

## OTDK Dolgozat

Slonszki Tamás

2007

A szívésségbankok, avagy hogyan segítsünk egymáson

The LETS, that is how we help ourselves

## TARTALOM

<b>1. BEVEZETÉS</b> .....	<b>1</b>
<b>2. A SZÍVESSÉGBANKOK</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1. Mi az a szíve sségbank</b> .....	<b>2</b>
<b>2.2. A szíve sségbankok főbb típusai</b> .....	<b>5</b>
<b>2.3. A LETSystem</b> .....	<b>7</b>
<b>2.4. Szíve sségbankok Magyarországon</b> .....	<b>8</b>
<b>3. ALTERNATÍV PÉNZRENDSZEREK</b> .....	<b>10</b>
<b>3.1. Az alternatív pénzrendszerek</b> .....	<b>11</b>
<b>3.2. Az alternatív pénzrendszerek és a szíve sségbankok összehasonlítása</b> ...	<b>13</b>
<b>4. ADÓZÁSSAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK</b> .....	<b>16</b>
<b>5. A SZÍVESSÉGBANKOK KOORDINÁCIÓS MECHANIZMUSA</b> .....	<b>18</b>
<b>6. A SZÍVESSÉGBANKOK PÉNZRENDSZERE</b> .....	<b>19</b>
<b>6.1. A szíve sségpénz funkciói</b> .....	<b>19</b>
<b>6.2. A szíve sségpénz értékének meghatározása</b> .....	<b>20</b>
<b>6.3. A szíve sségbank pénzrendszerének működése és sajátosságai</b> .....	<b>24</b>
<b>7. A SZÍVESSÉGBANKOK ÉS A GAZDASÁGI SZEREPLŐK</b> .....	<b>28</b>
<b>7.1. A szíve sségbankok és a vállalkozások</b> .....	<b>28</b>
<b>7.2. A szíve sségbankok szerepe a háztartások gazdálkodásában</b> .....	<b>30</b>
<b>7.3. A szíve sségbankok kapcsolata az önkormányzatokkal</b> .....	<b>32</b>
<b>8. A SZÍVESSÉGBANKOK SZEREPE A MUNKANÉLKÜLISÉG MÉRSÉKLEÉSÉBEN</b> .....	<b>33</b>
<b>9. TÁRSADALMI HATÁSOK</b> .....	<b>35</b>
<b>10. NON-PROFIT SZERVEZETEK A SZÍVESSÉGBANKOKBAN</b> .....	<b>37</b>
<b>11. A SZÍVESSÉGBANKOK LEHETŐSÉGEI A KÖZÖSSÉGFEJLESZTÉS TERÜLETÉN</b> .....	<b>38</b>
<b>12. A SZÍVESSÉGBANKOK MŰKÖDÉSÉNEK STATISZTIKAI VIZSGÁLATÁRÓL</b> .....	<b>39</b>

<b>12. ÖSSZEGZÉS .....</b>	<b>39</b>
<b>FELHASZNÁLT IRODALOM.....</b>	<b>41</b>
<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>I</b>
<b>1. melléklet: Jótékonyági Cserebolt (esettanulmány).....</b>	<b>I</b>
<b>2. melléklet: A szívességbankok másodlagos tevékenységei .....</b>	<b>IV</b>
<b>3. melléklet: A KÖR szokásos szabályai.....</b>	<b>V</b>
<b>4. melléklet: A szívességbankok sikertelenségének lehetséges okai és néhány ajánlott intézkedés.....</b>	<b>VII</b>
<b>5. melléklet: Egy képzeletbeli szívességbank pénzforgalmának táblázatos bemutatása.....</b>	<b>X</b>

## TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A tranzakciók alaptípusai.....	27
---	----

## ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A szívességbankok működése .....	3
2. ábra: A tranzakciók sémája .....	26

A kézirat lezárásának időpontja: 2006 december

## **1. BEVEZETÉS**

Amikor a gazdaságra gondolunk legtöbbszörnek a vállalatok, üzletek és bankok jutnak eszébe, pedig sokkal többet takar ez a szó. Ha a gazdaságról beszélünk meg kell említeni, hogy a legfontosabb feladat, amit ez a szféra ellát az erőforrások valamint a javak hatékony elosztása. A szívésségbankok olyan szervezetek, amely a gazdasági rendszerben használt mechanizmusokat a helyi közösségek szintjén alkalmazzák, hatékonyabbá téve működésüket. Dolgozatomban átfogó képet szeretnék nyújtani a szívésségbankokról, különösen az eddig kevésbé hangsúlyozott gazdasági vonatkozásairól.

Manapság hajlamosak vagyunk a társadalmi és gazdasági kérdéseket mereven elkülöníteni egymástól. Mindkét terület érdekeltjei csak a saját szempontjaikat veszik figyelembe, ami néha felesleges vádaskodásokhoz vezet. A vállalkozókat túlzott profithajhászással, a non-profit szféra képviselőit idealizmussal szokta vádolni az ellenkező oldal. A szívésségbankok egyszerre tartoznak mindkét alrendszerhez, így jó példát kínálnak arra, hogy a két rendszer céljai végső soron egybeesnek.

Úgy vélem a szívésségbankok segíthetnek számos gazdasági és társadalmi probléma megoldásában. Megalapításuk célja lehet többek között a helyi gazdaság erősítése, a munkanélküliség csökkentése, a közösség erősítése.

## 2. A SZÍVESSÉGBANKOK

### 2.1. Mi az a szívességbank?

Éva meg akarja tanulni a táblázatkezelő használatát. Tudja, hogy János, aki számítástechnikát tanít egy középiskolában, meg tudná tanítani neki. Felhívja tehát és segítségéért cserébe felajánlja, hogy süt neki egy finom dobostortát. János szívesen adna neki néhány órát, de a tortára nincs szüksége, viszont kellene neki valaki, aki délutánonként hazahozza a gyerekeit az iskolából, amit viszont Éva, autó hiányában, nem tud megtenni.

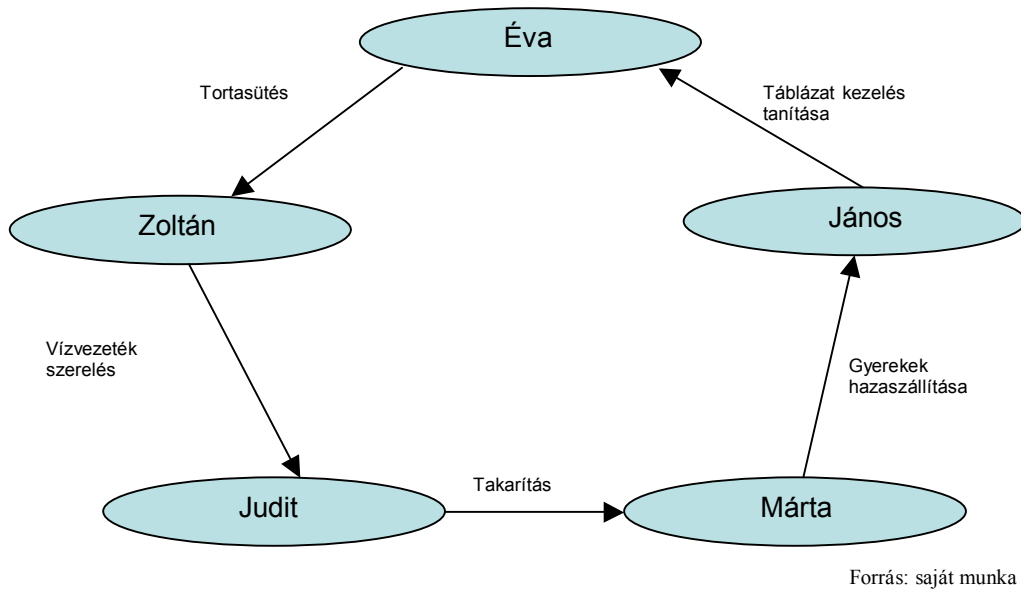
Hasonló probléma gyakran előfordul közvetlen csere esetén, mivel ritkán valósul meg a szándékok kölcsönös találkozása. Ennek megoldására találták ki az emberi társadalom hajnalán a pénzt. Az ilyen helyzeteket vagy pénz közvetítésével oldják meg, vagy szívességnek veszik. Az első esettel akkor van gond, ha valaki pénzsűkében van, a másodikkal az a baj, hogy az egymásnak nyújtott szívességek egy idő után átláthatatlanok lesznek és gyakorta aszimmetrikus kapcsolatok alakulnak ki.

Ennek megoldását kínálja a *szívességbank* (más néven kalákakör vagy kör) amikor a közvetlen cserék helyett bevezeti a gazdaságból jól ismert *közvetett cseréket*, amik lebonyolítására egyfajta *virtuális pénzt* alkalmaz. A szívességbank tagjai a kapott segítségért cserébe ilyen szívességpénzt<sup>1</sup> adnak, amikkel később mások segítségért fizethetünk. A helyzet tehát úgy oldódhat meg, hogy Éva szívességpénzzel fizet Jánosnak, ő ebből kifizeti Mártát, aki elvállalta a gyerekei hazaszállítását, előbb-utóbb pedig a szívességbank egyik tagja biztos megkívánja a tortát is.

---

<sup>1</sup> A dolgozatban a szívességbankokban használt pénzt többnyire szívességpénznek hívom, szinonimaként használok még a helyi pénz kifejezést.

A következő ábra szemlélteti ennek folyamatát.



**1. ábra: A szívességbankok működése**

Most hogy már nagy vonalakban tudjuk, mit csinál egy szívességbank, nézzük meg mi kell az alapításához és hogyan működik!

Szívességbankot bárki alapíthat, nem kell hozzá milliárdos alaptőke, még bejegyezni sem kell. A szívességbankok társadalmi szervezetek és tevékenységük non-profit jellegű. Az alapításhoz csak elhatározás kérdése, hogy a tagok az egymásnak nyújtott segítségeket ezentúl egy virtuális fizetőeszközben számolják el. Leginkább egy községben vagy egy város szűkebb részén működik jól, ahol a tagok gyakran tudnak egymással kapcsolatba lépni.

Alapításkor minden tagnak nyitnak egy számlát (a központnak külön számlája van), amiken majd a forgalmat lekönyvelik. Készíteni kell két listát, egy *névjegyzéket* és egy *keres-kínál listát*. A névjegyzék a tagok nevét és elérhetőségeit tartalmazza. A keres-kínál lista a felajánlott illetve keresett javakat és szolgáltatásokat<sup>2</sup>. A tagok maguk

<sup>2</sup> Mivel a névjegyzék személyes adatokat tartalmaz, ezért nem nyilvános, csak a tagok kapják meg. A keres-kínál listát többnyire nyilvánosságra hozzák (ezen a listán nem szerepel a tagok neve, helyette egy kódszámot alkalmaznak, ami alapján kikereshető az ajánlattevő a névjegyzékből). Mindkét lista aktualizált változatát rendszeres időközönként elküldik a tagoknak.

közül kijelölik azokat, akik az adminisztrációt (számlák vezetése, névjegyzék és keres-kínál lista készítése) és a vezetéssel kapcsolatos feladatokat végzik. Ők szívességpénzt kapnak munkájukért cserébe. (A szívességbankokon belül ritka az ellenszolgáltatás nélküli munkavégzés.<sup>3</sup>) Ezt követően már csak ki kell találni egy frappáns nevet a helyi fizetőeszköznek és máris lehet elkezdni a cseréket. A későbbiek folyamán egy-két havonta találkozókat kell tartani. Ezeken meg lehet beszélni az aktuális ügyeket, emellett lehetőséget adnak egymás személyes megismerésére, közösségépítésre és persze üzletek kötésére is.

Az ügyletkötés során a felek megállapodnak az ügylet tárgyában és az ellenérték mértékében, ezután értesítik a tranzakcióról a számlákat kezelő személyt. Ő a vevő egyenlegéből levonja az összeget és hozzáadja az eladóéhoz. Az ellenértéket néha részben forintban fizetik, ez leginkább akkor fordul elő, ha a munka elvégzéséhez olyan eszközre van szükség, ami a körön belül nem szerezhető be és a munka végzőjénél költségként jelentkezik. Az általános szabály az, hogy a munkát szívességpénzben, a költségeket nemzeti valutában fizetik. A kör elszámolásába természetesen csak a szívességpénzes ügylet kerül be.

A vevőnek nem kell aggódnia ha az egyenlege negatív. A szívességbank kamatmentes hitelt nyújt a tagjainak. Ennek hitelnek van még néhány sajátossága: nincs visszafizetési határidő valamint a közösség bármely tagjának törlesztheték. Azért, hogy senki se halmozhasson fel túl nagy adósságot a negatív egyenleg mértékét korlátozni szokták. Nem okoz jelentős problémát az sem, ha egy negatív egyenlegű tag kilép a körből, a veszteség ilyenkor egyenlő arányban oszlik meg a tagok között.

A tagok az egyenlegek aktuális állapotáról (nem csak a sajátjukról) rendszeres értesítést kapnak, emellett bármikor rákérdezhetnek leendő üzletfelük aktuális egyenlegére. Ezáltal mindenki tisztában van a tagok „pénzügyi” helyzetével. A

---

<sup>3</sup> Itt elsősorban arra gondolok, hogy a szívességbank működése érdekében kifejtett munkát a közösség szívességpénzzel honorálja. Az egymást jól ismerő régebbi tagok között gyakorta előfordul, hogy a szívességeket nem számolják el, ennek azonban társadalmi okai vannak. Nem javasolt a közeli barátoknak vagy családtagoknak nyújtott szívességek elszámolása sem.

szívességbankok átláthatóvá teszik az eddigi kusza kapcsolatokat, kibővítik azok körét akiknek segítséget nyújthatunk illetve akiktől segítséget kaphatunk.

A rendszer fenntartása érdekében tagdíjat szednek. Ezt részben a nemzeti valutában, részben a körben használt pénzben fizetik. A forintban jelentkező kiadás nem jelentős (főleg nyomtatási költség), éves szinten mindössze néhány ezer forint, a beszedett szívességpénzből a rendszer fenntartása és fejlesztése érdekében szükséges, a tagok által végzett, szolgáltatásokat (pl. adminisztráció) fedezik.

A szívességpénz nem helyettesíti a nemzeti valutát! A szívességbankok más terepen mozognak. A két pénzrendszer kiegészíti egymást.

Végezetül nézzük meg, hogyan hangzana a szívességbankok definíciója társadalmi és közgazdasági szempontból:

**Társadalmi szempontból:**

A szívességbankok olyan helyi önszolgáltató csoportok, melyek tevékenységük koordinálásához zárt elszámolási rendszert alkalmaznak. Tagjaik fő célkitűzése egymás segítése és a közösség fejlődésének előmozdítása.

**Közgazdasági szempontból:**

A szívességbankok olyan lokális kereskedelmi rendszerek, melyben a tagok egy virtuális fizetőeszköz közbeiktatásával a hagyományos gazdasági rendszerben korlátozottan forgalomképes javakat és szolgáltatásokat cserélnek egymás között.

**2.2. A szívességbankok főbb típusai**

A szívességbankok gyökerei az időben nagyon távolra nyúlnak vissza, elég csak a kalákával való hasonlóságára gondolni. A ma jellemző típusok többsége az utóbbi évtizedekben alakultak ki. Ezek között csak jelentéktelen különbségek vannak. Általában a használt fizetőeszköz értékének meghatározásában térnek csak el. A fő vonalakban, a zárt elszámolási kör alkalmazásában, megegyeznek. A legismertebb típusok a LETSystem, az idődollár rendszer és az időbank. A LETSystemről, mint a

legelterjedtebb típusról a következő részben részletesen írok. Fontos megjegyezni, hogy minden szívésségbank egyedi, mivel önállóan dönt működési szabályairól.

Német nyelvterületen elterjedt a *Talentum rendszer*. Ez lényegében nem különbözik a LETSystemtől. A körben használt fizetőeszköz neve talentum. Az értékére nézve általában csak iránymutatást adnak.

Amerikában alapították meg a főleg angolszász országokban elterjedt *időbankokat*. Ezek időalapú elszámolást alkalmaznak. Ezekben a közösségekben inkább szolgáltatások cseréje zajlik.

A szintén az Egyesült Államokban kialakult *idődollár* rendszerek az időbankokhoz hasonlítanak. Jellegzetességük, hogy nem alkalmaznak központi elszámolást, a fizetőeszközt kinyomtatják és rendes papírpénzként használják. Ez a rendszer nagyobb szabadságot nyújt a használóinak és az eddigi tapasztalatok szerint vonzóbb a vállalkozások számára is mint a központi elszámolást alkalmazó modellek. Általában meghatározzák egy óra munka ellenértékét, de ettől el lehet térni. Ez a változat kis elmozdulást jelent az alternatív pénzrendszerek felé. Nem illenek bele tökéletesen a szívésségbankok által használt fogalmába, de az eltérés a valóságban nem olyan jelentős. Megjegyzendő az is, hogy ennek a rendszernek a fenntartása a legnehezebb. Egyrészt a pénz kinyomtatása pluszköltséget jelent (nem is beszélve a hamisítás lehetőségéről), másrészt az azt használók köre nem határolható be, emiatt nehéz tagdíjat szedni.

Vannak olyan rendszerek melyek *egy szolgáltatásra specializálódnak*. Ennek legismertebb példái a *gyermekmegőrző hálózatok*. Ilyen rendszerre példa a Japánban működő *hureai kippu*, amely az idősek otthoni gondozását segíti valamint az ausztráliai Victoriában működő Bendigo Home Builder's Club, amely házépítésre specializálódott. Ezek a rendszerek a hagyományos kaláka intézményesített változatainak tekinthetők.

### 2.3. A LETSystem

A szívességbankok legismertebb típusa a *LETSystem*<sup>4</sup> (Local Exchange Trading System – Helyi Cserekereskedelmi Rendszer<sup>5</sup>). Az első LETSystemet egy kanadai munkanélküli, *Michael Linton* alapította a *Vancouver* szigeti Courtenay-ban. A cseréket a kanadai dollárral egyenértékű zöld dollárban számolták el. 1985-re már 500 tagja volt a rendszernek és 300.000 zöld dollár értékű forgalmat bonyolított le. A rendszer azonban hamarosan összeomlott. Ebben közrejátszott, hogy nem korlátozták a felvehető hitel mértékét és egy tag 14.000 zöld dollár adósságot halmozott fel. A kezdeti sikerek láttán sorra alakultak Kanadában a hasonló szervezetek, melyek egy része szintén kudarcba fulladt. Az ötlet nyilvánvalóan javításra szorult, amit hamarosan meg is tettek.

Ehhez felhasználták a Zöld Dollár rendszer néhány elemét. Ennek alapjait *David Weston*, egy alternatív helyi pénzekkel és közösségi gazdasággal foglalkozó kutató rakta le 1976-ban Vancouverben és 1979-ben Vancouver szigetén *Közösségi Csere* néven megalakított rendszerével. A cseréket egyenlőségi elven, időalapon számolták el. A LETSystem<sup>6</sup> kialakulásával egy időben alakult át ez a rendszer a *Zöld Dollár Csere Rendszeré*. Csekket vezettek be a tranzakciók nyilvántartásának megkönnyítésére, lazítottak az időalapú elszámolás addigi szigorú rendszerén és meghatározták az egyenlegek legnagyobb lehetséges pozitív vagy negatív értékét.

Az első változtatásokat *Ausztráliában* végezték el. 1987-ben *Jill Jordan* alapította az első ausztráliai LETSystemet, egy vancouveri tanulmányút tapasztalatai alapján. Két év alatt a tagok száma 220 fölé nőtt, a forgalom pedig elérte a 64.000 dollárt. A rendszer gyorsan terjedt nemcsak Ausztráliában, hanem Új-Zélandon és mindeközben Linton aktív közreműködésével Kanadában is.

---

<sup>4</sup> A LETS mozaikszót többféleképpen fel lehet bontani az említett változat mellett, pl. Local Employment and Trading System (helyi foglalkoztatási és kereskedelmi rendszer), Local Energy Transfer System, Local Exchange Trading Scheme. Franciaországban a SEL (Système d'Echange Local - helyi csere rendszer), német nyelvterületen a Tauschring és Tauschkreis kifejezés honosodott meg.

<sup>5</sup> A cserekereskedelem kifejezést gyakorta használják a téma tárgyalásakor annak ellenére, hogy ezekben a rendszerekben szó sincs hagyományos cserekereskedelemtől.

<sup>6</sup> Az a paradoxon, hogy a LETSystem atyjaként általában Michael Linton említik csak azzal magyarázható, hogy az általa kitalált elnevezés (illetve csak a rövidítés) terjedt el. Miközben a mai rendszerek sokkal inkább építenek Weston Zöld Dollár rendszerére, aki korábban is kezdte azt kiépíteni és akinek rendszerét nyilvánvalóan Linton is ismerte. Továbbá Weston ismertette a rendszert először Nagy-Britanniában is, ahonnan európai hódító útjára indult. A zöld dollár = kanadai dollár szisztema Linton találmánya, amit Weston is átvett, a csoportok többsége viszont már más módszert alkalmaz.

Az első nagy-britanniai LETS *Norwichben* (1985) alakult, de ez mindvégig szerény méretű maradt. (kb. 50 tagja volt), a *Totnesban* (1987) alakult pedig évekig szüneteltette működését és csak 91-ben éledt újjá. A rendszer *Liz Shephard* közreműködésével terjedt el a szigetországban, aki több LETS csoport megszervezésében is részt vett. (pl. West Wiltshire, amely később a szigetországi modell mintája lett.) 1991-ben konferenciát szervezett a LETSystemről, ahol kezdeményezésére megalapították a LETSLINK UK-t, amelynek feladata segíteni a rendszer terjedését, segédanyagok készítése, információgyűjtés és szolgáltatás, a rendszer folyamatos fejlesztése. Ez a szervezet jelentős szerepet játszott LETS mai formájának kialakulásában.

Ezt követően a rendszer gyorsan terjedt Európa kontinentális részén és a világ más területein is. Ma több ezer olyan csoport működik világszerte, a hasonló típusú kezdeményezéseket is figyelembe véve, amelyre illik a LETS elnevezés. A legtöbb Kanadában, az Egyesült Államokban, Ausztráliában, Új-Zélandon és Nyugat-Európában működik, e térségen kívül viszonylag lassan terjed, aminek valószínűleg társadalmi okai vannak.

#### **2.4. Szívességbankok Magyarországon**

Egy-két kísérlettől eltekintve a rendszerváltás követően jelentek meg hazánkban az első szívességbankok. Ezek a kezdeményezések több forrásból származnak. Először a német nyelvterületen elterjedt Talentum rendszer jelent meg, utána a LETSystemet alapul vevő KÖR (Közösségi Önségítő Rendszer), végül az időbankok. Fontos megjegyezni, hogy a Talentum rendszer és a KÖR között a működés technikai oldalát nézve nincs különbség, azonos elvekre épülnek, az időbankok annyiban mások, hogy időalapú elszámolást alkalmaznak.

## **A Talentum Kör<sup>7</sup>:**

Az első és azóta is sikeresen működő szívességbank a *Budapesti Talentumkör*. 1994-ben alapította a *HIFA-Hungária*<sup>8</sup> 12 tagja az osztrák társszervezet segítségével. A Körben a cseréket Talentumban (TT) számolják el. Egy óra átlagos nehézségű munka ellenértékeként 100 Talentumot javasolnak, de ettől a felek szabadon eltérhetnek. Az egyenleg alsó és felső határa egyaránt 20.000 TT. Jelenleg 190 tagjuk van, ebből körülbelül 80 aktív (vállalkozás és non-profit szervezet is van a tagok között). A tagok egy hónap alatt átlagosan 5-20 üzletet kötnek (éves forgalma 500.000 - 2.000.000 Ft közöttire becsülhető, de ez nehezen állapítható meg, mivel a Talentumnak és a Forintnak nincs elfogadott árfolyama). A Kör tagjai nagyrészt átlagos vagy az alatti jövedelműek, többségük az aktív korosztályból kerül ki. Az alaptevékenységen kívül mást nem végeznek, ugyanakkor jelentős szerepet játszanak a szívességbankok hazai megismertetésében.

## **Közösségi Önségítő Rendszer (KÖR)**

A Nonprofit Humán Szolgáltatók Országos Szövetségéhez köthető a szívességbankok elterjedésének következő lépése. Ők a British Council támogatásával dolgozták ki a LETSystem magyar változatát, amit Közösségi Önségítő Rendszernek, röviden KÖR-nek neveztek el. 1999-ben kiadták a Kör kézikönyvet, amely az induló szívességbankoknak nyújt hasznos tanácsokat. Tevékenységük folytán több KÖR is alakult országszerte, például a Szolnoki KÖR, a Tiszaluci KÖR és a Miskolci ÓraKÖR. Ezalatt a Talentum Kör tagjai közreműködésével jött létre a Gödöllői Zöld Forint Kör illetve a II. kerületben a Krajcár Kör. Ezek többsége rövid ideig működött. (A 3. melléklet ismerteti a KÖR szokásos szabályait.)

## **Időbankok**

Két időbank alakult eddig, mindkettő Budapesten. Az egyik *Csepelen*, a másik a *XVIII. kerületben a NATIK - Nők a XVIII. Kerületért Alapítvány* szervezésében.

---

<sup>7</sup> A Talentum Körről szóló információk Zsombok Györgytől, a Talentum Kör egyik alapító tagjától származnak, azok nem tekinthetők a Talentum Kör hivatalos véleményének.

<sup>8</sup> HIFA-Hungária Segítség Mindenkiért Egyesület a HIFA (Hilfe für Alle) magyar ága.

A szívességbankok még nem tudtak igazán elterjedni hazánkban, de az igény megvan rájuk, amit bizonyít az is, hogy a megszűnők helyébe mindig újak lépnek. A közelmúltban is több helyen indult ilyen irányú kezdeményezés, például Erdőkertesben és a VIII. kerületben a Napklub Alapítvány segítségével. De most szerveződik egy Szegeden is, emellett több településen is érdeklődnek a KÖR illetve az időbankok iránt.

### **3. ALTERNATÍV PÉNZRENDSZEREK**

A helyi pénzrendszereknek rendkívül sok megjelenési formája alakult ki az idők folyamán, mind a fizetőeszköz megjelenését, mind a benne foglalt jogokat tekintve. A pénzrendszerek mai formájában általánossá vált, hogy országonként csak egy hivatalos fizetőeszköz van. Emellett azonban sok országban lehetőség van helyi pénzek használatára is, amelyek elfogadását viszont az állam nem kényszeríti ki. Ezen pénzrendszerek egyik fajtája a szívességbank is.

Az utóbbi évtizedekben előforduló helyi pénzrendszerek nagy változatosságot mutatnak. Több szempontból is csoportosíthatók, többek között a céljuk (gazdasági vagy szociális) vagy megjelenési formájuk (alkalmaznak-e központi elszámolást) szerint. Ezek alapján én két elméleti alapváltozatot ismertetek: az alternatív pénzrendszereket és a szívességbankokat. Az alternatív pénzrendszerek nem használnak központi elszámolást és elsősorban gazdasági célúak. A szívességbankok esetében a szociális céloknak van nagyobb jelentősége, emellett túlnyomó többségük központi elszámolást is alkalmaz, tehát zárt elszámolási körként működik. Az alternatív pénzrendszerek ismertetése és a szívességbankokkal való összehasonlítása segít megvilágítani a szívességbankok szerepét és helyét egy közösség életében.

### **3.1. Az alternatív pénzrendszerek**

Alternatív pénzrendszerről akkor beszélhetünk, ha egy közösségben egyfajta *kettős pénzrendszer* alakul ki. Az egyik fizetőeszközt a helyi forgalom, a másikat a külső gazdasági kapcsolatok lebonyolítására használják. Ezért sem a nemzeti valuták kialakulása előtti helyi pénzrendszereket, sem a bimetális pénzrendszereket nem sorolom ebbe a körbe. A „külkereskedelemben” használt pénz ebben az összefüggésben a hivatalos nemzeti valuta.

Az alternatív pénz kialakulásának általában egy súlyos gazdasági válság az oka. Ez rendszerint úgy zajlik le, hogy egy ország gazdasága megroppan és az emiatt csökkenő kereslet az adott térség termékeit is érinti. Ennek következtében egyre kevesebb pénz áramlik a helyi gazdaságba. Ez hamar fennakadásokhoz vezet, főleg amikor már a belső fizetési forgalom lebonyolítására sem elegendő a rendelkezésre álló pénzmennyiség. Ez súlyos gazdasági gondokhoz vezet, például a kereskedelem akadozásához, a vállalkozások fizetőképességének romlásához és növekvő munkanélküliséghez.

Egy másik eset lehet, amikor a nemzeti valuta vágtató inflációba kezd. Ez esetben is kialakul a gazdasági válság, nyomában pedig a munkanélküliség.

Bármelyik alapesetet is nézzük a megjelenő alternatív pénz feladata mindig a helyi szintű pénzügyi stabilitás megteremtése. Biztosítani kell a forgalom lebonyolításához szükséges pénzmennyiséget és a stabil árakat. Az alternatív pénzrendszerek olyan régiókban működhetnek sikeresen, ahol a gazdaság nem küzd súlyos szerkezeti problémákkal. Azokban a térségekben, ahol a válság kialakulásának fő oka a rossz gazdasági struktúra nem elegendő egy alternatív pénzrendszer bevezetése a krízisből való kilábaláshoz. Ilyenkor átfogó gazdasági szerkezetátalakítás is szükséges. De ha nincs gond a helyi gazdasággal (Ha a kialakult krízis amiatt következett be, hogy a nemzeti vagy nemzetközi szinten kialakult válság áterjedt az egyes régiókra is.) az alternatív pénzrendszer képes a térséget kiemelni a bajból. Az alternatív

fizetőeszközök elsősorban a pénzrendszerben kialakult válság helyi szintű kezelésére alkalmasak.

Az alternatív pénz kibocsátásához mindig szükséges egy bizonyos fokú közmegegyezés. Általában az önkormányzat vagy valamilyen helyi szervezet, pl. vállalkozók szövetsége bocsátja ki. Gyakran fedezet is áll mögötte (ez a pénz iránti kezdeti bizalom megalapozását szolgálja). Elengedhetetlen a helyi vállalkozók, kereskedők meggyőzése, hogy az új pénzt fizetőeszközként fogadják el. Az önkormányzatok gyakran lehetővé teszik a helyi pénzben történő adófizetést.

Az alternatív pénzrendszerek többsége csak néhány évig működik. Ezt diktálja a belső logikájuk és a tapasztalatok is ezt mutatják. Miután a helyi gazdaság megerősödött és a nemzeti (nemzetközi) gazdaság is egyensúlyi pályára ált fokozatosan veszítenek jelentőségükből. Mondhatni az alternatív pénzrendszer megszűnteti saját létalapját. Ez egyrészt úgy következik be, hogy újra elkezd a nemzeti valuta a térségbe áramlani. És mivel a nemzeti fizetőeszköz „értékesebb” mint a helyi, elkezdi azt kiszorítani. (Ez a folyamat akár évekig is eltarthat.) Másrészt a lakosság a megnövekvő gazdasági ereje révén egyre több olyan termékre tart igényt, ami helyileg nem állítható elő (és amiről a válság idején le kellett mondania), ezekért viszont nemzeti valutával kell fizetni.

Azok az alternatív pénzrendszerek, amelyeket nem állami kényszerrel szüntetnek meg a válság megszűnése utáni években fokozatosan veszítenek jelentőségükből és egyre inkább a szívésségbankokhoz kezdenek hasonlítani.

Az alábbi esettanulmány egy alternatív pénzrendszert mutat be.

### **A rozsdásodó pénz**

A nagy gazdasági világválság idején az ausztriai *Wörglben* egy sajátos pénzt bocsátottak ki. Ez egy olyan utalvány volt, amit havonta a névérték 1%-ának ellenében érvényesíteni kellett, innen a rozsdásodó kifejezés. A kialakításhoz a polgármester *Silvio Gesell*-nek *A természetes gazdasági rend* című munkájában foglaltakat vette alapul és az volt a célja, hogy növelje a pénz forgási sebességét. A kibocsátást gondos előkészületek előzték meg. Az utalványokat a helyi közmunkák

kifizetésére használták. Teljes fedezettel látták el őket, amiket a helyi takarékpénztárban helyeztek el, és bármikor beválthatók voltak. Természetesen az önkormányzat elfogadta ezeket az utalványokat az adófizetésnél is.

Az utalványok rendkívül sikeresek lettek, azalatt a bő egy év alatt amíg forgalomban voltak körülbelül 460 fordulatot tettek meg. A hatás nem is maradt el, a település virágzásnak indult. Többen is érdeklődtek a módszer iránt, de az Osztrák Nemzeti Bank betiltatta az utalványokat.

Saját véleményem szerint a siker itt nemcsak annak volt köszönhető, hogy az utalványok biztosították a helyi forgalom lebonyolítását, hanem egyfajta inflációs gazdaságpolitikának is. Azzal, hogy előre meghatározták a pénzromlás mértékét lényegében kiszámíthatóvá tették az árak alakulását.

Hasonló rendszerek szinte az összes válság sújtotta országban megjelentek. Általában is jellemző nagyobb válságok idején az alternatív fizetőeszközök megjelenése.

### **3.2. Az alternatív pénzrendszerek és a szívésségbankok összehasonlítása**

Előjáróként e részhez el kell mondani, hogy a szívésségbankok pénzrendszere lényegében egy zárt elszámolási kör. Az elszámolási körökről, vagyis a szívésségbankok pénzrendszeréről a dolgozat későbbi részeiben részletesen írok. Az összehasonlításban az alternatív pénzrendszereket **A** betűvel jeleztem, a szívésségbankokat pedig **SZ** betűvel.

#### **Hasonlóságok**

Mindkét fizetőeszköz-típus ellátja a pénz funkcióit (a világpénz funkciót természetesen nem).

Mindkettő működési köre egy szűk földrajzi térségre korlátozódik.

## Különbségek

### **Mikor jön létre?**

**A:** Akkor jön létre, ha a hivatalos pénzrendszer súlyos válságban van, ilyen esemény volt például a nagy gazdasági világválság. Az alternatív pénzrendszerek létrejöttének legfőbb oka, hogy a nemzeti pénzrendszer egyáltalán nem tudja ellátni feladatát.

**SZ:** Jellemzően inkább kisebb problémák jelentkezésekor jön létre, amikor a nemzeti gazdasággal nincs gond, de helyi szinten problémák merülnek fel. Létrejöttének oka nem a pénzfolyamatokban, hanem a reálgazdaságban vagy a társadalomban keresendők.

### **A kibocsátás:**

**A:** Általában a helyi önkormányzat, vagy valamilyen szervezet bocsátja ki, gyakorta fedezet is áll mögötte.

**SZ:** A közösség bocsátja ki, nem áll mögötte fedezet.

### **A pénz fizikai megjelenése szempontjából:**

**A:** A fizetőeszközt ki is nyomtatják.

**SZ:** A pénz csak elszámolási egységként működik.

### **Használók köre:**

**A:** A pénzt használók köre nem határozható meg pontosan. Egy szűk földrajzi régiót lehet megjelölni, ahol a fizetőeszköz forog.

**SZ:** A szívességpénzt használók köre pontosan behatárolható.

### **A tranzakciók elszámolása:**

**A:** A kibocsátott pénz a hagyományos pénzhez hasonlóan forog a gazdaságban.

**SZ:** A tranzakciókat központilag számolják el.

### **Feladatuk:**

**A:** A helyi gazdaság működtetése a legfontosabb feladata.

**SZ:** A helyi gazdaság fejlesztésében is jelentős feladatot láthat el, de sokkal fontosabb az egyes tagok pénzügyi egzisztenciájának megszilárdításában és a közösség fejlesztésében játszott szerepe.

**A rendszer működése:**

**A:** Az alternatív pénzrendszer ugyanúgy működik, mint a hagyományos pénzrendszer, csak területileg korlátozódik egy meghatározott régióra.

**SZ:** Működése több vonatkozásban is különbözik a hagyományos pénzrendszerek működésétől.

**Kamat szempontjából:**

**A:** A kamatok ugyanúgy funkcionálnak benne, mint a hivatalos pénzrendszerben.

**SZ:** A kamatot kiiktatják a rendszerből.

**Infláció:**

**A:** Ezt a rendszert is sújthatja infláció, sőt az átlagosnál sokkal rombolóbb hatású lehet, mivel a helyi fizetőeszközt nem kötelező elfogadni.

**SZ:** Megfelelő tervezéssel részben vagy akár teljesen kiiktatható a rendszerből az infláció.

**A forgalmazott javak szempontjából:**

**A:** A piacképes javak forgalmát bonyolítják le a segítségével.

**SZ:** Általában olyan javakat és szolgáltatásokat értékesítenek a szívésségbankokban, amelyek hagyományos értelemben véve nem piacképesek, amelyek előállítására nem érdemes vállalkozást létrehozni.

**Adósság:**

**A:** Az alternatív pénzrendszerben, akárcsak a nemzeti pénzrendszerben, mindig meg van határozva kinek és mikor kell visszafizetni a tartozást.

**SZ:** A szívésségbankokban a negatív egyenlegű tag a közösségnek tartozik, nincs meghatározva, hogy melyik tagnak és mikor kell törleszteni.

Az alternatív pénzrendszerek és az elszámolási kör formájában működő szívésségbankok között vannak átmeneti rendszerek. A legfontosabbak ezek közül azok a központi elszámolást nem alkalmazó rendszerek, ahol a pénzt kinyomtatják ugyan, de a rendszer elsősorban szociális vagy közösségfejlesztési célokat szolgál.

Elvileg, ha a szükség úgy kívánja, egy szívességbank bármikor át tud alakulni alternatív pénzrendszeré.

#### **4. ADÓZÁSSAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK**

A szívességbankok adózására több módszert dolgoztak ki a világon. Elsősorban a különböző lehetőségekről kívánok szólni. A magyarországi helyzetre csak utalásszerűen térek ki néhány mondatban.

Azokban az országokban, ahol a szívességbankok elterjedtek általában már szabályozták valamilyen formában ezt a kérdést. Amikor az állam dönt arról, hogy az elszámolási körön belüli forgalmat megadóztatja-e akkor az alábbi kérdésre kell választ találnia: Elsődlegesen hogy tekintünk egy szívességbankra, mint gazdasági rendszere, mely növeli a tagok jövedelmét, vagy mint szociális önszolgáltató szervezetre? A fejlettebb országokban, ahol a szociális problémák nem elsősorban gazdasági természetűek az első megközelítés teljesen jogos. A fejlődő országokban viszont célszerű önszolgáltató szervezatként tekinteni őket és kivonni minden adózással kapcsolatos jogszabály hatálya alól.

Nemzetközi téren két változat terjedt el. Az egyik szerint teljesen adómentes a körön belüli forgalom (pl. Új-Zéland), a másik gyakori módszer, hogy csak a saját foglalkozás végzésével szerzett jövedelem után kell adózni. (pl. Ausztrália, Kanada), de ilyenkor a költségek levonhatók. Ezekben az országokban a kalákakörökben szerzett szívességpénzt jövedelemnek tekintik. Saját véleményem szerint a második módszer alkalmazása nehézkes és felesleges pluszterhet ró az adóhatóságra. Ezt a kérdést egyszerűbben is meg lehet oldani. (Például ilyen nehézség a szívességpénz átszámítása a nemzeti valutára, az elszámolható költségek körének meghatározása illetve egyáltalán az, mit tekintek saját foglalkozásban végzett munkavégzésnek.)

Magyarországon a kalákakörök még nem elég elterjedtek így a rájuk vonatkozó szabályozás sem született meg. A szívességbankok non-profit szervezatként működnek, ezért nem adóalanyok (amíg vállalkozási tevékenységbe nem kezdenek).

A tagoknál már nehezebb a helyzet. Mindenesetre előre le kell szögezni, hogy a jelenlegi helyzetben ebből nincs gond. A szívességbankok elterjedése még nem érte el az adóhatóság ingerküszöbét. Nem mintha a szívességbankok bujkálnának, érdeklődtek is már az adóhatóságnál, de ott nem foglalkoztak a kérdéssel. A Szolnoki Kör tevékenysége kapcsán (a Civil Regionális Társulás Egyesület égisze alatt működött, így az adóhatóság ellenőrzése logikusan az ő tevékenységükre is kiterjedt) az adóhatóság megállapította, hogy nem sértenek szabályt a cserék adó nélküli elszámolásával. Az egymásnak nyújtott segítségek nem adókötelesek.

A jelenlegi helyzet alapján úgy tűnik, hogy magyar jog a helyi fizetőeszközökben szerzett pénzt nem tekinti jövedelemnek, helyette a kapott szolgáltatást veszi természetbeni juttatásnak. A szívességbankon belüli tevékenység többnyire eseti jellegű, ezért sem kell utána adót fizetni, más a helyzet ha ez rendszeressé vagy üzletszerűvé válik. Ebből látszik, hogy a magánszemélyek esetén szinte teljesen kizárt adófizetési kötelezettség keletkezése. Vállalkozások esetén szigorúbb a helyzet, nekik mindenképpen pontos nyilvántartást kell vezetniük és a költségek levonása után fennmaradó pozitív szívességforgalom után adót kell (kellene) fizetniük. Hogy miért csak kellene, egyrészt ritka, hogy egy vállalkozás tagja legyen a körnek. (A vállalkozásoknak csak akkor éri meg belépni egy szívességbankban, ha az már nagyobb tagsággal rendelkezik.) Másrészt a szívességbankok jelenlegi fejlettségi szintjén csak féloldalasan tudnak bekapcsolódni a rendszerbe, vagyis mint a szívességpénz elfogadója (pl. kedvezmény nyújtásánál), ez viszont számukra költség, és véleményem szerint ez esetben ugyanolyan elszámolás alkalmazható mint a kedvezményes vásárlásra jogosító kártyák vagy utalványok használatánál. Megállapítható továbbá, hogy ez a vállalkozások forgalmában jelenleg jelentéktelen tétel és ezzel az adóhatóság (még) nem foglalkozik. Bármit hozzon is a jövő, ha az adóhatóság állást foglalna a kérdésben, az mindenképpen segítené a körök működését. Jelenleg az általános adózási szabályokból kell kiindulni, ezek alkalmazása a szívességbankokra viszont nehézkes.

**Szociális juttatások, munkanélküli segély:** Eltérő a nemzetközi gyakorlat ezen a területen is. Új-Zélandon, Ausztráliában és Írországban a szívességbankokban szerzett jövedelem nem befolyásolja a segélyre való jogosultságot, Kanadában és az Egyesült Királyságban viszont igen. Magyarországon nem tudok erre vonatkozó szabályozásról. Hivatalosan a minimálbér feléig lehet jövedelmet szerezni a munkanélküli segély elvesztése nélkül. Ha viszont azt nézzük, hogy az adóhatóság a szívességpénzt nem tekinti jövedelemnek, akkor kijelenthetjük, hogy nem fenyegeti veszély a munkanélkülieket.

Az én véleményem szerint a nemzeti valutában történő adózás mindenképpen problematikus. A legnagyobb gond, hogy nehéz megállapítani az átváltási árfolyamot. A kalákakörben szerzett jövedelmek után helyi pénzben kellene adózni. Mivel a szívességbankok helyi szinten működnek értelemszerűen az adójuknak is a helyi önkormányzathoz kellene befolyania. Az önkormányzat az így szerzett összeget például beépítheti a szociális ellátórendszerbe. (Ez végső soron a szívességbankoknak is jó, mivel így nőhet a tagság létszáma.)

## **5. A SZÍVESSÉGBANKOK KOORDINÁCIÓS MECHANIZMUSA**

Mi határozza meg a szívességbankokban a tagok cselekvését? Mi befolyásolja, kivel, milyen értékben kötnek üzletet. Ez sem a társadalom, sem a gazdaság területéről vett fogalmakkal nem írható le tökéletesen. Valójában a szívességbankokban vegyes koordináció valósul meg, részben gazdasági, részben társadalmi (etikai) elvekre épülve.

A szívességbank elszámolási rendszere egyfajta speciális pénzrendszer. A szívességpénz teljes értékű pénzként funkcionál a rendszeren belül. Ezzel magyarázható, hogy mint az igazi pénzzel, ezzel is tudni kell gazdálkodni. Figyelnünk kell, hogy ne halmozzunk fel túl nagy adósságot, vagy éppen gyűjteni kezdünk egy későbbi nagyobb kiadásra. Az ármeghatározás is sok tekintetben hasonlít a piacihoz. Egy idő után kialakulnak az egyes szolgáltatások közötti árarányok. (A piaci áraknál

alacsonyabb árak ne tévesszenek meg senkit, ennek szinte csak lélektani jelentősége van.)

A koordináció társadalmi oldalát nézve talán a legfontosabb a bizalom fokozott megjelenése. Az árakat is módosítják a társadalmi tényezők. Az eladók gyakran kedvezményes árat állapítanak meg, amit a vevők tornáznak felfelé. Ez a hivatalos piacon soha nem történhet meg. A minőséget senki sem garantálja, nincsenek elvárt minőségi követelmények, mégis minden tag törekszik minél jobb munkát végezni. A közösségben ugyanis hamar híre megy ha valaki jó munkát végez, de az is ha rosszat.

A vegyes koordináció megjelenésének legfőbb oka, hogy a szívességbankokban kötött üzletek egyszerre tekinthetők gazdasági tranzakcióknak és segítségnyújtásnak. Az önérdek érvényesítése, ami a hagyományos gazdasági racionalitás egyik alapeleme nem játszik jelentős szerepet ebben a rendszerben. A tagok nem a rövid távú haszonra koncentrálnak, hanem a kapcsolatok hosszú távú fennmaradásában érdekeltek.

Egy másik érdekes vonatkozás, hogy megjelennek olyan szempontok is, amelyek kívül esnek a közgazdaság hagyományos fogalomkörén. A tagok közötti kapcsolatok befolyásolják az üzletkötést, ahogy az üzletfelek társadalmi és pszichológiai igényei is.

## **6. A SZÍVESSÉGBANK PÉNZRENDSZERE**

### **6.1. A szívességpénz funkciói**

A szívességpénz a kalákakörön belül teljes értékű pénzként funkcionál. Ennek igazolására nézzük meg valóban ellátja-e a szívességpénz a pénz funkcióit.

#### **A.) az értékmérés (összehasonlítás) eszköze funkció:**

Az egyes áruk illetve tevékenységek értékét szívességpénzben határozzák meg a kör tagjai.

#### **B.) forgalmi eszköz funkció:**

A szívességpénz a körön belüli tranzakciók lebonyolításának eszköze.

### **C.) a vagyontartás eszköze (értékmegőrzés) funkció:**

A most megszerzett szívésségpénzt nem kell azonnal elköltenem, a fogyasztásomat elhalaszthatom, miközben a nálam lévő pénz megőrzi értékét. Ráadásul mivel az infláció általában nem játszik szerepet a körök működésében, ezért a pénzünk értéke nem csökken (persze az adósságunké sem).

### **D.) fizetési eszköz funkció:**

Ha megkérem a szomszédomat, hogy rendszeresen nyírja le a fűvet a kertemben, akkor valószínűleg nem fogom minden egyes eset után bejelenteni a tranzakciót, ehelyett inkább havonta egy összegben fogok fizetni. Elválnak egymástól a fizikai és a pénzügyi teljesítés és ez által teljesül a fizetési eszköz funkció is. (Másik példa lehet a központnak fizetett díjak, amiből a rendszer szívésségpénzben keletkező fenntartási költségeit fedezik, ez lényegében egyfajta adó)

A világpénz funkciót (helyi jellegükből adódóan) természetesen nem látják el a szívésségpénzek, de ez nem is szükséges ahhoz, hogy teljes értékű pénzként fogadjuk el a szívésségbankok fizetőeszközét.

A szívésségpénzek tehát a kalákakörökben teljes értékű pénzként használhatók.

## **6.2. A szívésségpénz értékének meghatározása**

A szívésségbank megalakítása után dönteni kell a helyi pénz nevééről és értékéről. Ez egyrészt döntés a pénz vásárlóértékéről, másrészt iránymutatás a forgalmazott javak és szolgáltatások ellenértékének meghatározásához. A helyi pénzt ebben a fejezetben nevezzük Talentumnak (utalva a Budapesti Talentumkőre) és nézzünk meg öt lehetséges változatot a fenti kérdés megoldására.

**1. A legegyszerűbb variációban a helyi pénzt a hivatalos fizetőeszközhöz kötik, értékük megegyezik (1 talentum=1 forint) (Ezt a módszert néha az országok is használják, hogy biztosítják fizetőeszközük stabilitását.)** Tagadhatatlan előnye az egyszerűség, az egyes ügyletek ellenértékét itt a legkönnyebb meghatározni. Gondot

okoz viszont, hogy a hivatalos valuta inflálódása a helyi pénz értékének csökkenését is maga után vonja. Ez a pénztulajdonosokat a náluk lévő összeg gyors elköltésére ösztönzi, az adósságot felhalmozókat pedig, tartozásuk minél későbbi (kisebb értékű pénzben való) visszafizetésére. Következménye, hogy a keresleti oldalon aránytalanul megnő a nyomás, míg a kínálat csökken. Ezt a rendszert használta az első LetsSystem is.

**2. Időalapú elszámolás:** A második változatban az egyes tevékenységek értékét egyenlőnek veszik. Meghatározzák például, hogy egy óra munka értéke 100 Talentum, és ettől nem lehet eltérni. Lényegében ugyanezt az elvet alkalmazzák az időbankok is. Ez a módszer nem nélkülözi az idealisztikus, mondhatni szocialisztikus szemléletmódot. Most tekintsünk el attól miért nem lehet azonos értékű például 1 óra főzés 1 óra ács munkával és nézzünk egy példát, ami bemutatja milyen problémát okozhat ez a módszer a gyakorlatban<sup>9</sup>.

Anna ki akarja festetni a nappaliját, megnézi a keres-kínál listát és látja, hogy ketten is ajánlanak ilyen szolgáltatást. Béla képzett szobafestő és 2 óra alatt elvégezné a munkát. Józsi csak autodidakta módon tanulta a szakmát, de ugyanolyan jó minőségű munkát végez, mint Béla, viszont neki 4 órára lenne szüksége. Ha Anna Józsit bízza meg, akkor kétszer annyit kell fizetnie ugyanazért a munkáért, mintha Bélát bízna meg.

**3. Talán a legáltalánosabb az a gyakorlat, amikor csak iránymutatást adnak.** Például 1 óra munka=100 Talentum. Ezzel az inflációból és az eltérő értékű tevékenységekből származó problémák nagyrészt kiküszöbölhetők, viszont sokkal nehezebb az egyes ügyletekben az ellenérték meghatározása. Itt sem a piacon kialakult árból nem tudunk kiindulni, sem a szükséges idő nem ad pontos iránymutatást. Enne ellenére egy idő után azért kialakulnak a megszokott árak. Az új belépőknek viszont

---

<sup>9</sup> A tárgyak cseréjénél is gondot okozhat az ellenérték megállapítása.

kezdetben gondot okozhat az alkalmazkodás, ahogy az új szolgáltatások beárazása is nehézkes.

#### **4. A SHARE<sup>10</sup> rendszer:**

Ezt az Amerikai Schumacher Társaság dolgozta ki. Itt a helyi pénz értékét valamilyen termékhez kötik. Például 1 kg cukor=10 Talentum. Egyik előnye, hogy könnyű az ügyletek ellenértékét meghatározni, csak azt kell megnézni, hogy mennyit kérnénk a tevékenységünkért forintban és ez hányszorosa 1 kg cukor árának. (pl. ha 5000 Ft értékű szolgáltatást nyújtok és 1 kg cukor ára 200 Ft, akkor 1 Talentum értéke 20 Forint, tehát 250 Talentumot fogok kérni.) Mi történik ha a cukor ára változik? Ez esetben a Schumacher társaság javaslata szerint a változással arányosan meg kell változtatni minden egyenleget. Ezzel viszont beengedjük az inflációt a rendszerbe. Ha ezt így alkalmazzuk az lényegében ugyanolyan mintha a nemzeti valutához kötnénk a helyi fizetőeszközt, csak nem 1:1 arányban.

#### **5. A SHARE rendszer módosított változata:**

Véleményem szerint egy apró módosítással az infláció kiküszöbölhető a rendszerből. Ha nő az alapul vet termék ára, akkor nem kell megnövelni az egyenlegeket. Csak közölni kell a tagokkal a forint és a talentum új értékarányát. Például 10 %-os drágulás esetén 1 talentum új értéke 22 Forint. A helyi fizetőeszköz vásárlóértéke változatlan marad, a forint értéke csökken a talentumhoz képest.

Az infláció így teljesen kizárható a rendszerből, viszont az egyes tevékenységek közötti arányok szabadon mozoghatnak. Ebben a rendszerben az árváltozások tehát nem az inflációból fakadnak, hanem az egyes javak és szolgáltatások értékarányának változásából.

---

<sup>10</sup> Self-Help Association for a Regional Economy

Az alábbiakban nézzük meg milyen feltételeknek kell megfelelnie a kiválasztott terméknek:

- általános használati cikk legyen (az ára közismert legyen)
- az ára hosszú távon stabil maradjon (nem számítva természetesen az inflációt)
- mentes legyen a spekulációs áringadozásoktól
- az állam semmilyen módon ne avatkozzon bele az ár kialakulásába (pl. dotáció révén)

### **Néhány megjegyzés a szívésségbankon belüli ármeghatározás sajátosságairól:**

A szívésségbankban a hasonló szolgáltatások árai egymáshoz konvergálnak (e tekintetben érvényesül a Marshall-kereszt hatása). A szakmabeliek szolgáltatásukért kezdetben többet kérnek, mint az ugyanazt a szolgáltatást kínáló laikusok, később ez a különbség csökken.

Az ellenérték meghatározását társadalmi, pszichológiai tényezők is befolyásolják (pl. közeli ismerősöktől kevesebbet kérek). Az efféle szubjektív tényezők a piaci ármeghatározástól sem idegenek (ami új az drágább, márka, image stb.) Mindössze annyi történik, hogy itt másfajta szubjektív ármeghatározó tényezők hatnak.

A kereslet-kínálat törvénye viszont csak korlátozottan érvényesül az ár meghatározásánál. A kereslet és a kínálat mennyisége illetve az ár alakulása között csak gyenge kölcsönhatás érvényesül. (Ennek oka a szívésségbankok azon törekvése, hogy az egyes tevékenységek értékét közel azonos szinten határozzák meg.) E tekintetben a szívésségbankban kialakult ár-érték arány reálisabbnak is tekinthető mint a piacon kialakuló.

### **6.3. A szívésségbankok pénzrendszerének működése és sajátosságai**

A szívésségbankok kívülről zárt elszámolási körként működnek. Ilyen tekintetben nem példa nélküliek, hasonló módon működnek a kereskedelmi barter hálózatok. A szívésségpénzt nem nyomtatják ki, azt csak elszámolási egységként alkalmazzák. A szívésségbankok tevékenysége egy klíringközpont működéséhez hasonlít, azzal a különbséggel, hogy a számlák nyitóegyenlege nulla és azokat körön kívüli forrásból nem lehet növelni, illetve a rendszerből pénz nem vehető ki. Ezekből máris következik két fontos megállapítás:

1. A pozitív egyenlegek összege mindig megegyezik a negatív egyenlegek összegével.
2. Az egyenlegek összege ebből következően mindig nulla.

Az összesített pozitív (vagy negatív) egyenleg nemcsak a forgalomban lévő pénz mennyiségét jelzi, hanem a zártságnak köszönhetően a függőben lévő kötelezettségeket is. A pénz értelmezését tekintve itt nem a helyi pénz által képviselt vagyon van a hangsúly, hanem az általa elérhető javakon és a teljesítendő kötelezettségeken. Ha az összes tag kifizeti tartozását (ami együtt jár azzal, hogy minden pozitív egyenlegű tag elkölti a rendelkezésére álló teljes összeget), akkor az összes szívésségpénz megszűnik.

A negatív egyenleg korlátozása miatt a szívésségbank tagjai között forgó pénz mennyisége felülről korlátos. Ha a pozitív egyenleget is korlátozzák, akkor a forgalomban lévő pénzmennyiség maximális értéke tovább csökkenhet. Ez természetesen csak a pénzmennyiség elméleti határa. A rendszer működése szempontjából nem a pénzmennyiségnek, hanem a forgalom nagyságának van kitüntetett szerepe, mivel ez jelzi leginkább a szívésségbank életképességét.

Érdeemes megemlíteni egy érdekességet. A pénzrendszerek működése alapvetően a kettős könyvvitel elveire épül. Ami az egyik félnek kiadás, az egy másik félnél bevételként jelenik meg. Ez a globális pénzrendszerben is így van. A szívésségbankok e tekintetben az általános pénzrendszer modelljeként is felfoghatók. Mivel nincsenek

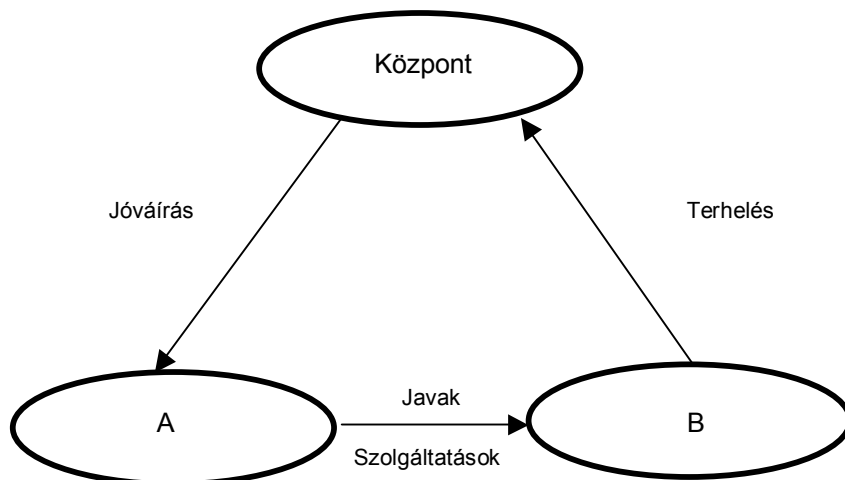
külső zavaró tényezők a működésnek ez a logikája tisztán nyomon követhető a kalákakörökben.

A szívességbankok pénzrendszerének legszembetűnőbb tulajdonsága a kamatmentesség. A hitelekre itt nem számítanak fel kamatot és természetesen a betétekre sem adnak. Mivel az egyes tagok egyenlege hol negatív, hol pozitív így hosszabb távon ez nem jelent számukra veszteséget.

A rendszer kamatmentességének elsődleges indítéka a kialakításkor megfogalmazott etikai elvek. De más szempontból is fontos. Az alternatív pénzrendszerekben szerepet kap a kamat míg a szívességbankokban soha. Miért? Mert a szívességbankok működési szabályait úgy kell megalkotni, hogy azokat bárki meg tudja érteni, aki nem bukott meg általánosan matekból. A kamat használata ebbe a kritériumba nem fér be. A szívességbankon belüli forgalom esetleges megadóztatásában is ezért kell az egyszerűség elvét szem előtt tartani.

Egy másik jellegzetesség a fizetési határidők hiánya. A hitelfelvételnél, mely automatikusan történik, úgy mint a folyószámlahiteleknél, nincs meghatározva a visszafizetés határideje. Továbbá az sem kinek kell a hitelt visszafizetni. Ennek megértéséhez érdemes megvizsgálni az egyes tranzakciók lebonyolításának sémáját.

A 2. ábra szemlélteti, hogy minden tranzakció elszámolása központilag történik. A központ itt tartalmilag az egész közösséget képviseli. Pénzügyi szempontból indokolt az a kijelentés, hogy a felek minden tranzakciót a közösséggel szemben bonyolítanak le, ebből következik, hogy az adósságot a közösség bármelyik tagjának meg lehet adni. A hitelt a közösség nyújtja, de az eladó dönt (az ügylet megkötésével) annak folyósításáról. Ez jelentősen különbözik a hagyományos pénzrendszer adósságkezelési elveitől. Példával illusztrálva ez olyan mintha az OTP-nél hitelt vennék fel, és utána szabadon eldönthetném melyik banknak fogok törleszteni.



Forrás: saját munka

**2. ábra: A tranzakciók sémája**

A szívésségbankokban nincs értelme a pénz túlkeresletéről vagy túlkínálatáról beszélni, a szívésségpénz nem szűkös jószág, mindig éppen annyi van belőle, amennyi szükséges. Ennek két oka van. Az egyik a rendszer zártsága, a másik az automatikus hitelezés.

A 5. mellékletben bemutatom egy képzeletbeli szívésségbank éves forgalmát táblázatos formában, külön kitérve arra az esetre, ha egy tag kilép a körből.

### **Tranzakciók:**

Vizsgáljuk meg a Szívésségbankon belüli tranzakciókat. Kitérve arra mikor is keletkezik az elszámolási körben pénz, illetve mikor szűnik meg. A következő táblázat bemutatja a tranzakciók négy alapváltozatát, ezekből levezethető a többi variáció is. (Amikor a tranzakció folyamán egyik vagy mindkét fél egyenlege átlendül a nullán, illetve a több szereplős tranzakciók.)

## A tranzakciók alaptípusai

1. táblázat

Eset száma	Egyenleg a tranzakció előtt		A tranzakció értéke	Egyenleg a tranzakció után		Pénzmenység
	eladó	vevő		eladó	vevő	
1	100	100	20	120	80	változatlan
2	100	-100	20	120	-120	nő
3	-100	100	20	-80	80	csökken
4	-100	-100	20	-80	-120	változatlan

Forrás: saját munka

### A szívésségpénz átváltása a nemzeti fizetőeszközre

A szívésségpénzt általában nem lehet átváltani a nemzeti fizetőeszközre, de érdemes elgondolkodni ezen a lehetőségen. Ha az átválthatóságot engedélyezzük, akkor egyrészt megkönnyítjük az adóhatóság dolgát, mivel nem neki kell megállapítani az átváltási árfolyamot, másrészt így hatékonyabban tudja a helyi és a nemzeti pénzrendszer egymást kiegészíteni. Az átválthatóság engedélyezésével kapcsolatban jogos etikai aggályok merülhetnek fel, de ezektől most tekintsünk el és nézzük meg hogyan lehetne ezt megvalósítani.

Az árfolyam kialakulását rábízhatjuk a piaci mechanizmusokra. Ez egy olyan rendszerben, mint a szívésségbank nem célszerű. Én inkább egy olyan megoldást tudok elképzelni, ahol meghatároznak egy minimális árfolyamot, amittől csak felfelé lehet eltérni. Ez esetben azt, aki a szívésségpénzét nemzeti valutára váltja semmiképpen sem éri kár. Ez az etikai megfontolások miatt fontos. Természetesen a szívésségbank tagjai csak egymás között „kereskedhetnek” a szívésségpénzzel. Ez a lehetőség főleg az alacsonyabb jövedelműek számára lehet hasznos. Ők a szívésségbankban szerzett helyi pénz átváltásával hozzájuthatnak ahhoz az összeghez, ami az alapvető termékek megvásárlásához és a számláik kifizetéséhez hiányzik.

## 7. A SZÍVESSÉGBANKOK ÉS A GAZDASÁGI SZEREPLŐK

A szívességbankok a helyi gazdaság három szereplőjével kerülnek kapcsolatba: a vállalkozásokkal, a háztartásokkal és a helyi önkormányzatokkal. Az alábbiakban azt vizsgálom milyen lehetőséget nyújthat egy szívességbank számukra.

### **7.1. A szívességbankok és a vállalkozások**

A kisvállalkozások manapság sok gonddal küzdenek. Agresszíven terjeszkednek a nagy cégek, akik olcsó árakkal kiszorítják őket a piacról. Sújtja őket a helyi közösségen belüli kapcsolatok felbomlása is. Egy szívességbank kétségtelenül nem képes egymaga megoldani problémáikat, de enyhítheti azt és egy tudatos stratégia részeként segíthet a problémák teljes felszámolásában. Ennek a segítségnek mutatom be néhány lehetséges változatát.

A legegyszerűbb módszer, ha a vállalkozás a szívességbankba való belépés után kedvezményt ad az árból a kör tagjainak. Például egy kávézó mondhatja azt, hogy a tagok minden kávé és tea árának 10%-át szívességpénzben fizethetik. Ezzel növelni tudja a forgalmát és megszilárdíthatja a vevőkörét. Ez esetben a vállalkozás bevétele természetesen csökken, de ez a lépés felfogható úgy is, mint egy marketingeszköz. Ha a vállalkozás sima árengedményt adna, azzal is növekedne a forgalma, de ha az ár egy részét szívességpénzben kéri, akkor az így szerzett jövedelemből később igénybe veheti a kör más tagjainak szolgáltatásait. Vagy akár jótékony célra is felajánlhatja, tovább növelve jó hírét.

A vállalkozás a keres-kínál listában hirdetések is feladhat. Így rendkívül olcsón tudja eljuttatni üzenetét a fogyasztók egy jól meghatározott köréhez.

A vállalkozás csökkentheti a költségeit, ha az alkalmazottak bérének egy részét pontban fizeti és természetesen ugyanez érvényes a helyi beszállítókra is. Amennyiben egy vállalkozás helyi piacra termel és költségeinek nagy része is helyi szereplőkkel szemben merül fel, akkor forgalmának nagy részét a helyi fizetőeszközben is lebonyolíthatja.

Egy vállalkozásnak a kalákakörbe való belépés után fokozott figyelemmel kell kísérnie egyenlegének alakulását. Nem szabad, hogy túl sok pontot halmozzon fel (A nagy adósság felhalmozása viszonylag ritka.). Az első LETS megszűnésének egyik oka is az volt, hogy a vállalkozások túl sok szívességpénzt gyűjtöttek és azt nem tudták elkölteni. A helyi pénzzel is ugyanúgy kell gazdálkodni, mint a nemzeti fizetőeszközzel. Ezért mindig csak olyan mértékben szabad elfogadni szívességpénzt, amilyen mértékben előreláthatóan fel tudja használni. (Ha szükséges maximálni kell az elfogadott szívességpénz mennyiségét.) Ilyen felhasználási lehetőség lehet, csak a példa kedvéért, egy vendéglátóhely esetében, ha a kör tagok segítenek egy rendezvény szervezésében, egy helyi művész szívességpénz ellenében vállal fellépést, vagy a tagok részt vesznek az üzlet átalakításában, felújításában. Kereskedelmi egység esetén, ha a helyi termelőknek részben szívességpénzben fizeti ki az ellenértéket. Ez a probléma nagyban enyhül, ha az egyes vállalkozások nem csak a magánszemély tagokkal cserélnek, hanem egymás között is kötnek szívességpénzes ügyleteket. Ez ráadásul erősíti a helyi vállalkozások közti kapcsolatokat. Természetesen egy sor egyéb lehetősége van még a vállalkozásoknak a szívességpénz megszerzésére illetve felhasználására.

A másik fontos dolog, amire figyelni kell, hogy mindig legyen elég forintbevétel, amiből a felmerülő költségeket fedezni tudják (adófizetés, beszállítók, közüzemi díjak stb.)

A szívességbank részt vehet a helyi termékek terjesztésében is. Hazánkban még nagyon ritka, de külföldön már gyakorta előfordul, hogy egy vagy több termelő összefogva üzletet nyit saját terményeik értékesítésére. Ebben az esetben a beszállítók nem fognak pénzigénnyel jelentkezni és nagyobb mértékben lehet elfogadni helyi pénzt a vevőktől. Lényeges megemlíteni, hogy ezeket az üzleteket gyakran biotermelők hozzák létre. Az ő terményeik a termelési folyamatból adódóan drágábbak a szupermarketekben kaphatóknál. De ha az ár egy részét szívességpénzben lehet fizetni, akkor az alacsonyabb jövedelmű vásárlók is meg tudják azokat vásárolni. Egy ilyen vállalkozásnál a kapott szívességpénz felhasználása sem gond, mivel

gyakorta vannak olyan idényjellegű mezőgazdasági munkák, amikor munkásokra van szükségük.

Egy kalákakör segíthet a vállalkozások elindulásánál is. Csökkenthetők az indulási költségek, ha a körben van például egy ügyvéd, aki kedvezményesen vállalja a bejegyzéssel kapcsolatos feladatok elintézését. De külföldön az is előfordul, hogy az indulókészletet is a tagoktól szerzik be. Ez egy nagyon kedvező, kamatmentes, konkrét lejárat nélküli áruhitelként is értelmezhető. Melyik vállalkozás ne álmodna ilyenről manapság. Ha az induláshoz viszonylag kevés tárgyi eszköz szükséges, tehát amikor nem kereskedelmi tevékenységet akarnak folytatni, akkor még könnyebb a tárgyi eszközök nyitó állományának megszerzése.

Az induló vállalkozásoknál nagy jelentősége van annak is, ha nem kell nagy erőfeszítéseket kifejteni, azért, hogy a fogyasztók megismerjék a vállalkozást. Hanem már egy jól meghatározott fogyasztói körrel indulhatnak.

Mivel a kedvezmény nyújtása a leggyakoribb változat érdemes ezzel kapcsolatban egy szabályt megfogalmazni: Csak akkora kedvezményt szabad adni, amennyit a forgalom növekedése érdekében amúgy is megtenne a vállalkozás. Ennél nagyobb mértékű engedményt csak akkor szabad adni, ha az így megszerzett helyi pénz elköltése és a szükséges mértékű forintbevétel biztosított.

## **7.2. A szívésségbankok szerepe a háztartások gazdálkodásában**

Első ránézésre úgy tűnik gazdaságilag csak a szegény háztartások helyzetén javít egy szívésségbank. Tény, hogy lehetőséget ad számukra olyan cikkek beszerzésére, amikre már nem maradna pénzük a számlák kifizetése után. De súlyos hiba lenne, ha csak ezt vennénk észre és a többi hatás elkerülné figyelmünket. A szívésségbankok hasonló funkciót töltenek be a háztartások gazdálkodásában mint a háztáji gazdálkodás. Általában 5-10%-kal tudnak a háztartások jövedelméhez hozzájárulni, kivételes esetben (általában munkanélkülieknél) ennél nagyobb hozzájárulás is elképzelhető.

A szívességbankban szerzett jövedelmükből a háztartásoknak lehetőségük van új javak és szolgáltatások igénybevételére. Amennyire igaz, hogy a szívességbankban nyújtott szolgáltatások gyakran jelentősen eltérnek az illető hivatalos munkájától úgy az igénybevett szolgáltatások is különböznek a megszokottaktól. Ez sok vonatkozásban hasonlít a gazdaság kezdeti szakaszában végbemenő specializálódáshoz. (Azt is mondhatjuk, hogy a szívességbank új javakat és szolgáltatásokat von be a kereskedelembe.) Nem kell többé nekünk a fűvet nyírni, főzni, kutyát sétáltatni. Ha nincs hozzá kedvünk rábízhatjuk ezeket másra, aki szívesen megcsinálja. Mi meg cserébe olyan szolgáltatásokat vállalunk, amit mi végzünk szívesen. Bővül tehát a fogyasztásunk, eközben természetesen több munkát is végzünk, de alapvetően olyanokat, amiket szívesen csinálunk.

A szívességbank lehetőséget nyújt eszközeink másodlagos hasznosítására is. Szemléltessük ezt két példával. Vettünk egy komposztálót, de csak ritkán használjuk. Általában a garázsban pihen. Viszont ha tagjai vagyunk egy szívességbanknak kölcsönadhatjuk a tagoknak, így a gépet folyamatosan használják, nekünk pedig bevételt hoz.

A másik példa a szolgáltatásokra vonatkozik. Egy Budapest környéki alvóvárosban lakunk és minden reggel autóval megyünk be fővárosi munkahelyünkre. Ha vállaljuk, hogy elviszünk magunkkal valakit, akinek a munkahelye a miénkhez közel van, akkor szintén kereshetünk helyi pénzt (utasunk esetleg a benzinpénzbe is beszáll, mivel nem kell tömegközlekedésre költenie) és még társaságunk is lesz.

A számunkra feleslegessé váló eszközöket pl. számítógépet, mosógépet sem kell feltétlenül kidobnunk. Találhatunk olyan tagot aki szívesen megvenné, mert az újat nem tudná megfizetni.

A szívességbank lehetőséget nyújt olyan javak és szolgáltatások megszerzésére, amik a piacon nem vásárolhatók meg. De az is előfordulhat, hogy egy szívességbank nyitja meg az utat, ahhoz, hogy a nemzeti bank által kibocsátott pénzt keressünk, ahogy azt a következő példa is szemlélteti:

Egy szegény kisgyermekes szülő el szeretne (kénytelen lenne) menni dolgozni, de nem tudja senkire rábízni a gyereket. A rokonok távol élnek, bölcsőde nincs a közelben, arra meg még gondolni sem mer, hogy pénzért fogadjon fel egy gyermekfelügyelőt. A szívességbankon keresztül találhat egy megbízható embert, aki vigyáz gyermekére, míg ő távol van. Így ő elmehet dolgozni. Mi történik itt: a gyermekfelügyelőnek fizet valamennyit helyi pénzben, ezáltal megnyílik az út a munkába állás előtt, ami gazdasági helyzete stabilizálásához elengedhetetlen. Ez jó példa a szívességbank közvetett gazdasági hatására is.

### **7.3. A szívességbankok kapcsolata az önkormányzatokkal**

Egy induló szívességbank sikerét a helyi önkormányzat nagyban elősegítheti. Ezt mutatják a külföldi példák is, ahol a helyi LETS közösség megteremtésében gyakran részt vesz az önkormányzat is. Nem pénzügyi, hanem szervezésbeli segítségre kell elsősorban gondolni.

Az önkormányzat segítheti a szívességbankot, ha a lakógyűléseken lehetőséget ad a rendszer bemutatására, helyet biztosít a találkozóknak (pl. a művelődési házban), nyomtatási, fénymásolási lehetőséget biztosít stb. Persze nem kell ezeket sem ingyen adnia, cserébe szívességpénzt kérhet, amit saját belátása szerint használhat fel. Az önkormányzat még adók révén is hozzájuthat a helyi pénzhez.

Az így szerzett bevételt többféle célra tudja az önkormányzat felhasználni.:

- szétoszthatja szociális segélyként
- beépítheti az alkalmazottai fizetésébe
- tárgyi eszközöket, szolgáltatásokat vásárolhat belőle

Ezek a lehetőségek főleg a szegényebb önkormányzatoknak jönnének jól, mivel lehetővé tennék a forintban jelentkező kiadások mérséklését.

Az önkormányzatok működését a törvény szigorúan szabályozza, véleményem szerint jelenleg csak az utolsó lehetőséget tudnák igénybe venni. Persze kérdéses

ennek megpróbálása is. A helyzet megoldásához mindenképpen szükséges lenne az önkormányzatokra vonatkozó szabályok módosítása.

## **8. A SZÍVESSÉGBANKOK SZEREPE A MUNKANÉLKÜLISÉG MÉRSÉKLÉSÉBEN**

A munkanélküliek számának növekedése és a szívességbankok megjelenése között sokszor ok-okozati összefüggés van. Nagyon sok szívességbank a magas munkanélküliség sújtotta területeken jelent meg. Azok a lehetőségek, amiket egy szívességbank nyújtani tud az egyének számára, amikről a háztartásokban szóló részbe írtam, különösen fontossá válnak a munkanélkülieknek számára. Nagyon sok szívességbank vallja céljának a munkanélküliség csökkentését és a munkanélküliek segítségét. Érdemes megnézni, hogyan is segítheti egy kalákakör e célok elérését.

Általánosan elfogadott vélemény, hogy a munkanélküliség roncsolja az ember személyiségét és minél tovább kényszerül valaki ebbe az állapotba, annál nehezebben talál újra állást. A tétlenséggel töltött időnek rendkívül sok rossz hatása van, hogy csak a legfontosabbat említsem ez az egyik oka a deviáns viselkedésformák kialakulásának. A szívességbank révén a munkanélküli nemcsak egy szerény kiegészítő jövedelemhez jut hozzá, hanem egyben egy közösség tagjává válik. Ez a közösség pedig képes megfogni a lejtőn lefelé csúszó embert. A közösségnek nyújtott segítségei révén hasznosan tölti el idejét és ami talán a legfontosabb e kritikus időkből, érzi, hogy szükség van rá. Az ily módon a lecsúszástól megmenekült munkanélküli lelkileg új erőre kaphat és bizalommal vághat neki a munkakeresésnek. Ha a dolgozat nagyra becsült olvasója munkaadó is egyben tegye fel magának a kérdést, kit venne fel szívesebben, azt aki egész munkanélkülisége alatt otthon ült és a tévét bámulta, vagy aki nem tétlenkedett és másoknak illetve a közösségnek hasznos tevékenységgel töltötte idejét.

A pszichológiai hatások vázolója után evezünk más vizekre és nézzük meg a tapasztalatok alapján milyen más módokon segíthetik a szívességbankok a

munkanélkülieket. Segíthet például az álláskeresésben. Elsősorban a képzetlen, alacsony végzettséggel rendelkező, vagy más szempontból hátrányos helyzetű személyek számára jelent ez sokat. Nem igazán valószínű, hogy egy sebész a helyi kalákakörön keresztül fog új állást találni magának. Manapság gyakran hangsúlyozzák a kapcsolati tőke fontosságát, a helyi kör pedig tökéletes lehetőséget kínál ennek megszerzésére. Itt egy közösségben vannak a munkanélküliek, az egyszerű fizikai munkát végzők, vállalkozók, értelmiségiek stb. A szívességbank lehetőséget ad olyan társadalmi rétegek közötti kapcsolatok kialakítására, ami a későbbiek folyamán igen hasznosnak bizonyulhat. A kör tagjai segítik egymást problémáik megoldásában, így az álláskeresésben is.

Visszaudalnék egy kicsit a vállalkozásokról szóló részben leírtakra. Ha egy vállalkozás forgalma a helyi szívességbank közreműködése révén megnövekszik lehetősége nyílik a fejlesztésekre és új munkahelyek létesítésére. Az új alkalmazottat pedig fizetheti forintban, vagy vegyesen mindkét fizetőeszközben. De ha a forgalom növekedése nem is jár együtt a forintbevételek megfelelő szintű növekedésével akkor is létrejöhetnek új munkahelyek. Ha az eddigi alkalmazottak elfogadják, hogy fizetésük egy részét a továbbiakban helyi pénzben kapják, az így felszabaduló forrásokból új alkalmazottak felvételére van lehetőség.

A körben a tagok a tevékenységek egész sorát próbálják ki, olyanokat is amikre előtte soha nem is gondoltak. Eközben ráébrednek meglévő képességeikre, amit fejleszthetnek, emellett újakat is szerezhetnek. Kiderülhet például valakiről, hogy kitűnő szakács, így már csak egy rövid szakképzést kell elvégezni és máris kínálhatja szakértelmét a hivatalos munkaerőpiacon. Ez éppen fordított módja a szakma választásának. Itt először mindenki kipróbálhatja kicsiben az adott foglalkozást és utána, ha akarja képezheti magát, de akkor már tudni fogja mi vár rá. Ez természetesen leginkább a fiatalabb tagoknak lehet fontos. A pályaválasztás során az emberek többsége nincs igazán tisztában milyen munkát is kell majd végeznie a képesítés megszerzése után. Esetünkben a tag reális döntést hozhat arról, hogy szeretné-e több éven át végezni a kinézett szakmát. Nem lehet felesleges megemlíteni,

mekkora pénzkidobást jelent az állam számára, ha finanszírozza valakinek egy szakma megszerzését, de az soha nem helyezkedik el a megszerzett képesítés szerinti munkakörben.

De gyakran a további képzés sem szükséges. Vegyünk egy érdekes példát. Afrikából betelepült új honfitársunk belépve a körbe felkínálja kulturális ismereteit, nevezetesen dobtudását. Egy nagyobb méretű körben mindig van olyan aki szívesen elsajátítaná ezt. Ő majd elmondja az ismerőseinek ki tanította és szép lassan elterjed a hír. Viszonylag kevesen kínálnak ilyen szolgáltatást, így előbb utóbb jelentkezhethet olyan is, aki nem tagja a körnek de hajlandó pénzzel fizetni a tanításért. Afrikai barátunk hazánkba érkezve valószínűleg úgy gondolta, hogy majd építkezéseken végez kiegészítő munkát és eszébe sem jutott, hogy tudására van kereslet. (A példa talán kissé szokatlan, de az ilyen esetek nem elképzelhetetlenek, nagyon sok olyan rejtett képesség van az emberekben ami másokat is érdekelne.)

Arra is lehetőség van, hogy a korábban a szívességbankban helyi pénzért végzett szolgáltatást később forintért kínálja valaki. Aki például korábban szívességpénzért vállalt takarítást, kertek gondozását, később hivatalos pénzt is kaphat érte. (Itt ismét érdemes megjegyezni, hogy a kör tagjai mindkét fizetőeszközt használják és az egymás közti forgalomban minden ügyletnél külön döntenek el melyik fizetőeszközt használják vagy azok milyen kombinációját.)

## **9. TÁRSADALMI HATÁSOK**

Jellegükből adódóan soha nem szabad elfeledkezni a szívességbankok társadalmi vonatkozásairól. Mint említettem a szívességbankok a gazdasági és társadalmi szféra határán működnek. A társadalmi és a gazdasági hatásaik egyaránt fontosak.

Érdemes megemlíteni, hogy a szívességbank nem egy homogén közösség. A tagok a társadalmi és gazdasági élet különböző területéről érkeznek. Egy jól működő körben minden korosztály és társadalmi réteg képviselteti magát. Ez kivételes közösségformáló erejének egyik forrása is. Ha csak egy egynemű közösség lenne

előbb-utóbb belterjessé válna. Így viszont élethű lenyomatát képezi a helyi társadalomnak és kiindulópontjává válhat az egyes társadalmi problémák megoldást célzó kezdeményezéseknek.

A legfontosabb társadalmi hatás tehát a közösségépítés. Mai rohanó világunkban az emberi kapcsolatok beszűkülnek. Sokan még a közvetlen szomszédjaikat sem ismerik. Egy szívességbank e téren nyújt esélyt a változásra. Lehetőséget ad, hogy megismerjük a környezetünkben élőket. A sokszínű emberi kapcsolatok kialakulása és a szívességbankon belüli légkör segít, hogy kiegyensúlyozottabban élhessünk. Ha csak a stressz csökkenését nézzük, már akkor látható milyen jelentős hatást tud gyakorolni az emberek életére. A tagok közötti kölcsönös bizalom erőt adhat, hogy más téren is normalizáljuk kapcsolatainkat, ideértve például a munkahelyet és a családot. Egy szívességbank kiváló katalizátora lehet egy összetartó helyi közösség létrehozásának még ott is, ahol már régen felbomlottak ezek a kapcsolatok.

Fontos megemlíteni, hogy már a közösség létrejötte is jelentős hatást tud gyakorolni a tagok személyiségére. Az ember alapvetően társas lény, akinek egyik legelemibb igénye, hogy egy közösséghez tartozónak érezhesse magát. Legtöbbünk énképének fontos eleme, hogy mely közösség tagjainak valljuk magunkat.

Tegyünk említést a szívességbankban végzett munka különlegeségéről is. Manapság az emberek többsége csak apró munkafázisok vég nélküli sorozatát végzi. Ne csak a szalag mellett dolgozókra gondoljunk, nem jobb a helyzete sok úgynevezett értelmiségi munkát folytatóknak sem. E. F. Schumacher mondta, hogy az embereknek természetes igényük olyan munkát végezni, amelyben egyszerre tudják használni az eszüket és a kezüket. Egy szívességbank esélyt nyújt erre. A munkahelyünkön gyakran nem látjuk munkánk végeredményét, oly kis részt képviselünk a munkafolyamatból, hogy képtelenek vagyunk átlátni az egészet. A szívességbankban látjuk munkánk végeredményét és mivel tudjuk kinek segítünk, külön ösztönzést érzünk, hogy a lehető legjobban végezzük el azt. Ne feledjük a szívességbankban végzett munkával nemcsak helyi pénzt keresünk, hanem segítünk másokon is!

A szívességbankban végzett munka más tekintetben is különbözik a munkahelyünkön végzettől. A tevékenység mindig önkéntes, az ügyletkötésre senkit sem köteleznek. Általában olyan tevékenységeket vállalnak a tagok, amiket örömmel végeznek. Ezért ez a munka kevésbé megterhelő a tagok számára. Gyakran az aktív pihenés kategóriájába sorolható. Nagyon hasonló az önkéntes munkához. Hiába végzünk önkéntesként esetleg nehéz munkát, mégis szellemileg kipihentnek érezzük magunkat utána.

A legtöbb ember nincs tisztában képességeivel. Tudását a megszerzett oklevelekkel azonosítja, mert azt tanulta, hogy csak az tud igazán akinek papírja is van róla. Egy szívességbank lehetőséget nyújt arra, hogy felismerjük rejtett képességeinket, pontosabb képet kapjunk tudásunkról. Ezáltal növekszik önértékelésünk és pozitív képet tudunk kialakítani önmagunkról, ami kétségtelenül a boldog élet egyik alapfeltétele.

A szívességbankok tagjai segíthetnek egymásnak a krízishelyzetek megoldásában. Létrehozhatnak egy olyan számlát, amire részben szívességpénzt, részben hivatalos pénzt fizetnek be. Ebből a közösség döntése alapján támogathatják az átmenetileg bajba jutott tagokat.

## **10. NON-PROFIT SZERVEZETEK A SZÍVESSÉGBANKOKBAN**

Egy szívességbanknak sokféle tagja lehet, többek között non-profit szervezetek is. Természetesen itt a helyi egyesületekre, csoportokra, önképző körökre, társaságokra stb. kell gondolni. Vázzuk fel röviden milyen szerepet játszhat egy szívességbank az ő életükben.

A szívességbank révén hozzájuthatnak a működéshez szükséges tárgyi eszközök egy részéhez (pl. számítógépek), bizonyos szolgáltatásokhoz (pl. holnapkészítés, pályázatírás, kiadványszerkesztés) és egyéb technikai segítséget kaphatnak. Mindezekért pedig nem pénzzel kell fizetni (ami általában a non-profit szervezeteknek amúgy sincs), hanem a helyi elszámolási egységgel.

Ahhoz, hogy ezeket a lehetőségeket igénybe tudják venni helyi pénzt kell szerezniük. Ennek alapvetően két módja lehetséges. Megoszthatják az erőforrásaikat a szívésségbankkal (pl. iroda kölcsönadása, segítség a programok szervezésében). Ez esetben az adminisztráció számlájáról kapják az ellenértéket. Vagy a non-profit szervezet tagjai eladóként bekapcsolódnak a szívésségbank tagjai közti kereskedelembe és a munkájukért kapott ellenértéket a szervezet számlájára utaltatják.

A tagság közvetlen hasznaként könyvelhető el, hogy a szervezet helyi szintű nyilvánosságához jut, továbbá segítőköt, későbbi tagokat találhat.

## **11. A SZÍVESSÉGBANKOK LEHETŐSÉGEI A KÖZÖSSÉGFEJLESZTÉS TERÜLETÉN**

A közösségfejlesztés egy több részből álló folyamat. Többek között beletartozik a helyi gazdaság és társadalom, a természeti és az épített környezet fejlesztése. Az első kettőben szerepet kaphatnak a szívésségbankok is, amint azt a dolgozat más részeiben már kifejtettem.

Egy szívésségbank kiindulópontja lehet egy új közösségfejlesztési stratégiának. Továbbá másodlagos tevékenységek vállalásával, legyen az akár profitorientált, akár non-profit jellegű közvetlenül is bekapcsolódhat a megvalósításba (ily módon már az épített és a természeti környezet megóvásában és fejlesztésében is részt vehet). De lehetséges a bekapcsolódásuk az olyan összetett közösségfejlesztési programokba is, mint az Európai Unió LEADER programja.

Ha sikerül egy összetartó és a sorsa iránt felelőséget vállaló közösséget létrehozni, akkor már megvan a megfelelő alap, ahhoz, hogy később helyi jellegű gazdasági és társadalmi programokat indítsanak, például közösségi vállalkozásokat.

## **12. A SZÍVESSÉGBANKOK STATISZTIKAI ELEMZÉSÉRŐL**

A szívésségbankok non-profit szervezetek, de nekik is érdemes néha vizsgálni tevékenységüket. A hatékonyság elvének érvényesítése általában a vállalkozásokra jellemző, de ezen elv alkalmazása, ha nem is olyan szigorúan, a non-profit szektorban is célszerű.

Ennek egyik eleme lehet ha időnként kérdőív formájában kikérik a tagok véleményét. Ezt véleményem szerint legalább évente egyszer meg kellene tenni. A másik lehetőség a statisztikai vizsgálat, ennek elsődleges célja a gyenge pontok felderítése kell legyen.(pl. kevés tranzakció, alacsony forgalom, gyenge közösség).

Olyan mutatószámok kidolgozása szükséges, amelyekkel egyaránt lehet vizsgálni a gazdálkodás fenntarthatóságát és a közösség erejét. A mutatók kidolgozásánál fontos, hogy azok a jelenleg is rendelkezésre álló adatokra épüljenek. Alkalmazásuk így is csak akkor célszerű, ha a szívésségbank elektronikus nyilvántartást vezet, mert így nem igényel jelentős pluszmunkát a kiszámításuk. A nagyobb tagsággal rendelkező köröknek feltétlenül érdemes megfontolni ezt a lehetőséget. A mutatók értékét nemcsak a teljes közösségre, hanem az egyes tagokra is érdemes meghatározni, ez sokat segíthet a „problémás” tagok felderítésében (különösen nagyobb körök esetén). Az értékelésnél viszonyítási alapnak a mutatók korábbi értékeit érdemes tekinteni, esetleg más körök eredményét.

### **13. ÖSSZEGZÉS**

A szívésségbankok nagyon hasznos tevékenységet végeznek. Megerősítik a közösséget és kiegészítő jövedelemhez juttatják tagjaikat. Az egyik legfontosabb tulajdonságuk, hogy megtanítanak bízni másokban. A szívésségbankok gazdasági és szociális védőhálóként is funkcionálnak, ezzel elősegítik a társadalmi és gazdasági rend stabilitását.

Kétségtelen hasznossága mellett azonban nem szabad elfelejteni, hogy ez nem csodaszer. A szívésségbankok nagyon sok probléma megoldásában segítenek, de a közösségfejlesztést kivéve, egyet sem tudnak egyedül megoldani. Ez különösen igaz a

gazdasági téren kifejtett tevékenységükre. Segíthetnek a munkanélküliség mérséklésében, a helyi vállalkozások és a háztartások jövedelmi viszonyainak javításában.

Manapság a fejlődést az életszínvonallal mérik. A boldogság egyedüli meghatározójának a felhalmozott vagyont tekinti. Ezzel ellentétben az életminőséget nem csak a jövedelmi viszonyok, hanem társadalmi tényezők is meghatározzák. A szívésségbankok egyik speciális tulajdonsága, hogy egyszerre növelik az életminőséget és az életszínvonalat.

## **FELHASZNÁLT IRODALOM**

Almássy Tamás: A helyi gazdaság erősítése kooperáción alapuló helyi pénzügyi együttműködésekkel (forrás: [www.adata.hu](http://www.adata.hu))

Almássy Tamás: A jó illatú pénz (forrás: [www.aranymalinko.fw.hu](http://www.aranymalinko.fw.hu))

Barbara Brantdt: Helyi közösségek pénzrendszerei  
(forrás: [www.eszmelet.tripod.com/51/brantdt51.html](http://www.eszmelet.tripod.com/51/brantdt51.html))

Helmut Creutz: A pénz-szindróma 1-2 (HIFA-Hungária, Budapest, 1997)

Guy Dauncey: Összeomlás után (Göncöl Kiadó, Budapest, 2001)

Silvio Gesell: A természetes gazdasági rend (Kétezerregy Kiadó, Budapest, 2004)

N. Gregory Mankiw: Makroökonómia (Osiris Kiadó, Budapest, 1999)

Nagy Gábor: Kamatozó szívésségek (forrás: [www.etk.hu/talentum](http://www.etk.hu/talentum))

Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus: Közgazdaságtan (Közügazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1995)

Ernst F. Schumacher: A kicsi szép (Közügazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1991)

Szendró Szupi József (szerk.): KÖR kézikönyv (Nonprofit Humán Szolgáltatók Országos Szövetsége, Budapest, 1999)

Szívésségbankok – kalákában könnyebb, Figyelő, 2002. november 5. (forrás: [www.fn.hu](http://www.fn.hu))

Intézményesített kaláka, Figyelő, 2003. október 30. 65-66. oldal

Az idő nem csak pénz, Népszabadság, 2006. május 13. (forrás: [www.nol.hu](http://www.nol.hu))

Közösségi Önségítő Rendszer (KÖR) (forrás: [www.civilreg.hu](http://www.civilreg.hu))

**[www.etk.hu/talentum](http://www.etk.hu/talentum)**

**[www.hunglets.fw.hu](http://www.hunglets.fw.hu)**

## MELLÉKLETEK

### **1. melléklet:**

#### **Jótekonysági Cserebolt (esettanulmány)<sup>1</sup>**

Hazánkban egyetlenegy „vállalkozás” indult egy szívességbank keretén belül. Ez a Jótekonysági Cserebolt Szolnokon. Az alábbi rövid esettanulmány általános képet kíván adni az üzletről.

A boltot a 2001-ben alapította a Szolnoki KÖR. A célja a szegények támogatása volt. Az alap elképzelés néhány mondatban felvázolható. Az üzletben nem készpénzért, hanem zöld forintért forgalmazzák a termékeket. Kereskedni csak a KÖRbe való belépés után lehet. Zöld forintot alapvetően két módon lehet szerezni: a boltba bevitt tárgyakért cserébe vagy hagyományos módon, a szívességbankban végzett tevékenységgel. Szigorításként meghatározták, hogy csak a pozitív egyenleg terhére lehet vásárolni. A tervek szerint az üzletben használt ruhákkal, alapélelmiszerekkel és egyéb mindennapi szükségleti cikkekkel kereskedtek volna.

Figyelemreméltó volt az egyik elképzelésük. Eszerint segítettek volna a segélyek, adományok hatékonyabb elosztásában. Ez az alábbiak szerint történt volna: a segélyszervezet az adományozó engedélyével beadja az adományt az üzletbe, cserébe KÖR utalványokat kap, amit aztán szétoszt a segélyezetttek között, ők pedig szabadon dönthetik el, mit vásárolnak az utalványokon. A módszer nagy előnye, hogy az választja ki mit kapjon a rászoruló, aki a legjobban ismeri az igényeit, saját maga.

Ezek voltak a tervek, nézzük mi lett belőlük. A szívességbank tevékenysége egyre inkább tárgyak cseréjére szűkült, jelenleg már nem is működik. A Jótekonysági Cserebolt viszont továbbra is üzemel (és talán követőre is talál). Ezután az üzlet profilja lényegében a használt ruhák cseréjére szűkült. Talán ez lehet az egyik oka, hogy az adományok elosztásában remélt szerepe sem valósult meg. Még az elején felvetették az önkormányzatnak, hogy a KÖR utalványokat építse be a szociális

---

<sup>1</sup> A mellékletet megírása során elsősorban a Jótekonysági Csereboltban látogatásom alkalmával gyűjtött információkra és tapasztalatokra hagyatkoztam.

rendszerbe, erre viszont akkor nem volt lehetőség. Az önkormányzat által kibocsátott szociális utalványok már beválthatók az üzletben, de az eladók még nem találkoztak olyan vevővel, aki ezzel akart volna fizetni (és nem is fognak mivel az ilyen utalványokat egyben kell levásárolni)

Jelenleg körülbelül 400 tagja van az üzletnek, de csak egy részük aktív. Ők a behozott ruhákért zöld forintot kapnak, amiket az üzletben tudnak levásárolni. Az eladási ár 10%-át forintban kell fizetni, ez a maximális rész ami non-profit működés során még megengedett. Az így befolyó összegből próbálják a költségeket fedezni. (2006 októberében kb. 30.000 Ft volt a bevétel). Elhanyagolható bevétel a tagoktól kért egyszeri belépési díj (1000 Ft, nyugdíjasoknak 700 Ft). Ezek a bevételek már alig fedezik a költségeket. A helyiséget ugyan az önkormányzat biztosítja, de ez nem jelenti, hogy nem kell érte bérleti díjat fizetni. Ehhez jön még a rezsiköltség. Az eladókat a munkaügyi központ fizeti. Ha a havi 300.000 zöld forint körüli forgalom tovább csökken a bolt bezárása elkerülhetetlennek látszik.

A fentiek nem festenek túl pozitív képet az ilyen típusú vállalkozások kilátásairól. A helyzet azért nem ennyire rossz. Az üzletben tett személyes látogatás alapján nyugodtan ki merem jelenteni, hogy van igény az ilyen kezdeményezésekre, mind társadalmi, mind gazdasági oldalról. Még most is, hogy a forgalom nagyon leszűkült megcsigán, hogy valaki csak beszélgetni, nézelődni tér be, a közösség iránti igény még mindig megvan az emberekben. A gazdasági szükségesség pedig vitán felül áll ha a hazai jövedelmi viszonyokat nézzük.

A csökkenő forgalom legnagyobb oka az lehet, hogy a tevékenység a használt ruhák kereskedésére szűkült. A társadalmi és a gazdasági (pl. bevásárlóközpontok megjelenése) változások miatt ez már nagyrészt felesleges szolgáltatás. Növelni lehetne a bolt forgalmát, ha tartós élelmiszereket, háztartási és vegyipari cikkeket is árulnának, például úgy, hogy az ár felét zöld forintban lehet fizetni. Ehhez viszont biztosítani kellene a megfelelő nagyságú forintbevételt (az egész kezdeményezésnek csak akkor van értelme, ha a bolt fenn tudja magát tartani). Emellett a tagok ez esetben nem tudnának zöld forintot szerezni, azzal, hogy leadnak dolgokat a boltba. A

probléma megoldása nem lehetetlen, de mindenképpen szükséges volna az eredeti kalákakör felélesztése. A szükséges forintbevétel biztosítása az árbevételből nem lehetséges, de erre található más lehetőség is<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Például ha engedélyezzük a tagok között a zöld forint átváltását forintra. Másik lehetőség, ha a tagok pénzért vállalnak munkát, de az ellenértéket a KÖR számlájára utaltatják, ők pedig ezzel egyenértékű zöld forintot kapnak.

## **2. melléklet:**

### **A szívességbankok másodlagos tevékenységei**

A szívességbankok a cserék lebonyolításán kívül természetesen más tevékenységet is végezhetnek. Ez lehet non-profit, és a szükséges feltételek teljesítése után, akár vállalkozási tevékenység is.

Amikor egy szívességbank tagjai úgy döntenek, hogy belevágnak egy új projektbe, érdemes néhány dolgot figyelembe venni. Ha a többség meg is szavazza a részvételt, a többieket akkor sem lehet, arra kényszeríteni, hogy részt vállaljanak benne. Érdemes az új projektet teljesen elkülöníteni a szívességbank alaptevékenységétől. Ha ez nem történik meg, akkor fennáll a veszélye, hogy a projekt esetleges kudarca az egész szívességbankot magával rántja. De siker esetén is felmerülhetnek gondok. Az új projekt irányítói sok időt fordítanak a szervezésre. Elvárják, hogy a többi tag értékelje fáradozásait és szívességgel honorálja. Ez a kérés jogos, de megfelelő előkészítés híján konfliktusokhoz vezethet.

Az egyik megoldás erre az lehet, ha úgynevezett projektszámlát nyitnak. Erre azok a tagok, akik támogatják az új elképzelést szívességgel fizetnek be. Ez azzal is együtt jár, hogy csak a támogatók szólhatnak bele a projekt működésébe. A számlán összegyűlt szívességgel fizethetik azokat, akik a megvalósításban részt vettek. A nemzeti valutában jelentkező költségek fedezése a szívességbank keretein kívül történhet. (A szívességbank csak a helyi pénz forgalmával kapcsolatos számlákat vezeti, a nemzeti fizetőeszközzel nem foglalkozik.)

Mindezt összefoglalva: A szívességbank maradjon az alaptevékenységnél, és ha mégis valami újba kezd akkor azt kezelje elkülönítve.

### **3. melléklet:**

#### **A KÖR SZABÁLYAI**

1. A KÖR egy non-profit jellegű kezdeményezés a helyi közösségekért.
2. A KÖR rendszeresen, naprakész nyilvántartást készít, amely kínálatot és keresletet tartalmaz, ennek segítségével a tagok árukat és szolgáltatásokat cserélhetnek egymás között.
3. A KÖR tagjai egyetértenek azzal, hogy adataikat, valamint azokat az információkat, amelyek a cserék lebonyolításához szükségesek (pl. név, csereforgalom, számlaegyenleg) - az adatvédelem keretein belül - nyilvántartják és a tagság rendelkezésére bocsátják.
4. A tranzakciók PONTban folynak, vagy részlegesen készpénzben. Csak a PONT értékek kerülnek be a könyvvitelbe. A tagok saját maguk döntenek el, hogy kivel akarnak kereskedni. Erre vonatkozólag nincs kötelezettség.
5. A könyvelő feladata, hogy jóváírja a PONTokat egyik számláról a másikra. Mindenki számlája nulláról indul, ezért az új tagok is azonnal elkezdhetik a kereskedést. Nincs kamat illetve kezelési költség.
6. A KÖR meghatározhatja az igénybe vehető hitel maximális értékét. A KÖRből való kilépés előtt a tagok kötelesek nullára egyenlíteni számlájukat.
7. A KÖR nem vállal felelősséget és nem foglalkozik adóbevallási és ÁFA visszaigénylési ügyekkel. Minden tag felelős a saját adóbevallásáért.
8. A KÖR visszautasíthatja olyan tranzakciók beiktatását a nyilvántartásba, amely törvénytellenes, vagy más okból szabálysértő.
9. A KÖR fenntartása érdekében évi tagdíjat kell fizetni, PONTban és készpénzben. Ennek mértékéről a csoport dönt.
10. A szervező csoportjának joga van visszautasítani bárki felvételét, vagy a tagságból kizárni, ha tevékenysége ellentmond a rendszer érdekeinek.
11. Egyéni gazdálkodással kapcsolatos (limit, kölcsön, támogatás) kérést vagy kérvényt elsősorban a szervező csoport felé, másodsorban pedig a tagok Közgyűlése felé kell küldeni.

12. A tagoknak joguk van részt venni a Közgyűléseken, és döntéseket hozhatnak, 1 szavazat/1 tag alapján.

13. A szervező csoport új szabályokat, módosításokat hozhat létre, de csak 2/3-os többségi szavazattal a Közgyűlésen, vagy 21 napon belül egy Rendkívüli Ülés keretén belül.

A tagok elfogadják e szabályokat, valamint az Alapszabály feltételeit és rendelkezéseit.

#### 4. melléklet:

#### **A szívességbankok sikertelenségének lehetséges okai és néhány ajánlott intézkedés**

Áttekintve a hazai helyzetet kénytelenek vagyunk elismerni, hogy egy évtized alatt sem sikerült gyökeret vernie ennek a kezdeményezésnek. A budapesti Talentum Körtől eltekintve az egyes próbálkozások hamar kifulladásra kerültek. Felmerül tehát a kérdés mi ennek az oka, illetve hogyan lehetne változtatni a helyzeten?

Az ok nyilvánvaló: a nyugati és a kelet-európai társadalom különbözőségei. Természetesen más tényezők is közrejátszanak a helyzet kialakulásában, de kétségkívül ez a legfontosabb. Magával a rendszer lényegével nincs baj, az tökéletesen működik hazánkban is, amint a Talentum Kör is bizonyítja. Véleményem szerint a gondok abból erednek, hogy nem vették figyelembe a kelet-európai sajátosságokat a hazai modell kialakításakor illetve az egyes szívességbankok megalapításakor. Ilyen sajátosság például az új dolgoktól való idegenkedés, a vezetés iránti vágy (ne nekünk kelljen dönteni), a kezdeményezőkézség hiánya. Ha azt akarjuk, hogy a szívességbankok Magyarországon is kifejtsék áldásos hatásukat, akkor két dolgot tehetünk, vagy várunk néhány évtizedet, míg kialakulnak az új társadalmi szokások (leginkább az, hogy ne másoktól várjuk problémáink megoldását, hanem vegyünk saját kezünkbe sorsunk irányítását) vagy megpróbáljuk a kelet-európai valóságnak megfelelően átalakítani az elképzelést. Ehhez először is alaposan meg kellene vizsgálni az eddigi próbálkozásokat és feltárni sikerük vagy kudarcuk okait. Egy ilyen vizsgálat eredményeképpen már kialakítható lenne egy olyan szívességbank modell, ami a hazai gyakorlatban is működőképes.

### **Személyes véleményem alapján én a következő lépések megtételét javasolnám:**

- Létre kellene hozni egy LETSLINK-hez hasonló szervezetet.
- A szívességbankok szervezőinek képzést kellene tartani, ahol a működés során felmerülő problémák kezelésére is felkészítik őket.
- A szívességbankok tagjainak szélesebb hatáskörrel rendelkező vezetőséget kellene választaniuk, amely nemcsak az adminisztratív teendőket látná el, hanem figyelné a működést és javaslatokat dolgozna ki a fejlesztésre, a problémák megoldására.
- Ösztönözni kellene a szívességbankokat honlap indítására.
- A Kör kézikönyvet fel kellene tenni az Internetre (ennek nincs szerzői jogi akadály)
- Érdemes lenne egyes tagoknak munkaközvetítést vállalniuk. Ez azt jelentené, hogy (jutalék ellenében) összehoznák az eladókat és a vevőket. Ez főleg azoknak az új tagoknak jönne jól, akiknek még nincsenek ismerőseik a körben (pl. újonnan költöztek a környékre) és nehezen kapcsolódnak be a kereskedésbe.
- Érdemes a kör gazdálkodásának és a közösségnek az állapotát folyamatosan nyomon követni, azokat a tagokkal rendszeresen megbeszélni.
- Mint nyugaton, itt is kellenének olyan tagok, akikhez bármikor bizalommal lehet fordulni és segítenének a problémák megoldásában (pl. limithez közelítő egyenleg esetén).
- Nagyobb erőfeszítéseket kellene tenni a szívességbankok megismertetésére, mivel az emberek többsége még nem hallott róla. Tudomásom szerint csak a Figyelő és a Magyar Narancs írt a témában cikket, továbbá az időbankokról jelenik meg néha egy-egy tudósítás. A Figyelőt többnyire nem háziasszonyok, munkanélküliek, szakmunkások stb. olvassák, így éppen azokhoz nem jut el az információ, akiknek a legnagyobb szüksége lenne rá. El kellene érni, hogy a nagy olvasótáborral rendelkező napilapok is foglalkozzanak a témával, de az igazán hasznos az lenne, ha a televízióban is többször bemutatnák a szívességbankokat.

- Tanulmányozni kellene a volt NDK területén működő szívességbankokat, ez azért lenne célszerű mivel az ottani társadalom (elsősorban a szocialista múlt miatt) sokban hasonlít a hazaihoz.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Érdekes egybeesés, bár valószínűleg nincs nagy jelentősége, hogy az osztrák segítséggel alakult Talentum Kör még mindig működik, miközben az inkább angolszász tapasztalatokra támaszkodó KÖRök többnyire rövid életűnek bizonyulnak.

## 5. melléklet:

### Egy képzeletbeli szívességbank éves forgalmának táblázatos bemutatása

Az alábbi táblázatok egy képzeletbeli szívességbank éves forgalmát mutatják. Tíz taggal számoltam, ezek közül kettőre kell figyelni. Az I tag az év folyamán kilép és negatív egyenleget hagy maga után. A J tag ebben az évben lép be. A forgalmi adatok a tagok között az egyes relációkban megvalósult éves forgalom összevont adatai.

#### 1. Az egyenlegek alakulása

Tagok	Nyitóegyenleg	Terhelés	Jóváírás	Záró egyenleg
A	15	-11	38	42
B	-30	-46	22	-54
C	-17	-24	17	-24
D	20	-23	11	8
E	8	-17	25	16
F	54	-25	28	57
G	-78	-18	7	-89
H	23	-6	32	49
I	5	-20	15	0
J	0	-16	11	-5
Összesen	0	-206	206	0

Forrás: saját munka

#### 2. A kereskedésből fakadó éves forgalom alakulása

Tagok		Eladók										Összesen (-)
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
Vevők	A	x	4	0	2	2	2	0	0	0	0	10
	B	7	x	0	4	0	19	0	10	0	5	45
	C	0	0	x	0	8	0	0	15	0	0	23
	D	3	12	0	x	0	4	0	0	3	0	22
	E	0	0	9	0	x	0	2	5	0	0	16
	F	20	0	0	3	1	x	0	0	0	0	24
	G	1	0	4	0	0	3	x	0	3	6	17
	H	0	3	0	0	2	0	0	x	0	0	5
	I	7	0	4	2	0	0	5	2	x	0	20
	J	0	3	0	0	12	0	0	0	0	x	15
	Összesen (+)	38	22	17	11	25	28	7	32	6	11	197

Forrás: saját munka

### 3. A kilépés miatti módosítás

Tagok	A	B	C	D	E	F	G	H	J	Összesen (-)
I	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9

Forrás: saját munka

Az I eladóként a többiek vásárlóként szerepelnek a táblázatban.

### 4. Az éves forgalom alakulása

Tagok		Eladók										Összesen (-)
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
Vevők	A	x	4	0	2	2	2	0	0	1	0	11
	B	7	x	0	4	0	19	0	10	1	5	46
	C	0	0	x	0	8	0	0	15	1	0	24
	D	3	12	0	x	0	4	0	0	4	0	23
	E	0	0	9	0	x	0	2	5	1	0	17
	F	20	0	0	3	1	x	0	0	1	0	25
	G	1	0	4	0	0	3	x	0	4	6	18
	H	0	3	0	0	2	0	0	x	1	0	6
	I	7	0	4	2	0	0	5	2	x	0	20
	J	0	3	0	0	12	0	0	0	1	x	16
	Összesen (+)	38	22	17	11	25	28	7	32	15	11	206

Forrás: saját munka