

TÉR – GAZDASÁG – EMBER

TÉR – GAZDASÁG – EMBER



Győr, 2013

*A Széchenyi István Egyetem
Kautz Gyula Gazdaságtudományi Karának
tudományos folyóirata*

Megjelenik minden év márciusában, szeptemberében és decemberében
(az utóbbi szám angol nyelven)

2013. szeptember; I. évfolyam 2. szám

Szerkesztőség
9026 Győr, Egyetem tér 1.
Igazgatási épület, VI. emelet, 603/a szoba
Telefon | 96/503483
E-mail | somogyif@sze.hu

Fotó: Dusek Tamás

Felelős kiadó | Universitas-Győr Nonprofit Kft. ügyvezetője
Terjesztő | Universitas-Győr Nonprofit Kft.
Levélcím | 9026 Győr, Egyetem tér 1.
Nyomdai munkálatok | Palatia Nyomda

ISSN | 2064-1176

A szerkesztőbizottság

Elnök

SIMAI MIHÁLY | akadémikus

Főszerkesztő

SOMOGYI FERENC | egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem

Tagok

ABLONCZYNÉ DR. MIHÁLYKA LÍVIA | egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem

BÁNFI TAMÁS | egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem

BARTA GYÖRGYI | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

BENCSIK ANDREA | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

BORGULYA ÁGNES | egyetemi magántanár, Pécsi Tudományegyetem

JÓZSA LÁSZLÓ | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

KATITS ETELKA | egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem

KOCZISZKY GYÖRGY | egyetemi tanár, Miskolci Egyetem

LENGYEL IMRE | egyetemi tanár, Szegedi Tudományegyetem

LEHOTA JÓZSEF | egyetemi tanár, Szent István Egyetem

NOSZKAY ERZSÉBET | egyetemi magántanár, Budapesti Kommunikációs és Üzleti Főiskola

PISKÓTI ISTVÁN | egyetemi docens, Miskolci Egyetem

RECHNITZER JÁNOS | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

REKETTYYE GÁBOR | professor emeritus, Pécsi Tudományegyetem

RÓBERT PÉTER | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

SZALKA ÉVA | egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem

SZÖRÉNYINÉ KUKORELLI IRÉN | egyetemi tanár, Széchenyi István Egyetem

SZRETYKÓ GYÖRGY | egyetemi docens, Nyugat-magyarországi Egyetem

VERES ZOLTÁN | egyetemi tanár, Budapesti Gazdasági Főiskola

ZSOLNAI LÁSZLÓ | egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem

Olvasószerkesztő | NEMES GÁBOR

TARTALOMJEGYZÉK



METAKÖZGAZDASÁGTAN

- 9 SÜLE EDIT | Lehetőségek az óraidőn túl – a negyedik dimenzió ígéretei

TÉR

- 27 ERDŐSI FERENC | Távolságfogalmak értelmezése és alkalmazásuk

GAZDASÁG

- 51 KOROM ERIK | A kis- és középvállalatok teljesítményét befolyásoló tényezők
73 KAROLINY MÁRTONNÉ DR. – GALAMBOSNÉ TISZBERGER MÓNICA –
DR. POÓR JÓZSEF – DR. FARKAS FERENC | A HR döntéshozatal hatása
a szervezeti teljesítményre – Regionális jellemzők vizsgálata a Cranet
2008/10 felmérésben
96 KOVÁCS GÁBOR – STION ZSUZSA | A titkos önfinanszírozás szerepe a
belső finanszírozásban

EMBER ÉS TÁRSADALOM

- 117 ERCSEY IDA | A szubjektív életminőség és a kulturális fogyasztás vizsgálata marketing nézőpontból

KÖNYVISMERTETÉS

- 147 DUSEK TAMÁS | Tomáš Sedláček: A jó és a rossz közgazdaságtana: A Gilgames-eposztól a Wall Streetig című könyvéről

METAKÖZGAZDASÁGTAN

Lehetőségek az óraidőn túl – a negyedik dimenzió ígéretei



Az idő jól ismert és egyértelmű kerete, kísérője az emberi életnek. Három térbeli dimenziónk mellett a negyedik jelenti az időt, ami így megkerülhetetlen részévé válik mind a tudományos, mind a gyakorlati vizsgálati eszköztárnak. Az idő a történések általános, objektív közegeként folyamatosan jelen van, szerepe azonban passzív, az eseményeknek nem kiváltója, hanem tőlünk független hordozója. Régi tudományok, mint a filozófia vagy a fizika, és újak, mint a kronobiológia, az időpszichológia vagy az időgeográfia nem háttérükként, hanem tárgyaként kezelik az időt. Eredményeik megismerése lehetővé teszi azt is, hogy az időt – túl a hagyományos megközelítéseken – új célokra, új funkciókban használjuk, és ezeket a gyakorlati életbe is bevezessük. A tanulmány összegyűjti az idő leggyakoribb megjelenési formáit, áttekintést ad az időt vizsgáló tudományok szemléletmódjáról és eredményeiről, valamint az időtényező tudatos használatának olyan lehetőségeire hívja föl a figyelmet, melyek újdonságot jelenthetnek mind az időn keresztül követhető célokban, mind az időfaktorra épülő módszerekben. Jelen írás egy három részes cikksorozat első része.

BEVEZETÉS

Az idő kutatása Szent Ágostonig nyúlik vissza, aki ezeröttszáz évvel ezelőtti Vallomásainak XI. könyvének harmincegy fejezetében elmélkedik az idő mibenlétéről, a teremtéshez és az emberhez fűződő ellentmondásos szerepéről.^[2]

Az idő ellentmondásai a hétköznapi ember számára sem ismeretlenek, olykor lehetőségnek, máskor korlátnak látjuk. Meg kell küzdenünk az idő végtelenségének képzetével is, miközben belőle nekünk, embereknek csak egy véges mennyiség jut. Vizsgálódásaink az időben vonatkozhatnak egy statikus álla-

[1] Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Marketing és Menedzsment Tanszék, egyetemi adjunktus (sedit@sze.hu).

[2] Szent Ágoston (2007): *Vallomások*. (Ford. Vass József). Szent István Társulat, Budapest.

potra keresztmetszeti (*stock*) kutatások alkalmával, vagy lehetnek időtartamra vonatkozók, dinamikusak (*flow*). Az objektív idő megtapasztalása sem mindig egyforma, létezik tehát egy szubjektív idő, amit hol hosszabbnak, hol rövidebbnek érzünk az óra által mutatottnál. Az objektív és szubjektív idő különbségeit az 1. táblázat foglalja össze. Az időhöz való hozzáállásban megkülönböztethető aktív és passzív fölfogás, előbbiben az idő változást hordoz, utóbbiban olyan jelenség, ami csak múlik. Minden élőlényben működik egy biológiai óra is, ami külső ingertől függetlenül, többé-kevésbé 24 órás ciklusokban működik.^[3] Az idő interpretálásának elképzelhető egy individuális formája (ha ez nem is teljesen pontos) és egy közösségi, amit az órák mutatnak.

1. táblázat: Az objektív és szubjektív időfogalmak összehasonlítása

jellemzők	objektív idő	szubjektív idő
Rövid leírás	„óra-idő” Az idő, mint kronologikus kontinuum	„átélt idő” Az idő, mint egyéni észlelés és fölfogás
Jellemző tulajdonságok	Tárgytól független Valós Kvantitatív	Tárgyhoz kötött Szubjektíven alkotott Kvalitatív
Folyamatjelleg	Folyamatos Lineárisan homogén Tetszés szerint osztható	Nem folyamatos Ciklikusan szakaszos Nem osztható föl tetszés szerint
Események meghatározása az időben	Racionális rend - Korábbi - Egyidejű - Későbbi	Modális rend - Múltbeli - Jelenbeli - Jövőbeli

Forrás: Aleff, H. J. (2002): *Die Dimension Zeit im Dienstleistungsmarketing*. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.

A 20. század eleje óta Einstein révén tudjuk, hogy az idő relatív, szemben a newtoni abszolút idővel.^[4] Az idő szemlélete is hordoz ilyen kettősségeket. A mai nyugati időfölfogás az időt lineárisnak látja, ami egyirányú és visszafordíthatatlan. Létezik viszont az időnek egy ciklikus szemlélete, ami szerint minden ismétlődik: ez jellemezte a természeti népek és a korai társadalmak időfölfogását. Az időorientáltság hatással van az egyéni, üzleti és társadalmi viselkedésre is. A rövid- (jelen-), illetve hosszútávú (jövő-) időorientáció fontos

[3] Klein, S. (2008): *Az idő titkos lüktetése. (Miből áll az élet?)* Laurus Kiadó, Győr.

[4] „... Az abszolút, valódi és matematikai idő önmagában, önmagától mindig egyenletesen folyik, minden külső dologtól függetlenül.” (Newton: *Principia*.)

dimenzióként jelenik meg a legtöbb kultúraközi modellben.^[5] Az időperspektíva hatása megjelenik az időtudat szintjében, az időkezelésben, időbeli viselkedésben. Az időkezelés lehet polikronikus, amikor egyszerre több dologgal vagyunk képesek foglalkozni, illetve monokronikus, amikor kizárólag egy tevékenységet végzünk egy időben.^[6] E kettősségek vizsgálatára számos nemzetközi felmérés született, amelyek differenciált metrikákkal írták le egyéni, csoport- és társadalmi szinten az időkezelést, illetve ennek különbözőségeit, és hatásait az egyes magatartási helyzetekben.^[7]

Annak ellenére, hogy az idő sokféle funkciójában része az életnek, órák által mutatott formájában pedig egyértelműen meghatározható, minél mélyebben kutatjuk, annál titokzatosabbá válik. Minél többféle szerepében találkozunk vele, annál megfoghatatlanabb, el kell fogadnunk, hogy sokértelmű, ellentmondásos fogalom.

Az időkutatást célzó első lépésként az idő megjelenési formáinak összegyűjtésére, az időt vizsgáló egyes diszciplínák időszemléletének megértésére, az idő párhuzamainak, paradoxonainak föltárására törekszem, jelen cikkben ezek áttekintése a célom.

Ez lehet az első lépése az idő tudatos használatát célzó folyamatnak, amire már Széchenyi is buzdított fiának írott intelmeiben.^[8] A második lépésben – jelen cikk folytatásaként – az időjellemzők gazdaságtudományi nézőpontú összefoglalásával már rendszerezhetőek azok a legfontosabb fogalmak, amik alapot adhatnak mind a tudományos célú, mind a gyakorlati nézőpontú vizsgálatoknak, amiknek szándéka az időfaktor tudatos kezelése és új célú fölhasználása. A harmadik lépés – a cikksorozat befejező részeként – feladata azoknak a tudományos és szakmai eszközöknek az interpretálása lehet, amik módszeres alkalmazása új utakon vezethet el régi célokhoz és új célok kijelölését is lehetővé teszi.

Jelen tanulmány a különböző tudományok időértelmezésével és időelméletével foglalkozik, így áttekinti a filozófia, a fizika, a pszichológia, az időgeográfia, valamint a szociológia és az interkulturális kutatások időszemléletét és időfogalmait.

[5] Hofstede, G. J. (2008): *Kultúrák és szervezetek: Az elme szoftvere*. VHE Kft., Pécs. 261.; Hall, E. T. (1994): Kontext and Meaning. In: *Intercultural Communication*. Wadsworth. 60-70.

[6] Lindquist, J. D. – Scarborough, C. K. (2007): *The polychronic-monochronic tendency model*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 253-285.

[7] Usunier, J. C. – Florence, P. V. (2007): *The time styles scales*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 333-366.; Blount, S. – Janicik, G. A. (2001): *When plans change: Examining how people evaluate timing changes in work organizations*. Academy of Management Review. Vol. 26 No. 4. 566-585.; Torre R. R. (2007): *Time's Social Metaphors - An empirical research*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 157-187.

[8] „Kérdem: miért vezetünk számadást? Nemde főképpen azért, hogy önmagunkat ellenőrizzük, nehogy haszontalanul dobjunk ki pénzt! Ha már most igaz az, hogy az idő ezüstnél, aranynál, gyémántnál is többre becsülendő, miért nem vezetünk időszámvetési könyvet, hogy megtanuljunk jobban gazdálkodni az idővel?” (Széchenyi István (2005): *Gróf Széchenyi István intelmei Béla fiához*. Szent István Társulat, Budapest.)

AZ IDŐT KUTATÓ TUDOMÁNYOK

Az idő problémakörét a fizikusok, csillagászok sem kerülhették meg, tekintve, hogy az idő mérését a bolygók mozgásához kötötték. A filozófia irányultságának megfelelő természetességgel, eszmei síkon nyúlt az időhöz. A vallásoknak szintén állást kellett foglalniuk, és aszerint viszonyultak az időhöz, hogy tanításuk milyen alapokon nyugodott. A szakrális idő ezért eltérően jelent meg a nagy világvallások majd mindegyikében. A történetiség, a történelem kialakulása is az időhöz köthető, a középkorig ugyanis a társadalmak nem rendelkeztek fejlődéstudattal, az idő a társadalmi együttélés eszköze volt.^[9] Az első órák a 14. században jelentek meg,^[10] de sokáig kiváltság maradt a használatuk. Az idő tényleges alkalmazásáig nagy utat kellett még megtenni,^[11] de az időmérés pontosságával és az óraszerkezetek kifinomultságával fokozatosan nőtt az elterjedtség is.

A társadalomtudományok közül a szociológia vizsgálja több oldalról is az időt,^[12] az időszociológia pedig kimondottan a társadalmak időszemléletével, időkezelésével, az eltérő időtudatok kérdéseivel foglalkozik. Mivel a tér és az idő elválaszthatatlan – az idő csak események környezetében értelmezhető, azok pedig térben zajlanak –, az idő hangsúlyosan azokban a tudományokban is megjelenik, ahol a tér a főszereplő, mint pl. a regionális tudományok.^[13] A modern tudományok, mint a társadalomföldrajz, az időgeográfia^[14] a társadalmi mozgásoknak kimondottan az időtér aspektusait vizsgálja.^[15] Az olyan gyakorlati tudományok, mint a menedzsment, a logisztika vagy a marketing számos céljukat az időre alapozva tűzik ki, és az időtervezés, az időmenedzsment, az időértékelés kapcsán képesek kezelni őket.

Az említettek mellett szinte számbavehetetlenül sok az olyan terület, ahol az idő nem vizsgálati célként, hanem mint vizsgálati eszköz jelenik meg. Ide tartoznak azok, ahol a számbavétel, mérés, értékelés közege az idő (statikus és dinamikus szemléletű kutatások, stb.). A 2. táblázat azokat a legfőbb tudományterületeket mutatja be, amelyek tárgyaként hangsúlyosan jelent meg az idő.

[9] Kohli, M. (1990): Társadalmi idő és egyéni idő. Az életút a modern társadalom szerkezetváltozásaiban. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 179.; Fejős, Z. (2000): *A megfoghatatlan idő*. Néprajzi Múzeum, Budapest.; Kósa, L. (2003): *A „Kis Európa” gondolat a magyar néprajzban*. Osiris Kiadó, Budapest.

[10] Thompson, E. P. (1990): Az idő, a munkafegyelem és az ipari kapitalizmus. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 62.

[11] Gell, A. (2000): *Idő és szociálanropológia. Idő a szociológiában, idő és szociálanropológia*. Osiris Kiadó, Budapest.

[12] Wajcman, J. (2008): *Life in the fast lane? Toward a sociology of technology and time*. The British Journal of Sociology. Vol. 59. Issue 1.; Elias, N. (1990): Az időről. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 16–48.

[13] Lengyel, I. – Rechnitzer, J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs. 64–128.

[14] Hagerstrand, T. (1970): „What about people in regional science?” Papers of the Regional Science Association. 24. 7–21.

[15] Mészáros, R. (2010): *A globális gazdaság földrajzi dimenziói*. Alexandra Kiadó, Budapest.

2. táblázat: Tudományok, amelyeknek tárgya az idő

TUDOMÁNYÁG	A VIZSGÁLÓDÁS TERÜLETE	KÉPVISELŐK
Filozófia	Az idő jelensége	Kant, Heidegger, Bergson, Heller Á., Nyíri K.
Fizika	Az idő, mint mérték	Newton, Einstein, Planck
Szociológia Időszociológia	Az idő, mint társadalmi konstrukció	Bergmann, Elias, Tompson, Kohli, Rosa, Castells
Kulturális antropológia	Egyéni és csoportos időszemléletek	Kluckhohn, Strodbeck, Bourdieu
Közgazdaságtan	Idő, mint ráfordítás	Stigler, Becker, Linder
Pszichológia Időpszichológia	Az idő érzékelése és észlelése, emlékezet	Gibson, Block, Ehmann B., Honbolygó F.
Menedzsment tudományok	Mozdulat-elemzés Folyamat idő-tervezés	Taylor, Gilbret, Ford, Toyoda
Művészetek - zene - irodalom - képzőművészet	Ritmus, tempó Idősíkok ábrázolása Kísérlet az idő ábrázolására	Zeneszerzők, zenészek (pl. Ravel) Shakespeare, Borges Dali, Kicsiny B.
Orológia	Az órák világa	Huygens
Marketing	Az idő, mint áldozat, a szubjektív időérzékelés befolyásolása, kiszolgálási idők	Poiesz, Aleff
Regionális tudományok	Idő és tér viszonya, idő-tér használat	Hagerstrand, Nemes Nagy J. Mészáros R.
Logisztikai tudományok	Átfutási idő vizsgálatok, folyamat-menedzsment, időhatékonyság, ellátási lánc menedzsment, kiszolgálási modellek	Christopher, Szegedi Z., Süle E., Baily

Forrás: saját szerkesztés.

A FILOZÓFIA IDŐFÖLFOGÁSA

A filozófusokat korán kezdte foglalkoztatni az idő problémája. Az időfilozófia történetében Nyíri (2008) szerint a kezdetektől a szubjektivista vonulat volt az uralkodó. Míg Parmenidész, Zénón és Platón az időbeliséget pusztá látszatnak tekintette, Arisztotelész szerint az idő a mozgásokhoz kötődik, amiben már megjelenik a szubjektum szerepe, lévén, hogy az észlelés szubjektumhoz kötött.

Kant a teret, mint külső, az időt, mint belső érzékelésünk alapját azonosította, ilyen módon az emberi természet adottságaként kezelte.^[16] Bergson pedig szintén eljutva a tér és idő kérdéséhez, két megismerési képességgel kapcsolta őket össze: a teret az értelemmel, az időhöz pedig – úgy találván, hogy annak igazi fölfogásához a mozgáshoz, gyakorlathoz szokott értelem nem elégséges – az intuíciót társította. Fölfogásában a tér, mint létező, ám az idő, mint sajátos, újra és újra létesülő, egyszeri, megismételhetetlen, visszafordíthatatlan, minden mozzanatában újként megjelenő. Bergson mellett a 19-20. század másik nagy időfilozófusa, Heidegger a lét, a keletkezés és létezés kérdéseiben sem tudta kikerülni az idő kérdését. Többek közt a *Lét és idő*, *Az idő fogalma* című munkáiban foglalkozott vele, de sok előadásának központi témájaként is boncolgatta.^[17] Nyíri (2008) azt mondja, az idő objektív vagy szubjektív voltának kérdését csak a filozófia képes érdemben megválaszolni. Híres fizikusokra és matematikusokra hivatkozik, akik az időt magyarázó feltételezéseiket filozófiai alapon értelmezték, a hiányzó láncszemek, vagy mindjárt a kezdő pillanat pótlására. Heller pedig még tovább megy, egyenesen az idő obszessziójáról, az idővel való megszállottságról, az idő szenvedélyéről beszél az európai filozófusok körében.^[18] A filozófusok idő köré alkotott eszmerendszere, elképzelései és magyarázatai nagy hatással voltak mind a természettudományos, mind a hétköznapi gondolkodásra, és viszont is megtermékenyítő hatást fejtettek ki az időről gondolkodó filozófusokra.^[19]

A FIZIKAI IDŐ

A fizika mind az idő természete, mind a mérése területén messzire jutott. Az idő fizikai alaplennység, objektív méréséről az időegységek és órák gondoskodnak a tetszőlegesen sokszor lejátszódó események egymásutánjának fölhasználásával. Napóra, vízóra, tűzóra stb. már az ókorban is használatos volt, de az eszköz alapú mérés a kiváltságosok kezében volt, az egyszerű ember nem mérte az időt, azt a természet vagy a hatalom diktálta neki. A természeti társadalmak életében ez a későbbi korokban is megmaradt. A csillagászat és a naptárkészítés fejlődésével a napnál hosszabb és rövidebb egységek is megjelentek, a 365 napos évnél a hatására pedig külön számrendszerek alakultak ki (12-es, 60-as). Az első órák megjelenését megelőzően nem is voltak olyan szavak, amik a rövidebb időtartamokat jelentették (legfeljebb analógiák formájában (pl. egy szempillantásnyi, szívdobbanásnyi idő). Az idő első tudományosan megalapozott mértékegysége a másodperc lett (mai SI mértékegység).

[16] V.ö. Durkheim, E. (1978): *A szociológia módszertani szabályai*. In: Léderer Pál (szerk.): *A társadalmi tények magyarázatához*. Budapest. 21-160.

[17] Heidegger (1992): i. m.

[18] Heller (2003): i. m.

[19] Palágyi, M. (1994): *Filozófiai és fizikai téridő*. Magyar Filozófiai Szemle. 3-4. 323-341.

Nem kerülhető meg Newton, Planck és Einstein neve, akik alapjaiban változtatták meg a fizikai gondolkodást az idő-tér viszonylatában. Newton az időt objektív és abszolút kategóriának tekintette. A másik két fizikus téziseiben bebizonyította, hogy nincsen idő tér nélkül, illetve igazolták az idő viszonylagos voltát. Einstein volt az, aki az idő folyását szubjektivizálta, amikor speciális relativitáselméletében az érzékelő mozgásához kötötte. Pár évvel később viszont már az időt önmagában szüntette meg a matematikus Minkowski, négydimenziós téridő modelljében a térrel együtt létezőnek tételezve. Minkowski gondolatait később a szintén matematikus Weyl fejlesztette tovább, megteremtve azt a téridő értelmezést, ami ma a tudományos közfelfogás része.

A newtoni fizika az elemi részecskék világában nem érvényes. Planck vizsgálódási területe a kvantumfizika, a nanorészecskék világa, ahol eltérő fizikai törvények uralkodnak, mint az általunk érzékelhető világban. Az emberi észlelés az idő világában is véges, 0,001 másodperc a legrövidebb intervallum, amit érzékelni tudunk. A hangok különválasztásához azonban már 0,01 másodperc szünetre van szükségünk, a szemünk pedig csak 0,1 másodperces eltéréssel tud két képet megkülönböztetni. Mindezek robusztus képességeknek tűnnek a fizikailag előállítható legrövidebb pillanathoz képest, ami jelenleg az attosecundum nagysága (10^{-18}). Ez is messze van azonban a Planck nevéhez fűződő, elméletileg létező legrövidebb esemény hosszától, az ún. Planck-időtől, ami az az időtartam, mely alatt a fény megteszi az ún. Planck-távolságot. A fizika az időt végtelenül osztható,^[20] homogén szakaszokból álló jelenségként kezeli, diszkrét szemléletben. Az idő *fuzzy* megközelítése lehetővé teszi a szakadásmentes átmenetet biztosító, életszerű kezelést a gyakorlati és tudományos problémák megoldása során is.^[21] Hawking egyszerű formában és nyelvezettel, élvezetes stílusban interpretálta a fizika jelenlegi eszközeivel leírható elméletét az idő keletkezéséről és mibenlétéről.^[22]

A PSZICHOLÓGIA IDŐSZEMLÉLETE

A pszichológiai idő modellezése lehetővé teszi, hogy az egyes időtartamok hossza megélésének szubjektív részletei és az objektív időtől való eltérései jobban magyarázhatóvá váljanak. Ezzel foglalkozik a durációs elmélet, ami szerint az időtartamok fölfogása és interpretálása az emberi tudat terméke. Ezen alapul az a szubjektív időparadoxon, amit a kognitív modellek magyaráznak. A szubjektív időparadoxon szerint a megélt és rekonstruált időhosszok ellentétes irányba

[20] A végtelen oszthatóság határa az idő „vége”, a kvantumfizika által meghatározott ún. Planck-idő, ami a másodperc 10^{43} része, az az időtartam, ami egy fénysebességgel haladó fotonnak egy Planck-hossz (10^{-35} m) megtételéhez szükséges.

[21] Földesi, P. - Botzheim J. (2012): *Parametric Approximation of Fuzzy Exponent for Computationally Intensive Problems*. International Journal of Innovative Computing, Information and Control ICIC International c 2012. Vol. 8. No. 8. 5725-5744.

[22] Hawking, S. W. (1989): *Az idő rövid története*. Maecanas Könyvkiadó, Budapest.

térnek el egymástól és az objektív időtől. A megélt idő rövidnek tűnik akkor, ha eseménydús, vagy újdonságok történnek benne, annál rövidebbnek, minél magasabbak az adott szituáció kognitív követelményei. Ilyenkor nem az idő múlására figyelünk, így az könnyen elillan, ellentétben a tevékenység nélküli, unalmas, vagy monoton időszakokkal, amiket rendkívül hosszúnak érzékelünk. Az időtartamok rekonstruálása emlékezés által történik, de nem az időre önmagában, hanem az eseményekhez, történésekhez kötött időre emlékezünk. Így egy – a jelenben rövidnek érzett – időszak a múltból előhívva hosszúnak tűnik, ugyanígy egy nehezen eltelő jelenbeli időszak visszanevezve röviddé válik.^[23]

IDŐGEOGRÁFIA

Az időgeográfia legnagyobb képviselői a lundi iskola megteremtői, Hagerstrand és társai, akik a svéd viszonyokból kiindulva vizsgáltak – migrációs kutatásoktól a térbeli mozgások mikroszintjéig jutva – speciális problémákat az időhasználat, térhasználat, közlekedés stb. területén.^[24]

A diffúziós (terjedési) modellek Hagerstrand (1967) által azonosított négy szakaszát számos jelenség (innovációk, járványok, válságok, katasztrófák stb.) terjedésének vizsgálata által igazolták, miközben a diffúziós hullámok idő függvényében vizsgált jellemzőit, szabályszerűségeit is föltárták.

Az időföldrajz a társadalomföldrajz (emberföldrajz) egyik területeként terjedt el a '70-es évektől az emberi tevékenység és a tér-idő feltételrendszer kapcsolatának vizsgálata nyomán, aminek keretében a mozgáspályák mikroléptékű változásait elemezték. Térbeli terjedési modellekkel követték az egyének térpályáit térben és időben, a tér-idő elérhetőség értékelésére. A mozgások korlátainak figyelembevételével modellezni lehet a megvalósítható tevékenységeket egyéni és csoportszinten úgy, hogy az uralmi aspektus is megjelenik a kívülről diktált idő- és térkeretek kijelölésével, leszűkítve a kihasználható idő- és térpályákat.^[25]

A figyelembe vett korlátozó tényezők Hagerstrand szerint:

- a korporealitás korlátai – biológiai tényező (fizikai korlátok a tevékenységek megvalósítása során, pl. az egészségi állapot, emberi szükségletek okozta korlátok, vagy hogy egyszerre csak egy helyen lehetünk jelen stb.)
- a kapcsolódás/kapcsolatteremtés korlátai – elérési tényező (a tér leküzdésének lehetőségei adott időkeretek mellett, a helyváltoztatás sebessége, hol, mikor, mennyi ideig tartanak az egyes összekapcsolódások)

[23] Block, R. A. (1990): *Cognitive models of psychological time*. Lawrence Erlbaum Associates. 9–27.

[24] Kellerman, A. (1989): *Time, Space and Society: Geographical-Societal Perspectives*. Kluwer Academic Publishers, Boston.; Pred, A. (ed) (1981): *Space and Time in Geography: Essays dedicated to Torsten Hagerstrand*. Glerup, Lund.

[25] Hagerstrand (1970): i. m.; Krantz (2006): i. m.

- hatalmi és egyéb kényszerek szabta korlátok – aktivitási tényező (a használható fizikai terek, az aktivitás terjedelme, pl. nyitvatartási idők korlátozottsága, menetrendek, közlekedési hálózat topológiai jellemzői, munkaidő és egyéb formális határidők, időpontokra vonatkozó ígéretek, kötelezettségek, bizalom hatása stb.)

A TÁRSADALMI IDŐKONSTRUKCIÓK KÜLÖNBSÉGEI

A kultúrák időszemlélete folyamatos változásban van, és nemcsak a történelem, de a tér által is meghatározott. A különböző kultúrák időszemléletében és időkezelésében ma is nagy eltérések vannak.^[26] Az idő értékének fölismerése az ipari társadalmakhoz kötődik, ahol anyagi értékek forrásává vált.^[27] Ekkor a kezdetleges társadalmak élet által diktált ideje megszűnt, és kialakult a modern társadalmakra jellemző idő diktálta élet, ami már függetlenedhetett a tértől. Az idő ma, mint a munka mértékegysége, a korábbi társadalmakban a munka, mint az idő mértékegysége szerepelt. Adam (1995) az idő ipari társadalmakkal kialakuló kommodifikálódása^[28] kapcsán hangsúlyozza az időváltozó szerepét.

Az időfölfogás azonban nemcsak társadalmi, de egyéni szinten is eltér. Hall (1984) azt mondja, minden emberi lényhez külön időkoncepció köthető. Durkheim szerint idő az, amit egy társadalom annak fogad el.^[29] Bruneau (1977) viszont 8 féle időt különböztet meg, amikor az időkezelés kérdéseit vizsgálja:

- objektív idő
- biológiai idő
- fiziológiai idő
- konceptuális idő
- perceptuális idő
- pszichológiai idő
- kulturális idő
- szociális idő

Az objektív idő mellett – ami az adott kultúra időtagolására jellemző, és a különböző időmérő mechanizmusokat és egységeket jelzi – szerepel a biológiai idő, ami leggyakrabban a születés időpontjához köthető, de többféle nullponttal rendelkezhet, a fiziológiai idő, ami az egyes életkorokhoz kötött viselkedésmin-

[26] Bourdieu (1990): i. m.; Hofstede, G. (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA Sage Publications.

[27] Gurevics, A. J. (1974): *A középkori ember világgépe*. Kossuth Kiadó, Budapest. 130–131.

[28] Kommodifikálódáson az idő árucikké válását értjük, pl. az idő és más javak helyettesíthetősége, vagy a munkavállaló munkaidejének „eladása” értelemben.

[29] Durkheim (1978): i. m.

tákat befolyásolja, a konceptuális idő, ami az időfogalom kezelésére vonatkozik, a perceptuális idő, ami az idő szegmentált vagy multiplikatív fölhasználására irányul, a pszichológiai idő, ami a magasabb agyi tevékenységek időfeldolgozásával foglalkozik, mint az emlékezet, a gondolkodási formák, tudati szintek, a kulturális idő, ami az adott kultúrában jellemző események, jeles napok rendjét s ritmusát jelöli és a szociális idő kategóriája, ami arra utal, hogy az emberek egymásközi interakcióikban hogyan gazdálkodnak az idővel, hogyan alakul tevékenységeik társadalmi koordinációja.^[30]

A KULTÚRAMODELLEK IDŐTÉNYEZŐJE

A jelen és jövő közötti választás magyarázható kultúramodellekkel. Hofstede elméletének – ami a világ IBM alkalmazottjainak elemzésére épült – 5. dimenziója az ún. konfuciuszi^[31] dinamizmus alapján különbözteti meg az egyes kultúrákat időperspektíva^[32] szerint (Hofstede, Bond, 1988). Az eredetileg 4 tényező modell később került kiegészítésre távol-keleti országokbeli alkalmazottak megkérdezése során, amikor viselkedésük egyik alakítójaként a konfuciuszi értékeket azonosították. A hosszútávú időszemlélet olyan konfuciuszi értékekkel társul, mint a kitartás, állhatatosság, a státus tiszteletén alapuló kapcsolatok, takarékoság, a munka és közösség iránti elkötelezettség, szégyenérzet kialakítása azokban, akik nem teljesítik a feladataikat. A konfuciuszi dinamizmusként azonosított megkülönböztető jellemző végpontjait a 3. táblázat mutatja.

3. táblázat: A konfuciuszi dinamizmus végpontjainak jellemzői

hosszútávú orientáció	rövidtávú orientáció
Kitartás	Gyors eredményekre koncentrálás
Stabilitás igénye	Változások elfogadása
Többféle igazság elfogadása egymás mellett	Abszolút igazságban gondolkodás
Pragmatikus megközelítés	Normatív megközelítés
Tartalékolás a jövőre	Költeni ma

Forrás: Hofstede, Bond 1988.

[30] Bruneau (1977): *Chronemics: the study of time in human interaction*. Communication. Vol. 6. 28–42.

[31] Konfuciusz az i. e. 5. századi Kína egyik legnagyobb hatású gondolkodója, akinek elsősorban erkölcsi tanításai máig hatóan jelen vannak a keleti kultúrákban. Nevéhez fűződik a három leghíresebb keleti iskola (buddhizmus, taoizmus, konfucianizmus) egyike.

[32] Az időperspektívát és időorientációt egymással szinonim fogalomként használom.

Hofstede és Bond a fölhasznált konfuciuszi tényező alapján a jövőorientált-ságot, vagy hosszútávú gondolkodást, ellenpólusaként a jelenorientáltságot határozták meg, ami rövidtávú időperspektívában, rövidtávú sikerekben gondolkodást jelent. A hofstedei modell továbbfejlesztett változataira a későbbiekben több nemzetközi kutatás is épült. A GLOBE projekt az egész világra kiterjedően kilenc dimenzió mentén vizsgálta a társadalmi/nemzeti és szervezeti kultúrákat a felmérés időpontjában észlelt és a vágyott értékszintek szempontjából. Eszerint Magyarországon a jövőorientáció észlelt alacsony értéke mának életét mutat, de a kívánatosnak tekintett érték szerint sokkal jövőorientáltabb gondolkodásra és viselkedésre van igény.^[33] A múltorientáció – mely Európa déli országait jellemzi – a szokások és hagyományok tiszteletére épül, a jelent pedig a múltbeli aktivitások eredményének tekintik. A jelenorientáltságra – mely pl. az arab kultúrák tulajdonsága – jellemző az „itt és most” gondolkodás, mivel a múlt már elmúlt, a jövő pedig túl messze van, és túl bizonytalan ahhoz, hogy tenni lehessen érte valamit. A jelenorientált kevésbé tervez, és nem követi az idő múlását. A jövőorientált gondolkodású hosszú távon tervez, annak hite jellemzi, hogy a jövőbeli történések előrejelezhetők, sőt befolyásolhatók. Az idő múlt, jelen és jövő szerinti megkülönböztetése a nyugati fölfogás sajátja, de vannak kultúrák, ahol fordítva élnek az időt, és olyanok is, ahol csak egyféle időt hangsúlyoznak.^[34] Hofstede mellett Trompenaars (1997) volt az, aki a kultúrák különbözőségét saját modellje alapján magyarázta. Ő egy 7 tényezős modellt épített, amiben megkülönböztető ismérvként szintén megjelent az idő, de ő nem az időorientáció, hanem az időkezelés alapján talált eltéréseket. A trompenaarsi dimenziók két amerikai antropológus Kluckhohn és Strodtbeck (1961) által felállított, majd Adler (1986) és Mead (1998) által továbbfejlesztett kulturális viszonyrendszerre épülnek. E szerint minden társadalom egyforma az általános problémáinak gyökereit illetően.

A különbségeket a megoldási lehetőségek szerinti orientálódása okozza, mely alapvetően attól függ, hogy milyen az adott kultúra embertársakhoz, cselekvéshez, természethez, térhez és időhöz való viszonya. Trompenaars a szekvenciális és szinkronizációs időkezelést különböztette meg, ami azt mutatja, hogy a tevékenységeket inkább egymás után – ez a funkcionális, vagy sorrendi időkezelés –, vagy jellemzően párhuzamosan végezzük.

[33] Falkné B. Klára (2008): *Kultúráközi kommunikáció*. Perfekt Kiadó, Budapest. 28–58.; Konczosné Szombathelyi Márta (2009): Az interkulturális együttműködés és szerepe a túlélésben. In: Majoros Pál – Zimler Tamás (szerk.): *Világméretű pénzügyi és hitelpolitikai válság és Magyarország*. MTA VEAB, Veszprém. 463–470.; Huszka, P. – Polereczki, Zs. (2009): *A fizetőképes kereslet és az árak hatása a magyar lakosság élelmiszerfogyasztására*. Élelmészeti Ipar Szakfolyóirat. 63 (8). 241–247.

[34] Az Andok indián népcsoportjainak antropológiai vizsgálata során találták azt, hogy az emberek a múltat maguk előtt (mint olyat, ami már megtörtént, amit már megismertek), a jövőt maguk mögött (mint ismeretlent, bizonytalan, utánuk következőt) mutatják. Klein (2008): i. m. A japánok időszemléletében a jövő a múlt folyamatos kiterjesztése, és mindkettő a jelenben van jelen. Ez az ún. Makimono időmintázat. (Hayashi, S. (1988): *Culture and Management in Japan*. University of Tokio Press, Tokio. 9.)

Hall (1976) kontextus alapon vizsgálta az időhöz való viszonyt, amit a kommunikáció gyakorlatának eltéréseire alapozott. Kontextuson az információk jelentéstartalmi háttérét, rejtett (ki nem mondott) összefüggéseit értjük. Alacsony és magas kontextusú kommunikációt különböztetett meg, ahol az „alacsony” az üzenetek explicit módon való megfogalmazását és átadását jelenti (mindent a legapróbb részletekig elmagyaráznak). A „magas” ennek ellenkezőjét jelenti, ahol nagy szerepet kapnak az értékek és hagyományok, számít a testbeszéd és a verbális üzenet nem tartalmaz minden információt (fél szavakból is megértik egymást). A kontextusgazdag társadalmakra – melyek Kairoszt^[35] veszik alapul – a polikronikus időkezelés jellemző, nem tulajdonítanak fontosságot a terveknek és határidőknek, könnyedén változtatják a terminusokat, és mindig több dologgal foglalkoznak párhuzamosan. A polikronikus időkezelés lehetőséget ad összefüggéseiben, egészében kezelni a világot – ez jellemzi a keleti időszemléletet – és helyet ad a holisztikus szemlélet szerint éppen szükséges történésnek. Adler (1986) azt mondja, a létorientáltakra, folyamatorientáltakra jellemző a polikronikus időkezelés, míg a cél- és cselekvésorientált emberek monokronikusak. Hidas (2004) a kultúra mélyrétegében helyezi el az időhöz való viszonyt, mint olyan elemet, ami láthatatlanul, nem tudatosan van jelen a világképben. A monokron időkezelés sorba rendezi a teendőket, és az időt lineárisnak tekintve, funkcionálisan szegmentálja a rendelkezésre álló időkeretet. Hangsúlyos a teendők időzítése, amiben egyszerre mindig csak egy dolog kerül sorra. A Hall-féle monokronikus és polikronikus időkultúra megfeleltethető a trompenaarsi szekvenciális és szinkronizációs időkezelésnek.

KELETI ÉS NYUGATI IDŐFÖLFOGÁS

Az idő érzékelésére szolgáló érzékszervünk hiánya miatt szociális minták alapján tanuljuk meg az idő kezelését, a nyugati minták szerint (*time through*) vagy a keleti szerint (*in time*). A nyugati időészlelésben bizonyos fokig kívül vagyunk az időn, a múltat, jelent, jövőt egy olyan félkörív mentén látjuk magunk előtt, ahol a múlt baloldalon, a jelen középen, a jövő jobboldalon helyezkedik el. Az idő tehát számunkra túlnyomórészt egy olyan külső adottság, aminek a múltból a jövő felé mutató olyan iránya van, ami nem megfordítható, és úgy nő az értéke, ahogy egyre kisebb részekre osztjuk. Ez a lineáris időszemlélet, ami a keresztény vallások szakrális idejének az ateista világra való kiterjesztéseként is tekinthető. Más vallások, mint a hinduizmus vagy a buddhizmus szakrális ideje ciklikus, minden visszatér és újra ismétlődik, és ez a keleti időszemléletre is rányomja a bélyegét. A keleti időszemlélet szerint

[35] Kronosz és Kairosz az ógörög mitológia kétféle idejének megtestesítői, ahol Kronosz az emberi, fizikailag mérhető időt, a történések kronológiáját, Kairosz „valaminek az idejét” jelenti. Isten idejét, az események közti megfoghatatlant is jelöli.

benne vagyunk az időben, a múlt a hátunk mögött, a jövő előttünk van, mi magunk pedig a jelenben létezünk.

Ebből a helyzetből még nehezebb kontrollálni az időt, hiszen nem tudunk kapcsolatot teremteni vele, ahhoz ugyanis el kellene szakadni tőle, ami nem megy, hiszen a részesei vagyunk. A keleti viszony az időhöz, illetve annak következményei az alkalmazkodásban és pontosságban ezért más megítélés alá esnek, mint a nyugati társadalmakban.

A nyugati teljesítményközpontú környezetben az idő felértékelődik, erre vezethető vissza a gyorsaságra, rövidegre, tömörségre törekvés, vagy célratoró probléma-megközelítés.^[36] Ezekben a társadalmakban a pontosság és megbízhatóság javítja, a pontatlanság és megbízhatatlanság rontja az egyéb képességek értékét.

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány az idő megjelenési formáit, funkcióit, az egyéni és társadalmi időkonstrukciókat, valamint az egyes tudományos megközelítéseket mutatta be. Külön fejezetek foglalkoztak az időpárhuzamokkal, amelyek mind a hétköznapi életben, mind az idővel foglalkozó tudományok területén megfigyelhetők. Az eltérő időfölfogás nemcsak egyéni és társadalmi szinten érhető utol, az időt kutató tudományterületek mindegyike más szemléletben és más eszközökkel nyúl az idő fogalmához. A tanulmány foglalkozott a nagy történelemmel bíró tudományok, mint a filozófia és a fizika időszemléletével, de olyan fiatal tudományágakba is bepillantást engedett, mint az időpszichológia és időgeográfia. Az időszociológián keresztül a legelterjedtebb kultúra-modellek időtényezője három különböző szerző szemüvegén keresztül került elemzésre. További tanulmányok foglalkoznak majd a gazdasági és a gyakorlati tudományok szempontjából az idő jelentős kérdéseivel.

IRODALOM

- Adam, B. (2004): *Time*. Wiley-Blackwell, Cambridge, UK.
- Adler, N. J. (1986): *International Dimensions of Organizational Behaviour*. Kent, Boston.
- Aleff, H. J. (2002): *Die Dimension Zeit im Dienstleistungsmarketing*. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Block, R. A. (1990): *Cognitive models of psychological time*. Lawrence Erlbaum Associates. 9-27.

[36] Borgulya, I. (1996): *Üzleti kommunikáció kultúrák találkozásában*. Janus Pannonius Tudományegyetem, Pécs. 61-62.

- Blount, S. – Janicik, G. A. (2001): *When plans change: Examining how people evaluate timing changes in work organizations*. Academy of Management Review. Vol. 26. No. 4. 566–585.
- Borgulya, I. (1996): *Üzleti kommunikáció kultúrák találkozásában*. Janus Pannonius Tudományegyetem, Pécs. 61–62.
- Bruneau (1977): *Chronemics: the study of time in human interaction*. Communication. Vol. 6. 28–42.
- Castells, M. (2005): *Az információ kora. Gazdaság, Társadalom, Kultúra*. I. Kötet. Gondolat-Infonia, Budapest. 553–597.
- Durkheim, E. (1978): A szociológia módszertani szabályai. In: Léderer Pál (szerk.): *A társadalmi tények magyarázatához*. Budapest. 21–160.
- Ehmann, B. – Kis, B. – Naszöldi, M. – László, J. (2005): *A szubjektív időélmény tartalom-elemzéses vizsgálata*. Pszichológia. 25. évf. 2. sz. 133–142.
- Elias, N. (1990): *Az időről*. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 16–48.
- Falkné B., Klára (2008): *Kultúraközi kommunikáció*. Perfekt Kiadó, Budapest. 28–58.
- Fejős, Z. (2000): *A megfoghatatlan idő*. Néprajzi Múzeum, Budapest.
- Földesi, P. – Botzheim, J. (2012): *Parametric Approximation of Fuzzy Exponent for Computationally Intensive Problems*. International Journal of Innovative Computing, Information and Control ICIC International c 2012. Vol. 8. No. 8. 5725–5744.
- Gell, A. (2000): *Idő és szociálintropológia. Idő a szociológiában, idő és szociálintropológia*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Gleick, J. (2003): *Gyorsabban*. Göncöl Kiadó, Budapest.
- Graham, R. J. (1981): *The Role of Perception of Time in Consumer*. Research Journal of Consumer Research. Vol. 7. 334–342.
- Gurevics, A. J. (1974): *A középkori ember világgépe*. Kossuth Kiadó, Budapest. 130–131.
- Hagerstrand, T. (1967): *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. University of Chicago Press.
- Hagerstrand, T. (1970): „What about people in regional science?” Papers of the Regional Science Association. 24. 7–21.
- Hall, E. T. (1994): Kontext and Meaning. In: *Intercultural Communication*. Wadsworth. 60–70.
- Hawking, S. W. (1989): *Az idő rövid története*. Maecanas Könyvkiadó, Budapest.
- Hayashi, S. (1988): *Culture and Management in Japan*. University of Tokio Press, Toki. 9.
- Hidasi, J. (2004) *Interkulturális kommunikáció*. Scolar Kiadó, Budapest. 114–117.
- Hofstede, G. – Bond, M. H. (1988): *The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth Organizational Dynamics*. Vol. 16. No. 4. 4–21.
- Hofstede, G. (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA Sage Publications.
- Hofstede, G. J. (2008): *Kultúrák és szervezetek: Az elme softvere*. VHE Kft., Pécs. 261.
- Honbolygó, F. (2004): *A feldolgozott idő nyomában, avagy a negyedik dimenzió pszichológiája*. Pszichológia. 24. évf. 4. sz. 453–464.
- Huszka, P. – Polereczki, Zs. (2009): *A fizetőképes kereslet és az árak hatása a magyar lakosság élelmiszerfogyasztására*. Élelmészeti Ipar Szakfolyóirat. 63(8). 241–247.
- Kellerman, A. (1989): *Time, Space and Society: Geographical-Societal Perspectives*. Kluwer Academic Publishers, Boston.

- Klein, S. (2008): *Az idő titkos lüktetése. (Miből áll az élet?)* Laurus Kiadó, Győr.
- Kluckhohn, F. R. – Strodtbeck, F. L. (1961): *Variations in Value Orientations*. Peterson, New York.
- Kohli, M. (1990): Társadalmi idő és egyéni idő. Az életút a modern társadalom szerkezetváltozásaiban. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 179.
- Konczosné Szombathelyi Márta (2009): Az interkulturális együttműködés és szerepe a túlélésben. In: Majoros Pál – Zimler Tamás (szerk.): *Világméretű pénzügyi és hitelpolitikai válság és Magyarország*. MTA VEAB, Veszprém. 463–470.
- Kósa, L. (2003): *A „Kis Európa” gondolat a magyar népraizban*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Lengyel, I. – Rechnitzer, J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs. 64–128.
- Lindquist J. D. – Scarborough C. K. (2007): *The polychronic-monochronic tendency model*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 253–285.
- Mead, R. (1998): *International Management, Cross-cultural dimensions*. Blackwell Publishers Inc., Malden, Massachusetts.
- Mészáros, R. (2010): *A globális gazdaság földrajzi dimenziói*. Alexandra Kiadó, Budapest.
- Nyíri, K. (2008): *Szubjektív idő*. A Pataki Ferenc akadémikus 80. születésnapja tiszteletére Az „én” a változó időben címmel 2008. jan. 30-án az MTA Székházában rendezett tudományos ülésen elhangzott előadás jegyzetekkel bővített szövege.
- Palágyi, M. (1994): *Filozófiai és fizikai téridő*. Magyar Filozófiai Szemle. 3-4. 323–341.
- Pred, A. (ed) (1981): *Space and Time in Geography: Essays dedicated to Torsten Hagerstrand*. Glerup, Lund.
- Rosa, H. (2003): *Social Acceleration: Ethical and Political Consequences of a Desynchronized High-Speed Society*. Constellations 10(1). 3–33.
- Rosa, H. – Scheuerman, W. E. (2008): *High-speed society: social acceleration, power and modernity*. State University Press, Pennsylvania.
- Szent Ágoston (2007): *Vallomások*. (Ford. Vass József). Szent István Társulat, Budapest.
- Széchenyi István (2005): *Gróf Széchenyi István intelmei Béla fiához*. Szent István Társulat, Budapest.
- Thompson, E. P. (1990): Az idő, a munkafegyelem és az ipari kapitalizmus. In: Gellériné Lázár Márta (szerk.): *Időben élni*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 62.
- Torre, R. R. (2007): *Time's Social Metaphors – An empirical research*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 157–187.
- Trompenaars et al. (1977): *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. Nicholas Brealey Publishing, London.
- Usonier, J. C. – Florence, P. V. (2007): *The time styles scales*. Time and Society. Vol. 16. No. 2-3. 333–366.
- Wajcman, J. (2008): *Life in the fast lane? Toward a sociology of technology and time*. The British Journal of Sociology. Vol. 59. Issue 1.

ENGLISH ABSTRACT

Time is a well-known and obvious accompanist and frame of the human life. Besides the three space dimensions the fourth represents time, so time becomes an indispensable part of both scientific and practical analyses. Time, as the general and objective

background of the events presents continuously but in a passive role, not as an activator of the events, but as an independent framework. According to attitude to time in ancient sciences, as Philosophy or Physics and new ones, as Chronobiology, Time psychology or Time geography time appears as the subject not as the background of the investigations. Knowing and understanding their results can give us opportunity to use time in new roles and new functions - in addition to the traditional approaches - and to introduce it in a theoretical and practical way. The study collects the most frequent and traditional and the innovative appearances of time, it provides an overview about the time attitudes, the way of thinking, also the results of different time disciplines. The study draws attention to take into consideration the possible novelties are followed through time goals of investigations and also opportunities for new methods based on time. Present writing is the first part of a three-part series of time articles.



Káptalándomb a Bécsi kapu tér felől

TÉR

Távolságfogalmak értelmezése és alkalmazásuk



A tér különféle változatainak értelmezésével a tértudományok számos művelője is foglalkozik. Ezzel szemben a térdimenzióknak is tekinthető távolságról a magyar szakirodalomban csak lakonikus megállapítások olvashatók. A szerző egyrészt arra vállalkozott, hogy pontosabb értelmezéssel rendszerezze az eddigi távolságfogalmakat, másrészt, hogy bevezessen két újat. A globalizáció és a világkereskedelem többszöröződése kikényszerítette a távolsági utas- és cargo áramlás ésszerűsített kezelésének új struktúráit, amelyben már nem a hagyományos, hanem a logisztikai távolság érvényesül. Makropolitikai konfliktusok miatt hatalmas kitérőket tesznek meg a járatok; ez indokolja a politikai távolságfogalom bevezetését.

BEVEZETÉS

Több okból is időszerű az egyes tudományok által használt távolságfogalmak komparatív értelmezése a tisztázás és rendszerbe foglalás, valamint két új távolságfogalom bevezetésének szándékával. Egyfelől örvendetes, hogy az utóbbi időben a magyar szakirodalomban is korszerű szemléletű tanulmányok jelentek meg a térfogalomról, ugyanakkor a távolságról, mint a tér *conditio sine qua non* dimenziójával rendkívül elnagyoltan, csak néhány mondat erejéig esik szó. Pedig ideális esetben (a kutatás logikája szerint) a távolság mibenlétének tisztázása meg kellene előzze a térre vonatkozó gondolatok megfogalmazását. Ezen túlmenően a távolság jelentőségvesztéséről szóló írások egyre nagyobb száma is indokolja a címben foglalt téma körülményének szükségességét.

[1] MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Regionális Kutatások Intézete, Pécs. DSc, emeritus tud. tanácsadó (e-mail: erdosi@rkk.hu).

AZ EDDIGI „KLASSZIKUS” ÉS „POSZTMODERN” TÁVOLSÁGFOGALMAK

A gazdasági-/társadalomföldrajz és a közgazdaságtan/térgazdaságtan a 20. sz. derekáig jobbra csak fizikai-időbeli és gazdasági távolságokban gondolkodott,^[2] de az utóbbi évtizedekben (főként a szociológia és szociálgeográfia kedvezőbb pozicionálásának betudhatóan) már a társadalmi, illetve szociokulturális távolság is adaptálódott a tértudományok fogalmi rendszerében. A különféle távolságfogalmakat a szerzők egy csoportja jól áttekinthető és többé-kevésbé világosan meghatározott rendszerbe strukturálja,^[3] míg mások^[4] inkább csak felsorolásszerűen (rendezőelv / csoportosítás nélkül) adják közre (l. táblázat).

A távolság számos hagyományos tértudományi, illetve az ugyancsak „térérzékeny” fizikai vagy mértani (pl. gravitációs, centrum-periféria, hálózati) tudományos modell alkotójaként jelenik meg. A tértudományokban a távolság mint dimenzió kérdése elméletileg főként a telephelyelméletekben és a vonzásokörzetek kijelölésekor, a gyakorlatban pedig a települések közlekedési ellátásával, a területi munkamegosztást kiszolgáló szállításokkal, a különböző gyakoriságú/intenzitású munkaerő ingázással kapcsolatban merül fel.

„A közgazdaságtan/térgazdaságtan és gazdaságföldrajz közötti (és e tudományokon belüli) viták során a leggyakrabban bíráltak közé tartozott a fizikai távolságokon (kiemelés tőlem – E. F.) alapuló térszemlélet”.^[5] Lengyel ugyancsak megállapítja, hogy „...a földrajzi távolság (kiemelés tőlem – E. F.) és a földrajzi közelség szerepe átértékelődött a regionális tudományi és a gazdaságföldrajzi kutatásokban”.^[6]

[2] Ld. Faragó (2011); Lengyel I. (2010): *A regionális tudomány „térnyerése”: reális esélyek avagy csalfa délibábok?* Tér és Társadalom. 3. 11–40.; Czirfusz M. (2012): A térszemlélet szerepe a regionális tudomány, a gazdaságföldrajz és a közgazdaságtan viszonyában. In: Rechnitzer J. – Rác Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr. 52–59.; Gaál Z. (2012): Pénzügyek és a térbeliség. A pénzügyi térgazdaságtan helye a regionális tudományban. In: Rechnitzer J. – Rác Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr. 99–121. és mások ezzel kapcsolatos bíráló megjegyzéseit!

[3] Pl. Schneider, H. (2007): *Grundlagen Humangeographie II: Einführung in die Wirtschaftsgeographie*. Institut für Geographie, Universität Duisburg. Essen – Campus Duisburg.; Matuschewski, A. (2012): *Vorlesung „Einführung in die Wirtschaftsgeographie”*. Geographisches Institut Bayreuth.; Nemes Nagy J. (1998): *A tér a társadalomkutatásban. Ember, település és régió*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.; Nemes Nagy J. (2009): *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémiai Kiadó, Budapest.; Lengyel (2010): i. m.; Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.

[4] Pl. Kolb, G. (2007): *Introduction to Globally Distributed Work: Redefining Distance. (Why the World is Not Flat and Distance Can never Be Dead?)*; Bosch, M. (1988): *Theoretische Grundlagen für eine engagierte Geographie*. Hochschule St. Gallen.

[5] Czirfusz M. (2012): i. m.

[6] Lengyel (2010): i. m. 19–21.

1. táblázat: A különféle távolságfogalmak³

H. Schneider 2007	A. Matuschewski 2012	Nemes Nagy J. 1998	Lengyel I. 2010	M. Bosch 1988	G. Kolb 2007
<p>1. Fizikai távolság</p> <ul style="list-style-type: none"> - légvonalbeli - útvonali - Manhattani <p>/City-Block-Distanz/ 1a. Szociálfizikai távolság</p> <p>2. Gazdasági távolság</p> <ul style="list-style-type: none"> - szállítási költségek - szállítási idő <p>3. Szociokulturális távolság emberek, társadalmi csoportok között</p> <ul style="list-style-type: none"> - vertikális (státusban, jövedelemben, képzettségben) - horizontális (az életstílus pluralizálódása által) 	<p>1. Fizikai távolság</p> <ul style="list-style-type: none"> - euklideszi - Manhattani <p>2. Gazdasági távolság</p> <ul style="list-style-type: none"> - szállítási költségek <p>3. Szociális¹ távolság</p> <p>Szociális távolság/ messzeség² vagy beágyazottság³ egyének/csoportok között.</p> <p>A társadalmi egyenlőtlenség mértéke.</p> <p>4. Kognitív távolság</p> <p>Kettes⁴ szervezetek tudásállományának hasonlótlanúsága (Hatás a kommunikáció képességre)</p>	<p>1. „Hétköznapi” távolság (földrajzi/fizikai/légvonalbeli)</p> <ul style="list-style-type: none"> - euklideszi - Manhattani - Csebisev - két síkbeli pont esetében a nagyobb koordináta különbség abszolút hossza, - n-dimenzióban a legnagyobb koordináta különbség abszolút értéke <p>2. Időtávolság, költésztávolság</p> <p>3. Társadalmi távolság</p> <p>Egyének, társadalmi csoportok közötti különbségesség, másság</p>	<p>1a. [Szűken véve] (földrajzi/fizikai/légvonalbeli)</p> <p>1b. Közlekedéshálózati</p> <p>1c. Gazdasági (költség/idő)</p> <p>2. Kapcsolatoktól/interaktivitástól függő távolságok</p>	<ul style="list-style-type: none"> - funkcionális (elérhetőség időegységben) - gazdasági (szállítási költségben) - társadalmi (interakció-gyakoriság) - kognitív (közelség, bizalmasság) - működési (mobilitás, hatótávolság) - diffúziós (innovációterjedési folyamat időegységekben) - ökológiai (ökotopok elszigeteltsége) 	<ul style="list-style-type: none"> - [Létező modellek és metaforák szerint] - térbeli - időbeli - gravitációs - központ-periféria - hálózati - dichotomikus

Jelmagyarázat: ¹ értsd: társadalmi (szociális), ² Enftimmung, ³ Einbettung, ⁴ zweier.

Forrás: A hivatkozott forrásmunkákból szerkesztette a szerző.

Mind a hazai, mind a külföldi szerzők körében igencsak homályban marad a fizikai távolság konkrét értelmezése; nagy általánosságban, a földrajzban, a „napi életben” használt ugyancsak nem részletezett metrikus fogalomként kezelik.

A távolság fogalmát érintő, újraértelmező legújabb hazai publikációk közül a legszélesebb tartalmi spektrumot Lengyel (2010) cikke tartalmazza. Az általa hivatkozott és részben interpretált bőséges szakirodalomban a távolság számos változata jelenik meg jellemzőik és mirevalóságuk (alkalmazási területük) alapján. Az egyik csoportot „a légvonalbeli (földrajzi) távolságok” alkotják. Ezekről megkülönböztetik „a közlekedéshálózati, gazdasági (költség-) és időtávolságot, amelyek valamilyen függvényyszerű (lineáris, lépcsős stb.) kapcsolatban állnak a földrajzi távolsággal”.^[7] A másik csoportot pedig a társadalmi kapcsolatok működésétől, interaktivitásának erősségétől függő „távolságok” képezik. A hagyományos fizikai (sőt gazdasági és társadalmi) teret meghaladó új (poszt-modern?) szemléletben a távolság tehát egy újabb (negatív) jelentést is nyert, jelesül a társadalom különböző szereplői (egyének, vállalatok, szervezetek stb.) közötti funkcionális kapcsolatok hiányosságának, hiányának (szélső esetben a közöttük kialakult szakadéknak) értelmezhetjük.^[8] A „*non-locality*” pedig a virtuális jelenségekkel való interakcióink során szerzett tapasztalataink produktuma.^[9] Simmel (2004) pénzfizozófiájában is megjelennek metaforikus távolság-meghatározások, melyek azon a megállapításon alapulnak, hogy az érzékelésünkbeli különbségek az érzékszerveinktől való távolság függvényében alakulnak. Polyák (2006) a Simmel-féle (e helyen részleteiben nem ismertetett) fejtegetések elemzéséből arra a következtetésre jutott, hogy be kellene vezetni a távolság technikájának fogalmát. Ez alatt azt a társadalmi gyakorlatot érti „...melynek során az én és az én által közvetlenül megélt... az én szubjektív vonatkoztatási rendszerében a maguk helyét tökéletesen megtalálható objektumok között... megteremtett távolság következtében az éntől eltávolodó objektumok ... a saját szféra tárgyaival összehasonlíthatatlanná válnak és a szubjektumbeliség szimbolikus terébe kerülnek át ... A távolság technikáját ... a Walter Benjaminsnál felbukkanó közelség technikája mintájára, ennek reciprok fogalmaként képzeljük el.”^[10]

Az első csoportot összefoglaló néven talán a valós térben (*space*) létező reál-távolságoknak, míg a (kapcsolati) közelség (*proximity*) különböző formáit és funkcióit kifejező másik csoportot egyetlen jelzővel talán szubreális térnek (illetve szubreális – esetleg fiktív – távolságnak) nevezhetjük.

[7] Uo. 20.

[8] Kolb, G. (2007): i. m.

[9] Levine, J. (2008): *Non locality, Virtual Phenomenon, and the Collapse of Space-Time*. Elérhető: www.jeremylevine.com.

[10] Polyák L. (2006): *A távolság technikái Simmel pénzfizozófiájában*. Kistáska, január 24. Elérhető: <http://kistaska.tath.elte.hu/cikk.php?cikkid-455>. 1.

Az utóbbi évekbeli külföldi és hazai szakirodalomban a kétféle távolság közül a kapcsolati vizsgálata került előtérbe, miután világossá vált, hogy a különféle innovációs klaszterek (térbeli és fizikai távolságtól független) szerveződéseiben döntő szerepe van a kapcsolati közelségnek.^[11]

A távolság ellentétének, a közelségnek ugyancsak több olvasata van, miután a mértékegységekben kifejezett fizikai távolság mellett egyre nagyobb jelentőséget kapott a személyi/intézményi kapcsolatokbeli közelség (2. táblázat) mint pozitív tulajdonság.

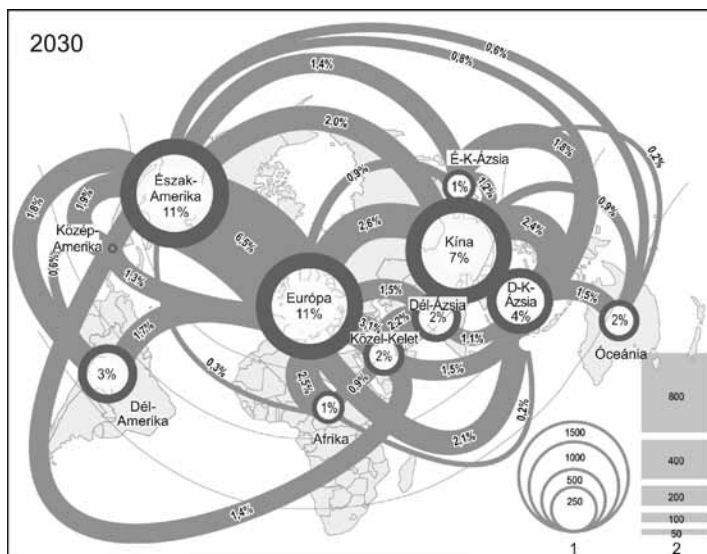
2. táblázat: A közelség¹ fogalmának változatai és tartalmuk

H. Schneider (2007)	A. Matuschewski (2012)
1. Térbeli közelség Fizikai közelség (nem kényszerítő feltétel az interakciók számára)	1. Térbeli közelség Geometriai közelség
2. Intézményi/kulturális közelség A (nemzet) államilag meghatározott koordinációs struktúrákra vonatkozik	2. Kulturális közelség Egységes, térbelileg meghatározott koordinációs struktúrák és -elvek, közös intézmények által jön létre („Gazdasági struktúra”)
3. Szervezeti közelség Részben a globalizáció következtében a vállalatok határokon át történő (nemzetközi) fúziója, illetve átvétele teremti meg	3. Szervezeti közelség Hasonló vagy közös szervezeti struktúrák (pl. kisüzemek, multinacionális vállalatok) által jön létre
3. Virtuális közelség A vállalati koordinációs és ellenőrzési feladatokat növekvő mértékben az ICT segítségével teljesítik. Valódi időbeli kommunikációval létrejön a virtuális közelség	3. Virtuális közelség A tér- és időbeli távolság megszüntetése a modern ICT által

Jelmagyarázat: ¹ Nähe.

Forrás: A hivatkozott szerzők munkáinak főbb megállapításaiból szerkesztette a szerző.

[11] Torre, A. – Rallet, A. (2005): *Proximity and localization*. Regional Studies. 1. 47–59.; Tranos, E. – Nijkamp, P. (2011): *The death of distance revisited: cyber-place, physical and relational proximities*.; Vas Zs. (2009): Role of Proximity in Regional Clusters: Evidence from Software Industry. In: Bajmócy, Z. – Lengyel, I. (eds.): *Regional competitiveness Innovation and Environment*. JATEPress, Szeged. 162–182. stb..



Forrás: Boeing. Current Market Outlook 2012, 48. (Eredeti forrás: OECD/ITF 2012.)

Jelmagyarázat: 1 - a körök nagysága a nevezett területen belüli forgalom méretét, a kör közepében levő százalékkérték a világforgalomból való részesedést jelzi; 2 - a sávok szélessége arányos az egyes térségek közötti forgalom méretével

Rendszerezésem (3. táblázat) érdemileg a közlekedésben (és esetenként a távközlésben) használt reáltávolságok fogalmának árnyaltabb megközelítésére, valamint a logisztikai és politikai (okok miatti) távolságfogalom bevezetésére szorítkozik.

3. táblázat: A távolságfajták rendszere Erdősi F. szerint

A) ELMÉLETI TÁVOLSÁGOK

1. Fizikai távolságok

- 1.1. Abszolút (világűrbeli) távolság
 - 1.2. Légvonalbeli (földi), koordináták közötti távolság
 - 1.3. Földrajzi távolság (a domborzat által módosított légvonalbeli távolság)
- euklideszi
 földgömbre vonatkozó
 objektív távolságok
- közlekedés számára általában irrevelánsak

2. Társadalmi távolság (szociológiai/szociográfiai fogalom)

3. Kognitív (kapcsolati) távolság

B) KÖZLEKEDÉSI REÁLTÁVOLSÁGOK

1. Metrikus távolságok

szubjektív távolságok

- 1.1. Ortodroma/loxodroma mix (a légi és tengeri közlekedésben)

- 1.2. Tényleges (metrikus) távolságok a földi közlekedési infrastruktúra vonalvezetésének megválasztásakor
 - 1.2.1. Politikai döntés vagy műszaki szükségszerűség által kialakított, az egyeneshez közeli útvonalon
 - 1.2.2. A természeti viszonyok által kikényszerített, valamint a forgalom növelése érdekében az egyenestől eltérő útvonalon
- 1.3. A közlekedési szolgáltatások útvonalát az eredetitől eltérítő erők által létrehozott távolságok
 - 1.3.1. Logisztikai távolság
 - 1.3.2. Politikai távolság
- 2. *Idő(beli) távolság*
- 3. *Gazdasági távolság*

} intenzív vonalvezetés

} extenzív vonalvezetés

ELMÉLETI TÁVOLSÁGOK

A távolságok első csoportját alkotó különféle elméleti távolságok jellemzője, hogy többségük a közlekedés (és egyáltalán a napi élet) számára vagy különösebb jelentőség nélküli, vagy csak meglehetősen szűk körben használatos. A már idézett szerzők definícióitól eltérően a fizikai, a légvonalbeli és a földrajzi távolságot nem tekintem teljesen egymás szinonimáinak, mert ezek különböző fogalmakra vonatkoznak.

Nézetem szerint a fizikai távolság gyűjtőfogalomnak értelmezendő, amelyen belül érdemes megkülönböztetni a világműrben érvényes abszolút (asztrális) távolságot, mely nincs tekintettel a Föld geoid alakjából adódó „görbületre”, ezért két egymástól távoli pont még tökéletes síkságon is a felszín alatt „fut”, és a Föld ellenlábasa helyei között egyenlő a Glóbus átmérőjével. Földi viszonylatban az előbbihez fogalmilag legközelebb a légvonalbeli távolság áll, amely a felszíni pontok (szélességi és hosszúsági körök szerinti) koordinátái közötti, a Föld görbületéhez igazodó vonalra vonatkozó (a domborzattól eltekintő) geometriai (GIS és GPS) távolság.

Az előzőekkel szemben a földrajzi távolság a két felszíni pont közötti domborzatot követő, következképpen változó tengerszint feletti magasságú pontokon keresztül vezető légvonalbeli irányban mért tényleges távolság. Erősen tagolt, változatos domborzaton a földrajzi távolság természetesen jóval hosszabb, mint a légvonalbeli.

KÖZLEKEDÉSI REÁLTÁVOLSÁGOK

Természeti földrajzi szemlélettel a közlekedés lényege a távolság legyőzése (a kétdimenziós területeken és a háromdimenziós térben egyaránt), gazdaságföld-

rajzi aspektusból viszont a közlekedés „a mozgásba hozott gazdaság”,^[14] míg a közgazdaságtan a területi munkamegosztásban, a területi gazdasági kapcsolatokban, a globalizációban játszott szerepét emeli ki, tartja szubsztanciálisnak.^[15]

METRIKUS TÁVOLSÁGOK

A közlekedő járművek útvonalának megválasztását jó néhány tényező befolyásolja. A földrajzi távolságtól való eltérésre készített mértéke a közlekedés közegétől és a természeti viszonyoktól, illetve a közlekedési eszköztől/módtól, valamint a távolságtól függően alakul. Elméletileg a „kvázi homogén” közegekben (tenger, levegő) adott a lehetőség a földrajzi, illetve a légvonalbeli távolsághoz közeli útvonalon való közlekedésre, azonban az „egyenestől” eltérésre számos tényező kényszeríti a repülőgépet, vagy a tengeri hajó navigátorát.

ORTODROMA/LOXODROMA MIX

A legfontosabb módosító a Föld forgása, aminek következtében a légi és tengeri járművek eleve nem közlekedhetnek a legnagyobb gömbi kör mentén, azaz kizárólag az ortodromának megfelelően, hanem az egyes délköröket azonos szögben metszést megvalósító loxodromát is figyelembe véve a kettő közötti „kompromisszumos” útvonalmixet tekintik a navigációban makro léptékű alapiránynak. Ezt azonban a tengeren számos egyéb tényező (időjárás, áramlás, zátony stb.) kisebb-nagyobb mértékben tovább „finomítja” tényleges útvonallá.^[16]

Az ortodromától eltérés a loxodroma felé még nagyobb mértékű a tengerihez képest sokszorta gyorsabb légi közlekedésben – természetesen az elhajlás a legkifejezettebb a hosszú interkontinentális járatokon (4. táblázat). Az északi féltekén a meleg-mérsékelt éghajlati övön belüli, ám az óceánok által elválasztott földrészek repülőterei (pl. Frankfurt és New York/San Francisco, vagy éppen Tokió és Los Angeles) közötti járatok útvonala erősen ívelt észak felé, még a sarkkörön túli övezetet is érintve. (A transzatlanti utasai akár Grönlandot is láthatják.) Ennek az ívelt alapvonalnak a szabályosságát azonban rendszerint ugyancsak megtöri a mindenkori időjárási helyzetekhez való alkalmazkodás. A transz- és interkontinentális légi járatok óceánok feletti közlekedését kikényszerítheti a környezetvédelem is. (Pl. a szuperszonikus Concorde az általa okozott

[14] Erdősi F. (2002): A kommunikáció általános földrajza. In: Tóth J. (szerk.): *Általános társadalomföldrajz*. II. Dialóg Campus, Pécs. 83-142.

[15] Erdősi F. (2000a): *A kommunikáció szerepe a terület- és településfejlesztésben*. I. Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium/VÁTI, Budapest.

[16] Erdősi F. (1995): *Ágazati és regionális kommunikációföldrajz*. II. Egyetemi tankönyv. JPTE, Pécs.

hangrobbanás miatt főként tengerek, sivatagok, illetve olyan elmaradott országok felett repülhetett, amelyek elviselték az erős zajt.) Mindezekon felül a légi útonalak szabályosságát megszakíthatják a lokális tilalmi pontok (katonai létesítmények, nukleáris erőművek, esetenként nagyvárosok vagy azok egyes kerületei^[17]).

4. táblázat: Ortodroma és loxodroma menti légi útirányok különbsége

Viszonylat	Ortodroma, km	Loxodroma, km	Különbség	
			km	%
Párizs–New York	5820	6 138	318	5,5
Tokió–San Francisco	8260	8 843	583	7,0
Párizs–Antananarivo	8776	8 814	38	0,5
Párizs–Tokió	9700	10 029	329	3,3

Forrás: Erdősi (1997): i. m.

TÉNYLEGES (METRIKUS) TÁVOLSÁGOK A FÖLDI KÖZLEKEDÉSI INFRASTRUKTÚRA VONALVEZETÉSÉNEK MEGVÁLASZTÁSAKOR

A szárazföldeken a mesterséges közlekedési pályák nyomvonala teljes hosszban csak nagyon ritka esetekben egyenes (Moszkva–Szentpétervár vasút, Ausztráliában a Nullarbor-síkság vasútja stb.). A földrajzi távolságnál hosszabb pályaeépítésre készítendő okok sokfélék.

A domborzat legyőzése a gazdaságosságot szem előtt tartó tervezés szempontjából kétféle módon történhet. Nagy várható forgalom és/vagy nagy sebességű szolgáltatásokra tervezés esetén rendkívül költséges, ám megtérülő műtárgyakkal biztosítható az egyeneshez közeli intenzív vonalvezetés (2. ábra).

A nagysebességű (250–300 km/h) vasutak csak mérsékelten térhetnek el az egyenestől – mind vertikális, mind horizontális irányban. Vonaluk a nagyvárosok közötti egyenes közeli szakaszok láncolata, és az egyes szakaszok közötti iránymódosulás nem törésszerűen, hanem enyhén ívelő összekötő elemekkel történik.

Az egyenesnél lényegesen hosszabb extenzív vonalvezetésre a tervezőt több körülmény is készítheti. Alapvetően az intenzív vonalvezetés drágasága okán a domborzati akadályok, illetve nagyobb vizek leküzdésének egyszerűbb módja a megkerülés, illetve a szerpentin. Ezek negatív deviációknak értelmezhetők azon az alapon, hogy kényszerhelyzet miatt kerül sor a pálya meghosszabbítására.

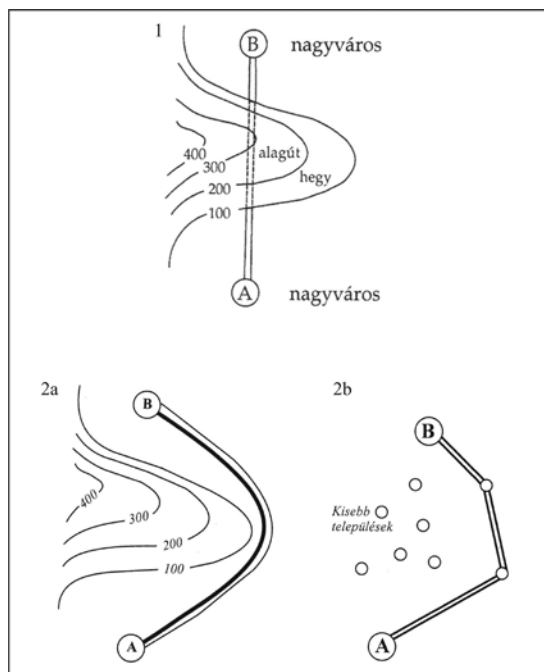
A szárazföldi közlekedésben a forgalmi dugók elkerülése többnyire csúcsgazdálkodás órákban, vagy valamilyen vis maior miatt történik negatív deviáció-

[17] Erdősi F. (1997): *A légi közlekedés földrajza, légiközlekedés-politika*. I. köt. MALÉV.

val. Amikor pedig még földutakon kínlódott a fogatolt közlekedés, a Duna-Tisza közén az É-D irányú kereskedelmi forgalom alternatív útvonalakat használt; száraz időben a Duna menti lapályt, csapadékos időszakokban és árvizek idején a homokterületeket vette igénybe.^[18] A közlekedési pályák összefutásának, majd szétnyitásának kényszere valamelyik hágónál, tengerszorosnál, folyami átkelőhelynél ugyancsak lényegesen meghosszabbítja a megteendő távolságot.

A pályák nyomvonalának az egyenestől lényeges eltérése azonban a megfelelő forgalom biztosítására való törekvésből is adódhat. Ez az ok egy olyan síkságon válik nyilvánvalóvá, ahol ugyan két pont között nincs természeti akadálya az egyenes összekötésnek, azonban a végponttelepülések között áramló forgalom és az esetleges tranzit együttesen is túl gyenge ahhoz, hogy a pályalétesítés költségei reális időn belül megtérüljenek. Ezért a gazdaságossági küszöböt elérő/átlépő forgalom biztosításához fel kell fűzni az ideális iránytól félreeső forgalomkeltő pontokat, településeket, ipartelepeket is. Az ilyen okokból létrejött infrastruktúra-hossztöbblet a pozitív deviáció (2. ábra).

2. ábra: A vonalvezetés alaptípusai



Forrás: Sztankóczy 1974 nyomán Erdősi 2002.

Jelmagyarázat: 1 - intenzív, 2 - extenzív, 2a - negatív deviáció, 2b - pozitív deviáció

[18] Vagács A. (1958): Közlekedésgéogr. vizsgálatok a Duna-Tisza közén. Földrajzi Értesítő. 7. 217-233.

Nagy általánosságban a teherszállításban érvényesül leginkább a lehető legrövidebb pálya megépítésére irányuló gazdasági racionalitásra törekvés, míg a személyközlekedésben a turisztikai igényeknek megfelelően egyre gyakoribb a nagy kitérőkkel járó, barangolásszerű utazás. (Svájc magashegységeiben a nyári fél évben „látványvonatokat” közlekedtetnek.) Még gyakoribb a régebben épült kanyargós pályák „kiegyenesítése” a korunkbeli rekonstrukciók során (a Nyugati-Mecsekben, a Gerecsében, de az Appennineken, az Alpokban, a horvátországi Fiume-Zágráb vasúton stb.) is.^[19]

A kettőnél több földrajzi pontot összekötő pályák nyomvonalának tervezésekor el kell dönteni, hogy melyik költségnem csökkentése legyen a meghatározó szempont:

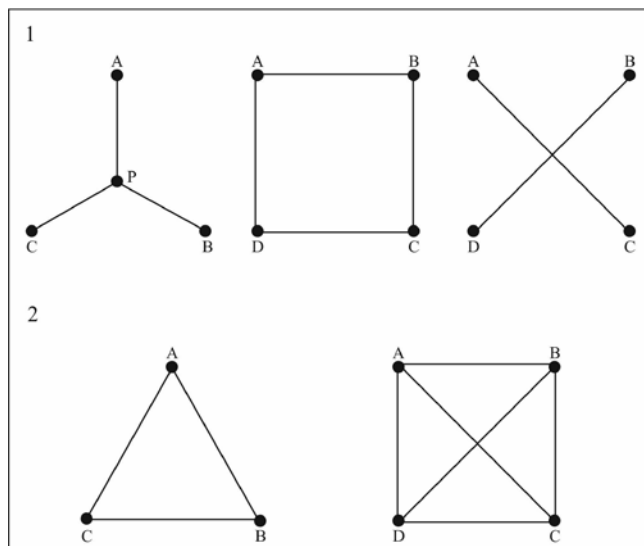
- amennyiben kis forgalom prognosztizálható, akkor (síkságot feltételezve) a lehető legrövidebb pályahálózatra kell törekedni, amit 3 pont összekötése esetén háromszögön belül Y alakzattal, 4 pont esetében keresztalakzattal lehet elérni. Így biztosítható az 1 km pályahosszra jutó legnagyobb utasvagy tonnakilométer teljesítmény. Ez esetben tehát a pályaépítés költségeivel való takarékoskodás a fő szempont.
- Amikor viszont nagy forgalommal kell számolni, akkor a tervező engedékeny kell legyen a hálózati pályahossz tekintetében és nem törekszik arra, hogy a forgalom a lehető legrövidebb útvonalon áramoljon a kitüntetett pontok (3 vagy 4) között. Ezért a háromszög, illetve a négyszög oldalain (3. ábra) kerülhet sor pályaépítésre. Rendkívül nagy előre jelzett forgalom esetén még a négyzetben belüli keresztirányú pályákra is szükség lehet. Természetszerűleg a négyzet vagy más poligon oldalain közlekedő járművek az egymástól legtávolabbi pontok között a földrajzi távolságnál hosszabb utat kell, hogy megtegyenek.^[20]

A közlekedésföldrajz ezért a (tényleges) közlekedési és a földrajzi távolság hányadosát, mint a két méret közötti különbség nagyságát egyfajta mértéknek tekinti, mely nem csupán a reliefenergia, hanem a nagypolitika hatása érzékelésének eszköze is lehet.

[19] Erdősi F. (2005a): *Európa közlekedése és a regionális fejlődés*. (Második átdolgozott és bővített kiadás.) Dialóg Campus, Budapest-Pécs.; Erdősi F. (2005b): *A Balkán közlekedésének főbb jellemzői*. Balkán Füzetek. No. 3. Pécsi Tudományegyetem, TTK Földrajzi Intézet, Pécs.

[20] Erdősi F. (2000a): i. m.

3. ábra: Három és négy pont közlekedési pályákkal való összekötésének változatai



Forrás: Sztankóczy 1974 nyomán Erdősi 2000.

Jelmagyarázat: 1 - pályahossz megtakarítás, 2 - üzemelési költségmegtakarítás esetén

A LOGISZTIKAI TÁVOLSÁG^[21]

E fogalom bevezetésére azért van szükség, mert a globalizáció következtében a távolsági területi munkamegosztással, a különféle javaknak a fogyasztókhoz való eljuttatásával („áruterítéssel”) és a távolsági turizmus megnövekedésével kapcsolatos személy- és teheráru-szállítás hagyományos formáival szemben az utóbbi mintegy félszáz évben a hatékonyság érdekében új gazdaságfilozófiára és szállításszervezési koncepcióra alapozott, összetettebb (és bonyolultabb) hálózati rendszerek alakultak ki. Ezekben a szállítmányok útvonalhossza nem csupán a földrajzi távolságot negligálja, hanem jóval meghaladhatja a hálózaton rendelkezésre álló legrövidebb (kiépített) útvonal távolságát, sőt a legkedvezőbb fuvardíj (a közvetlen szállítási költség) alapján kijelölhető gazdasági távolságot is. Logisztikai távolságról akkor beszélhetünk, ha az útvonal megválasztásában előtérbe kerülnek az üzemeltetésesszerűsítési szempontok. (Mindezeket leghatékonyabban az ICT technológiák segítségével nyújtott szofisztikált logisztikai szolgáltatások segítik elő.)

[21] E fogalmat a szerző saját kreációként a Magyar Mérnöki Kamara Közlekedési Tagozatának 1999. évi (a Makadám Klubban tartott) ülésén elhangzott hozzászólásában vezette be a szaktudományba.

A sajátos logisztikai távolságot alakító tényezők közül a legfontosabb a megajárművek különleges méretű infrastruktúraigénye, valamint a kezelésük rako-
dásuk színhelyein nyújtott szolgáltatások kiemelkedő színvonala. Korunkban ezt jól példázzák a tengeri (részben a légi közlekedésben) a globalizáció hatá-
sára a méretgazdaság (*economies of scale*) új kihívásának megfelelő óriáshajók
és repülőgépek alkalmazásának problémái. Az óceánok által elválasztott világ-
részek között közlekedő, több száz méter hosszú és 20–26 m merülésű tartályha-
jók, sőt a 12–16 ezer TEU kapacitású konténerhajók sem képesek a hagyományos
útvonalak kritikus szakaszain közlekedni. Számukra jó néhány nagy történelmi
múltra visszatekintő kikötő sem megfelelő.

A nemzetközi, sőt világkereskedelemben régóta nagy szerepet játszó hajózó-
csatornák keresztmetszete is korlátozza az áthaladó hajók méretét. Ezért a Keleti-
és Északi-tenger között a 30 ezer DWT-nél nagyobb hajók kénytelenek megkerülni
a Yütland-félszigetet, a 60–80 ezer DWT-nél nagyobbak a Horn-fokot (a Panama-
csatorna helyett), de a 210 ezer DWT feletti rakott megatankerek sem vehetik
igénybe a Szezei-csatornát (csak üresen, a Perzsa öbölbe tartó visszaúton).

A hajók méretének lenyűgöző növekedésével nem tudott lépést tartani a
kikötők mélyítése és bővítése, ezért felértékelődtek a kifejezetten mélyvízű (>30
m) és tágas természetes kikötők. Ezek jelentős része azonban Európa periferiáin
(Szicília, Írországban, Walesben, Skóciában, Norvégiában, Izlandon stb. talál-
ható. Az ezekben kikötő hajók rakományát (pl. az olajat) vagy helyben dolgoz-
zák fel, vagy kénytelenek további szállítási eszközökkel eljuttatni a kontinens
távoli fogyasztóira.

Hasonló helyzet alakult ki a légi közlekedésben. Az A 380-as repülőgép-óriás
mérete erősen szelektálja az elérhető légiközlekedési pontok számát. Futópálya
igényét jó néhány hírneves repülőtér sem tudja kielégíteni, de a több mint félezer
utasának kezelése a terminál kapacitásában is új igényekkel jár. Az A 380 lando-
lási, vagy indulási helyétől távoli helyekre tartó, vagy azokról érkező utasok
kénytelenek jóval hosszabb kiegészítő utat megtenni.^[22]

Forgalomkeltésben igen erős differenciáló tényező a kikötői szolgáltatások
minősége és a mögöttes területekkel összekötő közlekedési infrastruktúra kap-
acitása, valamint használati értéke. Nem csak az atlanti Nyugat-Európa, hanem
(kisebb intenzitással) Közép- és Kelet-Közép-Európa, valamint Dél-Skandinávia
számára is kiemelkedő szerepet töltenek be az interkontinentális szállításokban
az északi tengeri (belgiumi, hollandiai és németországi) óriás kikötők. Egyedül-
álló (a világ legkülönbözőbb régióit elérő) hajójárat kínálatukkal, csúcstechnika
szintű kikötői berendezéseikkel, illetve szuprastruktúrájukkal, biztonságos
árukezelésükkel több tekintetben monopolközeli helyzetet élveznek az európai
kikötői piacon. Ennek köszönhetően Magyarország interkontinentális tengeri
kereskedelmének nagyobb része nem a közeli adriai és fekete-tengeri, hanem a

[22] A 380 – www.jet.fly.hu/rovatok/repules/polgari/tipusok/airbus_a380.

tőlünk jóval távolabbi ARA-kikötőkön keresztül áramlik.^[23] (A logisztikai távolságtöbblet főként a Távolság-Keletről érkező áruk tekintetében szembeötlő, pedig a környezetvédelmi és szakpolitikai érdekek a kikötők megválasztásakor a földrajzi közelséget kellene, hogy preferálják.)

A POLITIKAI (KÉNYSZER)TÁVOLSÁG

E fogalmat az olyan esetekre indokolt használni, amikor a korábban kialakított közlekedési útvonalakat különféle eredetű atrocitások, vallási feszültségek miatt nagy *kerülőutakkal* drasztikusan meghosszabbítják, akadályozva a diszkriminált entitásnak a belföldi, de még gyakrabban a nemzetközi közlekedési hálózatba, illetve kapcsolati rendszerbe való integrálódását.

Az elkerülő útvonal hossza a veszélygócok, vagy a tranzitközlekedésre tiltott területek nagysága szerint nagyon változatosan alakulhat. A különleges politikai státusú Nyugat-Berlin elkerüléséhez 1990 előtt az NDK-nak elegendő volt félszáz kilométeres vasúti pálya és főút „összefércelésére.” Terrorista veszélytől, helyi háborúktól fenyegetett harmadik világbeli góccok elkerülése már akár több száz km-rel is meghosszabbíthatja a távolsági közlekedés engedélyezett útvonalát. E léptékre – más okból – Magyarország is példát szolgáltatott az 1920-as években, hiszen Trianon büntetését a Kisantant nyomására még az Orient-expressz elterelésével is megtoldották – Budapest helyett Jugoszlávián keresztül közlekedteték. Ráadásul a Kárpát-medence elszakított peremvidékén közlekedtettek több mint félezer km-es kerülővel a Prága-Ungvár-Temesvár-Belgrád viszonylatú gyorsvonatot is.^[24] Az utóbbi évtizedekben Örményországot sújtotta nemzetközi vasúti kapcsolatainak ellehetetlenítése, majd megszüntetése az Azerbajdzsánnal vívott háborúja következtében.^[25] Az előbbiekhöz képest méretei és gazdasági következményei miatt már további kategóriát képvisel Dél-Korea kvázi „szigetországga” degradálása a szárazföldi nemzetközi közlekedési kapcsolatai megszüntetése óta, – aminek hozadéka a világviszonylatban is rendkívül intenzív fajlagos légi és tengeri forgalom. E mezokategória még számos további példával bővíthető – beleértve a különböző érdekcsoportok által létesített nemzetközi (pl. Kaszpi-térség / Közép-Ázsia-Európa viszonylatú) olajvezetékeket is, melyeket valamelyik ország (vagy éppen országcsoport) elkerülésének (értelemszerűen kizárásának) szándékával terveznek.^[26]

[23] Erdősi F. (2005a): i. m.

[24] Erdősi F. (2000b): *A közlekedés fejlődésének területpolitikai vonatkozásai*. OKTK/MTA regionális Kutatások Központja, Pécs.

[25] Erdősi F. (2013): *Útvonal-alternatívák a Távolság-Kelet és Európa között (különös tekintettel Magyarországra külkereskedelmére)*. Kézirat. MTA KRTK RKI DTO. 220.

[26] Bajor – Erdősi (2013): i. m.

Szemiglobális/kontinens léptékű kerülőutak használatát kényszerítették ki az idegen légitársaságok sokmillió km² terület feletti légtérből történt kitérésével. A Szovjetunió az 1960-as évekig nem engedélyezte a külföldi légitársaságoknak a felségterülete feletti átrepülést, ami odavezetett, hogy a Nyugat-Európa és Távol-Kelet közötti légi járatok az északi pólustérségen keresztül voltak kénytelenek a szibériainál jóval hosszabb útvonalat választani.^[27] A dél-afrikai apartheid idején számos önállóvá vált afrikai ország megtiltotta légterének használatát a dél-afrikai légitársaságok számára. Ezért az európai destinációkra az Atlanti-óceán feletti kitéréssel voltak kénytelenek közlekedni az SAA járatok.^[28]

Makropolitikai hatások mellett az útvonal hosszát befolyásolhatják a szakpolitikai szabályozók (*policy*) is. Így pl. a légiközlekedésben a Chicagói Egyezmény lapján az ICAO 8 féle „szabadságjog” érvényesítésére ad alkalmat. Ezek alkalmazása egyedileg alakíthatja az egyes viszonylatok tényleges járáshosszát, attól függően, hogy pl. engedélyezi-e és hol a köztes leszállást, vagy csupán az átrepülésre ad lehetőséget.^[29]

Nemcsak a közlekedésben, hanem a hagyományos távközlésben is igen gyakori a légvonalbeli távolságtól való jelentős eltérés a vezetékes telefon (hang/fax/internet) szolgáltatásokban. Amennyiben a két pont közötti vonal túlterhelt, a központ átkapcsol valamelyik még szabad kerülőútra.^[30] A műszaki szükségmegoldásokon túlmenően a politika, a hatalmi kompetencia ugyancsak beleszólhat a nemzetközi távközlési kapcsolatok irányába. Így pl. jó ideig az afrikai kontinens déli makrorégiójában a legfejlettebb Dél-afrikai Köztársaságnak volt közvetlen (kábel) kapcsolata Észak-Amerikával, ezért a környező fejletlen országok ráutaltságuk miatt még az 1980-as évek elején is csak a nagy szomszédjukon keresztül tudtak interkontinentális telefonkapcsolatot tartani az óceánon keresztül.^[31]

AZ IDŐBELI TÁVOLSÁG

Mértéke az indulási és érkezési (illetve feladási és leadási) pontok közötti távolság megtételéhez szükséges időmennyiség, mely az egyes viszonylatokban arányaiban lényegesen különbözhet a vonaltávolságtól

- a közlekedésre használt természeti közeg (szárazföld, víz, levegő);
- a közlekedési pálya és a járművek műszaki teljesítőképessége;
- a forgalom üzemeltetés, szervezés színvonala;
- a forgalom folyamatosságát gátló adminisztráció (határrendészet, vámeljáráások, belföldi ellenőrzési pontok száma);

[27] Erdősi F. (1997): i. m.

[28] Erdősi F. (2011): *Afrika közlekedése*. Publikon, Pécs.

[29] Nigel, D. (1994): *Airline hub operations in Europe*. Journal of Transport Geography. 4. 219–233.

[30] Erdősi F. (2002): i. m.

[31] Erdősi F. (2012): *Afrika a globális távközlési-infokommunikációs térben*. Afrika Tanulmányok. 1. 27–43.

- a forgalmi és műszaki megállóhelyeken eltöltött tartózkodási és egyéb okok miatti várakozási idő;
- vis maior esetek (pl. időjárási viszonyok, kárt okozó szeizmikus jelenségek) függvényében.

Leginkább a személyszállítás időérzékeny, azonban a munkamegosztáson alapuló termelés térségi szervezését összehangoló *just-in-time* teherszállítás is.

Az eljutási idő irányoktól függő ábrázolása valamely kiindulási ponttól (pl. településhálózati/gazdasági központi helytől) azonos idő alatt elérhető pontokat összekötő izokon térképeken történik. Közforgalmú közlekedés esetén ajánlható a különböző járatok (normál, sebes/expressz stb.) menetideje súlyozott számtani átlagának alapulvétele,^[32] mert a szinguláris, vagy szélsőséges esetek (legyenek azok a leglassúbb, vagy éppen a leggyorsabb járatok) nem teszik lehetővé a reális értékelést. (A tér-idő problematika kutatása a Hägerstrand kezdeményezésére kibontakozott földrajzi tudományág, a *timegeography* kereteiben világméretben folyik.^[33])

A GAZDASÁGI TÁVOLSÁG

Az egykori ortodox (még csupán a „pontgazdaságban” gondolkodó) közgazdaságtan számára a távolság „az érvelést csupán feleslegesen bonyolító tényezőként volt kezelve”.^[34] A területi munkamegosztás előrehaladásával kialakuló térszemlélettel viszont a földrajzinál fontosabbá vált a gazdasági távolság, azaz a szállítás során felmerülő költségek alapján történő szállítóeszköz-, kikötő- és útvonalválasztás. E fogalom alatt tehát a távolság legyőzésének teljes költségráfordítását értjük, melynek főbb összetevői

- a tágabb értelemben vett közlekedési infrastruktúra amortizációja, valamint fenntartási és üzemeltetési költségei;
- a járműközlekedés működtetésének közvetlen költségei (üzemanyag, bér, üzemeltetési költségek, úthasználati díj) és járulékos költségei (illetékek, adók).

Mértékegysége az egységnyi (pl. 1 vagy 100 km megtett pályahosszra jutó) költség összege, de kifejezőbb lehet az egységnyi összegből megtehető út hossza.

A gazdasági távolság nagysága útvonalszakaszonként változhat. A differenciálásnak több szempontja lehet.

[32] Erdősi F. (1981): *Néhány közlekedésföldrajzi tematikus térkép szerkesztésének problémái és alkalmazásának lehetőségei*. Geodézia és Kartográfia. 4. 270-276.

[33] Sui, D. (2012): *Looking through Hägerstrand's dual vistas: towards a unifying framework for time geography*. Journal of Transport Geography. 1. 5-16.; Ellegård, K. - Svedin, U. (2012): *Torsten Hägerstrand's time-geography as the cradle of the activity approach transport geography*. Journal of Transport Geography. 1. 17-25. stb..

[34] Ohta, H. (1988): *Spatial price theory of imperfect competition*. Texas University Press, College Station. 3. - idézi Dusek T. (2012): A tudományos szakosodástól és a főáramú közgazdaságtan térnélküliséget érintő kritikákról. In: Rechnitzer J. - Rác Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr. 90.

A vasút- vagy autópálya-fenntartó társaságok tarifa/használatidj-képzését befolyásolhatja a nagy műtárgyak magas költsége. Az olyan szakaszokon, ahol hosszú hidak és alagutak vannak, magasabb az egységnyi pályatávolságra jutó pályahasználati díj, vagy a menetjegy és az áruszállítás ára is. (Pl. a Pécs–Budapest–Keleti pályaudvar vonal fővároson belüli, a dunai összekötő hidat is magába foglaló szakaszának a tarifaképzés alapjául szolgáló menetrendkönyvbeli hossza nagyobb a tényleges pályahossznál, ezért ott az átlagnál magasabb a menetjegyek fajlagos ára). Sajátos módon a MÁV fogalmi rendszerében virtuális távolságnak nevezik (a pályahosszban mért reális távolságtól megkülönböztetendő), a tarifa képzéshez alkalmazott távolságot.^[35] Nyelvtanilag ugyan elfogadható ez a jelző, de szemantikailag már kifogásolható, miután e megnevezés jóval inkább megfelel a távolságlegyőzés infokommunikációs technológiák általi „láthatatlan” és időben alig mérhető módjára utaló fogalomnak.

A gazdasági távolságot modifikálhatja a közlekedés negatív externáliáinak (részleges) megfizettetése. Erre sor kerülhet a kritikusan legintenzívebb forgalmú szakaszokon, ahol a legerősebb a környezetszennyezés és az általa okozott kár. Egyes nyugat-európai nagyvárosi agglomerációkban (napszakoktól, forgalmi viszonyoktól is függően) vagy éppen a környezetileg legérzékenyebb magashegységi szakaszokon történő progresszív (extra) pályahasználati díjat fizettetnek a közlekedőkkel. (Pl. a Brenner-hágón és a két oldalról hozzácsatlakozó, összesen mintegy 70 km-es hegyvidéki autópályaszakaszon.^[36])

A gazdasági távolságbeli különbségek nem csupán útszakaszonként, hanem országonként is különböznek a nemzeti közlekedéspolitikák egyedisége következtében. A vasúti és autó pályahasználati díjaknak és/vagy az üzemanyagáraknak az uniós direktívák értelmében tartalmazniuk kellene a járművek emissziójának szerteágazó hatásaiból, valamint a balesetekből származó károk pénzértékét (a „használó fizess” elv alapján). Mivel a pályahasználati díjak (és a negatív externáliákat különféle módon szankcionáló megoldások) nem harmonizáltak, ma Európában a díjfizetés nélküli országok mellett léteznek mérsékelt díjasok és magas díjasok.^[37] E körülmény is hozzájárul az úthosszra vetített fajlagos közlekedési költségek, azaz a gazdasági távolság változatosságához.

Az előbbieket figyelembe véve elegendő alapot látunk arra, hogy a hagyományos gazdasági távolságtól függetlenített kategóriaként alkalmazzuk a „környezeti díj alapú távolság” fogalmat, azaz azt a távolságot, amelynek megtételéhez bizonyos pótlólagos környezetvédelmi célú költség társul.

A gazdasági távolságot alakítók közé tartoznak továbbá (az objektív paraméterek mellett) az olyan szubjektív elemek is, mint a biztonság, kényelem. Az utóbbiak súlya azonban egyénektől (a közlekedő/szállító szereplő) megítélésétől függ. Ezért

[35] *Vasúti Lexikon* (1991): 279.

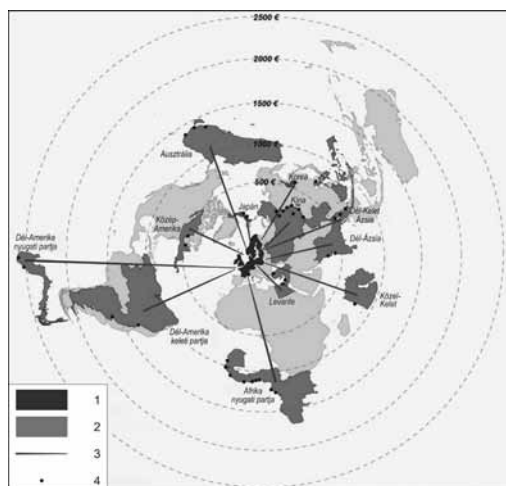
[36] Erdősi F. (2005a): i. m.

[37] Fehér Könyv. *Európai közlekedéspolitika 2010-ig. Az Európai Közösség Bizottsága*. Brüsszel, 2001. szeptember 12. [COM 2001/370] Közlekedési és Vízügyi Minisztérium, Budapest. 2012.

jelent meg Christallernél (1933) a szubjektív gazdasági távolság fogalma. Ez alatt olyan távolság kategória értendő, amelyben az objektív, szigorúan gazdasági paraméterek az értékelésben kiegészülnek az egyéni szempontból értékelt messzeséggel.

A gazdasági távolság viszonylatok/irányok szerinti különbségei ugyan még a helyi hálózatokon is megmutatkoznak (pl. a városközpont és a külvárosok/elővárosok között), de nagyságrendekkel nagyobb a jelentősége a világkereskedelem legkülönbözőbb relációiban kialakult drasztikus különbségeknek (4. ábra). A Nyugat-Európába történő tengeri konténerszállítás díja a tényleges útvonal-távolsághoz képest legkedvezőbb a Japánból, Észak-Amerika keleti partvidékéről, Kínából és Ausztráliából érkező hajókon, a legkedvezőtlenebb pedig a Levantéből, a Közel-Keletről, Dél-Ázsiából, kiváltképpen pedig a Nyugat-Afrikából és Afrika déli feléből Európába tartó hajókon. Miután a költségtényezők (ezeken belül is a szolgáltatók tarifapolitikája) az időben igen gyakran változnak, az egyes viszonylatokban mért gazdasági távolságok közötti arányokban akár évenként is változóan meglepő különbségek állhatnak elő. E dinamika azonban lényegesen csak ritkán befolyásolja a különféle viszonylatokban áramló árumennyiséget, mivel a tengeri szállítás költsége szállítási módoktól és árucsoportoktól (konténeres, ömlesztett, darabáru, folyékony - tartályhajót igénylő) függően a szállítmány értékesítési árának csupán a 3-10%-át teszi ki még a legtávolabbi destinációk esetében is.^[38]

4. ábra: A nyugat-európai nagy kikötők és a többi világrészek közötti 2009. évi konténerszállítási díjak alapján kialakult gazdasági távolságok



Forrás: TRB 2012. Annual Meeting, 7.

Jelmagyarázat: 1 - a számításba bevont európai területek, 2 - az Európába exportáló tengeren túli világrészek/nagyrégiók, 3 - az áruáramlás iránya, 4 - kikötők

[38] TRB 2012. Annual Meeting. - www.trb.org/Annual_Meeting.

Műszaki/üzemeltetési adottságaik alapján általában mindegyik közlekedési eszköznek megvannak a sajátos jellemzői a gazdaságosan megtehető távolság tekintetében. Hozzávetőlegesen megállapíthatók azok a távolságküszöbök, amelyek az egyik közlekedési eszköztől a másikra való átváltásra készítetnek. Az Európai Unió közlekedéspolitikája szorgalmazza, hogy a leginkább káros közúti járművek a kis távolságú, a környezetbarát hagyományos vonatok a közepes, a nagysebességű vonatok a közepes és nagyobb távolságú közlekedés eszközei legyenek, míg a fajlagosan erős emissziójú légi közlekedésre csak a 800 km-t meghaladó távolságon kerüljön sor.^[39]

IRODALOM

- A 380 - www.jet.fly.hu/rovatok/repules/polgari/tipusok/airbus_a380.
- Boeing. Current Market Outlook 2012-2031.
- Bosch, M. (1988): *Theoretische Grundlagen für eine engagierte Geographie*. Hochschule St. Gallen.
- Bürk, Th. (2004): *Raumtheoretische Positionen in angloamerikanischen und deutschsprachigen sozial- und kulturwissenschaftlichen Publikationen seit 1997*. Berlin. (Überarbeitete Fassung Sommer 2006.)
- Cairncross, F. (1995): *The Death of Distance*. The Economist. September.
- Christaller, W. (1933): *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. G. Fischer, Jena.
- Czirfusz M. (2012): A térszemlélet szerepe a regionális tudomány, a gazdaságföldrajz és a közgazdaságtan viszonyában. In: Rechnitzer J. – Rácz Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr. 52–59.
- Dusek T. (2012): A tudományos szakosodástól és a főáramú közgazdaságtan térnélküliséget érintő kritikákról. In: Rechnitzer J. – Rácz Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr, 60–67.
- Ellegård, K. – Svedin, U. (2012): *Torsten Hägerstrand's time-geography as the cradle of the activity approach transport geography*. Journal of Transport Geography. 1. 17–25.
- Erdősi F. (1981): *Néhány közlekedésföldrajzi tematikus térkép szerkesztésének problémái és alkalmazásának lehetőségei*. Geodézia és Kartográfia. 4. 270–276.
- Erdősi F. (1995): *Ágazati és regionális kommunikációföldrajz*. II. Egyetemi tankönyv. JPTE, Pécs.
- Erdősi F. (1997): *A légi közlekedés földrajza, légiközlekedés-politika*. I. MALÉV.
- Erdősi F. (2000a): *A kommunikáció szerepe a terület- és településfejlesztésben*. I. Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium/VÁTI, Budapest.
- Erdősi F. (2000b): *A közlekedés fejlődésének területpolitikai vonatkozásai*. OKTK/MTA regionális Kutatások Központja, Pécs.
- Erdősi F. (2002): *A kommunikáció általános földrajza*. In: Tóth J. (szerk.): *Általános társadalomföldrajz*. II. Dialóg Campus, Pécs. 83–142.
- Erdősi F. (2005a): *Európa közlekedése és a regionális fejlődés*. (Második átdolgozott és bővített kiadás.) Dialóg Campus, Budapest-Pécs.

[39] Fehér Könyv... 2001.

- Erdősi F. (2005b): *A Balkán közlekedésének főbb jellemzői*. Balkán Füzetek. No. 3. Pécsi Tudományegyetem, TTK Földrajzi Intézet, Pécs.
- Erdősi F. (2011): *Afrika közlekedése*. Publikon, Pécs.
- Erdősi F. (2012): *Afrika a globális távközlési-infokommunikációs térben*. Afrika Tanulmányok. 1. 27–43.
- Erdősi F. (2013): *Útvonal-alternatívák a Távol-Kelet és Európa között (különös tekintettel Magyarország külkereskedelmére)*. Kézirat. MTA KRTK RKI DTO. 220.
- Fehér Könyv. *Európai közlekedéspolitika 2010-ig. Az Európai Közösség Bizottsága*. Brüsszel, 2001. szeptember 12. [COM 2001/370] Közlekedési és Vízügyi Minisztérium, Budapest. 2012.
- Gaál Z. (2012): *Pénzügyek és a térbeliség. A pénzügyi térgazdaságtan helye a regionális tudományban*. In: Rechnitzer J. – Rác Sz. (szerk.): *Dialógus a regionális tudományról*. Győr. 99–121.
- Kolb, G. (2007): *Introduction to Globally Distributed Work: Redefining Distance. (Why the World is Not Flat and Distance Can never Be Dead?)*
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Lengyel I. (2010): *A regionális tudomány „térnyerése”: reális esélyek avagy csalfa déli-bábok? Tér és Társadalom*. 3. 11–40.
- Levine, J. (2008): *Non locality, Virtual Phenomenon, and the Collapse of Space-Time*. Elérhető: www.jeremylevine.com.
- Lieb, M. – Brözel, C. (2011): *The death of distance. Acceptance usage and biggest barriers for mobile service sin leisure travel. Results of a representative study in GB/F/NL/GER*. Hochschule Heilbronn.
- Matuschewski, A. (2012): *Vorlesung „Einführung in die Wirtschaftsgeographie”*. Geographisches Institut Bayreuth.
- Mészáros R. (2003): *Kibertér. A földrajzi tudás új dimenziói*. Hispánia Kiadó, Szeged.
- Mészáros R. (2008): *A kibertér és ami körülötte van*. JATEPress, Szeged.
- Nemes Nagy J. (1998): *A tér a társadalomkutatásban. Ember, település és régió*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.
- Nemes Nagy J. (2009): *Terek, helyek, régiók. A regionális tudomány alapjai*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Nielsen, D. – Jespersen, H. – Petersen, T. – Hansen, G. J. (2003): *Freight transport growth*. European Journal of Operations Research. 3. 295–305.
- Nigel, D. (1994): *Airline hub operations in Europe*. Journal of Transport Geography. 4. 219–233.
- Ohta, H. (1988): *Spatial price theory of imperfect competition*. Texas University Press, College Station.
- Polyák L. (2006): *A távolság technikái Simmel pénzfilozófiájában*. Kistáska, január 24. Elérhető: <http://kistaska.tath.elte.hu/cikk.php?cikkid-455>.
- Schneider, H. (2007): *Grundlagen Humangeographie II: Einführung in die Wirtschaftsgeographie*. Institut für Geographie, Universität Duisburg. Essen – Campus Duisburg.
- Simmel, G. (2004): *A pénz filozófiája*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Sui, D. (2012): *Looking through Hägerstrand’s dual vistas: towards a unifying framework for time geography*. Journal of Transport Geography. 1. 5–16.
- Sztankóczy Z. (1974): *A közlekedés területi vetületének módszertani alapjai*. UVATERV, Budapest.

- Torre, A. – Rallet, A. (2005): *Proximity and localization*. Regional Studies. 1. 47-59.
- Tranos, E. – Nijkamp, P. (2011): *The death of distance revisited: cyber-place, physical and relational proximities*.
- TRB 2012. Annual Meeting. – www.trb.org/Annual_Meeting.
- UECD/ITF 2012. – www.internationaltransportforum.org.
- Vagács A. (1958): *Közlekedésgéogr. vizsgálatok a Duna-Tisza közén*. Földrajzi Értesítő. 7. 217-233.
- Vas Zs. (2009): Role of Proximity in Regional Clusters: Evidence from Software Industry. In: Bajmócy, Z. – Lengyel, I. (eds.): *Regional competitiveness Innovation and Environment*. JATEPress, Szeged. 162-182.
- *Vasúti Lexikon* (1991). MÁV, Budapest.

ENGLISH ABSTRACT

Distance also rephrased as spatial dimension appears in the Hungarian academic literature exclusively as laconic statements. Consequently in the first part of the article the author has committed to systematize existent conceptions of distance along a more accurate definition. Therefore within the area of physical distance – apart from absolute and aerial distances – he/she interprets geographical distance used generally as an umbrella term as a distance modified strictly by relief, which is irrelevant for traffic. Subsequently the author introduces two notions of distance. Multiplication of globalization and global commerce has foisted new network structures of reasonable management of long-distance passenger and cargo flow where logistical distance prevails instead of traditional distance. As a result of macropolitical conflicts traffic may be forced to face enormous detours (flights perform detours over seas, etc.), which advocates the introduction of the notion of political distance.



Káptalandomb

GAZDASÁG

A kis- és középvállalatok teljesítményét befolyásoló tényezők



BEVEZETÉS

Széles körben vitatott kérdés, hogy a verseny, a piaci koncentráció fokozódása kedvező vagy kedvezőtlen hatással van-e a vállalatok jövedelmezőségére, termelékenységére, illetve hatékonyságára. Számos kutató pozitív kapcsolatot talált a piaci koncentráció és a jövedelmezőség, illetve a hatékonyság alakulása között. Mind az elméleti, mind az empirikus kutatások alátámasztják azonban, hogy olyan piacokon, amelyeket mérsékelt technológiai fejlődés és innováció jellemez, sok szereplő tevékenykedik, s a verseny is hatékonyan működik, az árres a nullához közelít. Ilyen esetben az ár-határkölség rés jó indikátora lehet a verseny erősségének. Vajon kimutatható-e a piaci részesedésüket növelők körében a vállalati teljesítmény kedvezőbb alakulása a 2001-2006. évi kettős könyvvitelt vezető vállalatok számviteli adataiból Magyarországon? Jelen tanulmányban erre a kérdésre keresem a választ.

Értekezésemben a magyar gazdaságban működő vállalatok teljesítményét befolyásoló hatások alakulását vizsgáltam 2001-2006. években. A nemzetközi szakirodalom tanulmányozása során számos publikációt találtam, amelyek szerteágazó módszertan és eszközrendszerrel kutatják ezt a témát. Kutatásom újszerűségét biztosítja mind a vizsgált vállalati kör, mind a szektor, amelyben ezek a vállalatok működnek. A kis- és középvállalatok nemcsak az Európai Unióban, hanem hazánkban is meglehetősen nagy gazdasági súlyt képviselnek.

A kutatásom középpontjában álló szolgáltató szektor előretörése mind az Egyesült Államok, mind a kiugró fejlődést mutató ázsiai országokban kiemelkedő figyelmet kap. A szektor a bruttó hazai termékhez történő hozzájárulásának mértéke, valamint a foglalkoztatásban kivett aránya az elmúlt évtizedekben egy nemzetgazdaság fejlettségi mutatójává vált. A szolgáltatók teljesítményének számbavételére és értékelésére irányuló kutatások mindezek ellenére meglehetősen alacsony mértékben lelhetők fel a hazai tudományos publikációkban.

[1] Budapesti Gazdasági Főiskola, Pénzügyi és Számviteli Kar, főiskolai docens (Korom.Erik@pszfb.bgf.hu).

A nemzetközi szakirodalomban az utóbbi években is számos publikáció látott napvilágot, amelyek szerteágazó módszertannal és eszközrendszerrel végzett kutatások alapján ragadják meg a teljesítmény és a verseny közötti kapcsolat alakulását. A kutatások többsége azonban inkább makroszintről közelít, mind az alapmodellek mind az adatbázisok tekintetében^[2] vagy minta alapján von le következtetéseket.^[3] Meglehetősen szűkös a mikroszinten összegyűjtött adatbázisból kiinduló kutatások és az azokat bemutató publikációk száma.

Vizsgálataimat a neves szakfolyóiratokban megjelent angolszász kutatások eredményeiből kiindulva végeztem, azt kerestem, hogy a nemzetközi gyakorlatban széles körben hirdetett tézisek mennyiben alkalmazhatók a magyar gazdaságban. Az elemzések során végzett lehatárolások megválasztásakor számos nehézséggel megküzdve mindvégig törekedtem a nemzetközi kutatások által bejárt utak követésére. A vállalatok teljesítményének megítéléséhez a számviteli szolgáltatott adatok és az ismeretháttérből nyert eljárások információvá transzformálásával jutottam.

A VERSENY MÉRHEŐSÉGE

A verseny és annak gazdasági hatékonyságot befolyásoló szerepe már régóta foglalkoztatja a közgazdaságtan összefüggéseivel foglalkozó gondolkodókat. Legtöbbsen a verseny „jótékony” szerepét hangsúlyozzák, jóllehet a verseny nem mindenható, mint ahogy a pénzügyi világválság is mutatja.

Egy piac szerkezete, formája, a piaci szereplők száma és mérete alapján jellemezhető. Ezek határozzák meg a szereplők lehetőségeit és a verseny erősségét. A piac formáit annak alapján ítélni lehet, hogy mennyien vannak az eladók és a vevők, könnyű-e vagy nehéz új szereplőknek belépniük a piacra, illetve hogy képes-e egy-egy szereplő egyedül befolyásolni a piaci árat. A piaci verseny két szélsőséges formája a tökéletes verseny és a tiszta monopólium. A sok átmeneti piaci helyzet közül^[4] az egyik legismertebb, mikor néhány egymást ismerő, egymáshoz alkalmazkodni képes vállalat verseng az adott piacon. Ez a többszereplős oligopol piac.

[2] Cleeren, K. – Dekimpe, M. G. – Verboven, F. (2006): *Competition in local-service sectors*. International Journal of Research in Marketing. 23. 357–367.; Bhattacharyab, M. (2007): *Industrial performance and competition: the case of Japanese manufacturing*. Pacific Economic Review. 12(5). 619–630.; Raa, T. – Mohnen, P. (2008): *Competition and performance: The different roles of capital and labor*. Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 65. 573–584.

[3] Barros, P. P. – Brito, D. – Lucena, D. (2006): *Mergers in the food retailing sector: An empirical investigation*. European Economic Review. 50. 447–468.; Götz, G. – Gugler, K. (2006): *Market Concentration and Product Variety under Spatial Competition: Evidence from Retail Gasoline*. Journal of Industry, Competition and Trade. 6. 225–234.; Galbreath, J. – Galvin, P. (2008): *Firm factors, industry structure and performance variation: New empirical evidence to a classic debate*. Journal of Business Research. 61. 109–117.

[4] Stackelberg kilenc lehetséges piaci helyzetet ismertető könyvében. Leontief, W. (1936): i. m.

A verseny és a vállalatok teljesítménye közötti kapcsolattal foglalkozó szakirodalom egyik alapvető kérdése a verseny intenzitásának számszerűsítése. A verseny közvetlenül nehezen mérhető. Pontos mérőszám hiányában az empirikus tanulmányok valamilyen megfigyelhető, a versenyre közvetetten utaló tényező alapján próbálják megragadni a verseny intenzitását. A feldolgozott szakirodalom alapján elmondható, hogy nincsen olyan univerzális mérőszám, mely igazán megbízható képet nyújtana egy adott piacon folyó verseny mértékéről.

A VERSENY INTENZITÁSÁNAK MÉRŐSZÁMAI

A verseny intenzitásának mérésére szolgáló mutatók közül megkülönböztethetők statikus és a dinamikus mérőszámok. A statikus mérőszámok egy adott piac állapotáról szolgálnak információval a megfigyelés időpontjában. A dinamikus mérőszámmal a piacok állapota helyett az azokon bekövetkező változásokat igyekeznek megragadni. A vállalatok demográfiáján, (létrejöttén, megszűnésén) a piaci részesedések változásán alapuló mutatószámok további hasznos információkkal szolgálhatnak a verseny intenzitásáról.

A statikus és a dinamikus mérőszámok mellett, illetve azokat kiegészítve a verseny mértékének és alakulásának megítélésére számos egyéb megközelítéssel találkozhatunk a szakirodalom tanulmányozása során. Ilyenek lehetnek (a teljesség igénye nélkül) az egyes intézményi feltételek meglétét, illetve a piac szabályozottságának szintjét, vagy a nemzetközi kereskedelem szabadságát és az innovációt megragadó mérőszámok.

Témám szempontjából a következő piaci szerkezet mérésére alkalmazott mutatókra fókuszálok: a) a koncentrációs ráta (CR), b) a Hirschman-Herfindahl index (HHI), c) a Lerner-index (L) vagy ár-határkölség rés (PCM).

A koncentrációs ráta megmutatja, hogy egy piac össztermeléséből vagy összforgalmából hány százalékban részesednek a legnagyobb cégek. A koncentrációs ráta számítható a 2, 4, 8, 16, stb. legnagyobb vállalatra az érintett ágazatra, szakágazatra vonatkozóan.

A Herfindahl-index az iparági piaci koncentráció mérőszáma, amelyet a vállalatok egyedi piaci részesedésének négyzetre emelésével és összegzésével kapunk. A mutató maximális értéke 10 000 (100^2).^[5] A Hirschman-Herfindahl-index mellett egyidejűleg gyakran alkalmazzák a variációs rátát, mely jól mutatja az értékesítési részarányok átlagtól való eltérését, így a HHI értékeivel együtt jól érzékelteti a piaci erőviszonyok jellemzőit.

A Lerner-index a vállalat piaci erejét az ár és a határkölség eltéréseként meghatározó mutató. A Lerner-index egyre nagyobb értékei a vállalat mind

[5] A Merger Útmutató alapján: ha a mutató értéke 1 000 és 1 800 közötti, akkor mérsékelt koncentrációról, ha 1 800 fölötti, akkor már koncentrációról beszélhetünk. Elérhető: http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/horiz_book/15.html.

nagyobb piaci erejéről tanúskodnak, mivel a cégnek egyre nagyobb erőre van szüksége ahhoz, hogy minél jobban el tudjon térni a határköltséggel egyenlő ártól.^[6] A versenyzői piac modelljében egyetlen szereplő sem tér el a piaci ártól, ami hosszú távon a határköltséggel lesz egyenlő, így valamennyi vállalat Lerner-indexe nulla. Monopólium esetén viszont a piacon lévő „egyetlen” céget csak a termék kereslete korlátozza abban, hogy tetszőlegesen magasra emelje az árat. Ebben az esetben a Lerner-index egyenlő a kereslet – abszolút értékben vett – árrugalmasságának reciprokával.

1. táblázat: A tíz legkoncentráltabb szolgáltató ágazat 2006. évben Magyarországon

Ágazat	Vállalat	CR4	CR8	MCR8	HHI
Légi szállítás	67	93,51	97,05	3,54	5 785
Posta, távközlés	1 026	69,43	80,69	11,26	1 603
Vízi szállítás	79	64,14	77,52	13,38	1 182
Kölcsönzés	1 673	40,32	48,89	8,57	776
Szórakoztatás, kultúra, sport	8 269	41,45	44,25	2,80	752
Szennyvíz-, hulladékkezelés	749	32,76	40,62	7,86	422
Szárazföldi, csővezetékes szállítás	6 902	30,66	38,57	7,91	328
Jármű-, üzemanyag-kereskedelem, javítás	10 994	21,45	32,24	10,79	169
Kiskereskedelem	35 821	21,38	28,36	6,98	166
Egyéb szolgáltatás	3 318	17,91	26,65	8,74	132

Az 1. táblázatból is látható, hogy azokban az ágazatokban, amelyekben kevesebb vállalat működik, magasabb, amelyekben több, ott lényegesen alacsonyabb értéket mutatnak a koncentrációs ráták. A piaci szereplők számára különösen érzékeny a HHI index. Az is megfigyelhető a táblázat adataiból, hogy a magyar vállalati adatokkal ágazati szinten számított koncentrációs ráták között is erős korrelációs kapcsolat mutatkozik. Legerősebb a kapcsolat ($r = 0,981$) a CR4 és a CR8 ráták között, de szoros kapcsolatot mutat a CR4 és a HHI index ($r = 0,849$) és a CR8 valamint a HHI index ($r = 0,777$) is.

[6] A mutatót Abba Ptachya Lernerről (1903–1982) nevezték el.

A VÁLLALATI VERSENY HATÁSA A TELJESÍTMÉNYRE

Széles körben vizsgált kérdés,^[7] hogy a verseny, a piaci koncentráció fokozódása kedvező vagy kedvezőtlen hatással van-e a vállalatok jövedelmezőségére, termelékenységére, illetve hatékonyságára. Számos kutató pozitív kapcsolatot talált a piaci koncentráció és a jövedelmezőség, illetve a hatékonyság változása között.^[8]

- A vállalatok átlagos profitrátája a koncentráltabb oligopolista iparágakban szignifikánsan nagyobb, mint a kevésbé koncentrált oligopolista vagy még versengőbb iparágakban. Bain (1951) a profitrátát a sajáttőke-arányos adózott eredménnyel (ROE^[9]), az iparági koncentrációt a nyolc legnagyobb vállalatra számított koncentrációs rátával (CR8) mérte 42 iparág és 335 vállalat adatával. A kutatásban a profitráta és a koncentráció kapcsolata a vállalati méret, az általános költségek aránya, a termelési eszközök, az iparág és a vásárlók jellemzői alapján is vizsgálatra került.
- Fushs (1961) a koncentráció és a jövedelmezőség kapcsolatának vizsgálata során az integráció fokának hatását is bevonta a vizsgálatába. A több iparágban működő vállalati részesedéssel rendelkezők termelékenyebbnak mutatkoztak és a koncentráció és jövedelmezőség alakulása között is ennél a csoportnál volt erősebb a kapcsolat. Az egyes ágazatok jövedelmezősége közötti különbségek magyarázata között a gazdaság ciklikusságának eltérő ágazati hatása is megjelent.
- Stigler (1964) a koncentrációt a négy legnagyobb vállalatra számított ráta (CR4) és a Herfindahl-index (HHI) számításával mérte, a jövedelmezőséget pedig az eszközarányos (ROA), a sajáttőke-arányos (ROE) és piaci érték és a könyv szerinti érték aránya alapján számított mutatókkal is mérte. A koncentráció és a jövedelmezőség közötti pozitív kapcsolat a 80% fölötti CR4 mutatóval jellemezhető iparágakban kimutatható, míg az alatt nem.

[7] Weiss az 1974-ben megjelent áttekintő művében több, mint negyven a témában 1951-től megjelent tanulmányt ismertetett. Peltzman szerint ez még nem is a teljes lista. (Weiss, L. W. (1974): *The Concentration-Profits Relationship and Antitrust*, in *Industrial Concentration: The New Learning* 184, (Harvey J. Goldschmid, H. Michael Mann, & J. Fred Weston eds. 1974). In: S. Peltzman [1977]: *The Gains and Losses from Industrial Concentration Sam*. *Journal of Law and Economics*. Vol. 20. No. 2. (Oct., 1977), 229-263.)

[8] Bain, J. S. (1951): *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940*. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 65. No. 3. 293-324.; Fuchs, V. R. (1961): *Integration, Concentration, and Profits in Manufacturing Industries*. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 75. No. 2. 278-291.; Stigler, G. J. (1964): *A Theory of Oligopoly*. *The Journal of Political Economy*. Vol. 72. No. 1. 44-61.; Emsetz, H. (1973) i. m.; Cowling, K. - Waterson, M. (1976): *Price-Cost Margins and Market Structure*. *Economica*. New Series. Vol. 43. No. 171. 267-274.; Peltzman, S. (1977): *The Gains and Losses from Industrial Concentration*. *Journal of Law and Economics*. Vol. 20. No. 2. 229-263.; Lustgarten, S. (1979): *Gains and Losses from Concentration: A Comment*. *Journal of Law and Economics*. Vol. 22. No. 1. 183-190.; Gisser, G. (1984): *Price Leadership and Dynamic Aspects of Oligopoly in U.S. Manufacturing*. *The Journal of Political Economy*. Vol. 92. No. 6. 1035-1048.

[9] ROE – Return on equity.

Stigler a koncentráció mérésénél azonos irányú értékeket kapott a CR4 és a HHI mutatókra.

A koncentráció és a jövedelmezőség közötti kapcsolatot nem feltétlenül igazolja, ha a koncentráltabb ágazatokban magasabb átlagos jövedelmezőség számítható.

- Demsetz (1973) szerint nem egyértelmű, hogy a koncentráltabb iparágakban a piacvezetők koncentráció adta lehetőségei vagy hatékonysága miatt számítható magasabb jövedelmezőség. Demsetz a koncentrációt a négy legnagyobb vállalatra számított rátával (CR4), a jövedelmezőséget az eszközárányos adózott eredménnyel (ROA) mérte négy kategóriába sorolva a vállalatokat eszközeik nagysága alapján. Az eredmények szerint az 50%-nál nagyobb koncentrációs rátát mutató ágazatokban magasabb jövedelmezőség mutatható ki, mint a kevésbé koncentráltabbakban.
- Cowling és Waterson (1976) a koncentráció alakulásának mérőszámaként a Herfindahl-indexet (HHI) jobbnak találták, mint a négy legnagyobb vállalatra számított rátát (CR4). A jövedelmezőséget az anyagköltség és a személyi jellegű ráfordítások értékével csökkentett értékesítés nettó árbevétele (ár-költség rés) mutatóval közelítették. A tartós fogyasztási cikkek előállító iparágakban az ár-költség rés és a koncentráció kapcsolatát szignifikánsnak találták, míg a fogyasztási cikkek előállítók esetében nem.
- Peltzman (1977) külön vizsgálta az árak és a költségek alakulását a koncentráció és a piac növekedésének függvényében. Nem az árak növekedése miatt nő a jövedelmezőség nagyobb koncentrációnál, hanem azért, mert az árak kisebb mértékben csökkennek, mint a költségek. A koncentráció csökkenésével az árak költségeknél nagyobb mértékű csökkenése eredményezi a jövedelmezőség csökkenését.
- Lustgarten (1979) Peltzman modelljét felülvizsgálva a koncentráció növekedésére vonatkozóan levont következtetéseket megerősíti, míg a koncentráció csökkenésére vonatkozókat cáfolja. A koncentráció változása és az iparág növekedése közötti pozitív kapcsolat esetén a koncentráció csökken, ha a legnagyobb vállalatok nem képesek az iparág növekedésének arányában növelni kibocsátásukat. Lustgarten szerint a bővülését kihasználó, de a már piacon lévőknél kevésbé hatékony új belépők megemelik az iparág átlagköltségét, miközben az árak elég magasak maradnak ahhoz, hogy az iparág jövedelmezősége emelkedjen.
- Gisser (1984) megerősíti Demsetz, Peltzman és Lustgarten eredményeit, nevezetesen, hogy a fokozódó koncentráció növekvő teljesítménnyel társul. Kutatásai alapján a munkaerő termelékenységére jobb eredményeket kapott, mint a teljes tényezőtermelékenységre, ami azt mutatja, hogy a hatékonyság nem „ingyenes” adomány, és a technológiai változások munkaerőt takarítanak meg. Gisser azt is megerősítette, hogy kezdetben az új technológiákba

fektető „élvonalbeli” cégek a fogyasztói árak csökkentésével képesek növelni piaci részesedésüket, de az idő múlásával a követők – amint „tanulni” tudnak – elkezdik őket „utánozni”.

- Weiss (1963) nem tekinti jelentősnek a piaci koncentráció hatását. Míg az általa vizsgált időszak első felében a koncentráltabb iparágakban gyorsabban emelkedett a termelékenység, addig a második felében a kapcsolat ellentétes irányú volt.^[10]
- Ripley és Segal (1973) sem kaptak egyértelmű bizonyosságot, vizsgálatuk során a koncentráltabb iparágakban változékonyabb profitot mutattak ki.^[11]

Phillips (1976), Clarke et al. (1984) és Schmalensee (1987) is hasonló eredményre jutottak. Az elvégzett számítások alapján nem sikerült egyértelműen megállapítani, hogy a piaci koncentráció eredményez magasabb profitot vagy éppen ellenkezőleg a piaci koncentráció és a magasabb profit eredményez jobb teljesítményt.^[12]

Az empirikus tanulmányokban a koncentrációs ráta mellett a verseny mérésére ugyancsak gyakran alkalmazott másik mutató a Lerner-index.^[13]

A feldolgozott publikációkban azonban nem minden kutatás vezetett egyértelmű eredményre. Ornstein(1975) vizsgálatai például megerősítették Collins és Preston (1966, 1969) következtetéseit, miszerint a fogyasztási cikket előállító iparágakban^[14] a Lerner-index statisztikailag szignifikáns eredményeket mutat a piaci koncentráció alakulásával, azonban a tartós fogyasztási cikket gyártó iparágakban a kapott eredmények már nem mutatkoztak szignifikánsnak. Hasonlóan nem sikerült szignifikáns kapcsolatot kimutatni a tőkeintenzívebb ágazatokban.

[10] Weiss, L. W. (1963): *Average Concentration Ratios and Industrial Performance*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 11. No. 3. 237-254.

[11] Ripley, F. C. - Segal, L. (1973): *Price Determination in 395 Manufacturing Industries*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 55. No. 3. 263-271.

[12] Phillips, A. (1976): *A Critique of Empirical Studies of Relations Between Market Structure and Profitability*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 24. No. 4. 241-249.; Clarke, R. - Davies, S. - Waterson, M. (1984): *The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 32. No. 4. 435-450.; Schmalensee, R. (1987): *Collusion Versus Differential Efficiency: Testing Alternative Hypotheses*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 35. No. 4. (The Empirical Renaissance in Industrial Economics.) 399-425.

[13] Collins, N. R. - Preston, L. E. (1966): *Concentration and Price-Cost Margins in Food Manufacturing Industries*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 14. No. 3. 226-242.; Saving, T. R. (1970): *Concentration Ratios and the Degree of Monopoly*. International Economic Review. Vol. 11. No. 1. 139-146.; Orstein, S. I. (1975): *Empirical Uses of the Price-Cost Margin*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 24. No. 2. 105-117.; Rosenthal, R. W. (1980): *A Model in which an Increase in the Number of Sellers Leads to a Higher Price*. Econometrica. Vol. 48. No. 6. 1575-1579.; Domowitz, I. - Hubbard, R. G. - Petersen, B. C. (1986): *Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-Cost Margins*. The RAND Journal of Economics. Vol. 17. No. 1. 1-17.; Amir, R. - Lambson, V. E. (2000): *On the Effects of Entry in Cournot Market*. The Review of Economic Studies. Vol. 67. No. 2. 235-254.; Nevo, A. (2001): *Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry*. Econometrica. Vol. 69. No. 2. 307-342.

[14] A „Nondurable Goods” bővebben pl.: <http://www.census.gov/epcd/naics02/def/NDEF424.HTM>.

Domowitz (1986) és szerzőtársai arra a következtetésre jutottak, hogy az 1970-es években rendkívül leszűkült a szórás a koncentrált és nem koncentrált ágazatok átlagos ár-költség rései között. A koncentrált és nem koncentrált ágazatok rései közötti szórás változása nagy részben visszavezethető az alkalmazkodás és a kereslet eltérő változásaira, ami arra utal, hogy az ár-költség rések mozgásának magyarázatában a kereslet összevont hatása nagyobb jelentőséggel bír, mint a helyi kereslet hatása.^[15]

Mind az elméleti, mind az empirikus kutatások alátámasztják azonban, hogy olyan piacokon, amelyeket mérsékelt technológiai fejlődés és innováció jellemez, sok szereplő tevékenykedik, s a verseny is hatékonyan működik, az árrés a nullához közelít. Ilyen esetben az ár-határköltség rés jó indikátora lehet a verseny erősségének. A nulla közeli érték erős versenyt jelez, a nagyobb értékek a verseny gyengeségére engednek következtetni. Minél nagyobb az index értéke, annál gyengébb a verseny.

A piaci részesedés jövedelmezőségre gyakorolt hatását vizsgáló 1975 és 1990 között megjelent 48 empirikus tanulmány nagy többsége megerősítette kettő közötti pozitív irányú kapcsolatot. A jövedelmezőség fokozódása eltérő mértéket mutatott a minták, a módszertan és az alkalmazott modell jellemzőinek függvényében, de a tanulmányokból levonható következtetés szerint a piaci részesedés növelése egyet jelent a jövedelmezőség emelkedésével.^[16]

- Shepherd (1972) is pozitív és szignifikáns kapcsolatot talált a piaci részesedés és a jövedelmezőség között, azonban a szolgáltató szektorban működő vállalatok között erősebb kapcsolat mutatkozott, mint a termelő szférában működők körében. A vizsgált időszakot részekre bontva a piaci részesedés és a jövedelmezőség közötti kapcsolat változékonyságát mutatta ki. A jövedelmezőbb vállalatok később veszítettek piaci részesedésükből.^[17]
- A nagyobb piaci részesedés magasabb jövedelmezőséggel párosul, de a piaci részesedés jövedelmezőségre gyakorolt hatását más vállalati és ágazati jellemzők is befolyásolják. A piaci részesedés hatása nagyobb a viszonylag nagyméretű, koncentráltabb és mérsékelt növekedést mutató piacokon működő vállalatok körében.^[18]

[15] Domowitz, I. - Hubbard, R. G. - Petersen, B. C. (1988): *Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 70. No. 1. 55-66.

[16] Szymanski, D. M. - Bharadwaj, S. G. - Varadarajan, P. R. (1993): *An analysis of the Market Share-profitability relationship*. Journal of Marketing. Vol. 57. 1-18. A szerzők még további 28 olyan tanulmányt is feldolgoztak, amelyekben szintén a piaci részesedés és a jövedelmezőség kapcsolatát vizsgálták, de azok nem tartalmazták a hatás mértékét.

[17] Shepherd, W. G. (1972): *The Elements of Market Structure*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 54. No. 1. 25-37.

[18] Gale, B. T. (1972): *Market Share and Rate of Return*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 54. No. 4. 412-423.

- Mancke (1974) az eszközmegtérülési mutatóval (ROI^[19]) mért jövedelmezőség, vállalati méret, piaci részesedés és a növekedés kapcsolatát vizsgálva pozitív korrelációt mutatott ki. A piaci részesedés és a jövedelmezőség közötti kapcsolat erősebb, mint a vállalatok mérete és a jövedelmezőség közötti. Ez a megállapítás arra utal, hogy a piaci részesedés változásának hatását nem csökkentti az egyes iparágak közötti vállalati méretkülönbségek.^[20]
- Nickell et al. (1992) úgy vélik, hogy a magas piaci részesedésű vállalatoknál általában erősebb a termelékenység növekedése.^[21] Később Nickell (1996) hozzáteszi, hogy ez a növekedési hatás mindazonáltal keresztmetszeti eredmény, és ezért nem mentes attól a problémától, hogy hosszú távon a viszonylag magas termelékenység-növekedést felmutató cégek általában gyorsabban növekednek, és nagyobb piaci részesedésre tesznek szert. Ezért ez nem értékelhető eredeti versenyhatásként.^[22]
- Klette (1999) empirikus kutatása alapján a nagyobb piaci hatalommal rendelkező vállalatokat kevésbé termelékenynek találta.^[23]
- Hay és Liu (1997) az állítják, hogy a piaci részesedések eltolódásai összefüggésben állnak a hatékonyság szintjeivel, a kereslet árrugalmasságával, a vállalatvezetéssel, valamint a piacon jelenlévő vállalatok számával is. Ha a versenytárs hasonló árakat alkalmaz, akkor a szerzők által alkalmazott egyenlet azt sugallja, hogy egy vállalat piaci részesedése egyenesen arányos a relatív költségeivel, továbbá a piacon lévők részesedése lecsökken, ha a vállalatok száma megnő. A piaci részesedések eltolódásai, vagy másképpen a reallokációs hatás kevésbé szembetűnő, ha a vállalatok száma eredetileg is magas volt. Az egyenletből az is következik, hogy ha megnő az árrugalmasság vagy a versenytársak reakciója visszaesik, a hatékony vállalatok piaci részesedést nyernek a kevésbé hatékonyak kárára.^[24]
- Halpern és Kőrösi (2001) 1990 és 1998 között vizsgálták a hatékonyság és a piaci részesedés kapcsolatát a magyar vállalati szektorban. Tanulmányukban a koncentráció mérésére a szakágazatokban működő vállalatok számának reciprokát használták.^[25] Az általam vizsgált időszakban a vállalatok számából képzett koncentrációs ráta leginkább a HHI indexszel mutat kapcsolatot.

[19] ROI - Return on investment.

[20] Mancke, R. B. (1974): *Causes of Interfirm Profitability Differences: A New Interpretation of the Evidence*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 88. No. 2. 182-193.

[21] Nickell, S. J. - Wadhvani, S. B. - Wall, M. (1992): *Productivity Growth in U.K. Companies, 1975-1986*. European Economic Review. 36. 1055-1085.

[22] Nickell, S. J. (1996): *Competition and Corporate Performanc*. The Journal of Political Economy. Vol. 104. No. 4. 724-746.

[23] Klette, T. J. (1999): *Market Power, Scale Economies and Productivity: Estimates from a Panel of Establishment Data*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 47. No. 4. 451-476.

[24] Hay, D. A. - Liu, G. S. (1997): *The Efficiency of Firms: What Difference Does Competition Make?* The Economic Journal. Vol. 107. No. 442. 597-617.

[25] Halpern, L. - Kőrösi, G. (2001): *Efficiency and Market Share in Hungarian Corporate Sector*. Economics of Transition. 9(3). 559-592.

Az alágazatokra, illetve a szakágazatokra (kevésbé aggregált adatok) végezzük el a számításokat a mutatók közötti kapcsolatok kis mértékben gyengülnek.

AZ ALAPMODELL BEMUTATÁSA

A verseny intenzitásának megítélésére egyik leggyakrabban alkalmazott mérőszám a koncentrációs ráta mellett az ár-költség rés. A közgazdasági elmélet tökéletesen versenyző piac modelljében egyetlen szereplő sem tér el a piaci ártól, ami hosszú távon a határköltséggel lesz egyenlő. Monopólium esetén csak a kereslet korlátozza az ár alakulását, így minél rugalmatlanabb a termék iránti kereslet, annál nagyobb a monopolhelyzetben lévő piaci ereje és ár-költség rése.

Collins-Preston (1966) az alábbi modellel magyarázzák az iparágak ár-költség rés (PCM) szintjének különbözőségeit:

$$Y_{tu} = a + b_1 CR4_{tu} + b_2 CR4_{tu}^2 + b_3 IGEOD_{tu} + b_4 K_S_R_{t0} + b_5 G_{tu/t0}$$

Y_{tu} = az ár-költség rés (PCM) a vizsgált időszak utolsó évében.

$CR4_{tu}$ = a szakágazatba tartozó négy legnagyobb vállalatra számított koncentrációs ráta a vizsgált időszak utolsó évében.

$IGEOD_{tu}$ = a földrajzi szóródás indexe.

$K_S_R_{t0}$ = a kibocsátásra jutó összes eszköz értéke a vizsgált időszak első évében.

$G_{tu/t0}$ = a szakágazatok kibocsátásának százalékos változása a vizsgált időszakban.

Az ár-költség rés (PCM) háromféleképpen is meghatározásra került. A PCM_1 számlálójának számítása során a készletek állományváltozásával korrigált időszaki kibocsátásból levonásra kerül az anyagköltség és a személyi jellegű ráfordítások értéke, a PCM_2 esetében az anyagköltségen túl a további anyagjellegű ráfordítások értéke is levonásra kerül. A PCM_3 számlálójának értéke az értékcsökkenési leírás összegével kerül további csökkentésre. A nevező mind a három esetben a készletek állományváltozásával korrigált időszaki kibocsátás értékét tartalmazza.

A földrajzi szóródás indexe ($IGEOD_{tu}$) a szakágazatok kibocsátásának megyei szinten aggregált arányainak és a népesség megyei megoszlásának különbsége abszolút értékének ágazati összegzésével került kiszámításra a vizsgált időszak utolsó évére vonatkozóan. Minél nagyobb a földrajzi szóródás, annál kisebb a mutató értéke.

A kibocsátásra jutó összes eszköz értéke ($K_S_R_{t0}$) a szakágazatok kibocsátásának eszközigenyessége közötti különbséget veszi figyelembe. Az eltérő eszköz nagyság (különös tekintettel a forgóeszközök és a tárgyi eszközök, illetve immateriális javak arányára) eltérően befolyásolhatja az ár-költség rés alakulását.

A KUTATÁS CÉLJA

Kutatásom során arra törekedtem, hogy feltárjam azokat a jellemzőket, amelyek meghatározzák a vizsgált vállalati kör tevékenységét, és megragadjam azokat a mutatószámokat, amelyekkel a magyar kis- és középvállalatok teljesítménye leginkább körülhatárolható. A teljesítmény körülhatárolását követően próbáltam meghatározni a vállalati teljesítményt befolyásoló hatások alakulását a számviteli információs rendszer adataira épített modell alapján.

A kutatás célja kettős. Egyrészt a piaci verseny Magyarországon működő vállalatok teljesítményére gyakorolt hatásának feltérképezése a nemzetközi szakirodalomban fellelhető modellek alapján. Másrészt a nemzetközi gyakorlatban kidolgozott és alkalmazott módszerekből kiindulva – a magyar sajátosságok figyelembe vételével – a gyakorlati munkában is hasznosítható modellel és módszertannal hozzájárulni a vizsgált vállalati kör teljesítménymérés és értékelés hatékonyságának javításához.

A KUTATÁS HIPOTÉZISE ÉS MÓDSZERTANA

A nemzetközi szakirodalom empirikus eredményeihez hasonlóan kimutatható-e kapcsolat a szakágazatok koncentrációja, az ár-költség rés és a jövedelmezőség között? Hogyan befolyásolja az ár-költség rés alakulását a munkatermelékenység? Kimutatható-e pozitív irányú kapcsolat a munkatermelékenysége és a jövedelmezőség között? Vajon a munkatermelékenység fokozása eredményez-e piaci részesedés növekedést?

Kutatási kérdéseim megfogalmazását követően az alábbi hipotézist állítottam fel: A magyar szolgáltató szektorban működő kis- és középvállalatok közötti termelékenység-különbségek pozitív – ágazaton belüli – kapcsolatot mutatnak a piaci részesedés változása és a jövedelmezőség között a vizsgált időszakban. A kutatás empirikus részében végzett számítások és a következtetések levonása olyan modell alapján történt, amelynek alapjául szolgáló változatát több kutató is továbbfejlesztett és publikált az elmúlt évtizedekben. Az eredményül kapott magyar vállalati adatokkal is működő regressziós modell megfelel a regresszióelemzéssel szemben fennálló módszertani követelményeknek is.

A KUTATÁS SORÁN VIZSGÁLT ADATBÁZIS

Kutatómunkám empirikus vizsgálatait során a szolgáltató szektor vállalatainak teljesítményét a TEÁOR'03 alapján az 50-93 ágazatba (a Pénzügyi közvetítés kivételével) tartozó a KSH által összegyűjtött kettős könyvvitelt vezető vállalata-

tok kitöltött^[26] társasági adóbevallásainak adatai alapján vizsgáltam. 2006. évi adatok alapján Magyarországon ezekben az ágazatokban működött a vállalatok 76,88%-a, amelyek az értékesítés nettó árbevételének 51,91%-át realizálták, itt dolgozott a foglalkoztatottak 53,23%-a, és ebben a szektorban termelték meg a bruttó hozzáadott érték 47,29%-át. A szolgáltató szektor (ebben a megközelítésben) ma már a magyar nemzetgazdaság legnagyobb szektora.

A vállalati teljesítmény alakulását a külföldi szakirodalmakban is széleskörűen alkalmazott jövedelmezőségi (ROE, ROA, ROS)^[27], valamint az egy főre jutó bruttó hozzáadott érték^[28] mutatók szakágazatban számított átlag értékeivel mértem.

A vizsgált időszak (2001–2006) minden évében 68 115 kettős könyvvitelt vezető vállalat adott be értékelhető társasági adóbevallást. Az adatbázisban szereplő vállalatok értékesítés nettó árbevételének évenkénti átlagos növekedése közel 10%-os (9,69%) volt. A bruttó hozzáadott érték évenkénti átlagos növekedése (9,23%) hasonlóan alakult az értékesítés nettó árbevételéhez, de ennél a mutatónál mind az ágazatok, mind a vállalati kategóriák között nagyobb a szórás. Az alkalmazottak számának évenkénti átlagos növekedése a vizsgált vállalati körben az egy százalékot sem éri el (0,98%). Az ágazatok közel felében és vállalati kategóriánként csoportosítva a mikrovállalatoknál csökkenés, de a nagyvállalati körben is csak mindössze 0,72%-os a létszám évenkénti átlagos növekedése a vizsgált időszakban.

A vizsgált vállalati kör vagyona összességében több, mint másfélszeresére növekedett a vizsgált időszakban, ami 8,9%-os évenkénti átlagos növekedést jelent. A mikrovállalatok évenkénti átlagos eszkbővülése alig haladta meg az egy százalékot (1,41%), míg a nagyvállalatoké 10,29% volt. Az összes eszközön belül a befektetett eszközök értékének évenkénti átlagos növekedése az összes vállalatot tekintve kisebb mértékű (6,77%), a mikrovállalatok adataiból pedig csak 0,71%-os csökkenés számítható. A vállalatok adózás előtti eredménye is hasonló növekedést mutat (8,79%), azonban míg a nagyvállalatoknál több, mint tizenkét százalékos (12,55%) a növekedés, addig a mikrovállalatoknál 0,43%-os az éves átlagos csökkenés.

Összességében megállapítható, hogy vannak ágazatok, amelyekben a mikro- és kisvállalatok dinamikusabb fejlődést mutatnak ugyan, de ez a nagyobb ütemű növekedés – néhány kivételtől eltekintve – összességében elmarad a nagyvállalatok növekedéséhez képest a vizsgált időszak adatait tekintve.

[26] A KSH adatbázisában nem szerepelnek a pénzügyi és az off-shore vállalkozások adatai.

[27] $ROE = EBIT / [(Saját\ tőke_t + Saját\ tőke_{t-1}) / 2]$, $EBIT = Szokásos\ vállalkozási\ eredmény + Fizetendő\ kamatok\ és\ kamatjellegű\ ráfordítások - Egyé\ kapott\ (járó)\ kamatok\ és\ kamatjellegű\ bevételek$; $ROA = EBIT / [(Összes\ eszköz_t + Összes\ eszköz_{t-1}) / 2]$; $ROS = EBIT / Értékesítés\ nettó\ árbevétele$.

[28] A bruttó hozzáadott értékmutató a termékadók és támogatások egyenlegével együtt a vállalatok hozzájárulását adja a GDP-hez.

A VIZSGÁLAT EMPIRIKUS EREDMÉNYEI

A tisztított adatbázisban az SPSS 15.0 for Windows programcsomag felhasználásával leíró statisztikai számításokat, ágazati és szakágazati összehasonlító elemzéseket, összehasonlító arányelemzéseket és a szakirodalomban alkalmazott matematikai módszereknek megfelelően regresszió- és varianciaelemzést (ANOVA) végeztem.

Collins-Preston (1966) mintájához hasonlóan a kapott paraméterek értékei alapján negatív szignifikáns kapcsolat mutatkozik a koncentráció, pozitív és szignifikáns a kapcsolat a földrajzi szóródás, a kibocsátásra jutó összes eszköz értéke és az ár-költség rés között. A szakágazatok kibocsátásának növekedése azonban nem mutatott szignifikáns kapcsolatot az ár-költség rés alakulásával.

A 2001-2006. évi magyar vállalati adatokra lefuttatott modell alapján kapott paraméterek 22,8%-os magyarázó erő mellett az alábbi, 2. táblázatban találhatók.

2. táblázat: Alapmodell tesztelése a magyar vállalati adatokkal

	Unstandarized Coefficients		Standarized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Model	,536	,018		29,700	,000
1 Constant	-,005	,001	-,659	-7,321	,000
CR4t6	7,78E-006	,000	,117	1,347	,178
IGEODtu	,003	,000	,318	15,100	,000
K_S_Rt0	,010	,005	,038	2,183	,029
Gtut0	2,38E-007	,000	,014	,863	,388

a. Dependent Variable: PCM106.

A modell ebben a formájában nemcsak magyarázó erejében ($R^2 = 22,8\%$)^[29], hanem érvényességének feltételeiben sem felelt meg a regresszióelemzés követelményeinek. A koncentrációs ráta ($CR4_{t6}$) és annak négyzete meglehetősen erős korrelációt ($r = 0,978$) mutatnak. A 2. táblázatból az is kiolvasható, hogy a koncentráció négyzete ($NNCR_{4t6}$) és a növekedés ($G_{tu/t0}$) nem szignifikáns.

Az ár-költség rés alakulását legerősebben a koncentrációs ráta utolsó évre számítható értéke ($CR4_{t6}$) befolyásolja Collins-Preston (1966) eredményeihez hasonlóan.

A koncentráció négyzete ($NNCR_{4t6}$) és a növekedés ($G_{tu/t0}$) paraméterek elhagyásával a modell magyarázó ereje mindössze 0,1%-kal csökkent ($R^2 = 22,7\%$). Annak ellenére, hogy a „Collinearity Statistics” szerinti „Tolerance” mutató 1-hez

[29] Az adjusted R square a valóságos, az alapsokaságbeli megmagyarázott hányad torzítatlan becslése. Az R square ennek a torzított változata. A regressziós modellek értelmezése során dolgozatomban az előbbi fogom jelölni, mint R^2 .

közeli értékeket mutat a reziduumok varianciája nem tekinthető konstansnak és a reziduumok eloszlása sem normális eloszlású.

A kiinduló modelltől elhagyva a koncentráció négyzete (NNCR_{4t6}) és a növekedés (G_{tu/10}) paramétereit és bevezetve a szolgáltató és nem szolgáltató szektorra vonatkozóan egy dummy változót (Szolgáltató) a modell magyarázó ereje (R²) 52,9%-ra emelkedik és a szolgáltatók hatása dominánsá válik a modellben (beta = 0,633).

A modell további építése során Collins-Preston (1969), Ornstein (1975) és Domowitz et al. (1986) modelljeinek figyelembevételével a következő egyenletet kaptam:

$$Y_{ti} = a + b_1 CR4_{t0} + b_2 IGEOD_{tu} + b_3 K_S_R_{t0} + b_4 G_{t/t-1} + b_5 VTK_M1_{ti} + b_6 Sz$$

Y_{ti} = ár-költség rés (PCM1) az *i* szakágazat *t* évben.

CR4_{t0} = a szakágazatba tartozó négy legnagyobb vállalatra számított koncentrációs ráta a vizsgált időszak első évében.

IGEOD_{tu} = a földrajzi szóródás indexe.

K_S_R_{t0} = a kibocsátásra jutó összes eszköz értéke a vizsgált időszak első évében.

G_{t/t-1} = a szakágazatok kibocsátásának százalékos változása.

VTK_M1_{ti} = termelékenységi mutató az *i* szakágazat *t* évben.

Sz = dummy változó, amelynek 1 az értéke szolgáltató ágazatba tartozó szakágazat esetén és 0 egyébként.

A modell magyarázó ereje (R²) 58,7 %, és a becslés standard hibája is meglehetősen alacsony, ami azt jelzi, hogy a modell meglehetősen jól képes becsülni. (3. táblázat) Az F-próba szignifikanciája is a kapcsolat meglétét igazolja és a t-próbánál a meredekséget meghatározó változók szignifikanciája alapján a magyarázó változók valóban befolyásolják a függő változó értékét.

3. táblázat: Saját modell regresszió elemzésének összefoglaló táblázata

Model	R	R Sqaure	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Sqaure Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,767 ^a	,588	,587	,15248	,588	596,792	6	2508	,000

a. Predictors: (Constant), Szolgáltató, IGEODtu, Gtt1, K_S_Rt0, VTK_M1, CR4to

Forrás: Saját számítás.

A Betak alapján az ár-költség rést a szolgáltatók befolyásolják legjobban. A koncentráció (CR4_{t0}), mint a Collins-Preston (1966) modelljében negatív kapcsolatot mutat az ár-költség rés alakulásával. Hasonlóan negatív kapcsolat mutatkozik a vizsgált időszak első évében a kibocsátásra jutó összes eszköz

értékével ($K_S_R_{10}$). Figyelemre méltó és az előzetes várakozásnak megfelelően pozitív kapcsolatot jelez a termelékenység (VTK_M1_{11}) hatása a modellben. Pozitív a kapcsolat a szakágazatok kibocsátásának százalékos növekedésével ($G_{1/t_{11}}$) és a földrajzi szóródás indexével ($IGEOD_{16}$) is. Ez utóbbi változó nagyobb mértékben befolyásolja az ár-költség rés alakulását, mint az egyes szakágazatok piacának bővülése.

A regresszióelemzés során a modell megfelelése további feltételek teljesülésének ellenőrzését követően mondható ki. A változók korrelációs mátrixából kiolvasható, hogy a független változók között nagyon gyenge és nem szignifikáns a lineárisnak feltételezett kapcsolat (a legnagyobb érték $r=0,392$). Továbbá a „Tolerance” mutatók is 1-hez közeli értékeket mutatnak, így a független változók közötti lineáris kapcsolatról, azaz ebben a modellben multikollinearitásról nem lehet szó. A hibatagok varianciája is állandónak tűnik és a hibatagok a hisztogram szerint normális eloszlást követnek, amelyet a Kolmogorov-Smirnov (K-S) egymintás próba is megerősít.

A vizsgált időszakot két részre bontva, 2001-2003 években a növekvő versenyt mutató szolgáltató szakágazatokban (csökkenő PCM) az egy vállalatra átlagosan jutó alkalmazottak átlagos statisztikai létszáma szignifikánsan alacsonyabb, mint a csökkenő versenyt mutatókban. 2004-2006 években szintén alacsonyabb értékeket kapunk, de a különbség nem szignifikáns.

A koncentráció mértékét jelző CR4 paraméter a regressziós modellben a második legnagyobb hatást gyakorolja az ár-költségésre. A szolgáltató szektorba tartozó vállalati adatbázisban folytatva az egyes tényezők hatásának vizsgálatát, megállapítható, hogy azokban a szakágazatokban, amelyekben a verseny intenzitása fokozódott a vizsgált időszakban, (PCM1 csökkent) magasabb átlagos jövedelmezőségi mutatók (ROA, ROE, ROS) és munkatermelékenység (egy főre jutó bruttó termelési érték) számíthatók.

Az is megállapítható, hogy a növekvő versenyt mutató szakágazatokban a vizsgált időszak első felében szignifikánsan alacsonyabb átlagos jövedelmezőség (ROA, ROE) mutatható ki, mint a kevésbé versengők körében. A jövedelmezőségi mutatók között magasabb értékek számíthatók a koncentráltabb (70 % fölötti) szakágazatokban, mint a kevésbé koncentráltakban. Ez a különbség a munkatermelékenységre vonatkozóan még jelentősebb.

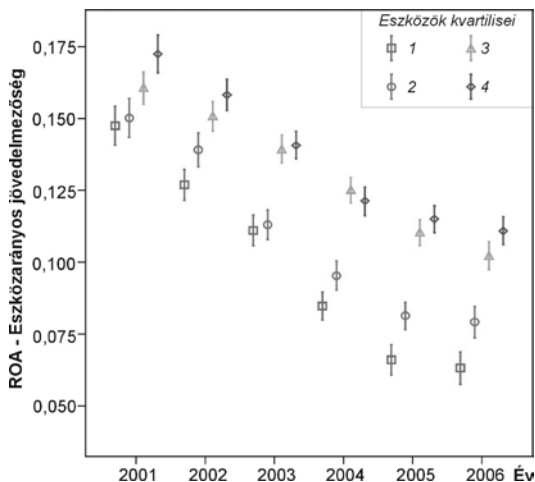
A vizsgált időszak második felében (2004-2006) viszont az alacsonyabb szintű koncentrációt és növekvő versenyt mutató szakágazatokban szignifikánsan magasabb átlagos jövedelmezőség (ROA, ROE, ROS) mutatkozik, míg a koncentráltabbakban (70% fölött) a csökkenő mértékű versenyt mutatókban számíthatók magasabb értékek.

Az első kérdésre válaszolva van kapcsolat a szakágazatok koncentrációja, az ár-költség rész és a jövedelmezőség között, a vizsgált időszak egészében a koncentráltabb szakágazatokban az ár-költség rész és a jövedelmezőségi mutatók között szorosabb kapcsolat mutatható ki.

A földrajzi szóródás és a jövedelmezőség alakulását vizsgálva valamennyi mutató (ROA, ROE, ROS) esetében szignifikáns különbség mutatkozik a legkisebb és a legnagyobb kategóriák között. A munkatermelékenység alakulása az összes kategóriában szignifikáns különbséget mutat és minél nagyobb a földrajzi szóródás, annál alacsonyabb szintű a termelékenység.

A munkatermelékenység a jövedelmezőségi mutatók és az ár-költség rés között pozitív irányú szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati adatok között is a vizsgált időszakban. Az ár-költség részt kvartilisekre osztva az alsó kvartilisbe tartozó vállalatok jövedelmezősége a ROA és a ROE mutatók alapján alacsonyabb, mint a felső kvartilisbe tartozóké. A különbség és a mutatók közötti kapcsolat még markánsabb, ha az ár-költség rés alakulását vállalati méret (eszközkatégoriák) szerint vizsgáljuk.

1. ábra: Jövedelmezőségi mutatók alakulása az ár-költség rés kvartiliseiben



Miközben a jövedelmezőségi mutatók (ROA, ROE) csökkenése azonos irányú az ár-költség rés kvartiliseiben, addig a munkatermelékenység növekedést mutat. A magasabb ár-költség rés (PCM) kvartilisekben magasabb a munkatermelékenység átlagos értéke. (4. táblázat) Az egyes kvartilisekben számítható értékek között szignifikáns különbség mutatkozik. A vizsgált időszakban minden kvartilisben évről évre növekvő mutatók számíthatók, amelyek a szórásanalízis alapján – néhány kivétellel – még az egyes évek és kvartilisek között is szignifikáns különbséget mutatnak.

4. táblázat: Kruskal-Wallis-teszt eredményei a munkatermelékenység alakulására az ár-költség rés kvartiliseiben

	Év	N				Mean Rank			
		Percentile Group of PCM by Év Eszk_B4				Percentile Group of PCM by Év Eszk_B4			
		1	2	3	4	1	2	3	4
VTK_M1	2001	3568	3570	3570	3569	9602,50	9741,99	9613,74	9867,03
	2002	3568	3570	3570	3569	10357,67	10551,90	10344,69	10426,34
	2003	3568	3569	3571	3569	10800,74	10728,52	10693,70	10678,25
	2004	3567	3571	3571	3568	10982,22	10871,32	10951,00	10715,17
	2005	3567	3570	3571	3569	10935,72	10967,89	11132,45	11000,14
	2006	3568	3570	3570	3569	11542,29	11401,35	11536,24	11555,07
	Total	21406	21420	21413	21413				

Az ár-költség rés alakulását a munkatermelékenység kvartiliseiben vizsgálva megállapítható, hogy a magasab munkatermelékenység kvartilisekben magasabb az ár-költség rés (PCM) átlagos értéke. A Kruskal-Wallis-teszt eredményei alapján szignifikáns különbségeket kapunk az egyes kvartilisekben számítható értékek között. A szórásElemzés post hoc tesztjei 2001-2005. években minden kvartilis és minden év értékei között szignifikáns különbséget jeleznek. Hasonló eredményeket kapunk, ha a munkatermelékenység alakulását vállalati méret (eszközkatégoriák) szerint is megvizsgáljuk.

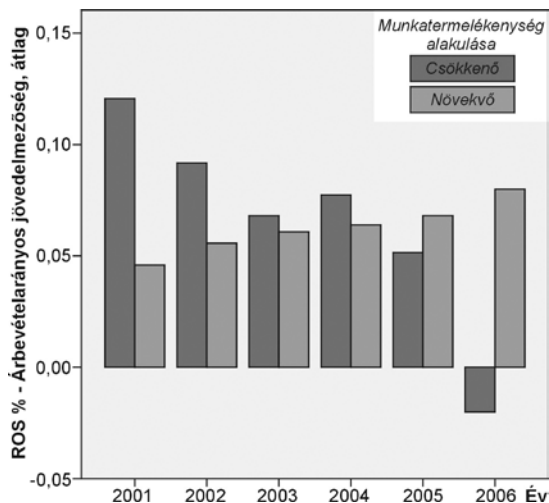
A második kérdésre válaszolva kijelenthető, hogy mind a szakágazati adatok, mind a vállalati adatok elemzése alapján a munkatermelékenység hatással van az ár-költség rés alakulására. A nagyobb munkatermelékenységgel rendelkezők körében szignifikánsan magasabb ár-költség rés számítható a vizsgált időszakban.

A munkatermelékenység és a jövedelmezőség (ROA, ROE) alakulását vizsgálva megállapítható, hogy a munkatermelékenységét a vizsgált időszak minden évében növelni képes vállalatok jövedelmezősége is növekedett. Ugyanakkor a csökkenő munkatermelékenységet mutatók jövedelmezősége a vizsgált időszak minden évében csökkent. (2. ábra)

A növekvő jövedelmezőséget (ROA, ROE, ROS) mutató vállalatok körében is növekvő munkatermelékenység mutatható ki, miközben a csökkenő jövedelmezőséget mutatóknál a munkatermelékenység szigorúan monotonon csökkent. A két kategóriába sorolható vállalatok között a munkatermelékenységének alakulása között szignifikáns különbség mutatkozik.

A harmadik kérdésre válaszolva pozitív kapcsolat mutatható ki a munkatermelékenység és a jövedelmezőség alakulása között a vizsgált időszakban.

2. ábra: Jövedelmezőségi mutatók változása a munkatermelékenység alakulásában



A vállalati piaci részesedés alakulását vizsgálva egyértelműen megállapítható, hogy a növekedés árát a jövedelmezőség csökkenésével előbb vagy utóbb meg kell fizetni. Miközben a piacvesztők jövedelmezősége folyamatosan csökken, addig a részesedést növelők a vizsgált időszak első felének végére csökkenésbe fordul át. Míg 2001-2003. évekre a csökkenőknél és a növekedőknél is szignifikáns különbség mutatkozik, addig 2004-2006. évekre az árbevételarányos jövedelmezőségnél (ROS) és az eszközarányos jövedelmezőségnél (ROA) már nem lényeges az eltérés.

A vállalati piaci részesedést növelők a munka termelékenységét is fokozni tudták, míg a piaci részesedést vesztek mutatói csökkenésbe fordult át. Míg a „veszteseknél” ez a csökkenés 2001-2003. évekre nem szignifikáns, addig a növekedőknél lényeges különbséget mutatnak a tesztek. A számítások során kapott eredményekből az is kiolvasható, hogy a piaci részesedésüket növelő vállalatok átlagos munkatermelékenységi mutatóinak értéke magasabb, mint a csökkenőké. Ugyanakkor a csökkenők táborába tartozók a vizsgált időszak elején még magasabb átlagos munkatermelékenységi mutatóval rendelkeztek, a 2004-2006. évekre vonatkozóan pedig az első évek között nincs szignifikáns különbség. Ez inkább arra utal, hogy a piaci részesedés növelésével fokozható a termelékenység, mint hogy a termelékenység fokozásával növelhető a piaci részesedés.

Ezt az állítást támasztja alá a munkatermelékenység és a vállalati piaci részesedés alakulásának vizsgálata során kapott eredmények. A vizsgált időszakban csökkenő munkatermelékenységet mutató vállalatok piaci részesedése is csökkent, miközben a termelékenységet fokozni képes vállalatok sem tudták szignifikánsan növelni piaci részüket. A vizsgált időszak első és második felének

külön-külön történő vizsgálata során kapott eredmények még inkább alátámasztják a fentieket. Hasonló eredményeket mutatnak a jövedelmezőséggel kapcsolatos számítások is. A csökkenő jövedelmezőségű vállalatok részesedése szignifikánsan csökken, míg a növekvő jövedelmezőséget maguknak tudhatók piaci részesedésének még a növekedése sem minden mutató esetében mutatható ki.

A piaci részesedést növelő vállalatok körében a termelékenység javulást főként az átlagos statisztikai létszám csökkenése, illetve változtatása mellett sikerült elérni. A létszámot csökkentők és a növelők között ugyan nem szignifikáns a különbség, de a tendencia figyelemre méltó.

A negyedik kérdésre válaszolva a vizsgált időszak adatai alapján inkább azt mondhatjuk, hogy a piaci részesedés növelésével fokozható a termelékenység, mint hogy a termelékenység fokozásával növelhető a piaci részesedés.

ÖSSZEFOGLALÁS

A statisztikai adatok elemzésével korreláció is kimutatható ott, ahol a gyakorlatban – elméleti alapok nélkül – az érintettek feltételezik és érzékelik is, hogy a verseny fokozódásával az ár-költség rés – és így a jövedelmezőség is – csökken. Ezt – a rendelkezésekre álló, a vizsgált időszakra vonatkozó adatokat tartalmazó adatbázisban végzett elemzésekkel – sikerült egyértelműen ki is mutatnom. A kutatás során alkalmazott koncentrációs mérőszámok alapján kapcsolat mutatható ki a szakágazatok koncentrációja, az ár-költség rés és a jövedelmezőség alakulása között. A koncentráltabb szakágazatokban az ár-költség rés és a jövedelmezőségi mutatók között még szorosabb a kapcsolat.

A kiinduló modell kiegészítése során az előzetes várakozásnak megfelelően pozitív kapcsolat mutatkozik a munkatermelékenység és az ár-költség rés alakulása között a szakágazatokra vonatkozóan. Ez az eredmény előre jelezte annak a hipotézisnek az igazolhatóságát, amely a munkatermelékenység jövedelmezőségre gyakorolt hatására irányult.

A munkatermelékenység és a jövedelmezőség között pozitív kapcsolat mutatkozik, növekvő munkatermelékenység a jövedelmezőség növekedésével járt együtt, miközben a csökkenő munkatermelékenységet mutató vállalatok jövedelmezősége a vizsgált időszak minden egyes évében csökkent. Ugyanakkor a jövedelmezőség és a munkatermelékenység alakulása között is azonos irányú kapcsolat mutatkozik a vállalatok fenti ismérvek alapján történő vizsgálata során.

Megvizsgáltam azt a szakirodalomban széles körben vitatott állítást, miszerint a nagyobb termelékenység vezet alacsonyabb költséghez, amely aztán nagyobb piaci részesedést eredményez vagy fordítva. A számítások során a vizsgált időszak adatai alapján inkább azt mondhatjuk, hogy a piaci részesedés növelésével fokozható a termelékenység, mint hogy a termelékenység fokozásával növelhető a piaci részesedés.

A magyar szolgáltató szektorban a piaci részesedésüket növelni tudó kis- és középvállalatok növelték munkatermelékenységüket, miközben a növekedésük arát jövedelmezőségük csökkenésével fizették meg a vizsgált időszakban.

A munkatermelékenységi mutató növekedése számos tényező együttes pozitív vagy akár negatív változásának eredőjeként is kimutatható. A legkedvezőbb egyirányú pozitív változás a bruttó hozzáadott érték és az alkalmazotti létszám együttes növekedésével megvalósuló munkatermelékenység emelkedés. A szolgáltató szektor bővülése a gazdaság szereplőinek „gazdagodását” igényli, ami a foglalkoztatottak számának növelésével és/vagy az alkalmazásban állók jövedelmének növelésével valósulhat meg leginkább jelen gazdasági helyzetünkben. Ezért kiemelt figyelmet igényel a munkavállalói létszám bővülése mellett megvalósított termelékenységnövekedés alakulása.

IRODALOM

- Amir, R. – Lambson, V. E. (2000): *On the Effects of Entry in Cournot Market*. The Review of Economic Studies. Vol. 67. No. 2. 235–254.
- Bain, J. S. (1951): *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936–1940*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 65. No. 3. 293–324.
- Barros, P. P. – Brito, D. – Lucena, D. (2006): *Mergers in the food retailing sector: An empirical investigation*. European Economic Review. 50. 447–468.
- Bhattacharyab, M. (2007): *Industrial performance and competition: the case of Japanese manufacturing*. Pacific Economic Review. 12(5). 619–630.
- Clarke, R. – Davies, S. – Waterson, M. (1984): *The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 32. No. 4. 435–450.
- Cleeren, K. – Dekimpe, M. G. – Verboven, F. (2006): *Competition in local-service sectors*. International Journal of Research in Marketing. 23. 357–367.
- Collins, N. R. – Preston, L. E. (1966): *Concentration and Price-Cost Margins in Food Manufacturing Industries*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 14. No. 3. 226–242.
- Cowling, K. – Waterson, M. (1976): *Price-Cost Margins and Market Structure*. Economica. New Series. Vol. 43. No. 171. 267–274.
- Demsetz, H. (1973): *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*. Journal of Law and Economics. Vol. 16. No. 1. 1–9.
- Domowitz, I. – Hubbard, R. G. – Petersen, B. C. (1986): *Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-Cost Margins*. The RAND Journal of Economics. Vol. 17. No. 1. 1–17.
- Domowitz, I. – Hubbard, R. G. – Petersen, B. C. (1988): *Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 70. No. 1. 55–66.
- Fuchs, V. R. (1961): *Integration, Concentration, and Profits in Manufacturing Industries*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 75. No. 2. 278–291.
- Galbreath, J. – Galvin, P. (2008): *Firm factors, industry structure and performance variation: New empirical evidence to a classic debate*. Journal of Business Research. 61. 109–117.

- Gale, B. T. (1972): *Market Share and Rate of Return*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 54. No. 4. 412-423.
- Gisser, G. (1984): *Price Leadership and Dynamic Aspects of Oligopoly in U.S. Manufacturing*. The Journal of Political Economy. Vol. 92. No. 6. 1035-1048.
- Götz, G. – Gugler, K. (2006): *Market Concentration and Product Variety under Spatial Competition: Evidence from Retail Gasoline*. Journal of Industry, Competition and Trade. 6. 225-234.
- Halpern, L. – Körösi, G. (2001): *Efficiency and Market Share in Hungarian Corporate Sector*. Economics of Transition. 9(3). 559-592.
- Hay, D. A. – Liu, G. S. (1997): *The Efficiency of Firms: What Difference Does Competition Make?* The Economic Journal. Vol. 107. No. 442. 597-617.
- Klette, T. J. (1999): *Market Power, Scale Economies and Productivity: Estimates from a Panel of Establishment Data*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 47. No. 4. 451-476.
- Lustgarten, S. (1979): *Gains and Losses from Concentration: A Comment*. Journal of Law and Economics. Vol. 22. No. 1. 183-190.
- Mancke, R. B. (1974): *Causes of Interfirm Profitability Differences: A New Interpretation of the Evidence*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 88. No. 2. 182-193.
- Nevo, A. (2001): *Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry*. Econometrica. Vol. 69. No. 2. 307-342.
- Nickell, S. J. – Wadhvani, S. B. – Wall, M. (1992): *Productivity Growth in U.K. Companies, 1975-1986*. European Economic Review. 36.1055-1085.
- Nickell, S. J. (1996): *Competition and Corporate Performanc*. The Journal of Political Economy. Vol. 104. No. 4. 724-746.
- Orstein, S. I. (1975): *Empirical Uses of the Price-Cost Margin*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 24. No. 2. 105-117.
- Peltzman, S. (1977): *The Gains and Losses from Industrial Concentration*. Journal of Law and Economics. Vol. 20. No. 2. 229-263.
- Phillips, A. (1976): *A Critique of Empirical Studies of Relations Between Market Structure and Profitability*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 24. No. 4. 241-249.
- Raa, T. – Mohnen, P. (2008): *Competition and performance: The different roles of capital and labor*. Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 65. 573-584.
- Ripley, F. C. – Segal, L. (1973): *Price Determination in 395 Manufacturing Industries*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 55. No. 3. 263-271.
- Rosenthal, R. W. (1980): *A Model in which an Increase in the Number of Sellers Leads to a Higher Price*. Econometrica. Vol. 48. No. 6. 1575-1579.
- Saving, T. R. (1970): *Concentration Ratios and the Degree of Monopoly*. International Economic Review. Vol. 11. No. 1. 139-146.
- Schmalensee, R. (1987): *Collusion Versus Differential Efficiency: Testing Alternative Hypothese*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 35. No. 4. (The Empirical Renaissance in Industrial Economics.) 399-425.
- Shepherd, W. G. (1972): *The Elements of Market Structure*. The Review of Economics and Statistics. Vol. 54. No. 1. 25-37.
- Stigler, G. J. (1964): *A Theory of Oligopoly*. The Journal of Political Economy. Vol. 72. No. 1. 44-61.
- Szymanski, D. M. – Bharadwaj, S. G. – Varadarajan, P. R. (1993): *An analysis of the Market Share-profitability relationship*. Journal of Marketing. Vol. 57. 1-18.
- Weiss, L. W. (1963): *Average Concentration Ratios and Industrial Performance*. The Journal of Industrial Economics. Vol. 11. No. 3. 237-254.

ENGLISH ABSTRACT

I examined the issue widely discussed in the related literature of whether higher productivity leads to lower costs resulting in a bigger market share, or perhaps it is just the other way round? Based on the calculations with the 2001–2006 figures of companies belonging to the logistics service related sectors, we could prove that productivity will/can be increased by raising market share, but on the other hand, market share cannot be enhanced through increased productivity.

A HR döntéshozatal hatása a szervezeti teljesítményre – Regionális jellemzők vizsgálata a Cranet 2008/10 felmérésben



Az emberi erőforrás menedzsment (HRM) és a szervezeti teljesítmény közötti kapcsolat bizonyítékául eleinte anekdotikus jellegű leíró munkák és esetbemutatók szolgáltak. Később már inkább az egy-egy országban szervezett nagymintás felmérések és azok egyre kifinomultabb statisztikai elemzése révén igyekeztek bizonyítani, hogy – a különböző módokon megragadott – jobb HR gyakorlatok alkalmazása magasabb szintű teljesítményt eredményez. Ugyanakkor az is egyre elfogadottabbá vált, hogy az univerzális megoldások érvényesülése helyett a HR gyakorlat a világ egyes országaiban, régióiban jelentős különbségeket mutat.

E tanulmány készítői az utóbbi vonulatokba tartozóan arra vállalkoztak, hogy a Cranet kutatási hálózat magyarországi képviselőiként a 2008/10-ben 32 országban felvett 6.258 db feldolgozott kérdőív alapján négy régió HR gyakorlatának sajátosságait keresve igazolják hipotézisüket: statisztikailag is igazolható kapcsolat áll fenn a HR kulcsterületek (5 funkció) döntéshozatali eljárásai és a szervezet teljesítményelemei (6 mutató) között. A tanulmány elemző része tartalmazza a hipotézisek teljes körű igazolását a nagy minta egészére nézve; részletezi a négy klaszter-régió sajátosságait a kapcsolatok létezésében, és bemutatja azokat a korlátokat, amelyek az egyes régiókban színesítik a döntéshozatal és a teljesítmény kapcsolatának alakulását.

[1] Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, egyetemi docens (karoliny@ktk.pte.hu).

[2] Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, egyetemi adjunktus (tiszbergerm@ktk.pte.hu).

[3] Szent István Egyetem, egyetemi tanár (poorjf@t-online.hu).

[4] Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, egyetemi tanár (farkas@ktk.pte.hu).

BEVEZETÉS: A KUTATÁS KERETEI ÉS RELEVANCIÁJA

Az emberi erőforrás menedzsment fejlődési folyamatának tudományos jellegű feltárása a '80-as évtizedtől napjainkig tartóan megteremtette azokat a kereteket, amelyben a HRM beépült a vállalati menedzsment elméletébe és napi gyakorlatába.^[5]

Az elméleti modelleket is megalapozó empirikus vizsgálatok tekintélyes hányada^[6] azzal foglalkozik, hogy megragadja a HR jó, ill. legjobb gyakorlatának (*best practice*), rendszerének vagy csomagjának/konfigurációjának (*bundle/configuration*) elemeit. E vizsgálatok főképpen a HR tevékenységterületeket, később pedig érintettjeiket is azonosítják, melyben, mint a HR gyakorlatok alkalmazói kitüntetett szerepet kapnak a vonalbeli vezetők.^[7] Ezeknek a vizsgálatoknak fontos megállapításai a HRM stratégiai jellegére fókuszáltak, melynek nyomán feltárult az emberi erőforrás menedzsment gyakorlatok számos szervezeti teljesítményt befolyásoló aspektusa. E vizsgálatok között azonban mindezidáig hangsúlytalan maradt a HR döntéseket hozó szereplők köre éppúgy, mint a döntéshozatal módja.

A kutatások egy másik jelentős része a nemzetköziesedés területi vagy regionális dimenzióinak vizsgálatára koncentrál, európai és más területi sajátosságok létezésére hívja fel a figyelmet.^[8] A nemzetközi összehasonlító vizsgálatokat végző HR kutatók e körébe a tanulmány szerzői a kelet-közép-európai HR sajátosságok feltárására összpontosítva csatlakoztak.^[9]

[5] Beer, M. – Spector, B. – Lawrence, P. – Quinn, Mills, D. – Walton, R. (1984): *Managing Human Assets: The Groundbreaking Harvard Business School Program*. The Free Press, New York.; Pfeffer, J. (1995): *Producing sustainable competitive advantage through the effective management of people*. Academy of Management Executive. 9. 55-69.; Ulrich, D. – Losey, M. R. – Lake, G. (1997): *HR Tomorrow's Management*. Wiley&Sons, New York.; Ulrich, D. (1998): *Delivering Results*. Harvard Business Review Book, Boston.; Black, J. S. – Gregersen, H. – Mendenhall, M. – Stroh, L. (1999): *Globalizing People Through International Assignments*. Addison Wesley-Longmans, Reading.; Ulrich, D. – Allen, J. – Brockbak, W. – Younger, J. – Nyman, M. (2009): *HR Transformation*. McGraw Hill, New York.

[6] Farndale, E. – Paawe, J. – Morris, S. S. – Stahl, G.K. – Stiles, P. – Trevor, J. – Wright, P. M. (2010): *Context-bound configurations of corporate HR functions in multinational corporations*. Human Resource Management. 49(1). 45-66.; Brewster, C. – Mayrhofer, W. (2012): *Comparative human resource management: an introduction*. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.

[7] Bowen, D. – Ostroff, C. (2004): *Understanding HRM - firm-performance linkages: the role of the 'strength' of the HR system*. Academy of Management Review. 29(2). 203-221.

[8] Brewster, C. (2004): *European perspectives on human resource management*. Human Resource Management Review. 4. 365-382.; Brewster et al. (2004): i. m.; Farndale et al. (2010): i. m.

[9] Poór, J. (2009): *A HR-funkció átalakulása a Magyarországon működő nemzetközi vállalatoknál egy empirikus felmérés tapasztalatai alapján*. Competitio. 1. 98-117.; Karoliny, Zs. – Farkas, F. – Poór, J. (2009): *In focus, Hungarian and Central Eastern European characteristics of human resource management: an international comparative survey*. Journal for East European Management Studies. 14(1). 9-47.; Karoliny, Zs. – Farkas, F. – Poór, J. (2010): *Sharpening Profile of HRM in Central-Eastern Europe in Reflection of its Developments in Hungary*. Review of International Comparative

A korábbi nemzetközi és hazai kutatási eredmények hiteles verifikálására a Cranet-kutatás kínált a nemzetközi összehasonlíthatóságot kiválóan biztosító lehetőséget. A Cranet, az angliai Cranfield University által koordinált, napjainkban a világ mintegy 50 országára kiterjedő, legnagyobb empirikus mintával rendelkező független kutatási hálózat. A Cranet-kutatás alkalmat kínál a hálózat tagjainak (a tanulmány szerzőinek 2003 óta), hogy a nemzetközi adatbázis eredményeinek felhasználásával és interpretálásával nemzetközi keretekbe illeszkész saját kutatásaikat, és különböző regionális vagy funkcionális elvek alapján adatokhoz jussanak a teljes mintából. Ebből akár országok, országcsoportok, régiók közötti összehasonlító vizsgálatok végzésére,^[10] akár HR szakterületek szerinti áttekintő elemzések elvégzésére is lehetőség nyílik.^[11]

A KUTATÁS MÓDSZEREI

A tanulmány alapját képező kérdőíves felmérés a Cranet-hálózat országaiban 2008/10-ben készült, a 100 főnél nagyobb üzleti és közsférabeli szervezetek körében. Az adatok rögzítésére és primer feldolgozására 2010-ben került sor SPSS szoftverrel.

A feldolgozás módszertana, az eredmények értékelése az első fázisban a leíró statisztika eszközeivel, majd pedig a kapcsolatok szorosságának mérésére és ellenőrzésére szolgáló szignifikancia elemzésekkel (Khi-négyzet próba, Cramer-féle asszociációs együttható értékek számítása) és a korrespondencia-térképek megrajzolásával történt. Az alkalmazott eszköztár alkalmas volt kiinduló hipotézisünk valódiságának ellenőrzésére és részbeni igazolására.

Kutatásunk a Cranet-minta vizsgált klasztereit a világ földrajzi régiói és jellegzetes menedzsment kultúráinak^[12] kombinálásával hozta létre. A minta teljes elemszáma a kérdőívek vizsgált két kérdését illetően 4298. Ennek régiók szerinti megoszlását az 1. ábra mutatja, ahol (és később mindig) a régiók teljes megnevezése:

- KKE = Közép-Kelet-Európa 9 volt szocialista országa (Bulgária, Cseh Köztársaság, Észtország, Litvánia, Magyarország, Oroszország, Szerbia, Szlovákia és Szlovénia)

Management. 11(4). 733-747.; Poór, J. – Farkas, F. (szerk.) (2012): *Átalakuló emberi erőforrás menedzsment a multinacionális cégek helyi leányvállalatainál Közép- és Kelet-Európában*. Szent István Egyetem Kiadó, Gödöllő.

[10] Alas, R. – Svetlik, I. (2004): Estonia and Slovenia: Building Modern HRM Using a Dualist Approach. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. – Morley, M. (eds.): *Human Resource Management in Europe. Evidence of Convergence?* Elsevier, London.

[11] Brewster, C. – Bennett, C. V. (2010): *Perceptions of business cultures in Eastern Europe and their implications for international HRM*. The International Journal of Human Resource Management. 14. 2568-2588.

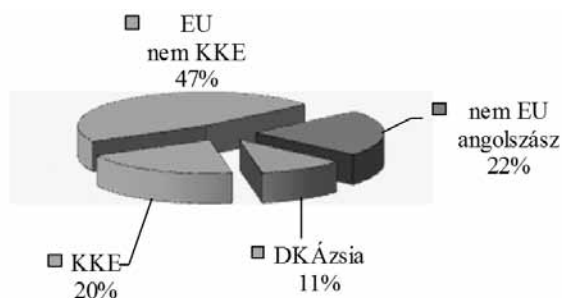
[12] Reiche et al. (2012): i. m.

- EU nem KKE = további 15 európai - ill. a földrajzi Európához közeli - ország (Ausztria, Belgium, Ciprus, Dánia, Egyesült Királyság, Észak-Ciprus, Finn-, Francia- és Görögország, Izland, Izrael, Németország, Norvégia, Svájc, Svédország)
- Nem EU angolszász = 3 nem európai angolszász ország (Ausztrália, Dél-Afrika és az Amerikai Egyesült Államok) és
- DKÁzsia = 3 délkelet-ázsiai ország (Japán, Fülöp-szigetek és Tajvan) szervezetei.

A vizsgált változók egyik eleme - a kulcs HR funkciókban megvalósuló döntési gyakorlat - a Cranet felmérés sztandard kérdőívének arra a kérdéskörére épít, amely a HR pozíció megítélése érdekében azt igyekszik feltárni, hogy "Kik, hogyan hozzák meg a HR-politikai döntéseket?" olyan kulcsterületeken, mint a bérek és juttatások, a toborzás és kiválasztás, a képzés-fejlesztés, a munkaügyi kapcsolatok és a létszám-változtatás.

A szervezeti teljesítmény vizsgálatához Lauren és Foss (2003) közelítését követve többdimenziós, azaz pénzügyi (profitabilitás, tőzsdépiaci teljesítmény) és nem pénzügyi indikátorokat (innovációs ráta, termelékenység, szolgáltatás-minőség) egyaránt figyelembe vettünk. A használt teljesítménymutatóknak csak relatív (más szervezetekhez viszonyított), észlelt alakulását tettük vizsgálat tárgyává, melynek használata elfogadott a stratégiai HRM szakirodalomban, hiszen megbízhatóságát többen is magas fokúnak találták.^[13]

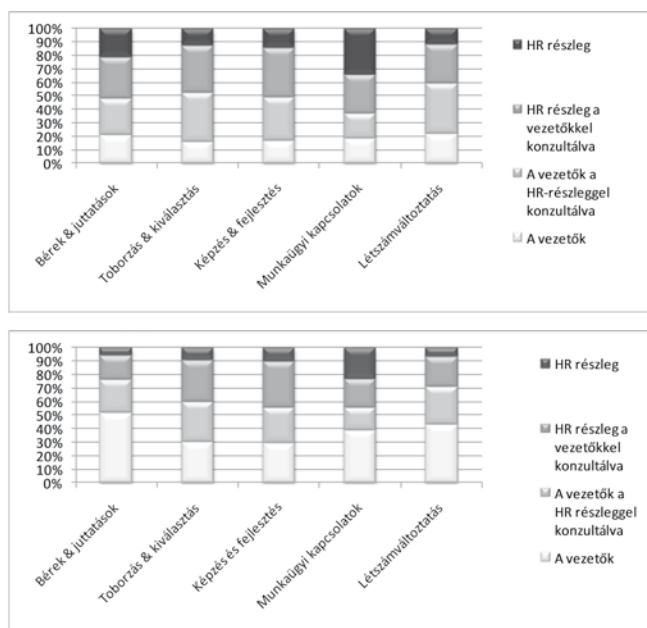
1. ábra: A négy vizsgált régió szervezeteinek részaránya a Cranet 2008/10 felmérésben



[13] Delaney J. T. – Huselid, M. A. (1996): *The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance*. *Academy of Management Journal*. 39(4). 949-969.; Stavrou, E. T. (2005): *Flexible work boundless and organizational competitiveness: A cross-national study of the European work context*. *Journal of organizational Behaviour*. 20(8). 923-948.

A leíró statisztika adatai – lásd 2. ábra bal oldali eleme – a teljes mintában követett gyakorlat jellegzetességeit mutatják, mely szerint itt a HR döntéshozatal legtipikusabb módja a megosztott felelősséget eredményező, egyeztetett megoldás. A vonalbeli vezetők, illetve a HR specialisták által – a másik féllel történő konzultációk után – hozott döntések aránya 60-70% között mozog, kiemelkedően a toborzás és kiválasztás, valamint a képzés és fejlesztés funkciók esetében, és legkevésbé a munkaügyi kapcsolatok területén. A vonalbeli vezetők primátusa vagy legalább dominanciája elsősorban a létszámváltoztatásokra vonatkozó döntésekben nyilvánulhat meg, a HR specialisták saját terepe pedig a munkaügyi kapcsolatok irányítása.

2. ábra: A kulcs HR funkciók fő döntéshozóinak megoszlása a Cranet 2008/10 felmérés teljes és KKE mintáiban



A régióként is elvégzett elemzések több, a teljes képhez hasonló tendencia mellett sajátos eltérésekre is rámutattak:

- Miközben az EU nem KKE országai szervezeteinek méretbeli összetétele a teljes mintához igen hasonló, HR kulcsfunkcióinak – a munkaügyi kapcsolatokat kivéve – megosztott felelősség jellege itt erősebben érvényesül. Ez a hangsúlyeltolódás pedig mindkét résztvevő fél egyedüli döntéshozási jogosultságait háttérbe szorítja.
- A minta méretbeli összetétele tekintetében mind a teljes, mind pedig az EU

nem KKE országokéhoz hasonló DKÁzsiai szervezetek HR politikaterületeinek jellemző döntéshozói az előzőekkel ellentétben – egyedül, vagy konzultáció után – inkább a HR részleg munkatársai, mint a vezetői hierarchia tagjai. A HR részleg önálló döntéshozói szerepe itt leginkább (30%) a bérek és juttatások területén érvényesül.

- A nem EU angolszász országok a teljes mintától nagyobb méretű szervezetekben a DKÁ mintához igen hasonló tendencia érvényesül, azaz a megosztott felelősséget eredményező kölcsönös konzultáción alapuló döntéshozói gyakorlat mellett a HR részleg erős döntéshozói szerepe jellemző.
- A KKE minta szervezeteinél (lásd 2. ábra jobb szegmense) a HR közös döntéshozó jellegének a teljes minta jellemzőitől való eltérése az előzőekben jellemzett régiókhöz képest ellenkező irányú eltérést mutat. Egyrészt a döntések konzultatív jellege kevésbé erőteljesen (40-60%) érvényesül, másrészt az egyedüli döntéshozói státusz nem a HR részleg, hanem a vezetői hierarchia tagjaihoz kötődik. A vezetők tartják kézben a bér és juttatási döntéseket, a létszám-változtatási ügyeket, de egyedüli döntéseikkel dominálják a többi kulcs HR területet is.

A KUTATÁS KIINDULÓ HIPOTÉZISE

A HR döntéshozatal és szereplői tekintetében a leíró statisztikai adatok alapján észlelt, és a fentiekben vázolt regionális eltérések alapján e tanulmányunkban más módszerekkel azt vizsgáljuk, hogy kimutatható-e az a stratégiai HR-nek tulajdonított képesség, amely szerint szervezeti teljesítményalakító erővel bír. Másként: szervezeti teljesítményt befolyásoló, stratégiai jellegű HR jellemző-e az, hogy kik és hogyan hozzák meg a HR kulcsterületekre irányuló döntéseket? Hipotézis: A kölcsönös konzultáción alapuló, egyeztetett HR döntések jobb szervezeti teljesítményt eredményeznek. Minél jobban érvényesül a HR döntésekben a megosztott felelősség, azaz minél több területen érvényesül a felek együttdöntési aránya, annál nagyobb az esély a különböző szervezeti teljesítményelemek (mutatók) legmagasabb szintjének elérésére.

Itt azt vizsgáljuk tehát, hogy létezik-e, (és ha igen, melyik régiókban, országcsoportoknál kimutatható) a vizsgált hat szervezeti teljesítményelem (lásd 1. táblázatban) relatív szintjének megítélése és a kölcsönös konzultáción alapuló HR döntéshozatali területek száma között az a feltételezett kapcsolat, miszerint: az erőteljesebben érvényesülő (vagyis a vizsgált 5 HR-területből minél többet lefedő) konzultáció jobb szervezeti teljesítményt eredményez. Ellenpróbául a konzultáció nélküli, a valamelyik döntéshozó által mind az 5 HR területen egyedül meghozott döntések szolgálnak, hiszen hipotézisünk logikája szerint itt várható a leggyengébb szervezeti teljesítmény.

- Az 1. táblázatba rendezett összefoglaló táblák adatai alapján a feltételezésünk érvényességét vizsgálva kiindulásként megállapítható, hogy:
- a teljes mintát illetően minden vizsgált szervezeti teljesítményelem kapcsán szignifikáns a kölcsönös konzultáción alapuló HR döntéshozatali területek száma és a szervezeti teljesítményszintek közötti kapcsolat,
- a profitabilitás szintje és az együttdöntési gyakorlat mértéke között minden vizsgált régióban szignifikáns a kapcsolat, és csupán egy régióban (nem EU angolszász) nem az – az innovációs szint kapcsán,
- a legtöbb (hatból öt) szervezeti teljesítményelemnél Európában (az EU nem KKE és a KKE-ban egyaránt) érvényesül szignifikáns módon a két tényező között feltételezett kapcsolat,
- a legkevesebb (a hatból csak kettő) esetben pedig a nem EU angolszász régióban mutatkozik szignifikánsnak a vizsgált elemek közötti kapcsolat,
- a Cramer-féle asszociációs együttható értékei alapján minden szignifikánsnak (Khi-négyzet próba p értéke <0,05) talált sztochasztikus kapcsolatról megállapítható, hogy azok intenzitása sehol sem éri el a közepes szintet.

1. táblázat: A konszenzusos HR döntéshozatali területek száma és a hat szervezeti teljesítményelem szintje közötti kapcsolatok a teljes mintában és a 4 régióban

A	1. A szolgáltatás-minőség szintje				2. A termelékenység szintje				3. A profitabilitás szintje			
	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer
	KKE	922	32,184	0,041*	0,093	840	21,706	0,357	0,079	848	43,410	0,002*
EU nem KKE	2325	39,437	0,006*	0,065	2305	33,589	0,029*	0,060	2207	43,031	0,002*	0,070
nemEU angolsz	584	20,871	0,405	0,095	579	189,237	0,506	0,091	513	37,642	0,010*	0,135
DKÁzsia	594	27,314	0,127	0,107	590	45,337	0,001*	0,139	593	40,723	0,004*	0,131
Teljes minta	4425	46,552	0,001*	0,051	4344	57,297	0,000*	0,057	4161	107,643	0,000*	0,080

B	4. Az innovációs ráta szintje				5. Tőzsdepiaci teljesítményszint				6. Környezeti ügyek színvonal			
	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer	N	Khi-négyzet	p érték	Cra-mer
	KKE	863	46,690	0,001*	0,116	549	53,664	0,000*	0,156	815	45,213	0,001*
EU nem KKE	2279	51,959	0,000*	0,075	1228	37,016	0,012*	0,087	2168	30,993	0,055	0,060
nemEU angolsz	566	26,174	0,160	0,108	282	22,638	0,307	0,142	535	47,459	0,001*	0,149
DKÁzsia	590	34,348	0,024*	0,121	500	11,244	0,940	0,075	484	27,294	0,127	0,146
Teljes minta	4298	115,816	0,000*	0,082	2559	103,074	0,000*	0,100	4002	63,812	0,000*	0,063

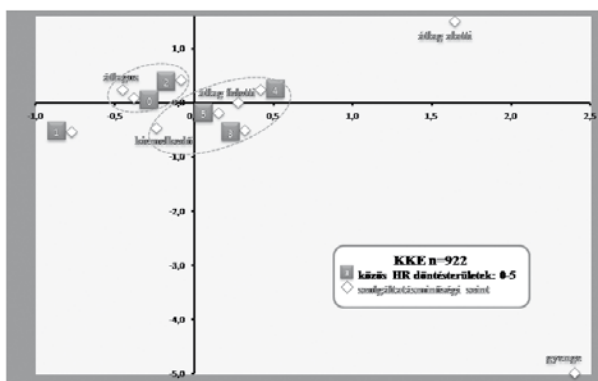
A Cranet kérdőív a szervezeti teljesítmények relatív szintjeinek megítélését kérte a válaszadóktól. Konkrétan azt, hogy a szolgáltatás-minőség, a termelékenység, a profitabilitás és az innovációs ráta szintjei, a tőzsdepiaci teljesítményszint valamint a környezeti ügyek kapcsán minősítsék saját szervezetüket. A minősítés alapja tehát a válaszadó szektorában működő többi cég, a válaszható skála-szintek pedig a gyenge, iparági sereghajtó; az átlag alatti; az átlagos, azaz a versenytársakkal azonos; a jobb, mint az átlag, valamint a kiemelkedő fokozatok jelölését kínálták. A továbbiakban vizsgálati eredményeink bemutatása e válaszok teljesítményelemenkénti részletezésére irányul, a szignifikáns kapcsolatot felmutató régiók esetén.

VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK

A keresztátlak tanulsága szerint a teljes mintában a szolgáltatás-minőség relatív szintjét a válaszadók nagyobb része az átlagosnál jobbnak tartja, ami a teljes minta és annak KKE és EU nem KKE országcsoportja korrespondencia-térképein egyaránt jól megjeleníthető összefüggést mutat a több területen is közösen hozott HR-döntések gyakorlatával.

Miközben a KKE régió keresztátlakában jelölt szolgáltatásminőség-színvonal csak kissé marad el a teljes és az EU nem KKE országcsoportétól, a döntéshozási gyakorlatot itt jellemzik legerősebben az egyeztetés nélküli döntések. A régió gyakorlatát szemléltető korrespondencia-térkép (lásd 3. ábra) szerint itt a háromnál több HR területen érvényesülő együttdöntés átlag feletti, vagy kiemelkedő szolgáltatás-minőségi eredményt produkál, viszont átlagos szintet kizárólag a vonalbeli vezetők által meghozott HR döntések révén is el lehet érni.

3. ábra: A szolgáltatás-minőségi szintek és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – KKE régió



A teljes minta kapcsán (lásd 4. ábra) igen hasonló együttállásokat láthatunk, azzal a különbséggel, hogy az átlagos teljesítményszintet elérő, egyeztetés nélküli döntéshozó fél itt már lehet HR-es is.

minta keresztábrájában (lásd 2. táblázat) éppúgy, mint korrespondencia-térképben (lásd 6., 7. ábra) ismét az látható, hogy e szervezeti teljesítménymutató átlagos szintjének eléréséhez nemcsak az együttdöntés, hanem az egyeztetés nélküli gyakorlat is célravezető lehet! Ugyanis:

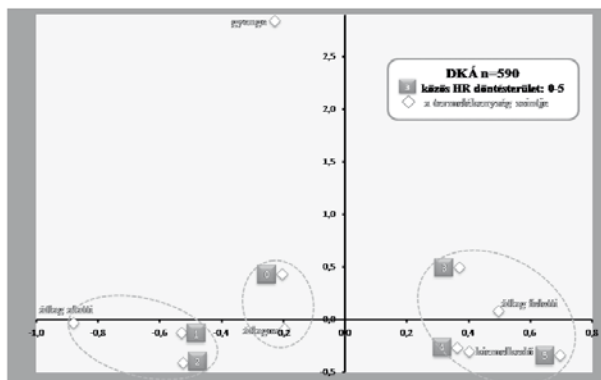
2. táblázat: A termelékenység szintje tekintetében szignifikáns kapcsolatot mutató három régió keresztábrái

A szervezet e teljesítménye a szektorban működő többihez viszonyítva	A kölcsönös konzultáción alapuló HR döntéshozatali területek száma						
	0	1	2	3	4	5	Együtt
EU nem KKE							
Gyenge, iparági sereghajtó	5	1	2	5	4	11	28
Átlag alatti	8	1	9	22	28	32	100
Átlagos/a versenytársakkal azonos	50	45	78	168	233	253	827
Jobb, mint az átlag	63	49	88	191	302	344	1037
Kiemelkedő	36	20	28	51	100	78	313
Együtt	162	116	205	437	667	718	2305
DKÁzsia							
Gyenge, iparági sereghajtó	5	1	0	3	0	0	9
Átlag alatti	18	20	20	11	7	4	80
Átlagos/a versenytársakkal azonos	64	40	45	26	28	40	243
Jobb, mint az átlag	38	23	22	37	28	41	189
Kiemelkedő	12	9	11	11	9	17	69
Együtt	137	93	98	88	72	102	590
Teljes minta							
Gyenge, iparági sereghajtó	13	3	2	9	6	13	46
Átlag alatti	39	22	38	41	50	43	233
Átlagos/a versenytársakkal azonos	219	114	199	281	379	411	1603
Jobb, mint az átlag	216	99	191	319	475	568	1868
Kiemelkedő	79	43	56	101	161	154	594
Együtt	566	281	486	751	1071	1189	4344

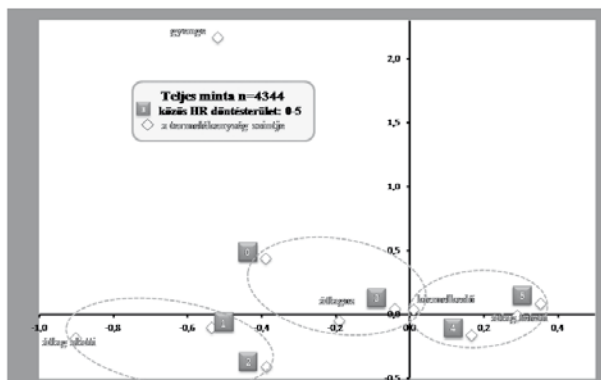
- Valamelyik potenciálisan érintett fél (a HR-esek, vagy a közvetlen vezetők) önálló döntése eredményeként is el lehet érni az átlagos, vagy esetenként akár kiemelkedő termelékenységi szintet is. (Lásd a 2. táblázatban a teljes minta és a DKÁzsia régió keresztábráit, melyekből az is látszik, hogy az utóbbi régió országaiban sokkal magasabb az egyedül-döntési arány (~25%), mint a teljes mintában (~15%) és a z EU nem KKE országokban (~7%).)
- Az együttdöntések esetén azonban igaznak bizonyul a hipotézisünk szerinti összefüggés, azaz a csak kevés (1-2) területen érvényesülő együttdöntés pozitívnak mondható kimenete a legalacsonyabb, míg a több (3 és a fölött) HR területen is megvalósuló közös döntéshozás magas szintű relatív termelékenységmutatót eredményez.

- Az EU nem KKE országcsoport keresztátláiban viszont figyelmeztetesként az is látható, hogy e teljesítménymutató kapcsán a sok (4-5) területen megvalósuló döntéshozatali mód meglehetősen gyakran párosul átlag alatti termelékenyszsínttel is.

6. ábra: A termelékenységi mutató szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok - DKÁ



7. ábra: A termelékenységi mutató szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok - Teljes minta



A profitabilitás relatív szintjének megítélése és a HR-együtdöntési gyakorlat mértéke minden vizsgált mintánkban szignifikáns kapcsolatokat jelez, miközben e szervezeti teljesítménymutató teljes mintabeli szintjét a válaszadók az előzőekben vizsgáltakénál alacsonyabbnak jelzik és inkább átlagosnak, mint azt meghaladónak, vagy kiemelkedőnek tartják.

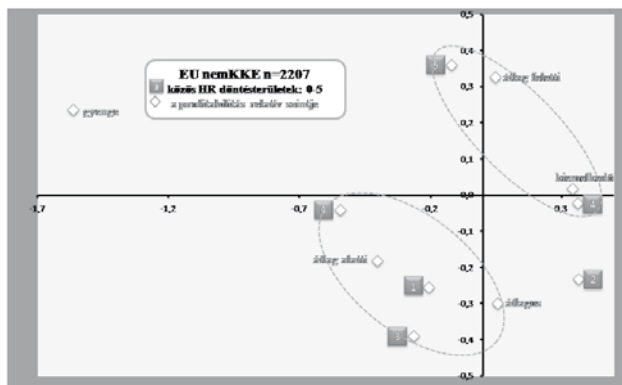
A keresztátlák értékei e hasonlóságok mellett a régiók egyes csoportjainak eltérő sajátosságaira is rávilágítva a következőket mutatják:

- Miközben az EU nem KKE, és a nem EU angolszász országok, valamint a teljes minta válaszadóinak több, mint fele (50-55%) az átlagnál jobb, vagy kiváló profitabilitási eredményeket jelzett, e térségekből hasonló arányban (50-60%) jelölték, hogy náluk a magas (4-5 területen) együttdöntési gyakorlat érvényesül. Mindezek mellett tehát az átlag alatti, ill. a gyenge, iparági sereghajtó profitabilitási szintek érvényesülésének együttes értéke itt viszonylag alacsony (~13%) arányú.
- Az előzőekben említett országcsoportoknál korlátozottan (7-13%) érvényesülő egyedüli HR döntéshozatali gyakorlattól eltérően, elemzésünk két másik vizsgált országcsoportjában (DKÁzsia és KKE) e tekintetben jóval magasabb értékek (23-28%) jellemzőek. Ennek következtében azonban nemcsak a magas (4-5 területen érvényesülő) együttdöntési gyakorlatok aránya csökken erőteljesen (25-28%), hanem az e szervezetektől jelzett átlagnál jobb, vagy kiemelkedő teljesítményszintek aránya is csupán 30-40%. Ehhez pedig a DKÁzsiai cégeknél a leggyengébb két profitabilitási szint (azaz az átlag alatti és a gyenge, iparági sereghajtó) a válaszadók magas hányadánál (több, mint 20%) társul. Itt tehát viszonylag sok cégnél születnek egyeztetés nélkül a HR döntések, annak ellenére, hogy ezek profitabilitási szintben megjelenő következményei nem ritkán negatívak.

A vizsgált régiók, országcsoportok előzőekben keresztábrák alapján megállapított sajátosságait kiválóan szemléltetik a 8-10. ábrák korrespondencia-térképei.

Az EU nem KKE régió országainak gyakorlatát szemléltető (8.) ábráról jól látszik az a két tartomány, melyeken a sok területen érvényesülő együttdöntés az átlagnál jobb, ill. kiemelkedő profitabilitási teljesítményt eredményez, miközben a 3 vagy kevesebb ilyen döntés átlag alatti, esetleg átlagos profitszintet generál. Érdekes kiemelni azt az itt ismét mutatkozó jellegzetességet, hogy a „csak” négy területen megvalósuló együttdöntés kimenete meghaladja a minden (azaz öt) területen bekövetkezőt.

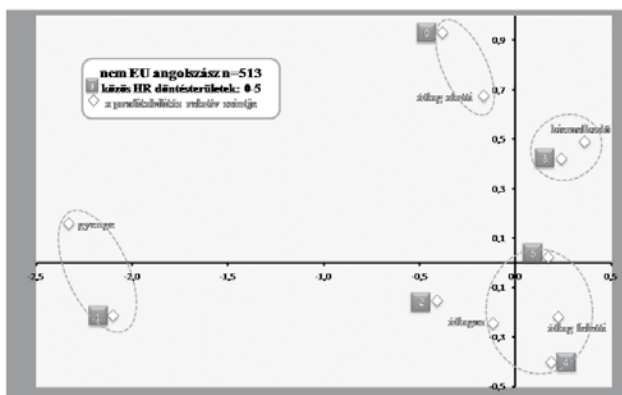
8. ábra: A profitabilitási ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – EU nem KKE régió



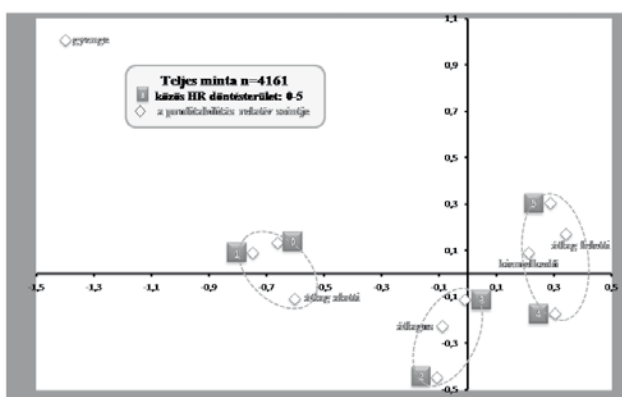
Míg a 9. ábrán a nem európai angolszász szervezetek gyakorlatából egyrészt a legmagasabb együtt döntési esetszám és az átlag feletti profitabilitási szint együttállása rajzolódik ki, másrészt a páronként mutatkozó együttállásokban egy meglepő kapcsolat is mutatkozik: itt az ötből csupán három HR területen történő együtt döntés már kiváló profitabilitási szinthez vezet.

A teljes minta (10. ábra) három köre egyértelműen utal a profitabilitás, mint szervezeti teljesítménymutató és a HR-döntési gyakorlat azon kapcsolatára, miszerint: a nem létező, vagy csupán egy területen megvalósuló együtt döntési gyakorlat gyenge, a 2-3 területen érvényesülő átlagos, a 4-5 területen jellemző pedig kiváló profitabilitási szinthez vezet.

9. ábra: A profitabilitási ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok - nem EU angolszász régió

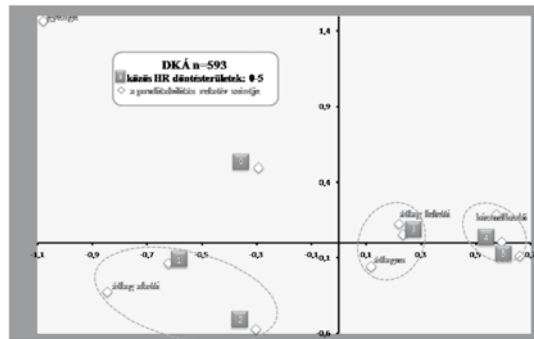


10. ábra: A profitabilitási ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok - Teljes minta



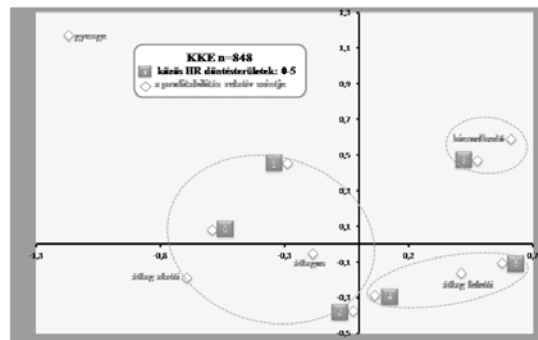
Az előzőekben vázolt összefüggés látszik érvényesülni a keresztábrák vizsgálatakor jellemzőik alapján másik csoportba sorolt DKÁzsiai környezetben is, bár e szervezeti körről már tudható, hogy – itt a 11. ábrán is megjelenő negatív eredmények ellenére – meglehetősen magas a nem létező, vagy kevés területen érvényesülő HR-együttdöntés előfordulásának gyakorisága. Annak ellenére is, hogy a kevés cégnél érvényesülő sokterületű (4-5) együttdöntéshez itt is kiemelkedő profitabilitási szint párosul.

11. ábra: A profitabilitási ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – DKÁzsia régió



A KKE régióban a 12. ábrán ismét felbukkan az eddig csupán a nem EU angolszász országoknál tapasztalt „kukktojás-kapcsolat”, mely szerint már a három területen megvalósuló együttdöntés itt is elegendő ahhoz, hogy kiemelkedő profitabilitási szintet érhessenek el a szervezetek. A viszonylag ritkán előforduló 4-5 együttdöntéshez kapcsolódóan az átlagosnál jobb eredményre lehet számítani, viszont a kevés területen megvalósuló konzultatív döntéshez párosuló eredményszint csak átlagos, vagy az alatti.

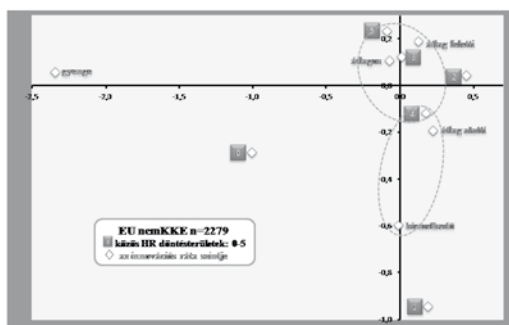
12. ábra: A profitabilitási ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – KKE régió



Az innovációs ráta és a HR-döntéshozatali mód négy vizsgált országcsoportnál jelez szignifikáns kapcsolatot, a ráta értékét azonban egy kivétellel inkább átlagosnak, mint a fölöttinek ítélik a válaszadók.

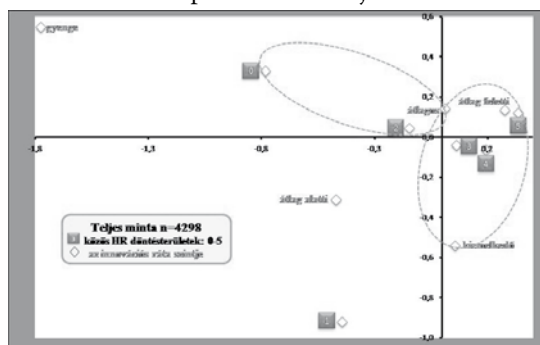
A pozitív irányú eltérés az EU nem KKE válaszadóknál tapasztalható, ahol a magasabb szintű innováció olyan környezetben érvényesül, ahol magas a felek együttdöntési aránya. E jellemzők kapcsán a 13. ábra arra világít rá, hogy e régióban a több (3-5) területen megvalósuló kölcsönös konzultáción alapuló HR döntéshozatali gyakorlathoz átlagos, vagy a fölötti innovációs-ráta szint párosul. Az ábra tanulsága szerint sok (4) együttdöntési terület e régióban vezethet kiemelkedő, de átlag alatti innovációs teljesítményszinthez is.

13. ábra: Az innovációs ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – EU nem KKE régió



Az előzőekben vázolt összefüggések hangsúlyos elemei – némileg alacsonyabb átlagos innovációs eredményt produkálva – megismétlődnek a teljes minta korrespondencia-térképén (14. ábra). Azaz a sok (3-5) együttdöntési területet magában foglaló gyakorlatok átlagos, vagy a fölötti innovációs teljesítményt vonzanak, míg ahol alacsony (0-2) a kölcsönös konzultáción alapuló HR döntéshozatali területek száma, ott e teljesítménymutató gyenge, szintje esetleg az átlagosat éri el.

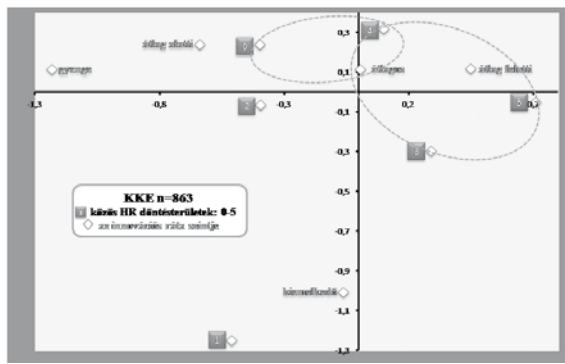
14. ábra: Az innovációs ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – Teljes minta



A KKE, valamint a DKÁzsia jellemzők egymáshoz hasonlító módon térnek el az EU nem KKE régió gyakorlatától. Egyrészt az innovációs rátát inkább átlagosnak jelölik, mint annál jobbnak, valamint a leggyengébb szint előfordulási aránya itt jóval magasabb (15-21%), mint az EU nem KKE mintában (12%).

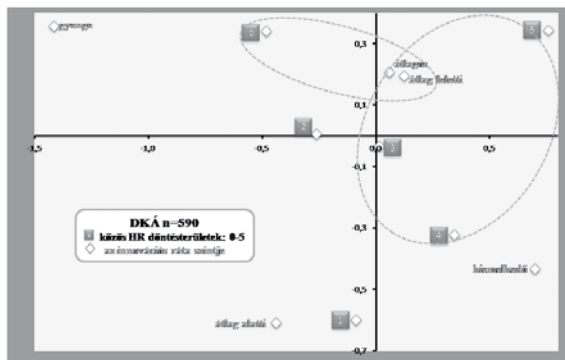
A KKE országcsoportból érkezett válaszok 15. ábrán látható érdekessége az, hogy bár a szélső értékek tekintetében a teljes mintáéhoz hasonló együttállások tapasztalhatók, innen az átlagos innovációs szintet a csupán egyedül meghozott döntések révén is elérhetőnek jelzik.

15. ábra: Az innovációs ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – KKE régió



A DKÁzsia régió válaszadóinál a KKE-hoz hasonló tendencia érvényesül, csak kicsit erőteljesebben, hiszen a 16. ábra szerint itt már nemcsak átlagos, hanem a feletti innovációs-szint eredmények is születnek az egyeztetés nélkül meghozott HR döntésekhez kapcsolódóan. Egy másik figyelemre méltó különbség, hogy míg e régióban az egyedül HR döntést hozók a HR-es szakemberek, a KKE országcsoportban a vonalbeli vezetők.

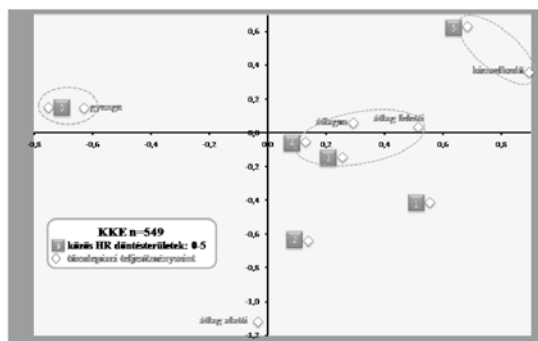
16. ábra: Az innovációs ráta szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – DKÁzsia régió



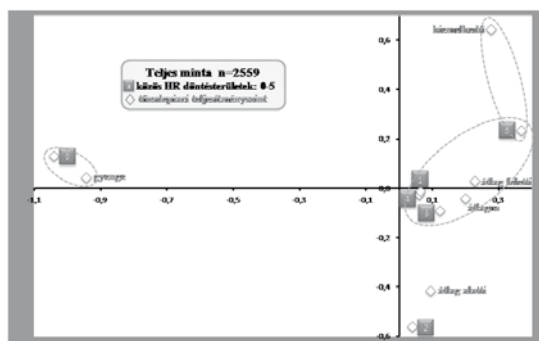
A tőzsdepiaci teljesítményszint és a vizsgált HR döntési gyakorlat között a teljes minta mellett az EU nem KKE és a KKE országcsoportokból érkezett válaszok esetében mutatható ki szignifikáns kapcsolat. A keresztábrák tanulsága szerint az e teljesítménymutató tekintetében a teljes mintában elért teljesítményszintet az átlagosnál kicsit jobbnak minősítik a válaszadók. Az EU nem KKE országcsoportban elért szint ettől jobb, míg a KKE-ből érkező vélemények szerint e régióban a gyenge, iparági sereghajtó kategóriában szerepel a legtöbb válaszadó.

Hogy milyen jellemző HR döntési gyakorlat és teljesítményszint együttállások eredményezik a fenti kimeneteket, az a KKE és a teljes minta korrespondenciaterképeit mutató 17. és 18. ábrákon látható. Ezek szerint mindkét esetben nagy hasonlósággal érvényesül, hogy míg a több (3-5) HR területen közösen hozott döntések jobb tőzsdepiaci teljesítményszintet eredményeznek – melyeknél a kiemelkedő szint mind az 5 területen konzultatív módon meghozott HR döntések közelében található –, addig a bármely fél által, de egyedül meghozott HR döntésekhez gyenge, iparági sereghajtó pozíciót jelző tőzsdepiaci teljesítményszintek párosulnak.

17. ábra: A tőzsdepiaci teljesítményszintek és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – KKE régió

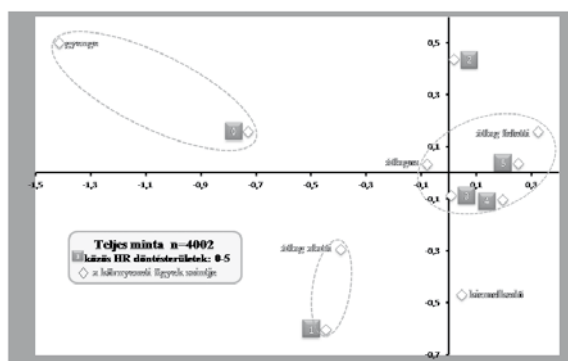


18. ábra: A tőzsdepiaci teljesítményszintek és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – Teljes minta



A környezeti ügyek helyzetét a teljes minta válaszadói legalább átlagosnak, versenytársaikhoz hasonlóknak, vagy attól kicsit jobb színvonalúnak minősítik. E szervezeti teljesítménymutató tekintetében két olyan régió (KKE és nem EU angolszász) szervezeteinél jelentkezett szignifikáns kapcsolat, melyek ez idáig csak egyszer szerepeltek elemzésünk páros összehasonlításaiban. A teljes minta korrespondencia-térképén az eddig tapasztaltakéhoz közeli együttállások rajzolhatók (lásd 19. ábra), ahol az alig, vagy egyáltalán nem érvényesülő konzultatív döntés átlag alatti, vagy gyenge, iparági sereghajtó környezeti szintet eredményez, a legalább három, vagy annál több területen érvényesülő konzultatív HR döntés pedig legalább átlagos, vagy annál jobb környezeti teljesítményszintet ígér.

19. ábra: A környezeti ügyek szintjei és a közös HR döntésterületek száma közötti kapcsolatok – Teljes minta



Miközben most a KKE régió válaszainak együttállását szemléltető korrespondenciatérkép az előzőekhez igen hasonló összefüggések érvényesülésére utal, addig a nem EU angolszász országokból kapott válaszok képei nehezen értelmezhető csoportosulásokat mutatnak, így ezek közlésétől eltekintünk.

ÖSSZEGZÉS, KONKLÚZIÓ

E tanulmány kiinduló hipotézise szerint a HR-politikai döntésekben potenciálisan érintett felek kölcsönös konzultáción alapuló, egyeztetett döntései jobb szervezeti teljesítményt eredményeznek. Elemzéseink során tehát először azt a feltételezésünket ellenőriztük, hogy létezik-e statisztikai módszerekkel megragadható kapcsolat a HR döntési gyakorlatok és a szervezeti teljesítményelemek között a világ 2008/10-es Cranet-felmérésben résztvevő egyes országcsoportjaiban, régióiban. A továbbiakban a sztochasztikus kapcsolat mutató régiókban azt vizsgáltuk, hogy azokban hasonlóan, azaz univerzálisan, avagy eltérően érvényesül az a hipotézisünkben feltételezett összefüggés, miszerint: ha jobban érvényesül a HR döntésekben a megosztott felelősség, azaz

(a vizsgált ötből) minél több területen érvényesül a felek együttdöntési gyakorlata, annál nagyobb az esély a különböző szervezeti teljesítményelemek legmagasabb szintjének elérésére.

Vizsgálati eredményeink szerint a teljes mintában mind a hat tanulmányozott teljesítményelem sztochasztikus kapcsolatban állt az elemzett HR döntéshozási gyakorlattal, sőt az ellenőrzött összesen 30 kapcsolat több mint 70%-a (22 eset) szignifikánsnak (Khi-négyzet próba p értéke $<0,05$) mutatkozott. A kapcsolat létét feltételező hipotézisünk tehát a teljes mintában és elemeinek nagy részében is igaznak bizonyult.

A teljes mintában feltárt összefüggések a vizsgált hat teljesítményelem egyik felénél, az egyes elemek fokozatai és szintjei tekintetében is szinte teljes megfelelést mutattak, azaz hipotézisünk a kapcsolat módjára irányuló része is megerősítést nyert.

A profitabilitás szintje, valamint a tőzsdepiaci teljesítmény és a környezeti ügyek tekintetében ugyanis szinte egyöntetűen érvényesült az a kapcsolat (lásd 10. 18. és 19. ábrák), hogy míg az egyedül, vagy egyeztetett módon csupán egyetlen HR területen meghozott döntésekhez gyenge, iparági sereghajtó, ill. átlag alatti szervezeti teljesítményszint párosul, addig a 2-3 területen megvalósuló együttdöntési gyakorlathoz átlagos, a 4-5 területen érvényesülőhöz pedig átlag fölötti vagy kiemelkedő teljesítményszintek kapcsolódnak.

A teljes minta másik három - nem pénzügyi jellegű - szervezeti teljesítmény-eleme (a szolgáltatásminőség és a termelékenység és az innovációs ráta relatív szintje) tekintetében az előzőekben vázolt „lineáris” együttállások sajátosan valósulnak meg. Úgy, hogy mindegyiknél megjelenik egy speciális „köztes” pár, miszerint a csupán az egyik potenciális döntéshozó által meghozott, tehát az egyeztetést teljesen nélkülöző HR döntések is vezethetnek átlagos (a KKE ill. a DKÁzsia gyakorlat okán) teljesítményszintekhez. Ezek mellett azonban a 4., 7. és 14. ábrákon azt láthatjuk, hogy a kevés (1-2) területen megvalósuló egyeztetett döntéshozatalhoz jellemzően a gyenge, átlag alatti, míg a több (3-5) HR funkcióban érvényesülőkhöz az átlagnál jobb eredmények társulnak.

A teljes mintában talált, a kiinduló hipotézisünket ezen a szinten nagy arányban igazoló összefüggések országcsoportonkénti vizsgálata a teljes minta jellegzetességeitől való eltéréseket, régiónkénti sajátosságokat mutat, ami szerint:

- az EU nem KKE régió HR-döntések a szolgáltatásminőségi és profitabilitási ráták tekintetében egyaránt azt mutatták, hogy a „csak” négy területen megvalósuló együttdöntés kimenete haladja meg a minden (azaz öt) területen bekövetkezőt, valamint, hogy a termelékenységmutató esetében meglehetősen gyakori, hogy a sok (4-5) együttdöntési területhez akár átlag alatti teljesítményszint társul. E régióban tehát, ahol a legkonzekvensebben követik a megosztott felelősséget reprezentáló HR együttdöntési gyakorlatot, annak mechanisztikus alkalmazási korlátai is jelentkeznek.

- a KKE-i régió (a teljes, és az EU nem KKE-i régió mintáétól eltérő) HR döntéshozási gyakorlatának fő jellegzetessége, hogy abban – a gyakran önállóan hozott döntéseik révén – erőteljes a vezetők HR-gyakorlatot meghatározó szerepe. Az ilyen gyakorlatról több szervezeti teljesítményelem (pl. szolgáltatásminőség, innováció) kapcsán is láthattuk, hogy általuk átlagos teljesítményszint is elérhető. Miközben azonban egyértelmű kapcsolatok utalnak a kevés együttdöntés és az átlag alatti, valamint a több együttdöntési terület és az átlag feletti eredmények érvényesülésére, e jelek sem ingatják meg e térségben a szervezetek HR döntések terén tanúsított magatartását.
- a DKÁzsiai régióból származó eredmények a KKE-i gyakorlathoz igen hasonló szervezeti magatartásról tanúskodnak, azzal a kivétellel, hogy itt a HR-ügyek egyedüli döntéshozói nem a vezetők, hanem a HR-esek. Annak ellenére, hogy követett gyakorlatuk „eredményei” pl. a profitabilitás kapcsán itt is azt mutatják, hogy kiemelkedő szintet 4-5 területen történő együttdöntés eredményez, míg az 1-2 területen megvalósuló, csupán az átlag alatti szinthez elegendő.
- a nem EU angolszász régiós gyakorlatról viszonylag kevés sajátosság került napvilágra.

Vizsgálatunk alapján az is megállapítható, hogy a különböző szervezeti teljesítményelemek némileg eltérő mértékben várják el, illetve honorálják az eltérő HR döntéshozatali gyakorlatokat. E tekintetben egyrészt a profitabilitási, másrészt az innovációs ráta szintje kiemelendő. Közülük a profitabilitás az, amelyik egyrészt legkevésbé tolerálja az egyeztetés nélküli gyakorlatot, másrészt két régióban (nem EU angolszász, KKE) már a három együttdöntés esetén is kiemelkedő teljesítményszintet valószínűsít. Az innovációs ráta eredményei viszont két régióból is (DKÁzsia és KKE) azt jelzik, hogy amennyiben az átlagos, a versenytársakkal azonos innovációs teljesítményszint elérése megfelelő a szervezetek számára, az egyeztetés nélküli HR döntéshozási gyakorlat (bármelyik fél is gyakorolja azt) kielégítő megoldás lehet.

Összegzésül elmondható, hogy alaphipotézisünk teljesült. Jellemzői kapcsán pedig megállapítható, hogy a teljes mintában talált harmonikus összképet, regionálisan eltérő felhangú elemek alkotják.

Fenti eredményeink többértően gazdagítják a nemzetközi összehasonlító HRM szakirodalmát, hiszen:

- egyrészt rámutatnak egy, az ott ez idáig kellő figyelmet nem kapott tényező - a HR döntésekben résztvevő szereplők és döntéshozatali módok - és szervezeti teljesítményelemek közötti kapcsolatok létezésére, így a HR stratégiai jellegének új bizonyítékát adják,

- másrészt megerősítik a már feltárt és többnyire az intézményi és kulturális sajátosságokkal magyarázott^[14] regionális sajátosságok létezését, rámutatva pl. az USA-beli és a (nyugat)-európai HR gyakorlat^[15] mások által azonosított eltéréseinek egy újabb elemére,
- valamint újabb adalékkal egészíti ki a KKE-i régió még csak körvonalazódó hasonló és eltérő HR megoldásainak tárházát.^[16]

Emellett a praktizáló szakemberek számára is hasznos kiindulópontként szolgálhatnak, hiszen eredményeinkből leolvashatók az egyes eltérő teljesítményprioritásokhoz párosítandó hasznos magatartásformák, döntéshozási szereplők és módok.

Legvégül pedig szót kell ejtenünk a tanulmányban olvashatók korlátairól, melyek részben az egyes országok alacsony mintaelem-számából adódnak, részben pedig abból, hogy azok a vizsgált régió országainak korántsem teljes körét fedik le. Ezen túl pedig a válaszadók a 100 főnél nagyobb szervezetek gyakorlatát tükrözik, így az erőteljes KKV-szektorú országok, ill. régiók HR gyakorlata a Cranet-mintától eltérő képet is mutathat.

IRODALOM

- Alas, R. – Svetlik, I. (2004): Estonia and Slovenia: Building Modern HRM Using a Dualist Approach. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. – Morley, M. (eds.): *Human Resource Management in Europe. Evidence of Convergence?* Elsevier, London.
- Beer, M. – Spector, B. – Lawrence, P. – Quinn, Mills, D. – Walton, R. (1984): *Managing Human Assets: The Groundbreaking Harvard Business School Program*. The Free Press, New York.
- Black, J. S. – Gregersen, H. – Mendenhall, M. – Stroh, L. (1999): *Globalizing People Through International Assignments*. Addison Wesley-Longmans, Reading.
- Bowen, D. – Ostroff, C. (2004): *Understanding HRM - firm-performance linkages: the role of the 'strength' of the HR system*. *Academy of Management Review*. 29(2). 203–221.

[14] Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M. (2013): Human Resource Management across Time and Context: Comparative Research and Global Trends in HRM. In: Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M. (eds.): *Global Trends in Human Resource Management*. Palgrave-Macmillan Publishers, London. 1–11.

[15] Brewster et al. (2004) i. m.; Jackson, S. E. – Schuler, R. S. – Lepak, D. – Tarique, I. (2012): HRM practice and scholarship: a North American perspective. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.

[16] Karoliny et al. (2009): i. m.; Morley, M. J. – Minbaeva, D. – Michailova, S. (2012): The transition states of Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. In: Brewster, C., – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.; Kazlauskaitė, R. – Buciunine, I. – Poór, J. – Karoliny, Zs. – Alas, R. – Kohont, A. – Szlávicz, Á. (2013): Human Resource Management in the Central and Eastern European Region. In: Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M (eds.): *Global Trends in Human Resource Management*. Palgrave-Macmillan Publishers, London. 103–121.


- Brewster, C. – Bennett, C. V. (2010): *Perceptions of business cultures in Eastern Europe and their implications for international HRM*. The International Journal of Human Resource Management. 14. 2568–2588.
- Brewster, C. (2004): *European perspectives on human resource management*. Human Resource Management Review. 4. 365–382.
- Brewster, C. (2007): *Comparative HRM: European views and perspectives*. Human Resource Management. 18. 769–787.
- Brewster, C. – Mayrhofer, W. – Morley, M. (2004): *Human Resource Management in Europe. Evidence of Convergence?* Elsevier, London.
- Brewster, C. – Mayrhofer, W. (2012): Comparative human resource management: an introduction. In: Brewster, C., – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.
- Delaney J. T. – Huselid, M. A. (1996): *The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance*. Academy of Management Journal. 39(4). 949–969.
- Farkas, F. – Karoliny, Zs. – Poór, J. (2007): *Human Resource Management in Hungary in Light of Eastern European and Global Comparisons*. EBS Review. 23(2). 19–36.
- Farndale, E. – Paawe, J. – Morris, S. S. – Stahl, G. K. – Stiles, P. – Trevor, J. – Wright, P. M. (2010): *Context-bound configurations of corporate HR functions in multinational corporations*. Human Resource Management. 49(1). 45–66.
- Jackson, S. E. – Schuler, R. S. – Lepak, D. – Tarique, I. (2012): HRM practice and scholarship: a North American perspective. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.
- Karoliny, Zs. – Farkas, F. – Poór, J. (2009): *In focus, Hungarian and Central Eastern European characteristics of human resource management: an international comparative survey*. Journal for East European Management Studies. 14(1). 9–47.
- Karoliny, Zs. – Farkas, F. – Poór, J. (2010): *Sharpening Profile of HRM in Central-Eastern Europe in Reflection of its Developments in Hungary*. Review of International Comparative Management. 11(4). 733–747.
- Kazlauskaitė, R. – Buciušienė, I. – Poór, J. – Karoliny, Zs. – Alas, R. – Kohont, A. – Szlávicz, Á. (2013): Human Resource Management in the Central and Eastern European Region. In: Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M (eds.): *Global Trends in Human Resource Management*. Palgrave-Macmillan Publishers, London. 103–121.
- Lauren, K. – Foss, N. J. (2003): *New human management practices, complementarities and the impact on innovation performance*. Cambridge Journal of Economics. 27(2). 243–263.
- Morley, M. J. – Minbaeva, D. – Michailova, S. (2012): The transition states of Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. In: Brewster, C. – Mayrhofer, W. (eds.): *Handbook of Research on Comparative Human Resource Management Cheltenham, UK - Northampton*. Edward Elgar, MA USA.
- Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M. (2013): Human Resource Management across Time and Context: Comparative Research and Global Trends in HRM. In: Parry, E. – Stavrou, E. – Lazarova, M. (eds.): *Global Trends in Human Resource Management*. Palgrave-Macmillan Publishers, London. 1–11.
- Pfeffer, J. (1995): *Producing sustainable competitive advantage through the effective management of people*. Academy of Management Executive. 9. 55–69.

- Poór, J. (2009): *A HR-funkció átalakulása a Magyarországon működő nemzetközi vállalatoknál egy empirikus felmérés tapasztalatai alapján*. *Competitio*. 1. 98–117.
- Poór, J. – Farkas, F. (szerk.) (2012): *Átalakuló emberi erőforrás menedzsment a multinacionális cégek helyi leányvállalatainál Közép- és Kelet-Európában*. Szent István Egyetem Kiadó, Gödöllő.
- Stavrou, E. T. (2005): *Flexible work boundless and organizational competitiveness: A cross-national study of the European work context*. *Journal of organizational Behaviour*. 20(8). 923–948.
- Ulrich, D. (1998): *Delivering Results*. Harvard Business Review Book, Boston.
- Ulrich, D. – Losey, M. R. – Lake, G. (1997): *HR Tomorrow's Management*. Wiley&Sons, New York.
- Ulrich, D. – Allen, J. – Brockbak, W. – Younger, J. – Nyman, M. (2009): *HR Transformation*. McGraw Hill, New York.

ENGLISH ABSTRACT

The aim of authors – as Hungarian representatives of international Human resource management research network the CRANET – of this study that should be verified the main scientific hypothesis. There is existing correlation between style in HR decision making within five main HR functions and firm-level performance (shown by six indicators). The verification had been based on data of different geographical regions of the world, by the questionnaires of 2008-10 CRANET survey doing in 31 different countries. The regional differences of HR decision making style are in the main focus of this paper.

A titkos önfinanszírozás szerepe a belső finanszírozásban



A kis- és középvállalkozások finanszírozása évek óta egyaránt foglalkoztatja a kutatókat és gyakorlati szakembereket. A kutatási eredmények arra mutatnak rá, hogy a kkv-finanszírozásában a hagyományos vállalatfinanszírozási források közé tartozó belső források dominálnak. A belső finanszírozás azonban nem csak nyilvánosan történhet, hanem titkos önfinanszírozással is. A titkos önfinanszírozás, vagy más néven az indirekt-, közvetett finanszírozás a vállalatfinanszírozás kevésbé feltérképezett területéhez tartozik, mivel a kkv-finanszírozással kapcsolatos kutatások elsődlegesen a közvetlen finanszírozási alternatívákat mérik fel. A tanulmány célja kettős: egyrészt kísérletet tesz a közvetett finanszírozási alternatívák és azok hatásainak azonosítására, másrészt pedig felsorakoztatja a titkos önfinanszírozás gyakorlati megvalósulásával kapcsolatos empirikus kutatás eredményeit.

BEVEZETÉS

A kis- és középvállalkozások működése, gazdálkodása, finanszírozása az Európai Unióban és Magyarországon is évek óta a kutatók figyelmének középpontjában áll. Ez nem véletlen, hiszen az Eurostat adatai alapján az Európai Unió vállalkozásainak kb. 99%-a kis- és középvállalkozás.^[2] Magyarországon hasonló nagyságrendű a kkv-k aránya^[3] és a társadalmi szerepvállalásuk is meglehető-

[1] Dr. Kovács Gábor, Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Gazdasági Elemzések Tanszék, egyetemi adjunktus (kovacs@sze.hu).

Stion Zsuzsa, Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Gazdasági Elemzések Tanszék, egyetemi tanársegéd (stionzs@sze.hu).

[2] Az EU-ban a kis- és középvállalkozások száma 2012-ben 20.727.627 (99,8%) volt, míg a nagyvállalkozások száma 43.654 (0,2%). Forrás: *EU SMEs in 2012: at the crossroads* 15. (Letöltve: 2013. január 20.)

[3] A KSH 2010-es adatai alapján a működő kkv-k száma összesen 695.808 (99,8%), míg a nagyvállalkozások száma 872 (0,2%). Elérhető: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpg001.html. (Letöltve: 2013. január 20.)

sen nagy, hiszen az alkalmazottak kb. kétharmadát (69,6%) foglalkoztatják. Az exportot (37,1%), a hozzáadott értéket (55,8%) és a saját tőkével való ellátottságot (55,1%) tekintve viszont a vállalkozások nagy számához képest alacsony a részesedésük.^[4]

A kkv-szektorra az is jellemző, hogy a vállalkozások méretéből, sok esetben kezdő vállalkozói helyzetéből következően versenyhátrányban vannak a nagyvállalkozásokhoz képest.^[5] Roberts, Weetman és Gordon szerint^[6] a versenyhátrány kialakulásában szerepet játszanak a kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáféréseinek nehézségei, valamint a kkv-k nagyvállalkozásokhoz képest eltérő tőkeszerkezete. A kkv-finanszírozással foglalkozó kutatók között általában konszenzus van abban a tekintetben, hogy a szektor vállalkozásainak finanszírozása elsősorban a belső forrásokon, a saját tőkén nyugszik.^[7] Ezt támasztja alá az Európai Bizottság megbízására 2009-ben elkészült „Access to finance” Flash Eurobarometer is, amely összesen 9063 kkv^[8] vezetőjének vagy pénzügyi vezetőjének válaszát dolgozza fel a finanszírozási szokásokkal kapcsolatban. Az 1. ábrán jól látható, hogy az Európai Unió 27 tagállamából^[9] megkérdezett vállalkozások a belső forrásokat (47,4%) preferálják, hiszen ezt a forrást a kkv-k csaknem fele alkalmazta már a működése során, valamint megállapítható, hogy a további forrástípusok alkalmazásának aránya a belső forrásokhoz képest akár lényegesen kevesebb lehet.

[4] *A kis- és középvállalkozások helyzete - Éves jelentések.* 2008. 17. Elérhető: http://www.ngm.gov.hu/feladataink/kkv/vallpol/elemzesek/eves_jelent.html. (Letöltve: 2013. január 20.)

[5] Apatini Kornélné (1999): *Kis- és középvállalkozások finanszírozása.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 15.

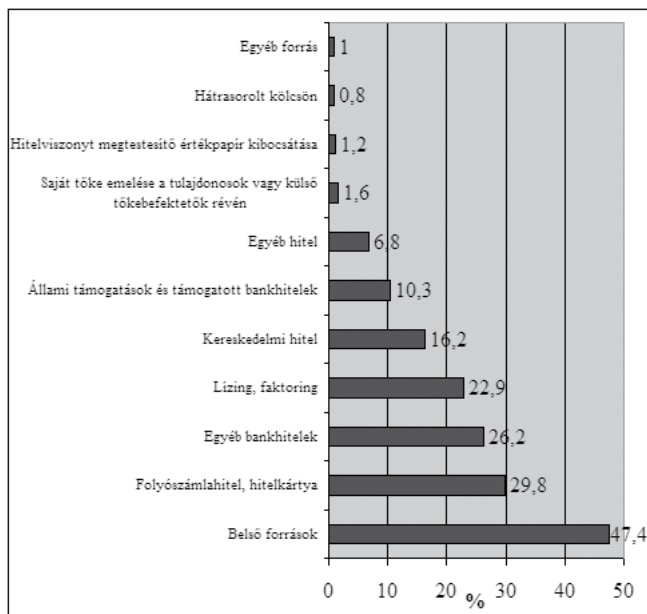
[6] Roberts, C. - Weetman, P. - Gordon, P. (2008): *International Corporate Reporting: A Comparative Approach.* Pearson Education Limited, Harlow. 23.

[7] Antal-Pomázi Krisztina (2011): *A kis- és középvállalkozások növekedését meghatározó tényezők. A különböző finanszírozási formák hatása a vállalati növekedésre.* Műhelytanulmányok - MT-DP 2011/9. Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.; Cherian, S. (1996): *Internal Finance and Investment: Another Look.* World Bank, Washington D. C.; Csubák Tibor Krisztián (2003): *Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon.* Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.; Malhotra, M. - Chen, Y. - Criscuolo, A. - Fan, Q. - Hamel, I. A. - Savchenko, Y. (2007): *Expanding Access to Finance. Good Practices and Policies for Micro, Small and Medium Sized Enterprises.* World Bank, Washington D. C.; Némethné Gál Andrea (2009): *A kis- és középvállalatok versenyképessége.* Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem, Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr.; Rácz András (2004): *A seed capital finanszírozás szerepe a kezdő, innovatív vállalkozások finanszírozása területén.* Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.; Watson, J. (2010): *SME Performance. Separating Myth from Reality.* Edward Elgar Publishing, Inc., Northampton, Massachusetts.

[8] A mintavétel az EU27 tagállamaiban (8762 vállalkozás, 96,68%), valamint Horvátországban, Izlandon és Norvégiában (összesen 301 vállalkozás, 3,32%) egyszerű véletlen kiválasztás alapján történt. A minta a vállalkozások által foglalkoztatott létszám alapján reprezentatív.

[9] A mintában szereplő magyarországi kkv-k a belső forrásokat szintén az első helyre sorolták (37,9%).

1. ábra: Az EU27 kis-és középvállalkozásai által alkalmazott finanszírozási források



Forrás: EC Flash Eurobarometer (2009: 30) alapján saját szerkesztés.

A finanszírozás vonatkozásában a kutatások elsősorban a közvetlen finanszírozási eszközöket helyezik előtérbe, ezért jelen tanulmány a vállalatfinanszírozás kevésbé felderített területére, a belső finanszírozás eszköztárába tartozó titkos önfinszírozásra helyezi a hangsúlyt. A titkos önfinszírozás során a vállalkozások a számviteli törvényből adódó választási lehetőségek alkalmazásával befolyásolják a saját tőkéjük állományát, nagyságát. Katits a titkos önfinszírozás példájaként többek között az amortizáció elszámolási lehetőségeit említette, ezeken kívül azonban még számos alternatíva áll a vállalkozások rendelkezésére.^[10]

A téma aktualitását a gazdasági válság még inkább kiemeli. Udell szerint a kkv-k gazdasági és társadalmi szerepvállalása miatt a válság idején különösen nagy figyelmet kell fordítani a szektorra és a szektor vállalkozásainak finanszírozására, hozzátevé, hogy a külső finanszírozás során egyébként is gyakran akadályokba ütköznek.^[11]

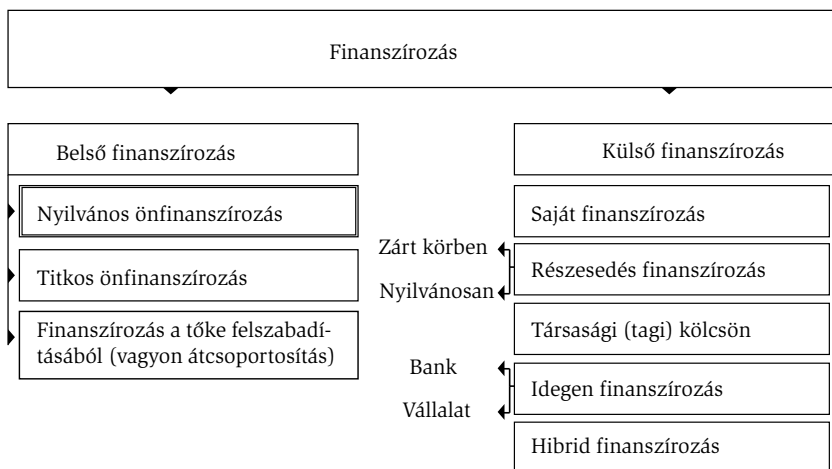
[10] Katits Etelka (2002): *Pénzügyi döntések a vállalat életciklusaiban*. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest. 27.

[11] Udell, G. F. (2011): SME Financing and the Financial Crisis: A Framework and Some Issues. In: Giorgio C. - Ilario, F. (eds.): *The Economics of Small Businesses*. Physica-Verlag, Berlin-Heidelberg. 103-104.

A BELSŐ FINANSZÍROZÁS ÉS A TITKOS ÖNFINANSZÍROZÁS

A vállalati finanszírozás módszereit a belső és külső finanszírozás csoportjába sorolja a szakirodalom. Belső finanszírozás esetén a vállalkozás „maga állítja elő a forrásokat”, míg külső finanszírozás esetén a finanszírozási piacok szereplői bocsátják a vállalkozás rendelkezésére azokat.^[12] A vállalati finanszírozás módszereit foglalja össze a 2. ábra:

2. ábra: A vállalati finanszírozás módjai



Forrás: Katits (2002: 22).

A belső finanszírozás lehetséges változatai az önfinszírozás és a vállalati vagyon átstrukturálása, vagyis az eszközök adásvétele. Az önfinszírozás a nyereség visszatartása, az adózott nyereség és osztalékfizetés különbségéből adódik,^[13] ami tulajdonképpen a mérleg szerinti eredmény visszaforgatása révén valósul meg.^[14] Stiefl szerint az önfinszírozásnak a gyakorlatban nagy jelentősége van, mivel a vállalkozások számára gyakran az egyetlen lehetőség a saját tőke növelésére.^[15] Nyilvános önfinszírozás esetén a periódus pozitív eredménye az eredménytartalékba kerül, a saját tőke részévé válik.^[16] Volkmann-Tokarski

[12] Watson, D. – Head, A. (2007): *Corporate Finance: Principles&Practice*. Pearson Education Limited, Harlow. 31.

[13] Katits Etelka (2002): i. m. 25.

[14] Illés B. Csaba (szerk.) (2001): *A Kft. gyakorlati kézikönyve*. Verlag-Dashöfer Szakkiadó Kft., Budapest.

[15] Stiefl, J. (2005): *Finanzmanagement*. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München. 67.

[16] Fazakas Gergely (2001): *Vállalati pénzügyek*. Tri-Mester Kiadó, Tatabánya.

megállapítása szerint a titkos önfinanszírozást a számviteli értékelési eljárások (tartalékképzés, vagyonértékelés stb.) teszik lehetővé, ám ezeket a módszereket a kezdő vállalkozások gyakran nem tudják megfelelően kihasználni.^[17]

A számviteli értékelési eljárások lényegét többféleképpen meg lehet közeleltetni, ezzel kapcsolatban alapos áttekintést ad Kvancz – Galó tanulmánya:^[18] Raboczi – Szűcs (1977) szerint a számviteli értékelési eljárás az aktívák és passzívák értékelési metodikája, amely a vállalati vagyon és eredmény nagysága közötti elméleti összefüggést tárja fel. Éva et al. (1996) alapján a számviteli értékelési eljárás egyrészt a mennyiségben felvett anyagi javak pénzértékre történő átszámítása, másrészt a mennyiségi felvételt nem igénylő eszközök pénzértékének helyes értékre történő korrigálása. Sztanó és Szirmai (2000) értékelési eljárás alatt a vállalkozás tulajdonát képező vagy kezelésébe adott eszközök és azok forrásértékének megjelenítését érti. Pál (2003) és Bosnyák (2003) értékelési eljárás felfogása hasonló, azaz az információt hordozó eszköz, illetve forrás-elem árának meghatározásáról van szó, vagyis, hogy a számviteli modell mely vagyoni elemet milyen arány mellett jelenítsen meg.

A közvetett finanszírozási tevékenységhez leginkább Kvancz – Galó megközeleltése illeszkedik, miszerint a számviteli értékelési eljárás a vállalkozó adottságait és a jogszabályi előírásokat figyelembe véve kialakított, rendszeresen karbantartott és következetesen alkalmazott mérlegtételek meghatározása, melynek eredményeként az adott eszköz, illetve forrás „ára” rögzítésre kerül a nyilvántartásokban.^[19]

1. táblázat: A titkos önfinanszírozásba bevonható számviteli értékelési eljárások hatása a mérlegfőösszegre, saját tőkére és az adózás előtti eredményre

A számviteli értékelési eljárás megnevezése	A választási lehetőség hatása		
	A mérlegfőösszegre	A saját tőkére	Az adózás előtti eredményre
Alapítás-átszervezés költségeinek aktiválása	Van	Van	Van
Alapítás-átszervezés terv szerinti értékcsökkenése	Van	Van	Van
K+F aktiválása, terv szerinti értékcsökkenése, terven felüli értékcsökkenés és visszairás	Van	Van	Van
Pozitív üzleti vagy cégérték terv szerinti értékcsökkenése	Van	Van	Van
További immateriális javak terv szerinti és terven felüli értékcsökkenése és visszairása	Van	Van	Van
100.000 Ft alatti vagyoni értékű jog és szellemi termék és tárgyi eszköz egyösszegű leírása	Van	Van	Van

[17] Volkmann, C. K. – Tokarski, K. O. (2006): *Entrepreneurship. Gründung und Wachstum von jungen Unternehmen*. Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft GmbH, Stuttgart. 317.

[18] Kvancz József – Galó Miklós (2007): *Értékelési eljárások érvényesülése a beszámolóban*. Elérhető: <http://www.avacongress.net/ava2007/presentations/szps2/1.pdf>. (Letöltve: 2010. június 5.)

[19] Kvancz József – Galó Miklós (2007): i. m. 4.

- Mely számviteli értékelési eljárásokat és milyen arányban vonják be a kkv-k a titkos önfinanszírozásba?
- Van-e összefüggés a titkos önfinanszírozás (eszközeinek) alkalmazása, elterjedtsége és a vállalkozások tevékenységi köre között?
- A vállalkozások homogén csoportokba (klaszterekbe) sorolhatóak-e aszerint, hogy milyen közvetett finanszírozási eszközöket vesznek igénybe?

A számviteli értékelési eljárások alkalmazására 28 db^[21] kérdés vonatkozott. Első lépésként az elemzésbe bevonható kérdések kiválasztása történt meg, vagyis kikerültek azok a változók, amelyek esetén az adott eljárás nem befolyásolta szignifikánsan a titkos önfinanszírozást vagy az adatok sokfélesége ellehetetlenítette volna a következtetések levonását.^[22]

A megmaradt kérdések csoportosításra kerültek aszerint, hogy tartalmaznak-e azonos eljárásokat, módszereket vagy hasonló módon fejtik ki hatásukat, így összesen hét darab homogén változócsoporthoz alakult ki, amelyeket a 2. számú táblázat szemléltet:

2. táblázat: A titkos önfinanszírozásban résztvevő számviteli értékelési eljárások csoportjai

Változó-csoport	I. csoport	II. csoport	III. csoport	IV. csoport	V. csoport	VI. csoport	VII. csoport
Kérdés sorszáma	1, 2, 4, 8	5, 9	7, 11, 17	12, 13, 18, 19, 22, 24	28	14, 15	27

Forrás: Saját szerkesztés.

[21] 1., 2. - Alapítás-átszervezés költségeinek és K+F költségeinek aktiválása/nem aktiválása, aktiválás esetén az értékcsökkenési leírás ideje. 3. - A negatív üzleti vagy cégérték terv szerinti értékcsökkenési leírás ideje. 4., 8. - A 100.000 Ft alatti immateriális javak és tárgyi eszközök egyösszegű leírásának alkalmazása/nem alkalmazása. 5., 9. - Az immateriális javak és tárgyi eszközök amortizációs módszerei. 6., 10. - Az immateriális javak és tárgyi eszközök terven felüli értékcsökkenésénél és annak visszairásánál alkalmazott tartós és jelentős mérték (hónap, év, %). 7., 11., 17. - Az immateriális javak, tárgyi eszközök és befektetett pénzügyi eszközök piaci értéken történő értékelésének alkalmazása/nem alkalmazása. 12., 13. - A részesedések és a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok közvetlen beszerzési áron/átlagáron/FIFO szerinti értékelése. 14. - Az értékpapírok beszerzéséhez kapcsolódó árfolyam-különbözet időbeli elhatárolása/nem elhatárolása. 15. - A nem realizált árfolyamvesztés időbeli elhatárolása/nem elhatárolása. 16. - A befektetett pénzügyi eszközök értékvesztésénél és annak visszairásánál alkalmazott tartós és jelentős mérték. 18. - A saját termelésű készletek közvetlen önköltségen/súlyozott önköltségen/FIFO szerinti értékelése. 19. - A vásárolt készletek közvetlen beszerzési ár/csusztatott átlagár/éves átlagár/FIFO szerinti értékelése. 20., 21. - A készletek és a követelések értékvesztésénél és visszairásánál alkalmazott tartós és jelentős mérték (hónap, év, %). 22. - A forgóeszközök között nyilvántartott értékpapírok közvetlen beszerzési ár/átlagár/FIFO szerinti értékelése. 23. - A forgó értékpapírok értékvesztésénél és visszairásánál alkalmazott tartós és jelentős mérték (hónap, év, %). 24. - A valuta- és devizakészleteknél alkalmazott értékelési eljárás. 25. - A külföldi pénznyelvben fennálló tételek értékelése. 26. - A külföldi pénzügyi eszközök és kötelezettségek összevont fordulónapi átértékelési különbözetének jelentős határa (%). 27. - A várható jövőbeni költségekre célraltalék képzése/nem képzése. 28. - A valós értéken történő értékelés alkalmazása/nem alkalmazása.

[22] Emiatt kerültek ki például a tartós és jelentős értékhatárra vonatkozó kérdések.

Az első csoportot röviden az „Aktiválás” csoportjának lehetne nevezni, mivel ide kerültek az immateriális javak közül az alapítás, átszervezés aktivált értékével és a kísérleti fejlesztés aktivált értékével kapcsolatos, valamint ezeken kívül a 100.000 Ft alatti immateriális javak és tárgyi eszközök egyösszegű értékcsökkenésének elszámolásáról szóló döntések. Az alapítás, átszervezés és a K+F kapcsán a kérdőívben az „Aktiválja” válasz utalt az indirekt finanszírozás lehetőségére, míg a kis összegű eszközök esetén a „Nem alkalmazták”, ami azt jelenti, hogy ezeket az eszközöket is felveszik a mérlegbe. Az aktiválás melletti döntés ugyanis bővíti a vállalati vagyont és az értékcsökkenési leíráson keresztül további lehetőségeket biztosít a titkos önfinanszírozásra.

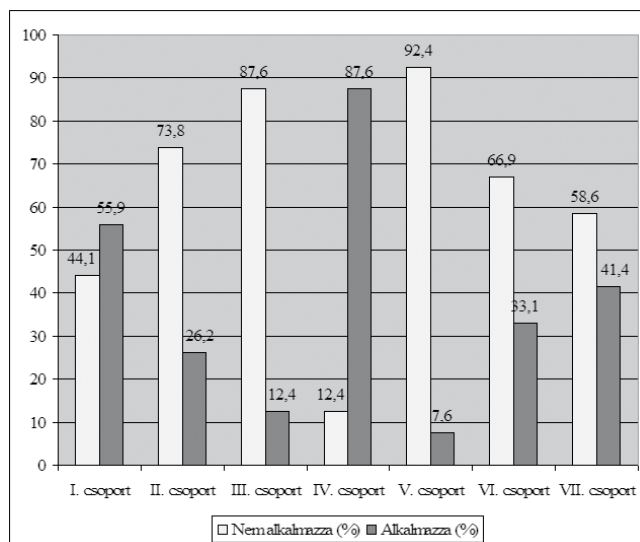
A második változócsoporthoz az „Amortizációs módszerek” csoportja, amely változóknál a kérdések több válaszlehetőséget tartalmaztak. Az indirekt finanszírozás abban az esetben nyilvánult meg, amennyiben a kv-k nem a lineáris leírást választották, hanem attól eltértek, degresszív, progresszív vagy egyéb értékcsökkentési módszert alkalmaztak.

A harmadik csoport a „Piaci értékelés” csoportja, ide kerültek az immateriális javak, tárgyi eszközök és befektetett pénzügyi eszközök piaci értéken történő értékelésére vonatkozó kérdések; az indirekt finanszírozásra pedig az „Alkalmazták” válasz utalt. A saját tőkén belül elhelyezkedő értékelési tartalék mérlegcsoport a piaci értékelés értékelési tartalékán kívül a valós értékelés értékelési tartalékát is tartalmazza, az erre vonatkozó kérdés az ötödik „Valós értékelés” változócsoporthoz kapott helyet.

A negyedik csoport az „Átlagár és FIFO”, ez foglalja magában a legtöbb változót. Azok a kérdések szerepeltek itt, ahol a vállalkozásoknak arról kellett dönteniük, hogy az adott eszközt közvetlen beszerzési áron, átlagáron vagy FIFO módszer szerint értékelik. Az indirekt finanszírozás a közvetlen beszerzési ártól való eltérés esetén, vagyis az átlagár és FIFO módszerek választása során nyilvánult meg.

A hatodik változócsoporthoz az „Időbeli elhatárolás” csoportja, az ide tartozó két kérdésnél az „Időben elhatárolják” lehetőség utalt a közvetett finanszírozásra. A hetedik „Céltartalék” csoportban a „Képeznek” válasz mutatta a közvetett finanszírozási módszert.

3. ábra: A változócsoportok alkalmazásának arányai



Forrás: Saját szerkesztés.

A számviteli értékelési eljárások alkalmazására adott válaszok összesítése alapján úgy tűnik, hogy a Győr-Moson-Sopron megyei kis- és középvállalkozások leginkább a készletértékelési eljárásokat vonják be a közvetett finanszírozásba, míg a legkisebb arányban a valós értéken törtéző értékelést alkalmazták, a megkérdezettek mindössze 7,6%-a élt ezzel a lehetőséggel. Az I. és a VII. csoport megoszlásai – „fordított arányban” - meglehetősen közel állnak egymáshoz, az „Aktiválás” csoportjának eljárásait 44,1% nem alkalmazza és 55,9% igen, míg a céltartalék képzést 41,4% alkalmazza és 58,6% nem. A piaci értéken törtéző értékelést 87,6% nem alkalmazza és ugyanennyi a FIFO és átlagár csoport alkalmazásának aránya, míg az utóbbi csoportot 12,4% nem alkalmazza és ugyanennyi a piaci értékelés használatának aránya. Az amortizációs módszereknél a többség az egyszerűbb, lineáris leírást használja (73,8%) és mindössze a vállalkozások kb. negyede (26,2%) próbálkozik bonyolultabb módszerekkel. A kkv-k kb. kétharmada (66,9%) a választható „időbeli elhatárolások” lehetőségével nem élt. A változócsoportokban található értékelési eljárások eltérő mennyiségű és nehézségű tényleges számviteli munkát jelentenek, ami az egyes csoportokhoz szubjektív megítélés alapján, szorzószámok, súlyok hozzárendelésével került kifejezésre.

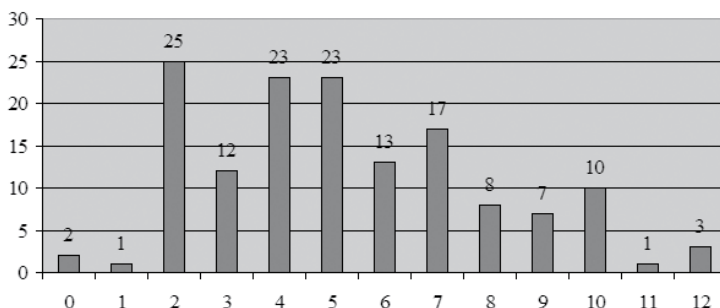
3. táblázat: A változócsoporthoz rendelt súlyok

Súlyok		
1	2	3
VII. csoport	I.- II.- III.- IV. csoport	V.- VI. csoport

Forrás: Saját szerkesztés.

A változócsoporthoz rendelt súlyozásának eredményeként létrejött egy új, arányskálán mérhető mennyiségi változó, a „Súlyozott változócsoporthoz”. Az új változó minden megkérdezett esetén 0 és 15 közötti értékeket vehetett fel. A pontszám úgy adódott, hogy amennyiben az adott értékelési technikát alkalmazták, akkor erre 1, 2 vagy 3 pontot lehetett kapni, annak megfelelően, hogy a 3. táblázat mely csoportjába tartozott az értékelési eljárás.

4. ábra: A „Súlyozott változócsoporthoz” c. változó megoszlása és egyéb leíró statisztikai jellemzői



Forrás: Saját szerkesztés; N=145, átlag=5,28; szórás=2,699; V=51,12%; medián=5; módusz=2; ferdeség=0,476; a ferdeség standard hibája=0,201; csúcsosság=-0,434; a csúcsosság standard hibája=0,400.

Annak ellenére, hogy maximum 15 pontot lehetett elérni, ezt egyik vállalkozás sem teljesítette, vagyis nem volt olyan kvv, amelyik az összes eljárást alkalmazta volna. A legnagyobb értéket a megkérdezettek 2,1%-a érte el, míg a minimumot 1,4%, vagyis két vállalkozás tartotta magát minden esetben a legegyszerűbb eljárásokhoz. Az átlagos pontszám 5,28 volt, viszont jelentős (2,699) szórás tapasztalható, azaz az egyes pontszámok az átlagtól átlagosan közel 50%-kal tértek el. A megkérdezettek fele kisebb, másik fele pedig 5-nél nagyobb pontszámot ért el. A legtöbb vállalkozás (17,2%) két pontot ért el a súlyozott értékek alapján. A pozitív ferdeségi érték (0,476) alapján a „Súlyozott változócsoporthoz” eloszlására a bal oldali aszimmetria, jobbra nyúló eloszlás volt a jellemző, azaz a vállalkozásoknak nagyobb része ért el az átlagnál alacsonyabb pontszámokat, mint magasabbat.

A titkos önfinanszírozás (eszközeinek) alkalmazása, elterjedtsége és a vállalkozások tevékenységi köre közötti összefüggés tesztelésére a variancia-analízis (One-Way ANOVA) jelentett megoldást, az eljárásba bevont változók a „Gazdasági ágazatok” és a „Súlyozott változócsoportok” voltak. A variancia-analízis előtt vizsgálat alá került az egyes gazdasági ágazatok és a közvetett finanszírozás egymáshoz való viszonya, az indirekt finanszírozásra vonatkozó átlagos pontszámok, szórás, relatív szórás, standard hiba és az intervallumbecslés alapján.

4. táblázat: A közvetett finanszírozás pontszámainak ágazatok szerinti elemzése

Gazdasági ágazat	N	Átlag	Szórás	Standard hiba	95% Konfidencia-intervallum		Minimum	Maximum
					Alsó határ	Felső határ		
Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdálkodás, halászat	8	3,88	1,885	,666	2,30	5,45	2	7
Ipar	20	3,95	2,350	,526	2,85	5,05	0	9
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	5	6,60	2,881	1,288	3,02	10,18	2	10
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	11	4,82	2,136	,644	3,38	6,25	2	8
Ingtatlanügyek, gazdasági szolgáltatás	19	4,05	2,718	,623	2,74	5,36	2	12
Oktatás	7	4,00	1,000	,378	3,08	4,92	3	6
Építőipar	25	4,32	2,376	,475	3,34	5,30	0	12
Kereskedelem, javítás	50	7,12	2,353	,333	6,45	7,79	2	12
Összesen	145	5,28	2,699	,224	4,83	5,72	0	12

Forrás: Saját szerkesztés.

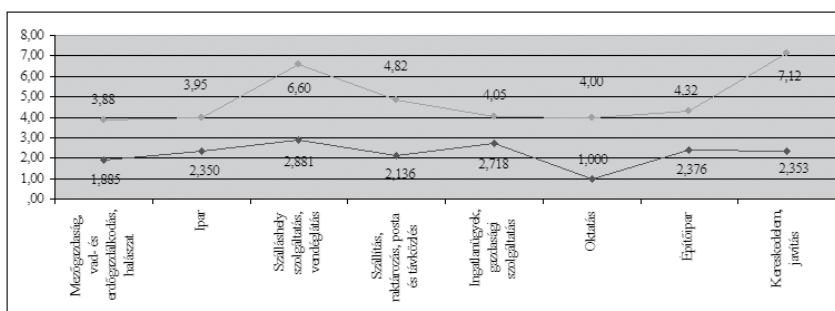
A „Kereskedelem, javítás”, valamint a „Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás” ágazatok kivételével az átlagos pontszám minden esetben alacsonyabb volt, mint a „Súlyozott változócsoportok” esetén kapott átlag (5,28). A legkisebb átlagok a „Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdálkodás, halászat” (3,88) kvv-i esetén

fordultak elő, míg a legmagasabb átlagot (7,12) a „Kereskedelem, javítás” ágazat kkv-i produkálták. Az átlaghoz viszonylag közel helyezkedik el a „Szállítás, raktározás, posta és távközlés” (4,82), míg a mintában szereplő további három ágazat nagyjából egyformán teljesített, a közvetett finanszírozási lehetőségek nagyjából negyedét (4,00-4,32) használták ki.

A szórás minden ágazat esetén viszonylag nagy volt, a legnagyobb eltérés (2,881) a „Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás”^[23] és az „Ingatlanügylek, gazdasági szolgáltatás” (2,718) esetén, míg a legkisebb (1,000) az „Oktatásnál” jelentkezett. A „Kereskedelem, javítás” és az „Ipar” (2,350) vonatkozásában az átlagos abszolút eltérés csaknem ugyanakkora volt és ezekhez az értékekhez közelített az „Építőipar” szórása is (2,376). A „Szállítás, raktározás, posta és távközlés” (2,136), valamint a mezőgazdasági tevékenységnél (1,885) kisebb, de ettől függetlenül is jelentős mértékű szórás volt tapasztalható.

A variációs együttható alapján valószínűsíthető volt, hogy az egyes ágazatok kkv-inak közvetett finanszírozása között jelentős eltérések lehetnek, a relatív szórás ugyanis nyolc ágazat közül öt esetén 40% fölött volt, sőt az „Ingatlanügylek, gazdasági szolgáltatás” esetén a 67,1%-ot is elérte.^[24]

5. ábra: Az egyes ágazatokhoz tartozó mintabeli átlagok és szórások



Forrás: Saját szerkesztés; a felső vonaldiagram mutatja az átlagok, az alsó pedig a szórások értékeit.

[23] A mintabeli eredmények sokaságra történő kivetítése nem feltétlenül ad valós képet a „Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás” ágazat vállalkozásainak közvetett finanszírozásával kapcsolatban, mivel a becslések standard hibája (1,29) és a konfidencia intervallum (3,02-10,18) itt a legnagyobb. A feltűnően „kimagasló” értékek feltehetően úgy keletkeztek, hogy olyan vállalkozások is a mintába kerültek, amelyek az átlagtól több értékelési eljárást alkalmaztak. Ezek a vállalkozások valószínűleg elsősorban a vendéglátás területén tevékenykednek. Összességében azonban a „Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás” esetén kapott eredmények nem befolyásolják a közvetett finanszírozásra általában érvényes konzekvenciák levonását, mivel a mintában ezen ágazat aránya a legkisebb, mindössze 3,4%.

[24] A relatív szórás (V) értékei a 4. számú táblázat szerinti ágazati sorrendben: 48,6%; 59,5%; 43,7%; 44,3%; 67,1%; 25%; 55%; 33%.

A variancia-analízis a Levene-teszt (0,936; $p=0,481$) alapján futtatható volt, hiszen a variancia-homogenitás teljesült. A variancia-analízis nullhipotézise, vagyis, hogy az átlagok egy populáció várható értékének becslései, az F-statisztika ($F=7,644$; $p=0,000$) alapján elvetésre került, azaz megállapítható, hogy a valóságban szignifikáns különbség van az egyes gazdasági ágazatokban alkalmazott közvetett finanszírozási eszközök között, kijelenthető tehát, hogy legalább egy ágazat pontszáma szignifikánsan eltér a többiétől.

Hunyadi-Vita alapján két változó közötti esetleges vegyes kapcsolat erősségének méréséhez a variancia-analízis során kapott belső és külső szórásnégyzet, valamint a szórásnégyzetek alapján számított szórásnégyzet-hányados (H^2) mutató használható.^[25]

$$H^2 = \frac{294,637}{1048,966} = 0,28$$

A H^2 alapján kijelenthető, hogy az átlagos pontszámok varianciájának csupán 28%-át képes az ágazat szerinti hovatartozás megmagyarázni. A két változó közötti kapcsolat erőssége a H-mutató ($H=0,529$) alapján ítéltető meg, eszerint a közvetett finanszírozás alkalmazása és a tevékenységi kör között közepes erősségű kapcsolat valószínűsíthető. A lineáris kapcsolat szorosságára utaló Pearson-féle korrelációs együttható ($r=0,367$) értékéből a tevékenységi kör és a közvetett finanszírozás közötti közepes erősségű kapcsolatra lehetett következtetni. A rangkorrelációs együtthatók, vagyis a Kendall-féle tau ($\tau=0,338$) és a Spearman-féle rangkorrelációs együttható ($r_s=0,434$) is a lineáris korrelációs együttható alapján kapott eredményt támasztották alá.^[26]

A közvetett finanszírozás alkalmazásának ágazatok szerinti elemzése során fontos volt vizsgálni azt is, hogy mely ágazatok pontszámai között azonosíthatók szignifikáns különbségek. Erre a célra alkalmazhatók a variancia-analízist követően az ún. post-hoc eljárások.^[27] Az SPSS program által kínált többféle „többszörös összehasonlítási eljárás” eredményei közül a Tukey HSD teszt értékei kerültek elemzésre, ennek az eljárásnak az alkalmazása során kapott eredmények voltak ugyanis a gyakorlat szempontjából a leginkább interpretálhatóak és koherensek.

[25] Hunyadi László - Vita László (1995): *Statisztika I.* Aula Kiadó, Budapest. 145.

[26] A p - érték 0,000 volt mindhárom esetben.

[27] Huzsvai László (2011): *Biometria i módszerek az SPSS-ben. SPSS alkalmazások.* Debreceni Egyetem, Debrecen.

5. táblázat: A többszörös összehasonlítási eljárás eredményei

Tukey HSD		Átlagos eltérés	Standard hiba	p-érték	90% Konfidencia-intervallum	
					Alsó határ	Felső határ
Gazdasági ágazat						
Kereskedelem, javítás	Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdálkodás, halászat	3,245*	0,894	0,009	0,49	6
	Ipar	3,170*	0,621	0	1,26	5,08
	Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	0,52	1,101	1	-2,87	3,91
	Szállítás, raktározás, posta és távközlés	2,302	0,781	0,072	-0,1	4,71
	Ingtatlanügyek, gazdasági szolgáltatás	3,067*	0,632	0	1,12	5,01
	Oktatás	3,120*	0,947	0,027	0,2	6,04
	Építőipar	2,800*	0,575	0	1,03	4,57

Forrás: Saját szerkesztés.

10%-os szignifikancia szintet használva a „Kereskedelem, javítás” ágazat az összes többi ágazatnál magasabb pontszámot mutatott. Kizárólag a „Szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás” ágazathoz képest volt alacsonyabb a pontszáma, bár ez az eltérés nem volt szignifikáns. A titkos önfinanszírozás eszközeit tehát leginkább a „Kereskedelem, javítás” ágazatban tevékenykedő vállalkozások használják ki, a választható számviteli eljárások közül a legnépszerűbbek a „FIFO és az átlagár”, az „Aktiválás”, a „Céltartalék” és az „Amortizációs módszerek” voltak.

A harmadik kutatási kérdés, azaz, hogy a vállalkozások homogén csoportokba sorolhatóak-e a közvetett finanszírozási eszközök alkalmazása alapján, megválaszolására a klaszteranalízis kínálkozott. A közvetett finanszírozás mérése a hét változócsoporthól képzett, nem súlyozott aggregált változó alapján történt, mivel ebben az esetben az az információ volt lényeges, hogy a vállalkozás az adott közvetett finanszírozási technikát igénybe vette-e, vagy sem. A „Változócsoporthok” minőségi változók voltak, amelyek mindössze kétféle értéket vehettek fel: „0 - Nem alkalmazza” és „1 - Alkalmazza”. A hét változócsoporthoz alapján a lehetséges viselkedésminták vagy klaszterek száma maximum 128 db lehetett. A klaszteranalízis lefuttatása után az SPSS 39 db viselkedéstípust azonosított, a klaszterek többségébe azonban a minta nagyságához képest meglehetősen kevés vállalkozás került.

6. táblázat: Az egyes klaszterek elemszáma

Klaszter	Elemszám	Klaszter	Elemszám
1	16,000	21	3,000
2	17,000	22	1,000
3	3,000	23	6,000
4	21,000	24	1,000
5	1,000	25	5,000
6	1,000	26	3,000

7	7,000	27	1,000
8	1,000	28	1,000
9	1,000	29	9,000
10	3,000	30	1,000
11	3,000	31	1,000
12	4,000	32	1,000
13	1,000	33	1,000
14	3,000	34	1,000
15	5,000	35	1,000
16	8,000	36	1,000
17	1,000	37	1,000
18	3,000	38	1,000
19	2,000	39	1,000
20	4,000		

Forrás: Saját szerkesztés; érvényes=145, hiányzó érték=0,000.

A klaszterek több mint felébe (51,28%) mindössze egy vállalkozás került, a két vállalkozást tömörítő aránya (2,56%), a három vállalkozást tartalmazóké (17,95%), míg a négy és öt kkv-t számláló klasztereké egyaránt 5,13%. Az 5 és 9 közötti elemszámú klaszterekből már csak egy-egy fordult elő. A 6. számú táblázat alapján megállapítható, hogy három klaszter tekinthető dominánsnak, ezek közül a legkisebb 1-es klaszter 16 db, a középső 2-es klaszter 17 db, míg a legnagyobb 4-es klaszter 21 db kkv-t foglal magába. Ez a három csoport a teljes minta 37,24%-át fedi le.

A klaszteranalízis részeként az SPSS meghatározta a „klaszter-középpontokat”, ebben az esetben azokat a változócsoportokat, amelyeket az adott klaszterbe tartozó vállalkozások egyaránt alkalmaznak.

7. táblázat: Végső klaszterközéppontok

változócsoportok	Végső klaszterközéppontok		
	1	2	4
ELSŐ_CSOP	1	1	0
MÁSODIK_CSOP	0	0	0
HARMADIK_CSOP	0	0	0
NEGYEDIK_CSOP	1	1	1
ÖTÖDIK_CSOP	0	0	0
HATODIK_CSOP	0	0	0
HETEDIK_CSOP	1	0	0

Forrás: Saját szerkesztés.

A „Végső klaszterközéppontok” segítségével tehát megállapítható, hogy a kkv-k milyen közvetett finanszírozási eszköz-kombinációkat preferálnak. A három domináns klaszter vállalkozásai az „Aktiválás”, az „Átlagár és FIFO” valamint a „Céltartalék” változócsoportokat alkalmazták. Az „Átlagár és FIFO” módszer volt a legnépszerűbb, ez az eljárás mindhárom klaszter esetén megfi-

gyelhető, majd sorrendben az „Aktiválás”, amely két csoport esetén volt jelen, végül pedig a „Céltartalék”, amelyet az első csoport kkv-i alkalmaztak. A klaszteranalízis eredményei és az első két kutatási kérdés „Kereskedelem és javítás” ágazat vállalkozásaira kapott eredményei meglehetősen nagy hasonlóságot mutatnak, azaz a klaszterek elsősorban az ezen tevékenységet végző vállalkozásokat tömörítik, amit az is alátámaszt, hogy a mintában ezen vállalkozások részaránya volt a legnagyobb.

ÖSSZEZEGÉS

A kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségeinek elemzését élénk tudományos érdeklődés kíséri, ezt bizonyítja az is, hogy ebben a témakörben mind nemzetközi, mind pedig hazai szinten nagy mennyiségű és széles spektrumú szakirodalom áll rendelkezésre. Megállapítható, hogy a kkv-k számára rendkívül fontosak a belső források, az önfinanszírozás, ami történhet nyilvánosan és titkosan is. Miután a kutatások elsősorban a közvetlen finanszírozási eszközökre irányulnak, ezért ennek a tanulmánynak a célja a titkos önfinanszírozás lehetőségeinek és gyakorlati megvalósulásának vizsgálata volt.

A titkos önfinanszírozás tulajdonképpen a számviteli törvény hatálya alá tartozó, kettős könyvvitelt vezető vállalkozások eredményminimalizálási vagy másképpen, az adózás előtti eredményt, ezáltal a saját tőkét is befolyásoló tevékenysége, amely a számviteli törvényben megengedett értékelési eljárások, választási lehetőségek alkalmazásán keresztül alakítja a saját vagyont, a saját tőke szerkezetét, ezáltal a forrás- vagy finanszírozási struktúrát. Fontos megemlíteni azt, hogy közvetett finanszírozás nem tartozik a hagyományos vállalatfinanszírozási módszerek közé, ezért elemzése, értékelése eltérő a klasszikus finanszírozási forrásokhoz képest, valamint a modellezhetőség érdekében a társasági adótörvény vonatkozásait figyelmen kívül hagytuk.

A közvetett finanszírozás gyakorlata Győr-Moson-Sopron megyei kkv-k mintáján került tesztelésre. A kérdőíves felmérés eredményei alapján megállapításra került, hogy a kkv-k mely számviteli értékelési eljárásokat preferálják („FIFO és átlagár”), azaz melyek azok az eljárások, amelyeket a titkos önfinanszírozásban leggyakrabban alkalmaznak.

A következő kutatási kérdés az volt, hogy az egyes nemzetgazdasági ágazatokban működő kis- és középvállalkozások milyen mértékben vonják be a közvetett finanszírozási eszközöket, azaz a tevékenységi kör befolyásolja-e a titkos önfinanszírozást. A gazdasági ágazatok leíró statisztikai vizsgálata mellett többek között variancia-analízis és többszörös összehasonlító eljárás is futtatásra került. A vizsgálatba bevont két változó közötti kapcsolat mérésére szolgáló H-mutató közepes erősségű kapcsolatot jelzett, azaz a titkos önfinanszírozás (eszközeinek) alkalmazása, elterjedtsége és a vállalkozások tevékenységi köre között szignifikáns összefüggés állapítható meg. Az ágazatok közül a „Keres-

kedelem, javítás” ágazatban tevékenykedő vállalkozások éltek leggyakrabban a közvetett finanszírozás eszközeivel. A tevékenységi kör tehát befolyásolja a közvetett finanszírozás eszközeinek elterjedtségét, ugyanakkor önmagában nem tekinthető elégséges és kizárólagos magyarázó változónak.

Az utolsó vizsgálandó terület a kis- és középvállalkozások olyan csoportjainak meghatározása volt, amelyek egyforma értékelési eljárásokat alkalmaznak. A vizsgálat módszerét a nem-hierarchikus klaszteranalízis jelentette, melynek során a statisztikai programcsomag 39 klasztert azonosított, amelyek közül három nagyobb elemszámú csoport emelkedett ki. A három kiemelt klaszterre vonatkozóan a klaszterközéppontok megmutatták azokat az értékelési eljárás csoportokat, amelyeket a csoportokba tartozó kkv-k alkalmaztak. A kis- és középvállalkozások körében tehát tipikus viselkedésminták figyelhetők meg aszerint, hogy milyen közvetett finanszírozási eszközöket vesznek igénybe. Bár az indirekt finanszírozási eszközök alkalmazásának számos kombinációja fellelhető, kijelenthető, hogy csupán három domináns viselkedésminta azonosítható. A kialakult három klaszter vállalkozásaira egyaránt jellemző volt, hogy viszonylag kevés közvetett finanszírozási módot vesznek igénybe, illetve hogy mindannyian alkalmazzák az „Átlagár és FIFO” módszereket és az így elérhető közvetett finanszírozási lehetőségek nyújtotta előnyöket.

IRODALOM

- Antal-Pomázi Krisztina (2011): *A kis- és középvállalkozások növekedését meghatározó tényezők. A különböző finanszírozási formák hatása a vállalati növekedésre*. Műhelytanulmányok – MT-DP 2011/9. Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Apatini Kornélné (1999): *Kis- és középvállalkozások finanszírozása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- *A kis- és középvállalkozások helyzete – Éves jelentések (2008)*. Elérhető: http://www.ngm.gov.hu/feladataink/kkv/vallpol/elemzesek/eves_jelent.html. (Letöltve: 2013. január 20.)
- Bosnyák János (2003): *Számviteli értékelési eljárások hatása a vállalkozások vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetére*. Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
- Cherian, S. (1996): *Internal Finance and Investment: Another Look*. World Bank, Washington D. C.
- Csubák Tibor Krisztián (2003): *Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon*. Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
- European Commission Flash Eurobarometer (2009): *Access to Finance. Analytical Report*. Annex. Elérhető: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm. (Letöltve: 2013. január 20.)
- *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12*. Elérhető: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/>

facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf. (Letöltve: 2013. január 20.)

- Fazakas Gergely (2001): *Vállalati pénzügyek*. Tri-Mester Kiadó, Tatabánya.
- Hunyadi László – Vita László (1995): *Statisztika I*. Aula Kiadó, Budapest.
- Huzsvai László (2011): *Biometriai módszerek az SPSS-ben. SPSS alkalmazások*. Debreceni Egyetem, Debrecen.
- Illés B. Csaba (szerk.) (2001): *A Kft. gyakorlati kézikönyve*. Verlag-Dashöfer Szakkönyvtár Kft., Budapest.
- Katits Etelka (2002): *Pénzügyi döntések a vállalat életciklusában*. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest.
- Kvancz József – Galó Miklós (2007): *Értékelési eljárások érvényesülése a beszámolóban*. Elérhető: <http://www.avacongress.net/ava2007/presentations/szps2/1.pdf>. (Letöltve: 2010. június 5.)
- Malhotra, M. – Chen, Y. – Criscuolo, A. – Fan, Q. – Hamel, I. A. – Savchenko, Y. (2007): *Expanding Access to Finance. Good Practices and Policies for Micro, Small and Medium Sized Enterprises*. World Bank, Washington D. C.
- Némethné Gál Andrea (2009): *A kis- és középvállalatok versenyképessége*. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem, Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr.
- Rácz András (2004): *A seed capital finanszírozás szerepe a kezdő, innovatív vállalkozások finanszírozása területén*. Doktori értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
- Roberts, C. – Weetman, P. – Gordon, P. (2008): *International Corporate Reporting: A Comparative Approach*. Pearson Education Limited, Harlow.
- Stiefl, J. (2005): *Finanzmanagement*. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München.
- Udell, G. F. (2011): SME Financing and the Financial Crisis: A Framework and Some Issues. In: Giorgio C. – Ilario, F. (eds.): *The Economics of Small Businesses*. Physica-Verlag, Berlin-Heidelberg.
- Volkmann, C. K. – Tokarski, K. O. (2006): *Entrepreneurship. Gründung und Wachstum von jungen Unternehmen*. Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft GmbH, Stuttgart.
- Watson, J. (2010): *SME Performance. Separating Myth from Reality*. Edward Elgar Publishing, Inc., Northampton, Massachusetts.
- Watson, D. – Head, A. (2007): *Corporate Finance: Principles & Practice*. Pearson Education Limited, Harlow.
- *Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint (1999-)*. Elérhető: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpg001.html. (Letöltve: 2013. január 20.)
- 2000. évi C. törvény módosításokkal egységes szerkezetbe foglalt szövege a számvitelről.

ENGLISH ABSTRACT

There is a large interest in the European Union and in Hungary in understanding firms' access to finance, particularly in the financing of small- and medium-sized enterprises (SMEs). Micro, small and medium-sized enterprises are socially and economically

important, since they represent more than 90% of all enterprises both in the EU and Hungary. Among researchers there is a general consensus in the sense that the financing of SMS's is based on the equity, mainly through internal sources. The topic focuses on specific types of corporate financing, on the indirect tools of self-financing which is a part of internal financing. The indirect self-financing is based on the choices affects of Hungarian Accounting Law. The conscious use of accounting choices influences the capital stock, size, primarily through the profit and loss account.



Kisfaludy utca

EMBER ÉS TÁRSADALOM

A szubjektív életminőség és a kulturális fogyasztás vizsgálata marketing nézőpontból



Ez a tanulmány szakirodalmi áttekintést nyújt a szubjektív életminőség vizsgálatáról és azokra a kihívásokra fókuszál, amelyekkel a kutatók szembesülnek az empirikus kutatás során. A nemzetközi és különösen a hazai marketing szakirodalomban viszonylag kevés kutatás foglalkozik a szolgáltatások és a szubjektív életminőség kapcsolatának elemzésével. Kutatásom célja, annak feltárása, hogy a kulturális aktivitás milyen hatással van az igénybevevők életminőségének értékelésére. Korábbi kutatási eredmények azt mutatják, hogy módszertani szempontból kulcskérdés a globális és/vagy többdimenziós mérési szint eldöntése, másrészt a vizsgált kulturális aktivitás széles vagy szűk értelmezése, mérése. A kulturális aktivitás és a szubjektív életminőség közötti kapcsolatot két megközelítésben (közvetlen, közvetett) vizsgálom. A kutatás feltáró fázisában fókuszcsoportos interjúkat és próbakutatást végeztem. A választott kutatási témához kapcsolódóan elemzem az eredményeket, és megvitatom a kutatási terv fő módszertani kérdéseit.

BEVEZETÉS

A huszadik század hatvanas éveiben a fejlett országokban újfelfogalmazták a társadalom alapvető célkitűzéseit, amely szerint a fejlődés útja nem a mindenáron való gazdasági növekedés, hanem az emberek jóllétének, életminőségének javítása. A jólléti társadalmakban megfogalmazott deklaráció jelentős hatást gyakorolt a kutatókra. Egymással szinte párhuzamosan indult meg az életminőség-kutatása a szociológia, a pszichológia és az orvostudomány területén. Az életminőségnek az objektív oldala mellett van egy szubjektív vetülete is, és ennek a szubjektív összetevőnek a kutatásával csak az elmúlt évtizedekben kezdtek mélyrehatóbban foglalkozni a szakemberek. A rendszerváltás

[1] Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Marketing és Menedzsment Tanszék, egyetemi docens (ercsey@sze.hu).

óta a magyar társadalom egyes rétegei nemcsak szegényebbek lettek, hanem elégedetlenebbek is, és ha az életminőség összetevőire koncentrálunk, mint az emberi kapcsolatok minősége, a depressziós neurotikus tünetek jelenléte, az önértékelés, az értelmes élet, akkor meglehetősen kedvezőtlen szintet mutat a szubjektív életminőség Magyarországon.^[2]

Ez a tanulmány kiterjeszti az életminőség-kutatást egy nem egészségi állapothoz kötődő terület vizsgálatára, nevezetesen feltárja a kulturális szolgáltatások, a kulturális tevékenységek és a fogyasztók szubjektív életminősége közötti kapcsolatot. A szubjektív életminőség-kutatások az egészségközpontú vizsgálatokban kezdtek teret hódítani. A kutatási eredmények azt igazolják, hogy a fizikai egészség csak nagyon kis pozitív hatással bír a szubjektív életminőségre, ugyanakkor jóval nagyobb hatása van a szubjektív egészségnek, vagyis annak, ahogyan az emberek értékeli saját egészségüket.^[3]

Az életminőség-kutatások és az egészségkutatások fontos területe az egészségmagatartás vizsgálata regionális kitekintésben. Fülöp és szerzőtársai^[4] a táplálkozási szokásokat, motivációkat vizsgálta kvalitatív módszerrel a fiatal korosztályra vonatkozóan. A fejlettebb magyarországi régióban végzett vizsgálatok az alapvető ételmiszerfogyasztási és vásárlási motivációkat tárta fel, kvantitatív kutatási módszer alkalmazásával.^[5]

Az életminőséggel foglalkozó tanulmányok azt mutatják, hogy az étellel való elégedettség, az élet különböző területein szerzett tapasztalatok, illetve az ezzel kapcsolatos elégedettséggel magyarázható.^[6] Ez a megközelítés azt feltételezi, hogy az emberek az élet egészével való elégedettségüket a részekkel való elégedettség alapján számolják ki (*bottom-up elv*). Ugyanakkor Heady és társai^[7] véleménye szerint inkább a *top-down effektus* működik a szubjektív jóllét meghatározásakor, hiszen amikor általában elégedettek vagyunk, akkor az élet különböző területeivel is elégedettek leszünk. Diener^[8] szerint mindkettő mechanizmus működik bennünk, a pontos választ mindig az adott vizsgálat eredményei döntenek el.

[2] Skrabski Árpád – Kopp Mária (1999): *Társadalmi beállítottság, társadalmi tőke*. Századvég. 12. sz. 130-146.; Andorka Rudolf (1996): *A társadalmi egyenlőtlenségek növekedése a rendszerváltás óta*. Szociológia Szemle. 1. sz. 3-26.

[3] Veenhoven, R. (1996): *Developments in satisfaction-research*. Social Indicator Research. 20. 333-354.; Veenhoven, R. (1997): *The utility of happiness*. Web-page created by Ruuth Veenhoven. Elérhető: <http://www.eur.nl/fsw/personeel/soc/veenhoven/index2.htm>. (Letöltve: 2011.03.14.)

[4] Fülöp Nikoletta – Süllős Gyula – Huszka Péter (2009): *A Dunántúlon élő fiatalok táplálkozási szokásainak fókuszcsoportos vizsgálat*. 2009. augusztus 25-26., Marketing Oktatók Klubja Konferencia, Kaposvár. n. a.

[5] Huszka P. – Polereczki Zs. – Szentgróti E. – Bakonyi E. (2008): *Néhány alapvető ételmiszer fogyasztási szokásainak és vásárlási motivációinak vizsgálata a nyugat-dunántúli régióban*. Ételmiszer, táplálkozás és marketing. 5(1). Kaposvár. 47-52.

[6] Campbell, A. (1976): *Subjective Measures of Well-being*. American Psychologist. 117-124.

[7] Heady, B. – Veenhoven, R. – Wearing, A. (1991): *Top-down versus bottom-up. Theories of subjective well-being*. Social Indicators Research. Vol. 24. 81-100.

[8] Diener, E. (1984): *Subjective well-being*. Psychological Bulletin. Vol. 45. 542-575.

Ez a tanulmány kiterjeszti az életminőség-kutatást egy speciális terület vizsgálatára, nevezetesen feltárja a kulturális szolgáltatások, a kulturális tevékenységek és a fogyasztók szubjektív életminősége közötti kapcsolatot. A kulturális intézmények, a kulturális tevékenységek és a kreatív iparágak fontos szerepet játszhatnak egy régió vonzerejében és gazdasági fejlődésében. Emellett a kultúra forrásként szolgál a közösség identitása és értékei szempontjából, és hatással van a fogyasztók életminőségére. A háztartási fogyasztási kiadások szerkezetében jelentősek az EU tagországok közti különbségek, amelyek az eltérő gazdasági, kulturális fejlettségből, életmódbeli sajátosságokból következnek. A kultúrára és szórakozásra fordított kiadás aránya a magas életszínvonalú országokban a legjelentősebb (Ausztria 12.6%, Svédország 13.3%). Nálunk ez a szolgáltatási csoport a kiadások 8.5%-át jelenti, ami kismértékben elmarad az EU-27 átlagos értékétől (8,9%).^[9] A kulturális fogyasztás mérési módszerének meghatározásában az első lényeges kérdés az, hogy mi a célja az adott kutatásnak és alapvetően marketing vagy szociológiai nézőpontból közelítünk az adott kutatási problémához. A kulturális aktivitás vizsgálható egyrészt a háztartások és az egyének szintjén, másrészt volumen adatok, szintetikus mutatók, és életviteli jellemzők felhasználásával. A különböző mérési szintek jelentős eltéréseket mutatnak a kulturális fogyasztásban.

A nemzetközi marketing szakirodalomban csak kevés kutatás fókuszált az életminőség és a kulturális szolgáltatások értékelése kapcsolatának elemzésére. Michalos^[10] azt vizsgálta, hogy a művészetek „fogyasztása” milyen hatással van az életminőségre, és eredményei azt mutatták, hogy kanadai fogyasztási környezetben ez a hatás kismértékű. Ugyanakkor hiányolható olyan kutatás, amely azt tárja fel, hogy a kulturális szolgáltatások igénybevétele és a fogyasztók kulturális tevékenysége, aktivitása milyen befolyást gyakorol a fogyasztók szubjektív életminőségére. Feltételezhető, hogy a kultúra, mint iparág által kínált értékes szolgáltatások és tevékenységek növelik a fogyasztók emocionális jóllétét, a társadalmi kapcsolatokat, az ismeretszerzést és végül pozitív életminőség észleléshez vezethetnek.

A SZUBJEKTÍV ÉLETMINŐSÉG DEFINIÁLÁSA, ÉLETMINŐSÉG-KUTATÁSOK A KULTURÁLIS IPARÁGBAN

Megállapítható, hogy még nem jött létre konszenzus az életminőség definiálásában és a kutatási témakörötől, a konkrét kutatási céltól függően egymástól eltérő értelmezést használnak. Miért olyan nehéz az életminőség jelentését

[9] *Fogyasztási szokások nemzetközi összehasonlításban* (2009). KSH, Statisztikai Tükör. III. évf. 143. sz. 3–4., 11.

[10] Michalos, A. C. (2005): *Arts and the quality of life: An exploratory study*. Social Indicators Research. Vol. 71. No. 3. 11–59.

meghatározni? A fogalmi zűrzavart az is növeli, hogy az életminőség értelmezésében különböző nézeteket találunk arra vonatkozóan, hogy milyen tényezők járulnak hozzá az életminőséghez, és mi tekinthető az életminőség eredményének. Egyes szerzők úgy vélik, hogy minden az életminőség része,^[11] de ez a kutatási eredmények alapján nem egyértelmű. Ugyanakkor az életminőség-kutatások jeles szerzője^[12] szubjektív nézőpontból az életminőséget és a jóllétet (*well-being*) egymás szinonimájának tekinti. A szubjektív életminőség Diener megfogalmazása alapján az, ahogyan az emberek értékelik saját életüket, és magában foglalja az étellel való elégedettséget, a boldogságot, a kellemes érzéseket, továbbá a kellemetlen hangulatok és érzelmek relatív hiányát. Veenhoven^[13] a szubjektív életminőség szinonimájának tekinti a boldogságot, valamint az étellel való elégedettséget. A szakirodalomban az életminőség meghatározására három fő definíció típusát különíthetünk el. Az első a globális definíció, amely általában magában foglalja az elégedettséget-elégedetlenséget vagy a sikert-sikertelenséget, és keveset szól az életminőség lehetséges összetevőiről. Ez a leginkább elterjedt meghatározás az életminőség-kutatásokban.

A másik a komponens definíció, amely az életminőséget összetevőire bontja vagy azonosítja azokat a kulcsjellemzőket, amelyeket fontosnak ítélt az életminőség értékelésében. Ennél a megközelítésnél a kutatók mind az objektív, mind a szubjektív aspektust alkalmazzák. Ezen kívül a fókuszált definíciók az életminőségnek csak egy vagy néhány dimenziójára koncentrálnak. A definícióknak ez a harmadik típusa elsősorban az egészségkutatásokban terjedt el. Általában a legtöbb szerző definiálás nélkül használja az életminőség terminust, majd az operacionalizálás és a mérés után következtethetünk az életminőség fogalmi meghatározására.

A nemzetközi és különösen a hazai marketing szakirodalomban viszonylag kevés kutatás foglalkozik a szolgáltatások és a szubjektív életminőség kapcsolatának elemzésével. A vizsgált témával foglalkozó jelentősebb tanulmányok között csak négy,^[14] fókuszál a kulturális aktivitás életminőségre gyakorolt hatásának vizsgálatával. Burack^[15] a zenehallgatás életminőségre gyakorolt hatását vizsgálja szanatóriumban élő idős emberek esetében. Ugyanakkor Coffman

[11] Taillefer, M. C. - Dupuis, G. - Roberge, M. A. - Lemay, S. (2003): *Health-related Quality of Life models: systematic review of the literature*. Social Indicators Research. Vol. 64., No. 2. 293-323.

[12] Diener, E. - Suh, E. (1997): *Subjective well-being: An interage perspective*. Annual Review of Gerontology and Geriatrics, Vol. 17. 304-324.

[13] Veenhoven, R. (1997): i. m. 2.

[14] Burack, O. R. - Jefferson, P. - Libow, L.S. (2003): *Individualised music: A route to improving the quality of life for long-term care residents*. Activities, Adaptation and Aging. Vol. 27. No. 1. 63-76.; Coffman, D. D. - Adamek, M. S. (1999): *The contributions of wind band participation to quality of life of senior adults*. Music Therapy Perspectives. Vol. 17. No. 1. 27-31.; Michalos, A. C. (2005): i. m. 2.; Wood, N. - Smith, S. J. (2004): *Instrumental routes to Emotional Geographies*. Social and Cultural Geography. Vol. 5. No. 4. 534-548.; Wood, N. - Smith, S. J. (2004): *Instrumental routes to Emotional Geographies*. Social and Cultural Geography. Vol. 5. No. 4. 534-548.

[15] Burack, O. R. - Jefferson, P. - Libow, L. S. (2003): i. m. 3.

és Adamek^[16] aktívan zenélő szeniorokra fókuszál, Wood és Smith^[17] pedig a népszerű élő zenei eseményeken szereplő és résztvevő személyek életminőségével foglalkozik. Michalos^[18] a művészetet szélesebb értelemben használja és a művészeti aktivitás és az életminőség közötti kapcsolatot vizsgálja egy kanadai város lakosai körében. Ezen kívül más szerzők kiszélesítik a kutatási területet és a szabadidős tevékenységnek az életminőséghez való hozzájárulását értékelik, és nem foglalkoznak specifikusan a kulturális szolgáltatásokkal és részvétellel. Ezen tanulmányok célsokasága tekintetében látható, hogy Bowling és Gabriel^[19] továbbá Silverstein és Parker^[20] leszűkítik a brit, illetve svéd idős emberekre, Kelly^[21] pedig az ír súlyos állapotú, mentális betegekre. Michalos és Zumbo^[22] felnőtt kanadai városi lakosok (Prince George) véleményére építette kutatását. A kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatások jellemzőit az 1. táblázatban foglaltam össze.

1. táblázat: A kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatások fókusza és célsokasága

<i>A kutatás fókusza</i>	<i>Célsokaság</i>	<i>Szakirodalmi hivatkozás</i>
Zenehallgatás	Szanatóriumban élő idős emberek (USA)	Burack és társai (2003)
Aktív zenélés	Idős emberek (aktívan zenélnék) (USA)	Coffman és Adamek (1999)
Művészeti aktivitás	Idős lakosok (Kanada)	Michalos (2005)
Zenei rendezvényeken részvétel	Zenei rendezvények aktív résztvevői (Anglia)	Wood és Smith (2004)
Szabadidő tevékenység	Idős lakosok (Anglia)	Bowling és Gabriel (2004)
Szabadidő tevékenység	Mentális betegek (Írország)	Kelly és társai (2001)
Szabadidő tevékenység	Felnőtt lakosok (Kanada)	Michalos és Zumbó (2000)
Szabadidő tevékenység	Idős emberek (Svédország)	Silverstein és Parker (2002)

Forrás: saját szerkesztés.

Hogyan konceptualizálható és mérhető az életminőség? A kutatási témához kapcsolódó tanulmányok közül csak kettő^[23] végezte el az életminőség

[16] Coffman, D. D. - Adamek, M. S. (1999): i. m. 3.

[17] Wood, N. - Smith, S. J. (2004): i. m. 3.

[18] Michalos, A. C. (2005): i. m. 2.

[19] Bowling, A. - Gabriel, Z. (2004): *An integrational model of quality of life in older age. Results from the ESRC/MRC HSRC Quality of Life survey in Britain*. Social Indicators Research. 69(1). 1-36.

[20] Silverstein, M. - Parker, M. G. (2002): *Leisure activities and quality of life amongst the oldest old in Sweden*. Research on Aging. Vol. 24. No. 5. 528-547.

[21] Kelly, S. - McKenna, H. - Parahoo, K. (2001): *The relationship between involvement in activities and quality of life for people with severe and enduring mental illness*. Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing. Vol. 8. No. 2. 139-146.

[22] Michalos, A. C. - Zumbo, B. D. (2000): *Leisure activities, health and the quality of life*. Institute for Social Research and Evaluation. University of Northern British Columbia, British Columbia.

[23] Bowling, A. - Gabriel, Z. (2004): i. m. 4.; Coffman, D. D. - Adamek, M. S. (1999): i. m. 3.

konceptualizálását, a többinél az operacionalizálásból következtethetünk arra, hogy a szerző melyik életminőség koncepciót használja az adott kutatáshoz. Megállapítható, hogy mindegyik tanulmány a fogyasztók által észlelt, szubjektív életminőséget alkalmazza, ugyanakkor az életminőség operacionalizálása eltéréseket mutat. Három kutatásban az életminőség az étellel való elégedettséget jelenti, más tanulmányokban pedig a globális létet. Ezen kívül Michalos^[24] az életminőség operacionalizálásához más koncepciókat is segítségül hívott, nevezetesen a boldogságot és a szubjektív jóllétet.

Az életminőség mérésénél egyszerűen megjelenik az életminőség többdimenziós koncepciója, amelynél a válaszadók az élet különböző területeivel való elégedettséget értékelik,^[25] vagy felsorolják, és fontosság szerint minősítik azokat a faktorokat, amelyek hozzájárulnak életminőségükhöz.^[26] Globális szintre vonatkozóan az étellel való általános elégedettség mérhető egy elemű vagy több elemű eszközzel vagy a kettő kombinációjával. Mivel az időtényezőnek is fontos szerepe lehet az életminőség értékelésében, a mentális betegek és az időskorú válaszadók vizsgálatánál ez a szempont is megjelent. A globális életminőség méréséhez használt szubjektív értékelés a szakirodalomban általánosan elfogadott és megbízhatónak tekintett, ezzel szemben a szubjektív jóllét megközelítést több kutató^[27] erősen kritizálja. A kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatások koncepcionális és mérési jellemzői a 2. táblázatban láthatók.

2. táblázat: A kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatások jellemzői

Koncepció	Mérés	Szakirodalmi hivatkozás
Egydimenziós és többdimenziós, elégedettség a globális életminőséggel	7 elemű	Burack és társai (2003)
Többdimenziós, globális életminőség	Faktorok fontossága	Coffman és Adamek (1999)
Egydimenziós és többdimenziós, elégedettség az életminőséggel; szubjektív jóllét és boldogság	Étellel való elégedettség globális szinten, általános boldogság és jóllét, és 19 élet-területtel való elégedettség	Michalos (2005)
Szubjektív jóllét; általános életminőség és az élet objektív és szubjektív területei	Nem alkalmazható	Wood és Smith (2004)
Többdimenziós, globális életminőség, dinamikus koncepció	1 elemű globális szinten, az élet objektív és szubjektív területei	Bowling és Gabriel (2004)
Egydimenziós, globális jóllét	1 elemű globális szinten	Kelly és társai (2001)

[24] Bowling, A. – Gabriel, Z. (2004): i. m. 4.

[25] Coffman, D. D. – Adamek, M. S. (1999): i. m. 3.

[26] Michalos, A. C. – Zumbo, B. D. (2000): i. m. 4.

[27] Haas, B. K. (1999): *Clarification and integration of similar quality of life concepts*. Journal of Nursing Scholarship. Vol. 31. No. 3. 215–220.; Meeburg, G. A. (1993): *Quality of life: A concept analysis*. Journal of Advanced Nursing. Vol. 18. No. 1. 32–38.

Egydimenziós és többdimenziós, elégedettség az étellel, elégedettség az általános életminőséggel, boldogság	1 elemű globális szinten (2 típus), 15 élet-területtel való elégedettség	Michalos és Zumbó (2000)
Egydimenziós, globális életminőség	1 elemű globális szinten	Silverstein és Parker (2002)

Forrás: saját szerkesztés.

Kvalitatív és/vagy kvantitatív kutatás? A szakirodalmi áttekintésben bemutatott tanulmányokból három mind a kvalitatív, mind a kvantitatív kutatási módszert alkalmazta a kutatás célkitűzésének és információigényének megfelelően. A kutatás feltáró szakaszában lebonyolított mélyinterjúkkal azonosíthatók az életminőség értékelésének összetevői és mechanizmusa, és az interjúalanyok által kedvelt kulturális tevékenységek. Több tanulmányban csak kvantitatív eljárást használtak a fogyasztók kulturális – szabadidő aktivitása és az életminőség globális, dimenzionális szintje közötti – összefüggés méréséhez. Wood és Smith^[28] kvalitatív kutatás keretében szerzett tapasztalatot a zenei eseményeken szereplő és aktívan résztvevő személyek érzékeléséről és észleléséről.

A kulturális aktivitással kapcsolatos életminőség-kutatásokban három megközelítés figyelhető meg. Az első az életminőség többdimenziós vizsgálata, amely feltárja a kulturális fogyasztással kapcsolatos azon faktorokat, amelyek hozzájárulnak meghatározott célcsoport életminőségéhez.^[29] Mivel ezek a tanulmányok az időskorú emberekre fókuszálnak, feltételezhetően a kulturális aktivitás életminőség értékelésben játszott szerepének relatív fontossága eltér a többi populációtól. Ezen kívül az aktívan zenélő személyek fontosabbnak minősítették a kulturális részvétel életminőségre gyakorolt hatását. A szabadidős tevékenység 7 területéből az egyik a kulturális aktivitás, amelynél mind a társasági, mind az egyéni részvétel kedvező életminőség észleléshez vezetett.

A második egy globális konstrukció, amelynél azt mérik, hogy a fogyasztók kulturális aktivitásának vagy szabadidős tevékenységének milyen hatása van az életminőségre összességében.^[30] Az eredmények azt mutatják, hogy a művészetben erősen érintett kanadai lakosok aktivitásának is csak kismértékű hatása van az általános életminőségre. Szanatóriumban élő amerikai szeniorok zenehallgatás előtti és utáni emocionális állapotát vizsgálták, és az összehasonlítás nem mutatott jelentős különbséget. A szabadidő tevékenységgel kapcsolatos kutatásokban a kulturális részvétel pozitív hatást és kapcsolatot mutatott a globális életminőséggel.

Végül a harmadik csak kvalitatív megközelítést használ egy specifikus kulturális aktivitás (élő zenés rendezvényen való részvétel) és az életminőség

[28] Wood, N. – Smith, S. J. (2004): i. m. 3.

[29] Bowling, A. – Gabriel, Z. (2004): i. m. 4.; Coffman, D. D. – Adamek, M. S. (1999): i. m. 3.

[30] Bowling, A. – Gabriel, Z. (2004): i. m. 4.; Michalos, A. C. – Zumbo, B. D. (2000): i. m. 4.; Burack, O. R. – Jefferson, P. – Libow, L. S. (2003): i. m. 3.; Michalos, A. C. (2005): i. m. 2.; Kelly, S. – McKenna, H. – Parahoo, K. (2001): i. m. 4.; Silverstein, M. – Parker, M. G. (2002): i. m. 4.

kapcsolatának megértéséhez.^[31] Ennél a kutatásnál a kulturális részvétel pozitív hatással van az emocionális jóllétre, de nincsen közvetlen hatása az anyagi életfeltételekre. A 3. táblázat mutatja a kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatásoknál alkalmazott módszert és a kutatások eredményeit.

3. táblázat: A kultúrával kapcsolatos életminőség-kutatások módszere és eredménye

A kutatás módszere	Eredmény: életminőségre gyakorolt hatás	Szakirodalmi hivatkozás
Kulturális aktivitás		
Kvalitatív és kvantitatív	Nincsen hatás az életminőségre	Burack és társai (2003)
Kvalitatív és kvantitatív	Jelentős hatás az életminőségre	Coffman és Adamek (1999)
Kvantitatív	Kis pozitív hatás az életminőségre	Michalos (2005)
Kvalitatív	Pozitív hatás az emocionális jóllétre	Wood és Smith (2004)
Szabadidős tevékenységek		
Kvalitatív és kvantitatív	A társasági és egyéni kulturális aktivitás pozitív hatása az életminőségre	Bowling és Gabriel (2004)
Kvantitatív	Gyenge korreláció a napi aktivitás és az életminőség között	Kelly és társai (2001)
Kvantitatív	Erősebb korreláció az aktivitással való elégedettség és a globális életminőség között	Michalos és Zumbó (2000)
Longitudinális kutatás, kvantitatív	Csak a rekreációs aktivitás hatását méri	Silverstein és Parker (2002)
Szabadidős tevékenységek		

Forrás: saját szerkesztés.

Az emberek szubjektív életminőségét befolyásolja az adott társadalom fejlettsége, ahol az egyén él, valamint a személy társadalomban elfoglalt helye.

A KULTURÁLIS FOGYASZTÁS VIZSGÁLATA

Első lépésben áttekintem, hogy a korábbi empirikus kutatásokban hogyan mérték a magyar lakosok kulturális fogyasztását, majd elemzem a vizsgálatok legfontosabb eredményeit.

A kulturális fogyasztás mérési módszerének meghatározásában az első lényeges kérdés az, hogy mi a célja az adott kutatásnak és alapvetően marketing vagy szociológiai nézőpontból közelítünk az adott kutatási problémához. A szociológia a társadalom szerkezetének modellezését a fogyasztás kutatásával

[31] Wood, N. – Smith, S. J. (2004): i. m. 3.

oldja meg, a marketing a fogyasztói magatartást a szociológiai változók alapján magyarázza.^[32]

A társadalmi egyenlőtlenségek legszembetűnőbb megnyilvánulási formáját az anyagi életkörülményekben és a kulturális fogyasztásban meglévő különbségek jelentik. Bukodi és Róbert^[33] tanulmányának célja a lakosság anyagi és kulturális életkörülményeinek bemutatása, a háztartás javakkal való ellátottsága és a családok és egyének kulturális fogyasztása alapján. A háztartások szintjén használt mutatók: a család kulturális javakkal (könyv, CD, hanglez, magnókazetta, videókazetta) való ellátottsága és a művelődési kiadások alakulása. Az egyének kulturális fogyasztását a kulturális szabadidő aktivitások (olvasás, színház, mozi, múzeum, hangverseny, könyvtár, könyvesbolt, Tv-nézés) gyakorisága alapján értékelték. Mind a családi, mind az egyéni fogyasztás méréséhez szintetikus mutatókat is képeztek. A kutatás adatbázisa (TÁRKI 1999. évi Háztartás Monitor-felvétel) lehetővé tette a fogyasztás életstílus szempontú megközelítését.^[34] A fogyasztás kategóriáján belül a szerzők elkülönítették a kulturális fogyasztást (8 változó), mivel a korábbi rétegződésvizsgálatok eredménye szerint a magyar társadalomban a legnagyobb egyenlőtlenséget a kulturális jellegű társadalmi különbségek határozzák meg.

A marketing tudomány nézőpontját érvényesítő fogyasztói szegmentációs modellek közül kiemeljük a TÁRKI és a GfK Hungária Piackutató Kft. közös kutatását,^[35] melynek célja fogyasztói csoportok tipizálása, amelyek piackutatási célokra felhasználhatók. A fogyasztói szokások definiálása hat fogyasztási területre terjedt ki, melynek egyik területe a kultúra. A fogyasztási szokásokat mérő mutatók egyrészt volumen indexek (költséges és magas kultúra), másrészt habitus indexek (egyszerű és könnyen hozzáférhető kultúra). Ez a differenciált megközelítés azért volt fontos, mert mennyiség mellett a kutatás szempontjából nagy jelentőséggel bírt a fogyasztás módja. A költséges és magas kultúra általában előzetes szervezést igényel, idesorolható a színház, a hangverseny, a múzeum, a könnyűzenei koncert és a mozi. A kevesebb erőforrást igénylő, jellemzően barátokkal együtt töltött szabadidős formák jelentik az egyszerű és könnyen hozzáférhető kultúrát.

Az elmúlt tíz-tizenöt évben a kulturális fogyasztás témaköre kiemelkedő szerepet kapott a nemzetközi rétegződésvizsgálatokban. Ezek a kutatások a társadalmi osztályok és státuszcsoporthok, valamint a kulturális fogyasztás közötti kapcsolat elemzésére fókuszáltak. A magyar kutatók^[36] eredményei

[32] Hetesi, E. - Andics, J. - Veres, Z. (2006): *Az életstílus kutatási eredmények fogyasztásszociológiai interpretációs dilemmái*. Szociológiai Szemle. 2007. 3-4. 115-134.

[33] Bukodi, E. - Róbert, P. (2000): *Vagyoni helyzet - kulturális fogyasztás*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest. 346-376.

[34] Fábrián, Z. - Kolosi, T. - Róbert, P. (2000): *Fogyasztás és életstílus*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest. 225-259.

[35] GfK Hungary - TÁRKI (2008): *Fogyasztói csoportok*. Budapest. 1-38.

[36] Hunyadi Zs. (2005): *Kulturálódási és szabadidő eltöltési szokások, életmód csoportok*. Magyar Művelődési Intézet.

szerint a nemzetközi modellhez hasonlóan két szegmens különíthető el: a „sokoldalú” kulturális fogyasztók és az egyoldalú szegmens. Az első szegmens két csoportra bontható: a „fiatalos mindenevők”, és a „konszolidált, hagyományosan kulturálódók” csoportjára. A második szegmensben négy csoportot talált: a „mozizós-bulizós” fogyasztók, a „művelődési házba járók”, az „otthonülő olvasók”, és a „sivár” életformát követők, akiknek az egyetlen szórakozási formáját a TV jelenti. Sági^[37] kutatásának célja a magyar társadalom egyéni szintű tipikus kulturális szegmenseinek meghatározása, és a kulturális fogyasztás és a társadalmi-demográfiai tényezők közötti összefüggés feltárása. A kulturális szegmentációt a nyilvános kulturális eseményeken (23 db) való részvétel gyakorisága alapján határozták meg, amely a „klasszikus” kulturális rendezvényeken kívül a sport-aktivitást és a szórakozási céllal felkeresett „plázázást” is magában foglalta. Az ismertetett kutatások célkitűzése és mérési módja a 4. táblázatban látható.

4. táblázat: A kulturális fogyasztás mérésének célja és a mérés módja

A kutatás fókuszsa	A kulturális fogyasztás mérése		Szakirodalmi hivatkozás
	Mérési szint 1.	Mérési szint 2.	
Vagyoni helyzet ⚡ Kulturális fogyasztás	Háztartás	Kulturális ellátottság (5) Kulturális kiadások Szintetikus mutató	Bukodi-Róbert, 2006.
	Egyéni	Kulturális tevékenység intenzitása (8) Szintetikus mutató	
Fogyasztói csoportok tipizálása	Egyéni	Volumen-index: költséges és magas kultúra Habitus-index: egyszerű és könnyen hozzáférhető kultúra	GfK-TÁRKI, 2008.
Kulturális szegmentáció	Egyéni	Kulturális programokon (23 db) való részvétel gyakorisága	Sági, 2010.
Internet ↔ Kultúra	Egyéni	Kultúra fogalom változatai (30) Attitűd az internet és a kultúra kapcsolatában (29) Internet használat célja (58), gyakorisága (6) és helye (4)	Csepeli-Prazsák, 2008.

Forrás: saját szerkesztés.

Az internet megjelenése a kultúra számos termékét is elérhetővé teszi a felhasználók számára. Ugyanakkor azok, akik az internetet démonizálják, az

[37] Sági M. (2010): *Kulturális szegmentáció: „mindenevők”, „válogatósak”, „egysíkúak” és „nélkülözők”? Az „omnivore-univore” modell alkalmazhatósága Magyarországon.* Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest. 5-21.

emberiség kulturális gyökereinek végleges elmetszésével vádolják.^[38] Magyarországon a lakosság körében az internethasználat viszonylag lassan bontakozott ki, napjainkban a 15–69 éves népesség 62 százaléka, mintegy 4,6 millió ember internetezik legalább havi rendszerességgel. A fő ok az, hogy az internet felé leginkább nyitott csoportok, a fiatalok és a diplomások körében a használók aránya már meghaladja a 90 százalékot, így új netpolgárok leginkább az idősebb korosztályokból érkezhetnének. Ebben a körben azonban nem figyelhetünk meg komoly növekedést, az ötvenes éveikben járók 43, a hatvanasok 24 százaléka használja az internetet (NRC, 2012). Csepeli^[39] kutatása arra irányult, hogy a hazai internethasználók körében feltárja a kultúra fogalom értelmezését, valamint a kultúra és az internethasználat kapcsolatát. Az összefüggések vizsgálatához három tényezőt mért: kultúra fogalom változatai a széles értelemben vett kulturális tevékenységek (30 db) felhasználásával; az internet és a kultúra kapcsolatára vonatkozó attitűdök (29 változó); és az internethasználat jellegzetességei, a használat célja (58), gyakorisága (6) és helye (4) alapján (4. táblázat).

Mennyire differenciál a társadalmi hierarchia és az életstílus a kulturális fogyasztásban? A vagyoni helyzet és a kulturális fogyasztás közötti kapcsolatot vizsgáló kutatásban^[40] a kulturális fogyasztás tekintetében jelentős különbségek mutatkoztak a háztartások és az egyének fogyasztását befolyásoló társadalmi-demográfiai tényezőkben. Amíg az egyének kulturális aktivitása az életkor előrehaladtával csökken, addig a családok kulturális „ellátottságában” a középkorú háztartások vezetnek. Az egyének kulturális fogyasztása az iskolai hierarchián felfelé haladva lineárisan növekszik, ugyanakkor a családok kulturális tőkése lényegesen csak az egyetemi végzettségű háztartásfők családjában emelkedik az átlag fölé. Az eredmények azt mutatják, hogy a jövedelmi helyzet inkább a háztartásokhoz képest az egyének kulturális fogyasztását befolyásolja. Lakóhely szempontjából az urbanizációs lejtő hatását érdemes kiemelni, a nagyobb településeken élők kulturális szintje jelentős mértékben nagyobb, különösen az egyéni fogyasztók esetében. A kulturális életstílus elemzésekor az egyének otthonülő kulturális tevékenységében kisebb különbségeket találtak, mint az eljáró kulturális aktivitások tekintetében. Az adatok megerősítették, hogy a házon kívüli kulturális tevékenység erősen életkor-specifikus. Megállapítható, hogy „a vagyoni helyzet és a kulturális fogyasztás alapvetően státusfüggő, ugyanakkor a családok és egyének vizsgált jellemzői nemcsak következményjellegűek, hanem státusteremtő tényezők”.^[41]

A fogyasztás és életstílus kapcsolatát elemző kutatásban^[42] kialakított fogyasztói csoportok (elit, jómódú, felhalmozó, szabadidő orientált, jó lakású

[38] Csepeli, Gy. – Prazsák, G. (2008): *eKultúra*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest. 451–467.

[39] Uo. 9.

[40] Bukodi, E. – Róbert, P. (2000): i. m. 7.

[41] Uo.

[42] Fábián, Z. – Kolosi, T. – Róbert, P. (2000): i. m. 7.

- deprivált, deprivált - szegény) egy hierarchikusan elhelyezkedő képet nyújtanak az elittől lefelé haladva, a hierarchia alján elhelyezkedő deprivált - szegény csoportig. Ez a hierarchikus elrendeződés jól visszatükröződik a különböző életstílus-csoportok otthonon kívüli kulturális fogyasztásában. Az elithez tartozók és a jómódúak sokkal gyakrabban eljutnak színházba, múzeumba, moziba, komolyzenei koncertre vagy könyvtárba, mint a deprivált csoportok. Az otthonülő kulturális aktivitásban is megmutatkoznak a csoportok közötti hierarchikus viszonyok, mind az olvasás, mind a Tv-nézés esetében, természetesen éppen ellentétes módon.

A marketing szakemberek által készített fogyasztói szegmentációs modell (GfK Hungary - TÁRKI, 2008) nyolc fogyasztói csoportot (felső plusz, befutott értelmiségiek, hedonista fiatalok, felső klasszik, városi alsó-közép, szegény nyugdíjasok, szegény munkásréteg, underclass) tartalmaz, és az eredmények alapján látható, hogy a magas jövedelem nem minden esetben jelent magas színvonalú fogyasztást, az alacsony jövedelem azonban mindig egy gyengébb fogyasztási színvonalra utal. A kulturális fogyasztásra fókuszálva megállapítható, hogy az egyszerű és könnyen hozzáférhető kultúra fogyasztása kevésbé szóródik a kialakított jövedelmi csoportok között. Feltételezhetően a költséges szabadidős formák hiánya és a társaságban eltöltött szabadidő kedvelése népszerű mindegyik csoporthoz tartozók számára. Az egyszerű és könnyen elérhető kultúrában kiemelkedő hedonista fiatalok esetében ez a fogyasztási szokás az egyetemi életforma eleme, ezen kívül a költséges és magas kultúra fogyasztásában is jóval átlag feletti érték tartozik hozzájuk. A felső csoportok és a befutott értelmiségiek kiemelkednek a költséges és magas kultúra fogyasztásában. A létrehozott fogyasztói csoportok között a demográfiai különbségeken kívül életstílusbeli differenciálódás is kimutatható.

A kulturális fogyasztásbeli és ízlésbeli jellegzetességek alapján a szerző^[43] négy tipikus kulturális szegmenset azonosított: mindenevők (13%), válogatósak (21%), egysíkúak (18%), és nélkülözők (48%). A legnagyobb létszámú „nélkülözők” csoportja jellemzően nem vesz részt házon kívüli kulturális rendezvényeken, domináns aktivitásuk a tévézés. A kulturális „nélkülözők” csoportjába való tartozást valószínűsíti az alacsony iskolai végzettség, az idősebb életkor és a nem (férfiak). Az „egysíkú” csoporthoz tartozók uniformizált aktivitásokat folytatnak, és jellemző rájuk, hogy társaságban vesznek részt a kulturális programokon. Az „egysíkú” csoporthoz való tartozást alapvetően demográfiai tényezők (fiatal kor, férfiak, aktív kor) befolyásolják. A kulturális lehetőségek között erőteljesen „válogatók” előnyben részesítik a hagyományos populáris (pl. mozi, művelődési ház) aktivitási formákat, emellett a költséges és magas kultúrát jelentő programoktól sem tartják magukat távol. A kulturális „válogatók” csoportjába történő tartozás befolyásoló tényezői a női nemhez tartozás, a közép fokú vagy magasabb

[43] Sági M. (2010): i. m. 8.

iskolai végzettség és a diplomás foglalkozás. Ugyanakkor bizonyos aktivitásoktól határozottan elzárkóznak (pl. zene). Végül a „mindenevők” csoportjának szinte minden tagja minden kulturális aktivitási formában részt vesz. Elsősorban a foglalkozási pozíció, az iskolai végzettség, az életkor (fiatalok) és a nem (nők) befolyásolja az adott csoporthoz való tartozást (5. táblázat).

5. táblázat: A kulturális fogyasztás vizsgálatának célsokasága és eredménye

<i>Célsokaság, minta nagysága</i>	<i>Eredmény</i>	<i>Szakirodalmi hivatkozás</i>
Háztartások, 2.020 db	Háztartási ↔ Egyéni kulturális fogyasztás Különbségek: életkor, iskolai végzettség, jövedelem, település típus, nem	Bukodi-Róbert, 2006.
14-75 éves népesség, 3.049 fő	Fogyasztói csoportok (1-8) ↔ kulturális fogyasztás Különbségek: jövedelem és életstílus	GfK-TÁRKI, 2008.
Felnőtt népesség, 2.907 fő	Kulturális szegmensek (1-4) Különbségek: demográfia és társadalmi jellemzők	Sági, 2010.
15 év feletti internet- használók, 1.000 fő	Csoportok kultúra felfogás alapján (1-4) Klaszterek attitűd alapján (1-4) Csoportok internet használat alapján (1-2) Összefüggés a három tipológia között, összevont csoportok (1-8)	Csepeli-Prazsák, 2008.

Forrás: saját szerkesztés.

A kultúrafelfogás mérése négy internethasználói csoportot eredményezett: populáris, és magas kultúra felfogásúak, „kulturális nihilisták”, és „heterogén” kultúra felfogásúak.^[44] A „heterogén” kultúra felfogásúak véleménye szerint az online világ és a mindennapi kultúra beleillik az általuk vallott kultúra fogalomba. Ezzel szemben a magas kultúra felfogásúak az online tartalomkészítést, és a mindennapi kultúrát nem tekintik a kultúra részének. Csepeli és szerzőtársa az internet és a kultúra kapcsolatára vonatkozó pro vagy kontra hozzáállást megfogalmazó attitűd állítás alapján négy klasztert különített el: „békés egymás mellett élés” (29,5%), „szkeptikusok” (27,5%), „párhuzamosok” (22%), és „optimisták” (20%). Az internethasználat méréséhez használt három index (használat tevékenységtípusok szerint, használat gyakorisága és gyakorlati számítógép-használói ismeretek) aggregálásával új változót hoztak létre, és ennek segítségével két csoportba sorolták az internethasználókat. A „netpolgárok” ritkábban használják az internetet, és viszonylag kevés alkalmazást vesznek igénybe szegényes számítógép-használói ismerettel. Ezzel szemben a „netokraták” gyakrabban és szélesebb körben használják az internetet, és számítógép-használói ismereteik szerteágazóak. A kultúrafogalom változa-

[44] Csepeli, Gy. – Prazsák, G. (2008): i. m. 8.

tai, az internethasználati típusok és az internet - kultúrapcsolatot kifejező attitűdcsoportok közötti összefüggés elemzéséhez a csoportok kombinálásával nyolc átfogó csoportot kaptak: populáris kultúra felfogású netpolgárok, populáris kultúra felfogású netokraták, magas kultúra felfogású netpolgárok, magas kultúra felfogású netokraták, nihilista netpolgárok, nihilista netokraták, heterogén netpolgárok és heterogén netokraták. A populáris kultúra felfogású netokraták és netpolgárok esetében viszonylag magas azok aránya, akik szerint az internet tönkreteszi a kultúrát. A heterogén netpolgárok pesszimistán látják az internet és a kultúra viszonyát. Az eredmények azt mutatják, hogy minél átfogóbb kultúra felfogással rendelkezik valaki (ideértve a magas kultúra felfogást) annál valószínűbb az internet pozitív kultúrára gyakorolt hatásának nézete.

A fiatalok (15-29 éves) művelődési szokásaival foglalkozó kutatás^[45] megállapítja, hogy a társadalom kettészakítottsága tovább nőtt a vizsgált időszakban (2000-től 2004-ig). Különösen feltűnő az eltérés a fővárosban és a kis településen élő fiatalok kulturális fogyasztásának jellegében és gyakoriságában. Az adott korosztályon belül mindhárom korcsoport (15-19 éves, 20-24 éves, 25-29 éves) esetében nagyon alacsony az elitkultúrához tartozó színtereket látogató fiatalok száma. Szerző az elitkultúra színteréhez sorolja az art mozit, az operát, a színházat, a múzeumot, a kiállításokat és a hangversenyeket. Az elitkultúrához tartozó kulturális téren kívül létezik egy „szubkulturálisnak” nevezhető tér a fiatalok esetében, amelyek a „beszédcselekvés helyszínei” (pl. kocsmá, kávéház) és a „könnyed vagy igényes szórakoztatás színterei” (pl. diszkó, jazz-klub). Bauer kiemeli, hogy a felmérési adatok (8.000 fős mintán) nagyságrendileg alacsonyabb szintű kulturális aktivitást mutattak a korábbi szociológiai vizsgálatokhoz képest, különösen az igényes társas cselekvés iránti vágy hiányolható a fiatalok kulturális tevékenységéből. Elgondolkodtató, hogy a fiatalok erős individualizációja, a meghosszabbodott ifjúsági korszak, az iskolában töltött idő megnövekedése, a munkába állás kitolódása együtt jár-e a kulturális fogyasztás változásával.

A kultúrához való hozzájutás helyszínét vizsgálva Hunyadi^[46] megállapítja, hogy az elmúlt tíz-tizenöt évben jelentős átrendeződés történt, az otthon és a szabad terek szerepe megnövekedett a hagyományos kulturális intézményekkel szemben. Az otthoni kultúrafogyasztás a családok technikai felszereltségének javulásával, a kulturális árucikkek kínálatának bővülésével kiszélesedett, és enyhítette a hozzáférés egyenlőtlenségeit. A fiatalok körében az otthonülő kultúrát ellensúlyozza a fesztiválkultúra.

[45] Bauer B. (2006): *A fiatalok művelődési szokásai*. Új Ifjúsági Szemle. Budapest. 27-36.

[46] Hunyadi Zs. (2004): *A fesztiválok közönsége, helye, szerepe a kulturális fogyasztásban*. MTA Szociológiai Kutató Intézet, Budapest.

EMPIRIKUS KUTATÁS AZ ÉLETMINŐSÉG ÉS A KULTURÁLIS AKTIVITÁS KAPCSOLATÁNAK VIZSGÁLATÁHOZ

Ebben a fejezetben először áttekintem az empirikus kutatás célkitűzéseit, és kutatási kérdéseit, majd megtárgyalom a kutatás feltáró szakaszát és legfontosabb eredményeit.

A kutatás célja, kutatási kérdések

A szubjektív életminőség komplex kategória, az életminőséget befolyásoló tényezők nagyon sokrétűek, így ennek a témakörnek csak egy szeletét vizsgálom meg. Az empirikus kutatás alapvető célkitűzése annak vizsgálata, hogy a kulturális szolgáltatások igénybevétele, és a kulturális aktivitás milyen hatást gyakorol a fogyasztók életminőségére. Módszertani szempontból kutatásomnak négy kulcskérdése van, és a kutatás kérdéseit is ennek megfelelően fogalmazom meg. Sarkalatos kérdés a szubjektív életminőség-kutatásokban, hogyan definiáljuk az életminőséget: a globális, a dimenzionális vagy a fókuszált megközelítés alapján. Tehát az első kutatási kérdés:

1. Mi jellemzi a fogyasztók életminőség értékelését: a globális szemlélet vagy az élet egyes területein szerzett tapasztalat dominál?

Nemzetközi összehasonlító elemzésekben a kulturális és személyiségi jellemzők mellett a demográfiai tulajdonságok is különbségeket tártak fel az életminőség észleléséhez kapcsolódóan. A második kutatási kérdés:

2. Mely demográfiai tényezők hatnak a szubjektív életminőség értékelésére?

A szubjektív életminőség vizsgálatok eredményei azt mutatják, hogy a globális értékelés és az élet egyes részterületein tapasztalt elégedettség között kapcsolat áll fenn. Az utilitáriusok szerint úgy értékeljük életünket, hogy egy mentális kalkulussal összegyűjtjük a jó és rossz tényezőket és egyenleget készítünk. A másik lehetőségnek az értékelés fordított, fentről lefelé tart. Tehát a harmadik kutatási kérdés:

3. A szubjektív életminőség általános értékelése és az élet egyes területein tapasztalható elégedettség hogyan függ össze?

A kulturális aktivitáshoz kapcsolódó életminőség vizsgálata során több kutatás arra az eredményre jutott, hogy a vizsgálat fókusza, a kultúra széles vagy szűk értelmezése különböző mértékben hat az egyén általános életminőségére és az élet egyes részterületein észlelt életminőségre. A negyedik kutatási kérdés:

4. A fogyasztók által igénybevett kulturális szolgáltatás és végzett kulturális tevékenység milyen hatást gyakorol a szubjektív életminőségre?

A kutatási kérdések vizsgálatára az empirikus kutatás feltáró szakaszában először csoportos interjúkat, majd ezt követően egy pilotkutatást folytattam le.

Az empirikus kutatás feltáró, kvalitatív fázisa

A kutatás előkészítő fázisában hat kiscsoportos interjút folytattunk le 2011 tavaszán, március hónapban. Azért döntöttem a kiscsoportos interjú alkalmazása mellett, mert a csoportos interjú dinamikája biztosítható, a felkért 4-5 résztvevő aktívan részt vesz a beszélgetésben. A kutatási téma szempontjából fontosnak tartottam, hogy olyan homogén csoportokat alakítsunk ki, amelyekben kicsi a szociális távolság, és a csoporttagok őszintén és bátran megnyílnak egymás előtt. A gyakorlati megfontolás is a négyfős csoport mellett szólt, általában a résztvevők elfoglaltsága miatt nehéz időpontot egyeztetni a csoportos interjúkhoz. Ezen kívül a csoportvezető számára is előnyös a kiscsoportos megoldás, hiszen jól kezelhető, kontrollálható a beszélgetés, és a résztvevők reakciói, valamint megérthető az egyéni véleményalkotás folyamata is. A résztvevők kiválasztásához meghatároztam a kutatás alapsokaságát, Magyarország két régiójában, Nyugat-Dunántúlon és Közép-Dunántúlon vizsgálom a szubjektív életminőség és a kulturális szolgáltatások kapcsolatát. A primer kutatás területi leszűkítését időbeli és anyagi korlátok indokolták. A hat kiscsoportos interjú alanyainak felkérésénél szűkebb és tágabb környezetemre támaszkodtam, és informális módon vettem fel a kapcsolatot a résztvevőkkel. A kiscsoportos beszélgetések lefolytatásához „vezérfonalat” állítottam össze, és az egységes lebonyolítás érdekében személyesen vezettem azokat. A résztvevők kiválasztásánál ügyeltem arra, hogy a különböző életkorú személyek külön csoportba kerüljenek, és mind a megyeszékhelyen, mind az egyéb városban és községben élők is képviseltetve legyenek. A kultúra iránti attitűdöt, a kultúra-barát, vagy a kultúrától idegenkedő magatartást a fogyasztók iskolai végzettsége is befolyásolja, ezért a csoportok összetételénél az iskolai tanulmányokra külön hangsúlyt helyeztem.

A kvalitatív kutatás eredményei

A kiscsoportos interjúk témája három csoportba sorolható, ezek a következők:

- Az életminőség értelmezése, értékelése, és összetétele a csoporttagok számára.
- A kultúra megnyilvánulása, értékelése és szerepe a résztvevők életében.
- Az életminőség és az igénybevett kulturális szolgáltatások, a kulturális aktivitás kapcsolatának feltárása.

Először a résztvevőkkel az életminőségről beszélgettünk. Amikor a csoport résztvevői értékelik saját életüket, egyrészt minősítik az életüket általában, másrészt az élet egyes területeit, amelynél a következő fontossági sorrend alakult ki: egészség, család, barátok, munka, boldogság, pénzügyi biztonság, kulturált környezet, szabadidő eltöltése és természeti környezet. A résztvevők véleménye alapján elmondható, hogy az élet fontos tényezőivel való elégedettség

jelentős hatást gyakorol az általános életminőségre. A beszélgetés során arra is fény derült, hogy az életminőség értékelés különböző szakaszában a fontos események, mint mérföldkövek jelennek meg, pl. önálló élet, lakásvásárlás, vállalkozás létrehozása.

Ezek után a kultúra megnyilvánulási formáit idéztük fel, amely nagyon sokféle módon jelenik meg a csoporttagok életében. Egyesek számára a klaszszikus kulturális szolgáltatások igénybevétele jelenti a kultúrát, másoknak a szórakozás, a barátokkal való időtöltés otthon vagy házon kívül nyújtja a kívánt kikapcsolódást. A résztvevők által leggyakrabban említett kulturális tevékenységek: színház, múzeum, kiállítás, mozi, könyvtár, előadás, szórakozás, beszélgetés különböző kultúrájú emberekkel, borkóstoló, önképzés, koncert, népművészeti program, tánc, olvasás és vallás. Amikor a kulturális aktivitást befolyásoló tényezőkről volt szó, többen megnevezték az időt, a pénzt, az elérhetőséget, az évszakot, a kulturális intézményt, az utazási lehetőséget és a hobbit. Az idő kétféle nézőpontból merült fel: egyrészt a munka miatt többnyire csak a hétvégén marad idő kulturális tevékenységre, másrészt, ha fontos, akkor jut idő mindenre. A kulturális szolgáltatások értékelési szempontjai közül a legfontosabb az ár (elsősorban a diákok és nyugdíjasok esetében), majd a minőség, és az ár-érték arány következik, utána a kényelmet, a személyzet hozzáértését, segítőkészségét és udvariasságát emelték ki és végül a hírnevet és a megbízhatóságot sorolták fel.

A kulturális aktivitással kapcsolatos preferencia, az igénybevételi gyakoriság, az involvement és a minőség tekintetében lényeges különbséget találtunk az interjúalanyok életkora és társadalmi-iskolázottsági státusza alapján. Ez felvet két további kérdést. Vajon a kulturális aktivitás fontossága és a szubjektív életminőségre gyakorolt hatása azonos vagy eltérő a célsokaságra vonatkozóan? Léteznek olyan sajátos életszakaszok, amelyekben a kulturális aktivitásnak nagyobb hatása van az észlelt életminőségre?

Bátorítottam a résztvevőket, hogy mondják el tapasztalataikat, a kulturális szolgáltatások igénybevétele, a kulturális aktivitás milyen hatással van rájuk. A csoportos interjú résztvevői beszámoltak érzéseikről (pl. öröm, kikapcsolódás, energiát ad a mindennapokra), és pozitív tapasztalataikról (pl. tudás). Negatív vélemény olyan formában került szóba, hogy kultúra nélkül nagyon „unalmas, üres lenne az élet, mint a sivatag”, hiányozna a „valódi érték”. Mivel az interjúalanyok gyakrabban vesznek részt társas kulturális programokon, mint egyéni formában, a társas kapcsolat kialakulása, ápolása és társadalmi megítélése markánsan megjelent az emocionális érzékelés mellett.

A kvalitatív kutatás választ adott az empirikus kutatás 1. kutatási kérdésére és hozzájárult a próbakutatás előkészítéséhez.

A pilotkutatás célja és eredményei

A próbakutatás célja, hogy elvégezzem azon hipotézisek^[47] tesztelését, amelyeket az empirikus kutatás 2., 3. és 4. kutatási kérdéséhez állítottam fel.

Hipotézis a második kutatási kérdéshez:

- H1a: A szubjektív életminőség általános értékelése és az életkor között szignifikáns összefüggés van.
- H1b: Az életminőség dimenziók szubjektív értékelése és az életkor között szignifikáns összefüggés van.
- Hipotézis a harmadik kutatási kérdéshez:
- H2a: A szubjektív életminőség észlelésénél mind a *top-down*, mind a *bottom-up* értékelési mechanizmus jelen van.
- H2b: A szubjektív életminőség általános értékelése és az életminőség dimenziók között szignifikáns kapcsolat áll fenn.
- Hipotézis a negyedik kutatási kérdéshez:
- H3a: A fogyasztók kulturális aktivitása pozitív hatást gyakorol az életminőség dimenziókra.
- H3b: A házon kívüli kulturális tevékenység gyakorisága és az életminőség dimenziók között szignifikáns kapcsolat áll fenn.

Kutatásunk célsokasága egy magyarországi régió (Nyugat-Dunántúli Régió) 14 év feletti lakossága, akik részt vesznek valamilyen kulturális tevékenységben. Az alkalmazott mintavételi módszer nem véletlen, és kvótás mintavétel, az alkalmazott kvótajellemzők: életkor és lakóhely. A sztenderd kérdőív lekérdezése személyes megkérdezési technikával történt, amely lehetővé tette a kvótajellemzők kontrollálását és a válaszadási arány növelését. Várakozásomtól eltérően a válaszadók együttműködési készsége kedvezően alakult, önként és önállóan töltötték ki a kérdőívet, és biztosítottam Őket az adatok és információ név nélküli kezeléséről. A pilotkutatás mintanagysága 238 fő, melynek 54%-a nő és a többi férfi. A válaszadók mintegy harmada megyeszékhelyen él, ahol sokkal többfajta kulturális aktivitásra nyílik lehetőség, mint a kisebb vidéki városokban (39%) és falvakban (35%). A minta életkor szerinti összetétele: 14-25 éves korosztály 27%, a 26-45 éves korcsoport 48%, és a 46-70 év közöttiek aránya 25%.

H1a hipotézis tesztelése

A szubjektív életminőség méréséhez alkalmazható skálát a fókuszcsoportos interjúk és a korábbi nemzetközi kutatások tapasztalatainak felhasználásával

[47] Hipotéziseimet a szakirodalom feldolgozás és a kvalitatív kutatás eredményei alapján fogalmaztam meg.

állítottam össze. A fogyasztók által észlelt életminőséget globális szinten 1 elemű változóval mérem („Összességében mennyire elégedett életével?”) 1-5-ös skálán. A H1a hipotézis teszteléséhez egy szempontos varianciaelemzés alkalmazásával arra kerestem a választ, hogy a három életkorcsoport globális életminőségének átlagos értéke mutat-e jelentős különbséget. A pilotkutatás eredményei alapján megállapítható, hogy a válaszadók életkora és a szubjektív életminőség általános értékelése között szignifikáns kapcsolat van ($F=4,828$, $Sig=0,09$), a fiatalok észlelt életminősége jobb, mint a középkorú és időskorú almintához tartozók átlagos elégedettsége (6. táblázat). Az $\eta^2=0,038$, tehát a kapcsolat gyenge.

6. táblázat: A globális életminőség értékelése életkor szerinti bontásban

Életkor	Az élettel való általános elégedettség	
	Átlag	Szórás
14 - 25	4,11	0,682
26 - 45	3,85	0,718
46 - 70	3,66	0,828
Összes	3,85	0,750

Forrás: saját kutatás.

Nemzetközi kutatási eredmények alátámasztják azt a következtetést, hogy az életkor és a szubjektív jóllét mértéke között nincs összefüggés: a fiatalok, a középkorúak és az idősek egyformán boldogok és elégedettek.^[48] Diener és Suh szerint az életkor előrehaladtával az elégedettség mértéke enyhén növekszik (mert az elvárások közelítik a lehetőségeket), ugyanakkor az intenzív, pozitív érzelmeké csökken. Ezen kívül az élet szubjektív minősége és az életkor között pozitív irányú kapcsolatot kimutató kutatások is léteznek, bár viszonylag kis számban.^[49]

Tehát megállapítható, hogy a kulturális aktivitásban érintett válaszadók életkora és a szubjektív életminőség általános értékelése között szignifikáns kapcsolat van, a H1a hipotézist elfogadom.

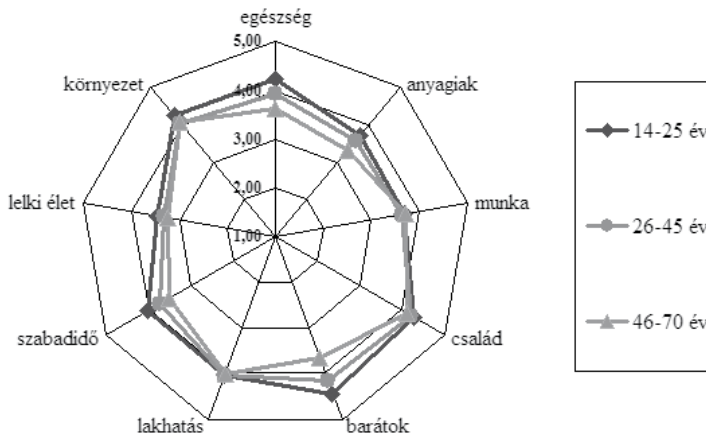
[48] Veenhoven, R. (1996): i. m. 1.; Diener, E. – Suh, E. (1998): *Subjective Well-Being and Age: an International Analysis*. Annual Review of Gerontology and Geriatrics. 17. 304–327.; Easterlin, R. A. (2001): *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*. The Economic Journal. 111. 465–484.

[49] Horley, J. – Lavery, J. J. (1995): *Subjective Well-Being and Age*. Social Indicators Research. 34(2). 275–282.

H1b hipotézis tesztelése

Az 1980-as években, 16 országban végzett vizsgálat eredményei szerint a társas kapcsolatokkal és az egészséggel való elégedettség idősebb korban fontosabbá válik. Lomranz és szerzőtársai^[50] (1990) azt találták, hogy az életkorral párhuzamosan a jóllétet magyarázó tényezők száma is csökken. Koo és munkatársai^[51] szerint azonban az életkor nem közvetlenül, hanem az alacsony iskolai végzettségen, a házas- vagy élettárs hiányán, a kedvezőtlen egészségi állapoton és a társas érintkezések hiányán keresztül vezet az észlelt életminőség időskori csökkenéséhez. Az életminőség vizsgálat 2. szintjén az életdimenziók (1-9 részterület) minősítésének értékeléséhez ötfokozatú skálát használtam. A próbakutatás átlagos értékei is azt mutatják, hogy az életkor és az élet fontos részterületeinek szubjektív értékelése között szignifikáns összefüggés van. A fiatalok elégedettebbek az egészségi állapotukkal ($F=10,539$, $Sig.=0,000$, $Eta^2=0,080$), a baráti kapcsolatokkal ($F=14,728$, $Sig.=0,000$, $Eta^2=0,109$) és a szabadidő eltöltésével ($F=5,834$, $Sig.=0,003$, $Eta^2=0,046$), mint az időskorú társaik (1. ábra).

1. ábra: Az életminőség dimenziók értékelése életkor szerinti bontásban



Forrás: saját kutatás. Az életminőség-dimenziók minősítését ötfokozatú skálán mértük (1: nagyon rossz,... 5: nagyon jó), a diagramm a válaszadók értékelésének átlagos értékét szemlélteti.

Várakozásunk részben beigazolódtott, a kulturális aktivitásban érintett válaszadók életkora és a szubjektív életminőség dimenzionális értékelése (egészség, barátok, szabadidő) között szignifikáns kapcsolat van, a H1b hipotézist részben elfogadom.

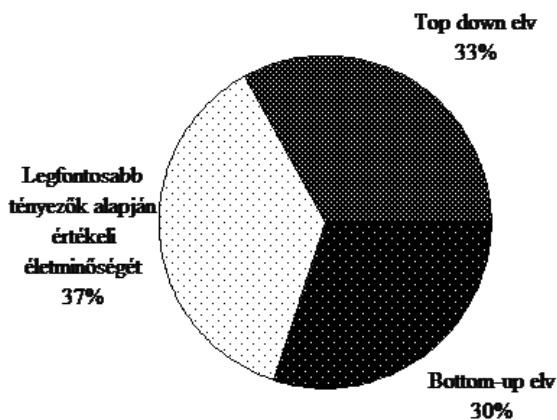
[50] Lomranz, J. - Eyal, N. - Shmotkin, D. - Zemach, M. (1990): *Subjective Well-being and its Domains across Different Age Groups: an Israeli Sample*. *Aging*. 2(2). 181-190.

[51] Koo, J. - Rie, J. - Park, K. (2004): *Age and Gender Differences in Affect and Subjective Well-Being*. *Geriatrics and Gerontology International*. 4. 268-270.

H2a hipotézis tesztelése

Az életminőség mechanizmus vizsgálatához egyrészt az életminőség hierarchia modellnek, másrészt a kiscsoportos interjúknak megfelelően három kategóriát alkalmaztam (*top-down* és *bottom-up elv*, legfontosabb tényezők alapján értékeli életminőségét). A próbakutatás eredményei azt mutatják, hogy a válaszadók életminőségének értékelésében mind a *top-down* (33%), mind a *bottom-up* (30%) mechanizmus jelen van. Ezen kívül a legtöbb alany (37%) életének legfontosabb tényezői alapján értékeli életminőségét (2. ábra).

2. ábra: A szubjektív életminőség értékelése



Forrás: saját kutatás.

Várakozásom beigazolódott, a kulturális aktivitásban érintett válaszadók szubjektív életminőség észlelésénél a *top-down* és a *bottom-up* értékelési mechanizmus is jelen van, de legtöbb válaszadó a „legfontosabb tényezők” mechanizmus alapján értékeli, a H2a hipotézist részben elfogadom.

H2b hipotézis tesztelése

Az eredmények birtokában látható, hogy az életminőség különböző részterületei közül a legfontosabbak az egészség, az anyagi biztonság és a családi, illetve párkapcsolat. Ugyanakkor a legfontosabb dimenziók válaszadói értékelésénél kaptam viszonylag gyenge minősítést és jelentős eltérést a fontosság és elégedettség tekintetében. A szakirodalom és a kvalitatív kutatás során felmerült szempontok figyelembevételével, az életminőséggel való általános elégedettség (1: egyáltalán nem vagyok elégedett, 5: teljes mértékben elégedett vagyok), és

az élet részterületeivel való elégedettség (1: nagyon rossz,... 5: nagyon jó) méréséhez ötfokozatú értékelő skálát használtam. A marketing szakirodalom alapján,^[52] az elégedettségi és minősítő skála metrikus, és az intervallum skálák csoportjába tartozik. Az életminőség általános értékelése és az egyes dimenziók észlelése közötti kapcsolat értelmezéséhez korrelációelemzést futtattam le. Az elemzés eredményei alapján megállapítható, hogy az életminőséggel való általános elégedettség és az élet fontos részterületeivel való elégedettség között szignifikáns kapcsolat van. Tehát a válaszadók egészségével való elégedettség, az anyagi helyzet szubjektív értékelése, a családi helyzet minősítése és a szabadidő eltöltésével való elégedettség, valamint az étellel való általános elégedettség között közepesen erős, pozitív összefüggés áll fenn (7. táblázat). A válaszadók életének többi részterülete (lakáshelyzet, lelki élet, környezet) nem adott szoros kapcsolatot az életminőség általános értékelésével.

7. táblázat: A globális életminőség és az életminőség dimenziók közötti kapcsolat

Az életminőség általános értékelése	A szubjektív életminőség részterületeinek értékelése	Korrelációelemzés eredménye
Az életminőséggel való általános elégedettség	Egészséggel való elégedettség	r=0,330, Sig. = 0,01
	Anyagi helyzettel való elégedettség	r=0,333, Sig.= 0,01
	Családi étellel való elégedettség	r=0,340, Sig.= 0,01
	Szabadidő eltöltésével való elégedettség	r=0,290, Sig.= 0,01

Forrás: saját kutatás.

Várakozásom részben igazolható: a szubjektív életminőség általános értékelése és a fontos életminőség dimenziók (egészség, anyagi helyzet, családi élet, szabadidő) között szignifikáns kapcsolat áll fenn, a H2b hipotézist részben elfogadom.

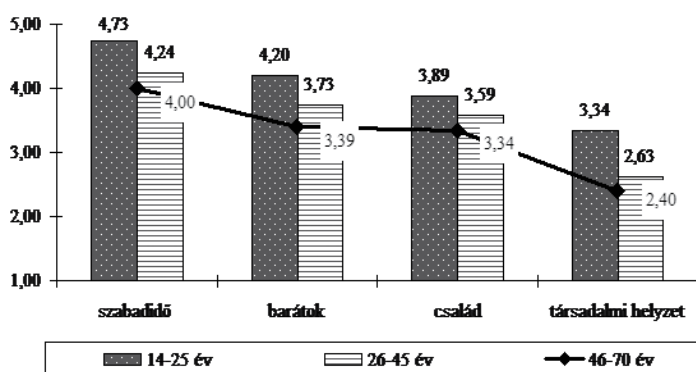
H3a hipotézis tesztelése

A kulturális aktivitás és a szubjektív életminőség közötti kapcsolatot két megközelítésben vizsgáljuk. Először megnézzük, mennyire jellemző, hogy a fogyaszt-

[52] Sajtos László - Mitev Ariel (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest. 23-25.; Hofmeister Tóth Ágnes - Simon Judit - Sajtos László (2003): *Fogyasztói elégedettség*. Alinea Kiadó, Budapest. 94-96.; Oliver, R. K. (1997): *A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions*. Journal of Marketing Research. Vol. 17. 460-469.

tók kulturális aktivitása pozitív változást eredményez közvetlenül a szubjektív életminőség egyes részterületeire vonatkozóan. Várakozásainknak megfelelően a legtöbb válaszadó véleménye alapján, a kulturális programok a szabadidő eltöltésében és a műveltség megszerzésében játszanak jelentős szerepet. Ezen kívül a baráti kapcsolatok ápolásában és a családi, valamint a párkapcsolat fenntartásában érzékelhető nagymértékű hatás. Az egészségkutatásokban kapott eredményekhez képest kevesebb válaszadó egészségi állapotában nyújt pozitív változást a kulturális rendezvényeken való részvétel. A kulturális aktivitás és a szubjektív életminőség dimenziói közötti kapcsolatot jól szemlélteti a 3. ábra.

3. ábra: Az Ön által kedvelt kulturális program(ok)on való részvétel milyen mértékben jelentett pozitív változást a következő területeken?



Forrás: saját kutatás. A kulturális aktivitás pozitív hatását ötfokozatú skálán mértük, a kérdőív kérdése: „Az Ön által kedvelt kulturális program(ok)on való részvétel milyen mértékben jelentett pozitív változást a következő területeken?” (1=egyáltalán nem tapasztalt pozitív változást, 5=teljes mértékben pozitív változást hozott az adott területen). A diagramm a válaszadók értékelésének átlagos értékét szemlélteti.

Tehát előzetes várakozásom részben beigazolódtott, a fogyasztók kulturális aktivitása pozitív hatást gyakorol a következő életminőség dimenziókra: család, barátok, társadalmi helyzet, szabadidő, a H3a hipotézist részben elfogadom.

H3b hipotézis tesztelése

A kulturális aktivitás és a szubjektív életminőség közötti kapcsolat értékeléséhez a másik megközelítés esetében közvetett módszerrel dolgozok. Először meghatározom a különböző kulturális programokon való részvétel gyakorisági szintjeit (elmúlt hónapban; 2-3 hónap; 6-12 hónap; ritkábban, mint évente; soha) és annak eloszlását a pilot kutatás adatai alapján. Majd ezt követően megvizsgálom, hogy az adott életminőség dimenzió átlagos értéke mutat-e jelentős

eltérést különböző intenzitás szintek esetében. Az összefüggések értelmezéséhez a válaszadók demográfiai és társadalmi tényezőit is figyelembe veszem. A házon kívüli kulturális programok közül a leglátogatottabbak a mozi, a színház és a könyvtár, a zenei rendezvények közül a könnyűzenei koncertek. Jelentős eltéréseket kaptam az életkor és a lakóhely típusa alapján, a fiatalok a mozit és a könnyűzenei koncerteket preferálják, a középkorúak körében pedig a színházi előadások kedveltek. A legfiatalabbak (14-18 évesek) és az idősebb korúak gyakrabban járnak múzeumokba. Várakozásomnak megfelelően a komolyzenei hangversenyek látogatásánál legalacsonyabb a részvételi arány. Az életminőség egyes részterületeivel való elégedettség és az eljáró kulturális tevékenységek intenzitása közötti kapcsolat vizsgálatához varianciaelemzést futtattam le. A legkedveltebb kulturális tevékenységek igénybevételi gyakorisága és az élet egyes részterületeinek fogyasztói értékelése között szignifikáns kapcsolat áll fenn. Az eredmények alapján azoknak a válaszadóknak, akik gyakrabban járnak színházba, magasabb az egészségi állapottal (átlag:4,05), a családi étellel (4,27) és a lelki étellel (3,73) való elégedettségük a többi kategóriához képest.

8. táblázat: Házon kívüli kulturális tevékenységek gyakorisága és az életminőség közötti kapcsolat

<i>Házon kívüli kulturális tevékenységek</i>	<i>A szubjektív életminőség részterületeinek értékelése (minta átlag)</i>	<i>Varianciaelemzés eredménye</i>
Színházba járás gyakorisága (5 kategória)	Egészséggel való elégedettség (3,91)	F= 2,416, Sig.=0,037, Eta ² = 0,049
	Családi étellel való elégedettség (4,22)	F= 2,333, Sig.=0,043, Eta ² = 0,047
	Lelki étellel való elégedettség (3,33)	F= 2,843, Sig.=0,016, Eta ² = 0,057
Moziba járás gyakorisága (5 kategória)	Egészséggel való elégedettség (3,91)	F= 3,400, Sig.=0,006, Eta ² = 0,067
	Baráti kapcsolatokkal való elégedettség (4,08)	F= 4,486, Sig.=0,001, Eta ² = 0,086
	Lelki étellel való elégedettség (3,73)	F= 2,260, Sig.=0,049, Eta ² = 0,045
Könnyűzenei koncertre járás gyakorisága	Családi étellel való elégedettség (4,22)	F= 3,082, Sig.=0,010, Eta ² = 0,061

Forrás: saját kutatás.

A moziba járás intenzitási szintje a baráti kapcsolatok (4,67), az egészségi állapot (4,33) és a lelki élet (4,33) kedvezőbb értékelésében jelenik meg. Ezen kívül a családi étellel való elégedettség (4,49) és a könnyűzenei rendezvényeken való részvétel gyakorisága között szignifikáns összefüggést találtam (8. táblázat).

Az otthonülő kulturális tevékenységek közül a TV-nézés vezet életkortól függetlenül minden korosztály esetében. A televíziózás olyan kulturálódási és szórakozási forma, amely jelentős változáson esett át, a kínálat rendkívüli mértékben kibővült, a lakosok részéről pedig erőteljes kereslet mutatkozott

az új szolgáltatások és programok iránt. Könyvolvasásra lényegesen kevesebb alkalmat találnak a megkérdezett személyek, és az eredmények további árnyalása szempontjából az is lényeges lenne, hogy milyen műveket vesznek kézbe. A könyvolvasás gyakoriságát tekintve magasabb a középkorúak és idősek aktivitása a fiatalokhoz képest.

A kultúrához való hozzájutás harmadik helyszíne a szabad terek, illetve szabad épületek, melyek szerepe megnövekedett. Elsősorban az ingyenes szabadterei fesztiválok kedveltek a fiatal korosztály esetében, nemek tekintetében szignifikáns eltérést kaptam a nők javára, ugyanakkor az idősebbek (46-70 év) 26%-a még soha nem járt ilyen fesztiválon. A belépőjegyes fesztiválok is kiemelkedő a fiatal korosztály részvétele és a fesztivált elutasító személyek aránya a 46-70 éves korosztályban a legmagasabb. A fesztiválokra való részvétel gyakorisága és a szubjektív életminőség dimenziói közötti kapcsolat vizsgálatához varianciaelemzést végeztem. Az adatok a fiatalok fesztiválozási szokásainak megfelelően, a baráti kapcsolatok értékelésében (4,50 és 4,28) mutattak magasabb értékeket a gyakori fesztiválozók esetében. A fesztiválokra való részvétel gyakorisága és az életminőség közötti kapcsolat eredményeit a 9. táblázat mutatja.

9. táblázat: Fesztiválokra való részvétel gyakorisága és az életminőség közötti kapcsolat

<i>Házon kívüli kulturális tevékenységek</i>	<i>A szubjektív életminőség részterületeinek értékelése (minta átlag)</i>	<i>Varianciaelemzés eredménye</i>
Belépőjegyes fesztiválokra való részvétel gyakorisága	Baráti kapcsolatokkal való elégedettség (4,08)	F= 3,446, Sig.=0,009, Eta ² =0,056
Ingyenes szabadterei fesztiválokra való részvétel gyakorisága	Baráti kapcsolatokkal való elégedettség (4,07)	F= 3,130, Sig.=0,009, Eta ² =0,061

Forrás: saját kutatás.

Tehát szignifikáns kapcsolat áll fenn a házon kívüli kulturális tevékenységek gyakorisága és a következő életminőség dimenziók között: egészség, családi élet, baráti kapcsolatok és lelki élet. A H3b hipotézist részben elfogadom.

A primer kutatás feltáró fázisa hozzájárul a kutatás kvantitatív szakaszának előkészítéséhez és lebonyolításához. A kutatás következő fázisában meghatározom a kutatási modell változóit, majd elvégzem a változók közötti közvetlen és közvetett kapcsolatok vizsgálatát.

KÖVETKEZTETÉSEK

Ez az empirikus kutatás egy nagyobb, hosszú távú kutatás része, amelynek célja, hogy eredményei hozzájáruljanak egyrészt a magyar lakosok életminőség-

gének alaposabb megismeréséhez és javításához, másrészt a kultúra iparágában működő szervezetek, intézmények számára javaslatokat fogalmazzon meg az alkalmazható marketing eszközök tekintetében.

A szubjektív életminőség a fogyasztók személyes véleményén alapul és a válaszadók közvetlen, tudatos vagy érzelmi érzékelésére épül. A kutatásnak módszertani szempontból az első lényeges kérdése az, hogyan definiálható az életminőség. A szakirodalmi áttekintés és a csoportos interjúk eredményei alapján az első definíció típus, a globális definíció és a második típus, a komponens definíció kombinációja alkalmazható kutatási témánkhoz. Ez a „hibrid” definíció tartalmazza az étellel való általános elégedettséget, és az élet egyes területeinek értékelését. A skálafejlesztés során arra is figyelmet fordítok, hogy meghatározzam, milyen irányú az összefüggés a globális szintű értékelés és az élet összetevőinek minősítése között. Az életminőség meghatározásából kiindulva a fogyasztók életminőségét két szinten vizsgálom. Globális szinten egy elemű változóval mérem az észlelt életminőséget a korábbi kutatási eredmények és a kvalitatív kutatás tapasztalatainak figyelembevételével. A második szint vizsgálatához a többdimenziós koncepciót használom, és mérem az élet egyes részterületeivel kapcsolatos elégedettséget és fontosságot. A csoportos interjúk alapján kilenc területet azonosítottam: egészség, anyagi biztonság, munkakarrier, család-párkapcsolat, baráti kapcsolatok, lakás, szabadidő eltöltése, lelki élet-vallásosság, tiszta környezet. A szubjektív életminőség értékeléséhez kapcsolódóan négy al-hipotézist fogalmaztam meg, melyből egy teljes mértékben beigazolódott (H1a), három részben igazolható (H1b, H2a, H2b). A kulturális aktivitásban érintett válaszadók életkora és a szubjektív életminőség általános értékelése, valamint dimenzionális értékelése (egészség, barátok szabadidő) között szignifikáns kapcsolat van. Ezen kívül az életminőség általános értékelése és az élet fontos részterületeivel (egészség, anyagi helyzet, családi helyzet, szabadidő eltöltése) való elégedettség között szignifikáns, közepesen erős, pozitív összefüggés áll fenn.

Módszertani szempontból fontos kérdés az is, hogy mennyire széles vagy szűk értelemben vizsgálom a kulturális aktivitást. A csoportos interjúkon elhangzott vélemények felhasználásával azonosítottam a legkedveltebb házon kívüli és otthoni kulturális tevékenységeket (színház, mozi, komolyzenei koncert, könnyűzenei koncert, múzeum, könyvtár, olvasás, Tv-nézés, belépőjegyes fesztiválok, ingyenes szabadtéri fesztiválok, rendezvények, ünnepekhez köthető programok), és nem szűkítettem le a kulturális aktivitást egy speciális kulturális szolgáltatásra vagy tevékenységre.

A kulturális aktivitás és a szubjektív életminőség közötti kapcsolat vizsgálatához két al-hipotézist állítottam fel, és mindkét hipotézis részben igazolható. Egyrészt a fogyasztók kulturális aktivitása pozitív változást eredményez közvetlenül a következő életminőség dimenziókra: család, barátok, társadalmi helyzet, szabadidő. Másrészt szignifikáns kapcsolatot találtam a legkedveltebb házon kívüli kulturális tevékenységek igénybevételi gyakorisága és az élet egyes rész-

területei (egészségi állapot, családi élet, baráti kapcsolatok, lelki élet) között. Ezen kívül a szabad terekhez kapcsolódó kulturális tevékenységek igénybevétele gyakorisága és a baráti kapcsolatok szubjektív értékelése között szignifikáns összefüggés áll fenn.

A tervezett kvantitatív kutatás célsokasága két magyarországi régió 14 év feletti lakossága, akik részt vesznek valamilyen kulturális tevékenységben. A válaszadók kiválasztásához a nem véletlen és a kvótás mintavételt alkalmazom, és a tervezett mintanagyság 800 fő. Nem véletlen mintavételi módszer esetén egyrészt a hasonló kutatásokban használt mintanagyságot követjük, vagy pedig meghatározzuk a legkisebb elemzési egységet. Utóbbi esetben, ha úgy tervezem, hogy az adatelemzés során az életkor és a lakóhely típusa alapján fogok elemezni, és tudom, hogy hat korcsoport és három lakóhely típusa szerinti csoport lesz, akkor összesen 18 csoportot kell elemezni. Akkor megköthető, hogy minden egyes csoportban legalább 40 db megfigyelésnek kell lenni (ez a szám a normál eloszlás szempontjából fontos lehet). Ennek alapján a teljes mintanagyság 720 fő lesz, majd ehhez hozzászámítjuk a nem értékelhető kérdőíveket (kb. 10%), így a tervezett mintanagyság 800 fő.

Korábbi kutatások igazolják, hogy a gazdasági és egészségi faktorok hatással vannak az egyén jóllétére, ezen kívül azonban más tényezők is befolyásolják annak magas vagy alacsony szintjét. Feltételezhető, hogy az emberek szabadidejében igénybevett kulturális szolgáltatások és kifejtett kulturális aktivitás pozitívan hat az észlelt szubjektív életminőségre.

IRODALOM

- Andorka Rudolf (1996): *A társadalmi egyenlőtlenségek növekedése a rendszerváltás óta*. Szociológia Szemle, 1. sz.
- Bauer Béla (2006): *A fiatalok művelődési szokásai*. Új Ifjúsági Szemle, Budapest, 27-36.
- Bowling, A. - Gabriel, Z. (2004): *An integrational model of quality of life in older age. Results from the ESRC/MRC HSRC Quality of Life survey in Britain*. Social Indicators Research, 69(1), 1-36.
- Bukodi Erzsébet - Róbert Péter (2000): *Vagyoni helyzet - kulturális fogyasztás*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest.
- Burack, O. R. - Jefferson, P. - Libow, L. S. (2003): *Individualised music: A route to improving the quality of life for long-term care residents*. Activities, Adaptation and Aging, Vol. 27, No. 1.
- Campbell, A. (1976): *Subjective Measures of Well-being*. American Psychologist, February.
- Coffman, D. D. - Adamek, M. S. (1999): *The contributions of wind band participation to quality of life of senior adults*. Music Therapy Perspectives, Vol. 17, No. 1.
- Csepeli György - Prazsák Gergő (2008): *eKultúra*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest.
- Diener, E. - Suh, E. (1997): *Subjective well-being: An interage perspective*. Annual Review of Gerontology and Geriatrics, Vol. 17.

- Diener, E. (1984): *Subjective well-being*. Psychological Bulletin. Vol. 45.
- Diener, E. – Suh, E. (1998): *Subjective Well-Being and Age: an International. Analysis*. Annual Review of Gerontology and Geriatrics. 17.
- Easterlin, R. A. (2001): *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*. The Economic Journal. 111.
- Fábián Zoltán – Kolosi Tamás – Róbert Péter (2000): *Fogyasztás és életstílus*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest.
- *Fogyasztási szokások nemzetközi összehasonlításban*. (2009) KSH, Statisztikai Tükör. III. évf. 143. sz.
- Fülöp Nikoletta – Süllős Gyula – Huszka Péter (2009): *A Dunántúlon élő fiatalok táplálkozási szokásainak fókuszcsoportos vizsgálata*. 2009. augusztus 25–26, Marketing Oktatók Klubja Konferencia. Kaposvár.
- GfK Hungary – TÁRKI. (2008): *Fogyasztói csoportok*. Budapest.
- Haas, B. K. (1999): *Clarification and integration of similar quality of life concepts*. Journal of Nursing Scholarship. Vol. 31. No. 3.
- Heady, B. – Veenhoven, R. – Wearing, A. (1991): *Top-down versus bottom-up. Theories of subjective well-being*. Social Indicators Research. Vol. 24.
- Hetesi Erzsébet – Andics Jenő – Veres Zoltán (2006): *Az életstílus kutatási eredmények fogyasztásszociológiai interpretációs dilemmái*. Szociológiai Szemle. 2007. 3-4.
- Hofmeister Tóth Ágnes – Simon Judit – Sajtos László (2003): *Fogyasztói elégedettség*, Alinea Kiadó, Budapest. 94–96.
- Horley, J. – Lavery, J. J. (1995): *Subjective Well-Being and Age*. Social Indicators Research. 34(2).
- Elérhető: <http://nrc.hu/hirek/2012/01/13/Internetpenetracio>. (Letöltve: 2012.11.23.)
- Hunyadi Zsuzsa (2005): *Kulturálódási és szabadidő eltöltési szokások, életmód csoportok*. Magyar Művelődési Intézet.
- Hunyadi Zsuzsa (2004): *A fesztiválok közönsége, helye, szerepe a kulturális fogyasztásban*. MTA Szociológiai Kutató Intézet, Budapest.
- Huszka Péter – Polereczki Zsolt – Szentgróti Eszter – Bakonyi Erika (2008): *Néhány alapvető élelmiszer fogyasztási szokásainak és vásárlási motivációinak vizsgálata a nyugat-dunántúli régióban*. Élelmiszer, táplálkozás és marketing. 5(1).
- Kelly, S. – McKenna, H. – Parahoo, K. (2001): *The relationship between involvement in activities and quality of life for people with severe and enduring mental illness*. Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing. Vol. 8. No. 2.
- Koo, J. – Rie, J. – Park, K. (2004): *Age and Gender Differences in Affect and Subjective Well-Being*. Geriatrics and Gerontology International. 4.
- Lomranz, J. – Eyal, N. – Shmotkin, D. – Zemach, M. (1990): *Subjective Well-being and its Domains across Different Age Groups: an Israeli Sample*. Aging. 2(2).
- Meeburg, G. A. (1993): *Quality of life: A concept analysis*. Journal of Advanced Nursing. Vol. 18. No. 1.
- Michalos, A. C. – Zumbo, B. D. (2000): *Leisure activities, health and the quality of life*. Institute for Social Research and Evaluation, University of Northern British Columbia, British Columbia.
- Michalos, A. C. (2005): *Arts and the quality of life: An exploratory study*. Social Indicators Research. Vol. 71. No. 3.
- Oliver, R. K. (1997): *A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions*, Journal of Marketing Research. Vol. 17. 460–469.

- Sajtos László – Mitev Ariel (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest.
- Sági Matild (2010): *Kulturális szegmentáció: „mindenevők”, „válogatósak”, „egysíkúak” és „nélkülözők”? Az „omnivore-univore” modell alkalmazhatósága Magyarországon*. Társadalmi Riport, TÁRKI, Budapest.
- Silverstein, M. – Parker, M. G. (2002): *Leisure activities and quality of life amongst the oldest old in Sweden*. *Research on Aging*. Vol. 24. No. 5.
- Skrabski Árpád – Kopp Mária (1999): *Társadalmi beállítottság, társadalmi tőke*. Századvég. 12. sz.
- Taillefer, M. C. – Dupuis, G. – Roberge, M. A. – Lemay, S. (2003): *Health-related. Quality of Life models: systematic review of the literature*. *Social Indicators Research*. Vol. 64. No. 2.
- Veenhoven, R. (1996): *Developments in satisfaction-research*. *Social Indicator Research*. 20.
- Veenhoven, R. (1997): *The utility of happiness*. Web-page created by Ruuth Veenhoven. Elérhető: <http://www.eur.nl/fsw/personeel/soc/veenhoven/index2.htm>. (Letöltve: 2012.03.14.)
- Wood, N. – Smith, S. J. (2004): *Instrumental routes to Emotional Geographies*. *Social and Cultural Geography*. Vol. 5. No. 4.

ENGLISH ABSTRACT

Our paper provides the literature review about the examination of QOL and focuses on the challenges that researchers face in the empirical researches. In the international and especially Hungarian marketing literature little research has focused on the investigation to the assessment of cultural services and quality of life. The objective of this article is to explore how the cultural activities influence on the evaluation of the consumers' quality of life (QOL). According to the results of previous researches it is the main question determining the global or multidimensional level of measurement. Furthermore it is necessary deciding the broad or narrow interpretation and measurement of cultural activities. We investigate the relationship between the cultural consumption and the subjective quality of life by two approaches (direct and indirect). We conducted six small-group interviews and a pilot study according to the aim of this research in pursuance of the exploratory research. Finally, we discuss our results and the main methodology questions for our empirical research.

KÖNYVISMERTETÉS

Tomáš Sedláček: A jó és a rossz közgazdaságtana: A Gilgames-eposztól a Wall Streetig című könyvéről



„A közvélekedéssel ellentétben egy adott tudományterület történelmének tanulmányozása nem csupán a kutatás zsákutcáinak és az állandó próbálkozásoknak (és a mi sikerünknek) a felesleges bemutatásából áll. A történelem tanulmányozása ugyanis a lehető legteljesebb képet adja az egy bizonyos terület által kínáltokról.” Ezt írja Tomáš Sedláček *A jó és a rossz közgazdaságtana*. A *Gilgames-eposztól a Wall Streetig* című könyve 17. oldalán az elmélettörténet fontosságának és saját történeti megközelítésének alátámasztására. Sedláček itt a főáramú közgazdaságtanra jellemző elmélettörténet-ellenes dogmát bírálja, amely minden ténybeli, tapasztalat által sokszorosan igazolt problémája ellenére a főáramú közgazdaságtan gyakorlatában szilárdan tartja magát az utóbbi évtizedekben. Stigler ezt a történelemellenes mentalitást azzal indokolja, hogy, legalábbis szerinte, a korábbi közgazdászok eredményei vagy sokkal tisztább és „elegánsabb” formában épültek be az aktuális, napjainkban publikált művekbe, vagy hibásak és nem érdekesek az elmélet számára. Az elmélettörténetről lekezelően író Stigler szerint az elmélettörténetet legjobb azok számára meghagyni, akik gyengébb képességeik miatt nem alkalmasak a magasabb színvonalon folyó modern közgazdasági kutatásra. Az 1800-as évek közgazdaságtana ugyanúgy elavult, mint az 1800-ra vonatkozó időjárás-előrejelezések.^[2] Samuelson magabiztosan állítja, hogy „nevetséges arra gondolni, hogy egy mai poszt-neoklasszikus szerző által kutatott témát (...) jobban kezelt volna valamely elveszett paradigma”.^[3] Szerinte annak a típusú elmélettörténet-írásnak van tudományos szempontból létjogosultsága, amely a közgazdaságtudomány jelen állapotának nézőpontjából értelmezi a korábbi elméleteket, vagyis napjaink „modern” matematikai eszköztárával, úgy újrafogalmazva a korábbi gondolatokat, hogy az egy vezető szakfolyóirat szigorú referálási szűrőjén is átmenjen. Ennek az álláspontnak a lehetőségével, létjogosultságával egyet lehet érteni, kizárólagosságával

[1] Széchenyi István Egyetem, Gazdasági Elemzések Tanszék, egyetemi docens (dusekt@sze.hu).

[2] Stigler, G. J. (1969): *Does Economics Have a Useful Past? History of Political Economy*. 1. 217–230.

[3] Samuelson, P. A. (1978): *The Canonical Classical Model of Political Economy*. *Journal of Economic Literature*. 16. 1429.

nem, már csak azért sem, mert a tapasztalatok szerint ez a megközelítésmód az eredeti nézetek eltorzult, hamis, hiányos reprezentációjához, a részletkérdéseknek minősített, de egyébként fontos szempontok elhallgatásához és elfeledéséhez, ősi eredmények újrafelfedezéseihez vezet.

Sedláček könyve nem a közgazdasági problémák teljes tárházának történetével és nem is egy szűkebben meghatározható elméleti terület, mint például a kamatelméletek vagy a tőkeelméletek történetével foglalkozik, hanem a közgazdasági kérdések erkölcsi oldalának a történetével. Ezek a kérdések egy olyan köztes területhez tartoznak, amelyben a közgazdaságtan mellett egyszerre érintett az erkölcsstan, a filozófia, a teológia, a vallástörténet, a pszichológia, a kulturális antropológia, a kultúraszociológia és az irodalomkritika. A könyv címe ezért némileg megtévesztő: A jó és a rossz közgazdaságtana helyett A jó és a rossz metaközgazdaságtana jobban leírná tartalmát, annál is inkább, mert maga Sedláček is több helyen metaökonómiainak nevezi könyve tárgyát.

A közgazdaságtan határainak bővítését, imperialista hajlamait, vagyis más tudományterületek (szociológia, politológia, geográfia, történelem, filozófia) vizsgálati témáival való foglalkozást sok bíráló érte, erre a könyvben is találunk példákat. Annak nem látom indokát, miért kellene az erkölcsi kérdéseket bekebeleznie és kisajátítania a közgazdaságtannak, ugyanakkor egyetértek azzal a nézettel, miszerint a közgazdaságtan foglalkozhat erkölcsi kérdésekkel (mint ahogyan a közgazdaságtan ezt hagyományosan meg is tette és a nem főáramú közgazdaságtan napjainkban is megteszi), valamint az erkölcsstan is foglalkozhat az erkölcsi kérdések gazdasági vonatkozásaival. Egyetértek azzal is, hogy az önérdeküket követő emberek viselkedésének a piaci mechanizmus révén történő koordinálásának kérdését nem lehet leszűkíteni egy pusztán technikai, matematikai vizsgálódásra, hanem az erkölcsi és metafizikai kérdéseknek az elemzése is szükséges. Mindez a napjainkban domináns (de nem kizárólagos) matematikai formalista főáramot megelőzően még teljesen általános volt a közgazdaságtan főárama számára a 20. század elejéig.

A könyv két részre oszlik. Az első részben a Gilgames-eposz, az Ószövettség, a korai kereszténység, az antik görögök, valamint az újkor három alakja, Descartes, Mandeville és Adam Smith világnézetének azon részét tárgyalja, amely a gazdasági kérdések erkölcsi oldalát érintik. Ez a rész egyszerre alapul az eredeti forrásokon és azok értelmezéseiben, olvasmányos, tanulságos, sokoldalú, és így bármilyen előtanulmánnyal rendelkező olvasó ismeretét és látókörét bővítheti. A Gilgames-eposszal való foglalkozást a legelső írott eposzként történeti elsősége indokolja. A zsidó, kora keresztény és az antik görög nézetek kiválasztását pedig az, hogy a jelenlegi euroatlanti civilizációra ezek gyakorolták a legnagyobb befolyást. Sedláček támogatja a grekocentrikus, „már az ókori görögök is” típusú, a 19. századi filológusok, irodalmárok által népszerűvé vált történelemszemléletet. Szerinte például nem érthetjük meg teljesen a modern közgazdaságtan fogalmainak fejlődéstörténetét, amíg nem értjük meg az epikureusok és a sztoikusok közötti vitát, valamint a racionális idealizálás alapjait is

megtalálni az ókori Görögországban, különösen Platón tanításaiban. Ha így is van, a főáramú közgazdaságtan modellezési gyakorlata modern jelenség, amely legkönnyebben a modern terminusokkal érthető meg. Az erkölcsstannal nem foglalkozó Descartes-ról szóló rész alig kötődik a könyv egészéhez, ez elhagyható lett volna vagy helyette számos, a témához jobban illeszkedő gondolkodót (például Spinoza, Leibniz, Hume, Hutcheson, Kant) lehetett volna feldolgozni.

Árnyalni szükséges Sedláček véleményét, miszerint legalább annyit megtudhatnánk saját filozófusainktól és költőinktől, mítoszainkból és vallásainkból, mint amennyit a gazdasági viselkedésre felállított, egzakt és merev matematikai modellekből.^[4] Attól függ, miről tudhatnánk meg legalább annyit, mert Sedláček ezt nem határozza meg. A költők és írók munkásságából, a mítoszokból és vallásokból sokat lehet tanulni a világról, az életről, de nem sokat a gazdaság működéséről. Utóbbiról a matematikai modellek attól függően mondanak többet, hogy feltevéseik összhangban vannak-e a valósággal vagy sem. Azok a matematikai modellek, amelyeknél nincs összhang, egy képzetes álmvilágot írnak le.

Sedláček összekeveri egymással a pénzt és a hitelt, szerinte az első pénzek adósságot nyilvántartó agyagtáblák voltak, a bizalom, a hitelesség az első pénznem.^[5] A napjaink közgazdaságtanára való utalások sokszor erőltetettek az első részben. Például az Őszövetségről ír, majd átcsúszik „napjaink közgazdaságtanának” bírálatába, miszerint megtanuljuk folyamatosan növelni a nyereségünket, de nem tanuljuk meg élvezni azt és csak az öncélú gazdasági növekedést hajszoljuk.^[6] Ezek a többes szám első személyben megfogalmazott általánosítások rendkívül gyakoriak. Ez azért megtévesztő, mert azt sugallja, mintha ezek általánosan elfogadott többségi nézetek lennének. Hitelesebben hangzana mindez, ha egyes szám első személyben fogalmazna Sedláček: ha ő magáról azt állítja, hogy nem tud megpihenni, mindig hajszol valamit, akkor ezt el kell fogadnunk, mint önjellemzést. Másrészt a könyvben számos helyen kárhoztatott növekedés miért lenne öncél? A gazdasági növekedés egyáltalán nem öncél, hanem más célok (a szegénység csökkentése, a szabadidő növelése és hasonló) elérésének az eszköze. Az indokolatlan általánosítások egy másik példaként a halhatatlanság utáni vágyról állítja, hogy mára az sokkal népiesebb formát öltött: az örökké szép és fiatal test kultusza arra ösztönöz minket, hogy minden tőlünk telhetőt megtegyünk egy hosszú és egészséges életért, amelyben nem kap különös figyelmet ennek az életnek a minősége.^[7] Ismét az egyes szám első személyű fogalmazás lenne csak elfogadható, miszerint Sedláček így gondolkodik a maga életéről. Az általánosító többes szám egyes személynek semmilyen objektív alapja nincs.

[4] Sedláček, T. (2012): i. m. 24.

[5] Uo. 117.

[6] Uo. 127.

[7] Uo. 61-62.

Sedláček több helyen foglalkozik a láthatatlan kéz metaforájával. Szerinte Adam Smith adott nevet a jelenségnek, amit korábban Bernard Mandeville már részletesen kidolgozott.^[8] Valójában a névadó a 17. századi Joseph Glanville volt 1661-ben, amely ösztönözhetette a forrásait és elődeit rendszerint nem megnevező Smitht is a használatra.^[9] Abban azonban igaza van Sedláčeknek, hogy az elv ismert volt jóval Smith előtt is. Sedláček szerint a „láthatatlan kezét” úgy lehet értelmezni, mint ami „a magánvétket a közjólét hasznára fordítja”,^[10] „az önző, egyéni érdekek érvényesítésének koordinátora”.^[11] „A láthatatlan kéz gondolata, vagyis az az elképzelés, hogy az egyén rendszertelen és gyakran gonosz tette ösztársadalmi szinten hasznot hoz.”^[12] „A láthatatlan kéz klasszikus problémája, hogy csak egyetlen aspektusból vizsgálja az akaratlanságot: csak az egoista cselekedetek akaratlan eredményeivel foglalkozik. (...) A jó cselekedetek rossz eredményével már nem foglalkozik. És nem foglalkozik a jó cselekedetek jó eredményével sem. Vagy a rossz cselekedetek rossz eredményével.”^[13] Ez az értelmezés több mint vitatható. Csak szemantikailag erőszakolt módon lehet egyenlőségjelet tenni az önérdek követése és az önzőség vagy a rossz cselekedet közé. Smith magyar fordítása is bírálható, ahol a *self-love* kifejezést önzőségnek fordították, mivel a kontextusnak az önszeretet felelne meg. Adam Smith a láthatatlan kéz metaforáját a nagyobb társadalmak piaci csere által megvalósuló gazdasági együttműködésének leírására használta. A nagyobb társadalmakban már nem ismer személyesen mindenki mindenkit, szemben az archaikus, kicsi közösségekkel, illetve a napjaink családi, baráti közösségeivel. Sajnálatos módon a könyv sehol sem ír a kiscsoport és a szélesebb körű civilizáció viselkedési normái közötti különbségekről. A kis csoportok számára még lehetőség volt az Őszövetség kapcsán leírt mechanizmusok alkalmazására, az adósságok ötvenévenkénti elengedésére, a gabona egy részének a szegények számára történő meghagyására és a korai szociális háló további eszközeire.

Sedláček tárgyalja a nagyrészt 19. századi német szerzők által kreált Adam Smith problémát, Smith két könyve összhangjának állítólagos hiányát. Szerinte néha az embernek az a benyomása, hogy Smith skizofrén módon vitatkozik önmagával, és hogy egyik könyve a másiknak a cáfolata.^[14] Ez, bár már egy régóta létező Smith-értelmezésen alapul, a kontextust figyelmen kívül hagyó állítás. Smith Az erkölcsi érzelmek elméletében az emberi viselkedés szélesebb spektrumával foglalkozik, a Nemzetek gazdagságában pedig a megfontolt, körültekintő gazdasági viselkedéssel. Az előbbi könyv 1976-os kiadásának

[8] Uo. 344.

[9] Spengler, J. J. (1984): *Boisguilbert's economic views vis-à-vis those of contemporary réformateurs*. History of Political Economy. 16. 73.

[10] Sedláček, T. (2012): i. m. 99.

[11] Uo. 265.

[12] Uo. 216.

[13] Uo. 349.

[14] Uo. 269.

előszavában így ír a kérdésről Raphael és Macfie: „Smith maga nyújtja a legjobb bizonyítékot bármely olyan gondolat ellen, miszerint konfliktus lenne a két mű között. Az erkölcsi érzelmek elmélete hatodik kiadása reklámjában utal a könyv utolsó bekezdésére, amely egy másik könyvet ígér a jogról és kormányzatról, és azt írja, hogy „ezt az ígéretet részben beváltotta” a Nemzetek gazdagságában. Ezért világos, hogy a Nemzetek gazdagságát Az erkölcsi érzelmek eredete gondolatainak folytatásaként tekintette.”^[15]

A jó és a rossz tengelyének felállításakor^[16] nyolc megközelítés lett elhelyezve, köztük a *mainstream* közgazdaságtan. Ez némileg paradox, mivel Sedláček szerint a *mainstream* közgazdaságtan nem foglalkozik erkölcsi kérdésekkel, a matematikai modellek robottá, automatává fokozzák le az embert. Ennek kapcsán inkább azt a változást lett volna indokolt bemutatni, hogy hogyan váltak a társadalomba beágyazott emberek egymástól izolált, az erkölcsi kérdéseket értelmezhetetlenné tévő automatákká a modellekben. Az önérdék közgazdasági értelmezésével kapcsolatban érdemes idézni Paul Heyne közgazdaságtani tankönyvéből, mert ez sokkal inkább megvilágítja a közgazdaságtan gondolkodásmódját, mint Sedláček félreértéseken alapuló önzésemélete: „A gazdasági elméletek kevés kivételtől eltekintve annak a feltevésnek az egyszerű kiterjesztései, miszerint az emberek azt a cselekedetet választják, amelyről azt hiszik, hogy a legnagyobb nettó eredményt hozza számukra. A feltevések szerint mindenki az előbbi szabálynak megfelelően cselekszik: a pazarló és a zsugori, a bűnös és a szent, a vevő és az eladó, a politikus és az üzletember, az óvatosan számítgató és a spontán improvizáló ember egyaránt. De félreértés ne essék! A gazdasági elmélet nem azt feltételezi, hogy az emberek önzőek, anyagiasak, szűklátókörűek vagy felelőtlenek volnának, vagy hogy kizárólag a pénz érdekelné őket.”^[17]

A könyv második, összességében rövidebb része az első rész gondolatainak napjaink közgazdaságtanára gyakorolt következményeit elemzi. A számos vitatható elméleti megállapítást és értelmezést tartalmazó mintegy 140 oldalas rész lényegesen rövidülhetne a növekedést, a többre vágyást és az elégedetlenséget ostorozó rendkívül sok önisméltás kigyomlálását követően. A második rész első negyven oldala egy oldalba sűríthető érdemi, tartalmi veszteség nélkül.

Sedláček a fáraó hét bő és a hét szűk esztendőről szóló álmát az első konjunktúraciklusról szóló példázatnak tartja. A párhuzam erőteljesen sántít, mivel a modern konjunktúraciklusok okai nem az időjárás ciklikus változásában keresendők, a ciklusok kezelése pedig nem a materiális javak tárolásával oldható meg. Az adósságválságra Sedláček azt a szabályt javasolja, miszerint a GDP-

[15] Raphael, D. D. – Macfie, A. L. (1976): Introduction to The Theory of Moral Sentiments. In: *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Vol. I. Oxford University Press, Oxford. 24.

[16] Sedláček, T. (2012): i. m. 334.

[17] Heyne, P. (1991): *A gazdasági gondolkodás alapjai*. Tankönyvkiadó, Budapest. 22.

növekedés, plusz az általános költségvetési hiány nem lehet nagyobb, mint a GDP 3%-a. Ha a gazdaság 6%-kal nőtt, akkor mellette lennie kell egy legalább 3%-os költségvetési többletnek.^[18] Sajnos Sedláček nem foglalkozik sem a kétféle makrogazdasági mutató időbeli elérhetőségének különbségéből fakadó problémákkal (a GDP növekedésre vonatkozó végleges adat több mint egy évvel az aktuális gazdasági évet követően lesz ismert), sem a kétféle adat módszertanfűggőségével, sem a gyakorlati keresztülvihetőség problémáival. Ez a könyv egyetlen konkrét gazdaságpolitikai javaslata azon általános javaslat mellett, hogy a GDP maximalizálása helyett az adósságállományt kell minimalizálni, valamint a gazdasági növekedés ésszerű mértékét kellene megcéloznunk. Kinek kellene megcéloznia, mekkora az ésszerű mérték, ki dönti ezt el, országonként, régióként, időszakonként eltérő lehet-e mértéke: ezek megint egy utópisztikus javaslatához tartozó megválaszolatlan kérdések.

Sedláček a birtoklásban, a tulajdonlásban látja az ember természetes szabadsága elvesztésének okát, mert így az ember tárgyainak függőségébe kerül.^[19] Ezzel kapcsolatban Rousseau-t idézi, aki sokat tett azon nézet népszerűsítéséért, miszerint az egyedül élő vadember képes szabadnak lenni. Ennek nagyszerű kritikáját lásd Hayeknél.^[20]

A matematika főáramú közgazdasági alkalmazásáról külön fejezet szól, ami indokolt, hiszen egy szokásjog alapján szentesített neuralgikus gyakorlatot jelent. Ebben inkább az idézetek az érdekesek: Marshall ismert álláspontja, McCloskey leírása, Leontief helyzetértékelése. Az utóbbit Sedláček tévesen az ökonometria helyzetértékeléseként értelmezi, pedig Leontief az adott tanulmányban az elméleti közgazdasági modellek matematikai konstrukciójának látszólagos tudományosságá mögötti gondolati ürességet és a matematikai modellek által alkalmazott feltevések tapasztalati tartalmának hiányát bírálja. Szóba kerül Gödel és nemteljességi tétele is, a szokásoknak megfelelően a tétel gyakorlati relevanciájára, fontosságára vonatkozó példa nélkül. Összességében sajnos nem sokat tudunk meg a matematika közgazdasági alkalmazásának tényleges és mások által jól feldolgozott, bemutatott problémáiról.

A könyv több helyen foglalkozik a normatív és a pozitív közgazdaságtan közötti különbségtétellel. A különbség félreértett, mert a kétféle megközelítés közötti csatározásról ír, azt állítva, hogy a közgazdaságtan normatív tudomány. „Be kell lássuk, hogy a közgazdaságtan végső soron inkább normatív tudomány.”^[21] Valójában a pozitív közgazdaságtan és a normatív közgazdaságtan közötti koncepcionális különbségtétel nem egy vagylagos, vagy egyik megközelítés, vagy másik megközelítés az elfogadható típusú állítás, hanem egyszerre érvényes a kétféle megközelítés, amely a tények és vélemények szétválasztásán

[18] Sedláček, T. (2012): i. m. 327.

[19] Uo. 365.

[20] Hayek, 1992; az egész könyv, de elsősorban a 42. és az 57-58.

[21] Sedláček, T. (2012): i. m. 21.

alapul. Sedláček könyvének közgazdasági részei a normatív közgazdaságtanhoz tartoznak.

Összességében, mivel Sedláček könyve kritikus napjaink főáramú közgazdaságtanával szemben, ezért népszerű lehet a főáramú közgazdaságtannal elégedetlenek körében. Azt az alaptételét, miszerint a *mainstream* közgazdászok nem foglalkoznak a jó és rossz kérdésével, nem nagyon lehet vitatni. Nagyobb lehetne azonban a könyv határfoka a gazdaságelmélet és az elmélettörténet pontosabb kezelésével és az érintett problémák gyökerének és a lehetséges kiútnak az alaposabb bemutatásával. A könyvet érdemes elolvasni, elsősorban az első rész, a gazdaság erkölcsi kérdéseiről adott gazdag tárgyi ismeretanyag miatt.

IRODALOM

- Hayek, F. A. (1992): *A végzetes önhittség. A szocializmus tévedései*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Heyne, P. (1991): *A gazdasági gondolkodás alapjai*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Raphael, D. D. – Macfie, A. L. (1976): Introduction to The Theory of Moral Sentiments. In: *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Vol. I. Oxford University Press, Oxford.
- Samuelson, P. A. (1978): *The Canonical Classical Model of Political Economy*. Journal of Economic Literature. 16. 1415–1434.
- Spengler, J. J. (1984): *Boisguilbert's economic views vis-à-vis those of contemporary réformateurs*. History of Political Economy. 16. 69–88.
- Stigler, G. J. (1969): *Does Economics Have a Useful Past?* History of Political Economy. 1. 217–230.

