nincsenek bejelentve, mint állandó lakosok).

Az összefüggések vizsgálata során többféle megállapítást sikerült tennem. Az eredményeket alapul véve a 19. ábra a korcsoportos megoszlást mutatja a helyi pénzek ismeretének vonatkozásában.

A megkérdezettek 25,2%-a (31 fő) még nem is hallott a helyi pénzekről és azok jelentőségéről. Ezzel szemben számomra jó hírül szolgált, hogy a kitöltők 74,8%-a már hallott valamilyen formában a helyi pénz kezdeményezéséről.



19. ábra: Korcsoportos megosztás a helyi pénzek ismeretének vonatkozásában

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Ami az információk áramlását illeti, megoszlanak az információs források a kitöltők között. Bár legtöbben az újságból szereztek információikat, sokan olvastak az interneten is a kezdeményezésről, valamint hallottak róla baráti társaságokban, esetleg tv-ben, rádióban.

Ami a helyi pénzek használatát illeti a megkérdezettek csupán 2,4%-a, azaz 3 fő használt valaha helyi pénzt. A 3 megkérdezettből 2 fő értékesítési helyen, 1 fő pedig baráti társaságban jutott hozzá ehhez az alternatív finanszírozási forráshoz.

Érdekességnek számít, hogy attól függetlenül, hogy a válaszadók jelentős százaléka hallott már a helyi pénzekről, mégis a megkérdezettek 36,6%-a nincs is tisztában a helyi pénzek bevezetésének céljaival, 71,5%-uk azzal sincs tisztában, hogy hol lehet beszerezni, valamint 79,7%-uk azt sem tudja milyen címei vannak a Balatoni Koronának.

A megkérdezettek 77,3%-a nem kíséri figyelemmel a helyi pénzzel kapcsolatos híreket. Ezen kívül 29,3%-uk még abszolút nem is hallott a Balatoni Korona kezdeményezéséről, 39%-uk is csak futólag, 31,7%-uk pedig biztosan állította, hogy bizonyos körülmények között hallott már a kezdeményezésről.

Ami a helyi pénz külföldön elért sikereit illeti a kitöltők 78,9%-a nem volt tisztában azzal a ténnyel, hogy több sikeres helyi pénz kezdeményezés működik külföldön.

Az előbbieken ismertetésre került eredmények igazolják az első hipotézisem állítását (H1), mely szerint az emberek nincsenek kellően informálva a Balatoni Korona cél és eszközrendszeréről, mely a használat tekintetében komoly hátráltató tényezőnek tekinthető és bizonytalanná teszi a Korona használatát. Minimális azok aránya, akik bővebb információval rendelkeznek a helyi pénzekről, és kvázi a Balatoni Koronáról. A probléma kiküszöbölése érdekében azonnali felvilágosítást kell eszközölni, melyet a reklám és marketing tevékenység segíthet elő.

Olyan marketing eszközökre gondolok itt, mint például:

- plakátok, hirdetések (rádió, esetleg tv)

- munkáltatók figyelmének felhívása erre a "cafetéria" elemre, kedvezményekre
- szóróanyag a szállodákban, vendéglátó egységekben és felvilágosítás a recepción a Balatoni Koronáról
- turisztikai szempontból extra kedvezmények nyújtása Korona használat esetén (pl. hajójegy árából), mely így a turisták számára is vonzóbbá tenné a Korona használatát
- a turistáknak jelképes mennyiségű Koronát ajándékba adni, melyet elkölthetnek és így tudomást szereznek a Koronáról
- vendéglátásban, szállodákban Koronában kapnák a visszajáró egy részét a vendégek
- bornapokon (mint pl. Balatonfüreden már előfordult), vásárokon, fesztiválokon a Koronával történő fizetés bevezetése
- Önkormányzatok jutalom, segélyként Korona nyújtása
- gyűjtők számára vonzóvá tenni
- ha pedig olyan módszert keresünk mely népszerű, de ugyanakkor költséghatékony is egyben, akkor érdemes elgondolkodni például egy facebook-on történő kampány elindításához, mely által sok helyre eljuthatna a Balatoni Korona kezdeményezés.

A reklám tevékenységeket illetően korlátlan mennyiségű ötletet lehetne még felsorolni és számba venni. Ugyanakkor elmondható, hogy bármilyen marketing tevékenységet is eszközölünk, a terjedés szempontjából elengedhetetlen szerepe van az Önkormányzatoknak. Az ő befolyásukon múlik jelenleg a kezdeményezés sikere vagy bukása.

A kérdőív kitöltése során fontosnak tartottam, hogy az emberek rövid felvilágosítást kapjanak a helyi pénz céljairól, és használatáról. A rövid ismertető után, a megkérdezettek 82,1%-a jelezte azt, hogy a jövőben szívesen használna helyi pénzt tudva azt, hogy ezzel a helyi gazdaságot támogatja, és erősíti a magyar termékek használatát, ám a kitöltők csupán 39,8%-a jelezte, hogy a jövőben valóban élni is kíván ezzel a lehetőséggel a Balatoni Korona használata által. Ezt a döntésüket azzal indokolták, hogy:

- fontos számukra a helyi vállalkozások támogatása, és a bevételek helyben tartása
- a kiváló magyar termékek használata és piaci megerősítése
- a kistérség és régió gazdaságának élénkítése, mely új munkahelyeket is teremthet.

A kitöltők 48%-a bár lát fantáziát a Koronában (lásd 20. ábra), azonban nem élnék ezzel a lehetőséggel a jövőben. Az első hipotézisem itt részben teljesül (H1), mely szerint az emberek – attól függetlenül, hogy jó lehetőségnek tartják a Koronát –, bizalmatlanok vele szemben.

A válaszadók bizalmatlanságukat az alábbi érvekkel indokolták:

- kevés információval rendelkeznek a vásárlók a Korona használatát illetően (itt szintén igazolást nyer az első hipotézisem (H1))
- költségekkel jár a visszaváltás
- nem egyszerű a beszerzés és nem kidolgozott a rendszer
- beszűkíti a lehetőségeket, csak egy desztináció érdekeit/előnyeit szolgálja

- a kisebb kereskedőknél nincsen akkora termékválaszték, a hipermarketekben minden egy helyen megtalálható
- fontos számukra, hogy szabadon használhassák fel a pénzüket, bizalmatlanok a témát illetően (H1 hipotézis részbeni teljesülése)
- a Koronától függetlenül is előtérbe helyezi azon vásárlásokat, melyek magyar termékekre irányulnak, és magyar vállalkozók bevételeit növelik. Attól függetlenül, hogy forinttal fizet.



20. ábra: Hasznosnak tartja-e a Balatoni Korona kezdeményezést?

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Az első hipotézisem (H1) bizalmatlansággal kapcsolatos teljesülését tovább erősíti, hogy 12,2% volt azok aránya, akik eleve felesleges dolognak tartják a Balatoni Koronát, hiszen véleményük szerint:

- Nem új fizetőeszközt kell bevezetni, hanem a helyi vállalkozásoknak kell összefogni és egységes erővel azon dolgozni, hogy a vásárlók tőlük vásároljanak.
- A többféle pénzfajta csak nagyobb bürokráciát hoz magával, ami rontja a gazdaságot. Inkább egységes pénzrendszert kellene bevezetni világszerte.
- A helyi gazdaság fellendítésének nem ez az első lépése. Más gazdaságélénkítő intézkedésekre lenne szükség.
- Akadtak olyanok is akiket egyszerűen nem foglalkoztat ez a kérdés és pénzsűke miatt nem is választanák második fizetőeszköznek a Koronát.

Abban az esetben, ha cafetéria keretén belüli választási opcióként kínálkozna a Balatoni Korona, a válaszadók csupán 44,7%-a választaná szívesen ezt az elemet. Ezen belül is inkább meleg vagy hideg-étel utalványként kérnék a felhasználást, de sokan választanák üdülési formában, vagy iskolakezdési támogatásként. A fogyasztói szempontokat vizsgálva részben ellentétes figyelhető meg a harmadik hipotézisemmel (H3) szemben, mely a Balatoni Korona cafetéria rendszerben történő nyújtásával kapcsolatos. Az emberek kevesebb, mint fele (44,7%) bár szívesen választaná és használná a Koronát ebben a juttatási formában, de magasabb azok aránya, akik nem értenek egyet a kezdeményezéssel. Döntésüket jelentősen befolyásolja az, hogy informálatlanok a Korona használatával kapcsolatban.

Azok, akik támogatják a cafetéria rendszer keretében történő választást, döntésüket az alábbi érvekkel indokolták:

- lokálpatrióta szemlélet, helyi gazdaság támogatása
- használatával kedvezményekhez juthat a vásárló
- kíváncsi az új kezdeményezésre, ezért szívesen kipróbálná
- amúgy is helyben költi el a pénzét
- megbízható és egészséges magyar termékekhez való hozzájutás
- turizmus fellendítéséhez szeretne hozzájárulni

Ami az elutasítók táborát illeti (55,3%) az alábbiakkal indokolták döntésüket:

- adott helyen és régióban lehet csak elkölteni, eléggé kötött a területi lehatárolás
- nem elterjedt a Balatoni Korona, így nem lehet olyan széles körben felhasználni, ahogy szeretnék
- előtérbe helyezik a megszokott cafetéria elemeket, mert azok már kiforrottak
- bonyolult a használata és az emberek nincsenek tisztában a használatának körülményeivel (H1) hipotézis megvalósulásának további igazolása
- vásárlási szokásaik nem teszik lehetővé, hogy a fizetésnek ezt a módját válasszák
 - vagy azért mert előtérbe helyezik az elektronikus fizetési formát
 - vagy a termékeket nem tudják kiskereskedőktől beszerezni

A harmadik hipotézisemet (H3), bár sokkal inkább vállalkozói oldalról szeretném igazolni, de fontosnak tartottam a fogyasztói oldalról történő megvilágítást is a témával kapcsolatban.

A fogyasztói vélemények alapján a harmadik hipotézisem (H3) nem nyerne megerősítést, ám véleményem szerint a támogatók alacsony száma azzal magyarázható, hogy az emberek többsége még nincs tisztában a Korona cél, és eszközrendszerével (lásd. H1 hipotézis), valamint azokkal a kedvezményekkel sem, melyekkel élhetnének a Korona használata által. Abban az esetben ha bővebb felvilágosítást kapnának (lásd.H1 hipotézis) nőne a Koronát választók száma is.

A cafetéria, mint egyéb juttatás, amúgy is csak adható és nem kötelező a munkáltatók részéről. A cafetéria elemként megjelenő bizalmatlanságot nagyban befolyásolhatja annak szerepe is, hogy a munkáltatók sincsenek tisztában ezzel az új alternatív fizetési forrással és nem rendelkeznek információkkal a Korona használatáról és annak kedvezményeiről. Abban az esetben, ha a Koronát a munkáltatók kínálóként építenék be a választható cafetéria elemek közé - természetesen a szükséges felvilágosítás mellett -, a munkavállalók biztosan bátrabban választanák ezt az elemet, főleg ha a munkáltató ennek használatát helyezné előtérbe számukra. A dolgozók minden plusz jövedelemnek örülnek, így ha Koronát kapnának azt is eltudnák költeni. Úgy vélem, hogy a Korona cafetéria keretében nyújtható formája a kibocsátó Önkormányzatok, és az elfogadó vállalkozások kooperációjának eredményeként jöhet csak létre, mely szinte az egyetlen lehetőség a Korona terjedésére.

A munkáltatók számára akkor lehetne a leginkább érdekessé tenni a Korona használatát, ha a cafetéria elemek közötti megjelenés együtt járna esetleg az iparüzési adó mértékének csökkentésével, de ez természetesen csak egy ötlet.

A Korona cafetéria elemben történő megjelenése véleményem szerint jelentősen befolyásolná a Korona terjedését. A helyben vásárolt termékek mellett fontos említést tenni a turizmus szerepére is hiszen a növekvő wellness szolgáltatások mellett, a Veszprém megyei térséghez tartozik a Balaton északi partja, mely

turisztikai szempontból hatalmas lehetőségeket tartogat a Korona számára. A hazai is külföldi turisták esetében igazi különlegességnek számít a Balatoni Korona használata, ezért fontos, hogy ezeket a rétegeket is megcélazzuk. Érdeemes lenne a Korona bevezetését eszközölni a teljes balatoni térségben (észak és déli part) a TDM-en keresztül. Hiszen "a turisztikai desztináció menedzsment rendszer (TDM) kiépítése a hazai turizmus versenyképességének növelése szempontjából kiemelt szakmai feladat." (TDM Működési Kézikönyv, 2008, 1. p.) "A TDM szervezeti rendszer kialakításában három horizontális alapelv általános érvényesítése kiemelt feladat: a fenntarthatóság és a versenyképesség megteremtése, valamint a területi szempontok érvényesítése." (TDM Működési Kézikönyv, 2008, 3. p.) Ez jelentősen hozzájárulhatna a Korona terjedéséhez, és elősegíthetné többnyire a turizmussal foglalkozó kkv szektor helyzetét is.

Ami a regionális kkv-k működtetését illeti, ha a Balatoni Korona szempontjából nézzük, akkor a növekedés csak akkor érhető el, ha a kibocsátó Önkormányzatok szorosan együttműködnek a kkv szektorral, és együtt próbálnak meg a növekedés útjára lépni. A Korona terjedése elméleti síkon kiváló lehetőséget biztosíthat, azonban ahhoz, hogy látható eredményeket érhessenek el a vállalkozások versenyképességének növelésében, rendkívül kitartó és szoros együttműködés szükséges, melyhez természetesen a fogyasztóknak is hozzá kell járulniuk. A Balatoni Korona cafetéria elemek közötti megjelenése véleményem szerint kihagyhatatlan a növekedés szempontjából, az azonban megint más kérdés, hogy mekkora mértékű növekedést sikerül eszközölni a kkv-k esetében.

A harmadik hipotézisem (H3) teljesülésére a választ a későbbi fejezetekben a vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei adják majd meg.

A fentiekől függetlenül a válaszadók 68,3%-a gondolta úgy, hogy a helyi pénzek segíthetnek a kereskedőknek bevételeik növelésében.

Ami a Balatoni Korona felhasználását illeti (lásd 10. táblázat) a számtani átlag alapján könnyen meghatározható, hogy hol használnák fel szívesen a vásárlók a Koronát. Egytől – ötig terjedő skálán átlagosan az alábbi értékek születtek:

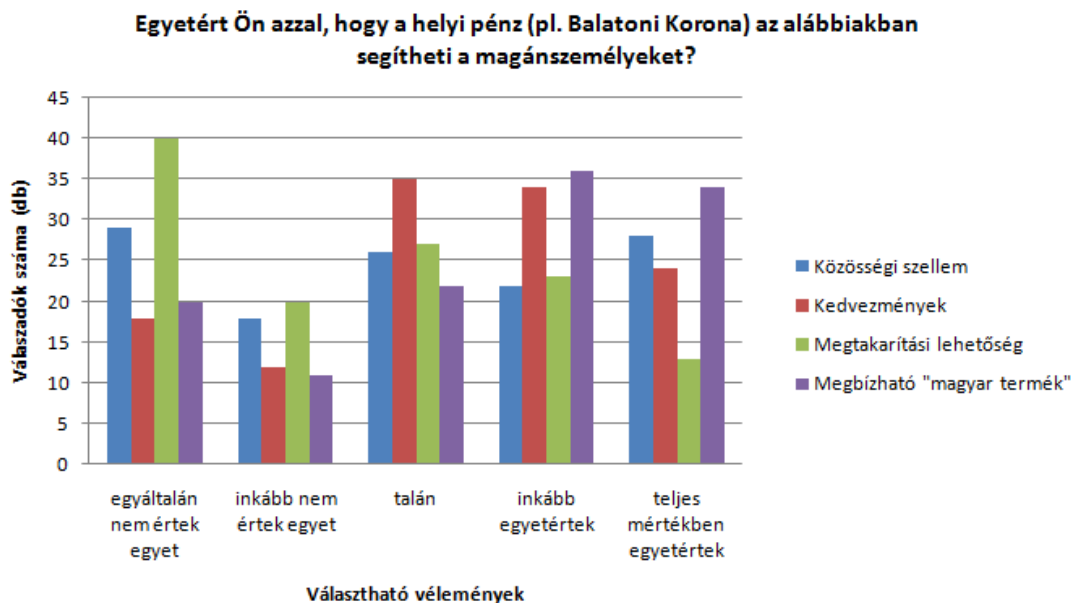
10. táblázat: Hol használnák fel szívesen a vásárlók a Balatoni Koronát?

Megnevezés	Élelmiszer üzlet	Piac	Vendéglátó egység	Helyi kultúrprogram	Helyi közlekedés	Helyi adók fizetése	Helyi szolgáltatók	Helyi vállalkozók
Összesen	123	123	123	123	123	123	123	123
Hiányzó érték	0	0	0	0	0	0	0	0
Átlag	3,1951	3,106	3,3415	3,187	2,561	2,5854	2,7886	2,7642

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Magasabb értéket kaptak a vendéglátó egységek, az élelmiszer üzletek, piac és a helyi kulturális programok, mely hatással van a turizmus szerepére. Ezek azok a helyszínek ahol a válaszadók többsége szívesen használná a Balatoni Koronát. Valamivel a középérték alatt vannak a helyi adók fizetése, helyi közlekedés, valamint a helyi szolgáltatók és vállalkozók.

A következő 21. ábra szemlélteti arra a kérdésre a választ, hogy a megkérdezettek szerint a Balatoni Korona miben segítheti a magánszemélyeket.



21. ábra: A Balatoni Korona miben segítheti a magánszemélyeket

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A helyi kereskedők és a város tekintetében is kíváncsi voltam arra, hogy a kitöltők milyen hasznot látnak a helyi pénz vonatkozásában. A felmérést szintén Likert-skála segítségével végeztem el, mely skála terjedelme 1–5-ig volt behatárolva. Annak érdekében, hogy az eredményeket egyszerűen értelmezni lehessen a számtani átlagot hívtam segítségül, mely segített a minél pontosabb behatárolásban, és az eredmények kimutatásában.

Az eredmények vonatkozásában megállapítható (11. táblázat), hogy a kitöltők kevésbé látnak sikereket a helyi pénz által a kereskedők hálózatbővítésére vonatkozóan, valamint a munkahelyteremtés, növekvő turizmus, és a városi bevételek növekedését is kevésbé pozitívnak ítélik meg. Kiemelkedő átlagot kapott ugyanakkor a helyben maradó haszon értéke, mely a kerekített 3,74 átlagával "jó" minősítésnek tekinthető. Úgy tűnik ez volt az egyik olyan tényező, mely a kitöltők jelentős százalékát meggyőzte.

11. táblázat: A Balatoni Korona megítélése a helyi kereskedők és városi jólét tekintetében

Megnevezés	Növekvő vevőszám	Bevételek növekedése	Hűséges fogyasztók	Hálózat bővítés	Helyben maradó haszon	Gazdasági fellendülés	Munkahelyteremtés	Városi bevételek növekedése	Növekvő turizmus
Összesen	123	123	123	123	123	123	123	123	123
Hiányzó érték	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Átlag	3,1463	3,1951	3,3821	2,6748	3,7398	3,187	2,8537	2,9837	2,6098
Szórásnégyzet	1,978	1,699	1,795	1,631	1,899	1,907	1,667	1,77	1,748

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Az értékelt átlagok tükrében azt véltem felfedezni, hogy az összes determináns a középértékhez közelít, mely talán annak is betudható, hogy a kitöltők többsége nincsen teljesen tisztában a helyi pénzek lehetőségeivel és céljaival kapcsolatban (H1 hipotézis teljesülése). Véleményem szerint a kitöltők jelentős százaléka bizonytalan volt a válaszok értékelése során, és nem mertek markáns (1-es; 5-ös) értékeket jelölni, melyet igazolhat az első hipotézisem azon állítása, hogy bizonytalanok a válaszadók a Koronával kapcsolatban (H1 további teljesülése).

Likert-skála segítségével (1–7-ig terjedő) arra is választ kerestem, hogy a helyi pénz mennyire befolyásolja a válaszadók kötődését a városhoz. A válaszadók értékeit összeadva számtani átlagot vontam, melynek értéke 3,82. Ez az érték a hét fokozatú skálán egy középértéket jelent, mely sem erős, sem gyenge kötődést nem aposztrofál. A középérték alakulására véleményem szerint szintén hatással lehet az a tendencia, hogy a kitöltők nincsenek tisztában a helyi pénzek által kínált lehetőségekkel (H1 hipotézis teljesülése), így a válasz során szintén biztosabbnak érezték a középértékek megjelölését.

A kitöltők 77%-a mindentől függetlenül szívesen fektetne régiója jövőjébe a helyi pénz használata által. Az már megint más kérdés, hogy elméleti vagy gyakorlati szinten teszik-e ezt, hiszen éles ellentét figyelhető meg a válaszok között. Korábban ugyanis a válaszadók csupán 39,8%-a jelezte, hogy a jövőben élni is kíván a Balatoni Korona által nyújtott lehetőséggel, ezért úgy tűnik a kezdeményezés még eléggé elméleti szinten mozog az emberek fejében. Ettől függetlenül elképzelhető, hogy a jövőben sikerül növelni a felhasználók táborát, hiszen a válaszadók 78,9%-a szívesen megismerné a helyi pénz előnyeit a saját szempontjából. A fenti eredmények szintén igazolják a (H1) hipotézis teljesülését, mely szerint a válaszadók informálatlanok és bizalmatlanok a témával kapcsolatban.

Ami a helyi pénz jövőjét illeti, itt már kisebb arányról beszélhetünk. A megkérdezettek 55,3%-a gondolja úgy, hogy a helyi pénzeknek van jövője a magyar gazdaságban. Ez az arányszám tovább erősíti azt a tényt, hogy a kitöltők majdnem fele még bizonytalannak érzi a helyi pénzek használatát (H1 hipotézis további teljesülése), és pont ebből adódóan – attól függetlenül, hogy elméleti síkon kiváló lehetőségnek tartják –, a gyakorlati megvalósítás során nem feltétlenül ezt a lehetőséget fogják választani.

Azok, akik a helyi pénzek jövője mellett érvelnek, sok esetben kiegészítő javaslatokat is tesznek. Véleményük szerint:

- ha valóban helyben és országon belül marad a haszon, melyet vissza lehet forgatni akkor kiváló lehetőség a helyi pénz használata
- a helyi vállalkozások erősítése és növekedésének elősegítése a multinacionális cégekkel szemben
- érdemes lenne országos szintű programban gondolkodni, vagy országos beváltási lehetőségben
- A kezdeményezés kiváló, bár a jelenlegi gazdasági helyzet bizonytalannak mondható, és hiányosak az ismeretek a helyi pénzekről, így komoly erőket kell mozgósítani a terjedése ügyében
- helyi termékek megbecsülése, magyar emberek elégedettsége
- kedvezmények nyújtása, mely vendégcsalogató
- lokálpatriotizmus terjedése növekvő tendenciát mutat, mely erősítheti a helyi pénzek terjedését (sajnos a lokálpatrióta szemlélet terjedése a magasabb fizetéssel rendelkező rétegekben figyelhető meg leginkább, mely nem tekinthető általánosnak). Ez az állítás hozzájárul a H2 hipotézis teljesüléséhez, mely kiemeli a lokálpatrióta szemlélet fontosságát, és hangsúlyozza, hogy a válaszadók attitűdje hatással van a Korona használatára.

Azok, akik nem hisznek a helyi pénzek jövőjében az alábbiakkal érvelnek:

- csak helyi/regionális kezdeményezés, mely eléggé lehatárolt
- csak egy újabb bürokratikus eszköz, melynek komoly előállítási költségei is vannak
- a magyar forint is nehézségekkel küszködik sok esetben, a jelenlegi gazdasági helyzet nem engedhet meg több fizetési eszközt
- magyar termékek ára nem versenyképes az Unió áraival, így a magyar termelők az esetek többségében drágábban tudják csak értékesíteni termékeiket, mely a lakosok jelentős rétege számára megfizethetetlen, így a vásárlók többségénél elsőbbséget élvez az alacsony áru külföldi termék, a kiváló, de drágább magyar termékkel szemben
- a magyar munkavállalók többsége nincs abban a gazdasági helyzetben, hogy fizetése bármekkora százalékát helyi pénzre váltsa
- ha valóban lenne jövője, az emberek többet tudnának róla
- miért is hozta létre az Unió az eurót?
- nem nyitottak rá az emberek, maradiak (H2 hipotézis további teljesülése, mely a válaszadók attitűdjére hívja fel a figyelmet)
- a gazdaságunk jelenleg is kicsi, ha ezt is tovább szabadljuk még inkább gyengítjük
- nehéz lenne megszokni, és széles körben nem valószínű, hogy el fog terjedni
- hiányzik a magyar gazdaság elkötelezettsége ez ügyben, mely a kevés számú kezdeményezésben is megmutatkozik
- hiányzik az összefogás és túl szűkkörű a kezdeményezés (H2 hipotézis további teljesülése)
- a kitöltők nincsenek tisztában az elfogadóhelyekkel és előnyben részesítik a már megszokott üzletláncokat (H1 hipotézis további teljesülése)
- kevés a marketing, nem érzik a válaszadók a nyomást, hogy ezt a fizetőeszközt használni kellene (H1 és H2 hipotézisek teljesülése)

A kitöltők 57,7%-a szerint számít, hogy a fizetések alkalmával milyen fizetőeszközt használunk, és a megkérdezettek 74,8%-a a forint mellett döntene a jelenlegi ismeretek alapján.

A forint választása mellett az alábbi érveket sorakoztatták fel:

- a forint univerzális, így bárhol, bármikor és bármire széles körben felhasználható
- informáltak a vásárlók vele kapcsolatban
- kisebb az esélye annak, hogy egyik napról a másikra megszűnik, szemben a Balatoni Koronával
- biztonságérzetet ad a forint, szemben a Koronával (H1 hipotézis – Koronával szembeni bizalmatlanság – megerősítése)
- jelenlegi ismeretek alapján célszerűbb, hiszen a válaszadók nem ismerik a Balatoni Koronát, így bizalmatlanok is vele szemben. (H1 hipotézis megerősítése)

A Balatoni Koronát választók (25,2%) azért döntöttek ezen opció mellett, mert:

- szeretnék támogatni a helyi vállalkozásokat, és ez által gazdasági fellendülést, új munkahelyek teremtését, a közösségi szellem erősödését, a város jólétének növekedését remélik
- kedvezményesen vásárolhatnak
- érdekesnek tartja, ezért kíváncsiságból szívesen kipróbálná

A válaszadók átlagosan a bevételeik 11,34%-át, valamint kiadásaik 14,75%-át tudnák elképzelni helyi pénzben, mely arány igen alacsonynak mondható, és a jövőre nézve nem vezetne kimagasló eredményhez.

A fentiek tükrében körvonalazódik, hogy a válaszadók többsége elméleti szinten jó lehetőségnek tarja a helyi pénzek lehetőségét – így a Balatoni Korona –, kezdeményezést is, ám a gyakorlati megvalósítás már nehézségekbe ütközik. Ami pozitívumnak tudható be az – az, hogy nem zárkóznak el a helyi pénzek kínálta lehetőségektől, csupán várják azokat a pozitív visszajelzéseket, melyek megerősítik őket is a használatot illetően. Ez alapján igazolható a H1 hipotézisem.

A kérdőív utolsó kérdésében egy kifejtős kérdés keretében az alábbi alternatívákat jelölték meg a válaszadók azzal kapcsolatban, hogy "Mivel tudnánk Önt meggyőzni a Balatoni Korona hasznosságáról, és arról, hogy használatával Ön is jól jár?" A beérkezett válaszok egyértelműen tovább igazolják az első hipotézisem (H1) állításait, azaz informálatlanok és bizalmatlanok a válaszadók a Balatoni Korona használatával kapcsolatban. Az ismertetésre kerülő alternatívák visszatükrözik a várt eredményeket és jó alapot nyújtanak egy akcióterv elkészítéséhez:

- bővebb felvilágosítás (célja, felhasználhatósága, előnyök, hátrányok stb.), könnyebb elérhetőség
- elfogadóhelyek számának növelése és hirdetése
- személyes tapasztalatok biztosítása, pl. kipróbálási lehetőség, mely során meggyőződhetnek a hasznosságáról
- erősebb reklám és marketing tevékenység, kampány
- elektronikus formában való terjedés
- cafetéria keretben való választási lehetőség
- nagyobb kedvezmények biztosítása, hűségpontok gyűjtése, törzsvásárlói kártya, ajándék termékek
- jó minőségű termékek és szolgáltatások nyújtása
- pozitív példák ismertetése, melyben számszerű adatokkal igazolni tudják, hogy a vállalkozások bevételei nőnek ennek a kezdeményezésnek köszönhetően (esetleg vállalkozói beszámolók)
- folyamatos kimutatások, tényfeltáró adatok ismertetése melyek elérhetőek mindenki számára
- tervek helyett a tettek beszéljenek
- biztos háttér (pl. állam), országos támogatottság és anyagi biztonság
- ha pl. 1 Ft-ért több Balatoni Korona járna
- termelői piacok, vásárok folyamatos rendezése, ahol elfogadják a Koronát
- ha többen használnák és ez kimutatható is lenne (hatása, sikere), akkor szívesen használná más is
- kevesebb áfa fizetése helyi valuta esetén
- országos legyen az elfogadóhelyek száma
- ha minden magyar bolt feltétel nélkül elfogadná, és megszűrnék minőség és ár alapján az elfogadókat, hogy a vásárlók ne csalódjanak
- ha a helyi vállalkozók és szolgáltatók körében teljes körű lenne az elfogadás.

Akadtak olyanok is akik egyértelműen azt a választ adták, hogy nem is tudnám meggyőzni őket a Balatoni Korona használatáról, mert pl. kidolgozatlan a rendszer, nem lehet széles körben felhasználni, bizalmatlan vagy egyszerűen nem is érdekli őket. Ez az állítás szintén megerősíti a (H1) hipotézisemet.

Összességében egy olyan összképet sikerült kapnom, mely igazolja az első és második hipotézisem egyidejű teljesülését. A válaszadók többsége elméleti síkon jó ötletnek tartja a Korona kezdeményezést, ám a gyakorlat tekintetében már eléggé megoszlanak a vélemények. Ehhez hozzájárul az a tény, hogy számukra a rendszer még ismeretlen, és értelemszerűen a rossz anyagi helyzetben élők nem mernek kockáztatni a bevezetési fázisban, bizonytalanok a használatot illetően. Ezt a réteget a Korona használatát illetően kedvezményes vásárlásokkal lehetne meggyőzni.

A fejezetben bemutatásra került eredmények igazolták az első hipotézisem (H1) mindkét állítását (informálatlanság és bizalmatlanság), valamint részben igazolták már a második hipotézisem (H2) teljesülését. A harmadik hipotézis (H3) igazolásával kapcsolatban csak tájékoztató jellegű információkat kaptam ebben a fejezetben. Ennek a hipotézisnek az igazolására a vállalkozásokkal történt mélyinterjú vizsgálat eredményei lesznek majd mérvadóak.

A kérdőívek kiértékelését követően többváltozós elemzések is elvégzésre kerültek, melyek eredményeit az alábbi fejezetek taglalják részletesen.

4.2.1.2. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés első elemzéséből származtatott eredmények ismertetése

Keresztábra elemzés segítségével a "Szívesen használna-e helyi pénzt a jövőben? – mint független változó – kérdéssel állítottam szembe más, a kérdőívben szereplő kérdéseket és vizsgáltam a két kérdés közötti kapcsolat erősségét. Az elemzés elvégzése után a Khi-négyzeteket, és a Cramer-féle együttható eredményeit alapul véve az alábbi eredményeket állapítottam meg.

Összefüggés mutatható ki, a "Szívesen használna-e helyi pénzt a jövőben? valamint a "Ha választhatna 100 HUF és 100 Balatoni Korona között melyiket választaná? kérdések között. Mivel a Khi négyzet 0,05 alatt van, ezért van kapcsolat a két kérdés vonatkozásában. A Cramer-féle együttható 0,271 értéke tovább erősíti annak tényét, hogy a két kérdés között kapcsolat áll fenn. A válaszadók közül 22 kitöltő a forintot választaná, és nem használna szívesen a jövőben helyi pénzt. 101 válaszadó szívesen használná a helyi pénzeket, de jelenleg csak 31 kitöltő választaná a Balatoni Koronát. A másik 70 válaszadó még mindig a forint mellett döntene. Itt ismét részben teljesül a (H1) hipotézisem, mely szerint jelenleg még bizalmatlanok a válaszadók a Koronával szemben.

A "Mit gondol a helyi pénznek van jövője a magyar gazdaságban?" kérdéssel kapcsolatban szintén kapcsolat áll fenn, hiszen a Khi négyzet nulla, valamint a Cramer-féle együttható is 0,476 erősségű kapcsolatot mutat a két kérdés között. 22 válaszadó nem használná szívesen a helyi pénzeket, ebből 21 úgy is gondolja, hogy a helyi pénznek nincs jövője a magyar gazdaságban. Azok között, akik szívesen használnák a helyi pénzeket, szintén megoszlanak az arányok, ugyanis a 101 válaszadóból 34 szerint nincs, míg 67 szerint van jövője a helyi pénzeknek a magyar gazdaságban.

A "Szívesen fektetne-e régiója jövőjébe a helyi pénz használatával?" kérdés tekintetében szintén kapcsolatot lehet felfedezni. A Khi négyzet nulla értéke, valamint a Cramer együttható 0,472 értéke erős kapcsolatot feltételez. A 22 helyi pénzt elutasító közül 19 abszolút nem is fektetne régiója jövőjébe helyi pénz használatával, 3 azonban igen, így elképzelhető, hogy őket még lehet befolyásolni. A

helyi pénzt támogatók táborából 27-en nem, de 74-en támogatnák a régió jövőjét a helyi pénzek használatával.

A "Szívesen megismerné a helyi pénz előnyeit a saját szempontjából?" kérdés esetében is kapcsolat áll fenn. A Khi négyzet 0 értéke, valamint a Cramer együttható 0,486 értéke is megerősíti ezt a tényt. A helyi pénzt ellenzők táborából 14 abszolút nem, de 8 szívesen megismerné a helyi pénz előnyeit saját szempontjából. Míg a támogatók táborából 12 válaszadót nem, addig 89 személyt érdekel a helyi pénzzel járó előnyök ismerete. Itt szintén teljesül az első hipotézis (H1), mely szerint informálatlanság, és bizalmatlanság jellemzi a válaszadókat a Korona használatával kapcsolatban. Jó iránynak tekinthető, hogy nem zárkóznak el a megismerése és későbbi használata elől.

Kapcsolat mutatható ki a következő fejezetben elvégzett klaszterelemzés és a "Szívesen használna-e helyi pénzt a jövőben?" változók között is. A Khi négyzet nulla értéke, valamint a Cramer együttható 0,555 értéke erős kapcsolatot jelez. Az eredmények bővebb részleteit a 12. táblázat szemlélteti.

A 12. táblázatban jelölt "6 csoport" megállapítása a kérdőív 13–14 kérdéseinek klasztervizsgálata során került megállapításra, melyet a faktorelemzés során létrehozott főkomponensek segítségével végeztem el.

12. táblázat: Klaszterelemzés eredménye és a "Szívesen használna-e helyi pénzt a jövőben?" kapcsolat eredményei

	6 csoport (13 – 14)						Total
	1	2	3	4	5	6	
Szívesen használna – e Nem	14	0	3	2	2	1	22
helyi pénzt a jövőben? Igen	13	24	27	35	1	1	101
Total	27	24	30	37	3	2	123

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A vizsgált elemek során más esetben nem találtam kapcsolatot. Ilyen volt pl. korcsoport, iskolai végzettség, jövedelemcsoportok, helyi pénzben vagy forintban fizet? kérdések.

4.2.1.3. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés második elemzéséből származtatott eredmények ismertetése

Faktorelemzésen belül, főkomponens elemzést végeztem el, mely segítségével többek között arra kerestem a választ, hogy milyen összefüggés mutatható ki az igényelni kívánt cafetéria elemek, valamint a cafetéria elemek felhasználási területei között. Az elemzés elvégzése során első körben a kérdőív 13–14 kérdéseit állítottam egymással szembe (kérdőívet lásd M14. melléklet).

A faktorelemzés során Varimax módszerrel kerültek rotálásra az adatok.

Az adatok alkalmasságának vizsgálata során meggyőződtem arról, hogy a Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) kritérium is megfelel az előírtaknak, így a faktorelemzés elvégezhető. Fontos tudni, hogy a "KMO – érték az egyik legfontosabb mérőszám annak megítélésében, hogy a változók mennyire alkalmasak a faktorelemzésre." (Sajtos–Mitev, 2007, 258. p.)

Abban az esetben, ha a KMO érték 0,5 alatt van, nem végezhető el a faktoranalízis, mivel a változók korrelációja ezt nem teszi lehetővé. (Sajtos–Mitev, 2007) Mivel a KMO érték 0,5 fölötti értékeket mutat (0,847 jelen esetben), ezért a faktorelemzés elvégezhető.

A faktorelemzés elvégzését követően két faktor került megállapításra. A 13. táblázatban látható, hogy mikor változnak élesen az értékek és cserélődnek meg. Az egyszerűség kedvéért sárga és kék színnel jelöltem a táblázatban az eltérést.

13. táblázat: Főkomponens elemzés a kérdőív 13–14 kérdéseinek vizsgálata
Rotated Component Matrix^a

Kérdés	Főkomponens	
	1	2
Hol használná szívesen a BK-t? Helyi adók fizetésénél?	,813	,118
Hol használná szívesen a BK – t? Helyi közlekedésben?	,812	,066
Hol használná szívesen a BK – t? Helyi szolgáltatóknál?	,776	,229
Hol használná szívesen a BK – t? Helyi vállalkozóknál?	,745	,311
Hol használná szívesen a BK – t? Helyi kultúr. programoknál?	,577	,565
Hol használná szívesen a BK – t? Piacon?	,535	,471
Szívesen igényelne iskolai támogatást HP – ben a cafeteria rendszerben?	,376	,311
Hol használná szívesen a BK – t? Vendéglátó egységben?	,389	,736
Szívesen igényelne hideg étel utalványt HP – ben a cafeteria rendszerben?	,054	,716
Szívesen igényelne meleg étel utalványt HP – ben a cafeteria rendszerben?	,292	,708
Hol használná szívesen a BK – t? Élelmiszer üzletben?	,289	,703
Szívesen igényelne üdülési csekket HP – ben a cafeteria rendszerben?	,056	,602

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Annak függvényében, hogy az egyes faktorokba milyen változók kerültek, próbáltam egy olyan összefoglaló faktorelnevezést találni, mely valóban jellemzi a változókat. Az első faktort "hétköznapi felhasználás faktornak", míg a másik faktort "rekreációs faktornak" neveztem el. A hétköznapi felhasználású faktor elnevezését azért

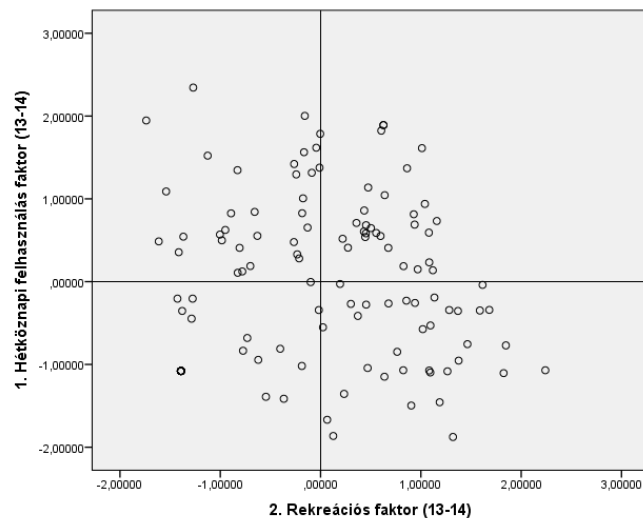
választottam, mert a faktorban szereplő változók a leginkább a hétköznapi kifizetéseinkhez köthetőek, valamint napi szinten jelen vannak a háztartásokban. A hétköznapi felhasználás faktorba, az alábbi tényezők sorolhatóak:

- helyi adók fizetése
- helyi közlekedés finanszírozása
- helyi szolgáltatások fizetése
- helyi vállalkozók fizetése
- helyi kulturális programokon felhasználás
- piacokon történő fizetés
- iskolai támogatások helyi pénzben történő igénylése.

A rekreációs faktor elnevezés abból eredt, hogy itt nem a helyi dolgok specializációja történik, hanem kicsit tágabb körű felhasználást feltételezhetünk. Általában az ilyen célból történő felhasználások rekreációs célból történnek. A faktorban szereplő változókról leginkább a pihenés, és kikapcsolódás jutott eszembe, innen származik az elnevezés ötlete. A csoportba az alábbi tételek tartoznak:

- Vendéglátó egységekben történő felhasználás
- Hidegétel – utalványként történő felhasználás
- Melegétel – utalványként történő felhasználás
- Élelmiszerüzletben történő felhasználás
- Üdülési csekként történő felhasználás

Az elvégzett faktorelemzésből még semmi konkrétumot nem tudunk megállapítani. Ezt igazolja a 22. ábra is, melyből látható a válaszadók elhelyezkedésének összevisszasága.



22. ábra: A válaszadók bonyolult elhelyezkedésének igazolása

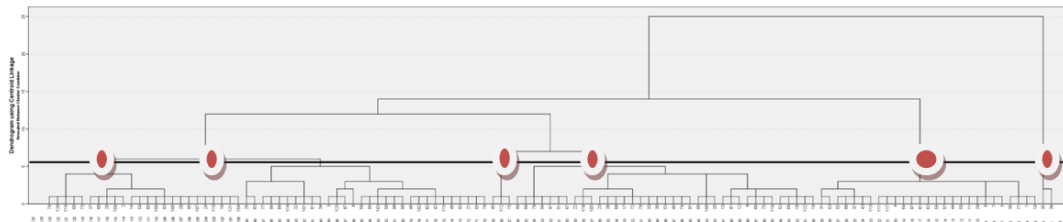
Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Nem lehet a különböző csoportokat jól elhatárolható módon csoportosítani, így segítségül hívtam a klaszterelemzést, mely megmutatja, hogy a faktortényezők valójában hol helyezkednek el, és hogyan csoportosíthatóak.

A faktorelemzés segítségével létrehozott főkomponensek segítségével tehát klaszterelemzést hajtottam végre, melynek segítségével csoportokba rendeztem a válaszadókat. Céлом volt, hogy matematikai alapon is különbséget tegyek az egyes válaszadók csoportjai között.

A klaszter "centroid method", azaz súlyközpontos módszerrel került kimutatásra. Ennek lényege, hogy az egyes csoportok súlyközpontjai egymástól távolabb legyenek.

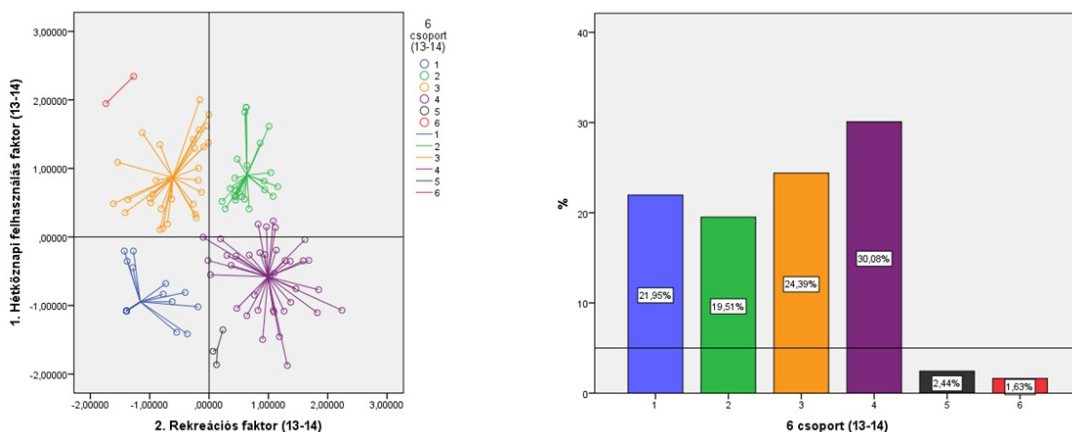
A klaszteranalízis során szakmailag hat csoport meghatározása volt indokolt (lásd 23. ábra)



23. ábra: Csoport meghatározás a klaszteranalízis vizsgálata során

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A klaszteranalízis során hat csoportot kaptam. A hat csoportból két csoport esetében a csoportba tartozó válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át (lásd 24. ábra), így az alulreprezentáltság miatt ezt a két csoportot kizártam a további vizsgálatból. Érdekességük annyiban rejlik, hogy a mintában két szereplő csak hétköznapi szinten használná fel a helyi pénzeket, és elveti a reprezentációs felhasználás lehetőségét. Három esetben pedig csak reprezentációs célokra használnák fel a helyi pénzeket, és ők elvetik a hétköznapi felhasználás lehetőségét (lásd 24. ábra).



24. ábra: Csoportok összetételének vizsgálata (13–14 kérdések) a klaszteranalízis során

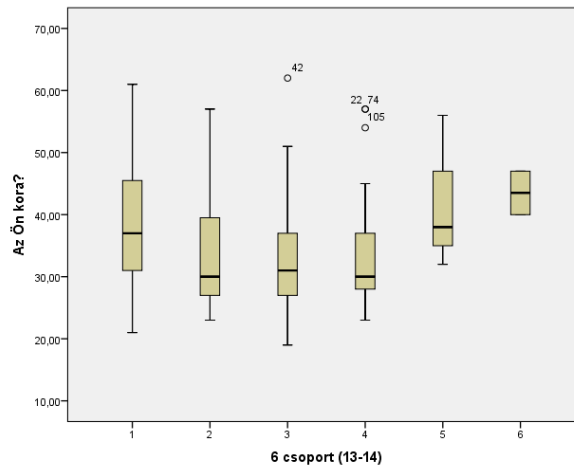
Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A klaszterelemzés során szerzett eredményeket szemlélteti a 24. ábra, mely alapján megállapítható, hogy kiemelkedő (30,08%) azok aránya akik a rekreációs célokat részesítik előnyben, de nem sokkal kisebb (24,39%) az arányuk azoknak akik a hétköznapi felhasználás mellett döntenének.

A válaszadók 19,51%-a képviseli azon réteget akik bármelyik lehetőséget szívesen választanák, míg 21,95% egyik választási lehetőséget sem helyezi előtérbe.

Bár a rekreáció pár százalékponttal markánsabb értéket mutat a hétköznapi felhasználással szemben, valamint a válaszadók 19,51%-a mind a két tényezőt előtérbe helyezi, így megállapítható, hogy a marketing- és egyéb terjesztési folyamatokat illetően érdemes minden irányba terjeszkedni. Vegyesnek értékelhető a felhasználók köre, így nem lehet élesen egy irány felé haladni.

A boxplot 25. ábra célja, hogy bemutassam, hogy az egyes csoportba mely korosztályok jelenléte érzékelhető leginkább. Az első korcsoportba a kb. 30–45 éves korosztály tartozik. Ez a csoport volt az, akik egyik tényezőt sem részesítik előnyben. A második csoport a megosztók csoportja. Ide tartoznak azok, akik bármelyik tényező mellett dönthetnek. Ezt a csoportot a kb. 25–38 korúak töltik ki.



25. ábra: Korosztályok behatárolása az egyes csoportokon belül

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A harmadik csoportba a kb. 27–36 korosztály sorolható. Ez a csoport az, mely inkább a hétköznapi felhasználást helyezi előtérbe. A negyedik csoportot a kb. 28–36 éves korosztály képviseli. Ők azok, akik inkább a rekreációs felhasználást részesítik előnyben. Az ötös és hatos csoportokat bár kizártam a vizsgálatból az alacsony elemszám miatt, de annyi megemlíthető, hogy míg az ötös csoportban a kb. 35–45 éves korosztály tartozik, addig a hatos csoportba a 40–45 év közöttiek.

Az átláthatóság érdekében a klasztervizsgálat során kialakult csoportok jellemzőit a 14. táblázatban foglaltam össze.

14. táblázat: A klasztercsoportok meghatározása és jellemzői a kérdőív 13–14 kérdéseinek vizsgálata alapján

Megnevezés	Klasztercsoportok sorszáma					
	1	2	3	4	5	6
Elemek száma a klaszterben (db)	27	24	30	37	3	2
Elemek aránya a klaszterben (%)	21,95	19,51	24,39	30,08	2,44	1,63
Korosztály	30-45	25-38	27-36	28-36	35-45	40-45
Vizsgált minta megfelelő (✓) vagy alulreprezentált* (-)?	✓	✓	✓	✓	-	-
Hétköznapi felhasználást előnyben részesítő	-	✓	✓	-	-	✓
Rekreációt előnyben részesítő	-	✓	-	✓	✓	-
Csoport elnevezése	Közömbös emberek	Nyitottak	Praktikusok	Kikapcsolódni vágyók		
Csoportok jellemzői	semleges a csoport számára a választás, és valószínűleg a helyi pénz elköltésének lehetősége	megosztók csoportja, akik bármelyik felhasználási területet szívesen választanák - nyitottak a választás lehetőségét illetően	céltudatos fiatal korosztály, akik elsősorban költségeik csökkentésére törekednek, ezért praktikus dolgokra költenek a Koronát	fiatal korosztály, akik előtérbe helyezik a kikapcsolódást, és társasági életet	Válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át	Válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át

* alulreprezentált, ha a válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át

(✓) igen (-) nem

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A klaszterelemzés elvégzése során azt vizsgáltam varianciaanalízis segítségével, hogy van-e kapcsolat az életkor és csoportba rendeződés között.

A homogenitás vizsgálat (ami megmutatja, hogy elvégezhető-e a varianciaanalízis), alapján az érték 0,05 felett van (jelen esetben 0,543), ezért a varianciaelemzés elvégezhető.

"A Levene-teszt nullhipotézise azt mondja ki, hogy a szórások nem egyenlők, amelynek elvetése azt jelenti, hogy a szórás-homogenitás teljesül." (Sajtos–Mitev, 2007, 173. p.)

A varianciaanalízis elvégzése után (lásd 15. táblázat), mivel a szignifikancia szint 0,05 feletti értéket mutat (0,088), ezért megállapítható, hogy nincs különbség a különböző csoportokban lévő életkori megoszlásokban, azaz nincs összefüggés a két tényező között. Ebből adódóan a 0 hipotézist elvetjük.

15. táblázat: Varianciaanalízis eredményei a különböző csoportokban lévő életkori megoszlásokban

ANOVA

Az Ön kora?

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	894,751	5	178,950	1,969	,088
Within Groups	10631,265	117	90,866		
Total	11526,016	122			

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján (SPSS által generált táblázat)

4.2.1.4. Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés harmadik elemzéséből származtatott eredmények ismertetése

A korábban ismertetésre került 13–14 kérdések vizsgálata alapján, szintén azonos elemzéseket végeztem el a 16–17–18 kérdések (lásd M14. mellékletben szereplő kérdőív mintája) vonatkozásában is. Főkomponens elemzést (Principal component) hajtottam végre, mely segítségével arra kerestem a választ, hogy milyen összefüggés mutatható ki a helyi pénz jelenléte és a magánszemélyek, a kereskedők, városok vonatkozásában.

A faktorelemzés során szintén Varimax módszerrel kerültek rotálásra az adatok. Az adatok alkalmasságának vizsgálata alkalmával meggyőződtem arról, hogy a Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) kritérium is megfelel az előírtaknak, hiszen értéke 0,924, így a faktorelemzés elvégezhető.

A faktorelemzést követően itt is két faktort különböztethetünk meg (lásd 16. táblázat) Az egyik faktort sárga, míg a másik faktort fehér szín jelöli. A faktorok elnevezése során szintén arra törekedtem, hogy próbáljak olyan összefoglaló elnevezést találni, mely visszatükrözi a változók tartalmát. Ez alapján az egyik csoportot gazdasági, míg a másik csoportot privát faktornak neveztem el.

A gazdasági faktor csoportjába tartozó elemek az alábbiak:

- gazdasági fellendülés
- új munkahelyek
- növekvő turizmus
- kereskedők terjeszkedése
- városi bevételek, jólét növekedése

- kereskedők vevőszámának növekedése
- hűségesebb fogyasztók
- megbízható magyar termékek
- helyben maradó haszon

A fenti tényezők mind a gazdasági fellendüléshez csoportosíthatóak, ezért joggal nevezhető gazdasági faktornak.

16. táblázat: Főkomponens elemzés a kérdőív 16–18 kérdésének vizsgálata
Rotated Component Matrix^a

Kérdés	Főkomponens	
	1	2
Ön szerint várható gazdasági fellendülés a HP használat következtében?	,822	,335
Ön szerint új munkahelyek létrejöhetnek – e a HP használat következtében?	,800	,309
Ön szerint eredményez – e növekvő turizmust a HP használat?	,791	,132
Ön szerint elősegíti a kereskedők terjeszkedését a HP?	,678	,442
Ön szerint emelkednek a városi bevételek, jólét a HP használat következtében?	,727	,356
Ön szerint a kereskedők vevőszáma nő a HP által?	,720	,370
Ön szerint nő a hűségesebb fogyasztók száma a HP által?	,711	,406
Ön szerint megbízható magyar termékhez jutnak a vásárlók a HP elfogadókánál?	,679	,453
Ön szerint helyben marad a haszon a HP használat következtében?	,657	,565
Ön szerint megtakaríthatnak a vásárlók a HP használatával?	,187	,861
Ön szerint kedvezményekhez jutnak a vásárlók, ha HP – t használnak?	,345	,817
Ön szerint erősíti a HP közösségi szellemet ?	,383	,696

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

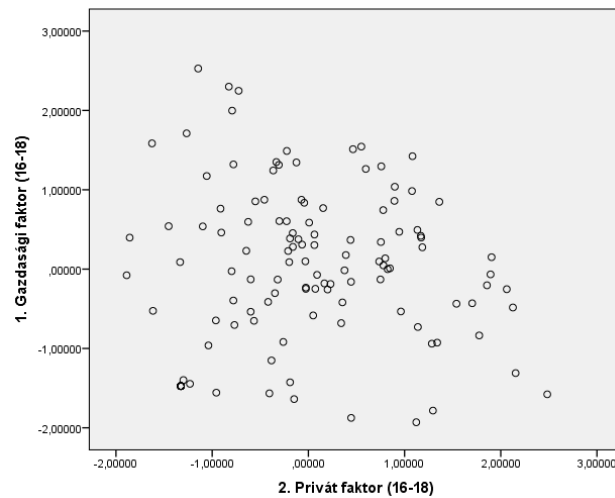
A privát faktorhoz tartozó elemek:

- megtakarítások
- kedvezmények
- közösségi szellem

Ezek a tényezők inkább az emberek személyes döntéseire vannak hatással, inkább a privát életet befolyásoló tényezők, ezért joggal nevezhető privát faktornak.

Mivel az elvégzett faktorelemzésből még nem lehet a különböző csoportokat jól elhatárolható módon csoportosítani (lásd 26. ábra), így segítségül hívtam a klaszterelemzést, mely megmutatja, hogy a faktortényezők valójában hol helyezkednek el, és hogyan csoportosíthatóak.

A faktorelemzés segítségével létrehozott főkomponensek segítségével klaszterelemzést hajtottam végre, melynek segítségével csoportokba rendeztem a válaszadókat. Célom volt, hogy matematikai alapon is különbséget tegyek az egyes válaszadók csoportjai között.

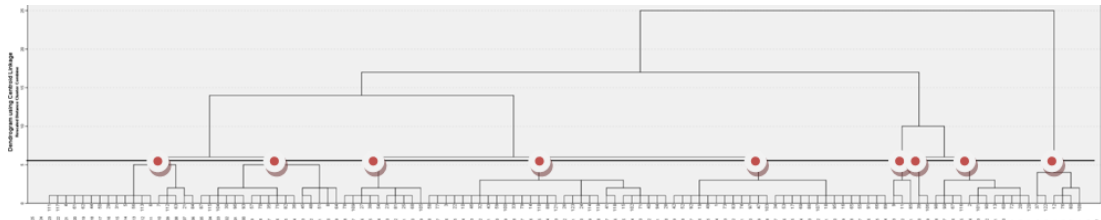


26. ábra: Faktorelemzésből eredő csoportok helyezkedésének meghatározása

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A klaszter szintén "centroid method", azaz súlyközpontos módszerrel került kimutatásra.

A klaszteranalízis során szakmailag kilenc csoport meghatározása volt indokolt (lásd 27. ábra)



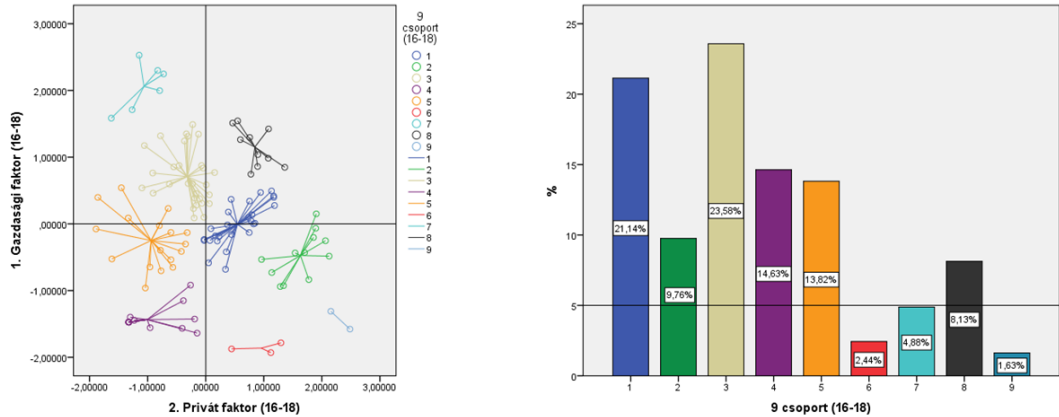
27. ábra: Csoportok számának meghatározása klaszteranalízis segítségével

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A kilenc csoportból három csoport esetében a csoportba tartozó válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át, így az alulreprezentáltság miatt ezt a három csoportot kizártam a további vizsgálatból. A 28. ábra jobb oldalon szereplő oszlopdiagrammja szemlélteti az 5%-os küszöbérték alatti csoportokat, melynél jelöltem is az 5%-os küszöbértéket egy vonal segítségével.

A klaszterelemzés során kiemelkedő (23,58%) azok aránya (3. csoport) akik inkább a gazdasági faktorokat részesítik előnyben a privát faktorokkal szemben. Ez a feltételezés kicsit talán lokálpatrióta és egyben vállalkozó szemléletű felhasználók csoportját feltételezi. Ezt követi 21,14%-kal (1. csoport) azok tábora akik bár kicsit jobban előtérbe helyezik a privát faktorokat, de ugyanakkor a gazdasági faktort sem szorítják háttérbe. Ők képviselik a válaszadók azon csoportját, akik nem tudják pontosan eldönteni mit is helyezzenek előtérbe. Meggyőzéssel ez az a csoport, akiket könnyen lehet befolyásolni bármelyik irányba.

14,63% azok aránya (4. csoport) akik sem a gazdasági, sem a privát faktor felé nem mutatnak hajlandóságot, és 13,82% azoké akik (5. csoport) bár nem jelentősen, de mégis inkább a gazdasági faktort helyezik előtérbe a privát faktorról szemben. Alacsonynak mondható azok aránya (9,76%) akik jelentős előnyt tulajdonítanak csak a privát faktornak (2. csoport), valamint szintén alacsony azok aránya is (8,13%), akik optimisták és mind a két faktort előnyben részesítik (8. csoport).



28. ábra: Csoportok összetételének vizsgálata (16–18 kérdések) a klaszteranalízis során

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A könnyebb értelmezés és átláthatóság érdekében a klasztervizsgálat során kialakult csoportok jellemzőit a 17. táblázatban foglaltam össze.

17. táblázat: A klasztercsoportok meghatározása és jellemzői a kérdőív 16–18 kérdéseinek vizsgálata alapján

Megnevezés	Klasztercsoportok sorszáma								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Elemek száma a klaszterben (db)	26	12	29	18	17	3	6	10	2
Elemek aránya a klaszterben (%)	21,14	9,76	23,58	14,63	13,82	2,44	4,88	8,13	1,63
Vizsgált minta megfelelő (✓) vagy alulreprezentált* (-)?	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	-
Gazdasági faktort részesítik előnyben	≈	-	✓	-	✓			✓	
Privát faktort részesítik előnyben	✓	✓	-	-	≈			✓	
Csoport elnevezése	Közömbösek	Gyűjtögetők	Lokálpatrióták	Szkeptikusok	Bizalmatlanok			Optimisták	
Csoportok jellemzői	a csoport tagjai bár előtérbe helyezik a privát faktorokat, de a gazdasági faktort sem szorítják háttérbe, közömbösek a választást illetően	a csoport tagjai egyértelműen a privát faktorokat helyezik előtérbe, így saját jólétük alakulását helyezik a középpontba, szembe a közérdekkel	lokálpatrióta és egyben vállalkozó szemléletű felhasználók csoportja, akik a helyi érdekeket részesítik előnyben a privát érdekekkel ellentétben	a csoport tagjai egyik faktort sem részesítik előnyben, semlegeseek a témát illetően, így nehéz őket befolyásolni	a csoport tagjai bár inkább a gazdasági faktort helyezik előtérbe, de nem zárják ki a privát faktorban rejlő lehetőségeket sem. A háttérben az állhat, hogy nem rendelkeznek kellő információkkal a témát illetően	Válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át	Válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át	a csoport tagjai optimisták, és bármelyik faktort szívesen választanák. A csoport tagjai rugalmasak és könnyen alkalmazkodók.	Válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át

* alulreprezentált, ha a válaszadók száma nem érte el a vizsgált minta 5%-át (✓) igen (-) nem

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

Összességében elmondható, hogy a válaszadók többsége inkább a gazdasági fellendülés vonatkozásában lát előrelépést a helyi pénzek használata során. Ettől függetlenül nem hanyagolható el a privát faktor – azaz a megtakarítások és közösségi szellem erősítésének – lehetősége sem.

4.2.1.5. *Többváltozós elemzések – a kérdőíves felmérés negyedik elemzéséből származtatott eredmények ismertetése*

Keresztábra elemzés segítségével érdekes vizsgálatot végeztem el a korábban bemutatásra került (2–3 számú elemzések) klasztereredmények felhasználásával. A vizsgálat során kapcsolatot kerestem az elemszámok között és az alábbi eredményeket sikerült aposztrofálni.

A keresztábra elemzés során első lépésben a Pearson – féle Khi négyzetet vizsgáltam, mely két változó összefüggésének statisztikai szignifikanciáját méri. Ez alapján a mutatószám alapján megállapítható, hogy a két változó között van-e statisztikai összefüggés. A nullhipotézis az, hogy nincs összefüggés. (Sajtos–Mitev, 2007)

A vizsgálat során beigazolódott, hogy van kapcsolat a két korábban vizsgált klasztercsoport között, hiszen a Pearson – féle Khi négyzet értéke nulla, mely kisebb a 0,05-ös szignifikancia szintnél. Ezt azt jelenti, hogy elvetjük a nullhipotézist, mely szerint nincs összefüggés a két változó között, azaz kijelenthető, hogy a klasztercsoportok között szignifikáns összefüggés van.

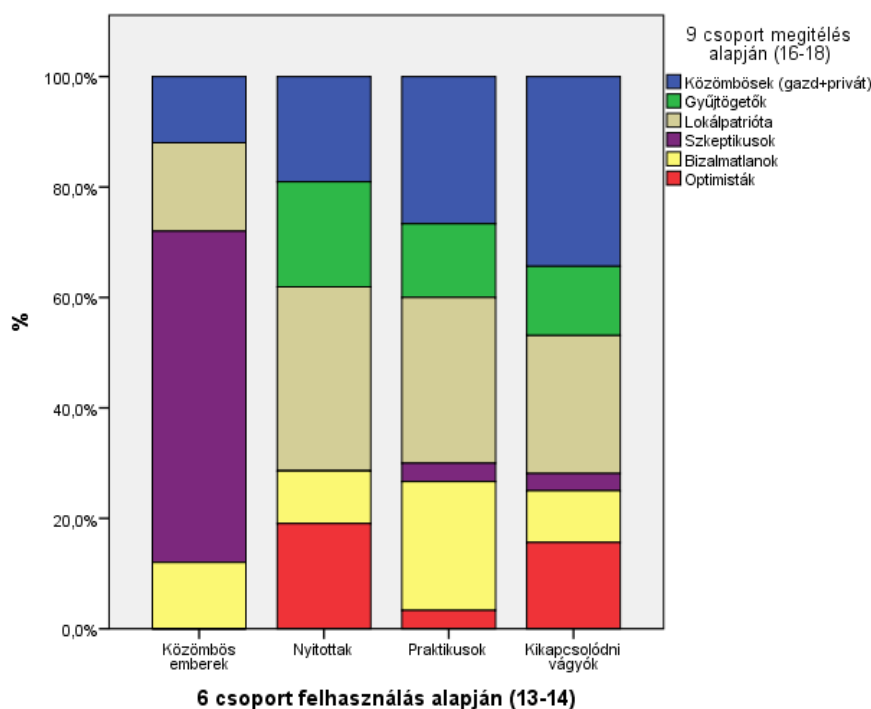
A kapcsolat erősségét a Cramer–féle együttható vizsgálata tovább erősítette, hiszen a kapott 0,41 érték (41%) megfelelő, és jó kapcsolatot feltételez a csoportok között. "A kapcsolat erősséget vizsgáló együtthatók értéke általában 0 és 1 között mozog, ahol nulla (0) a kapcsolat hiányát, míg az egy (1) az erős kapcsolatot jelenti a két változó között." (Sajtos–Mitev, 2007, 142. p.)

A vizsgálat eredményeit, és a klasztercsoportok közötti összefüggéseket szemlélteti a 29. ábra, egy oszlopdiagram segítségével. Annak érdekében, hogy az eredmények könnyen értelmezhetőek legyenek, fontosnak tartottam, hogy a csoportoknak külön megnevezéseket adjak (lásd 29. ábra vízszintes tengelye). Az egyes csoportok elnevezései során könnyen értelmezhető neveket próbáltam meg alkalmazni. Fő szempont az volt, hogy a korábbi vizsgálatok eredményei alapján mi jellemző leginkább az adott csoportra. Az első klasztervizsgálat esetében, melynél végül csak négy klaszter került a vizsgálat középpontjába, a következő szempontokat vettem figyelembe. Az első csoport a "közömbösek" elnevezést kapta, hiszen a csoportba tartozó válaszadók, sem a rekreációs, sem a hétköznapi felhasználást nem helyezték előtérbe, így számukra közömbös ennek kérdése. A második csoport a "nyitottak" elnevezést kapta, hiszen az ebbe a csoportba tartozók mind a két faktort előnyben részesítik, azaz nyitottak a választás lehetőségét illetően. A harmadik csoportba a "praktikusok" tartoznak, hiszen ez a csoport a hétköznapi felhasználású faktort részesíti előnyben, a rekreációs faktort háttérbe szorítják. Végül a negyedik csoport a "kikapcsolódni vágyók" csoportja, hiszen ez a csoport inkább a rekreációs faktort helyezi előtérbe, mely az üdülési, meleg étkezési utalvány stb. tényezőivel leginkább a kikapcsolódni vágyó emberekre jellemző.

A másik klasztervizsgálatban szereplő csoportok megnevezései (lásd 29. ábra függőleges tengely) – melyben végül hat klasztercsoportot vizsgáltam –, az alábbi szempontok szerint kerültek meghatározásra. Az első csoport megnevezése a "közömbösek" elnevezést kapta, hiszen mind a gazdasági, mind a privát faktor tekintetében közömbösséget mutatnak. A második csoportba a "gyűjtögetők" tartoznak, akik számára a privát faktorok (azaz, a megtakarítás, kedvezmények, közösségi szellem) elsőbbséget élveznek a gazdasági faktorokkal szemben. Ezek a

válaszadók saját jólétük alakulását helyezik a középpontba, és háttérben helyezik a közérdekeket.

A harmadik csoportot a "lokálpatrióták" alkotják, hiszen ez a csoport a gazdasági faktort helyezi előtérbe, azaz számára fontos a helyben maradó haszon, és a fejlődés serkentése. A negyedik csoport elnevezése a "szkeptikusok". Ez a csoport szinte elzárkózik mind a két faktor lehetősége elől, így őket nehéz befolyásolni e tekintetben. Az ötös csoportba a "bizalmatlanok" tartoznak. Bár ők nem zárkóztak annyira, mint a szkeptikusok, de lényegesen egyik faktort sem helyezik előtérbe. A háttérben valószínűleg az áll, hogy nem rendelkeznek a kellő információkkal és ebből kifolyólag bizalmatlanok is, így nem tudják merre induljanak. Végül a nyolcas csoport az optimisták elnevezést kapta. Ez volt az a hatodik csoport, amit még vizsgáltam a klaszterelemzés során. Ez a csoport optimistán, mind a két faktort támogatja, így őket a legkönnyebb talán egy bizonyos irányba terelni. Ez a csoport nagy valószínűséggel rugalmas, és könnyen alkalmazkodó.



29. ábra: Klasztercsoportok közötti összefüggések illusztrálása

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

A második hipotézist (H2) részben igazolják az alábbi eredmények, melyek az válaszadók attitűdjét tükrözik vissza a helyi pénzekkel kapcsolatban. Ami a két klaszter keresztátlában történő összehasonlítását illeti, a következő eredmények születtek (lásd 18. táblázat), melyek segítenek annak eldöntésében, hogy az egyes csoportokat hogyan lehetne befolyásolni a Korona használatával kapcsolatban.

- A "közömbösek" csoportjában a szkeptikusok száma győzedelmeskedik. Az ebbe a csoportba tartozók teljesen semlegesek és közömbösek döntéseiket illetően. Nagy valószínűséggel a helyi pénzekkel kapcsolatos kérdéskörök nem is foglalkoztatják őket. A helyi pénzek terjedése ezen célcsoport esetében szinte biztos, hogy kudarcra van ítélve.
- A "nyitottak" csoportjának esetében már kicsit jobban megoszlanak a százalékos arányok. Itt a százalékot egymás között megosztja a

lokálpatriórák, optimisták, a gyűjtőgetők, valamint a közömbösek (gazdasági+privát) tábora. Ez csoport, mint a neve is tükrözi nyitottabb nagy valószínűséggel a helyi pénzek terjedését illetően, és fontosnak tartják a helyi vállalkozások és jólét fejlődését is. Ezt tükrözi a lokálpatrióták magas százalékos aránya. Ezt a célcsoportot érdemes figyelembe venni a helyi pénzek terjesztésének tekintetében, és ötleteiket is érdemes esetenként figyelembe venni.

18. táblázat: A két (13–14) és (16–18) kérdések klasztervizsgálat keresztátlában történő összehasonlításának eredményei

Megnevezés	Közömbös emberek (1. csoport)	Nyitottak (2. csoport)	Praktikusok (3. csoport)	Kikapcsolódni vágyók (4. csoport)
Közömbösek (1. csoport)	-	√	√	√
Gyűjtőgetők (2. csoport)	-	√	-	-
Lokálpatrióták (3. csoport)	-	√	√	√
Szkeptikusok (4. csoport)	√	-	-	-
Bizalmatlanok (5. csoport)	-	-	√	-
Optimisták (8. csoport)	-	√	-	√
Csoport jellemzője	csoportba tartozók teljesen semlegesek (közömbösek) a döntéseiket illetően	ez a csoport már nyitottabb, mint a közömbösek csoportja. Fontosnak tartják a helyi vállalkozások és jólét fejlődését.	a csoport tagjainak anyagi forrásai végesek, így kockázatot nem igazán mernek vállalni, mely által inkább közömbösek és bizalmatlanok a helyi pénzekkel kapcsolatban	a csoport tagjai könnyen befolyásolhatóak
Megállapítás	a helyi pénzek terjedése ezen célcsoport esetében szinte biztos, hogy kudarcra van ítélve	a helyi pénzek terjedése érdekében fontos lehet ez a csoport, és érdemes ötleteiket is számba venni	a csoportban akkor fog nőni a helyi pénz használók száma, ha világossá válik számukra, hogy ez akár megtakarítást is eredményezhet számukra a különböző kedvezmények által	megfelelő marketinggel növelhető a helyi pénzt használók száma

(√) jellemző tényező (-) nem jellemző tényező

Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves vizsgálat eredményei alapján

- A "praktikusok" táborában szintén jelentős a lokálpatrióták száma, viszont jelentős növekedést mutat a gazdasági és privát faktort közömbösnek tartók, valamint a bizalmatlanok aránya. Ebben a csoportban szinte minimálisra csökkent az optimisták száma is. Ez a csoport nagy valószínűséggel arra törekszik, hogy mindennapi kiadásait fedezni tudja. Tisztában vannak azzal, hogy mi lenne a helyes teendő a jövő tekintetében, ám mivel anyagi forrásaik végesek, így nem mernek kockázatokat vállalni, azaz bizalmatlanok, vagy csak egyszerűen közömbösek a témát illetően. Mindentől függetlenül erre a csoportra is érdemes figyelmet szentelni, hiszen ha a helyi pénzek tekintetében megvilágosodást nyer számukra, hogy ez nyereséget hoz nekik is, akkor biztosan növekedni fog a helyi pénzt használók száma ebben a csoportban is.
- Végül a "kikapcsolódni vágyók" csoportját a közömbösek (gazdasági+privát faktor), a lokálpatrióták, és végül az optimisták jellemzik leginkább. Véleményem szerint ez a csoport is könnyen befolyásolható, csak tudni kell azokat a marketing fogásokat, melyekkel egy kikapcsolódni vágyó leginkább befolyásolható.

4.2.2. Vállalkozások körében végzett mélyinterjúk eredményei

A korábbi fejezetekben bemutatásra került, hogy a magyar vállalkozások jelentős nehézségnek tartják napi szintű likviditási problémáikat.

Kutatásom utolsó fázisában arról szerettem volna személyesen meggyőződni, hogy a vállalkozások hogyan értékelik a Balatoni Koronát, és látnak-e lehetőséget a helyi pénzek elterjedésében, remélnék-e a kezdeményezéstől forgalom és bevétel növekedést.

A mélyinterjú során a félig strukturált interjú formai követelményeit próbáltam meg követni, és minden egyes vállalkozóval egy előre meghatározott kérdéssor alapján történt a beszélgetés. A mélyinterjú kérdéssorát és az interjúk teljes írásos anyagát az M15. melléklet tartalmazza.

Az interjúk elkészítése során kiemelt figyelmet fordítottam arra, hogy azonos arányban legyen a Balatoni Korona elfogadó, és jelenleg még nem elfogadó cégek aránya, így mind a két oldal véleményét sikerült összeegyeztetni a témában.

Az áttekinthetőség érdekében a vállalkozások véleményét, javaslatait, ellenvetéseit az adott témával kapcsolatban táblázatos formákban foglaltam össze.

4.2.2.1. A mélyinterjú általános kérdéseinek eredményei

Az interjúk kezdetén az általános információkat követően arra voltam kíváncsi, hogy milyen nehézségekkel találják szembe magukat a vállalkozások, melyek azok a kockázati tényezők melyek leginkább megnehezítik működésüket. A vállalkozók által adott válaszokat összegzi a 19. táblázat.

19. táblázat: Vállalkozások nehézségei, kockázati tényezői a mélyinterjú vizsgálat alapján

	Pantani Kft.	Krisztina Zöldség	Autorepair	Reider Optika	Kuti Nyomatvány
Véleménye szerint milyen nehézségekkel kell szembenéznie általánosságban a magyar vállalkozásoknak?	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, bonyolult adminisztráció, erős verseny, korrupció	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága, erős verseny, korrupció, fizetési késedelmek, bonyolult pályázati rendszer, szakképzett munkaerő hiánya	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága, bonyolult pályázati rendszer, bonyolult adminisztráció, korrupció	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága
	AlmádiART	Gózon&Gózon	Szabó Kerttechnika	Regina Tourist	Oti-Glass Kft.
	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek	Forráshiány, Szakképzett munkaerő hiánya	rossz gazdasági helyzet, bizonytalanság, nem kielégítő kereslet, pénztelenség, magas adó- tb, és adminisztrációs terhek, gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága, konkurencia, tőkehiány, beszerzési nehézségek, szakképzett munkaerő hiánya	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, pénzügyi megszorítások, konkurencia	Magas adó, tb és adminisztrációs terhek, bürokrácia, magas környezetvédelmi terhek (adók)

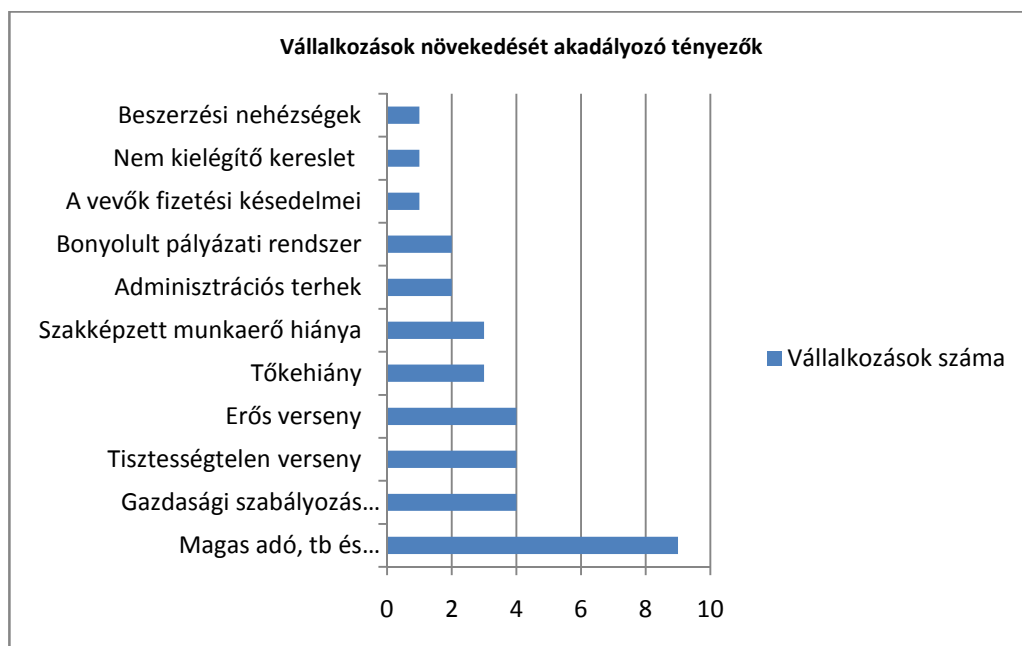
Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

A vizsgált vállalkozások igazolták a szekunder kutatás során szerzett eredményeimet, mely alapján a vállalkozások elsődleges nehézségei a finanszírozási problémákon felül, a magas adó, tb és adminisztrációs terhekből adódnak. A vizsgált 10 vállalkozásból 9 nyilatkozott úgy, hogy a magas adóterhek komoly problémát jelentenek számukra, és megnehezítik finanszírozási képességeiket.

A vizsgált vállalkozások kockázatainak további körét jelenti a magas adóterhek mellett a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága, valamint többen jelezték a szakképzett munkaerő hiányát.

Egy vállalkozás jelezte, hogy számára problémát okoz a nem kielégítő kereslet, szintén egy-egy vállalkozás számolt be a vevők fizetési késedelméről és beszerzési nehézségekről. Két vállalkozás a bonyolult adminisztrációt és pályázati rendszert is felsorolta a kockázati tényezők között.

A 30. ábra eredményei, bár kis számú elemet vizsgáltak, és nem minősülnek reprezentatívnak, mindentől függetlenül megerősítik a szekunder kutatás során bemutatott Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium reprezentatív vállalkozói felmérés (2008) és a Nemzetgazdasági Minisztérium (Kis- és középvállalkozások stratégiája (2013) kérdőíves felméréseinek eredményeit.



30. ábra: A vállalkozások nehézségeinek vizsgálata és eredményei

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjúk vizsgálat eredményei alapján

A további fejezetekben a Balatoni Koronával kapcsolatban készített mélyinterjúk eredményei kerülnek bemutatásra.

4.2.2.2. A Balatoni Korona elfogadását mellőző vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei

A felkeresett – Balatoni Korona elfogadását mellőző – öt vállalkozás esetében az általános kérdések megválaszolását követően arra voltam kíváncsi, hogy milyen okból kifolyólag nem elfogadói még a Balatoni Koronának.

A vállalkozásoknak feltett kérdések összefoglalt eredményeit szemléltetik a fejezetben bemutatásra kerülő táblázatok.

A 20. táblázat alapján megállapítható, hogy a vizsgált öt vállalkozásból egy abszolút nem, kettő csak futólag, míg két vállalkozás hallott már a Balatoni Koronáról, de valamilyen oknál fogva nem merült el a témában, vagy elvetette a kezdeményezést.

Három vállalkozás még nem is gondolkodott azon, hogy a Balatoni Korona elfogadóhelyek táborát erősítse, míg két vállalkozás fontolgatja a csatlakozást, de ebből végül egy elvetette a betársulás gondolatát arra hivatkozva, hogy vevőik a fizetéseket átutalásos formában rendezik feléjük, ezért készpénzforgalmat nem bonyolítanak.

20. táblázat: Mélyinterjú első hat kérdésének eredményei a Balatoni Korona elfogadását mellőző vállalkozások esetében

	AlmádiART	Gózon&Gózon	Szabó Kerttechnika	Regina Tourist	Oti-Glass Kft.
Hallott már a Balatoni Koronáról?	nem	igen	igen, de nem merült el a témában	futólag	futólag
Gondolkodott már rajta, hogy elfogadóhelyként belép majd a jövőben?	nem	igen, de végül elvetették a dolgot (mivel jellemzően átutalás formájában kapják a pénzüket)	nem	nem	igen, de még kevés az információja a témában
Ön szerint a Balatoni Korona használata növeli-e a vállalkozások forgalmát és valóban helyben marad a haszon?	elképzelhetőnek tartja	biztos benne, hogy igen	esetükben nem növelné a forgalmat	elképzelhetőnek tartja	elképzelhetőnek tartja
Milyen előnyöket és hátrányokat lát a Balatoni Koronában?	Előny: helyben marad a haszon, előidézhet bevételnövekedést. Hátrány: a vevő nem kap meg mindent egy helyen (macerás)	Előnye: növeli a helyi forgalmat Hátránya: -	Előny: - Hátránya: magas költségek, bonyolult adminisztráció, rossz marketing	Előny: forgalomnövekedést idézhet elő Hátrány: visszaváltásnak költsége van	Előny: forgalomnövekedés Hátrány: -
Ön szerint mennyire megterhelő egy vállalkozás számára a Balatoni Korona használata (költségek, kedvezmények nyújtása)?	nem ismeri a feltételeket, nem tud nyilatkozni	Számukra nem lenne megterhelő	Számukra megterhelő lenne	Számukra megterhelő lenne	A kedvezmények nyújtásában partnerek lennének, de egyéb költségek már megterhelőek lehetnek számukra.
Ön szerint milyen változtatásokat kellene eszközölni, hogy Ön is elfogadóhely legyen a jövőben és a Balatoni Korona még sikeresebb legyen?	megfelelő tájékoztatás után el tudná dönteni megéri-e számukra belépni	Átutalási formában fizetik őket, ezért nem tudja elfogadni a BK-t. (elektronikus formában a BK megjelenése)	visszaváltás kg-nek csökkentése esetleg eltörlése, jobb reklámtevékenység	visszaváltás kg-nek eltörlése	teljes körű felvilágosítás lenne szükséges a témában

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

Az első két kérdés eredményei után már akár megerősítést nyert az a tény, hogy a vállalkozások jelentős százaléka nincsen kellően informálva a Balatoni Korona létezéséről és használatának körülményeiről. Ez az informátlanság okozhatja több ízben az elfogadóhelyek számának nem megfelelő bővülését és ez által a Balatoni Korona terjedésének gátját szabja. Kezdetben nagy feladat hárul a kibocsátókra, hogy ők milyen eszközökkel motiválják a vállalkozásokat a csatlakozásra. Ha ez a kezdeti motiváltság hiányzik, vagy nem megfelelően közvetített, akkor az alulmotiválttá teszi a vállalkozásokat a csatlakozás tekintetében. Az idő múlásával a csatlakozást tovább nehezíti, ha a vállalkozások nem látják azokat pozitív példákat, melyek a Balatoni Korona elfogadására ösztönöznék őket.

A fenti eredmények ismeretében sikerült igazolnom a negyedik hipotézisem első állítását (H4.1), mely szerint a vállalkozások többsége azért nem válik Balatoni Korona elfogadóhellyé, mert nem rendelkeznek a Koronával kapcsolatos megfelelő információkkal (sokan még nem is hallottak róla).

A vizsgálat további részében azonban a vállalkozások elméleti szinten megerősítették azt a tényt, hogy látnak fantáziát a helyi pénz kezdeményezésekben – ez által a Balatoni Koronában is –, hiszen ötből négy vállalkozás elképzelhetőnek tartja elvi alapon, hogy a Balatoni Korona használata növeli a vállalkozások forgalmát, és használatukkal előidézik a haszon helyben maradását.

A Balatoni Korona hátrányai között megemlítték, hogy a gyakoriság tekintetében a vevők attitűdjén és kényelmén nagyon sok múlik. A lokálpatrióta szemléletű

vásárlók korábban is arra törekedtek, hogy – a Balatoni Koronától függetlenül is – helyben költésék el a pénzüket. A kis- és középvállalkozásoktól jobb minőséget, megfelelő ár-érték arányt, és sokszor személyes baráti kapcsolatokat várnak el cserébe. Véleményük szerint a Balatoni Korona bár jó kezdeményezés, de nem ez fogja megváltoztatni a válaszadók attitűdjét, melyekkel komoly gondok vannak. A fenti állítások igazolják a második hipotézisem (H2) ismételt teljesülését.

Jelentős bevétel és forgalommnövekedést a Balatoni Korona esetében az idézhetne elő, ha a munkáltatók – ösztönző szándékkal –, cafetéria rendszer keretében nyújtanák dolgozóiknak. Véleményük szerint ez lenne az egyetlen olyan serkentő tényező, mely valóban növelné a helyi vállalkozások bevétel és forgalommnövekedését ez által elősegítve a haszon helyben maradását. Természetesen ennek a kezdeményezésnek párosulnia kell azzal a feltétellel, hogy a külföldi és nagy multinacionális vállalkozásokat kizárják az elfogadók köréből. A fenti feltételek megvalósulása esetén, viszont kiváló lehetőségnek tartanák a Balatoni Koronát. A fenti megállapítás igazolja a harmadik hipotézisemet (H3), mely szerint a Korona terjedését csakis a cafetéria rendszerben nyújtott juttatások segíthetik elő hosszú távon.

A jelenlegi gazdasági környezetben a vállalkozások hátrányként említették azt is, hogy bár minimális kedvezményeket tudnának nyújtani a Koronát felhasználók számára, de a visszaváltási költséget (2%+áfa) már nem tudnák vállalni. Nem ismertek számukra olyan beszállítók tevékenységi körükben, akik elfogadnák a Balatoni Koronát, így a visszaváltás jelentené számukra az egyetlen megoldást. Mivel jelenleg is nagyon kicsi haszonkulccsal dolgoznak, ez a minimális visszaváltási költség is megterhelő számukra. Ez az állítás is igazolja a kkv szektor elfogadhatatlan finanszírozási helyzetét, mely a kilátástalanságba sodorja őket, és nehézségeik csökkentése azonnali változtatásokat igényel, mind állami, mind állampolgári szempontból. A fenti eredmények egyértelműen igazolják a negyedik hipotézisem második és harmadik (H4.2; H4.3) állítását, mely szerint a vállalkozások Balatoni Korona felhasználási nehézsége részben abban rejlik, hogy nem tudják egymás között forgatni a Koronát, ebből kifolyólag a visszaváltás jelentené számukra a megoldást, melynek költségeit sok esetben nem tudják vállalni.

A megkérdezett vállalkozások mindentől függetlenül elvi alapon látnak fantáziát a Balatoni Korona kezdeményezésben. A terjedésével kapcsolatban viszont hiányolják a megfelelő tájékoztatást, és reklámot. Nem értik a kibocsátókat, hogy a terjeszkedés érdekében például miért nem keresték fel őket személyesen. Elképzelhetőnek tartják, hogy megtudnák őket győzni a Balatoni Korona elfogadásának hasznosságáról, és később ők is csatlakoznának a kezdeményezéshez. Előtte azonban teljes körű felvilágosításra lenne szükségük a témában. Ezek a válaszok szintén igazolják a negyedik hipotézis első állítását (H4.1)

A 21. táblázat összefüggő eredményei igazolják, hogy a vizsgált vállalkozások mindegyike egyetért azzal, hogy a helyi pénz kezdeményezéseknek – és így a Balatoni Koronának – lehet jövője, és elvi alapon segítheti a vállalkozások helyzetét. A korlátozó tényezőt véleményük szerint a válaszadók attitűdje jelenti, melyen sürgősen változtatni kellene (H2 hipotézis további teljesülése).

A vállalkozások egyrészt úgy segíthetik elő forgalmuk növekedését, és a vevők elcsábítását, hogy kedvezményekkel, kisebb ajándékokkal, promóciós termékekkel lepik meg vásárlóikat. Ezen felül a korábban említett cafetéria elem jelenthet még megoldást a vállalkozások számára. A vállalkozások mindegyike egyetértett azzal,

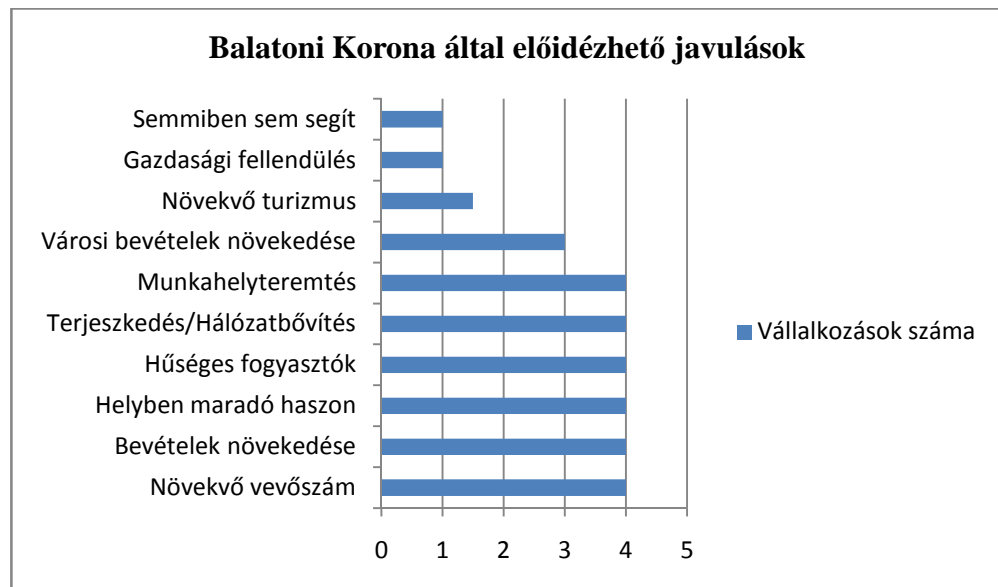
hogy a Balatoni Korona terjedése csak úgy idézhető elő, ha azt a cafetéria keretén belül nyújtják a munkáltatók dolgozóiknak (H3 hipotézis további teljesülése).

21. táblázat: Mélyinterjú további eredményei a Balatoni Korona elfogadását mellőző vállalkozások esetében

	AlmádiART	Gózon&Gózon	Szabó Kerttechnika	Regina Tourist	Oti-Glass Kft.
Mit gondol? Van jövője ennek a kezdeményezésnek?	igen	igen	igen	igen	igen
Segíthet a vállalkozásokon a helyi pénzek használata?	elvileg igen	elvileg igen	elvileg igen	elvileg igen	elvileg igen
Ön szerint hogyan lehetne a fogyasztókat arra ösztönözni, hogy a Balatoni Korona használatán kívül is a helyi vállalkozóktól vásárolják meg amire szükségük van (és ne a multiktól)?	reklámok, promóciók, ajándéktárgyak nyújtása	Lokálpatrióta szemlélet, megfelelő ár, és minőség, személyes kötődés kialakítása a vevő és eladó között	Lokálpatrióta szemlélet, emberek mentalitásán kellene változtatni	Cafeteria	Lokálpatrióta szemlélet, emberek mentalitásán kellene változtatni
Miben segíti Ön szerint a Balatoni Korona használata a vállalkozásokat?	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűséges fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, növekvő turizmus, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűséges fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, esetleg a turizmus fellendülése, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése	nem segíti a vállalkozásokat jelentős eredmények eléréséhez	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűséges fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűséges fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, munkahelyteremtés, helyben maradó haszon, gazdasági fellendülés
Hogyan lehet a fogyasztókat arra sarkalni, hogy használják a Balatoni Koronát?	Cafeteria	Cafeteria	Cafeteria	Cafeteria	Cafeteria

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

Abban az esetben, ha a Korona valóban terjedni tudna a jövő tekintetében a vállalkozások többsége az alábbi változásokat remélné (lásd. 31. ábra)



31. ábra: Balatoni Korona használata által remélt elvárások (Balatoni Koronát nem elfogadók véleményei alapján)

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

A fenti eredmények összességében arról tájékoztattak, hogy a megkérdezett vállalkozások többsége teljes mértékben informálatlan a Balatoni Korona kezdeményezéséről (H4.1 hipotézis teljesülése). Elvi alapon látnak lehetőséget a helyi pénz kezdeményezésekre, – jelen esetben a Balatoni Korona – terjedésében, hiszen

véleményük szerint elősegítheti a haszon helyben maradását, és jobb esetben még forgalom és bevétel növekedést is.

Gyakorlati szempontból komoly problémát látnak az emberek téves attitűdjében is (H2 hipotézis teljesülése), mely problémán véleményük szerint a Balatoni Korona nagy valószínűséggel nem fog tudni segíteni. Az embereket meg kell győzni arról, hogy a magyar termékeket és vállalkozásokat részesítsék előnyben a keresetük elköltése során, hiszen ez a szektor rengeteg munkahelyet is biztosít.

A Balatoni Korona terjedésére akkor látnának esélyt, ha a munkáltatók caféteria keretben nyújtanák dolgozóiknak, és az emberek így kvázi rá lennének kényszerítve, hogy a magyar vállalkozásoktól vásároljanak (H3 hipotézis teljesülése). Természetesen ez csak úgy valósulhat meg ha a felhasználói körből kimaradnak a multinacionális nagyvállalatok.

A caféteria keretén kívül másként nem tudják elképzelni a Korona terjedését. Tagokká csak akkor válnának, ha jelentős forgalomművekedésre tehetnének szert általa. A mostani feltételek mellett számukra nem kifizetődő elfogadóhelyé válni, hiszen a visszaváltási költség is megterhelő lenne számukra (H4.3 hipotézis teljesülése).

4.2.2.3. A Balatoni Korona elfogadóhelyekkel készített mélyinterjúk eredményei

A Balatoni Korona elfogadóhelyekkel készített mélyinterjúk tovább erősítették azokat a korábbi feltételezéseimet, melyeket a Balatoni Koronával kapcsolatban gondoltam. A fejezetben bemutatásra kerülő táblázatok az interjúk eredményeinek összefoglalásában segítenek.

A 22. táblázat eredményei alapján megállapítható, hogy a vizsgált vállalkozások jó kezdeményezésnek tartják a Balatoni Koronát. A csatlakozásuk során bár reménykedtek a jobb forgalom, és ez által a magasabb bevételekben, de elsődleges céljuk az volt, hogy helyben tartsák a hasznot, és ez által is segíteni tudjanak a magyar (jelen vizsgálatban a Veszprém megyei) vállalkozások helyzetét.

22. táblázat: Balatoni Korona elfogadóhelyek első mélyinterjúk eredményeinek ismertetése

	Pantani Kft.	Krisztina Zöldség	Autorepair	Reider Optika	Kuti Nyomatvány
Mióta fogadja el a Balatoni Koronát?	2012	2014. március 13.	2014. január	2012. március	2012
Miért döntött az mellett, hogy Balatoni Korona elfogadóhelyé válik?	jó kezdeményezés, helyben maradó haszon támogatása	jó kezdeményezés, helyben maradó haszon támogatása, forgalomművekedést remélt	jó kezdeményezés, helyben maradó haszon támogatása	jó kezdeményezés (látta a svájci példát), helyben maradó haszon támogatása, elősegítene, a vállalkozások közötti BK elszámolást	helyben maradó haszon, jobb forgalom, bevételek növekedése
Tapasztalt - e forgalomművekedést a Balatoni Koronának köszönhetően?	nem	még egy felhasználója sem volt	még egy felhasználója sem volt	nem	nem
Forgalmának hány %-át teszi ki a Balatoni Korona?	nem számszerűsíthető, minimális (1-2%)	0%	0%	2,50%	1%
Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalta a Balatoni Koronának?	Előny: a helyi emberek jobban magukénak érezhetik, Hátrány: még gyerekcipőben jár a kezdeményezés	Előny: haszon helyben tartása, Hátrány: nem megfelelő reklám	Előny: haszon helyben tartása, Hátrány: nem megfelelő reklám	Előny: a haszon helyben tartása, számukra jó marketing, hogy szerepelnek a BK kiadványokon, Hátrány: az elfogadók sincsenek tisztában a BK használatával, kevés az elfogadóhelyek száma	Előny: haszon helyben tartása, Hátrány: kevés az elfogadóhelyek száma, és nem tudják más vállalkozásnak továbbadni

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjúk vizsgálat eredményei alapján

Egy vállalkozás (Reider Optika) arról számolt be, hogy üzleti kapcsolatai révén volt szerencséje futólag megismerkedni a Svájcban sikeresen működő WIR mintával. A svájci minta nagyon megnyerte tetszését, és mivel vállalkozásuk lokálpatrióta szemléletű, úgy gondolja, hogy Magyarországon is sikeresek lehetnének a helyi pénz kezdeményezések.

A Reider Optikával készült interjú közben nagyon megörültem annak, hogy végre sikerült egy olyan vállalkozást találnom, aki a helyi pénzek nemzetközi kitekintésére vonatkozóan is példával tudott szolgálni. Megragadtam hát az alkalmat és megkérdeztem interjú alanyomat, hogy miben látja a svájci WIR rendszer sikerét.

A vállalkozó elmondta, hogy bár nem mélyült el a témában, de első körben a WIR rendszer sikerét – a Balatoni Koronával szemben – abban látja, hogy Svájcban magas az elfogadóhelyek száma, és a válaszadók attitűdje a lokálpatriotizmust tükrözi vissza (H2 hipotézis további teljesülése). Véleménye szerint Svájcban közel sincs akkora korrupció, mint Magyarországon és a vállalkozások egymás között tisztességesen megosztják a piacokat. Interjúalanyom érvelését meghallgatva megjegyeztem, hogy teljesen egyetértek meglátásaival, de én még kiegészíteném meggyőződését azzal, hogy a WIR-rendszer elsődleges sikere – mindamellett, hogy könnyen tudják forgatni egymás között a vállalkozások –, abban rejlik, hogy a svájci kkv szektor számára kiváló hitelkonstrukciós lehetőségeket biztosítanak, szinte minimális kamatra. Ez a lehetőség folyamatos forrásokat biztosít a vállalkozások számára, akik ez által – szemben a magyar kkv szektorral – folyamatosan növekedni tudnak. A beszélgetés során interjúalanyom megjegyezte, hogy bár a hitelezési feltételekről ő nem tud bővebben nyilatkozni, de mindenféleképpen kiváló lehetőségnek tartja, és támogatná Magyarországon is egy hasonló WIR mintájú rendszer kiépítését. A magyar vállalkozások finanszírozási gondjai merőben megoldódnának, ha egyszerű és kedvező feltételekkel juthatnának hitelekhez. Jelen esetben annyival tud hozzájárulni a helyi pénz kezdeményezések terjedéséhez, hogy a megjelenés napjától kezdve elfogadja a Balatoni Koronát, és ha teheti szabadidejében is szívesen terjeszti a Balatoni Korona megjelenésének hírért.

A vizsgált vállalkozások visszajelzései alapján a Balatoni Korona nem idézett elő forgalmat, és bevétel növekedést. Annyira kis forgalmat bonyolítanak Balatoni Koronában, hogy sok esetben nem is mérhető a számuk (1–2,5%). Két vállalkozás esetében még nem volt egy olyan vásárló sem, aki Balatoni Koronával fizetett volna.

Ami a Balatoni Korona előnyeit és hátrányait illeti, mindegyik vizsgált vállalkozás célja az, hogy helyben tartsa a helyi hasznot, és elősegítse a kkv szektor helyzetét. Ez egyfajta lokálpatrióta szemlélet beágyazódását is feltételezi, mely szemlélet kulcsfontosságú a siker érdekében (H2 hipotézis további teljesülése). A vállalkozások valójában már annak az előnynek nagyon örülnek, ha sikerül helyben tartani a hasznokat a Balatoni Korona kezdeményezés által.

A hátrányokat illetően már több mindent megfogalmaztak. Az elsődleges problémát az információhiányban látják (H4.1 hipotézis teljesülése). Véleményük szerint a Koronát nem reklámozzák megfelelően. Hiányoznak azok a közlési csatornák, amelyek eljuttatnák a megfelelő információkat a vállalkozásokhoz és felhasználókhöz egyaránt. A reklám hiánya idézi elő az elfogadóhelyek és a felhasználók alacsony számát.

A reklámon kívül komoly gondokat látnak abban, hogy a vállalkozások többsége nem tudja beszállítóinak továbbadni a Koronát (H4.2 hipotézis teljesülése), így számára csak a visszaváltás jelent megoldást, melynek költsége sok esetben már vállalhatatlan a vállalkozás számára (H4.3 hipotézis teljesülése). A problémákat tovább tetőzi, hogy az elfogadók között is vannak szép számmal olyanok, akik attól függetlenül, hogy elfogadóhelyek, de nincsenek tisztában pl. a Balatoni Koronával járó kedvezményekkel, felváltással.

A Balatoni Korona költségeivel kapcsolatban a vállalkozások megerősítették, hogy költségük csak akkor merül fel, ha visszaváltásra kerül sor (lásd 23. táblázat). Ami a Koronával járó kedvezmények nyújtását illeti a vállalkozások 2–5% közötti kedvezményeket adnak vásárlóiknak a fizetés végösszegéből, ha Balatoni Koronával fizetnek.

23. táblázat: A Balatoni Korona elfogadóhelyek további mélyinterjú eredményei

	Pantani Kft.	Krisztina Zöldség	Autorepair	Reider Optika	Kuti Nyomatvány
Milyen költségek merülnek fel annak kapcsán, hogy Ön Balatoni Korona elfogadóhely?	csak visszaváltás során lenne költségük (2%+ÁFA)	csak visszaváltás során lenne költségük (2%+ÁFA)	csak visszaváltás során lenne költségük (2%+ÁFA)	csak visszaváltás során lenne költségük (2%+ÁFA)	csak visszaváltás során lenne költségük (2%+ÁFA)
Milyen kedvezményeket biztosít vásárlóinak, ha Balatoni Koronában fizetnek?	nem nyújt kedvezményt (BK honlapján 5% van)	5%	5%	2%	5%
Hogyan reklámozza a Balatoni Koronát?	matricával, és személyesen	matrica, plakát	matrica	matricával, és személyesen	matrica
Miben látja a Balatoni Korona sikerét esetleg kudarcát?	az emberek magukénak érezhetik, de sok esetben rossz az emberek mentalitása	Sikere lehet, hogy helyben marad a haszon és a kkv-k forgathatják egymás között. Hátránya, hogy kevés az elfogadóhelyek száma, és a vállalkozók is elutasítok vele szemben. Rossza az emberek mentalitása, ezen kívül a vállalkozások többsége nem tud mindent helyben beszerezni.	Sikere a helyben maradó haszon és a magyar termékek előtérbe helyezése Hátránya a nem megfelelő reklám, az emberek rossz mentalitása.	A visszaváltás bonyolult, rossz az emberek mentalitása, nem megfelelő a reklám. Sikeresebb lehetne, ha a vállalkozások megfelelő kedvezményeket adnának.	Kevés az elfogadóhelyek száma, nem reklámozzák megfelelően, rossz az emberek mentalitása
Továbbra is támogatja a Balatoni Korona terjedését?	igen	igen	igen	igen	igen

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

Az üzletekben (többnyire ajtókon) elhelyezett matricákkal jelzik a Balatoni Korona elfogadásának lehetőségét, de ötből két vállalkozás megjegyezte, ha teheti személyesen is felvilágosítja vásárlóit a Balatoni Koronáról, és annak elfogadásáról.

A Balatoni Korona sikerének és kudarcának vizsgálata során a vállalkozók ugyan azokat az érveket sorolták fel (lásd 23. táblázat), mint a korábbiakban (pl. rossz reklám, válaszadók attitűdje stb.). Itt egyidejűleg teljesül a negyedik hipotézis (H4.1; H4.2; H4.3).

Egy olyan vállalkozás volt azonban, aki megjegyezte, hogy attól függetlenül, hogy támogatja a Balatoni Koronát, tisztában kell lenni azzal a feltevéssel, hogy a vállalkozások többsége nem tud mindent helyben beszerezni, ezért lesznek olyan termékek, szolgáltatások melyeket máshonnan kell előteremteni. A fenti választ követően eszembe jutott a szekunder kutatásaim során vizsgált Helmeczi–Kóczán (2011) szerzőpáros eredményei, mely megállapította:

Egyik ország, sőt város sem képes megtermelni minden szükségletét egymaga, így bizonyos forrásokat kénytelen máshonnan (a helyi közösségen kívülről) beszerezni. Ez is bizonyítja, hogy bármennyire szeretnénk pénzünket helyben tartani, sok eseten mégis elkerülhetetlen egy külső szereplő bevonása. A lakókörnyezetük iránt elkötelezettek számára a valós lehetőség arra korlátozódik, hogy a helyettesíthető termékek esetében, a helyben termelt árukat választják-e a boltok polcairól levéve vagy sem. Ebben a döntésben azonban a helyi pénznek nincs szerepe, hanem a vásárló tudatos döntése szükséges hozzá. (Helmeczi–Kóczán, 2011).

A primer kutatásaim során ezt az eredményt a fenti mintával részben sikerült igazolnom. Tovább erősíti az eredményeket, hogy például a Reider Optika esetében magyar ipar hiányában, a szemüveglencsét és kereteket az esetek többségében szintén külföldről sikerül beszerezni.

Ami a Balatoni Koronával kapcsolatos változtatásokat illeti a vállalkozások továbbra is kiállnak az mellett, hogy megfelelő reklámmal, és az elfogadóhelyek számának

növelésével segíteni lehetne a kezdeményezést (H1 és H4.1 hipotézisek alapján). A válaszadók attitűdjén nem kimondottan lehet változtatni, de talán a megfelelően célzott reklám és a kedvezmények meghozzák mások kedvét is a Balatoni Korona használatához (lásd 24. táblázat).

24. táblázat: A Balatoni Korona elfogadóhelyek további mélyinterjú eredményei(2)

	Pantani Kft.	Krisztina Zöldség	Autorepair	Reider Optika	Kuti Nyomatvány
Ön szerint min kellene változtatni, hogy a Balatoni Korona még sikeresebb legyen?	Reklám, és az elfogadóhelyek számának bővítésével	Reklám	Reklám	Reklám, és az elfogadóhelyek számának bővítésével, emberek mentalitásán változtatni	Reklám, és az elfogadóhelyek számának bővítésével
Az emberek szívesen fizetnek Balatoni Koronával?	A lokálpatrióták szívesen használják, de Cafeteria keretén belül még vonzóbbá lehetne tenni	A lokálpatrióták és gyűjtők szívesen használják, de Cafeteria keretén belül még vonzóbbá lehetne tenni	Cafeteria keretén belül még vonzóbbá lehetne tenni	A lokálpatrióták szívesen használják	A lokálpatrióták szívesen használják, de Cafeteria keretén belül még vonzóbbá lehetne tenni
Milyen nehézségekbe ütközött a Balatoni Korona visszaváltása következtében?	nem váltott még vissza	nem váltott még vissza	nem váltott még vissza	nem váltott még vissza	nem volt nehézség

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

A felhasználók körét illetően továbbra is a lokálpatriótákat, esetleg gyűjtőket jelölik meg a vállalkozások az elsődleges helyen (H2 hipotézis teljesülése), így a további terjedés érdekében kihagyhatatlannak tűnik a cafeteria keretben nyújtott Balatoni Korona lehetősége (H3 hipotézis teljesülése).

Visszaváltásból adódó nehézségekről (a költségeken kívül) egyik vállalkozás sem számolt be. Az öt vállalkozásból eddig csak egy vállalkozás váltott vissza Koronát, két esetben pedig sikerült továbbadni pl. közműszámlára (távhő, víz, szemétszállítás).

A vállalkozások kiemelték, hogy jó kezdeményezésnek tartják az Önkormányzatok részéről, hogy az Önkormányzati körbe tartozó közműdíjak (pl. víz, szemétszállítás, távhő) esetében már elfogadják a Balatoni Koronát. Véleményük szerint, ha a helyi adókat is lehetne Korona formájában fizetni, akkor nőne a Koronát elfogadók száma.

A Koronával kapcsolatban egy vállalkozás jelezte, hogy bizonyos beszállítóit tudja Balatoni Koronában fizetni (lásd 25. táblázat). Ezt a lehetőséget leginkább az biztosítja számára, hogy a Pantani Kft.-n belül is 3 üzlet (2 étterem és egy delikát bolt) működik, akik inkább egymás között tudják elbarterezni a Koronát (H4.2 hipotézis részbeni teljesülése a kis elemszámmal való tekintettel).

25. táblázat: A Balatoni Korona elfogadóhelyek további mélyinterjú eredményei(3)

	Pantani Kft.	Krisztina Zöldség	Autorepair	Reider Optika	Kuti Nyomatvány
Tudja esetleg partnereit is Balatoni Koronában fizetni?	igen, sok esetben	nem	nem	nem, de a közműszámláinak egy részét tudja Balatoni Koronában fizetni, valamint a maradékot jutalom formájában kiosztja dolgozóinak	nem, de a közműszámláinak egy részét tudja Balatoni Koronában fizetni
Miben segíti Ön szerint a Balatoni Korona használata?	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, helyben maradó haszon	növekvő vevőszám, gazdasági fellendülés, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, városi bevételek/jövedelmének növekedése, talán növekvő turizmus	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, gazdasági fellendülés, növekvő turizmus	helyben maradó haszon	növekvő vevőszám, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, esetleg még növekvő turizmust is eredményezhetne
Van a helyi pénznek jövője a magyar gazdaságban?	igen van, mert erősíti a közösségi szellemet	elvileg igen	igen	szeretné hinni, hogy van jövője	elvileg igen
Segíthet a vállalkozásokon a helyi pénzek használata?	igen	Elvileg igen, gyakorlatilag amíg nincsen reklámja addig nem.	Segíthetne, ha hirdetnék	Elvileg igen, gyakorlatilag amíg nincsen reklámja addig nem.	Elvileg igen, gyakorlatilag amíg nincsen reklámja addig nem.

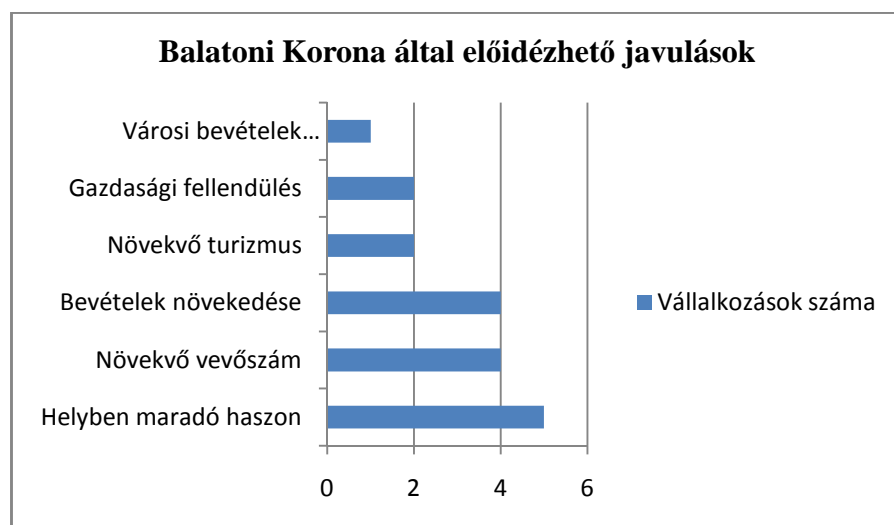
Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

A Balatoni Korona elfogadók szerint a Korona használata a jövő tekintetében elősegítheti az alábbi tényezőket (lásd 32. ábra)

A vizsgálatban részt vett Balatoni Korona elfogadóhelyek természetesen továbbra is kiállnak a helyi pénz használata mellett, és fontosnak tartják a haszon helyben maradását.

Komoly bevétel és forgalomnövekedésre a jelenlegi működés tekintetében nem számítanak, de remélik a jövőbeli sikereket. Véleményeiket összefoglalva problémát jelent a jövőre nézve:

- emberek attitűdje (H2 hipotézis teljesülése)
- reklám hiánya (H1 és H4.1 hipotézis teljesülése)
- elfogadóhelyek alacsony száma (H4.1 hipotézis teljesülése)
- nem forog a vállalkozások között a Korona, mint fizetőeszköz (H4.2 hipotézis teljesülése)



32. ábra: Balatoni Korona használata által remélt elvárások (Balatoni Koronát elfogadók véleményei alapján)

Forrás: saját szerkesztés a mélyinterjú vizsgálat eredményei alapján

További növekedést eredményezhet, ha:

- növelik a kedvezmények számát a vállalkozások
- cafetéria keretében adják a dolgozóknak (H3 hipotézis teljesülése)
- kedvező hitelezési lehetőség a rászoruló vállalkozásoknak svájci WIR mintára

Alapjában véve a kezdeményezés ötletét jónak tartják a vállalkozások, de a megvalósítás sikerét több tényező befolyásolja egyszerre, melyek kiküszöbölése azonnali akciótérvet igényelne. A vállalkozásokkal készített mélyinterjúk során, bár sikerült arról meggyőződnöm, hogy elméleti szinten jó ötletnek tartják a Korona kezdeményezést, de összességében az a gyanúm támadt, hogy a vállalkozások sem olyan aspektusból közelítenek a Korona használatához, mint egy őket megmentő csomaghoz, mely gyógyírt nyújthat fizetési kockázataik csökkentéséhez. Bár valóban előidézhet forgalom és bevétel növekedést a Korona használata, úgy vélem ahhoz, hogy gyökeres változásokat tudjon eszközölni a magyar kkv szektor vonatkozásában, ahhoz más, radikálisabb változtatásra lesz szükség. A Koronával kapcsolatos

jövőképet az elfogadóhelyek alacsony száma mellett az is befolyásolja, hogy nem élvezzi a gazdaságirányítás teljes mértékű támogatását, mely így jelentős változásokat nem fog tudni eszközölni sem regionális, sem országos tekintetben. A vállalkozások finanszírozási problémáit bár részben orvosolhatja a Korona kezdeményezés, de a hosszú távú sikerhez a tudatos fogyasztói döntések mellett állami beavatkozás szükséges. Jelentősen javítana például a kkv-k helyzetét a kedvezményes hitelek nyújtása, valamint az adóterhek csökkentése.

A helyi pénzek vonatkozásában összességében arra a következtetésre sikerült jutnom, hogy gyökeres változást nem segít elő a kkv szektor finanszírozási helyzetét illetően. Annak hosszú távú megoldására más alternatívát kell keresni.

4.3. ÚJ ÉS ÚJSZERŰ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

Vizsgálataim alapján az alábbi új és újszerű tudományos eredményeket fogalmazom meg:

1. Igazoltam, hogy a helyi pénzek – jelen esetben a Balatoni Korona – terjedésének elsődleges gátját a felhasználók informátlansága és bizalmatlansága jelenti.
A felhasználók körében elvégzett kérdőíves felmérés eredményeit a leíró statisztika és keresztábra elemzés módszerének felhasználásával értékeltem és egyértelműen igazolni tudtam azt a feltevésemet, hogy a fogyasztók nincsenek kellően informálva a helyi pénzek, és így a Balatoni Korona cél és eszközszeréről. Ez az informátlanság eredményezi azt, hogy bizonytalanok az új kezdeményezéssel, és így a Balatoni Korona használatával kapcsolatban.
A fenti eredmények vonatkozásában megállapítottam, hogy a terjedés érdekében azonnali reklám és marketing tevékenységet kell végezni, mind az elfogadók, mind a felhasználók körében.
2. A felhasználók körében végzett kérdőíves felmérés, és a vállalkozókkal készített mélyinterjúk segítségével igazoltam a helyi pénz kezdeményezésekkel kapcsolatban (lásd. Balatoni Korona), hogy komoly befolyással bír a helyi pénz használatára a válaszadók attitűdje. Ez abban nyilvánul meg, hogy a válaszadók többségéből még hiányzik az a szemlélet, mely a helyi gazdaság érdekeit helyezné előtérbe (azaz a lokálpatrióta szemlélet). Ezt az állítást sikerült igazolnom a kérdőíves felmérés során leíró statisztika és klasztercsoportos vizsgálattal, valamint a vállalkozókkal készített mélyinterjúk eredményei is egyértelműen megerősítették.
Tényként állítható, hogy a Balatoni Korona terjedése a lokálpatrióta szemlélettel és magasabb jövedelemmel rendelkező felhasználók körében terjed, akik száma alacsonynak tekinthető és nem elegendő a hosszú távú sikerhez. Ahhoz, hogy a Korona terjedni tudjon más rétegekben is, ahhoz elengedhetetlen azoknak a pozitív példának az ismertetése, mely változtatásra – és ez által a Korona használatára – ösztönöznék az embereket.
3. A Balatoni Korona terjedésével kapcsolatban a vállalkozásokkal készített mélyinterjúkkal igazoltam, hogy a jövő tekintetében csak úgy érhet el jelentős sikereket a Balatoni Korona, ha azt beépítik a cafetéria rendszerbe, és mintegy rákényszerítő jelleggel nyújtják a munkáltatók dolgozóiknak. A további sikerek érdekében a kibocsátó Önkormányzatok és az elfogadóhelyek szoros együttműködésére van szükség.
Megállapítást nyert a kérdőíves felmérés leíró statisztika módszeres vizsgálata során az a tény is, hogy a jelenlegi feltételekkel a válaszadók nem szívesen választanák a Koronát, – mint cafetéria elemet, – de ha az elfogadóhelyek számát sikerül bővíteni, akkor nagyobb arányban támogatnák a kezdeményezést.
4. A vállalkozásokkal készített mélyinterjúkkal bizonyítottam, hogy a vállalkozások tekintetében szintén magas a cégek informátlansága. Ez gátat szab az elfogadóhelyek számának bővítésében, mely komoly kockázatot jelent a Korona további terjedését illetően.

Az elfogadóhelyek alacsony száma arra is hatással van, hogy a vállalkozások minimális számban tudják egymás között forgatni a Balatoni Koronát. Ennek következménye, hogy csak a visszaváltás jelentheti számukra a hosszú távú megoldást. A vállalkozások jelentős aránya jelezte, hogy a visszaváltásból adódó költségek, már megterhelőek lennének számukra és ebből adódóan nem vállnak elfogadóhellyé.

Tudomásul kell venni, hogy a Korona terjedéséhez jelentősen növelni kell az elfogadóhelyek számát, és ez által is elő kell segíteni a Korona, vállalkozások közötti forgatásának lehetőségét, melyben kiemelt szerepe van az Önkormányzatoknak. A Korona sikere nagyban függ a kibocsátó Önkormányzatok hatékonyságától, így a hosszú távú célok érdekében az Önkormányzatoknak is szorososan a kezdeményezés mögé kell állniuk. Lehetőséget jelentene például, ha Önkormányzati részről megoldható lenne a helyi adók Koronában történő fizetése, mely jelentősen csökkentené a vállalkozások terheit.

4.4. KUTATÁSI HIPOTÉZISEK TELJESÜLÉSE

Az elvégzett vizsgálataim tükrében az alábbiakban összefoglalom a korábban megfogalmazott kutatási hipotéziseim teljesülését:

1. Hipotézis (H1)

A helyi pénzek elterjedésének útjában az egyik legmeghatározóbb gátló tényező az, hogy a vevők, *nincsenek kellően informálva a helyi pénzek cél és eszközrendszeréről*, annak hasznosságáról és használatának körülményeiről. Ez az informátlanság eredményezi többnyire azt a tényt, hogy az *emberek többsége bizalmatlan* a Balatoni Koronával szemben. Adekvát alternatívát jelentene a jövőre nézve, ha határozottabb marketing tevékenységet folytatnának a helyi pénz kibocsátók, és vonzóbbá tennék a helyi pénzek, jelen esetben a Balatoni Korona (BK) használatát. A siker érdekében nélkülözhetetlen a megfelelő információk eljuttatása a megfelelő rétegekhez.

Státusz: Igazolt hipotézis.

2. Hipotézis (H2)

Az emberek attitűdje jelentősen befolyásolja a Korona használatát. Jelenleg többnyire, olyan lokálpatrióta szemléletű felhasználók erősítik a Balatoni Korona használatát, akik szellemi/diplomás dolgozók, és magasabb fizetéssel rendelkeznek. Megfelelően célzott reklámmal és információk nyújtásával azokat a rétegeket is a Korona használatára lehetne buzdítani, akik eddig akár anyagi akár egyéb megfontolásból elzárkóztak annak használata elől. Abban az esetben, ha a Korona felvirágoztatása a cél, mindenképpen változásokat kell eszközölni az emberek attitűdjének változásában, hiszen a jelenlegi felhasználók köre nem elegendő a hosszú távú sikerekhez.

Státusz: Igazolt hipotézis.

3. Hipotézis (H3)

A Balatoni Korona sikerét jelentősen befolyásolná, annak *cafeteria rendszerbe* történő beágyazása. A béren kívüli juttatások keretében nyújtott Balatoni Korona, jelentős hatást gyakorol a helyi vállalkozók fejlődésére, és a haszon helyben maradására. A kényszer hatására nőne a Balatoni Koronát használók száma a szegényebb, és alacsonyabb iskolai végzettségű felhasználók körében is.

Státusz: Részben igazolt hipotézis. (A vállalkozásokkal végzett mélyinterjúk vizsgálatok egyértelműen igazolják a hipotézis teljesülését, azonban a felhasználókkal végzett kérdőíves felmérés eredményei alapján a felhasználók a jelenlegi feltételek között nem szívesen választanák a Balatoni Koronát, mint cafeteria elemet.)

4.1. Hipotézis (H4.1)

A vállalkozások többsége azért nem válik Balatoni Korona elfogadóhellyé, mert nem rendelkeznek a Koronával kapcsolatos megfelelő információkkal (sokan még nem is hallottak róla).

Státusz: Igazolt hipotézis.

4.2. Hipotézis (H4.2)

A Balatoni Korona elfogadóhelyek száma alacsonynak tekinthető, és elmondható, hogy a vállalkozásoknak jelenleg nem fűződik anyagi érdekük az elfogadóhelyekhez történő csatlakozáshoz. A kevés elfogadóhely eredményezi azt, hogy a vállalkozások nem tudják egymás között forgatni a Koronát, ebből kifolyólag a visszaváltás jelenti – a jelenlegi feltételek mellett –, a hosszabb távú megoldást számukra. Ám ez a megoldás sem kielégítő a végsőkéig, hiszen nem ösztönzi a vállalkozásokat a további csatlakozásra, mi több idővel érdektelenségbe fulladhat a kezdeményezés.

Státusz: Igazolt hipotézis.

4.3. Hipotézis (H4.3)

A vállalkozások csatlakozásának másik hátráltató tényezője, hogy nem tudják felvállalni még azokat a minimális költségeket sem, melyek pl. a Balatoni Korona visszaváltásával járnak (2%+áfa). Ezen felül bonyolultnak tartják a visszaváltás körülményeit. A Soproni Kékfrank esetében már fontolóra vették és minimálisra (0,25%) csökkentették a visszaváltási költségek arányát, mely következtében fellendülés volt tapasztalható. Bár a hosszú távú siker nem garantált a visszaváltási költségek csökkentésével sem, de mindentől függetlenül jelentősen előidézheti az elfogadóhelyek számának bővülését. Abban az esetben, ha már elegendő elfogadóhely csatlakozott, a jövő tekintetében megoldást jelenthet a korábbi hipotézisben említett egymás közötti forgathatóság lehetősége is. Ahhoz tehát, hogy a Korona sikeres legyen elengedhetetlen az elfogadóhelyek számának növelése, és kezdetben a visszaváltási költségek csökkentése, mely pont a csatlakozási kedvet hivatott elősegíteni.

Státusz: Igazolt hipotézis.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Értekezésemben vizsgált témakörök szerteágazó és egyben komplex következtetésekre adnak lehetőséget. Logikailag rendezve az alábbi megállapításokat teszem:

A magyar kis- és középvállalkozói szektor helyzete a jelenlegi gazdasági helyzetben

A magyar kis- és középvállalkozások (kkv) gazdaságban betöltött jelentős szerepét bizonyítja, hogy ez a szektor teszi ki a vállalkozások több mint 99 százalékát, és mindamellett, hogy szerepük jelentős a foglalkoztatás tekintetében, jelentősen hozzájárulnak az éves bruttó hozzáadott értékhez (GDP).

A magyar Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatgyűjtései alapján az alábbiak szerint értékelhető röviden a magyar kkv szektor helyzete a jelenlegi gazdasági környezetben:

- A rendszerváltást követően a magyar gazdaságszerkezetet a kettősség jellemzi. A vállalkozások körét jellemzően exportorientált nagyvállalatok és nagyszámú, bár inkább a helyi gazdasági élet működésében kiemelt szerepű kis- és középvállalkozások (kkv-k) alkotják.
- Magyarországon a kkv-k aránya magasabb az uniós átlagnál, ezen belül is a mikro és kisvállalkozások aránya jelentős, akik többnyire korlátolt felelősségű társaság, vagy egyéni vállalkozási formában működnek
- A kkv szektor jelentős befolyását igazolja, hogy a realizált árbevételek közel 60%-át, míg a bruttó hozzáadott érték kb. 55%-át produkálja. A foglalkoztatás tekintetében a lakosság közel 75%-át foglalkoztatja.
- Az export tevékenységgel szemben a szektor jellemzően a hazai piacok, valamint az exportorientált nagyvállalatok kiszolgálását helyezik előtérbe. Ebből kifolyólag exporttevékenységük jelenleg még csak a 20%-ot közelíti meg.

A jövő tekintetében mindenképpen törekedni kell a külföldi piacok meghódítására, hiszen ez kiváló lehetőséget biztosíthat a kkv szektor fellendüléséhez. A siker érdekében minden kkv-nak fel kell térképeznie a saját vállalkozására vonatkoztatva azokat a külpiaconkat, ahol jelentős bevétel növekedésre tehetnek szert. Ennek teljesüléséhez első körben az szükséges, hogy növeljék innovativitásukat, valamint felkutassák azokat a nemzetközi kapcsolati hálókat melyek segítenek az általuk kijelölt hosszabb távú, stratégiai célok megvalósításában.

A fenti feltételek megvalósulása azonban csak akkor kivitelezhető, ha a kkv szektor helyzetét stabilizáljuk, és kiküszöbölésre kerülnek azok a nehézségek és kockázatok melyek a kkv szektort jelenleg is sújtják.

A szekunder és primer kutatási eredményeimre alapozva az alábbi megállapításokat teszem a magyar kkv szektor nehézségeivel és kockázataival kapcsolatban:

A magyar kkv szektor elsődleges kockázati tényezőjét a likviditási problémáikban kell keresni. Egy vállalkozás életben maradásához elengedhetetlen a megfelelő anyagi háttér biztosítása, mely sok esetben komoly megmérettetést jelent a

szektorban résztvevők számára. A jövő vonatkozásában javító intézkedések szükségesek a vállalkozások finanszírozási helyzetének javítása érdekében. Ez elősegíthető egyrészt az állami szabályozás bizonyos változtatásaival, az állampolgárok vásárlásai által a magyar termékek előtérbe helyezésével, vagy esetleg egyéb alternatív finanszírozási megoldások bevezetésével.

A finanszírozási nehézségekkel kapcsolatban meg kell említeni, hogy Magyarországon az egyik legismertebb finanszírozási forma a hitelintézetektől történő hitelfelvétel, mely szigorú feltételekhez kötött és eléggé szűknek mondható azon vállalkozások köre, akik valóban hitelhez tudnak jutni. Szintén alkalmazott – bár ritkán – a tőkepiacról történő forrásbevonás és a családi, baráti kölcsönök, melyek száma szintén csekélynek mondható a mai gazdasági helyzetben. (KSH, 2013).

Az állam is próbálja kivenni a részét a kkv szektor támogatásában, kisebb–nagyobb sikerben. Több gazdaságpolitikai programot is indítottak, melynek célja a kkv szektor finanszírozási helyzetének javítása, és beruházásai számának növelése. Ehhez többek között európai uniós támogatási pénzek is társulnak. A programok közül érdemes megemlíteni többek között az Új Széchenyi Hitelt, Országos Mikrohitel Program, Növekedési Hitelprogramokat. (KSH, 2013)

A fent említésre került finanszírozási lehetőségek sajnos nem tudják hosszú távon megoldani a kkv szektor finanszírozási problémáit. Ennek oka többek között, hogy szigorúak a feltételek (pl. bankok esetében), bonyolult a pályázati rendszer és sok esetben jelentős önrészt igényel (pl. állami és EU pályázatok), ezen kívül a baráti és családi kölcsönök mennyisége is korlátozott.

Tudomásul kell venni, hogy Magyarországon hiányoznak azok az alternatív finanszírozási források, melyek más külföldi országokban már sikeresen működnek. Példaként említhető a kockázati tőke, üzleti angyalok, C3 vagy éppen az értekezésben vizsgált helyi pénz kezdeményezések, melyek áthidalást jelenthetnek a vállalkozásoknak likviditási problémáik megoldásában. A jövő tekintetében érdemes vizsgálatokat végezni az alternatív finanszírozási források körében, és olyan megoldás után kutatni mely orvosolhatja a kkv szektor kockázatait, és segítheti finanszírozási helyzetüket.

Az értekezésem elsődleges céljával ezen okból kifolyólag választottam a helyi pénzekben rejlő lehetőségek kiaknázását és vizsgálatát, mert arra voltam kíváncsi, hogy az alternatív finanszírozási források közül a helyi pénz terjedése valóban segítségére lehet-e a magyar kkv szektornak.

Ahhoz, hogy a kkv szektor motorjait be lehessen indítani elkerülhetetlen azok teljesítményének és versenyképességének növelése, mely csak akkor érhető el, ha felszámolásra kerülnek azok a növekedést befolyásoló tényezők és kockázatok melyek útjukban állnak.

A szekunder vizsgálati eredményeim (Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, reprezentatív felmérése (2008) és a Nemzetgazdasági Minisztérium: Kis – és középvállalkozások stratégiája 2014 – 2020 (2013)) alapján a vállalkozások az alábbi tényezőket jelölték meg az elsődleges kockázati tényezőkként:

- Magas adó és társadalombiztosítási terhek
- Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága
- Bonyolult adminisztrációs rendszer és pályáztatás
- Erős és tisztességtelen verseny

A vállalkozások a vizsgált szakirodalmak kérdőíves felméréseiben, mindig is a magas közterheket (adó és tb járulékok), a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát és a bonyolult adminisztrációs rendszert és eljárásokat jelölték meg az első helyeken.

A primer kutatásom során elvégzett mélyinterjúk eredményei szintén ezeknek a kockázati tényezőknek a jelenlétét igazolták. A tíz interjúalanyomból kilenc az elsődleges akadályozó tényezőnek egyértelműen a magas adó, társadalombiztosítási és adminisztrációs terheket jelölte meg. Ezt követően szintén a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságában, a tőkehiányban, valamint az erős és tisztességtelen versenyben láttak még kiemelkedő problémákat.

Ami az említett nehézségeket illeti, Magyarország vállalati szektorra nehezedő adó terhei lényegesen meghaladják az EU átlagát. Az adózást illetően a problémát nem csak a magas adó és tb járulékok jelentik, hanem az is, hogy az állami redisztribúció hatása nem változik jelentősen, és az adókedvezményeket továbbra is a nagyvállalatok élvezik szemben a kis- és középvállalkozásokkal. Bár az utóbbi években történtek előrelépések az adózással kapcsolatban, a jelenlegi feltételek és adókulcsok még mindig megnehezítik a kkv szektor életben maradását. A jövő tekintetében azonnali akciótervre lenne szükséges az állam részéről. Véleményem szerint fellendülést jelentene a szektor számára, ha a nagyvállalatokéval azonos adókedvezményekhez jutnának, és lecsökkentenék az adók számát és mértékét. A primer kutatás során több vállalkozás arról számolt be, hogy annyi adónemre és bevallásra kell egyidejűleg koncentrálnia, hogy ez megterhelő számukra, és örülnének ezek egyszerűsítésének.

A magas közterhek mellett komoly problémát okoz a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága és a bonyolult adminisztrációs rendszerek és eljárások. A problémát valójában az jelenti, hogy sok esetben még az állami szereplők sincsenek tisztában a törvények és hatályok módosításaival, éppen ezért nem tudnak bővebb felvilágosítással szolgálni az érdeklődőknek. Primer kutatásom mélyinterjú vizsgálatára során akadt olyan vállalkozás, aki példaként szolgálhat a fenti állításra.

A hatályos magyar jogrendszerre a jogi túlszabályozottság, a belső és külső koherencia, az átláthatóság, egyértelműség hiánya, a jelentős mértékű párhuzamosság és a jogforrási szintek kiegyensúlyozatlansága a jellemző, mely jelentősen hátráltatja a kkv szektort abban, hogy világos képet alakítson ki a szabályozási környezetet illetően, és elinduljon egy olyan úton, melyet már szabályozását tekintve kiismert. Helyzetüket megnehezítik a folyamatos változások. A jövő tekintetében az állami szereplőknek figyelemmel kell lenniük arra, hogy ne változtassanak törvényi és jogszabályi háttereket egyik pillanatról a másikra. Meg kell találni azokat a megfelelő csatornákat, melyekkel könnyebbé tehető az állam és a vállalkozások közötti kommunikáció. Erre kiváló eszköz lehet az "ügyfélkapu", melyet jelenleg még a kiforratlanság jellemez, de hosszú távon bizonyos fokú megoldást jelenthet.

A bonyolult adminisztrációs rendszer tekintetében szintén történtek előrelépések, de a jövő vonatkozásában tovább kell csökkenteni a vállalkozások bejelentési kötelezettségeit. A primer kutatás mélyinterjú vizsgálatainak eredményei alapján megállapítható, hogy a vállalkozások számára megterhelő a folyamatos és többirányú bejelentési kötelezettség, így ezek számát csökkenteni kell. Javító javaslatom, hogy bizonyos állami rendszereket össze kell csatolni (pl. KSH és "Ügyfélkapu") egymással, és így a rendszerek között áramolhat az információ.

Végleges konklúzióknak a témában azt tudom megfogalmazni, hogy a jelenlegi keretek között a magyar kkv szektor halálra van ítéelve. Az elsődleges változtatásokat mindenképpen az állami szereplőknek kell eszközölniük (pl. magas adóterhek csökkentése és a gazdasági szabályozás kiszámíthatóbbá tétele), azonban nem hanyagolható el a fogyasztók tudatos döntése sem. Az embereket ösztönözni kell a magyar termékek vásárlására, melyet elképzelhető, hogy szintén állami beavatkozással lehetne elősegíteni. Arra gondolok itt pontosan, hogy a multinacionális nagyvállalatok esetében optimalizálni kellene, hogy hány százalékban kötelesek a magyar kkv szektor termékeit illetve szolgáltatásait igénybe venni.

A helyi pénz, mint lehetőség

A helyi pénz irányába ható készletesek abból a felismerésből adódnak, hogy a globális pénzrendszer meglehetősen instabil, valamint háttérbe szorítják a lokális gazdaságok érdekeit. A lokális gazdaságot jelen vizsgálatban a magyar kkv szektor képviseli, és a helyi pénzek használatával talán az ő versenyképességüknek a növekedését segíthetjük elő.

A szekunder kutatásaim során sikerült megismerkednem olyan alternatív finanszírozási forrásokkal, melyek lehetőséget nyújthatnak a magyar kkv szektor finanszírozási problémáinak javításában. A mélyebb, primer vizsgálataimat azonban a helyi pénz rendszerekre vonatkozóan végeztem el, melynek főbb megállapításait az alábbiakban teszem:

A releváns szakirodalmak áttanulmányozását követően megállapítható, hogy a helyi pénzek megjelenése tipikusan háborúk, válságok idején jellemző, amikor a termékek és szolgáltatások árai szélsőségesen ingadoztak, magas volt az infláció és munkanélküliség, valamint a kereskedelmi kapcsolatok is szétzilálódtak.

A szükségpénz hatékony megoldásnak bizonyult a háborús helyzetekben, és az akkori pénzrendszerben, ma azonban a jegybankokat semmi sem gátolja a gazdaság megfelelő készpénzellátásában, így elvileg a helyi pénzek sem tudnak már az 1970-es évektől komplementer pénzként működni. (Helmeczi–Kóczán, 2011)

Fontos megjegyezni, hogy a helyi pénzek nem minősülnek valódi pénznek, hiszen nem látják el a hivatalos valuta funkcióit, csak kiegészítik azt, és próbálnak valamelyest függetlenséget szerezni a globális pénzrendszerrel.

A helyi pénzekkel kapcsolatban több nemzetközi példa is azt igazolja, hogy a vállalkozások helyzetét és üzleti kockázatait csökkenthetik a helyi pénzek bevezetése és használata. A kezdeményezés legfőbb célja a haszon helyben tartása mellett a vállalkozások forgalmának és bevételeinek növelése. Kiváló nemzetközi példa, a Svájcban működő WIR rendszer, melynek sikere véleményem szerint leginkább abban rejlik, hogy kedvező hitelkonstrukciókat nyújt a kkv szektornak, így segítve működésüket. Megjegyzendő, hogy ez az egyetlen olyan helyi pénz kezdeményezés mely régóta létezik és működését nem akadályozták meg sem állami, banki, politikai vagy egyéb oldalról.

Érdekes momentumnak tekinthető ugyanis, hogy a helyi pénzek megszűnését több esetben állami vagy egyéb kormányzati beavatkozás idézte elő. Erre példaként szolgálhat többek között:

- A "stamp scrip" koncepció alapján Irving Fischer a válság megoldásának lehetőségét látta anno a helyi pénzek bevezetésében, azonban bár Rooseveltnak tanácsadói jónak tartották az ötletet, de tartottak a gazdasági

decentralizációtól, így Rooseveltt 1933-ban betiltotta a helyi pénzeket, és meghirdette a New Deal-t. (Láng, 2012)

- Amikor Ausztriában több mint 100 közösség is be akarta vezetni a wörgli modellt, az Osztrák Nemzeti Bank a monopóliumát féltve betiltatta a helyi pénzek használatát. Ez lett a sorsa a többi országban bevezetésre kerülő helyi pénznek is. (Székely, 2010)
- A Wära híre csodaszámba ment, ám mielőtt más városok is bevezethették volna a leértékelődő pénzt, melyet „Schwungeld”-nek, vagy „stamp scrip”-nek nevezünk, a kormány betiltotta a Wära-t. (Lang, 2012 által Fischer 1933).

A fenti példák is annak tényét erősítik, hogy egy helyi pénz kezdeményezés sikeréhez feltétlenül szükséges a kormányzat támogatása. Nagy valószínűséggel az állam támogató szerepének köszönhető a svájci WIR rendszer sikere is, mely a mai napig kimagaslóan működik. A helyi pénz sikere ezért nagyban függ attól, hogy a gazdaságirányítás bizalmát élvez-e. Abban az esetben ha "ellenfélként" tekintenek rá, akkor minden igyekezet ellenére is kudarcra van ítélve a kezdeményezés.

A helyi pénzek további jellemzője, hogy egészen addig sikeresen tudnak működni, míg a kezdeményezők megfelelően érvényesíteni tudják a vele járó előnyöket. Abban az esetben, ha megszűnik a kezdeményezők részéről a lelkesedés, a helyi pénzek jellemzően érdektelenségbe fulladnak.

A szakirodalmi anyag elsajátítását követően örömmel vettem, hogy a primer kutatásom keretében végzett mélyinterjúim során egy vállalkozás említést tett a svájci WIR mintára. Ez eredményezte azt a továbbgondolásomat, melyben arra próbáltam választ keresni, hogy az állami támogatás mellett miben rejlik a svájci minta sikere és milyen formában lehetne egy hasonlót Magyarországon is megvalósítani. Bár interjúalanyom a WIR-rendszer sikerét leginkább az elfogadóhelyek magas számával és a svájci emberek lokálpatrióta szemléletével magyarázta, én kicsit más oldalról kezdtem a megközelítésemet.

Arra jutottam, hogy a WIR-rendszer sikerét valóban befolyásolja az elfogadóhelyek magas száma, ám ennél sokkal fontosabb szempontnak tartom, hogy a WIR kedvező és egyszerű hitelezési lehetőségekkel támogatja a svájci kkv szektort. Ezen felül rendkívül kiépített a vállalkozások egymás közötti helyi pénz forgalma.

Véleményem szerint Magyarországon, a helyi pénz kezdeményezéseknek akkor lenne jelentős és sikerben gazdag szerepe, ha sikerülne egy olyan rendszert felépíteni (WIR mintára), mely kedvező finanszírozási lehetőségeket biztosítana a vállalkozói szektornak és ez által kiegyensúlyozottabbá tenné működésüket.

Úgy gondolom mindenképpen említést kell tennem a Bernard Lietaer nevéhez fűződő C3 új elszámolási rendszerről is, melynek lényege szintén a vállalkozásoknak nyújtott kedvező finanszírozási forrásokban és a körbetartozások megszüntetésében van. A C3 modell az egymást személyesen jól ismerő és folyamatosan együtt működő kkv-k csoportosulását segíti elő. A C3 rendszer elvi alapon szintén jó lehetőséget biztosíthatna a magyar kkv szektor fizetési, adminisztrációs valamint ellenőrzési problémáinak kiküszöbölése.

Összességében úgy vélem a WIR és C3 rendszerek mintája kiváló alapot nyújthat egy magyarországi rendszer felépítéséhez. Ennek továbbgondolása és akciótervének kidolgozása további mélyebb körű kutatásokat igényel, mely nem része az értekezésemnek.

A szekunder vizsgálatokat követően a további megállapításokat teszem a helyi pénzekkel kapcsolatban:

- A kezdeti nehézségekhez hozzátartozik, hogy a bevezetési fázisban a vállalkozások kis aránya csatlakozik a kezdeményezéshez. Ez okozza az elfogadó helyek számának alacsony mivoltát, mely a helyi pénz vállalkozások közötti forgathatóságát is megnehezíti. Annak érdekében, hogy a jövőben sikerként lehessen elkönyvelni a Balatoni Koronát, a kibocsátóknak azonnali reklámtevékenységbe kell kezdeniük, mind a fogyasztók, mind a vállalkozások tekintetében.
- A vállalkozásokat ösztönözni kell a kedvezmények nyújtására, mely vendégcsalogató lehet.
- A Balatoni Korona mintáját alapul véve a helyi pénzek beszerzése nehézségekbe ütközik. Minimális a beváltóhelyek száma és a válaszadók ebből kifolyólag macerásnak is tartják használatát. A jövőben elő kell segíteni a Balatoni Koronát terjesztő hálózatok kiépítését. A cafetéria keretében történő terjesztését is kiváló lehetőségnek tartom.
- A Helmeczi – Kóczán szerzőpáros megállapítása szerint az emberek a helyi pénzek használata nélkül is helyben költik el a pénzüket. A primer kutatásom során a kérdőíves felmérések, valamint a vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei is megerősítették számomra ennek a megállapításnak a teljesülését. A fontos kérdés ebben az esetben az, hogy a helyi vállalkozások közül a fogyasztók a kkv-kat, vagy a multinacionális cégeket részesítik előnyben. A helyi pénzek használata által elősegíthető, hogy a kkv-k térnyerése legyen meghatározó.
- A Helmeczi – Kóczán szerzőpáros másik állítása a helyi pénzekkel szemben, hogy "egyik ország, sőt város sem képes megtermelni minden szükségletét egymaga, így bizonyos forrásokat kénytelen máshonnan (a helyi közösségen kívülről) beszerezni". A vállalkozásokkal készített mélyinterjúim során több vállalkozás jelezte, hogy bizonyos termékeit kénytelen a "közösségen kívülről" beszerezni, így saját kutatásaimmal is sikerült részben igazolni a fenti állítást. Ez a megállapítás is nagyrészt azt a tényt erősíti, hogy a vállalkozások fellendítésének megoldása nem feltétlenül a helyi pénzek terjedésében van.

Összességében megállapítható, hogy a helyi pénz kezdeményezés céljai (haszon helyben tartása, közösségi szellem erősítése, helyi termékek és vállalkozások támogatása) jó irányba mutatnak, azonban a kezdeményezés erősségét gyengíti, hogy használata nélkül is helyben költik el az emberek bevételük jelentős részét, valamint a vállalkozások sem tudják készleteiket egyértelműen csak a közösségen belülről feltölteni.

A Balatoni Korona mintáján keresztül végzett primer kutatásaim eredményeként az alábbi megállapításokat és javító intézkedéseket helyezem előtérbe a helyi pénzek és így a Korona vonatkozásában:

1. A Primer kutatásom eredményei alapján igazoltam, hogy a helyi pénzek – jelen esetben a Balatoni Korona – terjedésének elsődleges gátját a felhasználók informátlansága és bizalmatlansága jelenti. A felhasználók körében elvégzett kérdőíves felmérés eredményeit a leíró statisztika és keresztábra elemzés módszerének felhasználásával értékeltem és egyértelműen igazolni tudtam azt a feltevésemet, hogy a fogyasztók nincsenek kellően informálva a helyi pénzek, és így a Balatoni Korona cél és eszközrendszeréről. Ez az informátlanság eredményezi azt, hogy

bizonytalanok az új kezdeményezéssel, és így a Balatoni Korona használatával kapcsolatban.

A fenti eredmények vonatkozásában megállapítottam, hogy a terjedés érdekében azonnali reklám és marketing tevékenységet kell végezni, mind az elfogadók, mind a felhasználók körében.

2. A felhasználók körében végzett kérdőíves felmérés, és a vállalkozókkal készített mélyinterjúk segítségével igazoltam a helyi pénz kezdeményezésekkel kapcsolatban (lásd. Balatoni Korona), hogy komoly befolyással bír a Korona használatára az emberek attitűdje. Ez a hozzáállás leginkább abban nyilvánul meg, hogy a válaszadók többségéből még hiányzik az a szemlélet, mely a helyi gazdaság érdekeit helyezné előtérbe (azaz a lokálpatrióta szemlélet). Ezt az állítást sikerült igazolnom a kérdőíves felmérés során leíró statisztika és klasztercsoportos vizsgálattal, valamint a vállalkozókkal készített mélyinterjúk eredményei is egyértelműen megerősítették.

Tényként állítható, hogy a Balatoni Korona terjedése a lokálpatrióta szemlélettel és magasabb jövedelemmel rendelkező felhasználók körében terjed, akik száma alacsonynak tekinthető és nem elegendő a hosszú távú sikerhez. Ahhoz, hogy a Korona terjedni tudjon más rétegekben is, ahhoz elengedhetetlen azoknak a pozitív példának az ismertetése, mely változtatásra – és ez által a Korona használatára – ösztönözné az embereket.

3. A Balatoni Korona terjedésével kapcsolatban a vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei igazolták, hogy a jövő tekintetében csak úgy érhet el jelentős sikereket a Balatoni Korona, ha azt beépítik a cafetéria rendszerbe, és mintegy rákényszerítő jelleggel nyújtják a munkáltatók dolgozóinak. A további sikerek érdekében a kibocsátó Önkormányzatok és az elfogadóhelyek szoros együttműködésére van szükség.

Megállapítást nyert a kérdőíves felmérés leíró statisztika módszeres vizsgálata során az a tény is, hogy a jelenlegi feltételekkel a válaszadók nem szívesen választanák a Koronát, – mint cafetéria elemet, – de ha az elfogadóhelyek számát sikerül bővíteni, akkor nagyobb arányban támogatnák a kezdeményezést.

4. A vállalkozásokkal készített mélyinterjúkkal bizonyítottam, hogy a vállalkozások tekintetében szintén magas a cégek informálatlansága. Ez gátat szab az elfogadóhelyek számának bővítésében, mely komoly kockázatot jelent a Korona további terjedését illetően.

Az elfogadóhelyek alacsony száma arra is hatással van, hogy a vállalkozások minimális számban tudják egymás között forgatni a Balatoni Koronát. Ennek következménye, hogy csak a visszaváltás jelentheti számukra a hosszú távú megoldást. A vállalkozások jelentős aránya jelezte, hogy a visszaváltásból adódó költségek, már megterhelőek lennének számukra és ebből adódóan nem vállnak elfogadóhellyé.

Tudomásul kell venni, hogy a Korona terjedéséhez gombamód növelni kell az elfogadóhelyek számát, és ez által is elő kell segíteni a Korona, vállalkozások közötti forgatásának lehetőségét, melyben kiemelt szerepe van az Önkormányzatoknak. A Korona sikere nagyban függ a kibocsátó Önkormányzatok hatékonyságától, így a hosszú távú célok érdekében az Önkormányzatoknak is szorosan a kezdeményezés mögé kell állniuk. Kiváló lehetőséget jelentene például, ha Önkormányzati részről megoldható lenne a

helyi adók Koronában történő fizetése, mely jelentősen csökkentené a vállalkozások terheit.

További megállapításom még a magyar kkv szektor felvirágoztatásával kapcsolatban:

Az emberek jelentős többsége, – hosszúra nyújtott munkaidő miatt, – vásárlásaikat leginkább a késő délutáni, esetleg esti órákban végzik. A kkv szektor képviselői ekkor már zárva találhatók, mely elriasztja a fogyasztókat.

Jelenleg, a fogyasztói társadalom vásárlási szokásait az jellemzi, hogy nem csak a megfelelő árat tartják fontosnak, hanem azt is, hogy a "megfelelő időben", "mindent egy helyen" beszerezhessenek. Ezek a momentumot ihlették az alábbi javaslataimat:

- A kkv szektor képviselői hosszabbított nyitva tartással álljanak a vevők rendelkezésére. Javaslom, hogy tesztrendszer formájában (pl. pár kkv bevonásával, akik hajlandóak tesztelni) végezzenek vizsgálatokat, hogy előidézhet-e forgalomnövekedést a hosszúra nyújtott nyitva tartás.
 - "Magyar kkv pláza" megalapítása hosszabbított nyitva tartással. Ez a "piac" mintájára, egy helyen tömörítene a vállalkozásokat, csak kényelmessé és átláthatóvá téve termékeiket a fogyasztói társadalomnak. Ennek a plázának a megalkotásában kiemelt szerepet gondolnék az Önkormányzatoknak, akiknek még bevételeik is származhat a felépítésből. Pályázati pénzek igénybevételeivel felépíthetné a plázát, és a bérleti díjakból származó bevételek hosszú távon növelnék a városi bevételeket.
- A kkv szektor esetében nagy valószínűséggel jelentős forgalom és bevétel növekedést idézne elő egy ilyen pláza felépítése, hiszen a fogyasztóknak fontos, hogy kiváló magyar terméket, megfelelő áron, a megfelelő időben, és "mindent egy helyen" meg tudjanak vásárolni. Ez a kezdeményezés a helyi pénzek terjedését is elősegítheti, pláne ha cafetéria elemmel kombináljuk.

Végső konklúzióm a helyi pénzek vizsgálatával kapcsolatban:

A primer kutatás során beigazolódott számomra, hogy a helyi pénz kezdeményezést elméleti szinten, mind a fogyasztói mind a vállalkozói oldal jó lehetőségnek tartja. Ettől függetlenül olyan kezdetleges még a kezdeményezés, hogy a magyar kkv-k esetében a vállalkozások sem olyan aspektusból közelítenek a Korona használatához, mint egy őket megmentő csomaghoz, mely gyógyírt nyújthat fizetési kockázataik csökkentéséhez. Bár valóban előidézhet forgalom és bevétel növekedést a Korona használata, úgy vélem ahhoz, hogy gyökeres változásokat tudjon eszközölni a magyar kkv szektor vonatkozásában, ahhoz más, radikálisabb változtatásra lesz szükség. A Koronával kapcsolatos jövőképet az elfogadóhelyek alacsony száma mellett az is befolyásolja, hogy nem élvezzi a gazdaságirányítás teljes mértékű támogatását, mely így jelentős változásokat nem fog tudni eszközölni, sem regionális, sem országos tekintetben. A vállalkozások finanszírozási problémáit bár részben orvosolhatja a Korona kezdeményezés, de a hosszú távú sikerhez a tudatos fogyasztói döntések mellett állami beavatkozás szükséges. Jelentősen javítana például a kkv-k helyzetét a kedvezményes hitelek nyújtása, valamint az adóterhek csökkentése.

A helyi pénzek vonatkozásában összességében arra a következtetésre sikerült jutnom, hogy gyökeres változást nem segít elő a kkv szektor finanszírozási helyzetét illetően. Annak hosszú távú megoldására más alternatívát kell keresni.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A kis- és középvállalkozások (kkv) a magyar gazdaság meghatározó szereplői. A gazdaságban betöltött jelentős szerepüket bizonyítja, hogy ez a szektor teszi ki a vállalkozások több mint 99 százalékát, és mindamelllett, hogy szerepük jelentős a foglalkoztatás tekintetében, többek között jelentősen hozzájárulnak az éves bruttó hozzáadott értékhez (GDP) is.

A kkv szektor életben tartása, fejlesztése, finanszírozása minden tekintetben aktuális és szinte kimeríthetetlen problémakör, mely éppúgy érdekes a tudományos világ szakértőinek számára, mint az átlagos polgároknak. Az elmúlt évtized során egyértelművé vált, hogy a magyar kkv szektor komoly nehézségekkel és kockázatokkal találja szembe magát, mely problémák kiküszöbölése változtatásokat és komplex reformokat igényel.

Kutatásom középpontjába a magyar kkv szektor kockázatainak megismerését, ezen belül is a finanszírozási problémák vizsgálatát helyeztem. Többek között azt vizsgáltam, hogy a helyi pénz kezdeményezések bevezetése – mely külföldön már több sikert megélt – milyen hatással lehetnek a magyar vállalkozások versenyképességére és növekedésére. Az eredményeim meghatározásában a Veszprém megyei Balatoni Korona volt segítségemre.

Vizsgálataimat a szakirodalmak áttanulmányozásával és feldolgozásával kezdtem. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) kutatási eredményeit felhasználva sikerült számadatokat kinyernem a kkv-k száma, foglalkoztatottságban betöltött szerepe, árbevétele, értékesítési és export tevékenysége, valamint finanszírozási helyzetére vonatkozóan. Ezek a számadatok segítettek a kkv szektor magyar gazdaságban betöltött szerepének behatárolásában, és bizonyos statisztikai eredmények meghatározásában.

A számadatok megismerését követően kutatásom következő fázisában azoknak a kockázati tényezőknek a feltérképezésére vállalkoztam, melyek a kkv szektor versenyképességét és fejlődését leginkább befolyásolják. A különböző szakirodalmak alapján sikerült egyértelműen meghatároznom azokat a főbb problémaköröket, melyek hatással vannak a szektor alakulására.

A szekunder vizsgálatok alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a vállalkozások elsődleges hátráltató tényezői a finanszírozási (likviditási) problémákban, a magas közterhekben (adó, tb), valamint a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságában rejlenek. Ezeket a kockázati tényezőket a primer kutatásom során, a vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei is megerősítették. A felsorolt kockázati elemeken kívül a vállalkozások további problémákat látnak a nem megfelelő keresletben, a multinacionális cégek térnyerésében, a tisztességtelen és erős versenyben, a meglévő kapacitások korszerűtlenségében, valamint a szakképzett munkaerő hiányában is.

A kockázati tényezők behatárolását követően – további szakirodalmak elsajátításával – vizsgálatokat végeztem az alternatív finanszírozási forrásokra vonatkozóan. Rövid kitérőt tettem többek között a LETS; cafetéria; C3 rendszerekre, de vizsgálatom fókuszában a helyi pénzek megismerése szerepelt. A helyi pénzek vonatkozásában próbáltam a legismertebb hazai (Soproni Kékfrank; Balatoni Korona; Bocskai Korona) és nemzetközi példákat (Wörgl; Wära; Chiemgauer; WIR; Ithaca Óra stb.) ismertetni.

A helyi pénzzel kapcsolatban, az egyik leginkább hangoztatott előny az, hogy a helyi vásárlóerő a lokális szolgáltatásokat, termékeket veszi igénybe – azaz helyben költi el a pénzét – mely elősegíti a helyi gazdaság felvirágzását, mindamellettt közösségformáló erővel bír.

A szekunder és primer vizsgálataim során arra törekedtem, hogy minél inkább lehatárolt képek kapjak a helyi pénzek hatásairól a magyar kkv szektor vonatkozásában. A szakirodalmak tanulmányozása mellett egy kérdőíves felmérés, valamint vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei voltak segítségemre a konklúzióim megalapozásában. A kérdőíves felmérést a vásárlók körében végeztem el, mely során a kapott eredmények lekódolását követően összefüggéseket sikerült megállapítanom többváltozós statisztikai módszerek (keresztábra elemzés, varianciaelemzés, faktorelemzés, klaszterelemzés) segítségével.

Többek között sikerült megtudnom, hogy a megkérdezettek háromnegyede bár hallott már a helyi pénz kezdeményezésekről valamilyen formában, mindentől függetlenül abszolút nincsenek tisztában annak cél és eszközrendszerével. A Balatoni Korona esetében már jóval alacsonyabb volt azok száma, akik hallottak a kezdeményezésről. Már az első vizsgálatok alkalmával sikerült igazolnom az első hipotézisemet, mely szerint a potenciális felhasználók nincsenek kellően informálva a helyi pénzek – és így a Balatoni Korona – cél és eszközrendszeréről, így bizalmatlanok annak használatát illetően. Ezt a bizalmatlanságot sok esetben azzal magyarázták, hogy kevés az elfogadóhelyek száma, valamint az esetleges visszaváltás során keletkező költségek megterhelőek lennének számukra, így kizárják a jövőbeli használatát.

A további növekedés érdekében felmerült számomra a Balatoni Korona cafetéria keretben történő nyújtása, és erre vonatkozóan is vizsgálatokat végeztem. A fogyasztói oldal leginkább a kevés és területileg lehatárolt elfogadóhelyek számára vonatkozóan elutasítaná ezt az elemet, ezzel szemben a vállalkozások támogatnák a kezdeményezést, mely által fellendülhetne forgalmuk.

A jelenlegi eredményeket alapul véve megállapítható, hogy a Balatoni Korona esetében hiányzik a megfelelő reklám és marketing tevékenység. A további terjeszkedés érdekében szükséges a megfelelő marketing tevékenység, az elfogadóhelyek számának növelése, és az emberek ösztönzése (pl. kedvezményekkel) a helyi pénzek, és így a Balatoni Korona vonatkozásában.

A vállalkozásokkal készített mélyinterjúk eredményei is megerősítették az informátlanságot a Koronával kapcsolatban. A megkérdezettek visszajelzései azt igazolták vissza a Koronával kapcsolatban, hogy az információhiány mellett, nehézséget okoz számukra a Balatoni Korona felhasználása, hiszen az esetek többségében partnereiket nem tudják ezzel a fizetőeszközzel fizetni, a visszaváltásból eredő költségek pedig megterhelőek számukra.

A Balatoni Korona terjedése érdekében a reklám és marketing tevékenységét kell erősíteni, hogy mind a vásárlók, mind a vállalkozások tisztában legyenek a használatával és lehetőségeivel kapcsolatban. Ezen felül előtérbe kellene helyezni a cafetéria elemek közötti megjelenés lehetőségét is, mely véleményem szerint elősegítené mind az elfogadóhelyek számának bővülését, mind a vevőszám növekedését. Az elfogadóhelyek számának növekedése a jövőben azt eredményezné, hogy a vállalkozások is tudnák partnereiket Koronában fizetni.

Másik kiemelkedő eredmény az lenne, ha a Balatoni Korona – svájci WIR mintára – kedvezményes hitelekkel segítené a helyi vállalkozásokat. Természetesen ehhez első

körben nagy forgalmat kell bonyolítani, de a jövőre nézve nem tartom lehetetlen kezdeményezésnek. Abban az esetben, ha a fenti eredményeket sikerülne elérni, véleményem szerint a helyi pénz kezdeményezések valóban hatást gyakorolhatnának a helyi kkv szektor növekedésére és a finanszírozásból eredő kockázatainak csökkentésére, azonban a hosszú távú finanszírozási problémákat nem oldaná meg. Összességében megállapítható, hogy a helyi pénz kezdeményezések elvi alapon kiváló lehetőséget biztosíthatnak, és bizonyos tünetek kezelésére alkalmasak lehetnek, azonban a kezdeményezés nem hoz jelentős eredményeket a kkv szektor versenyképességét és növekedését illetően.

7. SUMMARY

The small and medium sized enterprises (SMEs) have the most determinant role in the Hungarian economy. Their importance is shown as this sector adds more than 99% of the companies and nevertheless their role is considerable regarding employment and among others, they contribute significantly to annual gross added value (GDP).

Keeping, developing, financing of the SME sector is actual and almost endless problem is every aspects, which is just as interesting for experts of the scientific world, as for average citizens. Over the past decade, it has become clear that the Hungarian SME sector is facing serious difficulties and risks, the elimination of issues needs changes and complex reforms.

My research focuses on the recognition of the risks of the Hungarian SME sector, including the analysis of the financing problems. Among others, I analyzed the possible impact of the introduction of local currency – which has reached great success abroad – on the competitiveness and improvement of the Hungarian enterprises. In the determination of my results, the Balatoni Korona of Veszprem county was my help.

I began my research with studying and processing of the literature. Using the result of research of the Central Statistical Office, I managed to find data regarding the number of the SMEs, their role in employment, their sales revenue, their sales and export activity and their financial situation. These figures helped in localization of the role of the SME sector in the Hungarian economy and the determination of certain statistical results.

Following the recognition of figures, in the next phase of my study, I undertook to discover the risk factors that affect principally the competitiveness and development of the SME sector. Based on the different literature, I managed to identify clearly the main problem areas that influence the development of the sector.

On the basis of the secondary research, I have concluded that the primary hindering factors of the SME sector are the financing (liquidity) issues, high public burden (taxes, social security), and unpredictability of the economic regulations. These risk are as were acknowledged by the depth interviews made with enterprises during my primary study. Besides the above listed risk areas, the companies see further issues like inadequate demand, expansion of the multinational companies, strong and unprincipled competition, out dated existing capacity, as well as lack of skilled manpower.

After delimitation of the risk areas – acquiring additional literature – I carried out investigation regarding alternative financing. I made a short detour on LETS, cafeteria, C3 systems but the focus of my research was the recognition of local currencies. In relation of the local currencies, I tried to review the best-known Hungarian (Soproni Kékfrank; Balatoni Korona; Bocskai Korona) and international samples (Wörgl; Wära; Chiemgauer; WIR; Ithaca Óra etc.)

For local currency, the most frequent benefit is that the local purchasing power is buying the local services and products – so spend their money locally – which promotes the prosperity of the local economy, nevertheless it has a great power on community buliding.

During my primary and secondary studies I have tried to get a more circumscribed picture of the effects of the local currencies regarding the Hungarian SME sector. Beside the study of the related literature, questionnaire survey and depth interviews with the enterprises were made to help me in foundation of my conclusions. I carried out the questionnaire survey among customers, after decoding of the received results, I managed to determine some correlation with using multivariate statistical methods (cross-table analysis, variance analysis, factor analysis, cluster analysis).

Among other things, I managed to find out that although the three-quarters of the respondents had heard of the local currency initiatives in such form, they are absolutely lack of awareness of target and system device of it. In case of Balatoni Korona, the number of those who had heard about the initiative before, was much lower. I already managed to confirm my first hypothesis (with the first study) that the potential users are not well-informed regarding the target and system devices of the local currencies – like Balatoni Korona – so they are distrustful regarding its usage.

This mistrust had been explained by the few number of participating businesses, the costs of exchange would be burden some for them, so they eliminate the future usage.

Integrating the Balatoni Korona into cafeteria system was a rised form, and survey was carried out regarding this topic. The consumer side would reject those it because of only a few and delimited accepting places, on the other hand, enterprises would support this initiative, their turnover would be increased by this.

Based on the current result, it can be stated that incase of Balatoni Korona, we can face lack of proper advertising and marketing activity. For further expansion, appropriate marketing activity, increasing of the number of participating businesses and encouraging of the people (for example discounts) are necessary steps in relation with local currency, just like Balatoni Korona.

Depth interviews made with enterprises also confirmed that they are not well-informed regarding the Balatoni Korona. The feedbacks of the pollees confirmed that beside the lack of information, usage of the Korona faces issues because in most of the cases they can not pay the costs to their partners with this means of payment and the costs arising from exchange would be burden some for them.

For the spread of the Balatoni Korona, advertising and marketing activity would be strengthened, both customers and enterprises could be aware of it inrelation with its usage and opportunities. In addition, integration into the cafeteria system should be focused which – in my opinion – could promote the expansion of the number of the participating businesses and also the increase of the number of customers. Increase of the number of participating businesses would result that the companies can pay the cost to their partners with Korona.

Another outstanding result would be if the Balatoni Korona – like WIR in Switzerland – helped the local enterprises with preferential loans. A huge take over would be needed of course at first, but I do not think that this an impossible initiative for the future. In case those above listed results would be reached, in my opinion, the local currency initiatives would affect the increase of the local SME sector and the decrease of the risks derived from financing, however the long-term financing problems would not be solved.

The overall conclusion is that, the local currency initiatives may provide an excellent opportunity, and could be used to treat certain symptoms, nevertheless the initiative could not help significantly in the competitiveness and growth of the SME sector.

8. MELLÉKLETEK

MELLÉKLETEK JEGYZÉKE

- M1.** Hivatkozott irodalmak
- M2.** Táblázatok jegyzéke
- M3.** Ábrák jegyzéke
- M4.** Rövidítések jegyzéke
- M5.** Adóváltozások a kkv szektor esetében
- M6.** LETS és KÖR
- M7.** Valuták tipológiája
- M8.** Nemzetközi közösségi valuta típusok összefoglalása
- M9.** A fenntartható fejlődés
- M10.** Balatoni Korona – általános információk
- M11.** Balatoni Korona- Általános Üzleti feltételek
- M12.** Balatoni Korona elfogadóhelyek listája
- M13.** 1996. évi CXII. törvény 2013. szeptember 19-én hatályba lépett módosításának kivonata a forgatható utalványok kibocsátására és használatára vonatkozóan
- M14.** Felmérésben használt kérdőív
- M15.** Mélyinterjú bővített változata

M1. HIVATKOZOTT IRODALMAK

1. ACKROYD S. – HUGHES J. A. (1992): Data Collection in Context, 2nd ed., Longman Group, London, 200. p.
2. ÁGOSTON B. (2011): Községi pénzek forradalma (Vezér Szörényi Lászlóval készített interjú), Demokrata Magyarország, 2011. július 6. pp. 22 – 24.
3. ALMÁSSY T. (2011): A helyi gazdaság erősítése kooperáción alapuló helyi pénzügyi együttműködésekkel, http://www.altoalpin.hu/almassytamas/helyi_penz.pdf Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: helyi gazdaság erősítése, Letöltve: 2014.11.26.
4. BÁCSI J. (2010): A magyarországi kkv – k és a válságok/ Hungarian Small and Medium Enterprises and the Crises, NYME – Közgazdaságtudományi kar, HITEL, VILÁG, STÁDIUM, „Határok nélküli tudomány. Kihívások és lehetőségek a tudományterületek határán.” nemzetközi konferencia, Sopron, 2010. november 3., ISBN: 978-963-9883-73-4 [CD:HVS_konf_Sopron\docs\poster]
5. BÁCSI J. (2011): A magyar kis- és középvállalkozások innovációs attitűdje. Változó környezet – Innovatív Stratégiák Nemzetközi Tudományos Konferencia, Sopron. 2011.november 2. ISBN: 978-963-9883-87-1 [CD\KTK_konf_11\docs\sposter]
6. BALOGH L. – VARGA J. (2012): A helyi pénz kezdeményezések alapja: Silvio Gesell pénzelméletének mai üzenete, elektronikus formában megjelenő kötet "Gazdaság és morál: tiszta társadalom, tiszta gazdaság", Kautz Gyula Emlékkonferencia - pénzügyi szekció, 2012. június 12., (Szerk.: Róbert Péter), ISBN 978-963-7175-78-7
7. BLANC J. (1998): Free Money for Social Progress: Theory and Practice of Gesell's Accelerated Money. American Journal of Economics and Sociology, Vol. 57., No. 4., 1998. okt. 4. 469 – 483. p.
8. BLANC, J. (2002). Formes et Rationalites du Locaisme Monetaire, Working Paper No. 249. Lyon: Centre Auguste et Le'on Walras, University of Lyon II. (L'Actualité économique, vol. 78, n° 3, 2002, 347-369. p.)
9. BLANC, J. (2006). Les monnaies sociales: un outil et ses limites. In J. Blanc (Ed.), Exclusions et Liens financiers. Monnaies Sociales, Economica, Paris, 11-23. p.
10. BOYLE, D. – SIMMS, A. (2009): The New Economics: A Bigger Picture. Earthscan, London.
11. BRANDT B. (2001): Helyi közösségek pénzrendszerei az Egyesült Államokban, Eszmélet folyóirat, 13. évf., 51. szám, 21-27. p.
12. BRICENO, T. – STAGL, S. (2006): The role of social processes for sustainable consumption. Journal of Cleaner Production Vol. 14., Issue 17, 1541–1551.
13. BROCKMANN, D. – HUFNAGEL L. – GEISEL T. (2006): The scaling laws of human travel. Nature, 439 (26 January 2006), 462–465. p.

14. BOTOS BARBARA (2009): Gondolatok a helyi pénzről ithacai szemmel, Klímabarát Hírlevél, 2009/5 szám
15. BROWN, J. M. – KUHLER H. (2012): Bristol Mayor Launches City's Pound, Financial Times, 2012. szeptember 19., online ed.: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7080008e-0272-11e2-9e5300144feabdc0.html#axzz3KZ8i5QuT>, Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: Bristol Mayor, Lekérdezés időpontja: 2014.11.30.
16. COLLOM E. (2005): Community Currency in the United States: The Social Environments in Which it Emerges and Survives.” Environment and Planning A. Vol.37 (9) September, 1565 – 87. p.
17. COLLOM, E. (2008): Engagement of the elderly in time banking: the potential for social capital generation in an aging society. Journal of Aging & Social Policy 20 (4), 414–436. p.
18. COLLOM, E. (2011): Motivations and differential participation in a community currency system: the dynamics within a local social movement organization. Sociological Forum, 2011. March 1., Vol. 26., No. 1, 144–168. p.
19. CREUTZ H. (1995): A pénz-szindróma, Utak a válságmentes Piaccgazdasághoz, HIFA HUNGÁRIA, Örökségünk kiadó, Nyíregyháza ISBN: 963 04 8174 XÖ
20. CZIBIK Á. – MAKÓ Á. – TÓTH I. J. (2010): Vállalati válaszok a gazdasági válságra– magyar eset, MKIK Gazdaság– és Vállalkozáskutató Intézet, HCCI Institute for Economic and Enterprise Research, Budapest
21. CSATH M. (2008): Közösségi pénzzel a válság ellen. Magyar Hírlap. 2008. október 11., <http://www.koronakor.hu/pilis.php/anyag/magdolna>, Keresőprogram: Google, Kulcsszavak: közösségi pénz, válság, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
22. CSATH M. (2013): Ők mentik meg Európa Gazdaságát, Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért, Magyar Nemzet, 2013. január 18., LXXVI. évf., 17. szám, <http://www.mmv09.hu/news.php?extend.105>. Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: menteni Európa Gazdaságát. Lekérdezés időpontja: 2014.12.14.
23. DALY, H., 1992. Steady State Economics, 2nd edition. Earthscan, London.
24. DEMEULENAERE, S. (s.a.): Principles of Complementary Currency Systems, http://www.complementarycurrency.org/ccLibrary/principles_of_ccs/index.html, Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: Complementary Currency Systems, Lekérdezés időpontja: 2014.12.14.
25. DEMEULENAERE, S. (2000): Reinventing the market: Alternative currencies and community development in Argentina. International Journal of Community Currency Research (IJCCR), Vol 4. (2000), ISSN 1325 – 9547
26. DITTMER, K. (2013): Local currencies for purposive degrowth? A quality check of some proposals for changing money- as- usual, Elsevier, Journal of Cleaner Production, Vol. 54., 3-13. p.
27. DIVÉKI É. – KESZY-HARMATH ZNÉ. – HELMECZI I. (2010): Innovatív fizetési megoldások. Magyar Nemzeti Bank, MNB – tanulmányok, 85. Budapest. 2010. május

28. DOUTHWAITE, R., (1992): *The Growth Illusion: How Economic Growth has Enriched the Few, Impoverished the Many, and Endangered the Planet.* Green Books, Bideford, UK. Lilliput Press, ISBN: 1 901866 32 7
29. DOUTHWAITE, R. (1996): *Short Circuit: Strengthening Local Economies for Security in an Unstable World.* Green Books, Lilliput Press, Totnes, UK.
30. DRÁBIK J. (2005): *A pénz diktatúrája, 6.fejezet, A gazdasági demokrácia előfeltétele a magán–pénzmonopólium megszüntetése,* Gold book Kiadó, ISBN: 9634250831
31. DRÁBIK J. (2011): *A svájci belföldi WIR mintára olcsóbb hazai második pénzt,* Leleplező Országkrónika Könyvújság, 2011 XIII./4.,40. p., 2011. december
32. EKINS, P. (1986): *The Living Economy: A New Economics in the Making.* Routledge, London, ISBN: 0-415-03937-1
33. EKINS, P. (1993): "Limits to growth" and 'sustainable development': grappling with ecological realities. *Ecological Economics* Vol. 8., 269–288. pp.
34. EURÓPAI BIZOTTSÁG (2006): *Az új kkv– meghatározás, Felhasználói útmutató és nyilatkozatminta, Vállalkozás– és Iparpolitikai Kiadványok,* Európai Közösségek, 2006, 14. p. ISBN: 92-894-7919-1
35. EURÓPAI BIZOTTSÁG, (2013): *2013. évi SBA– tájékoztató Magyarország,* European Commission, Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_hu.pdf, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: SBA, Magyarország, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
36. EURÓPAI BIZOTTSÁG, (2014): *2014. évi SBA– tájékoztató Magyarország,* European Commission, Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/hungary_hu.pdf, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: SBA, Magyarország, Lekérdezés időpontja: 2015.02.05.
37. EVANS, M. S. (2009): *Zelizer's theory of money and the case of local currencies.* *Environment and Planning A* Vol. 41 (5), 1026–1041. pp.
38. FARKAS SZ. – SZABÓ J. (2005): *A vállalati kockázatkezelés kézikönyve,* Dialóg Campus Kiadó, Budapest – Pécs
39. FISCHER, I. (1933): *Stamp Scrip.* Adelphi Company, New York <http://userpage.fu-berlin.de/roehrigw/fisher/>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: stamp scrip., Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
40. GALAMBOS P. (2007): *Vigyázni kell a szaporodó helyi pénzekkel.* Origo internetes oldal/gazdaság, 2007.02.09., <http://www.origo.hu/gazdasag/hirek/20070208helyipenz.html>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: szaporodó helyi pénzek., Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
41. GAZDASÁGI ÉS KÖZLEKEDÉSI MINISZTERIUM (GKM), (2007): *A kis– és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007–2013,* Budapest

42. GELLERI, C. (2009): Chiemgauer Regiomoney: Theory and Practice of a Local Currency, *International Journal of Community Currency Research (IJCCR)* Vol 13, 61–75. pp., ISSN 1325–9547
43. GÉM E. – MIKESY Á. – SZABÓ ZS. (2013): MFB indikátor, Rekord magasan az MFB– indikátor, A 2013. őszi vállalati felmérés összefoglaló eredményei, Magyar Fejlesztési Bank, Budapest
44. GESELL, S. (2004): A természetes gazdasági rend: szabadföld és szabadpénz révén, Kézezeregy Kiadó, Piliscsaba, ISBN 963-86243-8-8 (fordította: Síklaky István)
45. GLÖTZL, E. (1995): The How and Why of a New Monetary System, <http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/gloetzl/howand.htm>, Keresőprogram: Google, Kulcsszavak: how and why of a new monetary system, Lekérdezés időpontja: 2014.12.09.
46. GOMEZ, G. M. – HELMSING A. H. J. (2008): Selective, Spatial Closure and Local Economic Development: What Do We Learn from the Argentine Local Currency Systems?, *World Development*, Vol. 36. No. 11. 2489-2511. pp.
47. GRAUGAARD, J. (2012): A tool for building community resilience? A case study of the Lewes Pound. *Local Environment* Vol. 17., Issue 2, 243–260. pp.
48. GREGORY, L., 2009. Spending time locally: the Benefit of Time Banks for Local Economies, *Local Economy*, Vol. 24., Issue 4., 323–333. pp.
49. HA–MI Összefogunk Európai Szövetkezet, (2009): Gazdaságélénkítés helyi pénz segítségével, http://www.kekfrank.hu/letoltes/kekfrank_es_szovetkezet_ismerteto_200911_17.pdf, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: gazdaságélénkítés, helyi pénz, Lekérdezés időpontja: 2012.09.04.
50. HAJDÚNÁNÁSI ÚJSÁG (2013): 70 fölötti elfogadóhely, több mint 30 milliós forgalom, 2013.08.08. XXVI. (XXXVI.) évf. 15. szám, (836. szám), ismeretlen szerző
51. HAUZLER LÁSZLÓ (2013): Hozza a terveket a korona, *Veszprémi 7 nap*, 2013. január 18., <http://www.balatonikورونا.hu/hirek/68-veszpremi-7-nap>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: terv, korona, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
52. HEIM, M. (2003): Graumarkt bedroht das WIR–System, *Basler Zeitung*, 04. Sept 2003, 13 p.
53. HELMECZI I. (2010): A magyarországi pénzforgalom térképe. MNB–tanulmányok 84., Magyar Nemzeti Bank, 2010. május, 36–38. pp.
54. HELMECZI I. – KÓCZÁN G. (2011): A „helyi pénznek” nevezett utalványokról. MNB–Szemle, 2011. április, 30–43. pp.
55. HELMSING, A. H. J. (2001). Externalities, Learning and Governance: New Perspectives on Local Economic Development. *Development and Change*, Vol. 32., Issue 2., 2001. March, 277– 308. pp.
56. HELMSING, A. H. J. (2003): Local economic development: new generations of actors, policies, and instruments for Africa. *Public Administration and Development*, Vol. 23. Issue 1., 67–76. pp., An earlier version of this paper

- was presented at the 1999 UNCDF conference on Decentralisation and Economic Development, held at Cape Town, March 1999.
57. HENDERSON, H., 1995. *Paradigms in Progress: Life Beyond Economics*. Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, (first edition was published in 1991 by Knowledge Systems)
 58. HOLDSWORTH, M., – BOYLE, D. (2004): *Carrots Not Sticks: The Possibilities of a Sustainability Reward Card for the UK*. New Economics Foundation and National Consumer Council, London.
 59. HOPKINS, R. (2008): *The Transition Handbook: From oil dependency to local resilience*. Green Books Ltd., Totnes, Devon, UK.
 60. JACKSON, T. (2009): *Prosperity Without Growth: Economics for a Finite Planet*, Earthscan, London
 61. JACOB, J. – BRINKERHOFF, M. – JOVIC, E. – WHEATLEY, G. (2004a): *The Social and Cultural Capital of Community Currency, An Ithaca HOURS Case Study Survey*, *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 8, 42–56 p.
 62. JACOB, J. – BRINKERHOFF, M. – JOVIC, E. – WHEATLEY, G. (2004b): *Hour Town: Paul Glover and the Genesis and Evolution of Ithaca Hours*, *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 8, 29–41 p.
 63. JACSÓ E. (2013): *Helyi pénzek, Kisközösségi Program, A tanulmány a Humusz Szövetség megbízásából, a Vidékfejlesztési Minisztérium 2012. Évi zöld Forrás pályázatának támogatásával készült, Kisközösségi Program, 2013. március*
 64. KELLE V. (2011): *A támogatások és a likviditás összefüggéseinek vizsgálata a Békés megyei mezőgazdasági vállalkozásokra, Doktori (PhD) értekezés, Szent István Egyetem, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Gödöllő, 2011, 57. p*
 65. KEYNES, J. M. (1965): *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*, KJK, Budapest
 66. KENNEDY, M. (2009): *Auf dem Weg zu komplementären Geldsystemen*, *WIR plus Zeitung* 4/09, 2009 April, 12–15. pp.
 67. KENNEDY, M. (2003): *Gazdasági növekedés és kamatrendszer – Négy alapvető tévedés*, 2003, KOVÁSZ, VII. évf. 1-2. szám, 27 – 32. pp.
 68. KENNEDY, M. – LIETAER, B. (2004): *Regionalwährungen – Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand*, Riemann Verlag, 2. Auflage, München, ISBN 978 – 3570500521
 69. KÓKA, J. (2005): *Jelentés a kis- és középvállalkozások 2003–2004. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, Magyar Köztársaság Kormánya, J/94, Budapest, 2005. december*
 70. KROHN, G. A. – SNYDER, A. M. (2008): *An Economic Analysis of Contemporary Local Currencies in the United States.*, *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 12. 53 – 68 p.
 71. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (KSH), (2013): *A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, Statisztikai Tükör, 2013/108, VII. évf., 108. szám, 2013. december 4.*

72. KUN J. (2006): A pénzhelyettesítőkről., PSZÁF tanulmány, 2006. november
73. LANG P. (2012): Helyi pénzek és nemzetgazdasági hatásaik, Szakdolgozat, Budapesti Corvinus Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Gazdaságelemzés alapszak, 2012
74. LASCELLES, C. (2006): Complementary Currencies: Mutual Credit Currency Systems and the Challenge of Globalization. *Duke Journal of Economics*, Duke University, Vol 18. 2006 tavasz
75. LEE, R. (1996). Moral money? LETS and the social construction of local economic geographies in Southeast England. *Environment and Planning A*, Vol. 28. (8), 1377–1394. pp.
76. LEHOTA J. (2001): Marketingkutatás az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó, Budapest, ISBN 9639358258
77. LESLIE, B. (2013): Where's the Money to Come From, published on behalf of Monetary Reform Policy Working Group of the Green Party of England and Wales, 8th edition, 2013 February
78. LIETAER, B. (1999): Das Geld der Zukunft, Über die zerstörerische Wirkung unseres Geldsystems und Alternativen hierzu, Riemann Verlag, One Earth Spirit, Random House GmbH, München, ISBN 3-570-50035-7
79. LIETAER, B. (2001): The Future of Money: Creating New Wealth, Work and a Wiser World, Random House, London, January 2001,
80. LIETAER, B. (2011a): Közösségi pénzek a 21. század új eszköze, 2011.09.17. <http://www.econom.hu/kozossegi-penzek-a-21-szazad-uj-eszkoze/>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: 21. század, közösségi pénzek, Letöltés ideje: 2014.11.12.
81. LIETAER, B. (2011b): Currency solutions for a wiser world, 2011.10.22., <http://www.lietaer.com/other-languages/hungarian/>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: currency solutions for a wiser word, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
82. LIETAER, B. (2011c): Bernard Lietaer az ECO TV-n az összeomló pénzrendszeréről, és a megoldásokról, (video), ECO TV-interjú, <http://vimeo.com/27233801>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: összeomló pénzrendszer, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
83. LIETAER, B. (2011d): Országos Helyi Pénz Konferencia – Bernard Lietaer interjú (video), VNTV, <http://www.vntv.hu/2011/07/orszagos-helyi-penz-konferencia-bernard-lietaer-interju/>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: Lietaer, Helyi Pénz Konferencia, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
84. LIPSEY, R. – HARBURY, C. (1992): *First Principles of Economics* 2nd Edition. Oxford University Press, Oxford.
85. LONGHURST, N. (2012): The Totnes Pound: a Grassroots Technological Niche. In: Davies, A. (Ed.), *Enterprising Communities: Grassroots Sustainability Innovations*. Emerald Group Publishing Limited, Bingley, *Advances in Ecopolitics*, Vol. 9., Chapter 9., 163–188. pp.
86. MADARÁSZ A. (2005): Szabadjár az alvilágból, *BUKSZ – Budapesti Könyvszemle folyóirat* – 17. évf., 2. szám, 2005, 152–162. pp.

87. MAGYAR NEMZET (2012): Védelem a kisközösségeknek, Corvinus Egyetem–Kutatók Éjszakája Rendezvénysorozat, 2012.10.01. <http://www.balatonikورونا.hu/hirek/65> – eloadas – a – corvinus – egyetemen. Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: védelem a kisközösségeknek. Lekérdezés időpontja: 2014.12.14.
88. MARTIGNONI, J. (2012): A new approach of the typology of complementary currencies, *International Journal of Community Currency Research*, Volume 16 (2012) Section A 1–17. pp.
89. MARTÍNEZ-ALIER, J. – PASCUAL, U. – FRANCK-DOMINIQUE, V. – ZACCAI, E. (2010): Sustainable de–growth: Mapping the context, criticisms and future prospects of an emergent paradigm. *Ecological Economics* Vol. 69.(2010), 1741–1747. pp.
90. MARX, K. (1867): *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie/ A tőke: A politikai gazdaságtan bírálata*, Harmadik kötet, Szikra Könyvkiadó, Budapest, 1955
91. MELLOR, M., 2010. *The Future of Money: From Financial Crisis to Public Resource*. Pluto Press, London.
92. MOLNÁR D. (2010): Empirikus kutatási módszerek a szervezetfejlesztésben. *Humán Innovációs Szemle 2010*, 1–2. szám, 66–68. p. old.
93. NEMZETI FEJLESZTÉSI ÉS GAZDASÁGI MINISZTERIUM (NFGM) (2008): A kis– és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007–2013, Éves időközi Monitoring jelentés, 2008. évi jelentés, 2008. december
94. NEMZETGAZDASÁGI MINISZTERIUM (NGM), (2013): Kis– és középvállalkozások stratégiája 2014–2020, Társadalmi egyeztetésre készített tervezet, 2013. május, Budapest
95. NORTH, P. (2003): Have confidence and cast your nets into deep waters–community responses to neoliberalism in Argentina, Paper presented at the session "Alternative Geographical Imaginations: Networks, Resistance and New Spaces of Engagements," Conference of the Association of American Geographers, New Orleans, March 2003
96. NORTH, P. (2005): Scaling alternative economic practices? Some lessons from alternative currencies. *Transactions of the Institute of British Geographers*, Vol. 30. Issue 2., 221–233. pp.
97. NORTH, P. (2006). *Alternative currency movements as a challenge to globalization?: A case study of Manchester's local currency networks*. Aldershot: Ashgate Publishing Limited, University of Liverpool, UK
98. NORTH, P., 2007. *Money and Liberation: the micropolitics of alternative currency movements*. University of Minnesota Press, Minneapolis/London.
99. NYÁRI ZS. (2014): Ki kivel van?– kulcskérdések a kkv-k adózásáról, Adó online: <http://ado.hu/rovatok/ado/ki-kivel-van-kulcskerdesek-a-kkv-k-adozasarol>, Keresőprogram: Google., Kulcsszavak: kkv, adó, Lekérdezés időpontja: 2014.12.11.
100. OECD, 2011. *Towards Green Growth: A Summary for Policymakers*. OECD, Paris.

101. ONKEN, W. (2000): The Political Economy of Silvio Gesell, *American Journal of Economics and Sociology* Vol. 59, No. 4., pp 609 – 622, 2000.okt
102. OVB, (2012): 275 Mikrokredite gewährt. Genossenschaft schützt mit Regionalwährung Wirtschaft im Landkreis. 2012.07.14., [http://www.ovb-online.de/rosenheim/chiemgau/mikrokredite – gewaeht – 2393326.html](http://www.ovb-online.de/rosenheim/chiemgau/mikrokredite-gewaeht-2393326.html), Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: ovb, mikrocredite Lekérdezés időpontja: 2013.08.26.
103. PACIONE, M. (1997). Local exchange trading systems as a response to the Globalisation of Capitalism. *Urban Studies*, Vol. 34. Issue 8., 1179–1199. pp.
104. PACIONE, M. (1999). The other side of the coin: Local currency as a response to the globalization of capital. *Regional Studies: journal of the Regional Studies Association*, Vol. 33. Issue 1., 63–72. pp.
105. PEACOCK, M. (2013): *Introducing Money, Economics as social theory* 33., London, New York: Routledge, 175 p., ISBN: 978-0-415-53988-3
106. PEARSON, R. (2003): Argentina's barter networks: new currency for new times. *Bulletin of Latin American Research* Vol. 22., No. 2., 214–230. pp.
107. PERKOVÁTZ T. (2010): Sopron es vonzáskörzetének fizetési eszköze a kékfrank utalvány. 2010. május 11. http://www.kekfrank.hu/letoltes/fizeto_eszkozunk_a_kekfrank.pdf. Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: Sopron, Kékfrank utalvány. Lekérdezés időpontja: 2012.09.01.
108. PERKOVÁTZ T. (2011): előadás az I. Országos Helyi pénz konferencián, Budaörs, video, 2011.07.09., <http://www.vntv.hu/?s=Perkov%C3%A1tz+Tam%C3%A1s>. Keresőprogram: Google. Kulcsszavak: helyi pénz konferencia, Perkovácz Tamás. Lekérdezés időpontja: 2014.12.14.
109. PORRITT, J. (2003): *Redefining Prosperity: Resource Productivity, Economic Growth and Sustainable Development (SDC report)*, Sustainable Development Commission, London.
110. PORTER, M.E. – K. SCHWAB, (2008): *The global competitiveness report 2008 – 2009*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland
111. ROBERTSON, J. (1999): *The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policymakers*. Kogan Page for the Europea Commission, London.
112. RÖSL, G. (2006): *Regional currencies in Germany –local competition for the Euro? Discussion Paper Series 1., Economic Studies*. Deutsche Bundesbank, No. 43/2006. Frankfurt am Main
113. RYAN-COLLINS, J. – STEPHENS, L. – COOTE, A. (2008): *New Wealth of Time: How timebanking helps people build better public services*, New Economics Foundation, London.
114. SAJTOS L. – MITEV A. (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*, Alinea Kiadó, Budapest
115. SAMUELSON P. A. – NORDHAUS W. D. (2003): *Közgazdaságtan*, KJK – KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest

116. SÁRDI G. (2011): Fenntartható gazdasági folyamatokhoz vezető pénzrendszer kialakítása a régiók életében, Doktori (Ph.D) munkaterv, Kaposvári Egyetem, Gazdálkodás– és Szervezéstudományok Doktori Iskola, 2011
117. SCHRÖDER, R. F. H. (2006): Community Exchange and Trading Systems in Germany. *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 10. 24–42. pp.
118. SCHUMACHER, E.F. (1993). *Small is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered*. Vintage UK Random House, London, (first published 1973).
119. SCHVÁB H. (2011): Kockázatkezelés a külkereskedelemben: Finanszírozási– és partnerkockázatok, Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Gazdálkodási Szak, Budapest
120. SEYFANG, G. (2001a): Community currencies: small change for a green economy. *Environment and Planning A* Vol. 33., Issue 6., 975–996. pp.
121. SEYFANG, G. (2001b): Working for the Fenland dollar: an evaluation of local exchange trading schemes (LETS) as an informal employment strategy to tackle social exclusion. *Work, Employment and Society* Vol. 15., Issue 3., September 2001, 581–593. pp.
122. SEYFANG, G. (2001c): The euro, the pound and the shell in our pockets: Rationales for complementary currencies in a global economy. *New Political Economy*, Vol. 5., Issue 2., 227–246. pp.
123. SEYFANG, G. (2002): Tackling social exclusion with community currencies: learning from LETS to time banks. *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 6.
124. SEYFANG, G. – SMITH, K. (2002): *The Time of Our Lives: Using Time Banking for Neighbourhood Renewal and Community Capacity Building*. New Economics Foundation, London.
125. SEYFANG, G. (2003): Growing cohesive communities, one favour at a time: social exclusion, active citizenship and time banks. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 27., Issue 3., 699–706. pp.
126. SEYFANG, G. (2004): Working outside the box: community currencies, time banks and social inclusion. *Journal of Social Policy*, Vol. 33., Issue 1., 49–71. pp.
127. SEYFANG, G. (2006): Sustainable consumption, the new economics and community currencies: Developing new institutions for environmental governance. *Regional Studies*, Vol. 40., Issue 7., 781–791. pp.
128. SEYFANG, G. (2009): *The New Economics Of Sustainable Consumption: Seeds of Change*. Palgrave Macmillan, Energy, Climate and the Environment Series, Basingstoke, Hampshire
129. SEYFANG, G. (2010): Low-carbon communities and the currencies of change. In: *Low Carbon Communities: Imaginative Approaches to Combating Climate Change Locally*. Edward Elgar, Cheltenham, 108–122. pp.

130. SEYFANG, G. – LONGHURST, N. (2012): Growing green money? Mapping community currencies for sustainable development, *Ecological Economics* Vol. 86., 2013, pp 65–77 pp.
131. SEYFANG, G. – LONGHURST, N. (2013): Desparately seeking niches: Grassroots innovations and niche development in the community curenry field, *Global Environmental Change*, Vol. 23., Issue 5., Oct. 2013, 881-891. pp.
132. SHUMAN, M. (2000): *Going Local: Creating Self-Reliant Communities in a Global Age*, Routledge, New York.
133. SOUTHERTON, D. – CHAPPELLES, H. – VAN VLIET, B. (2004): *Sustainable Consumption: The Implications of Changing Infrastructures of Provision*, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot.
134. SPRATT, S. – SIMMS, A. – NEITZERT, E. – RYAN-COLLINS, R. (2009): *The Great Transition*. New Economics Foundation, London.
135. SZALAY ZS. (2008): A szelíd pénz forradalma – Közbirtokosságon nyugvó pénzrendszer megteremtése, 93. sz. Műhelytanulmány, 2008. június, Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, ISSN 1786 – 3031
136. SZÉKELY CS. (2010): Komplementer pénz és a helyi gazdaságélénkítés. *Gazdaság és Társadalom*, 2010, 2. évf., 1. szám, 85–95. pp.
137. SZENDRŐ SZUPI J. (1999): *Kör Kézikönyv*, Nonprofit Humán Szolgáltatók Országos Szövetsége Kiadványok, Budapest
138. SZERB L. – ULBERT J., (2008a): Növekedés és stratégiai konfigurációk a magyar kis- és középvállalati szektorban, in: *Gazdasági környezet és a vállalati stratégiák*, A XI. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai Szeged, 2008.okt. 30-31., 213-224. pp.
139. SZERB L. – ULBERT J. (2008b): The strategy formulation of Hungarian SME sector within the framework of the Ansoff product/market matrix, in János Fojtik (ed) *International Innovation Conference for co-operation and development, proceedings and abstracts*, Pécs 2008, 236–244 pp.
140. SZÓKA K. (2013): A helyi pénz és társadalmi vonatkozásai, *Act Sci Soc* 38, 59-66. pp.
141. TAKÁTS P. (2011): Javaslat egy Régió gazdasági-társadalmi fellendítésére egy pénzhelyettesítő közösségi pénz és a C3 elszámolási rendszer bevezetése által, 2011. július, <http://menedzserkalauz.hu/wp-content/uploads/Takats-P-Javaslat-kozossegi-penz-bevezetesereV2.pdf>, Keresőprogram: Google, Kulcsszavak: C3, gazdasági-társadalmi fellendítés, Lekérdezés időpontja: 2014.12.09.
142. TDM Működési Kézikönyv (2008): készült az ÖTM Turisztikai Szakállamtitkárság megbízásából, Heller Farkas Főiskola Budapest, 2008, http://vati.szie.hu/datadir/content/file/jegyzetek_segedletek/ba/tdm_osszegzes.pdf, Keresőprogram: Google, Kulcsszavak: TDM, turizmus, Lekérdezés időpontja: 2015.02.20.
143. THORNE, L. (1996): Local exchange trading systems in the UK: A case of re-embedding? *Environment and Planning A*, Vol. 28., Issue 8., 1361–1376. pp.

144. THRIFT, N. – LEYSHON, A. (1999): Moral geographies of money. In E. Gilbert, E. – Helleiner, G. (Eds.), Nation-states and money: The past, present and future of national currencies, 159–181. pp., London: Routledge.
145. TÓTH B.I. (2011): A helyi valuta szerepe a lokális gazdaságfejlesztésben. Pénzügyi Szemle. LVI évfolyam, 2011/1. szám, 66–77. pp.
146. UNCED, (1992): Agenda 21: The United Nations Program of Action from Rio. U.N. Publications, New York.
147. UNEP, (2011): Towards a Green Economy: A Synthesis for Policymakers. United Nations Environment Programme, Nairobi.
148. VICTOR, P. A. – ROSENBLUTH, G. (2007): Managing without growth. Ecological Economics Vol. 61., (2–3), 492–504. pp.
149. WICKERT I. – SZARVAS FEKETE T., (2013): A helyi pénz számviteli elszámolása, Acta Scientiarum Socialium, Kaposvár, 38. szám, 67-76 pp. ISSN: 1418-7191
150. WIEG, A. (2009): Geld ist, was gilt. Wie mit einem regionalen Zahlungsmittel der Chiemgau gefördert wird. Genossenschaftsforum, BI 6/2009, 72–76. pp.
151. WILLIAMS, C. C. (1996): An appraisal of local exchange and trading systems (LETS) in the United Kingdom. Local Economy, Vol. 11., No. 3., 259-266. pp.
152. WILLIAMS, C. C. – ALDRIDGE, T. – TOOKE, J. – LEE, R. – LEYSHON, A. – THRIFT, N. (2001): Bridges into Work: An Evaluation of Local Exchange Trading Schemes (LETS)., Policy Studies, Vol. 22., No. 2., Bristol.
153. WRAY, L. R. (1998): Understanding Modern Money: the Key to Full Employment and Price Stability. Edward Elgar, Cheltenham.
154. ZIEGLER, F. (2009): Konzept, Umsetzung und Akzeptanz einer Regionalwährung am Beispiel des „Chiemgauer“. Diplomarbeit, Universität Passau Philosophie Fakultät, Bernau am Chiemsee
155. ZELIZER, V.A., 1994. The Social Meaning of Money. Basic Books, New York.

További hivatkozott jogszabályok

156. 1996.évi CXII. törvény I./9.1.k pont
157. 1133/2011. (V. 2.) Korm. határozat
158. 2011. évi CXXIX. törvény
159. 2004. évi XXXIV. tv
160. 2007/64/EK
161. 2009. évi LXXXV
162. 2007. évi CXXVII. ÁFA törvény
163. HPT (Hitel – és Pénzügyi Törvény). 2. sz. melléklete 9.1.g pont

Egyéb online hivatkozások:

164. <http://www.balatonikورونا.hu>, Letöltés ideje: 2014.02.16.
165. <http://www.balatonikورونا.hu/elfogadohelyek>
Letöltés ideje: 2014.03.04.
166. <http://kekfrank.hu/dokumentumtar.php>, Letöltés ideje: 2014.03.06.

M2. TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. TÁBLÁZAT: A KKV-K MEGHATÁROZÁSA.....	9
2. TÁBLÁZAT: A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA, ALKALMAZOTTI LÉTSZÁMA ÉS BRUTTÓ HOZZÁADOTT ÉRTÉK HOZZÁJÁRULÁSA MÉRETKATEGÓRIÁK SZERINT, 2011	10
3. TÁBLÁZAT: A NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM ELSŐ SZAKASZÁBAN NYÚJTOTT HITELEK CÉL SZERINTI MEGOSZLÁSA.....	14
4. TÁBLÁZAT: A VÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSÉT AKADÁLYOZÓ TÉNYEZŐK ÉS FONTOSSÁGI MUTATÓI SZÁZALÉKOS ARÁNYBAN (%)	16
5. TÁBLÁZAT: A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA, ALKALMAZOTTI LÉTSZÁM, HOZZÁADOTT ÉRTÉK ARÁNYSZÁMAI MAGYAR ÉS EURÓPAI UNIÓS VISZONYLATBAN	24
6. TÁBLÁZAT: A NEMZETI VALUTA ÉS A HELYI PÉNZEK ÖSSZEHOSONLÍTÁSA.....	34
7. TÁBLÁZAT: A PÉNZEK ÉS EGYES KÉSZPÉNZT HELYETTESÍTŐ ESZKÖZÖK FŐBB JELLEMZŐI MAGYARORSZÁGON.....	48
8. TÁBLÁZAT: A LEGGYAKRABBAN ALKALMAZOTT STATISZTIKAI MUTATÓSZÁMOK	64
9. TÁBLÁZAT: KMO MUTATÓSZÁM ALKALMAZHATÓSÁGÁNAK MEGÍTÉLÉSE	65
10. TÁBLÁZAT: HOL HASZNÁLNAK FEL SZÍVESEN A VÁSÁRLÓK A BALATONI KORONÁT?	79
11. TÁBLÁZAT: A BALATONI KORONA MEGÍTÉLÉSE A HELYI KERESKEDŐK ÉS VÁROSI JÓLÉT TEKINTETÉBEN	80
12. TÁBLÁZAT: KLASZTERELEMZÉS EREDMÉNYE ÉS A "SZÍVESEN HASZNÁLNA-E HELYI PÉNZT A JÖVŐBEN?" KAPCSOLAT EREDMÉNYEI	85
13. TÁBLÁZAT: FŐKOMPONENS ELEMZÉS A KÉRDŐÍV 13–14 KÉRDÉSEINEK VIZSGÁLATA	86
14. TÁBLÁZAT: A KLASZTERCSOPORTOK MEGHATÁROZÁSA ÉS JELLEMZŐI A KÉRDŐÍV 13–14 KÉRDÉSEINEK VIZSGÁLATA ALAPJÁN	89
15. TÁBLÁZAT: VARIANCIANALÍZIS EREDMÉNYEI A KÜLÖNBÖZŐ CSOPORTOKBAN LÉVŐ ÉLETKORI MEGOSZLÁSOKBAN	90
16. TÁBLÁZAT: FŐKOMPONENS ELEMZÉS A KÉRDŐÍV 16–18 KÉRDÉSÉNEK VIZSGÁLATA	91
17. TÁBLÁZAT: A KLASZTERCSOPORTOK MEGHATÁROZÁSA ÉS JELLEMZŐI A KÉRDŐÍV 16–18 KÉRDÉSEINEK VIZSGÁLATA ALAPJÁN	93
18. TÁBLÁZAT: A KÉT (13–14) ÉS (16–18) KÉRDÉSEK KLASZTERVIZSGÁLAT KERESZTTÁBLÁBAN TÖRTÉNŐ ÖSSZEHOSONLÍTÁSÁNAK EREDMÉNYEI	96
19. TÁBLÁZAT: VÁLLALKOZÁSOK NEHÉZSÉGEI, KOCKÁZATI TÉNYEZŐI A MÉLYINTERJÚS VIZSGÁLAT ALAPJÁN.....	97
20. TÁBLÁZAT: MÉLYINTERJÚ ELSŐ HAT KÉRDÉSÉNEK EREDMÉNYEI A BALATONI KORONA ELFOGADÁSÁT MELLŐZŐ VÁLLALKOZÁSOK ESETÉBEN.....	99
21. TÁBLÁZAT: MÉLYINTERJÚ TOVÁBBI EREDMÉNYEI A BALATONI KORONA ELFOGADÁSÁT MELLŐZŐ VÁLLALKOZÁSOK ESETÉBEN.....	101
22. TÁBLÁZAT: BALATONI KORONA ELFOGADÓHELYEK ELSŐ MÉLYINTERJÚS EREDMÉNYEINEK ISMERTETÉSE.....	102
23. TÁBLÁZAT: A BALATONI KORONA ELFOGADÓHELYEK TOVÁBBI MÉLYINTERJÚS EREDMÉNYEI	104
24. TÁBLÁZAT: A BALATONI KORONA ELFOGADÓHELYEK TOVÁBBI MÉLYINTERJÚS EREDMÉNYEI(2).....	105
25. TÁBLÁZAT: A BALATONI KORONA ELFOGADÓHELYEK TOVÁBBI MÉLYINTERJÚS EREDMÉNYEI(3).....	105

M3. ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ÁBRA: A MŰKÖDŐ KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZÁMA LÉTSZÁM KATEGÓRIÁNKÉNT.....	10
2. ÁBRA: A BRUTTÓ HOZZÁADOTT ÉRTÉK MEGOSZLÁSA A LÉTSZÁM KATEGÓRIÁK SZERINT, 2012. ÉVI ELŐZETES ADAT ALAPJÁN	11
3. ÁBRA: A FOGLALKOZTATOTTAK ALAKULÁSA A LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁK SZERINT, 2012 (2005=100)	12
4. ÁBRA: A KKV SZEKTOR IPARI TERMELÉSÉNEK ÉS ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK LÉTSZÁM – KATEGÓRIÁNKÉNTI MEGOSZLÁSA, 2012 (VÍZ- ÉS HULLADÉKGAZDÁLKODÁS NÉLKÜL).....	13
5. ÁBRA: A VÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSÉT AKADÁLYOZÓ TÉNYEZŐK A MEGKÉRDEZETT VÁLLALKOZÁSOK SZERINT (1-5 SKÁLÁN).....	16
6. ÁBRA: LEGINKÁBB ALKALMAZOTT VÁLSÁGKEZELŐ ESZKÖZÖK (2010. MÁRCIUS). ..	17
7. ÁBRA: VÁLLALATOK FINANSZÍROZÁSI HELYZETE	20
8. ÁBRA: AZ ELMÚLT EGY ÉVBEN IGÉNYBE VETT – E VALAMILYEN KÜLSŐ FORRÁST	20
9. ÁBRA: INNOVÁCIÓS HAJLANDÓSÁG A MAGYAR KKV SZEKTORBAN 2013-BAN KÉSZÜLT KÉRDŐÍVES FELMÉRÉS ALAPJÁN	23
10. ÁBRA: MAGYARORSZÁG SBA PROFILJA.....	24
11. ÁBRA: A KÖZÖSSÉGI VALUTÁK ELOSZLÁSA, RÉGIÓ ÉS TÍPUS SZERINT	29
12. ÁBRA: A KÖZÖSSÉGI VALUTÁK FÖLDRAJZI ELHELYEZKEDÉSE IDŐDIAGRAMON ..	30
13. ÁBRA: PÉNZKÖRFORGÁS FIZETÉSI – ÉS KÖLCSÖN MŰVELETEKKEL.....	35
14. ÁBRA: A HELYI PÉNZ MŰKÖDÉSE	39
15. ÁBRA: A WIR KÖRFORGÁS	44
16. ÁBRA: A MAGYAR KKV SZEKTOR SZEREPE A VÁLLALKOZÁSOK ARÁNYA, FOGLALKOZTATOTTSÁG ÉS A HOZZÁADOTT ÉRTÉK TEKINTETÉBEN	54
17. ÁBRA: A STRUKTÚRAVIZSGÁLÓ MÓDSZEREK EGY RÉSZÉNEK ÖSSZEFOGLALÁS..	64
18. ÁBRA: AZ ÁTUTALÁSOK KUMULÁLT MEGOSZLÁSA A TÁVOLSÁG FÜGGVÉNYÉBEN	70
19. ÁBRA: KORCSOPORTOS MEGOSZTÁS A HELYI PÉNZEK ISMERETÉNEK VONATKOZÁSÁBAN.....	75
20. ÁBRA: HASZNOSNAK TARTJA-E A BALATONI KORONA KEZDEMÉNYEZÉST?	77
21. ÁBRA: A BALATONI KORONA MIBEN SEGÍTHETI A MAGÁNSZEMÉLYEKET	80
22. ÁBRA: A VÁLASZADÓK BONYOLULT ELHELYEZKEDÉSÉNEK IGAZOLÁSA	87
23. ÁBRA: CSOPORT MEGHATÁROZÁS A KLASZTERANALÍZIS VIZSGÁLATA SORÁN ..	88
24. ÁBRA: CSOPORTOK ÖSSZETÉTELÉNEK VIZSGÁLATA (13-14 KÉRDÉSEK) A KLASZTERANALÍZIS SORÁN	88
25. ÁBRA: KOROSZTÁLYOK BEHATÁROLÁSA AZ EGYES CSOPORTOKON BELÜL.....	89
26. ÁBRA: FAKTORELEMZÉSBŐL EREDŐ CSOPORTOK HELYEZKEDÉSÉNEK MEGHATÁROZÁSA	92
27. ÁBRA: CSOPORTOK SZÁMÁNAK MEGHATÁROZÁSA KLASZTERANALÍZIS SEGÍTSÉGÉVEL	92
28. ÁBRA: CSOPORTOK ÖSSZETÉTELÉNEK VIZSGÁLATA (16-18 KÉRDÉSEK) A KLASZTERANALÍZIS SORÁN	93
29. ÁBRA: KLASZTERCSOPORTOK KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉSEK ILLUSZTRÁLÁSA	95
30. ÁBRA: A VÁLLALKOZÁSOK NEHÉZSÉGEINEK VIZSGÁLATA ÉS EREDMÉNYEI	98
31. ÁBRA: BALATONI KORONA HASZNÁLATA ÁLTAL REMÉLT ELVÁRÁSOK (BALATONI KORONÁT NEM ELFOGADÓK VÉLEMÉNYEI ALAPJÁN).....	101
32. ÁBRA: BALATONI KORONA HASZNÁLATA ÁLTAL REMÉLT ELVÁRÁSOK (BALATONI KORONÁT ELFOGADÓK VÉLEMÉNYEI ALAPJÁN)	106

M4. RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE

Rövidítések	Megnevezés
ÁFA	Általános Forgalmi Adó
ANOVA	Analysis Of Variance / Variancia analízis
BK	Balaton Korona
EB	Európai Bizottság
EK	Európai Közösség
EU	Európai Unió
GDP	Gross Domestic Product / Bruttó hazai termék
HP	helyi pénz
HPT	Hitel és Pénzügyi Törvény
KKV	kis- és középvállalkozások
KMO	Kaiser - Meyer - Olkin kritérium
KSH	Központi Statisztikai Hivatal
MNB	Magyar Nemzeti Bank
NFMG	Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet
PSZÁF	Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (ma már MNB)
SBA	Európai Kisvállalkozói Intézkedéscsomag
TDM	Turisztikai Desztináció Menedzsment
UNCED	United Nations Conference on Environment and Development ENSZ konferencia a környezetről és fejlődésről
UNEP	United Nations Environment Programme ENSZ környezetvédelmi programja

M5. Adóváltozások a kkv szektor esetében

I. 2004-ben tett változások (Kóka, 2005):

- társasági adókulcs csökkentése, mely 18%-ról 16%-ra változott;
- iparüzési adó 25%-ával (2005-től 50%-ával) csökkenthető az adózás előtti eredmény;
- fejlesztési adókedvezmények igénybevételének küszöbértéke harmadára csökkent;
- emelkedett a szakmunkástanulók foglalkoztatásához kapcsolódó adóalap – kedvezmény mértéke;
- K+F tevékenységet folytató vállalkozások (legfeljebb 50 millió forinttal) csökkenthetik adóalapjukat;
- megszűnt az elhatárolt veszteség érvényesítésére vonatkozó öt éves korlát.

II. A 2010-ben hivatalba lépő Kormány, I. és II. Akcióterve, valamint a vállalkozói adminisztráció csökkentését kormányhatározatba foglaló újabb intézkedéscsomag (1133/2011. (V. 2.) Korm. határozat hozzájárult az adminisztrációs terhek csökkentéséhez. Ezek keretében vezették be többek között (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014 – 2020, 2013, 30 p.):

- Az egykulcsos SZJA adórendszerben a külön adózó jövedelmek (például osztalék, árfolyamnyereség, ingatlan – átruházásból származó jövedelem) a munkaviszonyból származó jövedelmekkel azonos, 16%-os szja kulcs alá kerültek.
- A vállalkozásokat érintő 10 kisadó kivezetése (a bérfőzési szeszdó, a tv – készülékek üzemen tartási díja, az épület utáni idegenforgalmi adó, a vállalkozók kommunális adója, öröklési és ajándékozási illeték egyenes ági öröklés vagy rokonság esetén, a nagyteljesítményű személygépkocsik, vízi járművek, légi járművek adója, a vízgazdálkodási termelői érdekeltségi hozzájárulás).
- A beruházási engedélyek 1/3-ának eltörlése.
- Az alkalmi foglalkoztatás egyszerűsítése.
- A kistermelői élelmiszertermelés, feldolgozás, értékesítés egyszerűsítése.
- Az uniós pályázati rendszer vállalkozóbaráttá alakítása.
- A vállalkozói tevékenységre jellemző elvárt kereseti megkötés eltörlése.
- A társasági adó év végi feltöltésére vonatkozó árbevételi határ 50 millió forintról 100 millió forintra történő felemelése.
- Az egyszerűsített végelszámolás bevezetése.
- A duális szakképzési rendszer megteremtése
- A vállalkozások számára kiemelkedően irritáló NYENYI adatszolgáltatás (nyugdíj – biztosítási egyéni nyilvántartó adatlap) megszüntetése.
- Előírásra került, hogy hatósági ellenőrzést végző szervek kkv-kal szemben az első esetben előforduló jogsértés esetén – az adó – és vámhatósági eljárást kivéve – csak figyelmeztetést alkalmaznak.
- A könyvvizsgálatról szóló szabály módosításával a kötelező könyvvizsgálói értékhatár 100 millió forintról 200 millió forintra került felemelésre.
- Az új Munka Törvénykönyve (2002. évi I. törvény) tágabb teret enged a felek megállapodásainak, jelentősen bővíti a szerződéses alapú szabályozás szerepét, egyszerűsíti a munkaszerződés megkötését, a munkaidő szabályozását, a felmondási tilalmakat, a tájékoztatási kötelezettséget, lehetővé teszi a munkaszerződéstől való elállást, rugalmasabbá teszi a

szabadság – kiadást, új kereteket biztosít az atipikus foglalkoztatási formák elterjedésének.

- Az Országos Statisztikai Adatgyűjtési Program (OSAP) felülvizsgálata során intézkedések történtek az elvárt adatszolgáltatási kötelezettségek időbeni és tartalmi összehangolására.
- Az újraalkotott Közbeszerzési Törvény (2011. évi CXXIX. törvény) 25 millió forint árubeszerzés, szolgáltatási érték vagy 150 millió forint építési beruházási érték alatt, közzététel helyett lehetővé teszi legalább három mikro –, kis –, vagy középvállalkozásnak minősülő ajánlattevő ajánlatának bekérését, illetve további, a kkv – k közbeszerzési részvételét elősegítő intézkedéseket fogantatosított, melyek a kapcsolódó adminisztrációs terhek csökkentésére is kihatással voltak.

Ezen felül érdemes említést tenni a Magyar Egyszerűsítési Programról, valamint ennek részeként az Egyszerű Állam Programról, mely szintén a vállalkozói adminisztratív teher csökkentésére irányuló intézkedéscsomag.

III. A kkv – szektor adóterheit tovább csökkentette többek között a Munkahelyvédelmi Akcióterv keretében bevezetett két új adónem.

" 2013. január 1.-től a kisadózó vállalkozók tételes adója (KATA) a hatálya alá bejelentkezett vállalkozások adminisztrációs terheit a töredékére csökkentette, valamint az érintett vállalkozások adóterhelésében is érdemi csökkenést eredményezhet. A szintén választható adózási mód, a kisvállalkozói adó (KIVA) – azon túlmenően, hogy jelentős mértékben csökkentette a hatálya alá bejelentkezett vállalkozások adminisztrációs terheit – főként az élőmunka – igényes tevékenységet folytató kisvállalkozások adóterhelését mérsékli és ösztönöz a foglalkoztatás növelésére. " (Kis – és középvállalkozások stratégiája 2014 – 2020, 2013, 33 p.)

Ezen felül bevezetésre került a legkisebb vállalkozásokra a pénzforgalmi ÁFA, mely segítségével eladó általános forgalmi adó fizetési kötelezettsége csak akkor keletkezik, amikor az ellenértéket a vevőtől megkapta. A rendszer a vevő számára is változást jelent, ugyanis áfa levonási jogát csak akkor gyakorolhatja, ha az ellenértéket megfizette. A pénzforgalmi szemléletű adózást azon kisvállalkozók választhatják, amelyek éves árbevétele 125 millió forint alatt van.

IV. "Társasági adó törvény által biztosított kedvezmények:

Az adóév első napján mikro vállalkozásnak minősülő adózó foglalkoztatás-növelési kedvezményként csökkentheti adózás előtti eredményét a létszámnövekmény és az évesített minimálbér szorzatával, ha az előző évben maximum 5 dolgozója volt.

KKV beruházási adókedvezménye: az adóév utolsó napján kkv-nak minősülő adózó csökkentheti adózás előtti eredményét maximum 30 millió forint erejéig:

- a még használatba nem vett tárgyi eszközök üzembe helyezése érdekében elszámolt beruházások értékével
- ingatlan bekerülési értékét növelő felújítás, bővítés, átalakítás értékével
- még használatba nem vett szoftver felhasználási jogának értékével, szellemi termék bekerülési értékével

Az adóév utolsó napján KKV-nak minősülő adózó tárgyi eszköz beszerzéshez / előállításához kapcsolódó hitel vagy pénzügyi lízing kamatkedvezménye:

adóévenként maximum 6 millió forintig adókedvezményként érvényesíthető az adóévi kamat 40%-a a 2013 végéig, 60%-a az ez után kötött szerződéseknél.
Kkv fejlesztési adókedvezménye: legalább 500 millió forint jelenértékű beruházás során az elszámolható költségek jelenértékére vehető igénybe.

Az adóév utolsó napján kkv-nak minősülő adózó 100%-os értékcsökkenési leírása a leghátrányosabb térségek területén üzembe helyezett tárgyi eszközökre.

További kedvezmények:

- Kkv-k fejlődését szolgáló dedikált támogatási forrás a központi költségvetésben.
- Részvételi lehetőség a Növekedési Hitelprogramban.
- Innovációs járulék fizetési kötelezettség alóli mentesség a mikro-és kisvállalkozásoknak.
- Kkv-k közbeszerzésekben való részvételének elősegítése. " (Nyári, 2014)

M6. LETS és KÖR (Forrás: Szendrő Szupi, (1999) Kör kézikönyv, 15-23 p.)

I. Egy új közösségi fizetőeszköz: a LETS

Hála a rendszerek angliai újratervezésének és elképesztő gyorsaságú számbeli növekedésének, ezernél is több közösségi önszolgáltató csoport jött létre az 1990-es években LETS formájában Európában, és ennél jóval többször a világon. Ezidőtájt az előbbiektől függetlenül más hasonló helyi kezdeményezések jelentek meg az USA-ban, Európában, és Japánban is. Indiában a hagyományok és az adósrabszolgaság mind-mind katalizátorként segítette elő sok száz különböző helyi cserekereskedelmi forma kialakulását. Minden esetben döntő fontosságú volt a fentiek létrejöttében és növekedésében egy fejlesztő szervezet, vagy támogató hálózat megjelenése. A gyakorlati tapasztalatok megosztása lehetővé tette a gyakori útvesztők elkerülését, így jelentős időt, erőfeszítést, és pénzt sikerült megtakarítani, s nem kellett újra és újra feltalálni a spanyolviaszt. Egyegységes kép megjelenése a médiában szintén elengedhetetlen eszköz volt az ötlet terjesztésében és elfogadtatásában (még azok között az emberek között is, akik már ismerték egymást).

A sikeres kezdeményezések közös erőssége, hogy helyiek, önmagukat irányítják, és a felhasználók maguk is részt vesznek a szervezésében. Legtöbb közülük saját erőből, külső támogatás nélkül működik. (Egyes programok – köztük tartozik néhány Idő Dollár rendszer is az USA-ban – úgy gondolták, hogy az egész rendszer összeomolhat, ha a támogatásnak egyszer vége szakad.) A támogatásoktól és külső irányítóktól való függetlenedés céljából olyan szervezeti felépítést dolgoztak ki, amelyben a tagok aktív részvétele a hálózat egyre lendületesebb növekedését idézte elő. Közvetlenül a helyi igények születték a rendszereket, és mintegy azokra válaszul jöttek létre, az idő pedig bebizonyította, hogy külső támogatás nélkül is képesek fenntartani önmagukat.

Ezen közösségek tapasztalata szerint a helyi csere lényeges előnyökkel bír a pénzhasználattal szemben. Valójában a LETS egészen más, mint a hagyományos pénz, melynek számos árnyoldala akad. A fő különbség:(1) emberek bocsátják ki; (2) kamatmentes; és (3) helyben marad (vagyis az adott helyen termelt jómódot és a csere eszközeit a közösségben tartja).

A tagok bocsájtják ki

A LETS talán legfontosabb – és legforradalmibb – jellemzője, hogy fizető eszközként nem egy központi testület, hanem a csereben résztvevő személyek hozzák forgalomba. Ez a vonás az alternatív helyi pénzek más formáitól is megkülönbözteti a LETS-t, mert azokban (az állam által kibocsátott pénzhez hasonlóan) korlátozott mennyiségű fizetőeszköz kerül forgalomba, még hozzá egy egyedüli, általában központi forrásból.

A LETS „pénz” ezzel szemben a csere eredményeként jön létre. Bárki kibocsáthatja, akinek szüksége van rá oly módon és akkor, ahogyan és amikor csak szükségét látja. A rendszer tökéletes közvetítőként működhet az elérhető javak kínálata és a kereslet között.

Vegyünk egy példát: egy özvegyi nyugdíjból élő asszony otthoni vízvezeték rendszere a januári nagy fagyok idején befagy és tönkremegy, neki pedig egy fillér megtakarított pénze sincs a bankban. Rendes körülmények között nincs más választása, mint hogy bankkölcsönt vegyen fel kamatra, hogy ki tudja fizetni a szerelőt. A LETS segítségével azonnal elvégeztetheti a szerelési munkát, helyben ki is fizetheti, tudván, hogy LETS-ben keletkezett tartozása nem csak hogy kamatmentes, de akár valamilyen termékkel vagy szolgáltatással is megtéríthető (ráadásul nem kell azonnal „fizetnie”, hanem bőséges idő áll a rendelkezésére ehhez).

Bár a pénzt általánosan a csere eszközeként tartjuk, a dolog iróniája az, hogy a hagyományos értelemben vett pénz épp olyan gyakran akadályozza meg a kereskedelmet, mint amilyen gyakran azt lehetővé teszi. Egy készpénzhiányos régióban, a kézzelfogható jólét, szaktudás, erő – és eszközforrás, valamint szükségletek ellenére minden csere megfosztott lesz. A LETS-ben viszont mindaddig amíg vannak helyi források, minden gazdasági és szociális/társadalmi csere lehetséges.

Lényegében a LETS helyreállítja a pénz csereeszközként szolgáló eredeti rendeltetését információ alakjában. A készpénz nélküli kereskedelem (ahol a tranzakciók egyszerű adatként vannak nyilvántartva egy számítógépen mindenki számára ismerős, akinek van bankszámlája vagy hitelkártyája. A LETS hasonló módon vezeti a nyilvántartást a hagyományos naplófőkönyv vagy számítógép segítségével.

A bankok gyakorlatával szemben azonban nonprofit alapon működik, és soha nem számít fel kamatot!

Kamatmentes

Mivel egy LETS minden egyes tagja egyformán képes hitelt adni, senki nem válhat a „pénzkínálat” kizárólagos tulajdonosává. Továbbá, mivel ez a „pénz” nem egy ritka árucikk, ezért lehetetlen kamatra kölcsön adni. Tőkeigényes világunkban a kamat minden dolog árába be van építve, amit csak megveszünk. Nyakig benne vagyunk... 1993-ban az akkori (angol) pénzügyminiszter szerint minden Nagy-Britanniában elköltött font fele valamilyen kamat volt.

Egy német tanulmány szerint önkormányzati lakások esetében a kamatfizetések elérhetik akár a lakbér 75%-át is (lásd később). A magas kamatteher az önkormányzatot is sújtja, amely kénytelen ezt a költséget a lakbérfizetőre hárítani.

Nagy-Britanniát (más országokhoz hasonlóan) adósság válság sújtja. Családok bomlanak fel az exponenciálisan növekvő kamat visszafizetések nyomása miatt, amely gyakran lehetetlenné teszi a lakáshitel visszatérítését, s így a lakás elvesztését eredményezheti. Alacsony jövedelmű szülők, akik nem képesek kifizetni például a televízióra felvett hitel fizetési késedelméért kirótt büntetéseket, akár börtönbe is kerülhetnek. Munkások vesztik el fizetésüket és munkahelyüket azért, mert egy adott iparágat a világ más csücskébe telepítenek, ahol olcsóbb munkaerőt, földet, vagy eszközöket találnak.

A helyzet Magyarországon sem sokkal könnyebb. Például a lakáshitelek alakulásában a kamatok emelése vagy csökkentése egyenes arányban van a fizetőképes adósok törlesztésének nagyságrendjével. Vagyis ha a pénzügyi intézmény azt érzékeli, hogy növekszik a nem fizetők száma (emelkedik a kinnlevősége), megemeli a kamatokat azokkal szemben is, akik addig rendszeresen törlesztettek. Ezzel a lépéssel pedig újabb nem fizető adóskört alakít ki magának. A 22-es csapdája.

A kamathajhászás miatt a jelenlegi pénzügyi rendszer leírhatatlan csapásokkal sújtotta a világot. Az UNICEF adatai szerint 30.000 gyermek hal éhen évente a harmadik világ adósságválságának közvetlen következményeként. A szegényebb országokat arra kényszerítik, hogy egyre többet termeljenek exportra, miközben a lakosság éhezik. A természeti környezet és a jövő nemzedékek fogják megfizetni annak az árát, hogy a természeti forrásokat könyörtelenül kiszivattyúzzuk – csak azért, hogy a bankok megemelhessék a kamatlábakat.

Helyben marad

Ez a helyben termelt alternatív pénz ráadásul nem váltható át forintra. A helyi közösségben marad, ahol mindig hozzáférhető, és munkára valamint a jólét növelésére ösztönöz. Ezzel ellentétben a hagyományos pénzt bankba teszik, és ritkán kerül vissza eredeti származási helyére.

Egy adott helység lakóinak pénze automatikusan kikerül a körzetből a lehető legmagasabb profit elérése végett. A biztosíték nélküli kölcsön szabályai miatt az egyetlen szempont a pénzügyi nyereség. A pénzt virágzó gazdaságú területeken fektetik be, és gyakran gyorsan megtérülő beruházásokba irányítják. Olyan dolgokat finanszíroznak belőle, mint például az esőerdők irtásának alvállalkozói. A bankok persze nem mondják meg a betéteseknek, hogy mire fordították a pénzüket.

Amerikában, az érvényben lévő Közösségi Újbóli Befektetési Törvény ellenére is megúszhatják a bankok a helyi pénz mindössze 0,3%-os, a közösségbe való újra befektetésével járó feladatait. Ez azt jelenti, hogy a helyi, már működő vagy újonnan létesített vállalkozásoktól, és az összes hitelbiztosíték nélküli üzlettől megtagadják a kölcsönt, ezen pedig az egész közösség veszít. Nagy-Britanniában nincs helyi beruházásokat célzó bankpolitika, hiszen ez a kérdés így még fel sem merült.

A helyi fizető eszköz elkezdheti betömni azokat a lyukakat, ahol kiszivárog az érték, vagy egyfajta védő palánk is lehet a helyi gazdaság körül. Ha a helyi pénz nem váltható át, akkor nem is szívható el onnan. A LETS helyi forgalomban, a

közösségen belül marad, fejlődést, foglalkoztatási lehetőséget és helyi kereskedelmet biztosítva. A javak helyi előállításával a környezetet is kíméli, hiszen csökken a napi árucikkek szükségletellátási igénye (ma az almát vagy a barackot sokszor a föld másik feléről importálják).

A LETS, a helyi pénzek más formáihoz hasonlóan nem feltételezi a hivatalos pénz használatának elhagyását. Egymást kiegészítő rendszert alkot(hat)nak, mely előmozdítja a helyi gazdaság fejlődését és a belföldi gazdasági stabilitást. Amikor a helyi gazdaság növekszik, adói növekedésével hozzájárulhat a gazdaság egészéhez, csökkentve annak a külső tőkeinjekciótól való függőségét.

A jelenlegi pénzrendszerben számos súlyos tervezési hiba van. Tekinthejtük persze az élet valóságához tartozó, magától értetődő dolgoknak is ezeket, ám a helyzet az, hogy a most érvényesülő rendszer nem az egyetlen lehetséges megoldás. Léteznek más elgondoláson alapuló pénzrendszerek is, melyek kiegészítő rendszerként történő alkalmazása hasznos lehet a jövőbeni nagyobb biztonság megteremtésében. Amint azt a világ vezető bankárai is bizalmasan elismerik, régóta esedékes a banki tevékenység és a pénzrendszer reformja.

A LETS eljut olyan területekre is, ahol a hagyományos pénz nem kínál megoldásokat. Helyi szinten használható a szociális és gazdasági megújulás eszközeként. Szerepe lehet egy többféle pénzből álló, többszintű rendszer első szintjeként (helyi, regionális, országos, nemzetközi) segíteni egy kiegyensúlyozottabb, igazságosabb, és környezeti szempontból is fenntartható gazdaság felépítését.

A LETS kiküszöböli a spekuláció veszélyét is, vagyis azt, hogy pénzből pénzt csináljon valaki. A spekulánsok keselyűkként körözve milliárdokat tüntettek el a brit tartalékokból, amikor a kényszer hatására kilépett az árfolyam-szabályozásból. A spekuláció példa nélküli növekedése az elmúlt években a globális pénzrendszer jelentős és gyakorlatilag kezelhetetlen megingásához vezetett.

A Világbank becslése szerint a világ deviza ügyleteinek 98%-a ma spekulatív jellegű. Az ügyletek csupán 2%-át teszi ki a valódi javak és szolgáltatások cseréje. Paul Volker, az Egyesült Államok Központi Jegybankjának korábbi elnöke ezt így kommentálta:

„Ma már könnyebb származtatott értékpapírból pénzt csinálni, mint valódi javakba és szolgáltatásokba fektetett tőkéből profitot nyerni”

Ez a hihetetlen méreteket öltött szerencsejáték a világ pénzügyi rendszerével kéz a kézben, hamarosan egy nagy pukkanással újra „földközébe” kerülhet. A globalizáció és a pénzpiacok felszabadítása az egész világ gazdaságot megnyitotta a piaci verseny vak gépezete előtt. A helyzet ellenőrzése kicsúszott az egyes országok kormányai és a nemzetközi ellenőrző szervek kezéből egyaránt. A tőke most „önállósítva magát” egyre tágabb és egyre gyorsabb körforgásban mozog. Még a bankárok is elvesztették a fonalat. Johannes Witteveen, a Nemzetközi Valutaalap egy korábbi igazgatója így beszélt erről:

„Senki sem érti a globális pénzrendszert.”

A bankrendszer világméretű összeomlását már megjósolták a közgazdászok, és az elmúlt néhány évben többször is elő fordult, hogy hajszálon múltott a „prófécia” beteljesedése. A rendszer összeomlásának lehetősége nagyon is valóságos. 1993-ban

és 1997-ben a nagy japán bankok az összeomlás – mely az egész nyugati bankrendszert magával rántotta volna - és a túlélés között ingadoztak.

Az események felgyorsultával a világ pénzügyi vezetői is egyre nyugtalanabbak. Fenntartható még továbbra is az üzlet zavartalanul működik” magabiztossága?

II. A KÖR

Mi a kör?

A KÖR (vagyis a Közösségi Önségítő Rendszer) azoknak az embereknek a csoportja, akik egy településen, városrészben vagy utcában a saját felajánlásukat és szükségleteiket pénz nélkül (nem jövedelemszerzés céljából) cserélik. A KÖR egy kiegészítő közösségi „fizetőeszköz”, amely azt a célt szolgálja, hogy az adott közösségben lévő erőforrásokat eredményesebben lehessen használni.

A KÖR önkéntes munkára épül, melyet a KÖR tagjai egymás között nyilvántartanak. Ezt a nyilvántartást a KÖR tagjai által elfogadott egységben (pont, talentum vagy bármi más) számolják. Az egység sajátossága hogy kamatmentes (vagyis az önkéntes feladatok elvégzése vagy igénybevétele nem ró egyéb terhet a felekre) és hogy csak az adott közösségben használható fel (vagyis nem vihető máshova, nem váltható).

A KÖR könnyen elindítható

Helyi emberek egy csoportja találkozik és összeállít egy névjegyzéket, a nevek alatt feltüntetve az illető szakmáját, képességeit, szolgáltatásait és eladni kívánt (vagy felajánlott) tárgyait. Természetesen odaírják a keresett vagy kipróbálni (esetleg kölcsönözni) kívánt dolgokat is. A nyilvántartásba bekerült minden tétel cserélhető lesz a helyileg vezetett KÖR számlák rendszerén keresztül.

Minden tag nulláról induló saját számlát, és egy, a helyi KÖR által használt csekkfüzetet kap. Ezt alkalmazzák fizetéshez akkor, amikor valamilyen terméket vagy szolgáltatást vesznek igénybe. A KÖR, tehát egy bankszámla használatához hasonlít, bár valódi pénz nem kerül letétbe. A banki csekkhez vagy a hitelkártyához hasonlóan a rendszer egyszerűen információt rögzít, nyilvántartva a megvalósult cseréket.

A KÖR „pénze” ezért nem olyan, mint egy bankjegy vagy érme. Minden rendszer használ egy általa nevesített egységet, amely a csere értékének mérésére és nyilvántartására szolgál. A helyi KÖR pontok értékét általában úgy állapítják meg, hogy az megközelíti a nemzeti fizetőeszköz értékét, vagyis 1 pont értéke kb. 1 angol font, 1 német márka, vagy 1 magyar forint. Minden csoport maga választ nevet az egységének, amely gyakran tükrözi a hely sajátosságát, vagy valamilyen híres helyi különlegességre utal.

Az egyik (széles körben elterjedt) hamis felfogás szerint, a KÖR célja a barterkereskedelem kialakítása két ember között, vagyis hogy ösztönözze a két fél közötti javak és szolgáltatások cseréjét. Ezzel szemben a KÖR célja éppen az, hogy felülkerekedjen az egyszerű barterkereskedelem hatalmas „bökkenőjén” (tudniillik ritkán tud két ember úgy cserélni egymás között, hogy az adott alkalommal pontosan azonos értékű dolgok cseréljenek gazdát). A pénzt is éppen emiatt találták ki. A KÖR cserék segítségével a pénzhez hasonlóan pontokat szerezhetsz valakitől, amiket aztán valaki másnál kölhetsz el.

Hogyan léphetnek be?

Talán neked is szükséged van valamire – például, hogy valaki kivigyen autójával a vasútállomásra, vagy a repülőtérre. Hívj fel valakit telefonon a helyi KÖR névjegyzék „szállítás” rovatából. Ha van ilyen a listán, és ráér, akkor kérdezd meg: hány pontot kér az illető a szolgáltatásért óránként, és mennyit kér készpénzben az üzemanyagért. (A KÖRben a pontok mellett mindig igényelhető készpénzfizetés is az anyagköltségek fedezésére.) Miután megérkeztek az állomásra, kifizeted a benzin árát, kiállítasz egy KÖR csekket a rád szánt idejéért és fáradtságáért, és magadnak is feljegyzed a csekkfüzeted belső margójára.

Az illető, akinek kifizetted a szolgáltatást, elküldi a csekket a KÖR könyvelőjének, aki a sofőr számlájához írja a keresett pontokat, a tiédre pedig levonja azokat. A te számlád egyenlege ekkor mínuszba kerül, de ez egyáltalán nem baj. Nem kell kamatot fizetni, és nincs meghatározva a visszatérítés ideje sem. A legközelebbi KÖR postával megkapod a számládról szóló kimutatást a ki és befizetések, és a friss egyenleg feltüntetésével.

Ne felejtse el, hogy mivel mindenki számlája nulláról indul, nem indulhat be a csere, ha először mindenki keresni akar, és csak azután szeretne költeni. A rendszer csak úgy működik, ha mindig van néhány mínuszos egyenleg.

A KÖR legfontosabb szabályai

Minden KÖRnek szüksége van valamiféle működési szabályzatra, aminek az a célja, hogy:

- a rendszer a lehető leghasznosabb legyen a közösség számára,
- egy kvázi etikai kódexként szolgáljon,
- segítsen hosszútávon működtetni az adott KÖRt.

A brit LETSLink által javasolt teljes Szabályzat (melyet a legtöbb ottani csoport el is fogad) lényegi elemei a következők:

- Minden pénzmozgás (pozitív és negatív egyaránt) kamatmentes.
- Csak a tag megbízása alapján vonható le pont a saját számlájáról.
- A KÖR tagjai minden számlába betekintést nyerhetnek.
- Minden egyenleg és csereforgalom rendszeresen a tagok elé kerül, évente legalább 3-4 alkalommal.
- A tagoknak nem kötelező cserélniük, ha nem akarnak.
- A KÖR nem termel profitot. Az adminisztrációs költséget a tagok számlájáról vonják le KÖR pontokban (ezért a rendszer önfenntartó).
- A számlákat pontosan vezetik. A rendszer saját számláját egyensúlyban, a fenntartási költségeket pedig teljesen minimum szinten kell tartani.
- Bárhol, bárki létrehozhat KÖR(öke)t függetlenül bármilyen más KÖR csoporttól.
- A rendszer szervező csoportja nyitott és demokratikus kell hogy legyen, és szabályozása módját kell adjon az átláthatóságra, és a közösség iránti számonkérhetőségre.

A KÖRnek fedeznie kell saját működési költségeit. KÖR pontban fizetik azokat, akik az adminisztrációs feladatokat látják el (például a névjegyzék összeállítása, hírlevél készítése, adminisztráció, közös összejövetelek szervezése és más fontos feladatok). A költségvetési keret rendszerint a tagdíjából, és egy csekély kezelési költségből „teremtődik” elő.

Szükséges az évente megújítható tagsági viszony és a tagdíj kialakítása a készpénzt igénylő kiadások (például: a névjegyzék és az egyenlegek fénymásolása, postázása) fedezésére. A készpénzigény alacsonyabb is lehet, ha a másolás és a kézbesítés vállalt feladatként megoldható a KÖRön belül.

A brit LETS csoportok általában olyan szerveződésként határozzák meg magukat, amelyek egyszerűen azon „tagok társasága, akik szeretnének egymás között cserét folytatni”. Az egyetlen dolog, amire itt figyelni kell (és lehetőleg írásba kell fektetni) az, hogy ha a rendszer adósságba kerül, vagy valamilyen jogi problémát okoz, akkor minden tag kizárólag „egyéni felelős”. Azonban ilyen eset tudomásunk szerint még nem történt Nagy- Britanniában. Mindent egybevetve, nem szükséges, hogy a KÖR jogi személlyé váljon, hiszen ez határokat szabhat a működés egyes területein (emellett igen költséges is), hacsak nem merül fel valamilyen különleges indok (például: támogatásért való pályázás), ami emellett szólna. Ebben az esetben célszerű egy egyesületet létrehozni.

A szervező bizottsági tagság minden résztvevő előtt nyitva kell, hogy álljon. A szervezők felelősek azért, hogy mindig legyen valaki, aki ellátja az adminisztratív feladatokat. Ilyen feladat a tagok adatainak nyilvántartása, a KÖR számlák vezetése, valamint az újra és újra frissített Névjegyzék rendszeres kiadása. A szervező csoport felelős a rendszer átfogó irányításáért és fejlesztéséért is.

A vezetők felelősségre vonhatósága követelmény (lásd az Alapvetéseket). Vannak KÖRök, ahol a tagok az évi rendes (köz)gyűlésen Tanácsadó testületet is választanak, melynek feladata a rendszerirányítás hatékony ellátásának felügyelete. Ennek szerepe akkor lesz igazán fontos, amikor a KÖR megnő, és több szervezet, kisvállalkozás is csatlakozik, ezáltal a csereforgalom jelentősen megemelkedik.

Mit nyújthat számodra a KÖR?

Még kis csoport esetén is számos előnyt nyújthat a KÖR, különösen az egyén számára. Íme néhány példa:

- Előfordul-e az, hogy pusztán a költségek miatt kénytelen vagy olyan dolgokat halogatni, amire igazán szükséged lenne?
- A KÖR segít abban, hogy még az alacsony jövedelmű emberek is kijöjjenek a fizetésükből. Olyan javakhoz és forrásokhoz biztosít hozzáférést, melyeket máskülönben nem érhetnének el, emellett pedig az életminőséget általában is emeli. Nincs szükség hitelbiztosítékra és kezesre.
- A közösségnek bármilyen magasan képzett vagy kétkezi szolgáltatással visszaadható a kapott szolgáltatás, például: vasalás, bevásárlás, szállítás, gyermekfelügyelet, üres lakás felügyelete, vagy egy berendezés, szerszám kölcsönzése stb.
- A szolgáltatások – beleértve a sürgős munkák elvégzését is, mint például egy elromlott vízvezeték téli javítása – akkor és úgy vehetők igénybe, ahogy azt a helyzet megköveteli, anélkül, hogy banki büntetőkamatot kellene fizetnünk

hiteltállásért. A KÖR tagjai által nyújtott szolgáltatás kamatmentes, és nincs határideje a visszafizetésnek.

A KÖR alacsony áron tud nyújtani mindenféle szolgáltatást, például:

- Időben elvégzett ház körüli javításokat. Például a víz- és gázvezetékek javítása, elektromos javítások, ács munkák, a fűtésszámla csökkentését célzó hőszigetelés mind-mind jelentős megtakarítást eredményeznek hosszú távon.
- Eszköz vagy szerszámbérlést. Bérelni lehet olyan borsos áron forgalomba kerülő eszközöket vagy szerszámokat, amiket nem mindenki engedhet meg magának (például: gépjárművek, számítógép, különféle szerszámok, mosógép, videomagnó, alkalmi ruhák), vagy amiket ritkán használ az ember (sátor, kempingfelszerelés, fűnyíró, motoros fűrés, utánfutó, létra, szőnyegtisztító gép).
- Gyógykezeléseket, melyeket a társadalombiztosítás nem finanszíroz, például: gyógymasszázs gerincproblémákra, homeopátia, akupunktúra, relaxációs foglalkozások.

Egy közösségben rengeteg olyan rejtett képesség és erőforrás áll rendelkezésre, amely rendszerint csak a családon belül vagy a nagyon közeli barátok között kerül felhasználásra. A KÖR többféle értelemben is újratemti a néhány évtizeddel ezelőtt még kiválóan működő, kiterjedt családi és közösségi támogató rendszert.

Eddig kiaknázatlan források válnak hozzáférhetővé, amikor az emberek pontokat szerezve olyan képességet vagy munkaeszközt osztanak meg egymással, aminek a munkába állításáról addig nem is álmodtak. A KÖR lehetőséget ad arra, hogy az emberek a nekik szükséges dolgokat szegyenkezés nélkül kölcsönkérjék (vagy egy szolgáltatást igénybe vegyenek), mert tudják, hogy nekik is lesz alkalmuk meghálálni a szívességet.

Előfordult már veled, hogy szerettél volna valamilyen félállást vállalni, vagy egy este elmenni kikapcsolódnival, de nem tudtad megfizetni a gyermekfelügyeletet?

- A KÖR gyökeresen meg tudja változtatni a körülményeidet, és képes felszabadítani a munkavállalásra: „Ha nem lett volna valaki a KÖRünkben, aki a kisgyermekemre vigyáz, nem járhattam volna el dolgozni. S ha ezért készpénzzel kellett volna fizetnem, akkor a részmunkaidős keresetem erre ment volna el” – mondta hálással egy fiatal anya.
- „A gyermekfelügyelet megoldása érezhetően csökkentette a feszültséget a házasságunkban. Szükségünk van arra, hogy kettesben legyünk, és hogy néha kimozdulhassunk a házból.”

Nincsenek rokonaid vagy barátaid a közelben? Kívülállóknak érzed magad, akinek esélye sincs arra, hogy megismerkedjen a körülötte élőkkel?

- Manapság ritka a jószomszédi légkör. A KÖR felébreszti a közösségi szellemet. Hozzásegíti az embereket egy olyan közösség kialakításához, ahol mindenki ismeri és sokféle gyakorlati módon segíti a másikat.
- Egy lakótelepen például összehozhat olyan embereket, akiknek egyébként eltérő az érdeklődési körük, és másképp nem is találkoznának. Habár lehet, hogy eleinte pusztán gyakorlati okokból találkoznak a KÖRben, a tapasztalat azt mutatja, hogy gyakran nagyszerű új barátságok köttetnek.

Nincs semmi munka vagy tennivaló a lakóhelyeden?

- A KÖR segít abban, hogy energiádat és szabadidődöt alkotó módon használd fel. Megteremti annak az egyedülálló lehetőségét, hogy olyan képességeidet ápolj és fejleszd, amik másképp kárba vesznének. A technológiai változások, bizonyos iparágak visszafejlesztése miatt (vagy más külső körülmény következtében) a munkanélküliség ma már szerves része a gazdaságnak (sajnos!). Sok magasan képzett szakember rész munkaidősként vagy szerződéses alapon dolgozik. A KÖR a külső gazdaság körülményei ellenére is képes olyan lehetőségeket teremteni a helyi közösségben, amik egyébként nem lennének jelen.
- A hivatalos szakképesítés nélküli, vagy a minden előképzettséget nélkülöző emberek különösen sok előnyre tehetnek szert, ha a KÖRben különböző területeken próbálják ki a tehetségüket. Sokan kínálnak értékes és ötletes szolgáltatásokat azon a területen, ahol igazán otthon vannak, és örömmel foglalkoznak azzal, amivel szeretnek elpiszmogni. Az is lehet, hogy a KÖRbe a társaság kedvéért tartoznak, esetleg fejleszteni kívánják már meglévő készségeiket.
- Új ismereteket esetleg szakmára tehetnek szert a rendszerben kínált oktatáson keresztül, amit rögtön ki is próbálhatnak a gyakorlatban, egy megértő és támogató környezetben. Az így szerzett tapasztalat növeli az önbizalmat és „ugródeszka” lehet például a vállalkozói tevékenység felé.
- Lehet, hogy nem sok munkáltató kínál jól fizető állást, de minden lakóterületen szükség van emberekre és szakértelemre. Egy gazdasági nehézségekkel küzdő vidéken sok igény nincs kielégítve, és itt nemcsak a munka vagy a pénz, hanem a túlélés alapfeltételeinek hiányáról van szó.
- E szükségletek közé tartozik a beteljesedettség érzése, a készségek és az önbizalom fejlesztése, az emberekkel való érintkezés és az egy közösséghez tartozás; értelmes és tartalmas tevékenység, esély a közös dolgokhoz való hozzájárulásra, művelődés és önkifejezés; a művészetek, a kézműves munka, a sport, és a közösségi élet vég nélkül sorolható tevékenységei.
- A KÖR lehetővé teszi, hogy az emberek maguk vegyék észre a szükségleteiket, ez pedig olyan adottságokat és tehetségeket ébreszthet fel, amelyek kifejlesztve egy jól fejlődő helyi gazdaság motorjaként működhetnek.

Ismersz olyan munkanélkülieket, akik munkát keresnek, miközben a környezetükben mások segítségre várnak? Ők azonban mégsem találhatnak egymásra, mert a közösségben nem jó az információk áramlása, és az anyagi források hiánya is nehezíti a (hasznos) foglalkoztatásban való összekapcsolódást?

A KÖR nemcsak a kínálózó lehetőség meglátását és az emberek találkozását segíti, hanem a szükséges cserékhez helyi „pénzt” (pontokat) is biztosít.

Előfordult már veled, hogy egy kisvállalkozás álmát szövögtetted, de nem tudtad megbecsülni lesz-e kereslet a szolgáltatásodra, és e mellett még a környezetben tönkremenő kisebb üzletek nagy száma is rémképekkel riogatott?

- A KÖR segítségével – elkerülve a bankkölcsönök törlesztését – olcsón és könnyedén felmérheted az igényeket. Sokan indították már el ilyen módon a kisvállalkozásukat.

Nyolcórás állásod van, de szívesebben vállalnál különféle részmunkaidős munkákat, vagy esetleg szeretnél a KÖRhez csatlakozni, de nincs rá időd?

- A Körben végzett tevékenység a szoros napirendhez is könnyedén hozzáigazítható. Lehetőséget ad a korábban mellőzött képességek kihasználására, segít felfedezni a benned rejlő lehetőségeket, és kiegyensúlyozza a munka-hobbi-pihenés kapcsolatát az életedben. Ha túlterhel a munkád, stresszben élsz, vagy belefáradtál a szüntelen ingázásba, akkor figyelj a KÖRre, mert változatossága és rugalmassága segíthet egy harmonikusabb életmód megteremtésében.
- A KÖRben részt vehetsz úgy is, hogy időd helyett szerszámokat, eszközöket, vagy egyéb javakat kölcsönzöl másoknak.

Vélemények a KÖRről

„A KÖRben olyan dolgokat csinálhattam, amire másként nem lett volna lehetőségem. Ez az elképzelés aranyat ér, hiszen bárki bekapcsolódhat! Ma már 50 tagú „családom” van, akikkel csereberélhetek.”

„Itt a saját bőrödom – és a szívedben is – érzed, mi az a közösségi szellem. Emellett nemcsak megkapod a hőn áhított dolgokat, hanem minden egyes alkalommal, amikor „veszel” valamit, javítasz egy kicsit a másik helyzetén.”

„Sokkal jobban érzed magad, amikor olyan dologra kér valaki a közösségből, amit szívesen csinálsz. A KÖR katalizátorként működik, amikor az egyéneket bekapcsolja a helyi közösség életébe.”

" Minden csere alkalmával megismerem valakit. Így már legalább 100-150 embert ismertem meg személyesen.”

„Mindenkinek lehet pontja, hiszen mindenki fel tud ajánlani valamit a másinak. Ez lehet vasalás, gyermekfelügyelet, hajvágás, mirelit ételek készítése, vagy valaminek a kölcsönzése.”

A közösség egészét tekintve a KÖR meglepően sokféle előnyt kínál

- a helyi „tudásbank” újbóli munkába állítását;
- munkalehetőséget és gyarapodó jólétet mindenkinek;
- a helyi gazdaság felélesztését külső tőke bevonása nélkül;
- lehetőséget ad helyi hitel nyújtására, ott ahol erre szükség van;
- csökkenti a közösségből elszivárgó pénz mennyiségét;
- ösztönzi a helyi szükségleteket kielégítő helyi termelést (például: az üzletek és kisvállalkozások új piacot alakíthatnak ki a KÖRben felbecsült kereslet alapján.);
- közvetlen és közvetett módon támogatja a helyi kereskedelmet és a vállalkozásokat (például: az emberek rendszeres vásárlók lesznek olyan üzletekben, ahol az árak bizonyos százalékát KÖR pontban fizethetik, az ilyen módon megtakarított pénzt pedig természetesen más helyi üzletekben költik el.)

Ahol a kisvállalkozások és helyi szolgáltatások sorra tönkremennek, és az emberek kénytelenek a lakóterületükön kívül munkát keresni, vagy az alapvető javakat és szolgáltatásokat kizárólag nagy áruházakból tudják beszerezni (mely termékek

többségét esetleg nem is az országban állítják elő), ott a KÖR pártfogolja és támogatja a helyi kereskedőket.

A KÖR megelőzheti egy sor közösségi probléma kialakulását

A KÖRt Nagy-Britanniában az „évtized legjelentősebb közösségfejlesztő eszköze” megtisztelő címmel illették. Azáltal, hogy egyé kovácsolja a közösséget, segít olyan helyi források felkutatásában, melyek képesek kezelni a problémák gyökerét; s emellett még sok más előny és szociális reform közvetítőjeként is működik.

Megoldást kínál:

- korábban fel nem fedezett, vagy ki nem használt közösségi erőforrások felismerésében;
- idejében megtett lépésekkel szociális, gazdasági problémáktól óv meg, külön anyagi ráfordítás nélkül;
- támogatja a szociális ellátások munkáját;
- jutalmazza az önkéntes segítők idejét és munkáját;
- növeli a közösség tagjainak (helyi) szociális érzékenységét, és önbizalmat épít ki a helyi problémák leküzdésében, valamint aktivizálja őket és erősíti az önbecsülésüket.

Jelentős előnyökkel jár a környezetvédelemben is

A közös használat kíméli a megritkult természeti forrásokat;

- olyan munkaigényes tevékenységek finanszírozását teszi lehetővé, mint például a javítás, karbantartás, újrafeldolgozás, kézműves és művészeti munkák, lakások szigetelése, energiatakarékos felszerelések beépítése, valamint lehetőséget nyújt a helyi környezet szépítését és gazdagítását célzó programoknak;
- csökkenti a szükségtelen importot, megtakarítható a szállítás költsége, az ezzel járó légszennyezés, útkarbantartás, széndioxid kibocsátás – mely növeli az „üvegház-hatás” következményeit –, csökkenti a föld természeti kincseinek felelőtlen kimerítését;
- csökkenti a stresszforrásokat: például megritkúlnak a közlekedési dugók, kevesebb ember lesz kitéve a napi ingázással járó torlódásoknak, kellemetlenségeknek;
- ösztönzi a helyi igényekhez igazodó helyi termelést, mely lehet akár mezőgazdasági természetű, ipari, távmunka, otthoni vagy közösségben végzett tevékenység, stb.

M7. Valuták tipológiája Kenedy/Lietaer (2004 alapján)

MAIN CLASSIFICATION	SPECIFICATION	FINER GRADATIONS				
Purpose	Legal tender					
		Commercial purpose currencies	B2B (business to business) B2C (business to customer) C2C (customer to customer) C2B (customer to business) Hybrid forms			
	Social purpose currencies		Elderly care Pensioners Unemployed Education Babysitting Social contact Cultural identity Ecology Other social objectives Hybrid forms			
		Medium	Commodity money			
			Coins			
			Paper			
			Electronic money			
			Hybrid forms			
		Function	General means of payment			
			Money as a measure of value	Payment in conventional currency Payment in units of time Payment with concrete objects		
				Money as a medium of exchange		
				Money as a store of value	Interest-bearing currencies Interest-free currencies Currencies with user fee Currencies with a specific value in units of time Currencies with expiry date Hybrids	
			Money creation process		Currencies with real backing	
					Secured loans	
Unsecured loans						
Redeemable vouchers						
Corporate vouchers						
Customer loyalty currency						
Mutual Credit						
Central issuance (fiat)						
Hybrid forms						
Cost recovery	No additional cost recovery					
	Fixed fees					
	Transaction fees					
	Interest charges, demurrage and other time-dependent charges					
	Hybrid forms					

Forrás: Martignoni J. 2012. 3 p.

M8. Nemzetközi közösségi valuta típusok összefoglalása

Continent	Country	Currency name	Type ^a	No. ^b	Status ^c	Reliability ^d	Development
North America	Canada	SEL	ME	15	↑	⊙⊙⊙	First one established 1997; slow growth.
		Jetons de Bonheur	ME	15	↑	⊙⊙⊙	First one 2007; growth since then. Inspired by TV series.
		JEU	ME	9	↑	⊙⊙⊙	Started in 1998 in France, as attempt to revitalise SEL, begun in 1999 in Quebec, Canada; slow growth since. Begun in late 1990s, stable number since 2000s.
	USA	Paper-based local currencies	LC	5	→	⊙⊙⊙	
		L'Accorderie	SC	5	↑	⊙⊙⊙	Started in 2002; slow growth since then.
		Trocs tes Trocs	BM	5	↑	⊙⊙⊙	Started 2005; slow growth.
South America	Mexico	Time dollars	SC	260	↑	⊙⊙	Initiated 1986, steady growth followed by strong growth in recent years.
		Paper-based local currencies	LC	10	↓	⊙⊙	First one Ithaca Hours, 1991; growth in 1990s, decline in 2000s.
	Brazil	Red Tlaloc	BM	10	→	⊙⊙	First one 1996, growth during 1990s, then stability.
		Community banks	LC	60	↑	⊙⊙⊙	Established 1998; Palmas Institute spreads the model in later half of 2000s.
	Argentina	Troque	BM	20	↓	⊙⊙	Started 1995 by an environmental NGO; rapid growth in early 2000s as response to national monetary crisis; steep decline since. Some systems still exist.
	Venezuela	Troque	BM	13	→	⊙⊙⊙	First permanent system established June 2007; growth following government support in 2008; last new system established in 2010.
Europe	UK	LETS	ME	250	↓	⊙	Initiated 1985; growth in 1990s; in decline since 2000s.
		Time banks	SC	250	↑	⊙⊙	First one 1998, slow growth through 2000s, recently renewed interest (re Big Society).
		Transition currencies	LC	5	↑	⊙⊙⊙	Instigated 2007; initial growth; then plateauing for learning, with current expansion and experimentation.
	France	Spice	SC	13	↑	⊙⊙⊙	Adaptation of time banking started 2008, slow growth.
		SEL	ME	465	↓	⊙	Started in 1994; growth during 1990s; active network and new systems emerging, but unclear how many systems are active nationally.
		SOL commitment	SC	5	→	⊙⊙	Started 2007; undergoing a period of consolidation following the initial experiment. This is one of the three types of SOL currency in this hybrid scheme.
	Germany	Tauschringe	ME	230-300	↓	⊙⊙	Initiated 1993, growth during 1990s, in decline since 2005.
		Senioren-genossenschaften	SC	70-80	↑	⊙⊙	Launched in 1990, steady growth since then.
		Regiogeld	LC	30	→	⊙⊙⊙	First one in 2003, followed by rapid growth; currently consolidating.
	Belgium	Ietsvlanderen	ME	30	↑	⊙⊙⊙	First project in 1994, followed by slow growth. National coordination from 2009-2011 saw doubling of projects.
	Italy	SEL-LETS	ME	65	×	×	No data available.
		Banche del Tempo	SC	391	→	⊙⊙	First one established 1995; rapid growth during 1990s; apparent plateau since then.
Spain	Bancas del Tiempo	SC	250	↑	⊙⊙⊙	Instigated 2001, growing particularly in last few years.	
Switzerland	Tauschsystem	ME	38	→	⊙⊙⊙	Started late 1990s, growth in 2000s; now stable.	
Austria	Tauschkreis	ME	35	→	⊙⊙⊙	First one 1995, growth during 1990s, stable since then.	
Finland	Aikapankki	SC	20	↑	⊙⊙⊙	First wave peaked during 1990s, second wave currently growing.	
Portugal	Banco de Tempo	SC	31	↑	⊙⊙	First one in 2001; slow growth throughout 2000s.	
The Netherlands	LETSkringen	ME	100	↑	⊙⊙⊙	First one 1994, Amsterdam, current growth.	
Hungary	Talentum	ME	15	↑	⊙⊙	First established 1994, slow growth since.	
Africa	South Africa	Community exchange systems	ME	32	↑	⊙⊙⊙	First system in Cape Town, 2003; steady growth since then.
Asia	Japan	Fureai Kippu and time banks	SC	391	↑	⊙⊙⊙	First established 1973, then reinvented as Fureai Kippu, rapid growth in 1980s and 90s; early 2000s decline and recent resurgence.
		Various mutual exchange	ME	35	↓	⊙⊙⊙	Wide variety of time-limited experiments implemented by 'Eco-Money' organisation from 2000-05; decline since then.
	South Korea	Various local currencies	LC	133	↓	⊙⊙⊙	Rapid growth in early 2000s but decline since then.
	LETS	ME	10	↓	⊙⊙	First one initiated 1998 by a green network, rapid growth during IMF austerity measures, followed by decline since then.	
Australia and NZ	Australia	LETS	ME	25	↓	⊙⊙⊙	Established 1987; growth in early 1990s, decline by late 1990s.
	New Zealand	Time banks	SC	24	↑	⊙⊙⊙	First one in 2005; recent growth.
		Green Dollars	ME	8	↓	⊙⊙⊙	Established in 1986, with rapid growth in 80s and 90s, and decline since then.

^a Where an estimated range is given for number of projects, the midpoint is taken for subsequent calculations.

^b ME (mutual exchange); LC (local currency); BM (barter market); SC (service credits).

^c Indicates present national CC status: ↑ growth in number of systems, → plateau in number of systems, ↓ current number below previous peak. There is no data for 1 of the 39 national systems (×).

^d Reliability of data source indicated as follows: ⊙⊙⊙ high, ⊙⊙ medium and ⊙ low.

Forrás: Seyfang–Longhurst., 2012, 70 p.

M9. A fenntartható fejlődés

A lokális pénz a globalizáció hozománya, ebből adódóan hozzájárul a gazdasági-társadalmi fenntartható fejlődéshez. A fejezetben erről szeretnék röviden ismertetést adni.

A társadalmi, gazdasági és környezetbarát fenntartható rendszerek szükségességének szerepe még soha nem volt ennyire nyilvánvaló a pénzügyi és csere folyamatok során, mint most a globális gazdasági és ökológiai válság közepén. (Mellor, 2010 alapján Seyfang és Longhurst., 2012)

A fenntartható fejlesztés hagyományos politikai irányzata a piaci átalakulás körül központosított ökológiai modernizációs megoldást, és környezetbarát növekedést javasol (Seyfang és Longhurst, 2012; OECD, 2011; UNEP, 2011), de ezen megközelítések nem megfelelő körét kritika érte, többek között ambíciózus tudósok (Daly, 1992; Ekins, 1993; Jackson, 2009; Martínez – Alier et al., 2010; Seyfang, 2009; Victor–Rosenbluth, 2007), kommentátorok (Douthwaite, 1992; Robertson, 1999), politikai tanácsadó testületek (Porritt, 2003), és nagy gondolkodók/agytrösztök (Spratt et al., 2009) részéről.

Ehelyett ők egy olyan új gazdasági megközelítést javasolnak, mely azzal érvel, hogy a gazdasági rendszereknél erőltetni kell az ökológiai és társadalmi korlátokat, mely emiatt támogatja a gazdaság alternatív koncepcióit, és tovább fejlődik az UNCED(1992), etikus üzleti modellek, és a pénz új formája által javasolt módon, mely realizálja ezeket a célokat – vagy "jólét növekedés nélkül" (Seyfang és Longhurst, 2012, Boyle és Simms, 2009; Jackson, 2009).

A nagyobb kihívás továbbra is az intézkedések rendszerének megalkotása jelenti, mely több fenntartható fogyasztási szokást ágyaz be (Seyfang és Longhurst, 2012; Seyfang, 2009; Southerton et al., 2004).

Az új gazdasági perspektíva több támogatója, kritikus faktornak tartja az új monetáris rendszerek a fenntarthatóság irányába történő elmozdulásának fejlődését (Boyle és Simms, 2009 által Seyfang és Longhurst, 2012.)

Az elmúlt három évtizedben "a fenntartható fejlődés" felnőtt a nemzetközi környezetvédelmi agenda/napirend által, habár eredeti javaslatái, mint például az Agenda 21, nem tudtak megvalósulni. (Seyfang–Longhurst, 2012)

Az Egyesült Nemzetek Szervezetének (ENSZ) Környezetvédelmi Programja kimondja, hogy "a környezetbarát gazdaságok..... a növekedés egy új motorja" (UNEP, 2011:3), valamint az OECD Zöld Növekedés agenda szerint "az ismert gazdaságpolitika napirendje a hozzáadott felismeréssel, hogy "lehet olyan jó a környezet, mint a gazdaság". (OECD, 2011:8). " (Seyfang–Longhurst, 2012, 66. p.)

A hagyományos ökológiai modernizáció kritikusainak megközelítése a fenntartható fejlődés javaslatára egy olyan alternatív elképzelés, melynek alapja "egy új közgazdasági" heterodox paradigma. (Boyle és Simms, 2009; Daly, 1992; Ekins, 1986, 1993; Henderson, 1995; Jackson, 2009; Martínez – Alier et al., 2010; Schumacher, 1993; Seyfang, 2009 alapján Seyfang és Longhurst, 2012).

Ez az "új közgazdaságtani" perspektíva magában foglalja a különböző tudományágakat, mint például, a feminista, ökológiai, humán és szervezeti közgazdaságtant. (Seyfang–Longhurst, 2012)

A pénz és csereeszközt használhatja, bármilyen társadalmi csoport egy időben és földrajzilag sajátos társadalmi szerkezetben, megtestesítve egyéni értékeket,

ösztönzőket, fogyasztási struktúrákat és kulturális jelenségeket. (Evans, 2009; Lee, 1996; Zelizer, 1994 alapján Seyfang és Longhurst, 2012)

Bár ezeket a tendenciákat hajlamosak figyelmen kívül hagyni a hagyományos közgazdászok, akik azt állítják, hogy a pénz egy semleges technológia (Lipsey és Harbury, 1992), az új közgazdászok felismerik azokat a mélyen beágyazott korlátokat és lehetőségeket, jelentéseket és értékeket, melyek bármely adott monetáris formában történő kiépítés velejárója. (Boyle és Simms, 2009)

M10. Balatoni Korona – általános információk (Forrás: <http://www.balatonikورونا.hu>)

A részvénytársaság alapítói:

Veszprém Megyei Jogú Város Önkormányzata

Törzsszám: 430003, Székhely: 8200 Veszprém, Óváros tér 9.

Várpalota Város Önkormányzata

Törzsszám: 734125, Székhely: 8100 Várpalota, Gárdonyi Géza u. 39.

Balatonfüred Város Önkormányzata

Törzsszám: 1921175, Székhely: 8230 Balatonfüred, Szent István tér 1.

Balatonalmádi Város Önkormányzata

Törzsszám: 734224, Székhely: 8220 Balatonalmádi, Széchenyi sétány 1.

Litér Község Önkormányzata

Törzsszám: 428974, Székhely: 8196 Litér, Álmos u. 37.

Nemesvámos Község Önkormányzata

Törzsszám: 430289, Székhely: 8248 Nemesvámos, Fészek u. 7.

Tihany Község Önkormányzata

Törzsszám: 428886, Székhely: 8237 Tihany, Kossuth u. 12.

Veszprém Megyei Kereskedelmi és Iparkamara

Nyilvántartási szám: 1.220, Székhely: 8200 Veszprém, Budapest út 3.

„Hoke” Kereskedelmi és Szolgáltató Betéti Társaság

Cégjegyzékszám: Cg.19-06-500386, Székhely: 8200 Veszprém Bajcsy Zs. E. u. 8.

ZÖLDERDŐ 2008 Ingatlanforgalmazó Korlátolt Felelősségű Társaság

Cégjegyzékszám: Cg.19-09-510654, Székhely: 8200 Veszprém, Paál László u. 22.

Kinizsi Bank Zártkörűen Működő Részvénytársaság

Cégjegyzékszám: Cg.19-10-500252, Székhely: 8200 Veszprém, Óváros tér 22.

A Társaság cégneve:

BALATONI KORONA Zártkörűen Működő Részvénytársaság

Rövidített neve: BALATONI KORONA Zrt.

A Társaság székhelye:

HU-8200 Veszprém, Óváros tér 9.

Képviselőtára jogosult:

Leitold László elnök-vezérigazgató

M11. Balatoni Korona- Általános Üzleti feltételek (Forrás: www.balatonikorona.hu)

A **Balatoni Korona Zártkörűen Működő Részvénytársaság** az 1996. évi CXII. törvény rendelkezéseivel összhangban, a helyi vállalkozók versenyhelyzetének javítása, valamint a gazdaság értékforgási sebességének növelése érdekében forgatható utalványt – a továbbiakban Balatoni Korona vagy utalvány - bocsát ki. A Balatoni Korona utalványok célja a helyi gazdaság, különös tekintettel Veszprém - Várpalota - Balatonalmádi – Balatonfüred – Nemesvámos - Tihany – Litér és vonzáskörzete fejlesztése olyan helyi elszámolási eszköz kibocsátása útján, amely a helyben előállított termékek és nyújtott szolgáltatások igénybevételére ösztönöz. Az utalványok forgalomba helyezését a Társaság folyamatosan, az utalványok fedezetének elkülönített számlán történő zárolását követően végzi.

A jelen Általános Üzleti Feltételek (a továbbiakban: a („AÜF”)) rendelkezik a Balatoni Korona kibocsátásának, forgalmazásának, felhasználásának, kezelésének, át- és visszaváltásának, illetve az elfogadóhelyi kapcsolatok szabályairól.

1. Fogalmak

Balatoni Korona: Kibocsátó által az 1996. évi CXII. törvény rendelkezéseivel összhangban kibocsátott forgatható utalvány. – a továbbiakban utalvány, vagy Balatoni Korona.

Forgatható utalvány: készpénz-helyettesítő fizetési eszköznek és értékpapírnak nem minősülő, átruházható és többször felhasználható, papír alapú fizetési eszköz, amely áruk vagy szolgáltatások ellenértékének a kiegyenlítésére szolgál.

Kibocsátó: Balatoni Korona Zrt. 8200 Veszprém, Óváros tér 9. Cégjegyzék szám: 1910500277

Szerződött Elfogadóhely: Kibocsátóval szerződéses jogviszonyban álló természetes vagy jogi személy aki, vagy amely a forgatható utalványt áru vagy szolgáltatás nyújtás ellenértékének kiegyenlítésére fizetési eszközként az utalványbirtokostól elfogadja.

Elfogadóhely: Olyan helyszín (szolgáltató egység), ahol áruk, szolgáltatása ellenértékeként az Utalvány, mint fizetőeszköz elfogadása történik.

Ügyfél: az utalványbirtokos és az utalványelfogadó azzal, hogy az utalványbirtokos és az utalványelfogadó személye megegyezhet.

Utalványbirtokos: az a természetes, vagy jogi személy aki, vagy amely a kibocsátótól történő megvásárlás útján vagy bármely más módon a rendelkezése alá került forgatható utalványt az utalványelfogadónál áru vagy szolgáltatás ellenértékének a kiegyenlítésére fizetési eszközként felhasználhatja.

Utalványforgalmazó: Kibocsátóval a forgatható utalványok értékesítésére és/vagy visszaváltására szerződéses jogviszonyban álló személy. Az utalványforgalmazó azonosító adatait az AÜF 3. sz. melléklete tartalmazza, ezen túl a Kibocsátó a www.balatonikorona.hu oldalon folyamatosan közzéteszi.

Névérték: a Balatoni Koronán feltüntetett címletérték.

Érvényessége: a Balatoni Korona felhasználhatóságának határideje: 2016 december 31. (Az utalványon feltüntetett érvényességi időpont).

Elfogadói Szerződés: Forgalmazó és Partner között jelen szerződés alapján, magyar nyelven létrejött, írásba foglalt megállapodás.

2. Hatály

Jelen ÁÜF a Kibocsátó és ügyfelei (elfogadói helyek) jogviszonyában alkalmazandó. Harmadik személyekre vonatkozóan az ÁÜF csak akkor alkalmazandó, ha e harmadik személy és a Kibocsátó között létrejött szerződés az ÁÜF-re, vagy annak bizonyos rendelkezéseire hivatkozik.

Az ÁÜF-et a Kibocsátó Igazgatósága hagyja jóvá, módosítja, illetve helyezi hatályon kívül.

A szabályzat hatályos: 2014. február 1-től.

3. Kibocsátás

3.1. Megjelenés:

A Balatoni Korona nyomtatott formában kerül kibocsátásra az 1. sz. melléklet szerint.

A Balatoni Korona utalvány az alábbiakat tartalmazza:

- A Balatoni Korona elnevezést
- A Kibocsátó megnevezését
- A névértéket
- A felhasználhatóság lejárátát
- Rövid felhasználási útmutatót

3.2. Címletek

A utalványok egy címletértéke egy magyar forintnak felel meg.

A utalványokat az alábbi címletekben kerültek kibocsátásra:

500; 1000; 2000; 5000; 10000; 20000

Egyéb címletek kibocsátásáról szükség esetén az Igazgatóság dönthet.

A Balatoni Korona névértéke a forgalmi időben nem csökken, amennyiben az utalvány érvényesnek minősül.

3.3. Érvényesség

Az utalványok érvényessége határidőhöz kötött (lejárati határidő), amely az utalványon feltüntetésre került. Az Utalvány kizárólag abban az esetben érvényes, ha az alábbi követelményeknek egyidejűleg megfelel:

- a felhasználás időpontja nem későbbi a rajta feltüntetett érvényességi dátumnál,
- biztonsági elemei (az 1. számú melléklet alapján) hiánytalanul megvannak
- ha 50%-nál nem nagyobb részben sérült vagy rongálódott és annak valódisága, névértéke, biztonsági elemei kétséget kizáróan

megállapítható.

3.4. Kibocsátás

A Balatoni Korona kibocsátása: forint ellenében, a kibocsátó által közvetlenül vagy forgalmazó útján az utalványbirtokos rendelkezésére bocsátása. A Balatoni Korona utalványokat kizárólag a Kibocsátó részvényesei, tisztségviselői valamint együttműködő partnerei (azaz szerződést kötött elfogadóhelyek) igényelhetik.

Az utalványbirtokos a kibocsátani kért utalványok címletértékének megfelelő mennyiségű készpénzt befizet, vagy átutal a Kibocsátó vagy forgalmazója részére (a továbbiakban - Fedezet). A Fedezetet az utalványbirtokos magyar forintban köteles rendelkezésre bocsátani. Az utalvány fedezete nem térhet el az utalvány kibocsátási értékétől, a névértéktől.

A Fedezet a Kibocsátó pénztárában, vagy fizetési számláján haladéktalanul el kell helyezni, de legkésőbb a kibocsátástól számított 5. munkanapon.

Utalványforgalmazó - igénybevétele esetén - a fedezetet a kibocsátástól számított 5. munkanapig átutalja vagy megfizeti a Kibocsátó részére. A fedezet más módon történő biztosítása esetén az utalvány ellenértékét a Kibocsátó és a Forgalmazó között megkötött és érvényben lévő szerződésnek megfelelően kell átutalni.

3.5. A kibocsátás felfüggesztése, határidőhöz kötése

A Kibocsátó – Igazgatóságának döntése alapján – bármikor jogosult a utalványok kibocsátását felfüggeszteni. A Kibocsátó (pl. nagyobb darabszámú címlet igénylése esetén, címlethiány esetén stb.) jogosult a kibocsátásra határidőt meghatározni vagy bejelentési kötelezettséget előírni.

3.6. Ellenőrzés

A Kibocsátó jogosult az utalványok forgalmát, elfogadásának tapasztalatait ellenőrizni. Ebből a célból adatokat, információkat szerezhethet be az Elfogadóhelyektől, elemzéseket készíthet, illetve készíttethet. Az Elfogadóhelyek a jelen ÁÜF szerinti működését a Kibocsátó ellenőrzi, az Elfogadóhely köteles az ellenőrzést lehetővé tenni.

4. Használat, elfogadóhelyek, kedvezmények

4.1. Felhasználás

Az utalványbirtokosnak azt kell tekinteni, akinek az a birtokában van. Az utalványbirtokos jogosult a felhasználási időszakon belül az elfogadóhelynél árut vásárolni, illetve szolgáltatást igénybe venni. Az utalvány ellenében eladott áruk, nyújtott szolgáltatások ellenértéke nem lehet magasabb, mint az egyéb fizetési módok (készpénz, bankkártya) esetében alkalmazott árszínvonal, az elfogadóhely viszont kötelezi magát a jelen szabályzatban meghatározott minimum kedvezmény biztosítására. Az utalvánnyal történő fizetéskor az érvényben lévő kerekítési szabályoknak megfelelően az utalványból esetlegesen visszajáró összeget a vásárlónak ki kell fizetni. A vásárlás összegénél nagyobb címletű utalvánnyal történő fizetés esetén az Elfogadóhely dönthet arról, hogy kisebb címletű utalványban, és/vagy forintban ad vissza. Az áruvásárlásra illetve a szolgáltatás igénybevételére egyebekben ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint a pénz felhasználásával történő vásárlás vagy szolgáltatás igénybe vétele esetén. Az Elfogadóhelyek és a

Kibocsátó viszonyát az egyes elfogadóhelyi szerződések tartalmazzák. Az utalvány nem minősül pénznek, illetve értékpapírnak. Az érvénytelen Balatoni Korona nem használható fel.

4.2. Elfogadóhely

Elfogadó hely az lehet, akinek törekvései, üzleti céljai összhangban vannak a Balatoni Korona céljaival, tehát a közösség gyarapodását, boldogulását szolgálják.

Az utalvány elfogadására a Kibocsátóval érvényes elfogadóhelyi szerződéssel rendelkező partner köteles, más pedig jogosult, teljes nyitvatartási időben, korlátozás nélkül az utalványon feltüntetett érvényességi időn belül, az általa nyújtott szolgáltatási- és/vagy termékkörre. Aki a Balatoni Koronát áru vagy szolgáltatás ellenértékeként elfogadja, az az elfogadás tényével, külön nyilatkozat nélkül is magára kötelezőnek elfogadja a jelen ÁÜF-et.

Az elfogadóhely kötelezi magát, hogy az utalvány ellenében eladott áruk, nyújtott szolgáltatások ellenértéke nem lehet magasabb, mint az egyéb fizetési módok (készpénz, bankkártya) esetében alkalmazott árszínvonal. Az Elfogadóhely saját árbevételéből a Balatoni Korona utalvánnyal fizető ügyfelei részére a fizetendő teljes árból a Kibocsátóval kötött Együttműködési (Elfogadóhelyi) Szerződésben meghatározott kedvezményt ad. Felek ezzel kívánják elősegíteni a Balatoni Korona utalvány elterjedését és az Elfogadóhely forgalmának növelését.

Az Elfogadóhely saját üzletpolitikája keretében további kedvezményeket is adhat szabadon az utalvánnyal történő fizetés esetén, különösen a helyi áruk és szolgáltatások forgalmának fellendítésére. E kedvezményekről a Kibocsátó felvilágosítást kérhet, az Elfogadóhely pedig az érdeklődésre tájékoztatást ad.

Az Elfogadóhely ezen státuszát az üzlethelyiségében elhelyezett logóval jelzi, melyet köteles úgy és olyan nagyságban elhelyezni, mint ahogy az egyéb fizetési módokat (pl. bankkártya elfogadás) is jelzi. A kibocsátó az elfogadó üzletekről nyilvántartást vezet, amelyet a közleményei közzétételére meghatározott módon közzétesz.

4.3. Szankciók

Az Igazgatóság, vagy az Igazgatóság által erre felhatalmazott, tagja dönthet az Elfogadóhely státuszának

- (a) felfüggesztéséről határozott időtartamra;
 - (b) felfüggesztéséről határozatlan időtartamra;
 - (c) végleges megvonásáról
- amennyiben:
- (i) az Elfogadóhely a utalványt nem fogadja el bármely okból; illetve
 - (ii) az Elfogadóhely a nála vásárlónak annak tiltakozása ellenére az utalványból nem ad vissza, illetve
 - (iii) az Elfogadóhely a Balatoni Korona utalványt olyan célra használja, ami annak szellemiségével vagy céljával nem összeegyeztethető.

5. Visszaváltás

A Kibocsátó, illetve az utalványforgalmazó az utalványbirtokos kérésére, az annak birtokában lévő forgalomképes, érvényes Balatoni Koronát a Kibocsátó kondíciós listájában meghatározott díj, jutalék és költség levonásával, a forgatható utalványon

szereplő címletértékekkel megegyező névértékű hazai törvényes fizetőeszközre bármikor visszaváltja. A visszaváltásra felajánlott utalványokat átveszi, és a Fedezetet az alábbi módon adja vissza a visszaváltónak:

(a) készpénzben, amennyiben erre a házipénztár állomány fedezetet nyújt;

(b) átutalással a Kibocsátó bankszámlájáról a visszaváltó bankszámlájára.

Visszaváltásnál a Kibocsátó a Fedezetet kizárólag magyar forintban bocsátja a visszaváltó rendelkezésére.

Mivel a Balatoni Korona felhasználhatósága lejáratához kötött, az utalványkibocsátó a visszaváltási kötelezettsége a Balatoni Koronán szereplő lejáratát követő tizenkettedik hónap végéig áll fenn.

A hamis, meghamisított, hamisgyanús, illetve érvénytelen utalványok átvehetőek, de ellenértéket értük nem téríthető (kivéve, ha az ilyen módon átvett utalványokról később bebizonyosodik, hogy azok nem hamisak vagy hamisítottak). Amennyiben az Elfogadóhely az utalványokkal kapcsolatos visszaélésről értesül, ezt köteles haladéktalanul közölni a Kibocsátóval.

A visszaváltás kezdeményezője a visszaváltásra felajánlott utalványokat a kísérőjegyzéket átadva válthatja be.

5.1. A visszaváltás kezdeményezése a kibocsátó által

A Kibocsátó (az Igazgatóság döntése alapján) kezdeményezheti a forgalomban lévő utalványok egy részének vagy egészének visszaváltását. Az utalvány birtokosok kötelesek a birtokukban lévő utalványokat a fenti döntésben meghatározott módon visszaváltani. A Kibocsátó megszűnése esetén az utalványok visszaváltandók. A Kibocsátó végelszámolása esetén az Igazgatóság dönt a visszaváltásának a rendjéről. A Kibocsátó csődje, felszámolása esetén a utalványok visszaváltása – a Kibocsátó vagyongfelügyelőjének illetve felszámolójának döntése alapján – szünetelhet. A utalványok visszaváltása a csődeljárás befejezését követően folytatódhat.

A Kibocsátó felszámolása esetén a visszaigénylő a birtokában lévő utalványok együttes címletértéke erejéig hitelezőként jelentheti be követelését a felszámolási eljárásban.

6. Díjak, jutalékok, költségek

A Kibocsátó által az utalványok forgalmával kapcsolatban alkalmazott díjakat, jutalékokat, költségeket (ideértve a Visszaváltási Jutalékot is) a mindenkori Kondíciós Lista tartalmazza.

A mindenkori Kondíciós Listát az Igazgatóság hagyja jóvá.

A Kondíciós Listát a Kibocsátó a módosítás hatályba lépését megelőző 60 nappal alábbi módokon teszi közzé:

Az utalványbirtokost érintő módosítás esetében a módosítás tényét és annak elérhetőségét legalább egy regionális napilapban,

A módosítás tartalmát:

· interneten: www.balatonikorona.hu

· Kibocsátó székhelyén kifüggesztéssel

Az utalvány elvesztése, megsemmisülése csereutalvány igénylésére, illetve a vételár visszakövetelésére nem jogosít.

M12. Balatoni Korona elfogadóhelyek listája (saját szerkesztés, forrás: <http://www.balatonkorona.hu/elfogadohelyek>) alapján

	Név	Cím	Profil	Kedvezmény
1	Kittenberger Kálmán Nonprofit Kft.	8200 Veszprém, Kittenberger K. u. 17.	állatkert	Családi belépőjegy (két felnőtt és egy gyermek) árából 300 Ft
2	Parti Sétány Vendégház	8174 Balatonkenese, Parti sétány 36. (GK: Vak Bottyán u. 33.)	szállás	Közvetítő nélküli foglalás esetén 5%
3	Pom-Pom Stúdió Lakástextil Kézimunka Szaküzlet	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 8. Bástya Üzletház	lakástextil, kézimunka	5%
4	Thury-vár	8100 Várpalota, Hunyadi Mátyás tér 1.	Rendezvény- és Konferencia-központ	Egyéni látogatás esetén is kedvezményes csoportos jegyár.
5	Veszprémi Petőfi Színház	8200 Veszprém, Óvári F u. 2.	Előadóművészeti tevékenység	3%
6	Arculat Szépségszalon, Medical-wellness szalon	8200 Veszprém, Vilonyai u. 6.	Szépségápolás	10%
7	Kisfaludy Strand	8230 Balatonfüred, Aranyhíd sétány 1.	strandfürdő	5%
8	Esterházy Strand és Élményfürdő	8230 Balatonfüred, Tagore sétány	strandfürdő	5%
9	Maya-Dent Bt.	8200 Veszprém, Stadion u. 21.	Fogászati ellátás	5%
10	VKSZ Zrt. Hőszolgáltatási Igazgatóság ügyfélszolgálat	8200 Veszprém, Haszkovó u. 11/A	Lakossági távhőszolgáltatás	60 napon túli teljes hátralék rendezése esetén 5%
11	VKSZ Zrt. Városgazdálkodási Igazgatóság ügyfélszolgálat	8200 Veszprém, Kistó u. 8.	Lakossági hulladékszállítás	60 napon túli teljes hátralék rendezése esetén 5%
12	Chianti Étterem	8200 Veszprém, Csermák Antal u. 13.	Éttermi vendéglátás	5%
13	301. sz. Zenit ABC Áruház	8400 Ajka, Szabadság tér 9.	Élelmiszer	1%
14	302. sz. Piroska ABC Áruház	8400 Ajka, Kossuth L. u. 15.	Élelmiszer	1%
15	303. sz. Junior ABC Áruház	8400 Ajka, Tüzoltó u. 1/A.	Élelmiszer	1%
16	304. sz. Hangya ABC Áruház	8460 Devecser, Deák F. tér 10.	Élelmiszer	1%
17	305. sz. Park ABC Áruház	8460 Devecser, Szent I. u. 7.	Élelmiszer	1%
18	306. sz. 3C ABC Áruház	8200 Veszprém, Almádi u. 15-17.	Élelmiszer	1%
19	307. sz. Palotavár ABC Áruház	8100 Várpalota, Szent I. u. 2.	Élelmiszer	1%
20	309. sz. Bezerédi ABC Áruház	8181 Berhida, Veszprémi u. 2-4.	Élelmiszer	1%
21	310 sz. Csarnok ABC Áruház	8400 Ajka, Alkotmány u. 13.	Élelmiszer	1%
22	311. sz. Balaton ABC Áruház	8174 Balatonkenese, Fő u. 10.	Élelmiszer	1%
23	312. sz. Avar úti ABC Áruház	8200 Veszprém, Avar u. 24.	Élelmiszer	1%
24	313. sz. 1. sz. Szakbolt	8200 Veszprém, Ibolya u. 9.	Élelmiszer	1%
25	314. sz. 2. sz. Szakbolt	8200 Veszprém, Jutasi u.2. (Vásárcsarnok)	Élelmiszer	1%
26	315. sz. Csillag ABC Áruház	8164 Balatonfőkajár, Kossuth L. u. 12.	Élelmiszer	1%
27	316. sz. Keszi ABC Áruház	8183 Papkeszi, Fő u. 33.	Élelmiszer	1%
28	320. sz. Start ABC Áruház	8500 Pápa, Kopja u. 2.	Élelmiszer	1%
29	11. sz. Fórum Bevásárlóközpont	8220 Balatonalmádi, Szabolcs u. 2.	Élelmiszer	1%
30	20. sz. Fórum Bevásárlóközpont	8200 Veszprém, Kistó u. 27.	Élelmiszer	1%

31	101. sz. Jutas ABC Áruház	8200 Veszprém, Haszkovó u. 14.	Élelmiszer	1%
32	107. sz. Egyetem ABC Áruház	8200 Veszprém, Egyetem u. 14.	Élelmiszer	1%
33	115. sz. Kilián ABC Áruház	8500 Pápa, Veszprémi u. 59.	Élelmiszer	1%
34	116. sz. Domino ABC Áruház	8500 Pápa, Fáy A. ltp. 3339/69. hrsz.	Élelmiszer	1%
35	123. sz. Marci ABC Áruház	8400 Ajka, Kossuth L. u. 8.	Élelmiszer	1%
36	136. sz. Wollák ABC Áruház	8300 Tapolca, Deák F. u. 6.	Élelmiszer	1%
37	155. sz. Hattyú ABC Áruház	8220 Balatonalmádi, Baross G. u. 47-49.	Élelmiszer	1%
38	154. sz. Csárda ABC Áruház	8230 Balatonfüred, Csárda u. 3.	Élelmiszer	1%
39	163. sz. Tempo ABC Áruház	8420 Zirc, Kossuth L. u. 2.	Élelmiszer	1%
40	167. sz. Delta ABC Áruház	8230 Balatonfüred, Petőfi S. u. 68.	Élelmiszer	1%
41	124. sz. Tempo ABC Áruház	8400 Ajka, Petőfi S. u. 1513/1. hrsz.	Élelmiszer	1%
42	169. sz. Tempo ABC Áruház	8380 Hévíz, Nagyparkoló Flavius Üzletház	Élelmiszer	1%
43	103. sz. Egry ABC Áruház	8200 Veszprém, Zrínyi M. u. 5/1.	Élelmiszer	1%
44	105. sz. Kiskőrösi ABC Áruház	8200 Veszprém, Kiskőrösi u. 12.	Élelmiszer	1%
45	133. sz. Junior ABC Áruház	8300 Tapolca, Alkotmány u. 11.	Élelmiszer	1%
46	137. sz. Stop ABC Áruház	8253 Révfülp, Füredi u. 46.	Élelmiszer	1%
47	145. sz. Sirály ABC Áruház	8174 Balatonkenese, Fő u. 8.	Élelmiszer	1%
48	146. sz. Napfény ABC Áruház	8172 Balatonakarattya, Bercsényi lejáró 1.	Élelmiszer	1%
49	413. sz. Tökerti ABC Áruház	8500 Pápa, Aradi Vértanúk u. 24.	Élelmiszer	1%
50	134. sz. Bazalt ABC Áruház	8258 Badacsonytomaj, Hősök tere 12.	Élelmiszer	1%
51	147. sz. Sellő ABC Áruház	8175 Balatonfűzfő, Aradi u. 2.	Élelmiszer	1%
52	Kerékpárszaki.hu	8100 Várpalota, Szent I. u. 11.	Kerékpár szaküzlet	5% minden termékre (szállásdíj kivételével)
53	DIEGO szőnyeg-PVC-parketta-függöny	8200 Veszprém, Házgyári u.7.	melegburkolatok, lakástextil	5%, kivétel az akciós termékek
54	Reider Optika	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 5-7.	optika	2% és térítésmentes szemvizsgálat és kontaktlencse illesztés
55	Lariva Ristorante	8230 Balatonfüred, Zákonyi F. u. 4.	étterem	5%
56	Huszár Vendéglő	8242 Örvényes, Malom u. 2.	éttermi vendéglátás	10%
57	Utás és Holdvilág Antikvárium	8200 Veszprém, Szabadság tér 13.	antikvárium	10%
58	Café Incognito	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 5.	kávézó	5%
59	Veszprém és környezete SZUPERINFÓ	8200 Veszprém, Ady u. 7/B 2/1	hírdetési újság	Apróhírdetése k listaárából 25% kedvezmény, mely egyéb akciókkal nem összevonható.
60	Ing Studio	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 8. Bástya Üzletház	férfi ruházat	5%
61	Sobri Jóska Kalandpark	8446 Kislód, 095/84	kalandpark	10% a belépőjegy árából
62	Balatonalmádi Turisztikai Egyesület	8220 Balatonalmádi Városház tér 4.	információ szolgáltatás	helyi márkázott ajándéktárgya kból 5 % kedvezmény

63	Fénytündér Szolgálat	8200 Veszprém, Budapest út 54.	takarító szolgálat, gyermekfelügyelet	10%
64	Óvárosi Művész Kévéház	8230 Balatonfüred, Kossuth L u. 31	kévéház	5%
65	Netcafé ételkiszállítás	8230 Balatonfüred, Papsoka u. 7	étel kiszállítás	5%
66	Navila-Net Grafika, Navratyil János EV Grafikai Stúdió	8220 Balatonalmádi, Csendes út 7.	weboldal, meghívó-, névjegykártya-, szórólap tervezés, dekoráció	10%
67	Fejesvölgy Étterem	8200 Veszprém, Vámosi út 2.	vendéglátás, éttermi szolgáltatás	10 % az ételfogyasztás árából, más kedvezmény el nem összevonható
68	Peiba Kft.	8248 Nemesvámos, Pap István u. 45	étolaj nagykereskedelem	1%
69	Kuti Nyomtatványbolt	8200 Veszprém, Bruszniai u. 18-20	papír-írószer	5%
70	Kuti Nyomtatványbolt	8200 Veszprém, Őrház u. 15	papír-írószer	5%
71	Gas Divatáru	8200 Veszprém, Kossuth L u 8. Bástya Üzletház	női-férfi divatáru	5%
72	ZOO Étterem - PalacsintázOO - FagyizOO	8200 Veszprém, Kittenberger K. u. 17	vendéglátás	5%
73	Shop Online Kft	8195 Királyszentistván, Kossuth L u. 1	reklám, hirdetés, média	10%
74	The Designe Doctor - Vecsey Tamás grafikai munkák	8440 Herend, Tácsics u. 13	grafika, kiadvány szerkesztés,	10%
75	Mackó cukrászda- kávézó -snack	8200 Veszprém, Megyeháza tér 2	cukrászda, étterem	tortarendelés esetén 5%, hidegtál rendelés esetén 5%
76	TOURINFORM Veszprém	8200 Veszprém, Óváros tér 2	turisztikai információ	a helyi márkázott (Veszpre m saját logoval ellátott) ajándéktárgya kból 5% kedvezmény
77	Vitorlás Pizzéria	8226 Alsóörs, Sirály park 3/D	étterem	5%
78	Siesta cipőbolt	8200 Veszprém Kossuth L u 8, Bástya Üzletház	cipő	5% a teljes árból. Akciós készletre nem vonatkozik, más kedvezmény el nem vonható össze.
79	Linea cipőbolt	8200 Veszprém, Cserhát ltp 6.	cipő,	5% a teljes árból. Akciós készletre nem vonatkozik, más kedvezmény el nem vonható össze.
80	JÓKAI, RÓZA, BALATON hajók	8230 Balatonfüred Hajóállomás	hírdetett sétahajó járatok	5%
81	Irodai Megoldások Kft.	8200 Veszprém, Orgona u. 3.	írószer-irodaszer	nettó árból 5%
82	Fogadó- „A Két Bagolyhoz”	8100 Várpalota Péti út 2.	vendéglátás	5%
83	Petendi Vegyesbolt	8294 Vigántpetend, Kossuth L u. 34.	vegyesbolt	5%
84	Klastrom Vegyesbolt	8295 Taliándörögd Kossuth L u. 41.	vegyesbolt	5%
85	Királykő Kocsmá	8294 Kapolcs, Kossuth L u. 52	büfé, italbolt	5%
86	Klastrom Vendéglő	8295 Taliándörögd Kossuth L u. 41.	vendéglő	5%
87	Szerpentin Kocsmá	8294 Vigántpetend, Kossuth L u. 47.	büfé, italbolt	5%

88	Erdődy ABC	8100 Várpalota, Erdődy u. 31.	élelmiszer	5 000 Ft feletti vásárlás esetén 1%
89	Bakony ABC	8100 Várpalota, Bakony u. 8.	élelmiszer	5 000 Ft feletti vásárlás esetén 1%
90	Árpád ABC	8100 Várpalota, Árpád u. 11.	élelmiszer	5 000 Ft feletti vásárlás esetén 1%
91	Kismező ABC	8100 Várpalota, Resán u. 14.	élelmiszer	5 000 Ft feletti vásárlás esetén 1%
92	Várpalota Piacsarnok Vegyeskereskedés	8100 Várpalota, Gárdonyi G. u. 35.	élelmiszer	5 000 Ft feletti vásárlás esetén 1%
93	Fátyol Virágüzlet	8100 Várpalota, Gárdonyi Géza utca 36/A.	virág	10.000.-Ft megrendelés esetén 2%
94	Várpalotai Közülemi Kft. ügyfélszolgálat pénztára	8100 Várpalota, Fehérvári u. 7.	távhő szolgáltatás és hulladékszállítás	60 napon túli távhőszolgáltatási és hulladékszállítási szolgáltatási díj kiegyenlítése esetén a tartozás 5%-a
95	Betekints Wellness és Konferencia Hotel	8200 Veszprém, Veszprémvölgyi u. 4.	étterem, szálloda, wellness	étterem 5%, wellness 10%
96	Múzeumkert Étterem	8100 Várpalota Szent István u. 1.	étterem	5 000 Ft felett 5%, 10 000 Ft. felett 15%
97	Fátyol Temetkezés	8100 Várpalota Gárdonyi Géza utca 36/A.	temetkezési szolgáltatás	100.000.-Ft értékű megrendelés esetén 2%
98	Villa Medici Étterem	8200 Veszprém, Kittenberger Kálmán u. 11.	étterem	5%
99	Nosztalgia Kisvendéglő	8200 Veszprém, Kittenberger Kálmán u. 11.	étterem	5%
100	Gösser Söröző és Pizzéria	8200 Veszprém, Megyeház tér 2.	vendéglátás	5% kedvezmény a számla végösszegéből
101	Gizella Hotel és Étterem	8200 Veszprém, Jókai Mór u. 48.	szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás	5%
102	Balaton Zeitung Kft.	8600 Siófok, Hungária u. 122.	Balaton Zeitung-német nyelvű újság kiadása, weboldal	hirdetések listaárából 20% kedvezmény, 20% újság előfizetésre
103	Szabó Vendégház	8100 Várpalota, Csernyei út 1.	szállásadás, vendéglátás	15% szállás, étkezés árából
104	Gál Gyula Városi Sportközpont	8100 Várpalota, Fehérvári út 9.	sportközpont	5%
105	Napvitézek Vállalkozásfejlesztés	1075 Budapest, Károly krt. 3/a	vállalkozásfejlesztés	20%
106	Napvitézek Mediátorképzés	1075 Budapest, Károly krt. 3/a	felőtképzés	20%
107	Nagy György Fazekas - Népi Iparművész	8220 Balatonalmádi, Törökverő köz 2.	sütő-főző cserépedények	10%
108	BIO – INFO	8246 Tótvázsony-Kövesgyűrű 776/7	tűzelőberendezés- és tűzelőanyag kereskedelem	3,5 tonna fapellet vásárlása esetén 5% kedvezmény
109	Balatoni Borgaléria	8230 Balatonfüred Zákonyi sétány 4.	borszaküzlet	5%
110	Vanyolai Családi Pincészet	Balatonszőlős	pincészet	5%
111	Tihanyi Bencés Apátság	8237 Tihany, I András tér 1.	múzeum	audio guide ingyenes használat

112	Cerka Papír-Írószer Nyomtatvány Bolt	8100 Várpalota, Szent István u. 23.	papír-írószer	10%
113	Cipősarok	8100 Várpalota, Táncsics Mihály út 17.	cipő	10%
114	Papír-Írószer Nyomtatványbolt	8100 Várpalota, Árpád utca 43.	papír-írószer	10%
115	Kádárta Vendéglő Panzió	8200 Veszprém, Külő-Kádártai út 9.	étterem-panzió	5%, az étel és ital fogyasztás árából, más kedvezmény el nem összevonható
116	Koczor Pincészet és Vendégfogadó	8230 Balatonfüred, Bocvár dűlő 0118/12	vendéglátás	5%
117	Balatonalmádi Wesselényi strand	8220 Balatonalmádi, Szent István sétány 6.	strand	8,33% a felnőtt idénybérlet árából a Balatonalmádi ba látogató vendégek részére
118	Lutra Állatorvosi Rendelő	8220 Balatonalmádi, Martinovics u. 2.	állatorvos	5%
119	DS Villamossági és Épületgépészeti Szaküzlet	8100 Várpalota, Szent István út 24.	épületgépészet és villamosság	3%
120	Spirit Női Divatáru	8100 Várpalota, Szent István út 24.	női ruházat	5%
121	Szederfa Vendégház	8424 Jásd, Kossuth L. u. 146.	falusi turizmus, vendéglátás	5%
122	Jásd Vendégház	8424 Jásd, Kossuth L. u. 160.	falusi turizmus, vendéglátás	5% más kedvezmény el össze nem vonható
123	Lutra Állatpatika	8220 Balatonalmádi, Martinovics u. 2.	állatgyógyszer, kisállateledel kiskereskedelem	5%
124	Gizella Gyógyszertár	8200 Veszprém, Bajcsy-Zsilinszky u. 8.	gyógyszertár	3%, a nemvényköteles gyógyszerre /Gyöngy-kártya/
125	Symona Divat	8100 Várpalota, Gárdonyi Géza utca 38.	férfi és női divatáru	5% 5000 Ft feletti vásárlásnál
126	Divatsarok	8100 Várpalota, Bakony utca 13.	férfi és női divatáru	5% 5000 Ft feletti vásárlásnál
127	Kabay János Gyógyszertár	8100 Várpalota, Táncsics Mihály utca 15.	gyógyszertár	5%
128	Oliva Hotel és Étterem	8200 Veszprém, Buhim u. 14-16.	vendéglátás	5%
129	Fekete Sas Gyógyszertár	8200 Veszprém, Rákóczi u. 8.	gyógyszertár	5%, a nemvényköteles gyógyszerre /Gyöngy-kártya/
130	Est Lapok Kft Veszprémi Est		programmagazin	30%
131	Balatonfüredi Turisztikai Egyesület Tourinform Iroda	8230 Balatonfüred, Blaha L.u. 5.	információ szolgáltatás	Pálffy-könyv Balatonfüred-Tihany 10%
132	Total Fitness	8200 Veszprém, Lóczy L u. 22.	konditerem, szolárium	3 havi kondibérlet vagy 3 db szoláriumbérlet megvásárlása után 5 % kedvezmény
133	Hotel Silver Resort**** Superior	8230 Balatonfüred, Zákonyi F sétány 4.	szálloda, étterem	5% wellness belépő + wellness kezelés, 5% Portunus étterem

134	Várpalotai Hírcentrum Nonprofit Kft	8100 Várpalota, Erdődy Pálffy Tamás u. 19.	,reklám, marketing	10%
135	Dikó'sz 2005 Bt	8100 Várpalota, Mátyás Király u. 29.	könyvelés	5000 Ft feletti szolgáltatás esetén 10 %
136	HoKe Bt.	8200 Veszprém, Bajcsy-Zsilinszky E u.8.	könyvelés	2%
137	Németh Istvánné /masször	8200 Veszprém, Tiszafa u. 80.	masszázs, pedikűr, manikűr	10%(kivétel bérlet)
138	Auto Quality Kft.	8200 Veszprém, Lahner Gy. u. 12.	karosszéria javítás, fényezés, alváz- és üregvédelem	15%
139	Félpénzes Használtcikk Kereskedés	8200 Veszprém, Pöltemberg u. 16.	használt műszaki-, számítástechnikai-, szórakoztató elektronikai cikk	áru eladásból 5% kedvezmény, más kedvezmény el nem vonható össze
140	Magister Büfé	8200 Veszprém, József A u 34/2.	büfé	3 kebab esetén fél liter cola 50% kedvezmény
141	Mikrobusz Kft / kölcsönzés	8200 Veszprém, Szilvádi u. 71.	mikrobusz kölcsönzés, személyszállítás	5%
142	Nivegy-völgyi Borok Háza	8200 Veszprém, Pajta u. 7.	étterem	5%
143	Tihany Tourinform Iroda	8237 Tihany, Kossuth L u. 20.	információ szolgáltatás	5%
144	Hefa Sportbolt	8200 Veszprém, Fenyves u. 21.	sportszer eladás, kölcsönzés, javítás	sportszer eladás 10% és kölcsönzés 10% kedvezmény (más kedvezmény el nem vonható össze)
145	Hefa Squash Club	8200 Veszprém, Fenyves u 21.	squash, szauna, fitness	egyszeri belépőből 10% kedvezmény (más kedvezmény el nem vonható össze)
146	Dobosi Zoltán - őstermelő méhész	8272 Szentantalfa, Óvoda u. 14	méz és méhészeti termékek	10.000,- Ft feletti vásárlás esetén 5% kedvezmény
147	Fanni zöldség-gyümölcs kereskedés	8200 Veszprém, Botev u 1.	zöldség, gyümölcs, élelmiszer	5%
148	Margaréta Flóra Virágüzlet	8200 Veszprém, Botev u. 3.	virágüzlet	5%
149	Margaréta Flóra Kertészet	8200 Veszprém, Füredi u. 65.	kertészeti áruda	5%
150	Kulcsluk - Szalay Lajos kulcsmásoló	8230 Balatonfüred, Köztárság u 10/a	kulcsmásolás, zárak-zárbetétek forgalmazása	kulcsmásolásból 5%
151	Metál Autósbolt	8200 Veszprém, Stromfeld u. garázsosor	autóalkatrész kereskedelem	5.000 Ft-ig 5%, 5.000 Ft felett 10%
152	Veszprémi Szabadidősport Centrum	8200 Veszprém, Jutasi u. 18.	sportpályák üzemeltetése	A mindenkori aktuális teniszpályáór díjából 5 % kedvezmény. Más kedvezmény el össze nem vonható.

153	Neodent 2005 Fogászati Bt.	8200 Veszprém, Viola u. 2.	fogászat és implantológia	5%
154	Hubert Parketta Ajka	8400, Ajka, Hársfa u. 1/b	fa burkolatok	10% kedvezmény a készleten lévő, nem akciós laminált padlók árából
155	Hubert Parketta Érd	2030 Érd, Budafoki u. 14	fa burkolatok	10% kedvezmény a készleten lévő, nem akciós laminált padlók árából
156	Hubert Parketta Siófok	8600 Siófok, Vak Botyán u. 32.	fa burkolatok	10% kedvezmény a készleten lévő, nem akciós laminált padlók árából
157	Hubert Parketta Sopron	9400 Sopron, Határdomb u. 2.	fa burkolatok	10% kedvezmény a készleten lévő, nem akciós laminált padlók árából
158	Hubert Parketta Veszprém	8200 Veszprém, Házgyári u. 24.	fa burkolatok	10% kedvezmény a készleten lévő, nem akciós laminált padlók árából
159	Sirály Pizzéria	8200 Veszprém, Aranyoskút u. 8.	vendéglátás	3.000 Ft feletti vásárlás esetén 10% kedvezmény, más kedvezmény el össze nem vonható
160	Mónika Fodrászat	8200 Veszprém, Botev u. 2.	fodrászat	10% kedvezmény minden szolgáltatásból (kivéve: festés, melír, dauer) más kedvezmény el össze nem vonható
161	Zselyke Babaház	8200 Veszprém, Vajda J u.	gyermek- és bababizományi üzlet	5%
162	Kiskertész Gazdabolt	8200 Veszprém, Tánicsics u. 1.	gazdabolt	10.000 Ft-ig 5% 10.000 Ft felett 7% (kivételem) Más kedvezmény el össze nem vonható.
163	Táp-takarmány bolt	8200 Veszprém, Tánicsics u. 1.	takarmány	10.000 Ft-ig 5% 10.000 Ft felett 7% (kivételem) Más kedvezmény el össze nem vonható.
164	Városi Művelődési Központ	8200 Veszprém, Taborállás park 1.	kulturális rendezvények	jegyértékesítésből 5%
165	MIR Papírbolt	8220 Balatonalmádi, Baross u. 13/4	paír, írószer,	5%, más kedvezmény el nem vonható össze

166	Laczkó Dezső Múzeum	8200 Veszprém, Erzsébet sétány 3.	múzeum	egyéni látogatás esetén is kedvezményes csoportos jegyár
167	SéfKrajcár Étterem	8200 Veszprém, Halle u.3.	Önkiszolgáló étterem	hidegtál rendelésre 5%
168	SéfKrajcár Cukrászda	8200 Veszprém, Halle u.3.	cukrászda	tortarendelésre 5%
169	VW Márkakereskedés és Szerviz - Csermely és Társa Kft.	8230 Balatonfüred, Fürdő u. 25.	gépkocsi forgalmazás	kizárólag a szervizszolgáltatás munkadíjából 10% , gyári alkatrészből 5%, Az új és használt gépkocsi vásárlásnál a Balatoni Korona elfogadás kizárva.
170	Grandis Kft.	8200 Veszprém, Síp u. 16	munkavédelmi termékek, lábbelik, munkaruházat	3% más kedvezmény el össze nem vonható
171	Okostojás Fa- és Fejlesztő játékok Boltja	8200 Veszprém, Kádártai u 31	játék kiskereskedelem	3% más kedvezmény el össze nem vonható
172	Doninba-2003 Kft. Autófényező műhely	8200 Veszprém, Budapest u. 72.	autófényezés, karisszériajavítás stb.	fényezőmunka díj: 5% lakatosmunka díj: 5%
173	Szaléziánium könyves- és ajándékbolt	8200 Veszprém, Vár u 31.	könyves- és ajándékbolt	10%
174	Boldog Gizella Főegyházmezei Gyűjtemény: Érseki Palota, Gizella Kápolna, Szt. György Kápolna, Gyűjtemény	8200 Veszprém, Vár u 35.	közművelődés, egyházi muzeális gyűjtemény	2% a kombinált jegyre: Szentháromság Jegy (más kedvezmény el össze nem vonható)
175	Dokumentum Center	8200 Veszprém, Egyetem u 11.	másolás és nyomtatás	másolás és nyomtatás 5%
176	"HC" Hallgatói Centrum vendéglátás	8200 Veszprém, Egyetem u 10.	ital eladás	10% a kiemelt termékekre
177	Skorpió Irish Pub Étterem	8200 Veszprém, Virág Benedek u. 1.	étterem, pub	a la carte fogyasztás 5%
178	Múzeum Kávézó	8200 Veszprém, Vár u 29.	kávézó	5%
179	IDS Elektronikus Vagyonvédelmi Kft.	8200 Veszprém, Almádi út 26.	gyengeáramú rendszerek	szolgáltatás munkadíjából 5% kedvezmény
180	Fekete Bors Étterem - Pizzéria - Kávézó	8200 Veszprém, Kőbánya u. 8.	vendéglátás	5% kedvezmény étel és ital fogyasztásra, más kedvezmény el össze nem vonható
181	Nemzeti Bolt	8360 Keszthely, Kossuth L u. 19.	nemzeti ajándék	5%
182	Nemzeti Bolt	8360 Keszthely, Fejér Gy u. 5.	nemzeti ajándék	5%
183	Kékmadár Gyros Ételbár	8360 Keszthely, Kossuth L u 2.	vendéglátó	10%
184	Balatoni Élménypark - Nosztori (csopak)	73-as út (Csopak) Nosztori	élménypark, étterem	kombinált belépőjegyek árából 10 %
185	Papírsárkány Papír-Írószerbolt	8200 Veszprém, Csikász u. Hrsz5577	papír, írószer	5%

186	Bástya Papírbolt	8200 Veszprém, Kossuth L u 8. Bástya Üzletház	papír, írószer	5%
187	ZOO Kalandpark	8200 Veszprém, Kittenberger K. u. 17.	kalandpark	5%
188	Mészáros Pince	8245 Pécsely, 1409/1. hrsz	borászat, vendéglátás	5%
189	Oli'e Gino Étterem és Pizzéria	8200 Veszprém, Egyetem u. 19.	vendéglátás, étterem és pizzéria	5.000 Ft feletti vásárlás esetén 10%
190	Telesys Kft. TUNGSRAM Márkaképviselet	8200 Veszprém, Lahner Gy u. 9	világítástechnika	5% kivétel az akciós termékekre
191	Multi Shop	8200 Veszprém, Interspar Dornyai Béla u 4.	ajándék, foto, videó stb	5% kedvezmény a fotokidolgozásból
192	Baricska Csárda	8230 Balatonfüred, Baricska dűlő 02/6 hrsz	vendéglátás	5%
193	Minimax Játékbolt	8100 Várpalota Tánácsics u.3	játékbolt	5%
194	Infornax Laptop Center	8200 Veszprém, József A. u. 9.	számítástechnika szaküzlet és szerviz	10% a szerviz munkadíjából
195	Pannónia Étterem	8200 Veszprém, Horgas u.3.	melegkonyhás vendéglátó üzlet	10% kivéve az akciós termékek és rendezvény esetén
196	Márta Divatáru és Outlet	8220 Balatonalmádi, Baross Gábor u 13.		
197	Almádi Ékszer	8220 Balatonalmádi, Baross Gábor u 47.	óra-, ékszer-	5%, más kedvezmény el össze nem vonható
198	ZOZO-Soft Kft.	8200 Martinovics u. 6	szoftver készítés	10%
199	Sissy Fehérnemű	8100 Várpalota, Szabadság Tér 4.	fehérnemű	5%, más kedvezmény el össze nem vonható
200	Sissy Divatszalon	8100 Várpalota, Szabadság Tér 3.	Női Elegáns Divat, Divatékszer	5%, más kedvezmény el össze nem vonható
201	Autószerelő és Karosszerialakatos Műhely	8227 Felsőörs, Almádi u.6.	Autószerelés és Karosszéria javítás	10%
202	Jegyiroda	8200 Veszprém, Rákóczi u. 5.	Jegyiroda	3%
203	Pannon Várszínház Hangvillában lévő jegypultja	8200 Veszprém, Brusznai u. 2.	Jegyiroda	3%
204	"Krisztina" Zöldség-gyümölcs	8227 Felsőörs Fő u. 59.	Zöldség-gyümölcs	5%
205	Nyírfa Gasztroakadémia	8248 Nemesvámos Paál D. u. 24.	Főzőiskola, "Catering", Csapatépítő tréning (angolul is)	2% a Főzőiskola tanfolyamaiból
206	Grand Canyon	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 6.	Vendéglátás	10%
207	Hangulat	8200 Veszprém, Kossuth L. u. 6.	Vendéglátás	10%

M13. 1996. évi CXII. törvény 2013. szeptember 19-én hatályba lépett módosításának kivonata a forgatható utalványok kibocsátására és használatára vonatkozóan (forrás: <http://kekfrank.hu/dokumentumtar.php>)

Pénzügyi szolgáltatás a következő tevékenységek üzletszerű végzése forintban, illetőleg devizában, valutában:

e)⁴⁴ forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenység.

Utalványkibocsátó¹⁰¹

6/F. §¹⁰² (1) Az utalványkibocsátó az a vállalkozás, amely a 3. § (2) bekezdés e) pontjában meghatározott forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenységet végez.

(2) Az utalványkibocsátó részvénytársaságként, korlátolt felelősségű társaságként vagy szövetkezetként működhet és legalább tízmillió forint vagy annak megfelelő összegű befizetett jegyzett tőkével kell rendelkeznie.

(3) Az utalványkibocsátó - törvény eltérő rendelkezése hiányában - egyéb üzleti tevékenységet is végezhet azzal a korlátozással, hogy pénzügyi és az (1) bekezdésben meghatározotton kívül más kiegészítő pénzügyi szolgáltatást nem végezhet.

(4) Az utalványkibocsátó a forgatható utalvány értékesítéséhez és visszaváltásához utalványforgalmazót vehet igénybe.

(5) A forgatható utalvány által megtestesített pénzkövetelés az utalványforgalmazó igénybevétele esetében is az utalványkibocsátóval szemben áll fenn.

6/G. §¹⁰³ (1) Az utalványkibocsátó a forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenysége megkezdését és befejezését előzetesen bejelenti az MNB-nek.

(2) A forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenység megkezdéséről szóló bejelentés tartalmazza legalább

- a) az utalványkibocsátó azonosító adatait (név, székhely, cégjegyzékszám),
- b) a forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenység megkezdésének keltét,
- c) a forgatható utalvány elnevezését, címletét (címleteit), valamint hazai hivatalos pénznemben kifejezett névértékét,
- d) a kibocsátani tervezett forgatható utalvány állomány hazai hivatalos pénznemben kifejezett összesített névértékét.

(3) A (2) bekezdés szerinti bejelentéshez mellékelni kell:

- a) az utalványkibocsátó hatályos létesítő okiratát,
- b) harminc napnál nem régebbi okirati igazolást arról, hogy nyilvántartásba vétele megtörtént és nem áll csőd-, felszámolási vagy végelszámolási eljárás alatt,
- c) a 6/F. § (2) bekezdése szerinti jegyzett tőke teljes összegének befizetésére és rendelkezésre állására vonatkozó igazolást,
- d) a forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenységre vonatkozó általános üzleti feltételeket tartalmazó szabályzatot.

Értelmező rendelkezések

7. § Az értelmező rendelkezéseket a 2. számú melléklet tartalmazza.

2. sz melléklet

19.¹⁴⁷⁸ Forgatható utalvány: minden olyan, az utalványkibocsátóval szembeni pénzkövetelést megtestesítő bankjegynek, 5.1. pont szerinti készpénz-helyettesítő fizetési eszköznek és értékpapírnak nem minősülő, átruházható és többször felhasználható, papír alapú fizetési eszköz, amely áruk vagy szolgáltatások ellenértékének a kiegyenlítésére szolgál.

20.¹⁴⁷⁹ Forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenység: pénzeszköz ellenében a forgatható utalványnak az utalványkibocsátó által közvetlenül vagy utalványforgalmazó útján az utalványbirtokos rendelkezésére bocsátása.

68.¹⁵⁶⁷ Utalványkibocsátó ügyfele: az utalványbirtokos és az utalványelfogadó azzal, hogy az utalványbirtokos és az utalványelfogadó személye megegyezhet.

69.¹⁵⁶⁸ Utalványbirtokos: az a személy, aki vagy amely az utalványkibocsátótól történő megvásárlás útján vagy bármely más módon a rendelkezése alá került forgatható utalványt az utalványelfogadónál áru vagy szolgáltatás ellenértékének a kiegyenlítésére fizetési eszközként felhasználhatja.

70.¹⁵⁶⁹ Utalványelfogadó: az utalványkibocsátóval szerződéses jogviszonyban álló személy, aki vagy amely a forgatható utalványt áru vagy szolgáltatás nyújtás ellenértékének kiegyenlítésére fizetési eszközként az utalványbirtokostól elfogadja.

71.¹⁵⁷⁰ Utalványforgalmazó: az utalványkibocsátóval a forgatható utalványok értékesítésére és visszaváltására szerződéses jogviszonyban álló személy.

XII/C. Fejezet⁷⁴⁶

Az utalványkibocsátó működésének szabályai⁷⁴⁷

87/R. §⁷⁴⁸ (1) Az utalványkibocsátó a számvitelről szóló törvény szerinti saját tőkéje nem csökkenhet a 6/F. § (2) bekezdésben előírt legkisebb jegyzett tőke alá.

(2) Az utalványkibocsátó a forgatható utalvány kibocsátása ellenében átvett, a forgatható utalvány hazai vagy külföldi hivatalos pénznemben kifejezett névértékének megfelelő pénzeszközzel a sajátjaként nem rendelkezhet, valamint az az utalványkibocsátó felszámolása esetén - a Cstv. rendelkezéseitől eltérően - nem része a felszámolás körébe tartozó vagyonnak.

(3) Az utalványkibocsátó a nyilvántartásait úgy vezeti, hogy azok

a) pontosan mutassák a forgatható utalvány kibocsátása ellenében átvett pénzeszközöket,

b) alapján bármikor, késedelem nélkül biztosítható legyen az a) pont szerinti pénzeszközök, valamint az utalványkibocsátó saját pénzeszközeinek elkülönített nyilvántartása,

c) valós képet mutassanak az utalványbirtokosok utalványkibocsátóval szemben fennálló mindenkor összesített pénzköveteléséről, amely az utalványbirtokosoknál kintlévő, az utalványkibocsátónál vissza nem váltott, de még visszaváltható forgatható utalványok hazai vagy külföldi hivatalos pénznemben kifejezett névértékéből tevődik össze.

(4) Az utalványkibocsátó köteles az utalványbirtokosok (3) bekezdés c) pontja szerinti pénzkövetelésének fedezeteként

a) a forgatható utalvány ellenében átvett pénzeszközöket az Európai Unió tagállamában székhellyel rendelkező hitelintézetnél a forgatható utalvány névértékének hazai vagy külföldi hivatalos pénznemében vezetett letéti számlán vagy az Európai Unió tagállama által kibocsátott állampapírba elhelyezni, vagy

b) az utalványbirtokossal szemben fennálló pénzügyi kötelezettsége nem teljesítése esetére az utalványkibocsátótól eltérő csoporthoz tartozó, az Európai Unió tagállamában székhellyel rendelkező hitelintézettel, biztosítóval olyan bankgarancia vagy kezési biztosítási szerződést kötni, amely a fedezet nyújtója által egyoldalúan legalább hatvannapos határidővel szüntethető meg.

(5) A (4) bekezdés a) pontja szerint elhelyezett pénzügyi összeg és állampapír piaci értéke vagy b) pontja szerint garantált, biztosított összeg nem lehet kevesebb a (3) bekezdés c) pontja szerint az utalványkibocsátóval szemben mindenkor fennálló pénzkövetelés összegénél.

(6) Az utalványkibocsátó a (4) és (5) bekezdésben foglalt követelményeknek

a) a forgatható utalvány ellenértékéért átvett pénzeszköznek a saját fizetési számláján való jóváírása vagy más módon történt rendelkezésére bocsátása munkanapjától kezdve,

b) utalványforgalmazó igénybevétele esetén, ha az átvett pénzeszköz a) pont szerinti jóváírására vagy más módon történő rendelkezésre bocsátására a forgatható utalvány értékesítését követő ötödik munkanapig nem kerül sor, akkor ezen ötödik munkanaptól kezdve köteles megfelelni.

234/O. §¹³⁸² Az egyes pénzügyi tárgyú törvények módosításáról szóló 2013. évi XCVIII. törvény (a továbbiakban: Módtv2.) 116. § (2) bekezdésében meghatározott időpontban forgatható utalvány kibocsátására irányuló tevékenységet végző utalványkibocsátó a Módtv2.-vel megállapított 6/G. § (1) bekezdés szerinti bejelentési kötelezettségének a 6/G. § (2) bekezdés a)-c) pontja szerinti adattartalom, valamint a bejelentés napján az utalványkibocsátóval szembeni pénzkövetelésként fennálló forgatható utalvány állomány hazai hivatalos pénznemben kifejezett összesített névértékének közlésével a Módtv2. 116. § (2) bekezdésében meghatározott időponttól számított 15 napon belül köteles eleget tenni,

XXXI/D. Fejezet¹³⁴⁹

A forgatható utalvány formai és tartalmi elemei¹³⁵⁰

220. §¹³⁵¹ A forgatható utalvány tartalmazza legalább

- a) az utalvány elnevezést olyan megjelenési formában, amely biztosítja a hazai vagy külföldi törvényes fizetőeszköztől való egyértelmű megkülönböztethetőséget,
- b) a felhasználhatóság lejárátát, ha van ilyen,
- c) a felhasználhatóság egyéb korlátait, ha van ilyen,
- d) az utalványkibocsátó megnevezését.

Az utalványkibocsátó tájékoztatási kötelezettsége¹³⁵²

220/A. §¹³⁵³ (1) Az utalványkibocsátó általános üzleti feltételei tartalmazzák legalább

- a) a forgatható utalvány kibocsátásának, forgalmazásának, megvásárlásának és visszaváltásának szabályait,
- b) a forgatható utalvány utalványelfogadónál fizető eszközként történő felhasználhatóságának szabályait,
- c) az ügyfél által az utalványkibocsátó részére fizetendő valamennyi díjat, jutalékot és költséget,
- d) a sérült forgatható utalvány visszaváltásakor alkalmazandó értékcsökkentés mértékét,

e) utalványforgalmazó igénybevétele esetén az utalványforgalmazó azonosító adatait.

(2) Az utalványkibocsátó az általános üzleti feltételeit, valamint az utalványelfogadók listáját nyilvánosan közzéteszi és a folyamatos elérhetőséget a honlapján biztosítja.

(3) Az utalványkibocsátó az általános üzleti feltételeiben meghirdetett díjon, jutalékon és költségen kívül egyéb, valamint annak mértékét meghaladó díjat, jutalékot és költséget az ügyfél terhére nem számíthat fel.

(4) Az utalványkibocsátó az általános üzleti feltételei szerint meghirdetett díjból, jutalékból vagy áthárított költségből az ügyféllel kötött egyedi megállapodás alapján kedvezményt adhat.

(5) Az utalványkibocsátó az általános üzleti feltételek módosításáról annak hatálybalépése előtt legalább 60 nappal tájékoztatja az ügyfelet. Az utalványkibocsátó az ügyfelet tájékoztatja arról is, hogy a módosítást az ügyfél részéről elfogadottnak tekinti, ha annak hatálybalépése előtt az ügyfél nem tájékoztatta az utalványkibocsátót arról, hogy a módosítást nem fogadja el. Ha az ügyfél a módosítást nem fogadja el, a módosítás hatálybalépése előtti napig az ügyfél jogosult az utalványkibocsátóval kötött szerződést felmondani.

(6) Az utalványkibocsátó az (5) bekezdés szerinti tájékoztatást

- a) az utalványelfogadó részére írásban, a szerződésben meghatározott módon küldi meg vagy teszi számára elérhetővé,

b) az utalványbirtokost érintő módosítás esetében a módosítás tényét és annak elérhetőségét legalább egy országos vagy regionális napilapban, a módosítás tartalmát a honlapján teszi közzé.

(7) Az utalványkibocsátó a naptári év utolsó napján

a) az utalványbirtokosok vele szembeni pénzköveteléseként fennálló forgatható utalvány állomány hazai vagy külföldi hivatalos pénznemben kifejezett, összesített névértékét,

b) a 87/R. § (4) bekezdése szerinti bontásban az utalványbirtokosok pénzkövetelésének fedezetéül rendelkezésre álló eszközök összesített értékét legkésőbb a naptári évet követő hónap végéig nyilvánosan közzéteszi és folyamatos elérhetőségét a honlapján biztosítja.

A forgatható utalvány visszaváltása¹³⁵⁴

220/B. §¹³⁵⁵ (1) Az utalványkibocsátó az utalványbirtokos kérésére, az annak birtokában lévő forgalomképes forgatható utalványt a (3) bekezdésben meghatározott korlátozással a forgatható utalványon szereplő címletértékkel megegyező névértékű hazai törvényes fizetőeszközre bármikor visszaváltja.

(2) Az utalványkibocsátó a forgatható utalvány visszaváltásáért díjat, jutalékot vagy költséget számíthat fel.

(3) Ha a forgatható utalvány felhasználhatósága lejáratához kötött, az utalványkibocsátó az (1) bekezdésben foglalt visszaváltási kötelezettsége a forgatható utalvány lejáratát követő tizenkettedik hónap végéig áll fenn.

M14. FELMÉRÉSBEN HASZNÁLT KÉRDŐÍV**Kérdőív a helyi pénzek jelentőségéről****I. Általános információk**

1. Az Ön neme? Kérem válaszát a megfelelő négyzetben X-el jelölje!

Nő Férfi

2. Az Ön születési éve:.....

3. Az Ön legmagasabb iskolai végzettsége? Kérem X-el jelölje a helyes választ!

- Általános iskolai
 Gimnázium/Középiskolai
 Főiskolai/Egyetemi diploma
 Doktori (PhD) vagy egyéb magasabb végzettség
 Egyéb:.....

4. Családjának havi jövedelme (körülbelüli nettó összeg):

- 100 ezer forint alatt
 100-150 ezer forint között
 150-200 ezer forint között
 200-250 ezer forint között
 250-300 ezer forint között
 300-350 ezer forint között
 350 ezer forint felett

5. Lakhelyének irányítószáma:.....

II. Helyi pénzzel kapcsolatos kérdések

Kérem válaszait a megfelelő négyzetben X-el jelölje!

1. Hallott-e már a helyi pénzről?

Igen Nem

2. Honnan értesült a helyi pénz kezdeményezéséről? (értékelje 1-5 fokozatú skálán)

		1	2	3	4	5	
Internet	legkevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	leginkább
TV, Rádió	legkevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	leginkább
Újság	legkevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	leginkább
Ismerősök által	legkevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	leginkább

A kérdőívet megelőzően még nem hallottam a helyi pénzről

Egyéb:

.....

3. Használt-e már Ön valamilyen helyi pénzt? pl. Balatoni Korona, Soproni Kékfrankos, Rábaközi Tallér stb. (értékelje 1-től 10-ig terjedő skálán)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Még soha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rengetegszer

4. Ha már használt helyi pénzt, akkor ahhoz hogyan jutott hozzá? (több válasz is lehetséges)

- Cafeteria- rendszer keretén belül, a munkahelyemen
- Egyéb támogatás keretén belül
- Megvásároltam az értékesítési helyek valamelyikén
- Baráti társaságban jutottam hozzá
- Nem használtam még
- Egyéb:.....

5. Tudna-e Ön válaszolni azokra a kérdésekre, hogy:

Mi a helyi pénz bevezetésének célja?

- Igen
- Nem
- Talán

Honnan lehet beszerezni?

- Igen
 Nem
 Talán

Milyen címletei és egyéb jellemzői vannak?

- Igen
 Nem
 Talán

6. Figyelemmel kíséri-e a helyi pénzzel kapcsolatos híreket?

- Rendszeresen
 Időnként (nem rendszeresen)
 Nem
 Nem, mert nem érdekel a kérdés

7. Tudta-e Ön, hogy 2012 márciusában, hét Önkormányzat (Balatonalmádi, Balatonfüred, Litér, Nemesvámos, Tihany, Várpalota és Veszprém) összefogásával elindult a Balatoni Korona- helyi pénz kezdeményezés?

- Igen, hallottam róla
 Csak futólag hallottam valahol
 Nem, még nem hallottam róla

8. Tudta-e Ön, hogy a helyi pénzek használata folyamatosan terjed, és a világ több országában (pl. Svájc- WIR) sikerrel működnek?

- Igen
 Nem

TUDTA-E ÖN, HOGY A HELYI PÉNZ HASZNÁLATÁVAL:

- a helyi vállalkozásoknál/szolgáltatóknál marad a tőke, mely idővel új munkahelyek születését, és egyéb (pl. iskolai) támogatások nyújtását teszi lehetővé
- fellendíti a térség gazdaságát, mely jólétünkre is hatással van
- használatával kedvezményesen vásárolhatunk, és a pénzünkért az esetek többségében Magyarországon termelt/gyártott megbízható terméket kapunk (gondoljunk csak a magyar és spanyol paradicsom

közti különbségre), mely az ország gazdaságának fellendítésére is hatással van

- erősödik a közösségi szellem (szívesebben vásárol az ember az ismerős sarki hentesnél, mint a multinacionális vállalat naponta változó személyzeténél)

A fenti rövid ismertető után, mit gondol most a helyi pénzek használatáról?

9. Szívesebben használna helyi pénzt, tudva azt, hogy, azzal a helyi gazdaságot támogatja, és amit érte vásárol annak többsége magyar termék?

- Igen
 Nem

10. Ön hasznosnak tartja-e a Balatoni Korona kezdeményezését?

- Igen, és a jövőben a lehető legtöbbször használni fogom
 Igen, de nem élek a lehetőséggel a használatát illetően
 Felesleges dolognak tartom

Kérem indokolja az előző választát!

.....

11. Ön szerint a helyi kereskedők bevétele nőne-e a helyi pénz, így a Balatoni Korona használata által?

- Igen
 Nem

12. Választaná-e a béren kívüli juttatások (cafereria) közül a Balatoni Koronát?

- Igen
 Nem

Kérem indokolja az előző választát!

.....

13. Mely cafeteria elemeket igényelné szívesen helyi pénzben? (értékelje 1-5-ig terjedő skálán)

		1	2	3	4	5	
Meleg étel utalvány	nem igényelném	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	igényelném
Hideg étel utalvány	nem igényelném	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	igényelném
Üdülési csekk	nem igényelném	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	igényelném
Iskolai támogatás	nem igényelném	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	igényelném

Egyéb javaslat:.....

14. Hol használná szívesen a Balatoni koronát? (értékelje 1-5-ig terjedő skálán)

		1	2	3	4	5		
15.	Élelmiszer üzletek	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Piac	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Vendéglátó egységek	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Helyi kulturális programok	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Helyi közlekedés	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Helyi adók fizetése	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Helyi szolgáltatóknál	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
	Kisiparos/Vállalkozók	kevésbé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gyakran
Egyéb:.....								

16. Fizetné-e a helyi adót és a közüzemi szolgáltatásokat helyi pénzben?

- Igen
 Nem

17. Mennyire ért Ön egyet azzal, hogy a helyi pénz (pl. Balatoni Korona) az alábbiakban segítheti a magánszemélyeket? (értékelje 1-5-ig terjedő skálán)

		1	2	3	4	5
	Közösségi szellem erősítése	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Kedvezmények	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Megtakarítási lehetőség	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Megbízható "Magyar Termékek"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Egyéb:.....						

18. Ön szerint miben segítené a helyi pénz használata a kereskedőket?

		1	2	3	4	5
	Növekvő vevőszám	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Bevételek növekedése	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Hűségesebb fogyasztók	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Terjeszkedés, hálózatbővítés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Egyéb:.....						

19. Ön szerint miben segítené a helyi pénz a városokat? (értékelje 1-5-ig a skálán)

		1	2	3	4	5
Helyben maradó haszon		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gazdasági fellendülés		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Munkahelyteremtés		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Városi bevételek, jólét növekedése		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Növekvő turizmus		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Semmiben sem segítené	<input type="checkbox"/>					
Egyéb:.....						

20. A helyi fizetőeszköz bevezetése mennyire segítené az emberek kötődését a városhoz? (értékelje 1-7 fokozatú skálán)

	1	2	3	4	5	6	7	
Egyáltalán nem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Teljes mértékben

21. Szívesen fektetne régiója jövőjébe a helyi pénz használatával?

- Igen
 Nem

22. Ön szerint számít, hogy helyi pénzben vagy magyar forintban fizet?

- Igen
 Nem

23. Szívesen megismerné-e alaposabban a helyi pénzrendszer használatának előnyeit a saját szempontjából?

- Igen
 Nem

24. Ha választhatna, 100 forint és 100 Balatoni Korona között melyiket választaná?

- Balatoni Korona
 Magyar Forint

Kérem indokolja az előző választát!

.....

25. Mit gondol van a helyi pénzeknek jövője a magyar gazdaságban?

- Igen
 Nem

Kérem indokolja az előző választát!

.....

26. Bevételeinek hány %-át tudná elképzelni helyi pénzben?%

27. Kiadásainak hány %-át tudná elképzelni helyi pénzben?%

28. Mivel tudnánk Önt meggyőzni a Balatoni Korona hasznosságáról, és arról, hogy használatával Ön is jól jár?

.....

M15. Mélyinterjú bővített változata

I. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

1. Általános kérdések: Mi a vállalat neve? Hol található a vállalat székhelye? Mikor alapították a vállalatot? Hány főt foglalkoztat? Milyen formában működik a vállalkozás?

AlmádiART: A balatonalmádi székhelyű, Kft. formában működő AlmádiART- (AX Design) Művésztelepet 2009-ben alapították. A vállalkozás megalapításában nagy segítségre voltak EU-s támogatások, melyek fokozatosan segítettek a gépek beszerzésében és az átalakítási/ felújítási munkákban. Ez egy olyan társulás, ami a képző- és iparművészeti értékek együttes képviselőjét a város kulturális életében való aktív közreműködéssel kívánja ötvözni. A vállalkozás 4 főt foglalkoztat, és Művésztelep révén kezdeti fázisra való tekintettel még leginkább állami támogatásból tartják fenn működésüket. Ami a termékek körét illeti főként kertépítészeti és ahhoz kötődő termékek megformálásával foglalkoznak, de minden mást (porcelán, kerámia, üveg, gipsz) kapcsolódó kérést megpróbálnak teljesíteni.

Gózon&Gózon Tanácsadó Iroda: Kft. formában működő, balatonalmádi vállalkozás, melynek Baján is van irodája. A vállalkozást 2009-ben alapították és 6 főt foglalkoztat. A vállalkozás leginkább a szolgáltató szférában tevékenykedik, hiszen fő tevékenységük a tanácsadás, minőségirányítási rendszerek kiépítése és a pályázatírás, de ezen felül most kezdik értékesíteni majd csokoládés pezsgőjüket.

Szabó Kerttechnika: A veszprémi székhelyű Szabó Kerttechnikát 1989-ben alapították és 13 főt foglalkoztat. Kerti, erdészeti és borászati gépek forgalmazásával foglalkoznak, mint családi vállalkozás.

Pantani Kft.: A veszprémi székhelyű Pantani Kft. két vendéglátó (veszprémi Chanti Étteremet, a balatonfüredi Baricska Csárda) valamint egy delikát üzletet (Veszprém-Chianti Gourmet Delicate) foglal magában. 2009-ben alapították, és 30-40 ember foglalkoztatását teszi lehetővé.

Regina Tourist: veszprémi székhelyű utazási iroda, melyet 1991-ben alapítottak, és 2 főt foglalkoztat. Utazás közvetítéssel foglalkoznak és betéti társaság formában működnek.

Oti – Glass Kft.: veszprémi székhelyű cég, mely gépjármű üvegek forgalmazásával, szerelésével és szélvédők javításával foglalkozik, mint fő tevékenység. 2008-ban alapították a vállalatot és 4 főt foglalkoztat.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Friss zöldségek és gyümölcsök forgalmazásával foglalkozik a Felsőörsön, 2014-ben alapított Krisztina Zöldség – Gyümölcs bolt. Jelenleg egy főt foglalkoztat, de esetenként van egy fő kisegítő személyzet. A vállalkozás egyéni vállalkozási formában működik.

Autorepair: A felsőörsi székhelyű Autorepair, autószereléssel és karosszéria javítással foglalkozik. 2011-ben alapították, és egy főt foglalkoztat, valamint esetenként van egy alkalmi kisegítő. Egyéni vállalkozásként működik a vállalkozás.

Reider Optika: A veszprémi székhelyű Reider Optikát 1884-ben alapították, de a jelenlegi tulajdonos 1971 óta működteti. Szolgáltatásaik és termékeik között megtalálható minden, ami a látással összefüggésbe hozható (szemüvegek, látásvizsgálat stb.). A vállalkozás korlátolt felelősségű társasági (kft) formában működik, mely jelenleg 11 főt foglalkoztat (ebből 4 fő családtag).

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): A veszprémi székhelyű Kuti Nyomtatványt 1997-ben alapították betéti társasági formában. Veszprémben 3 papírbolttal is rendelkeznek és jelenleg 9 főt foglalkoztatnak.

2. Hány %-ban forgalmaz „magyar terméket”?

AlmádiART: 100 százalékban

Gózon&Gózon: a csokoládés pezsgő esetében a csokoládé magyar, a pezsgő viszont osztrák lesz. Az osztrák beszerzést egyrészt azzal magyarázta, hogy Magyarországon sajnos nem sikerült megtalálni azt a kiváló minőségű pezsgőt amivel ők szeretnének a piacra betörni, másrészt valami olyat szeretnének árulni, ami különleges, és itthon nem lehet megvenni.

Szabó Kerttechnika: kb. 5%

Pantani Kft.: A vállalkozáshoz kapcsolódó éttermek esetében többnyire magyar beszállítóktól szerzik be az alapanyagokat. A delikát üzlet esetében pedig a magyar különlegességek mellett jelentősek a nemzetközi különlegességek is. Céljuk, hogy a nemzetközi finomságok mellett a környékbeli termelők minőségi áruit is bemutassák a vásárlóiknak.

Regina Tourist: szolgáltatást értékesítenek, így nem meghatározható

Oti- Glass Kft.: mivel szolgáltatást végez fő profiljában, ezért így nem meghatározható

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Szezontól függő, hogy hány százalékban forgalmaz magyar terméket, de az esetek döntő többségében törekszik a magyar termelőktől beszerezni az árut. Áruinak kb. 80 %-a magyar termelőktől származik.

Autorepair: szolgáltatást végez, így nem meghatározható

Reider Optika: Nagyon minimális számban tud magyar terméket forgalmazni, szinte 0%. Magyarországon megszűnt az ipar, mely erre szakosodott volt, így mindent külföldről szerez be. Örülne a jó minőségű magyar termékeknek.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): Elég magas számban, kb. 50% forgalmaznak magyar termékeket.

3. Hogyan ítéli meg a gazdasági helyzetet? Véleménye szerint milyen nehézségekkel kell szembenéznie általánosságban a magyar vállalkozásoknak?

Almádi ART:

- Magas adó – és társadalombiztosítási terhek, magas adminisztrációs terhek

Gózon&Gózon:

- Forráshiány, nehéz a megvalósítás még ha van is jó ötlet.
- Szakképzett munkaerő hiánya. Nehéz már olyan embert találni, aki akar, és szívesen is dolgozik, hiányzik a lelkesedés.

Szabó Kerttechnika:

- rossz gazdasági helyzet
- bizonytalanság
- ritka és nem kielégítő kereslet (válság nagyban visszavetette forgalmukat, valamint nekik az időjárás is fontos befolyásoló tényező. Megemlítették, hogy korábban nagy számban vásároltak tőlük Önkormányzatok, de mivel ott is kevés forrás van, ezért megcsappant a számuk.
- Pénztelenség. Az a jellemző a vállalkozásokra, hogy inkább tartalékolnak és nem mernek beruházni.
- Magas adó – és társadalombiztosítási terhek. Magas adminisztrációs költségek.
- Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága.
- Jelentős a konkurencia.
- Tőkehiány.
- Beszerzési nehézségek (importőrök is csökkentették a raktárkészleteket óvatosságból, ezért hosszabb a beszerzés ideje).
- Hiányzik a szakképzett, dolgozni is akaró munkaerő.

Pantani Kft.:

- Magasak a foglalkoztatás költségei, azaz magas adó- és társadalombiztosítási, valamint adminisztrációs terheket rónak a vállalkozásokra. Mivel az árbevétel jelentős részét elviszi a foglalkoztatás költsége, ez sok esetben arra sarkalja a vállalkozásokat, hogy visszatérjenek a fekete vagy szürke munka/ gazdaság irányába. Megjegyezte ezt természetesen rájuk nem jellemző, de általánosságban ez mondható el.

Regina Tourist:

- A válság nagyon megnehezítette működésüket. Pénzügyi megszorítások. Bankadó. stb.
- Magas adó, tb és adminisztrációs terhek

- Óriási a konkurencia.

Oti- Glass Kft.:

- Magasak a munkavállalók után fizetendő adók és járulékok, azaz magas adó,- társadalombiztosítási és adminisztrációs terhek. Adócsökkentés lenne szükséges.
- Bürokrácia is komoly gondot okoz, bár már szerinte a mindennapokba beépült mint probléma.
- Az ő szakmájukban még a környezetvédelmi terhek csökkentésével lehetne mit kezdeni. Elmondta, hogy nagyon komoly költséget jelent számukra az autóüveg, mint veszélyes anyag megsemmisítése, mely igen megterhelő a vállalkozás számára.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs:

- A legfenyegetőbb problémának a magas adó- tb, és adminisztrációs járulékokat tartja. Véleménye szerint minden vállalkozás ezzel a problémával küzd. Egy kezdő vállalkozásnak hatalmas teher kitermelni a járulékokra a pénzt, pláne, hogy kezdetben még profitot sem kimondottan remélhet. Ötlete az lenne, ha az állam a kezdő vállalkozások első pár hónapos szakaszában esetleg csökkentené, vagy elengedné a járulékokat.
- Másik említésre méltó problémaként azt említi, hogy rengeteg "adat szolgáltatást" kell tenniük az egyéb állami szervek felé (pl. bérlemény, őstermelőktől vásárolt termékek után). Megjegyezte, azért csökkentette őstermelőinek számát, mert az adminisztrációnak köszönhetően, macerás beszerezni a terméket, pedig mikor fejükbe ötlött a bolt megnyitása, terve az volt, hogy a lehető legtöbb mindent megpróbál a helyi őstermelőktől beszerezni.
- Ezen kívül az erős verseny és
- korrupció nehezíti időnként vállalkozásának helyzetét.

Autorepair:

- Magas adó, tb és adminisztrációs terhek,
- gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága (pl. a mai napig nem tudják hogyan kell számlázni a motorolaj jövedéki adóját),
- konkurencia-erős verseny,
- korrupció- tisztességtelen verseny,
- fizetési késedelmek,
- bonyolult a pályázati rendszer,
- szakképzett munkaerő hiánya (az iskolában semmit sem tanítanak nekik).

Reider Optika:

- Bürokrácia (adók, jogszabályok hétről hétre változnak), azaz a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága,
- magasak az adó, tb, és adminisztrációs terhek- a gond az, hogy kb. 30 féle adó van, és átláthatatlan az egész , de ezt az ő cégük még kitermeli
- bonyolult a pályázati rendszer (és az állam határozza meg sok esetben, hogy pl. ki is legyen a pályázatíró, és az már el is viszi a pályázati pénz jelentős részét),
- korrupció/tisztességtelen verseny fenyeget, komoly gondot látnak abban, hogy már a NAV-ot is megemlítik a sikkasztók között,
- folyamatos jelentések/bonyolult adminisztráció, a statisztikai stb. hivataloknak- külön embert kellett felvenniük erre a posztra, minden után kg-

et kell fizetniük (pl. bankkártyás fizetések után), nem tud fejlődni mert annyi adót, költségeket ki kell fizetni

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt):

- magas adó, tb és adminisztrációs terhek,
- gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága

II. KÉRDÉSEK AZON VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁRA, AKIK NEM FOGADJÁK EL A BALTONI KORONÁT

1. Hallott már a Balatoni Koronáról?

Almádi ART: nem hallottak még róla

Gózon&Gózon: igen hallottak róla

Szabó Kerttechnika: igen hallott róla

Regina Tourist: hallott már a kezdeményezésről, de csak futólag

Oti- Glass Kft.: igen hallott róla, de inkább csak futólag

2. Gondolkodott már rajta, hogy elfogadóhelyként belép majd a jövőben?

AlmádiART: nem gondolkodott még rajta, mert nem is keresték meg őket ez ügyben, de ettől függetlenül pártolja az ilyen kezdeményezést.

Gózon&Gózon: igen gondolkodott rajta, azért, hogy a helyi forgalmát kicsit élénkíteni tudja, jó marketing lehetőségnek gondolták kezdetben. Végül azért nem léptek be még az elfogadók táborába, mert mivel nagy értékű szolgáltatásokat számláznak ki, ezért a kifizetések átutalásos formában történnek, így nem kimondottan passzol be a BK elfogadása a pénzügyi kifizetésekbe. Nem tudják továbbadni.

Szabó Kerttechnika: nem gondolkodtak rajta, hogy elfogadók legyenek, mivel:

- magasnak találják a BK költségét. Nem érné meg nekik.
- ezen felül rengeteg egyéb adminisztrációval és költséggel is járna számukra
- vásárlóik, nem csak helyiek, éppen ezért felesleges lenne a bevezetése.

Regina Tourist: nem gondolkodtak rajta, hogy belépjenek az elfogadók közé, de elvben jó ötletnek tartja a kezdeményezést. Valójában nincsenek tisztában azzal, hogy milyen kötelezettségekkel jár a belépés és, hogy mennyiben lenne jó lehetőség számukra. Szívesen venné, ha megkeresnék őket ez ügyben.

Oti-Glass Kft.: Felmerült bennük, hogy a jövőben csatlakoznak a kezdeményezéshez. Mindezt azért tennék, hogy hátha több vevőt tud becsalogatni, és ez által növelni tudja majd profitját.

3. Ön szerint a BK használata növeli-e a vállalkozások forgalmát és valóban helyben marad a haszon?

Almádi ART: A Balatoni Korona használatával nincsenek tisztában, de az interjúalany elmondta, hogy hasonló kezdeményezéssel már találkozott szülőhelyén Békés megyében. Ott az ún. Békés-kártya hasonló kezdeményezés és elmondható, hogy sikerrel használják. Az ottani cégek keresettebbek lettek a kártya használatának

terjedésével. Az emberek szívesen használják a kártyát, de ott is problémák adódnak abból, hogy nem népszerűsítik a kezdeményezést megfelelően, így megtalálhatóak azok a rétegek, akik nem hallottak még a kezdeményezésről.

Gózon&Gózon: igen növeli, biztos benne. Helyben marad a haszon.

Szabó Kerttechnika: cégük vonatkozásában nem látják értelmét a BK elfogadásának, de ha turisztikai/ idegenforgalmi alapú vállalkozás lennének akkor belevágnának.

Regina Tourist: Elképzelhetőnek tartja, hogy növeli a vállalkozások forgalmát. Jó lehetőségnek tartja, ha nincsenek költségei.

Oti- Glass Kft.: Előfordulhat, hogy a BK növelni tudja a vállalkozások forgalmát.

4. Milyen előnyöket és hátrányokat lát a BK-ban?

Almádi ART: véleményük szerint sikerre vihető a Balatoni Korona, de biztosan, hogy mellette más utakat is keresnének. A problémát egyelőre a magas adóterhekben látják, melyet sajnos a Balatoni Korona nem kimondottan tud orvosolni.

A BK hátrányai véleményük szerint, hogy nem túl kényelmes a vevőnek a boltok elszeparáltsága (macerás). Egy családnak az a legegyszerűbb ha mindent egy helyen tud megvásárolni, így nem biztos, hogy bajlódik a BK elfogadóhelyek felderítésével. Jó lehetőségnek tartja, ha a magyar vállalkozások kisebb "plázákba" tömörülnének, ahol a családok mindent egy helyen megtudnának vásárolni. Ezen felül a színvonalat csak emelné, ha netán játszóházak is működnének a plázákban, ahol a szülők ott merik hagyni a gyerekeket, és közben nyugodtan elintézhetik a bevásárlást.

Gózon&Gózon: Előnye, hogy növeli a helyi forgalmat. Hátrányt nem igazán lát benne, mivel átváltható, beváltható, elkölthető.

Szabó Kerttechnika: Hátrányként említették a magas költségeket, és a külön adminisztrációt. Ezen felül gyérnek tartják a felvilágosítást és a marketinget a Koronáról. Nem látják azt, hogy teljes mellszélességgel hirdetnék, és viselnék gondját az illetékesek.

Regina Tourist: Lát benne fantáziát, de jobban meg kellene ismernie a Balatoni Korona feltételeit, hogy bővebb véleményt tudjon mondani.

Oti- Glass Kft.: Mivel még nem ismeri annyira a feltételeket, ezért e tekintetben nem tud nyilatkozni.

5. Ön szerint mennyire megterhelő egy vállalkozás számára a BK használata? (költségek, kedvezmények nyújtása stb.)

Almádi ART: nem ismeri a feltételeket, nem tud nyilatkozni

Gózon&Gózon: Számukra nem lenne megterhelő. Lát fantáziát benne.

Szabó Kerttechnika: számukra megterhelő lenne, és magasnak tartják a BK bekerülési értékét. Nem érné meg nekik.

Regina Tourist: mivel ők nem tudják partnereiket BK-ban fizetni és jutalékért dolgoznak, ezért számukra a BK visszaváltás jelentené a megoldást. Ha ez

költségekkel jár, akkor sajnos még a 2-3 %-ot sem tudják vállalni, megterhelő számukra. Egy kisvállalkozás számára már 2-3 % is igen megterhelő tud lenni.

Oti- Glass Kft.: A kedvezmények nyújtásában ők természetesen partnerek lennének, de egyéb költségek már megterhelőek lehetnek számukra.

6. Ön szerint milyen változtatásokat kellene eszközölni, hogy Ön is elfogadóhely legyen a jövőben és a BK még sikerebb legyen?

Almádi ART: megfelelő tájékoztatás és körbejárás után, szívesen megfontolná a belépési szándékát. Természetesen ha megéri számára.

Gózon&Gózon: Jelenlegi átutalási fizetési rendszerük miatt nem elfogadók.

Szabó Kerttechnika: Ha nem kellene "jutalékot fizetni" és nem lenne ennyire bonyolult az adminisztráció akkor meggondolnák. Sok a félreértés és tájékozatlanság ez ügyben. Aktívabban kellene fellépniük az értékesítőknek. Jelenleg bonyolultnak és ráfizetésnek tűnik. Egyetértenének egy olyan konstrukcióval, hogy próbaként egy évig kipróbálhassák költségmentesen a BK használatát. Ez alatt az idő alatt már rendelkeznének azzal az információval, hogy megérné-e számukra belépni hosszú távon az elfogadók táborához vagy sem. Addig amíg nem tudják mit vállalnak, addig nem is fognak semmit sem vállalni. Próbaturusra lenne szükség.

Regina Tourist: Ha nem lenne költsége annak, hogy BK elfogadóhely, akkor mindenképpen belépne.

Oti – Glass Kft. Első körben teljeskörű felvilágosításra lenne szükség, és csak utána tud dönteni a jövőbeni kérdésekről.

7. Mit gondol? Van jövője ennek a kezdeményezésnek?

Almádi ART: Lát fantáziát a dologban, de a feltételek függvénye. Nem zárkoznak el a belépés előtt.

Gózon&Gózon: Mindenféleképpen van jövője.

Szabó Kerttechnika: van, de nagyon gyér a reklám, valamint magasnak tartják a költségeket

Regina Tourist: Lát fantáziát a dologban, de mivel utazási iroda, és nem tudja vállalni a költségeket, számára érdektelen.

Oti – Glass Kft.: Jól hangzik, van benne ráció, hogy a jövőben sikeres lesz ez a kezdeményezés.

8. Segíthet a vállalkozásokon a helyi pénzek használata?

Almádi ART: Igen segíthet a fellendülésben,

Gózon&Gózon: Igen, hiszen amúgy is egyre keresettebbek a magyar és helyi termékek.

Szabó Kerttechnika: Segíthet, de nem feltétlenül ez szükséges hozzá.

Regina Tourist: Elvileg igen, de ha költségei vannak azt a vállalkozások nem fogják tudni vállalni.

Oti – Glass Kft.: Segítheti a vállalkozások helyzetét.

9. Ön szerint hogyan lehetne a fogyasztókat arra ösztönözni, hogy a Balatoni Korona használatán kívül is a helyi vállalkozóktól vásárolják meg amire szükségük van (és ne a multiktól)?

Almádi ART: reklámok, promóciók, kisebb ajándéktárgyak a vásárlóknak. Ez a vállalkozásnak is megérné.

Gózon&Gózon: Lokálpatrióta szemlélet. Nevelés kérdése, kit mire neveltek. Akibe belesulykolták, hogy magyar terméket vegyen az azt is fog venni. Ezen felül olyan ár, és minőség kellene, hogy fel tudják venni a versenyt a multikkal. Fontos a személyes kötődés is a vevő és eladó között.

Szabó Kerttechnika: Lokálpatrióta szemlélet szükséges, megjegyezték, hogy sajnos az internetes vásárlások is nehezítik a vállalkozások helyzetét, és lassan bezárhatják a boltot.

Regina Tourist: Cafetéria keretében lehetne arra sarkalni az embereket, hogy "kötelezően" itt helyben költsék el a jövedelmük bizonyos százalékát.

Oti – Glass Kft.: Fontos a magyar termékek védelme, és az emberek szemléletmódján kell sokat változtatni.

10. Miben segíti Ön szerint a BK használata a vállalkozásokat (növekvő vevőszám; bevételek növekedése; hűségese fogyasztók; terjeszkedés, hálózatbővítés; helyben maradó haszon; gazdasági fellendülés; munkahelyteremtés; városi bevételek, jólét növekedése; növekvő turizmus)?

Almádi ART: növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűségese fogyasztók, nagy siker esetén elgondolkodnának a terjeszkedés és hálózatbővítés lehetőségén is, turisztikai szempontból fontos befolyással bírhat a BK, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése,

Gózon&Gózon: növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűségese fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése, és turisztikai szempontból akkor látna jelentősnek a hatását, ha például a hotelekben a vendégek BK-t kapnának vissza, és így rá lennének kényszerítve, hogy elköltsék. Kimondott turisztikai jelentőséget azonban nem tulajdonít a BK-nak.

Szabó Kerttechnika: véleményük szerint a BK elviekben jó eszköz lehetne a fellendülésre, de gyakorlatilag nem kimondottam köthető hozzá a vállalkozások helyzetének megváltoztatása. Azaz nem segít a vállalkozások helyzetén.

Regina Tourist: növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűségese fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, helyben maradó haszon, munkahelyteremtés, városi bevételek növekedése. A turizmus szempontjából azonban úgy gondolják nem bír akkora jelentőséggel a BK, hogy emiatt jelentősen megnőne a turisták száma.

Oti- Glass Kft.: növekvő vevőszám, bevételek növekedése, hűségese fogyasztók, terjeszkedés és hálózatbővítés, munkahelyteremtés, helyben maradó haszon, gazdasági fellendülés

11. Hogyan lehet a fogyasztókat arra sarkalni, hogy használják a BK-t?

Almádi ART: cafeteria keretében adni, mivel nem természetes fizetőeszköz, ezért valamivel sarkalni kellene az embereket a használatára.

Gózon&Gózon: Ösztönözni kell az embereket, maguktól nem fognak bemenni a helyi vállalkozókhoz. Kiváló lehetőség a cafeteria.

Szabó Kerttechnika: egyetértenek azzal, hogy ösztönözni kell valamivel az embereket a BK használatára, erre kiváló a cafeteria.

Regina Tourist: Cafetéria keretében lehetne arra sarkalni az embereket, hogy "kötelezően" itt helyben költsék el a jövedelmük bizonyos százalékát.

Oti – Glass Kft.: Kiváló lehetőség a cafeteria

III. HELYI PÉNZZEL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK a BALATONI KORONÁT ELFOGADÓK ESETÉBEN

1. Mióta fogadja el a Balatoni koronát?

Pantani Kft: Két éve fogadják el a Balatoni Koronát, azaz 2012 óta

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Vállalkozás megalapítása óta, 2014. március 13.

Autorepair: 2014. január óta

Reider Optika: A BK elindulása óta, a kezdetektől elfogadja, 2012. március

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): 2012 óta

2. Miért döntött az mellett, hogy BK elfogadóhelyé válik? Mit remélt tőle?

Pantani Kft: Szimpatikus kezdeményezésnek tartják a Balatoni Korona kezdeményezést. Szívükön viselik a Balaton és a helyi értékek kiaknázásának kérdését, így többek között például a Baricska Csárdával alapító tagjai a Balatoni Kör társulásnak is.

Krisztina Zöldség–Gyümölcs: Jó ötletnek tartja a kezdeményezést, és fontos véleménye szerint a pénz helyben tartása. Forgalmnövekedést remélt amúgy, de eddig még nem tapasztalt forgalmnövekedést.

Autorepair: támogatni szeretné a magyar vállalkozásokat, elősegíteni, hogy helyben maradjon a haszon.

Reider Optika: első körben látta Svájcban a WIR mintát, és ott nagyon sikeres. támogatni szeretné a haszon helyben maradását, és azt, hogy ez által a vállalkozások egymás között is használni tudják a Balatoni Koronát. Reméli a helyi vállalkozások fellendülését. A svájci WIR mintával kapcsolatban megjegyezte, hogy Svájcban magas az elfogadóhelyek száma, teljesen más az emberek mentalitása (lokálpatriotizmus jellemző), és közel sincs ekkora korrupció, mint Magyarországon.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): jobb forgalom, bevétel növekedés, helyben maradó haszon

3. Hozta-e az Ön által elvárt eredményt/forgalmnövekedést a BK? / Tapasztalt-e forgalmnövekedést a BK- nak köszönhetően?

Pantani Kft: Kimondott forgalomnövekedést nem tapasztaltak a Balatoni Korona miatt. Inkább elvi dologról van szó, hogy lokálpatrióta módon támogassák a helyi értékeket, és többnyire az tapasztalható, hogy a helyi lakosok használják inkább a Koronát és nem a turisták.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Még nem hozta a várt eredményt. Egy vásárlója sem volt még, aki BK-val fizett volna. Valójában komoly forgalomnövekedésre nem számít a BK következtében, inkább szolgáltatásainak a körét próbálta vele bővíteni. Ő úgy véli vállalkozásának nem megterhelő a BK elfogadása, és legalább tett valamit a pénz helyben tartása érdekében.

Autorepair: még nem volt felhasználója így nem

Reider Optika: Valójában semmilyen változást sem eredményezett, de nem is kimondottan kalkuláltak vele.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): nem hozta

4. Forgalmának hány %-át fizetik/adják helyi pénzben?

Pantani Kft: Annyira alacsony még az felhasználók köre, hogy nem számszerűsíthető még a forgalom növekedése a Koronának köszönhetően.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Jelenleg 0%, mert még nem volt olyan vásárlója, aki BK-val fizetett volna

Autorepair: még nem fizettek nála BK-val, így 0%

Reider Optika: havi szinten a forgalom kb. 2- 2,5%-a

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): Előfordulnak olyan emberek akik BK-val fizetnek, de a forgalomhoz képest elenyésző a számuk. Kb. 1%

5. Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalta a BK-nak?

Pantani Kft: Hátrányai talán még nem kimondottan vannak, mert gyerekcipőben jár ez a kezdeményezés. A Balatoni Korona az embereknek azért jó, mert büszkék lehetnek arra, hogy a Balatonnál élnek, és saját pénzüik is van. Jobban magukénak érezhetik ahol élnek.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Ez inkább elvi dolog. Hátránya az, hogy nem hirdetik eléggé, és sokan nem is tudnak a kezdeményezésről. Ez által nem is idéz elő forgalomnövekedést a vállalkozások esetében. Ha cafeteria keretében adnák az embereknek, nagyobb intenzitással, és hatékonyabban tudna működni a BK. Valamint érdemes lenne párszor rádióban, esetleg tv-ben hirdetni.

Autorepair: Előnye, hogy a magyar vállalkozásokat támogatja és helyben marad a haszon. Hátránya, hogy szinte sehol sem hirdetik, rossz a reklám

Reider Optika: Más elfogadóhelyek sincsenek tisztában a BK használatával, pl. nekik több esetben nem akartak visszaadni a BK-ból, mert utalványnak tekintették. Valamint a kedvezményekről is megfelelkeznek az elfogadóhelyek, és azt sem

adják. Ezen kívül mivel kevés az elfogadóhelyek száma, nem tudja elkölteni az összes Koronáját, és csak felgyülemlik. Visszaváltani pedig nem szeretné. Előnye között megemlítette, hogy a Balatoni Korona plakátokon és hirdetésekben jó örömmel tölti el, hogy láthatja a cégének nevét.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): se előnyt, se hátrányt nem tapasztaltak. Talán annyi, hogy kevés az elfogadóhelyek száma, és ők is nehezebben adják tovább a BK-t. A közmű számlákat rendezik többnyire BK-val. Ha sok felesleges Koronájuk van, akkor visszaváltják.

6. Milyen költségek merülnek fel annak kapcsán, hogy Ön BK elfogadóhely?

Pantani Kft: Számukra kimondott költséget nem jelent. Nem számolnak vele, mint költség, hiszen ők is árut vesznek a Balatoni Koronán. Lehetőségük van arra, hogy szállítóiknál BK-val fizessenek.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Semmi extra költség. Esetleg visszaváltáskor 2%, de inkább arra törekedne, hogy továbbadja. pl. kifizetné a szemétdíjat stb.

Autorepair: Semmi extra költség nem merült még fel. A visszaváltáskor lenne, de az is elhanyagolható.

Reider Optika: semmi extra költséget nem tapasztaltak, visszaváltásra pedig még nem volt példa

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): Csak akkor van költségük, ha visszaváltanak. Ilyen már több esetben előfordult, de nem vitte csődbe szerencsére őket.

7. Milyen kedvezményeket biztosít vásárlóinak, ha helyi pénzzel fizetnek?

Pantani Kft: Egyéb kedvezményt nem adnak a BK-val fizető vendégeknek, erről nincs megállapodásuk, hogy kellene. Ezzel a lehetőséggel inkább növelték az egyéb fizetési módok számát, valamint hűek kívántak maradni a Balatonhoz.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: 5% kedvezményt biztosít a vásárlás végösszegéből

Autorepair: 5 % kedvezményt biztosít

Reider Optika: 2% kedvezményt biztosít

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): 5% kedvezmény (bár a bolti eladó 10%-ot mondott, de a Balatoni Korona honlapján 5% van megadva)

8. Hogyan reklámozza a BK-t?

Pantani Kft: Matricák segítségével, valamint személyesen adják a fogyasztó tudomására, hogy BK elfogadó hely. Széles körben azonban nem hirdetik.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: az ajtó a BK matrica, valamint kapott 2 plakátot is, mely a BK-ra hívja fel a figyelmet

Autorepair: ajtóra kihelyezett matricával reklámozza a BK-t

Reider Optika: Az üzletben több helyen (pl. ajtók, tükrök) matricák jelzik

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): matrica az ajtóra, szekrényajtóra kitéve a többi elfogadott utalvány logója között

9. Miben látja a BK sikerét/ esetleg kudarcát?

Pantani Kft: Pozitívnak ítélik meg a BK kezdeményezést. A fontos az, hogy magukénak érezhetik az emberek. Ők a különlegességét pont abban látják a BK-nak, hogy készpénz, különleges. Lehet fogni, és nézegetni (gyönyörködni), hiszen nem látni minden nap. Amúgy úgy tapasztalják az emberek mentalitásával komoly gondok vannak.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Sikere lehet, hogy helyben marad a haszon, a kkv-k összefoghatnak a cél nemes érdekében, forgathatják is egymás között. Kudarcra, hogy nem hirdetik kellően és rossz az emberek mentalitása. Sajnos mindig van egy pont ahol elakad a kezdeményezés. Ennek egyik oka lehet, hogy nem tud mindent a helyi vállalkozóktól beszerezni az ember. Negatívum még, hogy a vállalkozások is óckodnak, hogy elfogadóhellyé váljanak.

Autorepair: Sikere, hogy helyben marad a haszon. Ezt segíti elő, hogy az emberek is már egyre többen ragaszkodnak a magyar termékekhez a vásárlásaik során, de még mindig változtatniuk kell az embereknek a mentalitásukon. Hátránya, hogy nem hirdetik megfelelően.

Reider Optika: kudarcra nincs ítéelve, de kevés helyen fogadják el, ha esetleg vissza akarná váltani az macerás, számára nem is egyértelmű, hogy mennyi a visszaváltás költsége (ő pl. 7%-ról tud, én 2%-ot olvastam). Nem megfelelő a reklám, emberek mentalitása nagyon rossz, sikeresebb lehet, ha a vállalkozások kedvezményeket nyújtanak

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): kudarcát abban, hogy nem reklámozzák megfelelően és az emberek nem ismerik, kevés az elfogadóhelyek száma, rossz az emberek mentalitása

10. Továbbra is támogatja a BK terjedését?

Pantani Kft: abszolút támogatják a BK kezdeményezést továbbra is

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: továbbra is támogatja a kezdeményezést

Autorepair: Továbbra is támogatja

Reider Optika: Mivel lokálpatrióta szemléletűek, ezért természetesen a jövőben is támogatják

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): mindentől függetlenül jó lehetőség, továbbra is támogatják a terjedését

11. Ön szerint min kellene változtatni, hogy a BK még sikeresebb legyen?

Pantani Kft: Csak kiváló marketinggel lehet bővíteni és az elfogadóhelyek számának növelésével. Az emberek jelentős része még nem is hallott erről a kezdeményezésről.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: még több hirdetés, reklám

Autorepair: hirdetni kell

Reider Optika: reklámozni kellene az embereknek, több elfogadóhely, az emberek mentalitásával komoly gondok vannak, valójában ezen kellene változtatni

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): reklámozni, növelni az elfogadóhelyek számát

12. Mit tapasztal? Az emberek szívesen fizetnek BK-val? Van jövője ennek a kezdeményezésnek?

Pantani Kft: Van jövője mert magukénak tudják érezni az emberek. Cafeteria keretében erősíteni lehetne a használatát.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Még nem elterjedt, mint fizetőeszköz. Lehetne jövője, de mindig elakad valahol a kezdeményezés. Aki lokálpatrióta az most is használja, a többieket pedig nehéz rábírní a használatra. Talán ha cafeteria keretében biztosítanák, akkor nagyobb sikereket eredményezne.

Bizonyos forrásokból tudja, hogy sokan gyűjtik a BK-t, így pár gyűjtő szívesen vásárolja.

Autorepair: Jövője biztosan van, csak elő kellene segíteni. Több elfogadóhelyre lenne szükséges. Esetleg cafeteria keretében adni.

Reider Optika: Aki hallott róla és lokálpatrióta az szívesen használja, de például az ő dolgozóik mikor jutalom formájában megkapják nem igazán örülnek neki, mert kevés helyen fogadják el.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): aki lokálpatrióta az igen

13. Milyen nehézségekbe ütközött a BK visszaváltása következtében?

Pantani Kft: Visszaváltásra még nem volt példa

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Még nem váltott vissza, mivel nem fizettek még nála BK-val.

Autorepair: Visszaváltásra még nem volt példa, mivel nem is fizettek nála még BK-val.

Reider Optika: még nem volt példa visszaváltásra, de ha valóban 7% a visszaváltás amiről ő hallott, azt nagyon magasnak találja

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): nem volt semmi nehézség

14. Tudja esetleg szállítóit is BK-ban fizetni? Mennyire elterjedt a vállalkozások közötti elszámolás során a BK jelenléte?

Pantani Kft.: beszállítóikat is sok esetben BK-val tudják fizetni, ezért nem jelentkezik náluk extra költség a BK vonzataként. Amennyi BK-t kap azt mind tovább is tudja adni.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Nem tud róla, hogy elfogadná bármelyik beszállítója, de máshol eltudná költeni

Autorepair: Nem tud olyan beszállítóról aki elfogadná a BK-t. De örülne, ha beszállítóit is tudná BK-ban fizetni.

Reider Optika: Mivel az esetek többségében külföldről szerzi be a termékeit, vagy olyan nagyobb cégektől, akik nem fogadják el a Koronát, így közvetlenül egyik beszállítóját sem tudja BK-ban fizetni. Többnyire a távhő, vízdíj, szemétszállítás díjakat fedezi ebből a pénzből, hiszen az Önkormányzat ezekben az esetekben elfogadja már a Koronát. A megmaradt felesleget egyéb helyeken, pl. étterem elkölti, vagy többnyire a dolgozóknak jutalom formájában kiosztja (de a dolgozók nem veszik szívesen).

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): Beszállítóit nem igazán, viszont a közmű számlákat tudják BK-ban fizetni. Jelentős részét azért sikerül elpasszolniuk. (pl. szemétszállítás)

15. Miben segíti Ön szerint a BK használata a vállalkozásokat? (növekvő vevőszám; bevételek növekedése; hűségese fogyasztók; terjeszkedés, hálózatbővítés; helyben maradó haszon; gazdasági fellendülés; munkahelyteremtés; városi bevételek, jólét növekedése; növekvő turizmus)

Pantani Kft.: helyben maradó haszon és esetleg a bevételek növekedése, és növekvő vevőszám

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: növekvő vevőszám, gazdasági fellendülés, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, városi bevételek/jólét növekedése talán, növekvő turizmus

Autorepair: növekvő vevőszám, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, gazdasági fellendülés, növekvő turizmus (jó lenne, ha akár az ország más pontjain is hirdetnék, mivel a Balaton nagy vonzerővel bír).

Reider Optika: Valójában ők csak a helyben maradó haszon miatt értenek egyet a kezdeményezéssel. Semmi mást nem remélnek tőle.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): növekvő vevőszám, bevételek növekedése, helyben maradó haszon, esetleg még növekvő turizmust is eredményezhetne

16. Mit gondol? Van a helyi pénznek jövője a magyar gazdaságban?

Pantani Kft.: Egy ilyen helyi pénz erősíti a közösségi szellemet, és mindig csak erősíti a hovatartozást, és van jövője a magyar gazdaságban.

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: elvi alapon igen. a cél az lenne, hogy ne a "Tesco"ban vásároljanak az emberek.

Autorepair: igen, van

Reider Optika: szeretné hinni, hogy van jövője

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): elvileg lenne, gyakorlatilag még sok mindent kell tenni a siker érdekében

17. Segíthet a vállalkozásokon a helyi pénzek használata?

Pantani Kft. : Jó kezdeményezés, és segítheti a vállalkozásokat

Krisztina Zöldség – Gyümölcs: Elvileg igen, gyakorlatilag amíg nincsen reklámja a BK-nak addig nem.

Autorepair: segíthetne, ha hirdetnék, és ha cafeteria keretében adnák. Jó lenne ha nem kellene minden után adózni, és akkor a vállalkozások is szívesebben adnák juttatásként dolgozóiknak.

Reider Optika: ilyen körülmények között nem segít.

Kuti Nyomtatvány (Bástya Papírbolt): elvileg segíthetne, de elég kiforratlan a kezdeményezés