

Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek *Gazdaság-Régió-Társadalom*

Strategic Issues of Northern Hungary *Economy-Region-Society*

térgazdaságtani és az üzleti kutatások lektorált tudományos folyóirata.

Megjelenik félévenként a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kara támogatásával.

A folyóiratban megjelenő tanulmányokat két független szakértő lektorálta és ajánlotta közlésre.

[Magyar Tudományos Akadémia IX. Gazdaság- és Jogtudományok Osztály, Regionális Tudományok Bizottsága: C](#)

XVI. évfolyam 1. szám

www.strategiaifuzetek.hu

Kiadó:

Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Szerkesztőség:

Miskolci Egyetem

Gazdaságtudományi Kar

E-mail: strategiaifuzetek@uni-miskolc.hu

Felelős kiadó:

Veresné Dr. Somosi Mariann

Főszerkesztő:

Dr. Kocziszky György

Szerkesztő bizottság tagjai:

Dr. Balaton Károly

Dr. Benedek József

Dr. Elekes Tibor

Dr. Nagy Zoltán

Dr. Pulay Gyula

Dr. Michael Schenk

Dr. Sikos T. Tamás

Dr. Tóth Géza

Dr. Varga Norbert

Veresné Dr. Somosi Mariann

Szerkesztőségi titkár:

Dr. Lipták Katalin (liptak.katalin@uni-miskolc.hu)

Technikai szerkesztő:

Serdült Balázsné (reginfo@uni-miskolc.hu)

Nyomdai munkák

MAXIMA CS-A Nyomdai és Kereskedelmi Szolgáltató Kft.

ISSN 1786-1594 (Nyomtatott)

ISSN 2560-2926 (Online)

Tartalomjegyzék / Contents

TANULMÁNYOK

<i>Illés Mária</i>	4
A vállalati gazdaságtan és az interdiszciplinaritás	
<i>Benedek József</i>	14
Földrajzi tényezők szerepe a gazdasági teljesítmény alakulásában	

TÉNY-KÉP

<i>Pulay Gyula-Kovács Kolos István</i>	20
Közszolgáltató társaságok integritásának erősségei és gyenge pontjai	
<i>Karajz Sándor-Kis-Orloczki Mónika</i>	36
A fenntartható fejlődés és a társadalmi innováció kapcsolata, kapcsolatának mérése	
<i>Fodor Beáta</i>	48
A költség-haszon elemzés lefolytatásának interdiszciplináris jellege	
<i>Szűcsné Markovics Klára</i>	59
A hazai kis- és közepes vállalatok társadalmi problémák iránti érzékenysége egy kérdőíves felmérés tapasztalatai alapján	
<i>Nagy Szabolcs</i>	76
A digitális társadalmi innováció	
<i>Sági Judit-Molnár Petronella-Hegedűs Szilárd</i>	85
Elmaradottság dimenziói vállalati aspektusból – különös tekintettel a családi vállalkozások pénzügyi fenntarthatóságára	
<i>Bartha Zoltán – S. Gubik Andrea</i>	95
Technológiai lehetőségek – társadalmi leképeződések	

KITEKINTŐ

<i>Pilhál Zsolt</i>	106
Könyvismertető (Morális alapon csökkenthetőek a válságok gazdasági és társadalmi következményei?)	

ANGOL NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓK/ SUMMARIES

Szerkesztői előszó
(Preface)
Lectori salutem!

Egyes vélemények szerint a gazdaságtudományi publikációk az elmúlt évtizedekben egyre absztraktabbá, a valóságtól elrugaszkodottabbá váltak; az önmaguk által felvetett kérdésekre adott válaszaik ezért nem egy esetben a gyakorlat számára nem jelentenek támaszt a feladatok megoldása során.

Ez a kritika – reményeink szerint – folyóiratunk tizenhatodik évfolyamának első számában közölt tanulmányokra nem érvényes. A kilenc tanulmány mindegyike, ismerve szerzőink elkötelezettségét, saját kutatási eredmények alapján, valós társadalmi kérdésekre keres választ.

Ez a megállapítás akár trivialitás is lehetne, ha napjaink tudományos megméréstetése nem kötődne – talán a kívánatosnál is jobban – a különböző hivatkozások számához, impakt faktorokhoz, stb.

Folyóiratunk szerkesztősége ezért is fordít különös figyelmet egy-egy tanulmány elméleti, módszertani megalapozottságára, valamint abból a gyakorlat számára levonható következtetésekre.

Megítélésünk szerint csak ennek a dualitási szabálynak a betartása esetében lehet valós elismerésre, hivatkozásokra számítani.

Miskolc, 2019. április

Prof. Dr. Kocziszky György

TANULMÁNYOK

Illés Mária

A vállalati gazdaságtan és az interdiszciplinaritás

A tanulmány az interdiszciplinaritás szempontjából vizsgálja a vállalati gazdaságtant. Az interdiszciplinaritás fogalmi kérdései rendezetlenek, ezért a tanulmány egy nagyvonalú konszenzust feltételező, lazán definiált fogalom alapján dolgozza fel a kérdéskört. A vállalati gazdaságtannak kétféle tudományos besorolása van, ami valójában kétféle vállalati gazdaságtant takar. Ezzel a problémával az irodalom érdemben nem foglalkozik, holott jelentős összefüggésben áll a vállalati gazdálkodáshoz kapcsolható tématerületek tudományos tisztázottságának színvonalával. Az önálló diszciplínaként funkcionáló vállalati gazdaságtan más diszciplínákkal való kapcsolata igen széles körű. Az interdiszciplináris kapcsolatok mellett jelentős súlyt képviselnek a multidiszciplináris megoldások is.

Kulcsszavak: interdiszciplinaritás, multidiszciplinaritás, vállalati gazdaságtan, mikroökonómia.

Jel kód: B10, D00, M20, M21

Bevezető

A XVIII. században az interdiszciplinaritást a tudás megszerzéséhez vezető útnak tekintették. Előterbe kerülésének kezdete a XIX. század végére tehető (van Baalen és Karsten 2012). A múlt század közepén már a téma fogalmi kérdéseivel foglalkozó tanulmányok is megjelentek (pl.: Blackwell /1955/ sokszor idézett munkája). Az 1970-es években az interdiszciplinaritás újjászületett, és szerepe ettől kezdve egyre inkább meghatározó jelentőségű (Henry 2005). Az utóbbi három évtizedben az interdiszciplinaritás egyre növekvő arányban került a tudományos szféra előterébe.

Neves (2017) szerint minden diszciplína esetén megfigyelhetők különböző elszigetelődesi stratégiák. Az interdiszciplinaritás modern (huszadik századi) eszméje elsősorban a diszciplínák fokozódó szakosodására és elszigetelődésére adott válaszként értelmezhető. Viszonylagos egyetértés mutatkozik abban a kérdésben, hogy az interdiszciplinaritás szükségszerű előterbe kerülésének fő oka a tudományos alapozottsággal megoldandó problémák egyre komplexebbé válása. Megoldásukhoz egyre szűkebbnek bizonyultak az egyes diszciplínák keretei. Szükségessé vált más diszciplínák által kidolgozott módszerek, eljárások illetőleg törvényszerűségek felhasználása. A jelenség megnevezésére kezdetben a meglévő fogalomkészletből merítettek, és átfogóan az interdiszciplinaritás kifejezést alkalmazták.

A fogalom egyértelmű definiálása mindmáig megoldatlan. Krishnan (2009, 6) például idézi Moran (2001) definícióját, aki szerint interdiszciplinaritás „bármely formája dialógus, vagy kölcsönhatásos kapcsolat két vagy több diszciplína között.” Ez a definíció az interdiszciplinaritás átfogó tartalmának jellemzőit viseli magán, Krishnan maga is meglehetősen nagyvonalúnak tekintti. Soós (2005) megállapítja, hogy a kérdéskör évtizedek óta heves viták tárgyát képezi a tudományfilozófiai és tudományelméleti irodalomban. Neves (2017) több szerzőt is idéz, akik szerint az interdiszciplinaritás kifejezés nagyon sokféle jelentéstartalommal használatos, és sokféle szempont szerint lehet figyelembe venni. Vagyis a kategóriának többféle jelentése van. Veress (2015, 200) precíz megfogalmazása szerint: „A komplexebb definíciók különválasztják az interdiszciplinaritás elméleti és gyakorlati alkalmazási értelmét”.

Krishnan (2009) az interdiszciplinaritás definíciós problémáit összefüggésbe hozza azzal a ténnyel is, hogy *magának a diszciplínának sincs egységesen elfogadott definíciója*. Veress

(2015, 204) ettől eltérő logikával közelíti a definíciós problémát: „Az alapvető kérdés így tehető fel: az interdiszciplinaritást a diszciplinaritás felől kell-e/lehet-e megérteni, vagy mint új jelenség(együttest) önmaga felől? A diszciplinaritás szüleménye-e, vagy pedig a diszciplinaritáson túllépő, melléje rendelődő, illetve azt meghaladó tudományos jelenség?” Ez utóbbi egy egészen új megközelítése (még ha csak kérdésfeltevés formájában is) az interdiszciplinaritás problémájának.

Míthogy a különböző diszciplinák egymáshoz való kapcsolódásának számtalan módja és minősége lehetséges, részben az interdiszciplinaritás változataiként, részben az interdiszciplinaritás fogalomkörébe nem sorolhatóan a diszciplinaritás kifejezés számos előtaggal szereplő változata bukkant fel az irodalomban. A legjellemzőbbek: multidiszciplinaritás, transzdiszciplinaritás, pluridiszciplinaritás, crossdiszciplinaritás, unidiszciplinaritás, metadiszciplinaritás, extradiszciplinaritás, cross-diszciplinaritás, polydiszciplinaritás. Használatos továbbá intradiszciplinaritás illetőleg a sub-diszciplinaritás kifejezés is, mindkettő egyfajta diszciplinán belüliséget jelent.

Nissani (1995) úgy látja, hogy a diszciplinán kívüliségre utaló előtagok segítségével összetevőire bontják, alegységekbe rendezik az interdiszciplinaritást. Ebben a felfogásban az interdiszciplinaritás kifejezés a diszciplinák kapcsolódási módjainak egyfajta ernyőjeként funkcionál, mely alatt ott van a különböző előtagokkal bíró diszciplinaritás kifejezések többsége. Ezzel a felfogással egyes tananyagokban is lehet találkozni, és nincs ellentmondásban Moran fent idézett definíciójával. Sharma (2015) lényegében szinonimákként használja a multidiszciplinaritást és az interdiszciplinaritást.

Ma már egyre gyakoribb, hogy a különböző előtagok szerinti „diszciplinaritás” kifejezéseket önálló fogalomként értelmezik. Ebben az esetben az interdiszciplinaritás a diszciplináris kapcsolatoknak csupán egy változata. A különböző előtagokkal szereplő diszciplinaritás kifejezések értelmezése, magyarázata több tudományos munkában is fellelhető (pl. Hérubel 2010, Bognár 2015, Veress 2015).

Az adott diszciplína területéről való kimozdulást Soós (2005) extradiszciplinaritásnak nevezi. Szerinte az előtagok viszonya eleve tisztázhatatlan. Emellett az egyes kifejezések természetének egzaktságot megragadását jelentősen megnehezíti az a tény, hogy a fogalomkör használata legtöbbször nem tudományrendszertani jelenségeket, hanem tudománypolitikai normákat takar. Ebből következően a fogalmak tartalmán túl azok pusztán létjogosultsága is gyakori vita tárgya. Tanulmánya értelmében az extradiszciplinaritásnak a két leggyakrabban használt változata az interdiszciplinaritás és a multidiszciplinaritás (harmadikként a transzdiszciplinaritást említi), mely fogalmak általános jellemzésében tapasztalható némi konszenzus.

A különböző felfogások, és meghatározások összhangot mutató elemei alapján a két leggyakrabban használatos fogalomra az alábbi meghatározás adódik.

Interdiszciplinaritás: Két, vagy több diszciplína közötti olyan jellegű átfedés, ahol az adott tudásterületekről származó egyes elvek, módszerek, fogalmak integrálása és szintetizálása révén újfajta tudás-elemek keletkeznek. Az adott cél elérése érdekében a technikák és a módszerek keverednek és összeolvadnak. Az átfedések sávja, és az integráció mértéke jelentősen különbözhet. (Jellemző, hogy egy-egy kutató a felhasznált diszciplinák mindegyikét űzi valamilyen szinten.)

Multidiszciplinaritás: Több diszciplína elemeinek az eredeti tartalom szerinti párhuzamos alkalmazása egy adott probléma megoldásához. Nincs összeolvasztás, nincs integrálás és szintetizálás. Az egyes diszciplinák különálló szemléletmódja, vizsgálódási módszertana változatlan marad, vagyis a diszciplinák a probléma megoldása során is megtartják eredeti jellegüket. (Jellemző az egyes diszciplinák művelőinek együttműködése.)

A fentiek alapján egyértelmű, hogy a diszciplináknak a kétféle kapcsolódási módja alapjaiban tér el egymástól. A különböző diszciplinák egyes elemeinek összeolvasztása, szintetizálása általában nagyobb erőfeszítést igényel, mint a különböző tudáselemek párhuzamos alkalmazása.

Az interdiszciplinaritás jelentősége az innováció szempontjából is kiemelkedő. Gyakran nevezik az innováció egyfajta segítőjének, sőt serkentőjének is. (Például Veress 2015, Razmak

és Bélanger 2016.) Ez a hatásmechanizmus természetesnek is látszik, mivel egy adott gondolati rendszer elemeinek új elvekkel, módszerekkel, feltételekkel, törvényszerűségekkkel való gazdagítása révén a tudás új perspektívái nyílnak meg.

Az interdiszciplinaritás jellemzően négy területen jelentkezik: tudás, kutatás, oktatás és elmélet (Nissani 1995). A szakirodalom leggyakrabban a kutatással és az oktatással összefüggésben foglalkozik a témával (van Baalen és Karsten 2012).

A kutatás és az elmélet szempontjából interdiszciplinaritásnak különböző fokozatai lehetnek. Első fokozat a projekt-kutatás. A projekt-kutatásokat az üzleti szemlélet erősödése helyezte előtérbe, és napjainkban ennek a súlya a legnagyobb (Palló 2005). A projekt szinten megvalósuló interdiszciplinaritás többnyire egyfajta alkalmi összedolgozásnak tekinthető. (Természetesen ezen a szinten is létrejöhetnek olyan jelentőségű új kutatási eredmények, melyek beépülhetnek egy-egy diszciplínába.) A második fokozat a diszciplína-gazdagítás. Ez akkor jön létre, amikor valamely jelentősebb probléma az adott diszciplína alapvető vizsgálódási köréhez tartozik, azonban annak a rendszere önmagában nem elégséges a probléma megoldásához. Ekkor egy másik (vagy több) diszciplína eszközrendszerét, módszertani bázisát hasznosítja oly módon, hogy azokat átértelmezi, és átértelmezve átülteti a saját diszciplínáris rendszerébe. Ekkor az interdiszciplinaritási elemek az eredeti diszciplínán belül maradnak. Ez az alkalmazott tudományok strukturális fejlődésének a fő útja. Az alkalmazott tudományokat eleve interdiszciplínárisnak (esetleg multidiszciplínárisnak) tekintik. A harmadik fokozat akkor jön létre, amikor egy adott diszciplína keretei közé nem vihető be a vizsgált problémakör feltárása, és maga a probléma nagy jelentőségű, valamint széles sávú. Ilyen esetekben egy interdiszciplínáris eredetű új diszciplína alakul ki (pl. biokémia, biofizika, szociobiológia, asztrobiológia). Ezeket interdiszciplínáris határtudományoknak is nevezik.

Az interdiszciplinaritás elvi-elméleti kérdéseit, különböző kontextusait elsősorban a tudományfilozófiai és tudományelméleti irodalom tárgyalja. Emellett azonban minden, az interdiszciplinaritás adott területi sajátosságaival foglalkozó tanulmány találkozik az interdiszciplinaritás megoldatlan elvi kérdéseivel, melyeket az adott témától függően praktikusán értelmez és elemez. (Heterogén kapcsolatok vannak a kutatási tárgyak problémák, elméletek, módszerek, szövegek, és intézmények között.) Több publikációban szerepel az interdiszciplinarista (interdisciplinarian) kifejezés (például: Krishnan 2009, illetőleg Razmak és Bélanger 2016). Nem tisztázott azonban, hogy ki tekinthető interdiszciplinaristának. (Aki híve az interdiszciplinaritásnak? Aki valamilyen módon támogatja az interdiszciplinaritást? Aki interdiszciplínáris projektkutatások résztvevője? Aki valamely eleve interdiszciplínárisnak tekintett, alkalmazott tudománynak a művelője?)

Az interdiszciplinaritás kezelési és megszervezési módja jelentős feladatot ró a tudomány-szervezési és finanszírozási, valamint a tudomány-informatikai területekre. A tudomány részének és további al-részeinek ma érvényes rendszerét Magyarországon a 169/2000. (IX. 29.) Korm. rendelet Melléklete tartalmazza. Eszerint a tudományt először tudományterületekre osztják, a tudományterületeken belül vannak a tudományágak, és azon belül a diszciplínák. Figyelemre méltó egyen-megoldásként a hittudomány kivételével mindegyik tudományterülethez beillesztettek egy multidiszciplínáris elnevezésű tudományágot (multidiszciplínáris természettudományok, multidiszciplínáris műszaki tudományok... multidiszciplínáris társadalomtudományok stb.), ezzel biztosítva helyet az eljövendő új diszciplínák számára. A tudomány struktúrájának átalakulása jelentős feladatot a tudomány információs rendszereire, így a könyvtárak információs rendszereire is (Robb 2010, Hérubel 2010, Dudás 2013).

Az interdiszciplinaritás már az ezredforduló előtt „divatossá”, a modernség egyfajta ismérvévé vált. Mitchell (1995) szerint interdiszciplínárisnak lenni az akkori akadémiai szóhasználat szerint jót jelent. Egyúttal mögöttes manipulatív megoldásokra is utal. Ez a vonulat az idők folyamán erősödött. Veress (2015, 198) szerint „Úgy tűnik, hogy a tudományos szaknyelv és a teljesítmények értékelésének egyfajta divatos kifejezésévé vált az «interdiszciplinaritás»... Sokszor tapasztaljuk, hogy egyesek szándékosan vagy öntudatlanul visszaélnék e fogalom kínálta lehető-

ségekkel... Nemritkán a tudományos minőség feljavítása céljából kap helyet a beszámolóban vagy értékelésekben.” Ez utóbbi törekvések is jelentősen hozzájárultak ahhoz, hogy a fogalom tisztázási folyamatába gyakori félresiklások is beiktatódtak.

Az interdiszciplinaritás erősödésével kapcsolatban gyakran vetődik fel a diszciplínák perspektívájának kérdése. Ezzel összefüggésben sokszor idézik a Klein (1990) által megfogalmazott diszciplináris paradoxont, melynek lényege: az interdiszciplináris területek építőkövei a diszciplínákból származnak, ezért a diszciplináris struktúrák megléte az interdiszciplinaritás előfeltétele. Olyan diszciplínákra van szükség, melyek építőköveiből az új épületek kialakulhatnak. Erős diszciplínák megléte szükséges a hatékony interdiszciplinaritás létrejöttéhez. Egészen más megfogalmazásban, de hasonló perspektívát mutat be Weingartra való hivatkozással Palló Gábor (2005. 12) is: „A diszciplína képviseli a szigorú, módszeres, fegyelmezett kutatást, az interdiszciplinaritás a csapongó újat. A tudomány lényegéhez tartozik mindkét oldal egyidejű jelenléte anélkül, hogy ez tényleges belső ellentmondást okozna.”

Jelen tanulmány fő célja a vállalati gazdaságtan legjellemzőbb interdiszciplinaritási kérdéseinek feltárása. A probléma egyértelmű feldolgozásának lehetőségét nagymértékben korlátozza egyrészt a fogalmi tisztázatlanság fent jelzett problémaköre, másrészt az, hogy a valóságban a vállalati gazdaságtannak kétféle felfogása, és kétféle tudományági besorolása érvényesül. A kétféle tudományági besorolás mibenlétének, továbbá tudományos, oktatásbeli, és gyakorlati következményeinek feltárása is szükséges az e területen érvényesülő interdiszciplinaritási problémák kibontásához. Ezért a tanulmány fő céljához hozzátartozik a kétféle tudományos elven felépülő vállalati gazdaságtan mibenlétének és tudományos kihatásainak feltárása. Erre épülhet a két fő irányvételnek az interdiszciplinaritás szempontjából is elkülönült elemzése.

A feldolgozás módszere: irodalom-kutatás, logikai elemzés, gyakorlati tapasztalatok felhasználása. A tanulmány az interdiszciplinaritás fogalmát abban az értelemben használja, melyben mára – a fentiekben részletezettek szerint – egy nagyvonalú konszenzus alakult ki.

A vállalati gazdaságtan kétféle tudományági besorolása

A vállalati gazdaságtan mibenlétének felfogása és tudományági besorolása nem egységes. A két fő irányvétel:

1. A vállalati gazdaságtan valójában a mikroökonómia része, annak egyfajta leágazása.
2. A vállalati gazdaságtan önálló tudományos diszciplína.

A kétféle felfogás két különböző vállalati gazdaságtant takar. Ennek következményeként a szakirodalomnak a vállalati gazdálkodást segítő és az üzleti képzést megalapozó vonulata is két különböző pályán halad. A kapcsolódó interdiszciplinaritás kérdésköre is különbözik.

A mikroökonómia leágazásaként való felfogás és következményei

Egyik fő irányvétel szerint a vállalati gazdaságtan a közgazdaságtannak, ezen belül is a mikroökonómiának egyfajta leágazása, melynek célja a közgazdaságtani elmélet és az üzleti gyakorlat valamiféle integrációja. Ebből kiindulva ennek a vállalati gazdaságtannak (business economics) a szóhasználat, kategóriái, tételei és modelljei, a mikroökonómiában szereplőkkel azonosak, sőt még a jelölés-rendszere is azonos. (Ehhez hasonlóan építkezik a vezetői gazdaságtan – managerial economics – is.) Ennek a vállalati gazdaságtannak az eredete a múlt század közepére nyúlik vissza. Elsősorban az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban jutott dominanciára. Az elv megalapozásához az általánosan idézett irodalmi forrás Spencer és Siegelman (1959) könyve. Az ide sorolt vállalatgazdaságtani publikációk, ha nem is hivatkoznak erre a könyvre, hallgatólagosan az általa vallott felfogást követik (pl. Hornby et al. 2001).

A mikroökonómiát célja, magas absztrakciós szintje, a gyakorlattól elszakadó kategória- és modellrendszere nem teszi alkalmassá a vállalati gazdálkodás összefüggéseinek leképezésére.

Számos félreértés forrása, hogy a mikroökonómia több alapvető kategóriájának a neve azonos a gyakorlatban alkalmazott szóhasználattal, viszont az azonos elnevezés mögött a gazdasági tartalom eltérő (például költség és nyereség). Továbbá a mikroökonómia nem tesz különbséget a kiadás és a költség fogalma között. Mindemellett a modelljei mögött meghúzódó feltételek sem mindig nyilvánvalóak.

Egyik legjellemzőbb példa az „ár = határköltség” mikroökonómiai tézise. (Az ábrázolt modellek szerint a kínálati ár függvénye a határköltség-függvényen halad.) Erről Illés (1996, 445) munkájában a következő szerepel: „Az elmélet és a gyakorlat határmezsgyéin történő kissé nehezebb eligazodási lehetőségek következtében előfordul, hogy egyes elméleti alapigazságok zavar forrásává válnak. Ezek közé tartozik a határköltség=ár gyakran hangoztatott egyensúlyi feltétel. Ha a rövid távú határköltségfüggvénynek megfelelő árakat alkalmazna a gyakorlat, minden vállalat veszteségesé válna, hiszen semmi sem térítené meg a fix költségeiket... igaz, kimondatlanul, nem a rövid távú, hanem a hosszú távú határköltségfüggvény alapján értelmezik ezt a kategóriát. Vagyis a határköltség ebben az értelmezésben az újraelőállítási költséget és a kapcsolódó nyereségkövetelményt jelenti. Így már napnál világosabb, hogy csak ez lehet az egyensúlyt biztosító ár.”

Ugyanezt a problémát a fenti tételnek a valóságban is bekövetkezett zavarkeltő hatásával mutatja be a Kaplan és Atkinson (2003, 409) könyve: „Sajnos a számviteli szakemberek az árazási eljárásoknál nem fordítottak kellő figyelmet a mikroökonómiai elmélet gyakorlatba való átültetésére... Mindaddig, míg a kapacitás nem jelent termelési korlátot, ebből a szabályból az következik, hogy a transzferárnak egyenlőnek kell lennie a határköltséggel, amelyet a számviteli szakemberek rövid távú változó költségként interpretáltak... A klasszikus mikroökonómiában a határköltség magában foglalja a kapacitáshoz kötődő költségeket is.”

Azokon a területeken, ahol a vállalati gazdaságtannak ez a változata dominál, nem alakult ki olyan diszciplína, mely a vállalati gazdálkodás fő törvényszerűségeit, és komplex összefüggésrendszerét egységes elvek szerint egységes szemléletben dolgozná fel, ezáltal mintegy iránymutatásként szolgálva a részterületeket kutatók számára. Az oktatásban szerepelnek ugyan tankönyvek, melyek címe az üzlet, illetőleg bevezetés az üzletbe (például Hughes – Kapoor 1985, Steade – Lowry 1987), ezek azonban rendszerint igen széles tematikai bázison építkeznek, meglehetősen terjedelmesek, és a vállalati gazdálkodás kérdéseivel csak érintőlegesen foglalkoznak. Az általános vállalati ismeretek, és a gazdálkodási alapfogalmak mozaikszerű ismertetése mellett az üzleti világban való eligazodáshoz is számos támpontot fogalmaznak meg. Például pénzügyi alapfogalmak, a pénz és funkciói, részvényesi jogok, biztosítási ügyek, kollektív tárgyalások, állásinterjú stb.

Ez esetben a vállalati gazdálkodás érdemi kérdéseivel foglalkozó tudományos irodalom áttekintését nehezíti, hogy a vonatkozó rendszerezési lehetőségek definiálatlanok, nem egyértelműek. Nem lehet tudni például, hogy miket takar az üzleti diszciplína (business discipline), valamint a menedzsment tudományok (management sciences) kifejezés, és ezek kiállják-e egy nagyvonalúan definiálható diszciplína diszciplinaritási követelményeit. A rendezetlenség mélységére utal, hogy a vállalati gazdálkodás funkcionális részterületeinek némelyikével kapcsolatban felmerült, hogy az önálló diszciplínának tekinthető. (A tényt Razmak és Bélanger /2016/ munkája ismerteti.)

Pieters és Baumgartner (2002) tanulmánya szerint a vállalat funkcionális területein (számvitel, pénzügy, menedzsment, marketing) kialakult üzleti diszciplína heterogén mezővé fejlődött. Noha a divergens módon fejlődő (és eltérő kategóriarendszert alkalmazó) funkcionális részterületek valamiféle együttesét nem szerencsés üzleti diszciplínának nevezni, a heterogenitással kapcsolatos megállapítás egy nagyon lényeges problémára hívja fel a figyelmet.

van Baalen és Karsten (2012) tanulmánya megállapítja, hogy a funkcionális területek korai és erőteljes fejlődése ellenére az Egyesült Államokban a gazdálkodás továbbra is töredezett és eklektikus kutatási és oktatási terület maradt. A *menedzsment tanulmányokat* a széttagoltság, a diffúz és a nem kapcsolódó szellemi szabványok, célok és technikák, valamint a kutatási ered-

mények többszörös értelmezése jellemzi. Idézik Whitley-t aki a *menedzsmenttudományokat* töredeztet területként jellemezte, mely terület a különböző érdekeltek egymásnak ellentmondó elvárásai függvényeként fejlődik. (Megjegyzendő: A menedzsment tanulmányok és a menedzsment tudomány egymáshoz való viszonya nem ismert.)

A nem tudományos igénnyel írt szélesebb tematikájú szakkönyvek/tankönyvek között jelentős volument képviselnek a „vezetői számítások” (managerial accounting) illetőleg a „számítások a vezetői döntésekhez” (accounting for management decisions) című könyvek. (Például Helmkamp 1987, Engler 1987, Moore et al. 1988, Garrison, 1988, Arnold – Hope 1990.) Ezek a könyvek, rendszerint hasonló tematika mellett költség-számításokkal, fedezetszámítással, árszámításokkal, nyereség tervezéssel, optimális termékösszetétellel és beruházás-gazdaságossági számításokkal foglalkoznak, vagyis gazdálkodás vezetői átlátása szempontjából leglényegesebb számítási és gazdaságosság-vizsgálati módszereket ismertetik. Ezek a könyvek szakmai szempontból hasznosak, de receptszerűek. Zavaró lehet, hogy az egyes fejezetek mögött meghúzódó elvi kérdések koncepcionális eltéréseket mutatnak. Ez azért nem feltűnő, mert az ok-okozati összefüggésekkel érdemben nem foglalkoznak. Elsősorban recept-szerűségük okán ezek a könyvek nem pótolják az egységes, komplex elvi-módszertani háttér hiányát. A tényleges tématerület figyelmen kívül hagyásával a vezetői számításokat Magyarországon gyakran fordítják vezetői számvitelnek. A számvitel magyarországi általános szóhasználata szerint a felsorolt témakörök többsége messze esik a számviteltől, így ebben a közegben ezek a címek különösen megtévesztők. (Garrison (1988) Vezetői számítások című könyvének az alcíme: Tervezési koncepciók, kontrol, döntéshozatal. Az alcím is kizárja, hogy itt számvitelről lenne szó. Arnold és Hope /1990/ „Accounting for Management Decisions” c. könyvének a ferde fordítás szerinti címe „számvitel a vezetői döntésekhez” lenne, ami a számvitel tematikai határait illetően szintén elgondolkoztató lehetne.)

Hasonló a helyzet a költség-számítások (cost accounting) című könyvekkel (például: Heigher. – Matulich 1985, Adelberg et al. 1986, Usry et al. 1988). Feltűnő azonban, hogy ezekben a könyvekben még a beruházás-gazdaságosságot érintő részek is csupán a költség-összehasonlításra épülnek. A költség-összehasonlítás alapján való döntés elvi hibája, hogy a megtérülési követelmények egy fontos elemét figyelmen kívül hagyja. A megtérülési követelmény a költségek megtérülési elvárása mellett magába foglalja az opportunity cost elve szerinti nyereség megtérülését is. Ha esetleg előfordul a nyereségnek a vizsgálatba való bevonása, az rendszerint igen vitatható módon történik. Adelberg et al. (1986) könyve például a technológiai változatok célszerűségi kérdéseivel összefüggésben azt is vizsgálja, hogy milyen volumen mellett lenne egyenlő az egyes változatok szerint elérhető nyereség. Természetesen ez a kérdés is vizsgálható, tanulságokkal is szolgálhat, de nem célszerű szem elől téveszteni, hogy a különböző tőkeigényű változatoknak eleve különböző a megtérülési követelményként értelmezhető nyereség-hozam elvárása. Az egyes változatok szerinti nyereség azonossága – az azonos tőkeigények esélyétől eltekintve – nem jelent gazdaságossági szempontú egyenértékűséget.

A vállalati gazdálkodás komplex rendszerét zárt logikai rendszerben, tudományos alapos-sággal feltáró munkák hiánya, és az ebből fakadó problémák természetesen nem csökkentik az amerikai közgazdászok által a vállalati stratégia, a versenysztratégia, és a marketing területeken elért, világhírű tudományos eredmények jelentőségét. (Megjegyzendő, hogy az amerikai tudományos eredmények nyelvi szempontból bizonyos helyzeti előnyt élveznek. Mivel a közgazdászok világnyelve az angol, az angolul publikált kutatási eredmények nemzetközi megismerésének, hasznosulásának – bármely más nyelven történő közzétételhez képest – nagyobb az esélye.)

A vállalati gazdaságtan, mint önálló diszciplína

A besorolás másik fő iránya szerint a vállalati gazdaságtan (vállalatgazdaságtan, üzleti gazdaságtan) önálló diszciplína. Ez a diszciplína vállalat fejlődésének és gazdálkodásának valós kérdései-

vel foglalkozik, a vállalati gazdálkodás komplexitásához igazodó, zárt logikai rendszert alkot, szóhasználata összhangban van a vállalati gazdálkodás szóhasználatával. Alapvető céljai közé tartozik a vállalati gazdálkodás tudományos megalapozottsággal történő támogatása. Ez a vállalatgazdaságtani felfogás alapvetően a kontinentális Európa szakirodalmában jellemző.

Du Plessis, Du Toit és Nortje (1981) könyve részletesen bemutatja, hogy a vállalati gazdálkodást leíró, azt segítő és annak oktatását megalapozó írásművek története a XVI. századig nyúlik vissza. (A kettős könyvvitelt eredetileg 1500 körül Paccoli, egy ferencendi szerzetes írta le. A francia Jacques Savary 1675-ben publikálta a kereskedelmi szervezetek és technikák leírását.) A fejlődés a huszadik század elején gyorsult fel, elsősorban német és angol kereskedelemgazdaságtani munkák megjelenésével. Rövidesen megjelentek a kereskedelmi iskolák, végül az egyetemeken a vállalatgazdasági tanszékek. Az irányadó tudományos munkák ajánlásait az oksági összefüggésekre alapozva dolgozzák ki. Maga a vállalati gazdaságtan Németországban és Hollandiában fejlődött önálló diszciplinává. Az 1920-as évektől, elsősorban Limperg és Polak munkássága alapján kezdik önálló diszciplinaként kezelni. Itt már zárt logikai rendszerben dolgozzák fel a vállalati gazdálkodás alapkérdéseit. Leíró módon, empirikus közelítésben, tudományos alapossággal és korrektséggel mutatják be a profit-célt és annak gazdálkodási vonzatait. A továbbiakban a vállalati gazdaságtan elsősorban Hollandiában fejlődött igen erős, önálló elméleti és módszertani alapokon. Hasonló fejlődést mutat a német vállalati gazdaságtan is, azzal a sajátossággal, hogy itt az ágazati jellegű vállalati gazdaságtanok indultak rohamos fejlődésnek, úgy, mint a kereskedelmi, ipari, mezőgazdasági és pénzügyi szektor vállalati gazdaságtana. Valójában a szakterület német és holland kutatók által folytatott kiváló művelése vezetett oda, hogy a vállalati gazdaságtan önálló tudományos diszciplinává válhatott.

van Baalen és Karsten (2012) tanulmánya részletesen bemutatja a hollandiai vállalati gazdaságtan létrejöttének és további fejlődésének folyamatát. Eszerint – a fentiekkel egyezően – Hollandiában a második világháború kitörését megelőzően, új tudományos diszciplinaként alakult ki a vállalati gazdaságtan. Ennek az új tudománynak *a végső célja a gazdasági gyakorlatot szolgálata, segítése volt.* A gyakorlat-közelség révén adódó diszciplináris átfedések miatt a diszciplína komoly tudományos viták tárgya volt (az egyik irányzat magát a diszciplinát a különböző tudományok közös tartományának nevezte).

Az önálló diszciplinaként funkcionáló vállalati gazdaságtant napjainkban is számos külső zavaró hatás, és diszciplinán belüli megoldatlan probléma jellemzi (Illés 2016).

A vállalati gazdaságtan és az interdiszciplinaritás

Az a felfogás, miszerint a vállalati gazdaságtan a mikroökonómia egyik leágazása egyben kijelöli ennek a fajta vállalati gazdaságtannak az interdiszciplinaritási kérdéseit is. Ezek párhuzamosan haladnak a közgazdaságtan, ezen belül a mikroökonómia interdiszciplinaritásával.

Az önálló diszciplinaként funkcionáló vállalati gazdaságtan – jellegeből következően - az alkalmazott tudományok körébe tartozik. A korábbiak értelmében eleve interdiszciplináris tudomány. Fő célja érdekében különböző tudományterületek elveit, módszereit, törvényszerűségeit integrálja. Nem átveszi a gazdálkodási szempontból releváns összefüggéseket, tételeket és szempontokat, hanem szintetizálva integrálja ezeket a vállalati gazdaságtan rendszerébe.

Legjelentősebbnek tekinthető a mikroökonómiával való kapcsolat. A vállalati gazdaságtan saját rendszeréhez, módszereihez és szóhasználatához igazítva hasznosítja az opportunity cost, a marginális elemzés és a pénz időértékének a mikroökonómia által tárgyalt elveit. Az opportunity cost elve a vállalati döntés-előkészítési számítások szempontjából kritikus jelentőségű. Az elv integrálásának logikai útját részletesen tárja fel Illés (2019) munkája.

A mikroökonómia által kidolgozott azon összefüggések közül, melyek a vállalat (illetőleg a vállalkozó) és a környezet várható magatartását modellezik, legkönnyebben azok hasznosíthatóak, melyek nem függenek a vállalat típusától, továbbá a pénzügyi és jogi szabályozás által generált strukturális gazdálkodási sajátosságoktól. A kereslet és ár összefüggések fogyasztói szem-

pontú törvényszerűségeinek mikroökonómiai megfogalmazása például a kategóriák korrekciója után szinte közvetlen vezérlőként szolgálhat az értékesítési koncepció kialakítását megelőző piaci összefüggések alapkérdéseinek feltárásához.

Az árakkal kapcsolatos vállalati szempontú kérdések vállalatgazdaságtani feldolgozottsága napjainkban még kissé szegényesnek tekinthető. Elsősorban a kínálati ár (vagyis a gazdaságosság határát jelölő ár) kidolgozottságának (pontosabban széleskörű publicitásának) a hiánya miatt töredezett az árakkal kapcsolatos fejezetek logikája.

A mikroökonómiai kategóriáknak a vállalati gazdaságtan területére való átértelmezése esetén jól hasznosul a fentiekben érintett „Ár = Határkötség” mikroökonómiai szabály. A vállalati gazdaságtan szerint a „határkötség” az ajánlati ár legalsó határa lehet, de kivételes esetektől eltekintve ez a lehetőség csak a kritikus termelési volumen felett értelmezhető. (Természetesen azt is figyelembe kell venni, hogy ez az alacsonyabb ajánlati ár a saját korábbi piacokon ne keltessen zavaró hatást, továbbá az alkalmazni kívánt területen érvényes dömpingár törvényeket se sértse.)

A mikroökonómiai és a vállalatgazdaságtani fogalmak egy jelentős részének név szerinti azonossága arra utal, hogy a mikroökonómia eredeti alapjai is gyakorlatból származnak, majd a tudomány rendszerének és céljainak megfelelően fokozatosan a gyakorlati fogalmakétól eltérő tartalommal töltődtek fel. Érdekes kutatási téma lehetne annak vizsgálata, hogy a közgazdaságtudományi elmélet a viszonylag hosszú távú fejlődése során a tudományos alapossággal összeállított gazdálkodási témájú anyagokból milyen részeket integrált és szintetizált.

A vállalati gazdaságtan további széles interdiszciplináris területe a matematikai és a statisztikai módszertan használata. Ez a terület oly mértékben, és olyan szervezen épült be a vállalati gazdaságtanba, hogy használatakor rendszerint már nem is vehető észre a módszerek eltérő diszciplináris származása.

A vállalati gazdaságtanban, és magában a gazdálkodásban jelentős szerepe van a stratégiának. A stratégia, mint fogalom, és mint gondolkodásmód a hadtudományok területéről származik. Ott a háború megnyerésének tudományát jelenti. A gazdaságtanban - a szemléleti és kategóriarendszer teljes szintetizálása után - a vállalati versenyképesség hosszú távú fenntartásának tudományává vált.

A funkcionális részterületek különböző diszciplinákhoz való kapcsolódása a téma jellegétől függően igen széles kört ölel fel.

Említésre érdemes az értékelemzés lefolytatásának módszertana. Maga az értékelemzés – mely a funkciók és a költségek egymással kölcsönhatásban történő optimalizálására irányul – eleve több szakma alapos tudását igénylő team munka. A team tagjai a saját szakterületük szerinti tudással vesznek részt a folyamatban. Itt nincs szükség a különböző diszciplinák egyes elemeinek szintetizálására, multidiszciplináris kapcsolat érvényesül. Ezen túl a vállalati szférában a multidiszciplináris jellegű problémamegoldás igen széles körben érvényesül. Például a mérnökök és a gazdasági szakemberek, továbbá a jogászok és a közgazdászok közös problémamegoldása az esetek többségében multidiszciplináris jellegű.

Következtetések

A vállalati gazdaságtannak kétféle tudományági besorolása van, ami valójában kétféle vállalati gazdaságtant takar. Egyik felfogás a mikroökonómia valamiféle részének tekinti a vállalati gazdaságtant. Ez a vállalati gazdaságtan valójában mikroökonómia. Annak magas absztrakciós szintje, kategória és modellrendszere érvényesül benne, ráadásul a jelölésrendszere is azonos a mikroökonómiai jelölésekkel. Ennek a változatnak a jelentősége, valamint interdiszciplináris kérdései a mikroökonómiához hasonlatosak. Ez a változat nem alkalmas a vállalati gazdálkodás valóságban érvényesülő összefüggésrendszerének a leképezésére. Érvényesülési területén a vállalati gazdálkodáshoz kapcsolódó irodalom meglehetősen töredezett és ellentmondásos. A másik változat szerint a vállalati gazdaságtan önálló diszciplína, melynek legfőbb funkciója a vállalati

gazdálkodás tudományosan megalapozott támogatása és a gazdálkodáshoz értő szakemberek képzése. A valóságos vállalati tendenciák, és gazdálkodási összefüggések tudományosan megalapozott megismerhetősége szempontjából ennek a változatának van nagy jelentősége. Mint-hogy a vizsgált problémákat a maguk valóságos komplexitási rendszerében kezeli, sokféle összefüggésben viseli magán az interdiszciplinaritás jegyeit. Számos mikroökonómiai elvet és módszertani koncepciót hasznosít. Nem a maguk konkrétságában veszi át a tételleket, módszertani összefüggéseket, hanem az elvet dolgozza át a szemlélet, az absztrakciós szint és a kategóriarendszer szerinti korrekciók révén. A matematikai és statisztikai diszciplínák módszertani bázisát természetes kutatási és prezentációs eszközként hasznosítja. Számottevő súlyt képviselnek a multidiszciplináris jellegű problémamegoldások. A gazdálkodás funkcionális részterületeinek irodalma és gyakorlata a diszciplínák széles körére támaszkodik.

Felhasznált irodalom

- ADELBERG, A. H. – FABOZZI, F. J. – POLIMENI, R. S. (1986): *Cost Accounting. Concepts and Applications for Managerial Decision Making*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- ARNOLD, J. – HOPE, T. (1990): *Accounting for Management Decisions*. London: Prentice Hall International (UK) Ltd.
- BLACKWELL, G. W. (1955): Multidisciplinary team research. *Social Forces*, 33/4. 367-374.
- BOGNÁR GY. (2015): Multi- és interdiszciplináris tehetséggondozás a felsőoktatásban, műszaki, természettudományos és informatika területen (STEM). *Opus et Educatio*, 2/4. 178-191.
- DUDÁS A. (2013): Az interdiszciplinaritás vonzásában: a társadalom-tudományi könyvtárak tudományterületi határainak alakzatai. *Könyvtári Figyelő*, 23/1. 45-63.
- DU PLESSIS, A. P. – DU TOIT, C. M. – NORTJE, J. D. (1981): *Fundamental of Business Economics*. Durban: Butterworths & Co (SA) (PTY) Ltd.
- GARRISON, R. H. (1988): *Managerial Accounting. Concepts for Planning, Control, Decision Making*. Plano, Texas: Business Publications, Inc.
- ENGLER, C.(1987): *Managerial Accounting. Statement of Cash Flows Edition*. Irwin, Homewood, Illinois.
- HEIGHTER E. L. – MATULICH S.(1985): *Cost Accounting*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- HELMKAMP, J. G. (1987): *Managerial Accounting*. Firth edition. John Wiley & Sons, Inc., New York.
- HÉRUBEL, J-P. V.M. (2010): Being Undisciplined; or Traversing Disciplinary Configurations in Social Science and Humanities Databases: Conceptual Considerations for Interdisciplinarity and Multidisciplinarity. In: Witt, S. W. – Rudasill, L. M. (editors): *Social Science Libraries: Interdisciplinary Collections, Services, Networks. Series*. IFLA Publications Series 144. Berlin/Munich: De Gruyter Saur, pp.25-39.
- HENRY, S. (2005): Disciplinary Hegemony Meets Interdisciplinary Ascendancy: Can Interdisciplinary/Integrative Studies Survive, and If So, How? *Issues in Integrative Studies*. 23. 1-37.
- HORNBY, W. – GAMMIE, B. – WALL, S. (2001): *Business Economics*. Second Edition. Harlow: Pearson Education.
- HUGHES, R. J. - KAPOOR, J. R. (1985): *Business*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- ILLÉS M. (1996): *Vezetői gazdaságtan*. Egyetemi jegyzet. Budapest: Kossuth Kiadó.
- ILLÉS, M. (2016): Practical Usability Problems in Business Economics. *Advances in Economics and Business*. 4/11. 607-623. DOI: 10.13189/aeb.2016.041108
- ILLÉS M. (2019): The Uniform Logic System of Business Efficiency Evaluation Methods. *Advances in Economics and Business*. 7/1. 9-23. DOI: 10.13189/aeb.2019.070102

- KAPLAN, R. S. – ATKINSON, A. A. (2003): Vezetői üzleti gazdaságtan. Haladó vezetői számvitel. Budapest: Panem – Business Kft.
- KLEIN, T. J. (1990): *Interdisciplinarity. History, Theory, and Practice*. Detroit: Wayne State University Press.
- KRISHNAN, A. (2009). *What are academic disciplines? Some observations on the disciplinarity vs. interdisciplinarity debate*. ESRC National Centre for Research Methods, NCRM Working Paper Series, 03/09. Retrieved from http://eprints.ncrm.ac.uk/783/1/what_are_academic_disciplines.pdf
- MITCHELL, W. J. T. (1995): Interdisciplinarity and Visual Culture. *Art Bulletin*, 77/4. 540-544.
- MORAN, J. (2001): *Interdisciplinarity: The New Critical Idiom*. London: Routledge.
- MOORE, C. L. – ANDERSON L. K. – JAEDICKE R.K. (1988): *Managerial Accounting*. 7th edition. Cincinnati, Ohio: Soluth-Western Publishing CO.
- NEVES, V. (2017): Economics and interdisciplinarity: an open-systems approach. *Brazilian Journal of Political Economy*. 37/2. 343-362.
- NISSANI, M. (1995): Fruits, Salads, and Smoothies: A Working Definition of Iterdisciplinarity. *Journal of Educational Thought*. 29/2. 121- 128.
- PALLÓ G. (2005): Enciklopédizmus, diszciplínák, interdiszciplínák, projektek. *Világosság*, 46/9. 19-30.
- PIETERS, R. – BAUMGARTNER, H. (2002): Who Talks to Whom? Intra- and Interdisciplinary Communication of Economics Journals. *Journal of Economic Literature*. 40/2. 483-509.
- RAZMAK, J. – BÉLANGER, C. H. (2016): Interdisciplinary Approach: A Lever to Business Innovation. *International Journal of Higher Education*, 5/2. 173-182.
- ROBB, M. (2010): Disciplinary Boundaries in an Interdisciplinary World. In: Witt, S. W. and Rudasill, L. M. (editors): *Social Science Libraries: Interdisciplinary Collections, Services, Networks*. Series: IFLA Publications Series 144. Berlin/Munich: De Gruyter Saur, pp. 40-52.
- SHARMA, S. (2015): Multi-Disciplinarity of Sciences, Current Economics and Business. *International Journal of Multidisciplinarity in Business and Science*. 1/1. 1-5.
- SOÓS S. (2005): A tudomány evolúciós rendszertana és az extradiszciplinaritás problémája. *Világosság*, 46/5. 39-48.
- SPENCER, M. H. – SIEGELMAN, L. (1959): *Managerial Economics. Decision Making and Forward Planning*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- STEADE, R. D. – LOWRY, J. R. (1987): *Business. An Introduction*. 9th ed. Cincinnati: South-Western Publishing Co.
- USRY, M. F. – HAMMER, L. H. – MATZ, A. (1988): *Cost Accounting. Planning and Control*. 9th edition. Cincinnati: Soludth-Western Publishing Co.
- van BAALEN, P. J. – KARSTEN, L. (2012). The evolution of management as an interdisciplinary field. *Journal of Management History*, 18/2. 219 – 237. <http://dx.doi.org/10.1108/17511341211206861>
- VERESS K. (2015): Az interdiszciplinaritás problémája. *Erdélyi Múzeum*, 77/1. 198-206.
- 169/2000. (IX. 29.) Korm. rendelet, Melléklet a 169/2000. (IX. 29.) Korm. rendelethez.

Benedek József

Földrajzi tényezők szerepe a gazdasági teljesítmény alakulásában

A tanulmány célja az, hogy feltárja a gazdaságföldrajz, illetve a földrajzi tényezők szerepének néhány fontosnak vélt aspektusát a közgazdaságtanban. Pontosabban áttekintést nyújtunk azokról a földrajzi tényezőkről, amelyek elsősorban a régiók eltérő gazdasági teljesítményének vizsgálatában jutottak valamilyen szerephez néhány közgazdaságtani ágazatban (regionális gazdaságtan, városgazdaságtan, fejlődés gazdaságtana) Nézetünk szerint a korunkban tapasztalható jelentős elméleti- fogalmi és kutatási eszköz csere a gazdaságföldrajz és közgazdaságtan között jelentős eredményeket, mondhatnánk akár paradigmaváltást eredményezett a heterodox közgazdasági irányzatokban. Ezt a jelentős, elsősorban az angol-szász világot jellemző mozgást lehetne a továbbiakban felhasználni a gazdasági elemzések és prognózisok fejlesztésében.

Kulcsszavak: térbeliség, régió, távolság, egyenlőtlenség.

JEL-kód: P25, R10

Bevezetés

Korunk egyik érdekes jelensége a geográfia és közgazdaságtudomány különböző ágazatai és irányzatai közötti episztemológiai és intézményi átjárhatóság megjelenése és látványos növekedése. Például a Google Scholar rendszerben, az idézettségi mutatók alapján, a saját magát gazdaságföldrajzoscént meghatározó top tíz legidézettebb egyetemi oktató, kutató közül csupán négy geográfus, míg a többség közgazdász, alapvégzettségét tekintve (1. táblázat).

1. táblázat: A legidézettebb tíz gazdaságföldrajzos

(Table 1: The most cited geographers)

Sz.	Név	Intézmény	Tudományágazat
1	Ács Zoltán	George Mason Univ.	közgazdász
2	Jamie Peck	Univ. of British Columbia	geográfus
3	Ron Boschma	Utrecht University	közgazdász
4	Stephen Redding	Princeton Univ.	közgazdász
5	Bjorn Asheim	Stavanger Univ.	geográfus
6	Barney Warf	Univ. of Kansas	geográfus
7	Thierry Mayer	Sciences Po	közgazdász
8	Andrés Rodríguez-Pose	London School of Economics	geográfus
9	Michael Fritsch	Fr. Schiller Univ. Jena	közgazdász
10	Keith Head	Univ. of British Columbia	közgazdász

Forrás: saját szerkesztés, a Google Scholar információi alapján (2019.02.28)

Erre a jelenségre mutat rá Rodríguez-Pose is az Egyesült Királyságban, ahol a geográfus képzéssel rendelkező gazdaságföldrajzosok mintegy harmada üzleti tanulmányok („business school”) vagy közgazdasági intézetekben tevékenykedik (Rodríguez-Pose, 2018). A fenti interdiszciplináris migráció nem teljesen új, hisz olyan kiemelkedő geográfusok mint például David Harvey szakmai tevékenységük jelentős részét gazdaságtani intézetekben fejtették ki. Újdonság abban van, hogy ez a jelenség az elmúlt évek során tömeges jelleget öltött, és példákért nem kell távolra nyúlni, hiszen ez a folyamat érzékelhetően és hangsúlyosan megjelent magyarországi viszonylatban is.

Az inter-diszciplináris mobilitás, átjárhatóság neves szakfolyóiratok tematikus irányultságában és szerkesztői alapirányvonalában is tetten érhető. Így például a gazdaságföldrajz egyik zászlóshajójának tekintett *Journal of Economic Geography* folyóirat egyaránt gazdasági és gazdaságföldrajzi szaklapként határozza meg küldetését, a megjelent tanulmányok jelentős része a klasszikusan értelmezett, a gazdasági tevékenységek térbeliségével foglalkozó gazdaságföldrajztól radikálisan eltérő témakörökben jelenik meg. Ezt a tendenciát illusztrálja jól a szaklap legújabb, 2019/1. száma, ahol a megjelent tíz tanulmány tematikái a következők: kereskedelmi specializáció, agglomerációs externáliák, ingatlanárak és elérhetőség, a város- és regionális fejlődés pszichológiai tényezői, globális ellátási láncok, urbanizáció és termelékenység (Journal of Economic Geography, 2019).

Kétségtelenül, a fenti átjárhatósághoz, amely nem azonos a transz- vagy multidiszciplinaritással, hozzájárult az európai, nemzeti, regionális vagy lokális fejlesztési politika intézményesülése, amelynek eredményeként megnőtt igény jelentkezett a gazdasági szakértői munka irányában. Elsősorban a geográfus képzettséggel rendelkező gazdaságföldrajzosok érdeke kapcsolódott szakértői munkájuk gyakorlatban történő igazolásáért. Ugyanakkor, a fenti jelenleg szerves részét alkotja annak a paradigmaváltásnak, amelynek során a múlt évezred nyolcvanas éveitől a társadalom és gazdaság térbelisége, különböző gazdasági, politikai és társadalmi folyamatok térbeli beágyazódása került a társadalomtudományi vizsgálatok fókuszába (Benedek, 2010; Erdősy, 2014; Nemes Nagy, 2014). Ebben az összefüggésben kiemelt jelentőséggel rendelkezik a társadalom egyik térbeli megnyilvánulásának, a régióknak a vizsgálata. Míg a régiók tanulmányozása hagyományosan a geográfiai egyik kiemelkedő vizsgálati területét alkotja (Thrift, 1996; Werlen, 1997; Benedek, 2000; Benedek, 2002; Benedek, 2008), a közgazdászok régiók iránti szakmai érdeklődése aránylag újkeletű és szorosan kapcsolódik az Európai Unió területi alapú politikáinak intézményesüléséhez. Az előbbi súlypont-áttevéődés különböző módon intézményesült, kiemelkedő példa erre a Regionális Tanulmányok Társaságnak (*Regional Studies Association, RSA*) a megjelenése és fejlődése. Az 1965-ben, 170 taggal létrejött brit tudós társaság (*Learned Society*) működésének kezdeti időszakában a brit regionális kutatásokra fókuszált (Hopkins, 2015). Fontos tevékenységet fejtett ki az 1934-ben létrejött és azóta folyamatosan változó, alkalmazkodó szigetországi regionális fejlesztési politika alakulásában (Benedek, 2006). Az RSA ma már egy több mint ezer tagot számláló, hat területi divízióval rendelkező globális szakmai szervezet, amelynek tevékenysége az európai integrációs folyamat erősödésével rendkívüli módon felértékelődött. Gyakorlatilag jelenleg az RSA talán a legjelentősebb befolyással rendelkező szakmai szervezet az Európai Bizottság regionális politikájának alakításában.

A tanulmány további részében arra igyekszünk, hogy megvizsgáljuk azokat a tartalmi jeveket, amelyek az előbb röviden megjelölt, transz- és interdiszciplináris folyamatokban valamilyen szerepet kaptak. Itt elsősorban azokra az úgynevezett földrajzi tényekre gondolunk, amelyeket különböző közgazdaságtani iskolák átvettek és beépítettek a regionális fejlődési modelljeikbe. Pontosabban a következőkre gondolunk: tér-térbeliség-régió, illetve távolság-egyenlőtlenségek-agglomeráció.

Tér és térbeliség a közgazdasági gondolkodásban

Minden kétséget kizáróan Paul Krugman Nobel-díjas közgazdász gazdaságföldrajzi munkássága képviseli az egyik legjelentősebb, geográfian kívüli elméleti és gyakorlati hozzájárulást a vizsgált témához. Krugman egy új gazdaságföldrajzi irányzatot alapozott meg (Krugman, 2000) az „új gazdaságföldrajzot” (*new economic geography, NEG*), amely megnevezésében ugyan gazdaságföldrajz, de tartalmilag egy újabb heterodox közgazdaságtani irányzat (Benedek, 2006). Ahogy némileg várható volt, az „új gazdaságföldrajz”, deklarált metaforikus jellege ellenére számos, megítélésem szerint megtermékenyítő vitát váltott ki. A pro- és kontra vélemények szisztematikus összefoglalóját követhetjük a *Regional Studies* 2011-ben megjelent, évfordulós

(30 éve jelent meg Krugman iskola teremtő tanulmánya) tematikus számában (Storper, 2011). Érdekes, hogy a fenti vitából kimaradt a Krugman-modell térfelfogása, annak ellenére, hogy meglátásunk szerint, pontosan a komoly redukciókat bevezető térfelfogása a NEG egyik alapvető hiányossága. Pontosabban, Krugman azt feltételezi, hogy egy államon belül két homogén régió létezik, mindkettő két gazdasági szektorral rendelkezik (mezőgazdaság és ipar), ahol a foglalkoztatottak száma azonos. Ebben az egyensúly modellben az egyetlen mobilis termelési tényező az iparban foglalkoztatott munkaerő, amely az alacsonyabb bérezésű régióból a magasabb bérekkel rendelkező régióba vándorol. Tudományosan általánosan elfogadott nézet, hogy a tér egyik leghatékonyabb operacionalizálási lehetőségét a regionális területi egységek meghatározása, az úgynevezett regionalizáció képviseli. Természetesen, a krugmani két homogén régió feltétele a valóságtól távol áll, erősen redukcionista jellegű. Anélkül, hogy részletes fejtegetésbe bocsátkoznánk, a régiók lehatárolásának és meghatározásának egyik módszertani követelményének sem felel meg. Így, a gazdaságföldrajzban oly gyakran használt homogén vagy struktúra régiók lehatárolásánál egy vagy több struktúrajelzőt vesznek figyelembe, amelyek típusa szerint beszélhetünk agrárregiókról, ipari régiókról, város régiókról stb. Viszont ezek a homogén régiók csak a lehatárolásra felhasznált ismérvek szerint homogének, azaz egy sor olyan egyéb tulajdonsággal rendelkeznek, amelyek tekintetében nem homogének. Más szóval, olyan tökéletesen homogén régiókat, amire Krugman elméletét felépíti a valóságban, nem találkoztunk. Másol, a „Földrajz és kereskedelem” című munkájában Krugman újabb adalékokat tesz régió felfogásához. Szerinte a régiók és városok a növekvő hozadékok térbeli produktumai (Krugman, 2003). Kétségtelenül egy meglepő megfogalmazás, a hozzá fűződő demonstráció elegáns, de még mindig túl egyszerű ahhoz, hogy a jóval komplexebb valóságnak csak megközelítően is megfeleljen.

A minimális tér-reflexió hiánya köszön vissza olyan rangos szakmai közegekben is, mint a korábban említett RSA vagy akár a regionális tudomány nemzetközi szakmai szervezeteiben (*Regional Science Association International, European Regional Science Association*). Akár az RSA hivatalos internetes oldalát olvassuk vagy a vezető folyóiratuk, a *Regional Studies* küldetését és céljait, némileg meglepő azon minimális igény hiánya, hogy valamilyen módon meghatározzák, körülírják tevékenységük tárgyát, a régiót. Ez többnyire explicit módon ontológiai státust nyer, ami gyakorlatilag a konténer-tér fogalmának felel meg: a régió külső léttel rendelkezik, eleve adott, amire vonatkozóan minimálisan elégséges egy megfelelő adatsor projekciója és a használt változók közötti statisztikai összefüggések felállítása ahhoz, hogy a vizsgálat regionális jelleget öltjön. Hogy a konfúzió teljesebb legyen, az elmúlt évek során a regionális vizsgálatokhoz sorolják a városi agglomerációkkal vagy csupán városokkal foglalkozó tanulmányokat is, illetve nagyobb, több államot magában foglaló regionális együttesek vizsgálatát (pl. Európai Unió), ahol a régió szerepét tulajdonképpen az államok töltik be, ezzel gyakorlatilag teljessé téve a megvizsgált területi szintek skáláját, és nyilvánvalóan messze túlnőve a deklarált célokat: szubnacionális régiók vizsgálata.

Tehát azt látjuk, hogy a geográfia alapvető vizsgálati tárgya, a tér és annak különböző megjelenési formái, elsősorban a régió és város, beépült a közgazdaságtani paradigmákba, de ez a beépülés elsősorban metaforikus és nem tartalmi jellegű. A fent említett példákon kívül a geográfia metaforikus használatának számos más alkalmazásával is találkozunk: Manuel Castells a gazdasági fejlődés földrajzáról beszél, a high-tech cégek párizsi agglomerációjának vonatkozásában (Castells, 2006). Nemrég, a *Centre for Cities* 2017-ben megjelent elemzésében (Swinney és Breach, 2017) a „termelékenység földrajzát” említi annak a problémának fontos tényezőjeként, amely a brit gazdasági szakirodalmat erőteljesen foglalkoztatja, éspedig az Egyesült Királyság gazdaságának csökkenő termelékenysége (EU átlag alatti, 2016-ban). Ez alatt a termelékenység jelentős térbeli különbségeit értik, egész pontosan a Dél-Keleten (London és környéke) kívüli régiók városaiban alacsony a vállalkozások termelékenysége, ami meghatározza az alacsonyabb béreket és életminőséget is. Ezen a példán is szembevetendő az, hogy a tér ugyan deklaráltan fontos tényezője a termelékenység alakulásának, de tartalmilag néhány gazdasági változó egyenlőtlen térbeli megoszlásán kívül egyéb földrajzi tényezők vizsgálatára nem kerül sor.

Távolság, agglomeráció és egyenlőtlenségek

Tartalmilag a földrajz és közgazdaságtan legkiemelkedőbb kapcsolódási pontját a térbeli egyenlőtlenségek alkotják (Benedek és Kocziszky, 2017). A nagyobb hagyomány vagy tradíció a geográfia oldalán áll, hisz a gazdaságföldrajz egyik alapvető kérdése már a 19. századi intézményszerűsítés időszakából, a népesség és gazdaság egyenlőtlen térbeli megoszlásához kapcsolódott. Amennyiben bevezetjük a regionális dimenziót, ez a kérdés úgy tevődik fel, hogyan magyarázzuk a népesség és gazdaság regionálisan egyenlőtlen megoszlását. A gazdasági tevékenységek egyenlőtlen térbeli vagy regionális megoszlása tulajdonképpen a régiók gazdasági szerkezetében tükröződik, amely a maga során egy sor helyi, lokális illetve külső tényező hatásából származik. A régiók gazdasági tevékenységének szerkezete azt is meghatározza, hogy milyen régiók reziliensebbek a válságok, gazdasági sokkok hatására.

A gazdaságföldrajz esettanulmányok sorával, idiografikus szemlélettel közelítette meg ezt a kérdést, nem törekedett arra, hogy általános érvényességű, formalizált modelleket állítson föl. A másik oldalon, a közgazdaságtanban a múlt évszázad ötvenes éveiben kialakult néhány olyan kutatási irányzat (regionális tudomány, regionális gazdaságtan, városgazdaságtan, térökonometria) amely egy nomotetikus perspektívára építve, megpróbálta modellezni a térbeli és regionális egyenlőtlenségeket. Ezen irányzatok, bár elismerték a tér fontosságát, a térbeliségre, akár csak az időre, mint a gazdasági fejlődés egyik peremfeltételére tekintenek. Tulajdonképpen a geográfusok által kiemelten fontosnak tekintett, úgynevezett „földrajzi tényezők” (természeti környezet, földrajzi helyzet stb.) közül csupán a távolság épült be, alapvető tényezőként, a formalizált modellekbe. Nyilván az egy leegyszerűsítő megközelítés, de a gazdasági folyamatok modellezésében alternatíva erre gyakorlatilag nincs.

A távolság szerepét illetően, a NEG és, általánosan, a regionális gazdaságtan elismeri a tér fontosságát a gazdasági tevékenységek szervezésében, de ugyanakkor alapvetően azt felételezik, hogy a távolság szerepe a régiók közötti kapcsolatok alakulásában csökken. Pontosabban, a fajlagos szállítási és kommunikációs költségek csökkenő tendenciája, és egyéb feltételek teljesülése - mint a növekvő mérethozadék vagy a monopolisztikus verseny – a gazdasági tevékenységek és népesség térbeli agglomerációját váltják ki vagy azt erősítik meg (Krugman, 2000). Krugman elismeri, hogy „... súlyos ára is van annak a tendenciának, hogy a nemzetközi gazdaságtan művelői nem látják: az országoknak térbeli kiterjedésük van, térben tevékenykednek...” (Krugman, 2003, 16. o.).

Másrészt, elsősorban a városi gazdaságtan és az innováció vizsgálatok a távolság kiemelkedő szerepét hangsúlyozzák az úgynevezett tudás-szpillover effektusok generálásában (Benedek et al., 2018). Ugyanakkor, bár a távolság fontossága csökkent a modern szállítási és kommunikációs rendszerek fejlődése eredményeként, a legintenzívebb gazdasági kapcsolatok mégis a térbeli agglomerációkban jönnek létre. Tulajdonképpen az agglomerációs hatások legfőbb forrását a vállalatok térbeli közelsége képviseli, ami a távolság fontos szerepére utal, némileg ellentmondva a NEG egyik alapvető feltételezésének. Az agglomerációs hatások alacsonyabb térszinten nyilvánulnak meg, azaz lokálisan, esetleg regionális szinten, az agglomeráció méretétől függően (Benedek, 2006).

A szakirodalom különbséget tesz a pozitív agglomerációs hatások és a negatív agglomerációs hatásokat között (Lengyel és Rechnitzer, 2004). A pozitív hatásokat a térbeli agglomerációba települő vállalatok közelsége határozza meg. Mivel a termelési költségek jelentősen csökkennek a távolság-, azaz a szállítási és tranzakciós költségek függvényében, a gazdasági tevékenységek telepítésének legelőnyösebb térbeli formája az agglomeráció. A vállalkozások azért maradnak az agglomerációkban, hogy optimális működésük szempontjából a megfelelő térbeli és gazdasági kontextusban maradjanak, és közvetlenül hozzáférhessenek piaci információkhoz. Az agglomerációkban nem piaci jellegű kapcsolatokat (*nontraded interdependencies*) építenek ki,

amelyek különösen a dinamikus, technológia intenzív ágazatok számára fontosak (Storper, 2000). Amennyiben egy agglomeráció gazdaságilag diverzifikált ágazati szerkezettel rendelkezik, a vállalkozások térbeli közelségének további előnyei jelentkeznek: egy erősen specializált és diverzifikált munkaerőpiac; a nagyvárosi infrastruktúra (szállítás, kommunikáció, oktatás) magasabb fejlettségi szintje.

Ebből a rövid áttekintésből látszik, hogy a földrajzi távolság egy Janus-arcú megítélést kap: egyrészt úgy néz ki, hogy a tér-idő kompresszió a távolság szerepét minimalizálja, másrészt azt látjuk, hogy a távolság mégis fontos az agglomerációs előnyök kialakulásában és fennmaradásában.

Konklúziók

Mi tud hozzáadni a fentiek tükrében a gazdaságföldrajz a közgazdaságtanhoz? Véleményünk szerint fontos szerepet tölthet be az esettanulmány-orientált empirikus eredményeivel a közgazdasági modellek ellenőrzésében, korrigálásában. Köztudott, hogy a rosszul modellezhető bizonytalanság okozói időben és térben változnak (Szapáry, 2018). A térbeli változás feltárásának lehetőségét nyújtó gazdaságföldrajz ennek az úrnek a betöltésében fontos szerepet játszhat. A földrajzi tényezők kiemelt vizsgálata nem teszi ugyan pontosabbá a gazdasági modelleket és előrejelzéseket, de mindenképpen felhívja a figyelmet olyan kérdések felvetésére, amelyek valóságghűbbé teheti a gazdasági narratívát. Hasonló szerepet játszhat az időbeli változással, a gazdaság-történelmi eseményekkel, különösen a gazdasági válságokkal is foglalkozó, jelenleg marginális szerepet betöltő gazdaságtörténet is. A tér és történelem nem peremfeltételei a gazdaság szerveződésének, hanem fontos szellemi és empirikus laboratóriumai a komplex térgazdaság-társadalom kölcsönhatásoknak. Talán nem idejét múlt Immanuel Wallerstein ebbe az irányba mutató integratív szemlélete. Végezetül nem találhatunk prózaibb befejezést, mint egy Nobel-díjas felhívását, amellyel, nyilván, messzemenően egyetértünk: „Úgy gondolom eljött az ideje, hogy az új elképzelések segítségével rehabilitáljuk a gazdaságföldrajzot, és a közgazdaságtan fő tárgyai közé emeljük.” (Krugman, 2003, 21 o.).

Felhasznált irodalom

- BENEDEK, J. (2000): *A Társadalom térbelisége és térszervezése*. Risoprint, Kolozsvár.
- BENEDEK, J. (2002): A földrajz térszemléletének hullámai, *Tér és Társadalom* 2, 21–40.
- BENEDEK, J. (2006): *Területfejlesztés és regionális fejlődés*. Kolozsvári Egyetemi Kiadó, Kolozsvár.
- BENEDEK, J. (2008): The emergence of new regions in transition Romania. In: Scott, J. (szerk.): *De-coding New Regionalism. Shifting Socio-political Contexts in Central Europe and Latin America*, 233 – 246, Ashgate. Urban and Regional Planning Series, Aldershot.
- BENEDEK, J. (2015): A társadalom térbelisége és térszervezése. A romániai regionális egyenlőtlenségek társadalomföldrajzi vizsgálata. Egyetemi Műhely Kiadó, Kolozsvár.
- BENEDEK, J., KOCZISZKY, GY. (2017) TERÜLETI POLARIZÁCIÓ ÉS KONVERGENCIA A VI-SSEGRÁDI ORSZÁGOKBAN, *MAGYAR TUDOMÁNY*. 178:3, 261-272.
- BENEDEK J., KOCZISZKY GY., VERESNÉ SOMOSI M. (2018) AZ INNOVÁCIÓ VIZSGÁLATÁNAK ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI KÉRDÉSEI: TECHNOLÓGIAI INNOVÁCIÓTÓL TÁRSADALMI INNOVÁCIÓIG. *ERDÉLYI TÁRSADALOM*, 16:2, 11-30.
- CASTELLS, M. (2006): A tudás világa. Napvilág Kiadó, Budapest.
- ERDŐSI, F. (2014): A térértelmezés néhány problémája, szempontjainak sokfélesége, *Tér és társadalom*, 28:1, 5–24.
- HOPKINS, J. (2015): Community, impact, leadership – 50 years of the Regional Studies

- Association [https://3ftfah3bhjub3knerv1hneul-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2018/06/RSA_50th_Leaflet_Final_Web_version.pdf].
- JOURNAL OF ECONOMIC GEOGRAPHY (2019): Tartalomjegyzék. 19.1. [https://academic.oup.com/joeg/issue/19/1]
- KRUGMAN, P. (2000): A földrajz szerepe a fejlődésben. *Tér és társadalom*, 4, 1–21.
- KRUGMAN, P. (2003): Földrajz és kereskedelem. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- LENGYEL, I., RECHNITZER, J. (2004): Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- NEMES NAGY, J. (2014): Térelmélet, tudománytörténet, tértudomány. *Tér és társadalom*, 28:1, 173–178.
- RODRÍGUEZ-POSE, A. (2018): Threat or opportunity? On the ‘cross-corridor diaspora’ of British economic geographers. *Environment and Planning A*. 50.7. 1500-1502.
- STORPER, M. (2000): Globalization, Localization, and Trade. In: Clark, G. L., Feldmann, M. P., Gertler, M. S. (szerk.): *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 146–168.
- STORPER, M. (2011): From Retro to Avant-garde: A Commentary on Paul Krugman’s ”The New Economic Geography, Now Middle-aged”. *Regional Studies*, 45:1, 9–15.
- SZAPÁRY, GY. (2018): Bevezetés. *Köz-gazdaság*. 13.4. 68-69.
- SWINNEY, P., BREACH, A. (2017): The role of place in the UK’s productivity problem. Centre for Cities [https://www.centreforcities.org/wp-content/uploads/2017/11/17-11-15-The-role-of-place-in-the-UKs-productivity-problem.pdf].
- THRIFT, N. (1996): *Spatial Formations*. London, SAGE Publications.
- WERLEN, B. (1997): *Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen*. Erdkundliches Wissen, Band 119, Stuttgart, Franz Steiner Verlag.

Felhasznált inernetes oldalak:

www.regionalstudies.org

<https://rsa.tandfonline.com/action/journalInformation?show=aimsScope&journalCode=cres20>

https://scholar.google.com/citations?view_op=search_authors&hl=en&mauthors=label:economic_geography

TÉNY-KÉP

Pulay Gyula – Kovács Kolos István

Közszolgáltató társaságok integritásának erősségei és gyenge pontjai

A cikk az Állami Számvevőszék 2018. évi, a köztulajdonú gazdasági társaságok integritás felmérése adatai alapján a közszolgáltató gazdasági társaságok integritásának helyzetét mutatja be. Az elemzés feltárja, hogy a közszolgáltatással együtt járó integritási kockázatok már a kisebb méretű közszolgáltató társaságok esetében is jelentkeznek, viszont a 600 milliónál alacsonyabb mérlegfőösszeggel rendelkező társaságok jellemzően nem építettek ki a megnövekedett kockázatoknak megfelelő integritási kontrollrendszert. A cikk rámutat, hogy elsősorban a közszolgáltató gazdasági társaságok menedzsmenijének a döntésétől függ számos fontos integritáskontroll kiépítése. A cikk javasolja, hogy az állami szervek és az önkormányzatok tulajdonosi joggyakorlóként, illetve közszolgáltatásért felelős szervként kezdeményezzék azoknak a kontrolloknak a kiépítését, amelyek jelentősen hozzájárulhatnak a közszolgáltató társaságok szervezeti integritásának megerősödéséhez.

Kulcsszavak: közszolgáltatás, integritás, önkormányzatok, tulajdonosi joggyakorlás, gazdasági jog.

JEL-kód: K420, H830, G220, A2, D7

Az Állami Számvevőszék (ÁSZ) 2018-ban harmadszor végzett integritás felmérést a többségi állami és önkormányzati tulajdonú (a továbbiakban: köztulajdonú) gazdasági társaságok körében. A felmérés eredményeit az ÁSZ egy tanulmányban tette közzé¹. A jelen cikk a felmérés adatai alapján a köztulajdonú közszolgáltató gazdasági társaságok integritásának helyzetét mutatja be, önálló elemzés alapján, nem megismételve a hivatkozott tanulmány megállapításait. A témaválasztást két tényező is indokolta. Az első, hogy a hivatkozott tanulmány kiemeli a közszolgáltató gazdasági társaságok fokozott integritási veszélyeztetettségét, és utal ezek kezelésének szükségességére, de a felvázolt problémát mélyebben nem elemzi. A második, hogy a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Karán az Állami Számvevőszékkel közös kutatásokat folytatunk a közszolgáltató gazdasági társaságok menedzselése eredményességének, hatékonyságának növeléséről.²

A cikk elsőként arra a kérdésre keresi a választ, hogy a közszolgáltatás nyújtásával egyidejűleg gyakoribbá válnak-e az integritást fenyegető veszélyek, és ha igen, akkor ezekkel szemben, illetve ezeknek a kezelésére a közszolgáltató társaságok megfelelő kontrollokat építettek-e ki. A felmérés adatai azt mutatják, hogy az integritási kontrollok kiépítettségének szintje igen változó. Ezért másodikként a cikk azt járja körül, hogy milyen tényezők befolyásolják a kontrollok erősségét, gyakoriságát. Mielőtt azonban a két kérdés megválaszolását elkezdenénk, előbb röviden bemutatjuk magát a felmérést.

Az ÁSZ integritás felmérése

Az ÁSZ integritás felmérésében – amelynek lebonyolítására 2018. végén került sor – összesen 1193 gazdasági társaság (a továbbiakban: társaság) vett részt, 361 többségi állami és 832 több-

¹ Pulay – Lucza – Kovács (2019).

² A kutatás első eredményeit e folyóirat 2016. évi 2. számában publikáltuk lásd Kocziszky – Veresné (2016) és Pulay (2016).

ségi önkormányzati tulajdonú társaság. E társaságok tulajdonosuktól függően eltérő arányban láttak el közfeladatot, végeztek közszolgáltatást (a továbbiakban együtt: közszolgáltató társaságok). A válaszadók 56%-a látott el kizárólagosan, vagy más tevékenység mellett ilyen feladatot. Az önkormányzati társaságok között lényegesen nagyobb volt a közszolgáltató társaságok aránya, mint az államiak között. A különbségeket számszerűen az 1. táblázat mutatja be.

1. táblázat: Az állami és önkormányzati tulajdonú társaságok megoszlása közszolgáltatás nyújtása szerint

(Table 1: Distribution of state and local government owned companies by public service provision)

Tevékenység jellege	Önkormányzati (db)	Állami (db)	Összes
Közszolgáltatásnak nem minősülő tevékenységet végez	303	227	530
Kizárólag közszolgáltatást lát el	89	26	115
Közszolgáltatást és közszolgáltatásnak nem minősülő tevékenységet is végez	440	108	548
Összesen	832	361	1193

Forrás: Pulay – Lucza – Kovács (2019) 8. oldal

A felmérést megelőzően az ÁSZ kielemezte a köztulajdonú gazdasági társaságok integritását fenyegető kockázatokat, valamint összegyűjtötte, hogy ezeket milyen kontrollok segítségével lehet kezelni. Az elemzés eredményeit egy tanulmányban³ tette közzé. A felmérés kérdőíve az e tanulmányban felsorolt kockázatok meglétére, illetve kontrollok kiépítettségére kérdez rá, és a kérdésekre adott válaszok alapján értékeli a gazdasági társaságok integritásának helyzetét.

Egy szervezet integritása alatt – összhangban a vonatkozó kormányrendelet⁴ fogalom meghatározásával – azt értjük, hogy a szervezet a külső szabályozásnak, és a szervezet számára megfogalmazott vagy általa kinyilvánított elveknek és értékeknek megfelelően működik. A szervezeti értékek követését számos tényező veszélyezteti, azaz növeli annak a valószínűségét, hogy a szervezet egyes dolgozói a szervezeti értékrenddel ellentétes magatartást folytatnak. E veszélyek gyakran a szervezet alaptevékenységéből következnek. Ha egy szervezet támogatásokat állapít meg, engedélyeket ad ki, vagy közszolgáltatást nyújt, akkor mindig fennáll a veszélye annak, hogy egyesek a szervezet dolgozóinak törvénytelen befolyásolásával próbálnak jogosulatlan előnyökhöz jutni. A szervezet alapvető tevékenységeivel, működési feltételeivel, szervezeti felépítésével szervesen összefüggő tényezőket eredendő integritási veszélyeknek, illetve kockázatoknak nevezünk. (A kockázatelemzés szabályai szerint kockázatról csak akkor beszélhetnénk, ha a tényezők bekövetkezésének valószínűségét és várható káros hatásait már számszerűsítettük. A gyakorlatban azonban a kockázat és a veszély fogalma nem válik ilyen mértékben szét, ezért az elemzésünkben a veszélyt és a kockázatot rokonértelmű szavakként kezeljük.) Vannak olyan körülmények, amelyek megnövelik az integritássértések kockázatát. Például nagyobb összegű támogatások feletti rendelkezés esetén nagyobb a megvesztegetés veszélye. A leírtakra tekintettel a felmérés megkülönbözteti az eredendő integritási veszélyeket és az integritás veszélyeztetettségét növelő tényezőket, és ezekkel állítja szembe a kezelésükre hivatott integritási kontrollokat.⁵

³ Pulay et al (2015).

⁴ Az államigazgatási szervek integritásirányítási rendszeréről és az érdekérvényesítők fogadásának rendjéről szóló 50/2013. (II. 25.) Korm. rendelet.

⁵ Az ÁSZ felmérése szemléletében a holland központi közigazgatásban alkalmazott integritási önértékelési rendszer (SAINT) módszerét követi. Lásd erről részletesen Báger – Korbuly – Pulay (2008), illetve Báger (2015).

A felmérésben résztvevő társaságok integritási veszélyeztetettségének és az ezzel szembeni védettségének jellemzésére három, százalékos formában kifejezett index került kiszámításra: az Eredendő Veszélyeztetettségi Tényezők (EVT) indexe, a Veszélyeztetettséget Növelő Tényezők (VNT) indexe, valamint a Kontrollt Erősítő Tényezők (KET) indexe.

Az EVT index a társaság alapvető tevékenységeiből (pl. vagyonekezelés, közszolgáltatás nyújtása) és a működését elsődlegesen meghatározó (pl. jogszabályban, alapító okiratban, közszolgáltatási szerződésben rögzített) feltételekből eredő veszélyeztetettsége összetevőit teszi mérhetővé.

A VNT index az egyes társaságok napi működési feltételeit jelentősen befolyásoló összetevőket számszerűsíti. Leképezi a társaságok jogi környezetének jellemzőit, továbbá a társaságok működése során jelentkező tényezőket. Az integritási veszélyeztetettséget növelő tényezők között olyan tevékenységek is figyelembe vételre kerültek, amelyek nem kötődnek a társaságok alaptevékenységéhez, de (alkalmi jellegű) végzésük fokozza az integritási kockázatokat (pl. használaton kívüli eszközök értékesítése).

A KET index azt tükrözi, hogy az adott társaságnál kiépültek-e az integritáskontrollok. A KET indexhez olyan tényezők tartoznak, mint a szervezet belső szabályozása, a rendszeres kockázatelemzés és kockázatkezelés, a speciális korrupcióellenes rendszerek kiépítettsége, az etikai normák.

A három indexet a számítógépes program minden társaságra külön-külön kiszámította a társaság válaszai alapján. Az egyes társaságok indexeinek átlagolásával az indexek kiszámíthatók a felmérés valamennyi résztvevőjére, valamint a társaságok különböző csoportjaira is. Ennek során az ÁSZ egyszerű számtani átlagot számolt, következésképpen minden társaság indexe ugyanakkora súllyal számított be az átlagos indexértékbe. A három index értéke alapján kijelölhetők az integritási szempontból veszélyeztetett területek, illetve megállapítható az, hogy a társaságok egyes csoportjai milyen mértékben felkészültek az integritási kockázatok kezelésére.

A felmérésben 11 kérdés az eredendő veszélyeztetettségi tényezők, 33 kérdés a veszélyeztetettséget növelő tényezők beazonosítását, 58 kérdés a kontrollt erősítő tényezők kiépítettsége szintjének mérését szolgálta. A felmérés módszerét és a kérdőívet részletesen bemutatja a felmérés eredményeit publikáló tanulmány⁶.

A felmérés valamennyi résztvevőjének átlagos integritási veszélyeztetettségét és a kontrollkiépítettségi szintjét tükröző EVT, VNT és KET indexeket a 2. mutatja be.

2. táblázat: A veszélyeztetettségi- és kontrollindexek átlagos értéke a felmérésben résztvevők egészére nézve

(Table2: The average value of the vulnerability and control indices for the whole of the survey participants)

Index megnevezése	Index értéke
Eredendő veszélyeztetettségi tényezők (EVT)	41,6%
Veszélyeztetettséget növelő tényezők (VNT)	27,8%
Kontrollt erősítő tényezők (KET)	46,6%

Forrás: Pulay – Lucza – Kovács (2019) p.11.

Felkészültek-e a közszolgáltató társaságok a közszolgáltatásokat övező fokozott integritási kockázatok kezelésére?

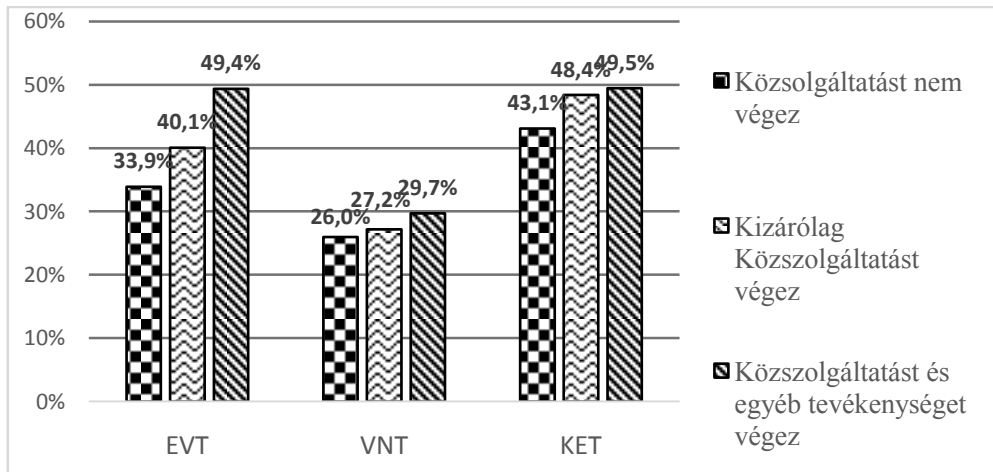
A köztulajdonú társaságok integritási kockázatait feltáró – korábban már hivatkozott – tanulmány⁷ a szakirodalom feldolgozása és az ÁSZ ellenőrzési tapasztalatai alapján a közszolgáltatás

⁶ Pulay – Lucza – Kovács (2019) melléklet és függelék.

⁷ Pulay et al (2015).

nyújtását eleve eredendő kockázatnak értékelte. A közszolgáltatások esetében ugyanis fennáll az a veszély, hogy valaki a közszolgáltatáshoz való jogosulatlan, vagy a jogosultságát meghaladó mértékű felhasználása érdekében megpróbálja befolyásolni a közszolgáltatást nyújtó személyt. A tanulmány további eredendő integritási kockázat hordozó helyzetként azonosította azt, amikor egy társaság egyidejűleg közszolgáltatást is nyújt, és piaci jellegű tevékenységet is végez. Ilyenkor ugyanis fennáll a veszélye annak, hogy a közszolgáltatást szolgáló erőforrásokat – jogosulatlanul – a piaci tevékenység profitjának növelése érdekében próbálják felhasználni. Következésképpen a közszolgáltatást nyújtó, illetve az emellett még piaci tevékenységet is végző társaságok EVT indexe már eredendően is magasabb (0,8 ponttal, illetve 1 ponttal), mint a közszolgáltatást nem nyújtó társaságoké. Ezért a veszélyeket illetően a kérdés az volt, hogy a közszolgáltatás nyújtásával gyakrabban együtt járnak-e további olyan eredendő veszélyeztetettségi tényezők, illetve a veszélyeket növelő tényezők, amelyek a közszolgáltatást nem végző társaságokra kevésbé jellemzőek. Ha igen, akkor a közszolgáltató társaságok EVT és VNT indexeinek markánsan nagyobboknak kell mutatkoznuk.

Az erre a kérdésre kapott válaszból rögtön adódik a második kérdés. Az, hogy nagyobb veszélyeztetettség esetén erősebb-e a közszolgáltatást nyújtótársaságok védelmi rendszere? A két kérdésre a válasz az 1. ábráról olvasható le.



1. ábra: A társaságok EVT, VNT és KET indexe a feladatellátás jellege szerint
(Figure 1: The EVT, VNT and KET indexes of the companies according to the nature of the tasks)

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját szerkesztés

Az ábra adatai alapján az első kérdésre határozott igen válasz adható, mivel a kizárólag közszolgáltatást nyújtó társaságok EVT indexe több mint 7 százalékponttal magasabbnak bizonyult, mint a közszolgáltatást nem végzőké. A közszolgáltatás mellett egyéb tevékenységet is végző társaságok EVT indexe pedig még az előbbieket is meghaladta több mint 9 százalékponttal. Az átlagos VNT indexek esetében is kimutatható a különbség, de a mértéke sokkal kisebb. A magasabb veszélyeztetettség következtében releváns a második kérdés is. Az ábra alapján erre is pozitív válasz adható, azaz megállapítható, hogy a kizárólag közszolgáltatást végző gazdasági társaságok átlagos KET indexe 5,3 százalékponttal magasabb a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok átlagos KET indexénél. Ez releváns különbségnek tekinthető, de érzékelhetően kisebb az EVT indexek esetében mért különbségnél. Ezzel szemben szerény, mindössze 1,1 százalékpontnyi a különbség a kizárólag közszolgáltatást nyújtó és a közszolgáltatás mellett egyéb tevékenységet is végző társaságok átlagos KET indexeinek az értéke között, ami aligha képes kompenzálni az EVT indexben mért közel 10 százalékpontos különbséget.

A továbbiakban a különbségek okait, összetevőit próbáljuk meg felderíteni, de az egyszerűség kedvéért összevontuk a kizárólag közszolgáltatást nyújtó és a közszolgáltatás mellett egyéb tevékenységet is végző társaságokat egy csoportba, és őket összevontan közszolgáltató társaságoknak nevezzük. Elemzésünkben az EVT és a KET indexek különbözőségére fókuszálunk, hiszen a VNT indexek esetében nem mértünk markáns eltéréseket.

A közszolgáltató és nem közszolgáltató társaságok közötti különbségek feltárása érdekében azt vizsgáltuk meg, hogy e két csoport eltérő integritási veszélyeztetettsége, illetve integritáskontrolljainak a különböző szintű kiépítettsége mennyire függ össze a csoportok vállalati méret szerinti eltérő összetételével. Ennek érdekében a közszolgáltató és a nem közszolgáltató társaságokat a mérlegfőösszegük alapján csoportokba⁸ osztottuk, és minden csoportra kiszámoltuk az EVT, VNT és a KET indexeket. Az eredményeket a 3. táblázatban foglaltuk össze.

3. táblázat: A közszolgáltató és nem közszolgáltató társaságok EVT, VNT és KET indexei mérlegfőösszeg szerinti csoportokban

(Table 3: EVT, VNT and KET indices of public service and non-public service companies in balance sheet total groups)

Mérlegfőösszeg Forint	Közszolgáltatók				Nem közszolgáltatók			
	Megosztás (%)	EVT index	VNT index	KET index	Megosztás (%)	EVT index	VNT index	KET index
10 millió alatt	7,7	40,30%	21,90%	32,60%	14,2	25,40%	22,40%	30,20%
10 millió - 100 millió	23,0	43,30%	25,90%	41,30%	24,3	28,10%	23,30%	32,80%
100 millió - 600 millió	30,0	47,40%	28,00%	46,50%	25,7	35,20%	25,60%	41,40%
600 millió - 3 milliárd	22,7	51,90%	31,90%	51,50%	16,2	36,80%	26,30%	46,20%
3 milliárd - 13 milliárd	9,3	52,40%	35,20%	63,50%	11,9	42,80%	33,50%	60,80%
13 milliárd fölött	8,9	52,40%	35,60%	73,50%	7,7	44,00%	30,20%	71,30%
Osszesen	100,0	47,80%	29,20%	49,30%	100,0	33,90%	26,00%	43,10%

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A táblázat adataiból az állapítható meg, hogy a közszolgáltató társaságok méret szerinti összetételében egy kivétellel nagyon jelentős különbségek nincsenek, a legkisebb méretű csoportba a közszolgáltatást nem nyújtó társaságoknak közel kétszer akkora hányada tartozik, mint a közszolgáltatók körében. Ebből következően a méret szerinti összetétel különbözősége csak csekély mértékben magyarázza a két csoport indexei közötti eltérést. Erre vonatkozóan számításokat is végeztünk a standardizálás módszerével, amelynek eredményeit a 4. táblázat foglalja össze.

4. táblázat: A közszolgáltató és a nem közszolgáltató társaságok indexei eltéréseinek tényezőkre bontása (százalékpontban)

(Table 4: Breakdown of the differences between the indices of the public service and non-public service companies (in percentage points))

Tényezők	EVT index	VNT index	KET index
A méret szerinti összetétel különbözőségének hatása	0,7	0,5	1,1
A közszolgáltatás nyújtásának hatása	12,5	2,7	5,1
Összesen	13,2	3,2	6,2

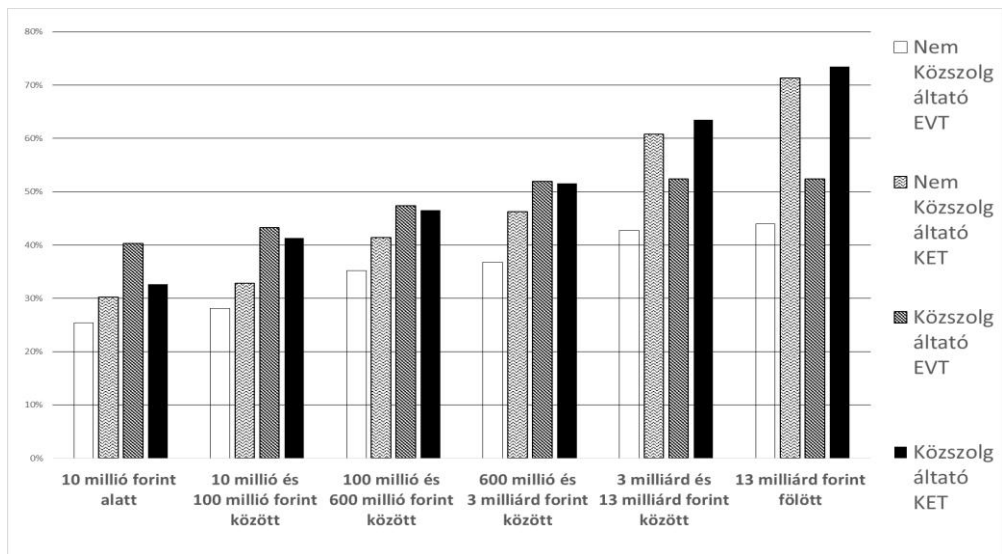
Forrás: Pulay – Lucza – Kovács (2019) adatai alapján saját szerkesztés

⁸ A csoportosítás a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény 3.§ (1)-(3) bekezdésében meghatározott mérlegfőösszeg kategóriák alapján történt.

A táblázat adatai alátámasztják, hogy a kockázat indexek eltérésében csak minimális szerepe van az összetételhatásnak, azaz a kockázati szint különbözősége döntő mértékben a közszolgáltatásokhoz köthető többlet kockázatokból adódik. A kontrollok esetében erősebb az összetétel hatás, de az eltérésnek csak kevesebb, mint 20 százaléka vezethető vissza erre.

Visszatérve a 3. számú táblázathoz, azt látjuk, hogy az EVT index esetében minden mérlegfőösszeg szerint képzett csoportban meghaladja a közszolgáltatást nyújtó társaságok EVT indexe a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok EVT indexét. A VNT index esetében hasonló a helyzet, de azért itt egy kivétel is akad, a legalacsonyabb mérlegfőösszegű csoportban a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok VNT indexe a magasabb.

A KET indexek esetében ismét az a helyzet, hogy a közszolgáltató társaságok KET indexe a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok KET indexét meghaladja minden méretcsoportban. A közszolgáltató és a nem közszolgáltató társaságok KET indexe közötti különbség a második csoporttól kezdve a méret emelkedésével párhuzamosan egyre kisebb lesz. Ezt a tendenciát – kevésbé markánsan - az EVT indexek esetében is megfigyelhetjük. A tendenciák jobb megvilágítása érdekében az EVT és a KET indexek méret szerinti alakulását egy ábrán is bemutatjuk (lásd a 2. ábrát).



2.ábra: A közszolgáltató és a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok EVT KET indexeinek alakulása mérlegfőösszeg szerint csoportokban

(Figure 2: Evolution of EVT and KET indices by public service and non-public companies by balance sheet total groups)

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Az ábrán több összefüggés is szembetűnik. Elsőként említjük, hogy a közszolgáltatást nem nyújtó gazdasági társaságok KET indexének értéke minden méretcsoportban meghaladja az EVT indexük értékét, ami – némi leegyszerűsítéssel⁹ – azt jelzi, hogy a kontrollok kiépítettsége meghaladja a veszélyek súlyosságát.

⁹ Az indexek összevetése révén kockázatokat és a kontrollokat csak darabszám alapján hasonlítjuk össze, nem mérlegelve, hogy az egyik kontroll erősebb-e a másikonál, illetve, hogy az adott kockázat kezelésére alkalmas-e.

Másodikként azt emeljük ki, hogy közszolgáltató társaságok körében nem ilyen pozitív a kép. Esetükben a veszélyeztetettségi szint már a kisebb méretű társaságok esetében is viszonylag magas, ugyanakkor ezek a társaságok nem építettek még ki ezzel arányos kontrollrendszert. Az egyensúly csak a 600 millió és 3 milliárd forint közötti mérlegfőösszegű csoportban alakul ki, az alatt az EVT index értéke meghaladja a KET index értékét, ami a kontrollrendszer elégtelenségét jelzi. A jelenség jobb megértése végett érdemes az EVT index méretcsoportonkénti alakulását közelebbről is szemrevételeznünk. Azt látjuk, hogy az EVT index már a legkisebb méretű közszolgáltatói csoportban is eléri a 40 százalékot, és a 600 millió és 3 milliárd forint mérlegfőösszegű csoportban már az 50 százalékot is meghaladja. Ezt követően azonban már alig emelkedik tovább. Ez azt mutatja, hogy a közszolgáltatás nyújtásával összefüggő eredeti integritási veszélyek jelentős része a közszolgáltató társaság méretétől független is jelen van. Következésképpen már a legkisebb társaságoknak is ki kellene a megfelelő kontrollszintet alakítaniuk. Ez azonban nincs így. A felmérés által feltárt egyik legnagyobb kockázat az, hogy a 600 millió forint mérlegfőösszeg alatti közszolgáltató társaságok jellemzően nem építették ki azt az integritási kontrollrendszert, amely alkalmas lenne a közszolgáltatásokkal együtt járó integritási kockázatok kezelésére.

Harmadikként azt kell kihangsúlyoznunk, hogy a legalacsonyabb mérlegfőösszegű csoportban a közszolgáltató társaságok integritáskontrolljai nagyon alacsony szintűek, annak ellenére, hogy kockázati szintjük jóval meghaladja a közszolgáltatást nem nyújtó társaságok kockázati szintjét. Azt mondhatjuk, hogy a közszolgáltató társaságok integritási helyzetének az egyik leggyengébb pontja az, hogy létezik mintegy félszáz kis méretű közszolgáltató társaság, amelyeknél a viszonylag magas kockázati szint ellenére nagyon alacsony a kontrollok kiépítettségi szintje.

Az integritást veszélyeztető tényezők előfordulásának és a kontrollok kiépíttségének intenzitása

A felmérés során azt is vizsgálták, hogy a társaságok működésének, illetve szabályozásának vannak-e olyan ún. kiemelt területei, amelyeken gyakoribbak az integritási kockázatok, illetve ahol jellemzőbb az integritás kontrollok kiépítettsége. A hat kiemelt területhez a következő témakörök tartoztak:

Felelős irányítás: tulajdonos és menedzsment hatásköre, menedzsment kötelezettsége és beszámolási tevékenysége, vezetői információs rendszer, szervezeti struktúra kialakítása, felügyelőbizottság szerepe, tulajdonosi kontroll.

Közfeladat ellátás: közfeladat ellátásához kapcsolódó speciális kockázatok és kontrollok, vagyonnevelés.

Gazdálkodás: vagyonnal való gazdálkodás, uniós támogatások felhasználása, közbeszerzés, gazdálkodás hatékonyságának mérése.

Külső kapcsolatok: külső támogatásokban való részesedés, illetve támogatás nyújtása, támogatások elszámolása, ügyfelek elégedettségének mérése, közérdekű adatok közzététele.

Külső és belső ellenőrzések: könyvvizsgálat, külső szervek által végzett ellenőrzések, belső ellenőrzések színvonala, hasznosulása, kockázatelemzés és kockázatkezelés.

Szervezeti kultúra: humán erőforrás gazdálkodás, összeférhetlenség szabályozása, munkatársak kiválasztása, javadalmazási rendszer, teljesítményértékelés, etikai eljárások.

Az 5. táblázat bemutatja, hogy a közszolgáltató társaságok körében az egyes kiemelt területeken mekkora volt az integritás kontrollok kiépíttségének az átlagos intenzitása. (Azért az intenzitás és nem a gyakoriság kifejezést használjuk, mivel több olyan kérdés is volt, amelyre nemcsak igen és nem választ, hanem a részleges kiépítettséget jelölő választ is lehetett adni, ami egy 0 és 1 közötti értékkel növelte meg az index számlálóját.)

5. táblázat A közszolgáltató társaságok integritáskontrolljai kiépíttségének intenzitása a kiemelt területeken

(Table 5: Intensity of the establishment of integrity controls of public service companies in the priority areas)

Kiemelt terület megnevezése	Kontrollok kiépítettségének intenzitása
Felelős irányítás	67,54%
Közfeladat ellátás	56,13%
Külső kapcsolatok	54,83%
Gazdálkodás	52,03%
Külső és belső ellenőrzések	45,93%
Szervezeti kultúra	33,76%
Összesen	49,30%

Forrás a felmérés adatai alapján saját számítás

A táblázatból kiolvasható, hogy az átlagot lényegesen meghaladó kontroll-kiépítettséget a „felelős irányítás” kiemelt területen mértünk, ami azt jelzi, hogy a társaságok irányításához szükséges kontrollokat a legtöbb társaság kiépítette. Az átlagtól két területen van elmaradás a „külső és belső ellenőrzések”, valamint a „szervezeti kultúra” kiemelt területeken. Ez utóbbi messze elmarad az átlagtól. Ennek oka az, hogy e területhez számos olyan kontrollt rendeltek, amelynek alkalmazását jogszabály nem teszi kötelezővé, azaz ún. „lágy kontrollnak”¹⁰ számítanak. Érthető, de nem örömteli, hogy e kontrollok kiépítettségének az intenzitása alacsony. Ez ugyanis azt jelzi, hogy a kötelezőnél több integritáskontrollt a közszolgáltató társaságoknak csak egy töredéke alkalmaz.

Súlyos hiányosságot jelez a „külső és belső ellenőrzés” kontrolljainak az átlagtól elmaradó kiépítettsége is. A 2017. évi felmérés eredményeinek elemzése¹¹ tárta fel, hogy a belső ellenőrzés megléte és szakmailag színvonalas működése az egyik olyan kontroll, amely igen pozitív hatással van a társaság egészének az integritására, azaz ennek hiánya gyenge láncszem az integritás kontrollok láncolatában.

Kiemelt területenként azt is megvizsgáltuk, hogy melyek azok az integritáskontollok, amelyeknek a megléte a legjelentősebben javítja a társaságok integritásának általános színvonalát. Ennek érdekében kiszámítottuk, hogy a kontrollokra vonatkozó egyes kérdésekre negatív, illetve pozitív választ adók csoportjainak mekkora az átlagos KET indexe. Ezt követően kiválasztottuk azokat a kontrollokat, amelyek esetében a kontroll legalább részlegesen kiépítő és nem kiépítő társaságok átlagos KET indexe közötti különbség meghaladja a 23,3 százalékpontot, azaz a teljes sokaságra számított KET index felét. Az eredményeket a 6. táblázatban foglaljuk össze. A táblázatban dőlt betűvel jelöltük a lágy kontrollokat.

6. táblázat: A közszolgáltató társaságok integritására legnagyobb befolyást gyakorló integritáskontollok kiemelt területenként

(Table 6: Integrity controls with the highest impact on the integrity of public service companies by priority area)

¹⁰ Az ÁSZ integritás felméréseiben a lágy integritás kontrollnak azokat tekintti, amelyek alkalmazását jogszabály nem rendeli el. Mások lágy integritáskontrollnak a dolgozók magatartását közvetetten befolyásoló, illetve a helyes magatartásban megerősítő kontrollokat tekintik. Lásd bővebben Pulay (2014).

¹¹ Lásd Pulay – Lucza (2018).

Kontroll megnevezése	A kontrollt kiépítő és nem kiépítő társaságok átlagos KET indexének különbözete (százalékpont)
Felelős irányítás	
<i>Vezetői információs vagy kontrolling rendszer működtetése</i>	29,1%
Szervezeti és működési szabályok aktualizálása	26,2%
Külső kapcsolatok	
Állampolgárok/ügyfelek jelzései, bejelentései, panaszai kezelése	27,5%
Gazdálkodás	
Legalább három árajánlat bekérése minden beszerzésnél	23,4%
Külső és belső ellenőrzések	
<i>Közbeszerzési, pályázati (ár)ajánlatok belső árlisták, költségkalkulációk alapján</i>	32,6%
<i>2018. évre elfogadott belső ellenőrzési terv</i>	24,7%
<i>Rendszerszerű kockázatelemzés, kockázatkezelési tevékenység</i>	35,6%
Szervezeti kultúra	
<i>Integritási elvek rögzítése dokumentumban</i>	
<i>Etikai szabályok megsértésének kivizsgálása</i>	26,8%
<i>Munkáltatói visszaélés-bejelentési rendszere</i>	27,3%
<i>Összeférhetetlenség kötelezőt meghaladó szabályozása</i>	36,4%

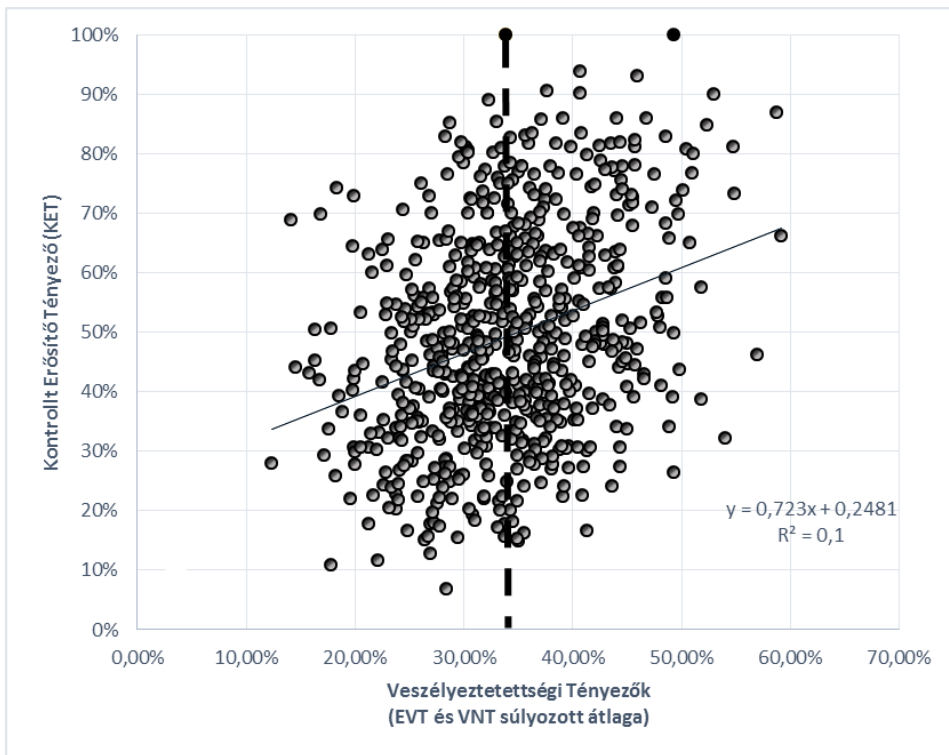
Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás

Összesen 11 nagy befolyással bíró kontrollt azonosítottunk. Ezek közül 8 lány kontroll. Ez alátámasztja azt a vélekedést, hogy a lány kontrollok kiépítése az integritási rendszer érettségének egy igen fontos jellemzője. További érdekesség, hogy 7 kontroll ahhoz a két kiemelt területhez tartozik, amelyeken a kontrollok kiépítettségének intenzitása elmarad az átlagtól. Ez arra utal, hogy az integritás fontosságát tudatosító társaságok e két területen is kiépítették a kontrolljaikat, és ez által értek el lényegesen magasabb kontrollszintet az ide tartozó kontrollok kiépítését elmulasztó társaiknál.

A „közfeladat ellátás” kiemelt területen egyetlen nagy befolyással bíró kontrollt sem azonosítottunk. A másik három átlagon felüli kontroll-kiépítettségű kiemelt területeken azonban találunk olyan kontrollokat, amelyeknek a kiépítése igen jelentős mértékben hozzájárul a kontrollrendszer megerősítéséhez. Mindebből levonható az a következtetés, hogy minden kiemelt területen van még javítási lehetőség. Ez elsőre közhelyszerűen hangzik. Valójában azonban nem az, hiszen ez azt jelenti, hogy egy-egy kontroll kiépítése maga után vonhatja a kontrollrendszer nagymértékű javulását. Természetesen itt nem matematikai összefüggésről van szó, hiszen matematikailag minden egyes kontroll kiépítése ugyanannyival javítja az átlagot. Egy tartalmi összefüggés húzódik meg a számok mögött. Az, hogy amelyik társaság kiépíti a vezetői információs rendszerét és kontrolling rendszerét, amelyik panaszkezelési rendszert vezet be, amelyik rendszeresen kockázatelemzést végez – és folytathatnám még a további 8 kontroll felsorolását –, az ettől kezdve egészen másképpen áll hozzá az integritáshoz, az elindul egy úton, amely elvezet egy érett integritásirányítási rendszer megteremtése felé.

A veszélyeztetettségi és a kontrollszint összefüggései a közszolgáltató társaságok esetében

Megvizsgált, hogy az egyes közszolgáltató társaságok esetében mi a kapcsolat a veszélyeztetettségük és az integritáskontrolljaik kiépítettsége között. Arra kérdésre kerestük a választ, hogy általában igaz-e, hogy a nagyobb integritási veszélyeknek kitett társaságok erősebb kontrollrendszert építettek ki. A kérdés egyszerűbb megválaszolhatósága érdekében egy Veszélyeztetettségi Tényezők indexet képeztünk EVT és VNT indexek kérdésszámokkal súlyozott átlagaként. Ezt követően kiszámítottuk a Veszélyeztetettségi Tényezők index és a KET index közötti lineáris regressziós függvényt, amelyre a következő paramétereket kaptuk: $(y=0,723x+0,2481)$. Ezt szemlélteti a 3. ábra, melyen a vízszintes tengely a Veszélyeztetettségi Tényezők index, a függőleges tengely pedig a KET index értékét mutatja. Az ábrán folytonos vonal jelöli a lineáris trendet.



3. ábra: A veszélyeztetettségi tényezők és a kontrollok indexértékeinek kapcsolata

(Figure 3: Relationship between vulnerability factors and control index values)

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Az a feltételezés, hogy magasabb veszélyeztettséghez magasabb kontrollszint társul, nagyon gyengén teljesül ($R^2=0,1$). A feltételezett összefüggéstől eltérő módon számos társaság a magasabb veszélyeztettség ellenére nem gondoskodik a megfelelő kontrollok kiépítéséről, de gyakori a jobb eset is, amikor a társaság a viszonylag alacsonyabb kockázat mellett is magas kontroll-kiépítettséget valósít meg.

A trendvonal és az átlagosnál kisebb vagy átlagosnál nagyobb Veszélyeztetettségi Tényezők indexérték szerint a közszolgáltató társaságok további csoportosítására nyílik lehetőség. Az ábrán található szaggatott függőleges vonal a veszélyeztettség átlagértékét (33,87%) mutatja. A trendvonal és az átlagos veszélyeztettség alapján négy részterületre bomlik a grafikus felület,

ami alapján négy („A”, „B”, „C”, és „D”) csoportba soroltuk a társaságokat. Az egyes csoportok jellemzőit, valamint a csoportokba került társaságok számát és arányát a 7. táblázat összegzi.

7. táblázat: A társaságok megoszlása a veszélyeztetettség mértéke és a kontrollszint kiépítettsége szerint

(Table 7: Distribution of companies by degree of vulnerability and level of control)

Csoport	Veszélyeztetettség mértéke/ Kontroll-kiépítettség szintje	Társaságok megoszlása	
		db	%
„A”	Alacsony veszélyeztetettség/ Magas kontroll-kiépítettség	163	24,6%
„B”	Magas veszélyeztetettség/ Magas kontroll-kiépítettség	159	24,0%
„C”	Magas veszélyeztetettség/Alacsony kontroll-kiépítettség	166	25,0%
„D”	Alacsony veszélyeztetettség/Alacsony kontroll-kiépítettség	175	26,4%
	Összesen	663	100%

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Integritási szempontból a „C” csoporton belüli társaságok vannak a legnagyobb kockázatnak kitelve. Ide a csoportosítás alapján 166 társaság tartozott. Súlyosak a kontrollhiányosságok a legnagyobb arányt képviselő „D” csoportban is.

Megvizsgáltuk, hogy az A-D csoportokba került társaságoknak milyen a vállalati méret szerint megoszlása. A kumulatív gyakoriságokat a 8. táblázat összegzi.

8. táblázat: Az A-D csoportokba sorolt közszolgáltató társaságok kumulatív megoszlása mérlegfőösszegeik alapján

(Table 8: Cumulative breakdown of public service companies classified into A-D groups based on their balance sheet total)

Mérlegfőösszeg nagysága	A csoport	B csoport	C csoport	D csoport
10 millió forint alatti	5,5%	0,6%	3,0%	20,6%
100 millió forint alatti	30,1%	6,9%	22,3%	62,3%
600 millió forint alatti	65,6%	22,0%	57,2%	92,0%
3 milliárd forint alatti	84,7%	48,4%	92,2%	99,4%
13 milliárd forint alatti	92,6%	71,7%	98,8%	100,0%
13 milliárd forint feletti	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A táblázatból jól látszik, hogy a vállalati méretnek jelentős hatása van arra, hogy melyik társaság melyik csoportba került. A legnagyobb társaságok többsége a „B” csoportba, a legkisebbek többsége pedig a „D” csoportba került. Ez utóbbi megint azt erősíti meg, hogy a legkisebb méretű közszolgáltató társaságoknak alacsony szintű a kontroll-kiépítettsége. A 10 millió forint feletti és a 600 millió forint alatti mérlegfőösszeggel rendelkező társaságok viszont közel azonos arányban sorolódtak a magas kontroll-kiépítettségű „A” és az alacsony kontroll-kiépítettségű „D” csoportba. Esetükben tehát nem a méret, hanem a menedzsment és a tulajdonos hozzáállás határozta meg, hogy a magas vagy az alacsony kontroll szintű csoportba kerültek. Ugyanez mondható el a 600 millió forint feletti és a 3 milliárd forint alatti mérlegfőösszeggel rendelkező társaságokról is, amelyeket egyaránt nagy arányban találunk a magas kontrollszintű „B” és az alacsony kontrollszintű „D” csoportban.

Arra a kérdésre is választ kerestünk, hogy az A-D csoportokba sorolás minden kiemelt területen érvényesnek tekinthető-e, vagy látszanak olyan kiemelt területek, amelyeken ez a besorolás felborul. E kérdés megválaszolása érdekében mind a hat kiemelt területre kiszámoltuk az A-D csoportokba sorolt közszolgáltató társaságok átlagos KET indexeit. Az eredményeket a 9. táblázatban összesítettük.

9. táblázat: A KET indexek alakulása kiemelt területenként, a közszolgáltató társaságok kockázat és a kontroll viszonya alapján képzett csoportjaiban

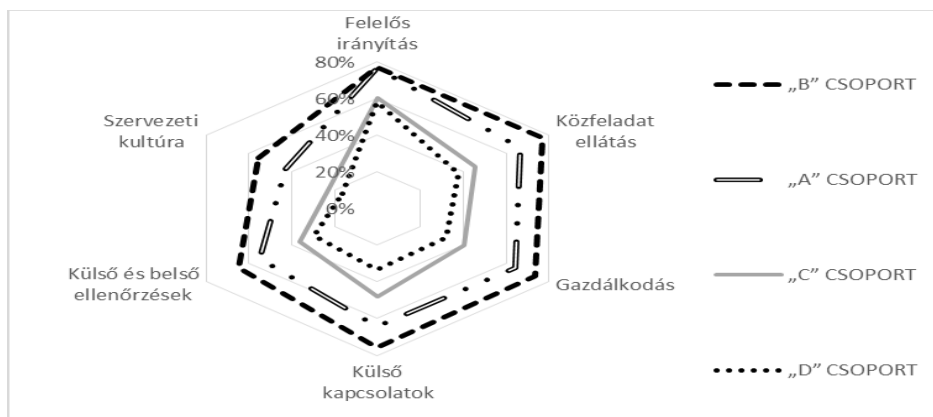
(Table 9: Development of KET indices by priority area, in groups of public service companies based on risk and control)

Kiemelt terület	„A” CSOPORT	„B” CSOPORT	„C” CSOPORT	„D” CSOPORT	ÁTLAG
Felelős irányítás	76,43%	76,80%	60,11%	57,91%	67,54%
Közfeladat ellátás	66,48%	76,79%	45,38%	37,93%	56,13%
Gazdálkodás	64,20%	73,75%	40,49%	31,91%	52,03%
Külső kapcsolatok	64,14%	75,99%	48,17%	33,27%	54,83%
Külső és belső ellenőrzések	54,95%	65,02%	36,21%	29,41%	45,93%
Szervezeti kultúra	42,88%	55,26%	22,65%	16,26%	33,76%
Összesen	58,94%	68,48%	39,55%	32,16%	49,30%

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A táblázatban háttérrel azokat az indexértékeket emeltük ki, amelyek az adott csoport átlaga feletti. Jól látható, hogy minden csoportban ugyanazon kiemelt területek KET indexe átlagon felüli, illetve aluli. Mindössze a „D” csoportban van egy kivétel. (Ezt sem a sorrend felborulása okozza, hanem az, hogy a „D” csoportban a „Felelős irányítás” átlagos KET indexe olyan kiugróan magas, hogy ennek folytán a hatból három kiemelt terület KET indexe az átlag alá került.) Ennek alapján már választ adhatunk a kérdésre, azaz az A-D csoportokba sorolás minden kiemelt területen érvényesnek tekinthető. Ezt szemlélteti a 4. ábra. Az ábrán látható, hogy a 4 csoport kiemelt területenkénti átlagos KET indexét reprezentáló hatszögek sehol sem metszik egymást, sőt – egy kivétellel (a felelős irányítás kiemelt területen került nagyon közel egymáshoz az „A” és a „B” csoport KET indexe) – jelentős a távolság a hatszögek határvonalai között.

Mi ennek a jelentősége? Az, hogy nagyobb csoportokra nézve – azaz az egyedi sajátosságokat kiküszöbölve – a jobb kontrollszintű társaságok minden kiemelt területen jobb eredményt értek el, mint az alacsonyabb kontrollszintű társaságok. És ez igaz fordítva is. Következésképpen az integritás ellenőrzés kiépítettségének a szintje, és annak viszonya a társaság integritási veszélyeztetettségi szintjéhez egy markáns jellemzője a felmérésben résztvevő közszolgáltató társaságoknak, ami elsősorban a társaság menedzsmentjének a szervezeti integritás iránti elkötelezettségét tükrözi.



4. ábra: A KET indexek alakulása kiemelt területenként közszolgáltató társaságok kontroll viszonya alapján

(Figure 4: Development of KET indices of public service companies by priority area of control)

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Kik a legjobbak?

A szervezeti integritásra törekvés az alábbi hat funkció révén bontakozik ki:

- a szabályok betartására való törekvés,
- a szervezet által követendő értékek kinyilvánítása,
- az értékek követését fenyegető kockázatok feltárása,
- az értékkövetés monitorozása,
- útmutatás az értékkövetésben,
- az értékek betartásának kikényszerítése.

Megvizsgáltuk milyen az integritási érettsége azoknak a közszolgáltató társaságoknak, amelyek mind a hat funkció megvalósítására törekszenek. Ennek érdekében mind a hat funkcióhoz rendeltünk egy kontrollt a felmérésben szereplő 58 kontroll közül, és azt vizsgáltuk meg, hogy a társaságok, amelyek a hat kontroll kiépítettségére rákérdező kérdések mindegyikére pozitív választ adtak, azok összességében mekkora KET indexet értek el. Az egyes jellemzőkhöz rendelt kérdéseket, és az azokra kapott válaszokat a 10. táblázatban összegeztük. Az eredményeket az 5. ábra szemlélteti.

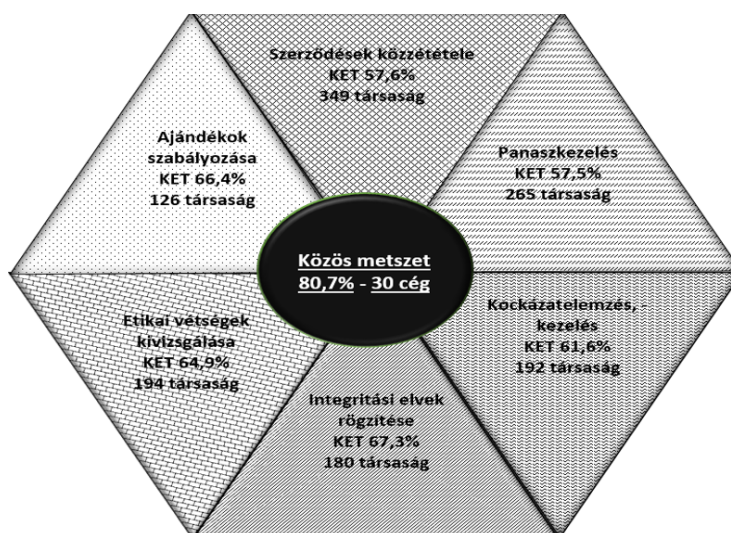
10. táblázat: Az integritásra törekvő hat funkciójához rendelt kérdések és az azokra pozitív választ adó közszolgáltató társaságok száma és átlagos KET indexe

(Table 10: Issues assigned to six functions for integrity and the number and average KET index of public service companies that respond positively to them)

Funkció	Kérdés	Pozitív választ adók	
		száma (db)	KET indexe (%)
A szabályok betartására való törekvés	A Társaság az államháztartás pénzeszközei felhasználásával, az államháztartáshoz tartozó vagyonnal való gazdálkodással összefüggő szerződések adatait a honlapján közzéteszi-e?	349	57,6

Funkció	Kérdés	Pozitív választ adók	
		száma (db)	KET indexe (%)
A szervezet által követendő értékek ki nyilvánítása	A Társaság az általa követendő integritási elveket rögzíti-e belső vagy nyilvános dokumentumban?	180	67,3
Az értékek követéséért fenyegető kockázatok feltárása	Társaságuknál alkalmaznak-e rendszerszerű kockázatelemzést, és folytatnak-e kockázatkezelési tevékenységet?	192	61,6
Az értékkövetés nyomon monitorozása	Társaságuk kezeli-e az állampolgárok, ügyfelek jelzéseit, bejelentéseit, panaszait panaszvonal működtetésével vagy internetes felületen, azokat kivizsgálja és megválaszolja-e?	265	57,5
Útmutatás az értékkövetésben	Társaságuk szabályozta-e a külső partnertől elfogadható különféle ajándékok, meghívások, utaztatások maximális értékét?	126	66,4
Az értékek betartásának kikényszerítése	Társaságuk az etikai szabályok megsértésének kivizsgálására szervezeti egységet/személyt jelölt-e ki, az eljárására vonatkozó szabályokat rögzítette-e?	194	64,9

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés



5. ábra: Az integritási funkciókhoz rendelt kérdésekre pozitív választ adó társaságok száma és átlagos KET indexe

(Figure 5: Number and average KET index of companies that respond positively to questions related to integrity functions)

Forrás: Az ÁSZ felmérés adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A számok azt mutatják, hogy az integritás egy-egy jellemzőjére rákérdező kérdésekre pozitív választ adó társaságok átlagos KET indexe közel 10, de több esetben 15 százalékponttal meghaladja az összes résztvevő közszolgáltató társaság átlagos KET indexét (49,3%). A minden kérdésre pozitív választ adó társaságok pedig egészen kimagasló kontroll-kiépítettséget értek el. Az ilyen társaságok száma azonban nagyon csekély, és arányaiban is alacsony, mindössze 4,5 százaléka a felmérésben résztvevő összes közszolgáltató társaságnak.

Következtetések, javaslatok

Az ÁSZ integritás felmérésének adatain alapuló elemzés azt tárta fel, hogy a közszolgáltató társaságok kontrolljai kiépítettségének szintje nagymértékben attól függ, hogy a társaság vezetése mennyire elkötelezett a szervezeti integritás megteremtése mellett. E helyzet azt eredményezte, hogy vannak – de viszonylag kis arányban – olyan közszolgáltató társaságok, amelyek magas szintű védelmet építettek ki az integritási veszélyekkel szemben. Ugyanakkor a közszolgáltató társaságoknak az egynegyede nem alakított ki a magas integritási veszélyeztetettségi szintjének megfelelő integritási kontrollrendszert. További mintegy félszáz kisméretű közszolgáltató társaságnál kritikusan alacsony szintű az integritási kontrollok kiépítettsége, annak ellenére, hogy a közszolgáltatással járó többlet integritási kockázatok az ő működésükben is jelen vannak. Ezen a helyzeten szükséges változtatni.

Az egyik lehetséges megoldás az, hogy jogszabály kötelezze a közszolgáltató társaságokat további integritási kontrollok kiépítésére. Van azonban más megoldási lehetőség is. A minisztériumok és más állami szervek, illetve az önkormányzatok tulajdonosi joggyakorlóként, illetve közszolgáltatásért felelős szervként kezdeményezhetik azoknak a kontrolloknak a kiépítését, amelyek jelentősen hozzájárulhatnak a közszolgáltató társaságok szervezeti integritásának megerősödéséhez. Az elemzés 11 ilyen kontroll tételesen felsorol. Célszerű lehet ezek kiépítését kezdeményezni. A legjobb megoldás azonban az, ha elvégzik a konkrét közszolgáltató társaságot fenyegető integritási veszélyeknek (kockázatoknak) az elemzését, és annak alapján határozzák meg azokat az integritáskontrollokat, amelyek révén a feltárt integritási kockázatok eredményesen kezelhetők.

Felhasznált irodalom

- BÁGER, G. (2015): A korrupció elleni küzdelem integritás alapú szemlélete, módszertani alapjai és nemzetközi tapasztalatai In: Antikorrupció és integritás Nemzeti Közszolgálati Egyetem Budapest, pp. 23-48.
- BÁGER, G. – KORBULY, A. – PULAY, GY. (2008): Korrupciós kockázatok feltérképezése a magyar közszférában <https://asz.hu/publikaciok/tanulmanyok-2008-ev>
- DOMOKOS, L. (2016): Integritás, etikus vezetés és vezetői teljesítmény a közszférában (Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek) XIII. évfolyam 2. szám, pp. 4-16.
- KOCZISZKY, GY. – VERESNÉ SOMOSI, M. (2016): Közszolgáltató szervezetek hatékonyságnövelésének lehetősége Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek XIII. évfolyam 2. szám, pp.41-56.
- PULAY, GY. (2014): A korrupció megelőzése a szervezeti integritás megerősítése által, Pénzügyi Szemle 59.évfolyam 2. szám, pp. 151-166.
- PULAY, GY. – FERENCZ, K. ZS. – MAROSI, GY. – VIDA, C. (2015): A többségi állami, önkormányzati tulajdonú társaságokat leginkább veszélyeztető korrupciós kockázatok és az azokat kezelő integritáskontrollok meghatározásához Állami Számvevőszék <https://asz.hu/publikaciok/tanulmanyok-2015-ev>
- PULAY, GY. (2016): A közszolgáltatásokkal szembeni elvárások teljesítése szervezeti integritással. Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek XIII. évfolyam 2. szám, pp. 17-40.

- PULAY, GY. – LUCZA, A. (2018): Objektív korrupciós kockázatok – szubjektív kontrollok: a köztulajdonú gazdasági társaságok integritási helyzete felmérésének módszere és eredményei Pénzügyi Szemle 63. évfolyam 4. szám, pp. 498-517.
- PULAY, GY. – LUCZA, A. – KOVÁCS, K. I. (2019): Tanulmány a köztulajdonú gazdasági társaságok 2018. évi integritási helyzetéről <https://asz.hu/publikaciok/tanulmanyok-2019-ev>.

Karajz Sándor-Kis-Orloczki Mónika

A fenntartható fejlődés és a társadalmi innováció kapcsolata, kapcsolatának mérése

Napjainkra mind a fenntartható fejlődés, mind a társadalmi innováció kiemelt fontosságú fogalom lett nemcsak a stratégiai, politikai és fejlesztési dokumentumokban, hanem a tudományos kutatásokban és hétköznapjainkban is. A széleskörű értelmezés miatt mindkét fogalomra jellemző a definíciók sokasága, éppen ezért fontos meghatározni, hogy kutatásunk szempontjából hogyan értelmezzük azokat. Tanulmányunkban összefoglaljuk a fenntartható fejlődés és a társadalmi innováció mérésének jellemzőit, majd fő célunk annak vizsgálata, hogy milyen kapcsolat figyelhető meg a társadalmi innováció és a fenntartható fejlődés között. Az összefüggést magyarországi adatok felhasználásával, a fenntartható fejlődés és a társadalmi innováció indikátorainak statisztikai elemzésével tárjuk fel.

Kulcsszavak: fenntarthatófenntartható fejlődés, társadalmi innováció, fenntartható fejlődés indikátorai, társadalmi innováció erőforrásai.

JEL-l kód: Q01, O35

A fenntartható fejlődés

A fenntartható fejlődés rendkívül diverz és komplex fogalom, általános stratégiai célként jelenik meg a nemzeti kormányok cselekvési programjaiban és a nemzetközi szervezetek dokumentumaiban.

A fenntarthatósággal modern értelemben környezeti szempontból kezdtek foglalkozni, mérőföldkövet jelentett 1972-ben a Római Klub Növekedés határai című jelentése, valamint az az 1980-as években a Természetvédelmi Világszövetség Természetvédelmi Világstratégiája, amiben mint ökológiai fenntarthatóság jelenik meg (IUCN, 1980), másrészt Lester. R. Brown által 1981-ben publikált, „A fenntartható társadalom építése” című mű, ahol már a társadalmi vonatkozást is megemlíti. A fenntarthatóság értelmezésében gyakran vita tárgya, hogy az erőforrások (az ember által létrehozott fizikai tőke, a humán tőke és természeti tőke) milyen mértékben helyettesíthetők egymással. A neoklasszikus környezetgazdaságtanból ismert gyenge fenntarthatóság növekedésorientált, optimalizáló, célja, a társadalom számára elérhető ösztőkeállomány értékének megőrzése, függetlenül attól, hogy a három tőketípus milyen arányban szerepel. Ebből következik, hogy a természeti tőke korlátlanul helyettesíthető gazdasági tőkével. (Bartha et al., 2013) Az ökológiai megközelítésű erős fenntarthatóság hívei lemondanak a növekedésről és környezeti szempontokat preferálnak. Eszerint a természeti javakat csak korlátozott mértékben lehet gazdasági javakkal helyettesíteni, feltétele, hogy a természeti javak értéke időben ne csökkenjen. (Szlávik, 2002)

2007-re már több mint 300 definíciót számoltak össze (Johnston et. al, 2007), ráadásul a fenntarthatóságot és a fenntartható fejlődést gyakran szinonimaként használják (Olawumi, 2018). Ennek tisztázására Axelsson et al. (2011) kiemeli, hogy míg a fenntarthatóság a társadalmi jövőkép, melyben elsődleges cél a természeti erőforrások kimerülésének megakadályozása, addig a fenntartható fejlődés sokkal inkább egy kollektív társadalmi folyamat, mely segít egyensúlyt teremteni az ökoszisztéma megőrzésében és az emberi szükségletek kielégítésében. Kutatásunk során a fenntartható fejlődéssel foglalkozunk és elfogadjuk alapdefinícióként a mai napig legismertebb, a Brundtland Bizottság 1987-es Közös Jövők című jelentésében olvasható megfogalmazását, miszerint “olyan fejlődés, amely kielégíti a jelen szükségleteit, anélkül, hogy veszélyeztetné a jövő nemzedékek esélyét arra, hogy ők is kielégíthessék szükségleteiket”. (WCED, 1987; p.41)

Kerekes szerint a fenntartható fejlődés értelmezésének három típusát különíthetjük el. Az első nem más, mint a konstans fogyasztás. Eszerint az „össztermelés és az egy főre jutó fogyasztás színvonala mindaddig tartható, ameddig a természeti erőforrások használatából származó profitot nem elfogyasztják, hanem anyagi tőkébe fektetik” (Kerekes, 2008, pp52-53). A második értelmezés szerint a fenntartható fejlődést a természeti erőforrások időben állandó, konstans készlete jellemzi, a természeti és művi erőforrások nem helyettesítik, csak kiegészítik egymást. Ez kapcsolható a korábban említett szigorú fenntarthatósághoz, mely közgazdaságilag értelmezhető, azonban a létező gazdaság ennek a kritériumnak nem tud megfelelni. Az utolsó kategória szerint a fenntarthatóság generációk közötti egyenlőségként értelmezhető, nem tesz semmilyen kikötést a természeti és ember alkotta tőke helyettesíthetőségére vonatkozóan, emiatt közgazdaságilag sem értelmezhető, mégis a köztudatban ez a fajta megközelítés a legelterjedtebb. (Kerekes, 2008)

A kezdetekben a fenntartható fejlődés értelmezése az állandó gazdasági növekedésre szűkölt, ma azonban az ökológiai, a gazdasági és a társadalmi fenntarthatóságot egyidejű harmóniaként feltételezi, tehát három fő pillért különíthetünk el. A fenntartható fejlődés háromdimenziós modellje (környezeti, társadalmi és gazdasági pillér) egyre gyakrabban egészül ki további területekkel (intézményi, kulturális, etikai), ám ezek a dimenziók nem tekinthetők egyenrangúnak, legtöbbször a környezeti területet tartják legfontosabbnak, és a fenntartható fejlődést globális környezeti problémának tartják. (Karcagi-Kováts, 2011) A Nemzeti Fenntartható Fejlődési Keretstratégia egy olyan meghatározást alkalmaz, amely a fogalomhoz kapcsolt mindhárom dimenziót fontosnak tartja, és egyenlő mértékben és részletesen tárgyalja, valamint kiegészíti az emberi (humán) dimenzióval. Az így elfogadott definíció a következő: „A fenntartható fejlődés az ember boldog és értelmes életvitelének előmozdítását és a közjó kiteljesítését célozza úgy, hogy az emberi tevékenységek a Föld környezeti eltartóképessége szabta határokon belül maradnak, és a gyarapítható, fejleszthető emberi, társadalmi és gazdasági erőforrások terén gondoskodunk ezek megfelelő mennyiségi és minőségi állapotának fenntartásáról, bővítéséről, illetve javításáról.” (NFFT, 2013, p25.) Kutatásunk során összhangban a Keretstratégiával és a monitoringjaként szolgáló KSH dokumentumokkal (KSH, 2017) az említett pilléreket egyenrangúan kezeljük.

A fenntartható fejlődés mérése

Annak megértéséhez, hogy hogyan hatnak bizonyos politikai döntések, emberi cselekedetek a fenntartható fejlődés dimenzióira, a fenntarthatósági célok megvalósíthatóságára, szükségünk van indikátorokra. A fenntartható fejlődés indikátorainak a szakirodalom szerint az alábbi funkciókat kell ellátniuk:

- Helyzetértékelés: a stratégiák kidolgozásánál az indikátorok elengedhetetlenek a helyzet leírása során.
- A politikai döntések támogatása: a rendelkezésre álló információk egyszerűsítése, aggregálása révén.
- A fenntartható fejlődési célok fellé történő haladás mérése. Emiatt az indikátorokat gyakran a politikai céloknak megfelelően választják ki, de ez csak akkor működőképes, ha a célokat helyesen határozták meg.
- Időbeli, térbeli összehasonlítás és korai figyelmeztetés. Ezen funkciók révén felismerhetők a fenntarthatatlan trendek.
- Kommunikáció, tájékoztatás és tudatformálás, nemcsak a lakosság körében, hanem a politikai döntéshozóknál is.

A kutatók és a politikusok ezen funkciók közül leggyakrabban a döntéstámogató és a kommunikációs funkciót helyezik a középpontba. (Karcagi-Kováts, 2011)

Egészen az 1970-es évekig a növekedés, fejlődés elsődleges mutatója a Bruttó Hazai Termék volt, ekkor kezdték a közgazdászok kifejleszteni a GDP alternatíváit, olyan kompozit indexeket, melyek jobban megragadják a gazdaság egészét, nem csak a gazdasági oldalt. Elindult egy olyan törekvés, hogy a fenntartható fejlődés mérésére szolgáló mutatókba bele kell kalkulálni a környezet állapotával, méltányossággal, életminőséggel kapcsolatos elveket is. A fenntartható fejlődés indikátorrendszerének globális felülvizsgálata 1992-ben vált szükségessé, amikor az ENSZ elfogadta az Agenda 21-et. Az említett dokumentum néhány paragrafus (UN 1992, 40.6-7) felhívta a figyelmet a fenntartható fejlődés indikátorának konceptualizálására nemzeti szinten, valamint a nemzetközi kormányzati és nem kormányzati szervek által nemzetközi szinten az ENSZ Statisztikai Bizottságának vezetésével. (UN, 1992)

Az első fenntartható fejlődési indikátorrendszert 134 mutató felhasználásával az ENSZ Fenntartható Fejlődés Bizottsága (UNCSD) a Statisztikai Bizottsággal 1995-ben dolgozta ki, kapcsolódva az Agenda 21 tematikus fejezeteihez, majd a teszteleket követően kiadták az 58 alapindikátort tartalmazó javaslatot. (UN, 2008)

Az Európai Bizottság által 2001-ben elfogadott EU Fenntartható Fejlődési Stratégia felülvizsgálatára 2006-ban, majd 2009-ben került sor. A stratégia monitoringját az Eurostat végzi, két évente készít jelentést több, mint 130 gazdasági, szociális, környezeti és intézményi mutatót tartalmazó indikátorkészlet segítségével. A magyar Nemzeti Fenntartható Fejlődés Keretstratégiát 2013-ban fogadták el, mely a fenntarthatósági célokat magyar kontextusba helyezte, a hazánkra vonatkozó célokat rögzítette. A keretstratégia tartalmaz egy ajánlott indikátorkészletet, valamint javasolja, hogy mely célok méréséhez szükséges további mutatók kidolgozása, de hangsúlyozza a komplex mutatók kerülését. (NFFT, 2013)

A 2015-ös év kiemelkedően fontos a fenntartható fejlődés szempontjából, hiszen az Agenda 21 lezárását követően az ENSZ 2015 szeptemberében indította el „Világunk átalakítása” címmel az új, 2030-ig szóló globális programját, középpontjában 17 Fenntartható Fejlődési Céllal és azon belül 169 pontosabban definiált feladattal (UN SDGs). A program sikeressége érdekében rendkívül fontos a célok folyamatos felülvizsgálata és nyomon követése és ennek érdekében az indikátorok használata. A ENSZ Fenntartható Fejlődési Megoldások Hálózata (Sustainable Development Solutions Network) 2015-ben kiadott jelentésében 100 globális szintű mutatót nevezett meg, melyekből javasolja a nemzeti szintű értékeléseket elkészíteni, kiegészítve az adott ország sajátosságait tükröző mutatókkal (SDSN, 2015) Ezek alapján készült el egy évvel később a „Fenntartható Fejlődési Célok Index és Műszerfal” (SDG Index and Dashboard), mely szintetizálja a 17 cél nemzeti szintű adatait és országonként becsüli az aktuális helyzet és a célértékek közötti szakadékot. (SDSN, 2016; Schmidt-Traub et. al., 2017) A módszertan alkalmazására azóta lokális szinten is találunk példát (Nagy és társai, 2018) Az ENSZ Közgyűlése 2017-ben fogadta el azt a 232 indikátorból álló készletet (UN SDG indicators), mely alkalmas a célok megvalósulásának rendszeres értékelésére globális, nemzeti és regionális szinten a mutatók nemzeti jellegzetességekre szabása után. (UN, 2017) Az EU 2017-ben már eszerint készítette el monitoring jelentését (Eurostat 2017; EU SDGs; EU SDI), 2018 júniusa óta a KSH honlapján is elérhető néhány mutató, de a Magyarországra releváns indikátorkészlet véglegesítése még folyamatban van. (KSH SDGs) Új kidolgozott mutatórendszer hiányában kutatásunk során még a fenntartható fejlődés értékelésére korábban kidolgozott magyar koncepciót alkalmazzuk, mely négy erőforrás köré csoportosítja az értékelést, az alábbi táblázat szerinti témakörökben:

1. táblázat: A fenntartható fejlődés értékelésének területei
(Table 1: Themes of the sustainable development assessment in Hungary)

Emberi erőforrások	Társadalmi erőforrások	Természeti erőforrások	Gazdasági erőforrások
Demográfia	Anyagi biztonság	Levegő	Általános gazdasági mutatók
Életkörülmények	Bizalom	Éghajlat	Foglalkoztatottság
Egészség	Társadalmi aktivitás	Víz	Gazdasági kapcsolatok
Oktatás		Föld	
		Élővilág	
		Hulladék és anyagáramlás	
		Környezetirányítás	
		Energia	
		Közlekedés	

Forrás: KSH, 2017

A társadalmi innováció

Az elmúlt évtizedben jelentősen megnőtt a társadalmi innovációt említő tudományos művek száma és kiemelkedő figyelmet kap a kormányzás és politika területén is, mint korunk összetett társadalmi problémáinak új kezelési módja. A társadalmi innováció jelentéséről szóló vitának kezdetét Moulaert és szerzőtársai nevéhez köthetjük, akik az elsők között tettek kísérletet a társadalmi innováció szakirodalmának összefoglalására. (van der Have and Rubalcaba, 2016) Fontos azonban megjegyezni, hogy nem egy új fogalomról beszélünk, Drucker szerint körülbelül 200 évvel ezelőtt említik meg először, amit Godin is megerősít, kiegészítve azzal, hogy csak a 21. századra tehető az önálló fogalommá válása. (Edwards-Schachter and Wallace, 2017) A kortárs szociológusok a társadalmi változás megalkotásának és megvalósításának új módszereként tekintenek a társadalmi innovációra, értelmezésük szerint sokkal inkább innovációs paradigma-váltás, mint egy különálló innováció kategória. (van der Have and Rubalcaba, 2016)

A társadalmi innovációnak három egymásra ható dimenzióját különíthetjük el:

1. ki nem elégített társadalmi igények,
2. társadalmi kapcsolatok megváltoztatása,
3. a társadalompolitikai képességek és erőforrásokhoz való hozzáférés javítása. (Moulaert et. al, 2005)

Ezek a dimenziók megjelennek az alábbi definícióban: „társadalmi innovációnak tekinthető minden olyan új, az eddigi gyakorlattól eltérő szemlélet-, megközelítési-mód, paradigma, termék, eljárási folyamat, gyakorlat, amely a társadalomban felmerülő problémák és szükségletek megoldását célozza meg, miközben új értékek, attitűdök, új társadalmi kapcsolatok, esetleg új struktúrák jönnek létre”. (Nemes-Varga, 2015, p.434.)

Különbséget kell tennünk a szociológiai és gazdasági megközelítés között, ugyanis az előbbi a társadalmi gyakorlatokra fókuszál, míg a nemzetközi szervezetek gyakorlatával összhangban az utóbbi egy eredményorientált megközelítés, a társadalmi hatásokat helyezi a középpontba. (van der Have and Rubalcaba, 2016)

A gazdasági megközelítésre példa Pol and Ville definíciója, miszerint társadalmi innováció minden olyan innováció, mely esetében az alkalmazott új ötlet képes növelni az élet minőségét

és mennyiségét. A szerzőpáros kiemeli, hogy a társadalmi innováció különbözik az üzleti innovációtól, amely elsődleges célja a profitmaximalizálás, mellőzve a társadalmi hatásokat. (Pol and Ville, 2009). A hazai szakirodalomból itt Kocziszky és társai meghatározását emeljük ki, miszerint „A társadalmi innováció új vagy újszerű válaszokat ad egy közösség problémáira azzal a céllal, hogy növelje a közösség jólétét.” (Kocziszky. et al., 2017, p16)

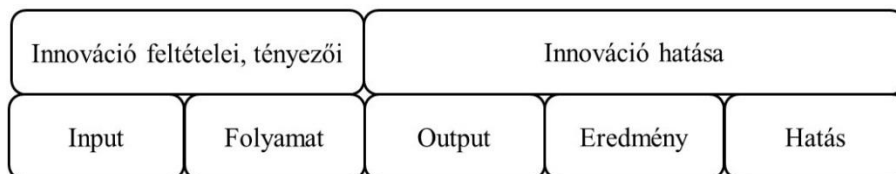
Az Európai Bizottság Caulier-Grice és társai meghatározását használja, miszerint „a társadalmi innováció új ötletek (termékek, szolgáltatások és modellek) kifejlesztése és alkalmazása a társadalmi igények kielégítése és új társadalmi kapcsolatok, együttműködések kialakítása érdekében” (Caulier-Grice et al., 2012, p18.)

A fentieket figyelembe véve kutatásunkban az alábbi definíciót használjuk: A társadalmi innováció olyan non-profit tevékenység, amely egy társadalmi probléma újszerű, innovatív megoldására irányul. Azért tartjuk a társadalmi innovációt nonprofit tevékenységnek, mert elsősorban a nonprofit szféra tagjai vesznek részt a megvalósításban, az újítások társadalmi célokkal vannak összhangban, ezért nem üzleti érdekek érvényesülnek a folyamatokban. A társadalmi innovációk során olyan innovációk valósulnak meg, amelyek alapvető célja a társadalmi normák, értékek és kapcsolatok megváltoztatása.

A társadalmi innováció mérése és indikátorai

A „hagyományos” innováció mérésének problémája már több évtizede az innovációs kutatások egyik fontos területe. Az évek során kialakult egy módszertan, amely elfogadottá vált. A társadalmi innováció számszerűsíthetőségének vizsgálatával is több kutatás foglalkozik, de lényegesen kevesebb, mint a hagyományos műszaki innovációéval.

Schmitz (2016) a társadalmi innovációt leíró modelljében ábrázolt folyamatokhoz hozzákapcsolja az innovációs feltételek és tényezők oldaláról az input- és folyamatindikátorokat, az innovációs hatás oldaláról pedig az output-, eredmény- és hatásindikátorokat, ezzel lehetőséget teremtve az indikátorok definiálásával és számszerűsítésével a társadalmi innováció kvantitatív hatáselemzésére. (1. ábra.) A bemutatott modell jól illeszkedik a perspektivikus kutatási célunkhoz.



1. ábra: A társadalmi innováció mérési lehetősége
(Figure 1: The possibility of measuring of social innovation)

Forrás: saját ábrázolás Schmitz (2016) alapján

A következő lépés az indikátorok definiálása. Ez nem egyszerű feladat, hogy mikro-, mezo- és makroszinten is definiálhatjuk a társadalmi innovációt, és ezeken a szinteken – de alapvetően mikroszinten – más indikátorokra van szükségünk a méréshez.

Benedek és társai (2015) modelljükben megkülönböztetnek input, output és hatásindikátorokat. Álláspontjuk szerint az inputindikátorokat intézményi, telephelyi, humán jellegű és közösségi, illetve térségi aktivitási faktorok határozzák meg. A társadalmi innovációs képesség mértéke határozza meg, hogy az inputok milyen outputokat generálnak, és ezek milyen társadalmi hatást fejtenek ki. Az input-, output- és hatásindikátorok között logikai kapcsolatot feltételeznek, melyet a társadalmi innovációs potenciál determinál. Az indikátorok többsége csak regionális és makroszinten értelmezhető és mérhető, nem alkalmas a szervezeti szintű hatáselemzésre.

A mikroszintű indikátorok meghatározása teljesen más módszerrel kell, hogy történjen, mert nem állnak rendelkezésre közvetlen statisztikai adatok, mint makroszinten. Ebben az esetben a vizsgálandó szervezetről a szükséges információkat a szervezet értékelésével, valamint a rendelkezésre álló adatokból gyűjthetjük össze. Kocziszky és társai (2017) kialakítottak egy a társadalmi innovációs potenciált értékelő szakértői rendszert, amely alkalmas mikroszintű input-indikátorok meghatározására. A szempontrendszer elemei (25 darab szempont) az alábbi kategóriákba sorolható be:

- a vizsgált szervezet termékeinek/szolgáltatásainak struktúrája, korszerűsége és versenyképessége,
- a szervezet „hagyományos” innovációs és társadalmi innovációs potenciálja,
- a társadalmi innováció folyamatát befolyásoló belső tényezők, korlátok és lehetőségek,
- a társadalmi innováció folyamatát befolyásoló külső tényezők.

A fenntarthatóság és a társadalmi innováció kapcsolata

A szakirodalom kutatás során azt tapasztaltuk, hogy bár mind a fenntartható fejlődés, mind a társadalmi innováció széles körben kutatott terület, a két fogalom összekapcsolására kevés kísérletet tettek. A lett Társadalmi Innovációs Központ definíciójában megemlíti a fenntarthatóságot, eszerint a társadalmi innováció nem más, mint a legjobb megoldás, mely hatékony, fenntartható és pozitív társadalmi változást ígér. (Social Innovation Center, 2013) Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedést célul kitűző Európa 2020 stratégia a célok megvalósításának egyik fontos útjaként említi a társadalmi innovációt (Pisano et al., 2015)

Piccarozzi szerint a társadalmi innováció egy új termék, szolgáltatás és/vagy modell hatékony és fenntartható alkalmazásaként értelmezhető. A társadalmi innovációs folyamatok kielégítetlen társadalmi igények, elpazarolt erőforrások, természeti vészhelyzetek vagy társadalmi problémák nyomására alakulnak ki, melyek megfeleltethetők a fenntartható fejlődés egyes dimenzióinak is. Következésképpen a fenntarthatósági kérdések lényeges és elengedhetetlen elemei a társadalmi innovációs projekteknek is. (Piccarozzi, 2017)

Kutatásunkban megvizsgáljuk milyen kapcsolat figyelhető meg a társadalmi innovációs képesség és a fenntartható fejlődés között. Feltételezzük, hogy a társadalmi innovációs folyamatok eredményeképpen a társadalmi fejlődési pályák olyan irányúak, amelyek pozitív hatást fejtenek ki a fenntarthatóságra. Az empirikus összefüggések feltárásához a fenntarthatósági indikátorokat és a társadalmi innováció indikátorait használjuk fel.

A fenntarthatóság és a társadalmi innováció kapcsolata Magyarországon

Az empirikus kutatás során arra keressük a választ, hogy társadalmi innovációs potenciál mérőszámai és a fenntartható fejlődés indikátorai között létezik-e kvantitatív módon meghatározható kapcsolat. Vizsgálatunkat Magyarország idősoros adatain (2007-től 2017-ig) végeztük el. A fenntarthatósági indikátorokat és az innovációs potenciált meghatározó mutatókat az Eurostat és a KSH adatbázisaiból vettük.

Az elemzéshez használt fenntartható fejlődési indikátorok

Mint korábban említettük, a fenntarthatóság állapotát bemutató magyar koncepció négy erőforrás köré csoportosítja az indikátorokat. Az elemzésünk során arra törekedtünk, hogy relatív hosszú adatsor segítségével tárjuk fel a lehetséges összefüggéseket. Az adatok hiánya miatt a 103 darab indikátorból 45 darabot tudtunk felhasználni. Az emberi erőforrások esetén 13 db, a társadalmi erőforrások esetén 2 db, a természeti erőforrások esetén 19 db, míg a gazdasági erőforrások esetén 14 db indikátort vontunk be a kutatásba. A 2. táblázat tartalmazza ezen indikátorokat erőforrásonként csoportosítva.

2. táblázat: Az elemzéshez használt fenntarthatósági indikátorok
(Table 2: Sustainable development indicators of our analysis)

<p><u>Emberi erőforrás indikátorok:</u> 1. függőségi arány, 2. teljes termékenységi arányszám, 3. belföldi vándorlás, 4. nemzetközi vándorlás, 5. szegénységi arány, 6. a foglalkoztatottal nem rendelkező háztartásban élők, 7. a várható élettartam, 8. vélt egészség, 9. öngyilkosság, 10. iskolai végzettség, 11. kilépés az oktatásból, 12. egész életen át tartó tanulás, 13. oktatási kiadások a GDP arányában</p>
<p><u>Társadalmi erőforrás indikátorok:</u> 1. szegénységi kockázat, 2. a jövedelemelosztás egyenlőtlensége</p>
<p><u>Természeti erőforrás indikátorok:</u> 1. az üvegházhatású gázok kibocsátása, 2. savasodást okozó légszennyező anyagok kibocsátása, 3. az ózonképző vegyületek kibocsátása, 4. szállópor-szennyezettség, 5. közüzemi víztermelés, 6. lakossági közüzemi vízfogyasztás, 7. közműöllő, 8. műtrágya-értékesítés, 9. ökológiai gazdálkodás, 10. védett természeti területek, 11. fakitermelés és folyónövények, 12. keletkezett hulladék, 13. kezelt hulladék, 14. csomagolási hulladék, 15. erőforrás-termelékenység, 16. környezeti adók, 17. környezetvédelmi ráfordítások, 18. energiaimport-függőség, 19. megújuló energiaforrások</p>
<p><u>Gazdasági erőforrás indikátorok:</u> 1. bruttó hazai termék, 2. bruttó nemzeti jövedelem, 3. bruttó állóeszköz-felhalmozás, 4. bruttó megtakarítási ráta, 5. működő vállalkozások, 6. kutatási és fejlesztési ráfordítások, 7. fogyasztóiár-index, 8. gazdasági aktivitás, 9. foglalkoztatási arány, 10. munkanélküliségi ráta, 11. tartós munkanélküliségi ráta, 12. női-férfi kereseti rés, 13. a fiatalok elhelyezkedési esélye, 14. időskori eltartottsági ráta</p>

Forrás: saját szerkesztés

Az elemzéshez használt társadalmi innovációs erőforrásindikátorok

A társadalmi innovációs potenciállal összefüggésben olyan globális erőforrásindikátorokat választottunk, amelyek mértéke és változása jelentősen befolyásolja egy országban nemcsak a gazdasági, hanem a különböző társadalmi problémák hatékony megoldását is. A kiválasztásban az adatok rendelkezésre állása ebben az esetben is szerepet játszott. Ezek alapján az alábbi mutatókat vontuk be az elemzésbe:

- 1000 főre eső nonprofit szervezetek száma
- aktivitási ráta (15-64 év)
- 15-64 évesek aránya a teljes lakosságon belül
- 1000 főre eső K+F helyek száma
- 1000 főre eső K+F alkalmazottak
- internetelőfizetések száma
- 1000 főre eső mesterképzésben résztvevő hallgatók száma

Mint láthatjuk, ezek a mutatók a technikai-társadalmi fejlődés és a humán erőforrás feltételeire vonatkoznak. A gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy a nonprofit szervezetek nagy jelentőséggel bírnak a társadalmi innovációk megvalósításában. A humán erőforrást tekintve a társadalmi innovációban jelentősebb szerephez jut az a gazdaságilag aktív, fiatal, innovatív lakosság, ezért választottuk a 15-64 évesek aktivitási rátáját és e korosztály teljes lakosságon belüli arányát, mint erőforrásindikátort. Feltételezzük, hogy egy társadalomban, ahol jelentős a hagyományos kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenység, ott nagyobb számban valósulnak meg társadalmi innovációk is, ezért vontunk be az elemzésünkbe két K+F mérésre vonatkozó mutatót (1000 főre eső K+F helyek száma, 1000 főre eső K+F alkalmazottak). A modern innovációs folyamatok feltétele a fejlett informatikai infrastruktúra megléte, ezért erőforrásként értelmeztük a meglévő internetelőfizetések számát. Mind a hagyományos, mind a társadalmi innovációhoz elengedhetetlen a megfelelő tudással rendelkező szakemberek megléte, ennek számszerűsítésére

a 1000 főre eső mesterképzésben résztvevő hallgatók számát használtuk. Kutatásunk kezdetén további mutatókat terveztünk alkalmazni, melyek a társadalmi innováció szempontjából meghatározó jelentőségűek, azonban az ezekre vonatkozó adatok nem álltak rendelkezésre a megfelelő hosszúságú időintervallumra.

Kutatási módszerek és eredmények

Módszerek

Az elemzés első lépéseként - az adatok eltérő fajtája és skálázása miatt - standardizáltuk az adatokat. Ezt követően a négyből három fenntarthatósági kategória indikátoraira vonatkozóan faktorelemzést végeztünk, annak érdekében, hogy a korrelációs elemzés során könnyebben meg tudjuk határozni az összefüggéseket. Ezen túlmenően az erőforráskategóriákon belül jellemeztük a faktorokat. Társadalmi erőforrás indikátorból az előfeltételek alapján csak kettőt használtunk, ennél a kategóriánál felesleges volt az adatredukció, a két indikátorral számoltuk a korrelációt.

A következő lépésben elvégeztük a korrelációvizsgálatot a fenntarthatósági kategóriákon belül képzett faktorok és a társadalmi innováció indikátorai között. A kapcsolatok erősségének mérésére a Pearson-féle korrelációs együtthatót használtuk.

A faktorelemzés eredménye

A fenntarthatósági és társadalmi innovációs indikátorok közötti korrelációs vizsgálat előtt – a fenntarthatósági indikátorok (45 darab) nagy száma miatt – faktorelemzést végeztünk.

Az emberi erőforrások esetén 3 db faktor magyarázza a teljes variancia 89,93%-át. Az első faktor önmagában magyarázza a variancia 56%-át. A második és a harmadik pedig a maradék 34%-ot. Az első faktor jellemző indikátorai (amelyek esetén a faktorsúly abszolút értékben legalább 0,9): a nemzetközi vándorlás, a szegénységi arány, a várható élettartam, az öngyilkosságok száma és az iskolai végzettség. A második faktor jellemző indikátora a foglalkoztatottal nem rendelkező háztartásban élők száma, míg a harmadik faktoré az oktatásból történő kilépés aránya.

A természeti erőforrások esetén 4 db faktor magyarázza a teljes variancia 93,54%-át, az alábbi megoszlásban: első faktor 58%, második faktor: 19%, harmadik faktor: 10% és a negyedik faktor: 7%. Az első faktor jellemző indikátorai: az üvegházhatású gázok kibocsátása, savasodást okozó légszennyező anyagok kibocsátása, az ózonképző vegyületek kibocsátása, közüzemi víztermelés, lakossági közüzemi vízfogyasztás, közműöllő, keletkezett hulladék és megújuló energiaforrások. A második faktor jellemző indikátorai: szállópor-szennyezettség, csomagolási hulladék, erőforrás-termelékenység és környezeti adók. A harmadik faktor jellemző indikátorai: környezeti adók és környezetvédelmi ráfordítások. Végül a negyedik faktor jellemző indikátora a műtrágya-értékesítés.

A gazdasági erőforrások esetében 2 db faktor magyarázza a teljes variancia 89,26%-át, az első faktor 53%-ot, második faktor: 36%-ot határoz meg. Az első faktor jellemző indikátorai: bruttó hazai termék, bruttó nemzeti jövedelem, kutatási és fejlesztési ráfordítások, fogyasztóiárindex, gazdasági aktivitás, foglalkoztatási arány és időskori eltartottsági ráta. A második faktor jellemző indikátorai: bruttó állóeszköz-felhalmozás, munkanélküliségi ráta, tartós munkanélküliségi ráta, és a fiatalok elhelyezkedési esélye.

A korrelációvizsgálat eredménye

A korrelációs vizsgálatot a kapott faktorok és a társadalmi innováció erőforrásindikátorai között végeztük el, az elemzés eredményét a 3. táblázatban foglaljuk össze.

3. táblázat: A korrelációvizsgálat eredményének összefoglalása
(Table 3: Assessment possibilities of social innovation)

Társadalmi innováció indikátorai	Fenntartható fejlődés területei			
	Emberi erőforrások	Társadalmi erőforrások	Természeti erőforrások	Gazdasági erőforrások
1000 főre eső nonprofit szervezetek száma	++	+	--	++
aktivitási ráta (15-64 év)	+	+	-	++
15-64 évesek aránya a teljes lakosságon belül	-	-	+	--
1000 főre eső K+F helyek száma				
1000 főre eső K+F alkalmazottak	++		--	
Internetelőfizetések száma	++	++	--	++
1000 főre eső mesterképzésben résztvevő hallgatók száma	+	-		--

Forrás: saját ábrázolás

A fenntarthatóság emberi erőforrás területe a nonprofit szervezetek számával, a 1000 főre eső K+F alkalmazottak számával és az internetelőfizetések számával mutat erős kapcsolatot. A társadalmi területen szintén erős kapcsolatot látunk az internetelőfizetések számával. A természeti erőforrásoknál nem találtunk erős pozitív kapcsolatot, viszont erős negatív kapcsolatot látunk a nonprofit szervezetek számával, az 1000 főre eső K+F alkalmazottak és az internetelőfizetések számával. A gazdasági erőforrások esetében erős pozitív kapcsolattal találkozunk a nonprofit szervezetek száma, az aktivitási ráta és az internetelőfizetések esetében, negatív jelentős kapcsolatot pedig a 15-64 évesek aránya és a 1000 főre eső mesterképzésben résztvevő hallgatók száma között.

Következtetések

A faktorelemzés bemutatott eredményéből kitűnik, hogy az első faktor - az e szempontból vizsgált mind a három fenntarthatósági területen – jelentős, több mint 50%-os varianciát magyaráz. A faktorsúlyok alapján elmondható, hogy az első faktorok mind a három fenntarthatósági területen több indikátor által determináltak. Ebből arra következtetünk, hogy Magyarországon a fenntarthatósági célok egyszerre, egymással párhuzamosan valósulnak meg. Egy korábbi kutatásunkban (Karajz - Kis-Orloczki, 2019) a Visegrádi Együttműködés országait hasonlítottuk össze (akkor Magyarország esetén más indikátorokat választottunk, az összehasonlíthatóság miatt) ugyanezen szempontok alapján. Az aktuális eredményeink hasonlóságot mutatnak a korábbi következtetéssel, miszerint a V4 országokban is megfigyelhető a fenntartható fejlődési célok megvalósításában a párhuzamosság.

A korrelációvizsgálat eredményének értelmezése során három tényezőt figyelembe kell vennünk. Egyrészt a fenntarthatóság tág értelmezése miatt számos indikátort vontunk be az elemzésbe. A faktorelemzés eredménye alapján láthattuk, hogy az adatredukció során nagy mértékben nem veszítettünk információt. Másrészt a társadalmi innováció indikátorainak kiválasz-

tásakor ügyelnünk kellett a megfelelő idősoros adatok meglétére, ami miatt relevánsnak tartott indikátorokat kellett kivonnunk az elemzésből. Harmadsorban tudjuk, hogy korrelációelemzéssel nem tudunk ok-okozati összefüggéseket feltárni. Ezen korlátozó tényezők ellenére látható, hogy pozitív irányban a társadalmi innováció és - a fenntartható fejlődés területei közül - az emberi és a gazdasági erőforrások között figyelhető meg szoros kapcsolat, negatív irányban pedig a társadalmi innováció a természeti erőforrások között. Ebből arra következtethetünk, hogy a társadalmi innovációk során – a fenntarthatósági célok közül - elsősorban humán és gazdasági célok valósulnak meg, míg háttérbe szorulnak a természeti motívumok.

Köszönetnyilvánítás

A tanulmányban ismertetett kutató munka az EFOP-3.6.1-16-2016-00011 jelű „Fiatalodó és Megújuló Egyetem – Innovatív Tudásváros – a Miskolci Egyetem intelligens szakosodást szolgáló intézményi fejlesztése” projekt részeként – a Széchenyi 2020 keretében – az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Felhasznált irodalom

- AXELSSON, L et al. (2011): Sustainable development and sustainability: Landscape approach as a practical interpretation of principles and implementation concepts; In: Journal of Landscape Ecology, Vol. 4, Num.3, pp5-30
- BARTHA Z., SÁFRÁNYNÉ GUBIK A., TÓTHNÉ SZITA K. (2013): Intézményi megoldások, fejlődési modellek, Miskolc, GNR Szolgáltató és Kereskedelmi Bt.
- BENEDEK, J - KOCZISZKY GY. - VERESNÉ S. M. (2015): Új innovációs paradigma? Regionális társadalmi innovációs potenciál javításának lehetősége szakértői rendszer segítségével, lehetőségek és korlátok. „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolc, 2015. október 15-16. pp.247.-255.
- CAULIER-GRICE, J. DAVIES, A. PATRICK, R. NORMAN, W. (2012): Defining Social Innovation. A deliverable of the project: “The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE), European Commission –7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research
- EDWARDS-SCHACHTER, M - WALLACE, M. L. (2017): ‘Shaken, but not stirred’: Sixty years of defining social innovation. In: Technological Forecasting & Social Change, Vol.119, pp.64-79
- EU SDGs: https://ec.europa.eu/europeaid/policies/sustainable-development-goals_en (Letöltve: 2019.03.10.)
- EU SDI: EU Sustainable Development Indicators; <http://ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/overview> (Letöltve: 2019.03.10.)
- EUROSTAT 2017: EU SDG Indicator set: Indicators for monitoring the Sustainable Development Goals (SDGs) in an EU context; <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/276524/7736915/EU-SDG-indicator-set-with-cover-note-170531.pdf> (Letöltve: 2019.03.10.)
- IUCN (1980): The World Conservation Strategy, <http://www.unep.org/geo/geo3/english/049.htm> (Letöltve: 2019.03.10.)
- JOHNSTON et.al, 2007: Reclaiming the definition of sustainability. In: Environmental Science and Pollution Research, Vol. 14, Issue 1, pp 60-66.
- KARAJZ S. – KIS-ORLOCZKI M. (2019): A társadalmi innováció és a fenntartható fejlődés kapcsolatának mérése a visegrádi együttműködés országaiban. In: Kőszegi, Irén Rita (szerk.) III. Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia: Versenyképesség és innováció, Kecskemét, Magyarország : Neumann János Egyetem, pp. 814-820. , 7 p.

- KARCAGI-KOVÁTS A. (2011): Mivel mérjük a fenntarthatóságot? Az indikátorkészletek helyzetértékelése az EU tagállamok nemzeti fenntartható fejlődési stratégiáiban; Doktori értekezés, Debrecen
- KEREKES S. (2008): A fenntartható fejlődés európai szemmel. In: Gömbös Ervin (szerk): Globális kihívások, milleniumi fejlesztési célok és Magyarország. Magyar ENSZ Társaság, Budapest.
- KOCZISZKY, GY. - VERESNÉ S. M. – BALATON, K. (2017): A társadalmi innováció vizsgálatának tapasztalatai és fejlesztési lehetőségei. Vezetéstudomány XLVIII. évfolyam, 6-7. szám, pp. 15-19.
- KSH (2017): A fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon, 2016. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH SDGs: <http://www.ksh.hu/sdg> (Letöltve: 2019.03.10.)
- MOULAERT, F. et. al (2005): Towards alternative model(s) of local innovation. In: Urban Studies, Vol.42, pp. 1969-1990
- NAGY J. A.; BENEDEK J.; Ivan K.(2018): Measuring Sustainable Development Goals at a Local Level: A Case of a Metropolitan Area in Romania. In: Sustainability 10, no. 11: 3962.
- NEMES G. - VARGA Á. (2015): Társadalmi innováció és társadalmi tanulás a vidékfejlesztésben- Sikerek, problémák, dilemmák. In: „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi tudományos konferencia Konferencia kiadvány, Miskolc, 2015, pp.434-444.
- NFFT (2013): A Nemzeti Fenntartható Fejlődési Keretstratégia. Nemzeti Fenntartható Fejlődési Tanács, <http://nfft.hu/nemzeti-fenntarthato-fejlodesi-keretstrategia/> (Letöltve: 2019.03.10.)
- OLAWUMI, T. O. - CHAN, D. W.M. (2018): A scientometric review of global research on sustainability and sustainable development; In: Journal of Cleaner Production, Vol.183, pp 231-250
- PICCAROZZI, M. (2017): Does Social Innovation Contribute to Sustainability? The Case of Italian Innovative Start-Ups. In: Sustainability, Vol 9., Issue 12, Article number 2376, <http://www.mdpi.com/2071-1050/9/12/2376> (Letöltve: 2019.03.10.)
- PISANO, U. - LANGE, L. - BERGER, G. (2015): Social Innovation in Europe - An overview of the concept of social innovation in the context of European initiatives and practices. ESDN Quarterly report, http://www.sdnetwork.eu/quarterly%20reports/report%20files/pdf/2015-April-Social_Innovation_in_Europe.pdf (Letöltve: 2019.03.10.)
- POL, E. - VILLE, S. (2009): Social innovation: Buzz word or enduring term? In: Journal of Socio-Economics, Vol.38, pp. 878-885.
- G. SCHMIDT-TRAUB, K. KROLL, K. TEKSOZ, D. DURAN-DELACRE and J. D. SACH (2017): National baselines for the Sustainable Development Goals assessed in the SDG Index and Dashboards. In: Nature Geoscience, Vol.10, pp 547-555.
- SCMITZ, B (2016): Aus der Praxis: Zur Messung sozialer Innovationen, Sozialer Fortschritt, Vol. 65 (2016), Iss. 1-2: pp. 37–45
- SDSN (2015): Indicators and a Monitoring Framework for the Sustainable Development Goals - Launching a data revolution for the SDGs;
- SDSN (2016): SDG Index and Dashboard – A Global Report https://www.bertelsmannstiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/SDG_Index_Dashboard_full.pdf (Letöltve: 2019.04.02.)
- SOCIAL INNOVATION CENTER (2013): <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/05/150612-FINAL-SDSN-Indicator-Report1.pdf> (Letöltve: 2019.04.02.)
- SZLÁVIK J. (2002): A „fenntarthatóság” szintjei és útjai (A fenntartható fejlődés közgazdasági összefüggései). MTA doktori disszertáció, Budapest, 2002
- UN - United Nations (1992): Agenda 21.

- <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> (Letöltve: 2019.03.10.)
- UN – United Nations (2008): Measuring Sustainable Development – Report of the Joint UN-ECE/OECD/Eurostat Working Group on Statistics for Sustainable Development. United Nations, New York and Geneva
- UN SDG indicators: <https://unstats.un.org/sdgs/indicators/indicators-list/>;
<https://unstats.un.org/sdgs/indicators/database/> (Letöltve: 2019.03.10.)
- UN SDGs: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> (Letöltve: 2019.03.10.)
- UN, 2017: Resolution adopted by the General Assembly on 6 July 2017 A/RES/71/313: Work of the Statistical Commission pertaining to the 2030 Agenda for Sustainable Development; <https://undocs.org/A/RES/71/313> (Letöltve: 2019.03.10.)
- VAN DER HAVE, R. P. - RUBALCABA, L. (2016): Social innovation research: An emerging area of innovation studies? In: Research Policy, Vol.45, pp. 1923-1935
- WCED – World Commission on Environment and Development (1987): Our Common Future; <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> (Letöltve: 2019.03.10.)

Fodor Beáta

A költség-haszon elemzés lefolytatásának interdiszciplináris jellege

A költség-haszon elemzés elsősorban a közösségi döntések megalapozásához használatos módszer. Ez a tanulmány bemutatja az elemzés lényegét, fontosságát, valamint azt, hogy az elemzési folyamatban más diszciplínák eredményei, módszerei, elemei hogyan épülnek be. A bemutatott folyamatára alapján látható, hogy az elemzés egy többlépcsős folyamat, amelynek szinte minden szakaszára jellemző az interdiszciplinaritás. Az eredmények egybevetése és az értékelés szakaszára azonban ma alapvetően a diszciplína-keveredés jellemző.

*Kulcsszavak:*költség-haszon elemzés, interdiszciplinaritás, társadalmi haszon, ökoszisztéma-szolgáltatás.

JEL-kód: D61, Q57

Bevezetés

A költség-haszon elemzéshez hasonló számításokra ugyan már az 1800-as években is voltak próbálkozások az USA-ban, azonban a módszer kiforrottabb gyakorlati alkalmazásának megjelenése az 1930-as évekre nyúlik vissza. Még ezek is nagyon kezdeti megoldásnak minősíthetők (Mishan, 1982). A költség-haszon elemzés Európai megjelenése az 1950-es évek második felére tehető. A kezdeti megoldásokhoz képest jelentős változásokon ment keresztül, amely változások napjainkban is zajlanak. A módszer fejlődése Európában és az Egyesült Államokban eltérő fejlődési utat járt be.

A költség-haszon elemzés definiálására több kutató tett kísérletet, más-más megközelítésben. A fogalmi meghatározások elméleti és gyakorlati megközelítése között is jelentős különbségek vannak. Abelson (1996: p. 15) a tudományos megközelítését például a cél oldaláról fogalmazza meg, miszerint „a költség-haszon elemzés célja, hogy bemutassa, hogy egy projekt vagy irányelv összes haszna meghaladja-e az összes költséget, a hasznok között a környezeti hasznokat, a költségek között a környezeti költségeket is beleszámítva.”¹ Mishan (2007) szerint a költség-haszon elemzés (Cost Benefit Analysis, CBA) a hasznok és a költségek összevetésének szisztematikus és elemző folyamata egy projekt vagy program megvalósítása érdekében - gyakran társadalmi jellegű. A költség-haszon elemzés alapvető fontosságú az állami döntéshozatal szempontjából, egy formális döntéshozatali eljárásnak tekinthető a társadalmi szűkös erőforrásokat felhasználva. (Mishan és Quah, 2007: p. 2)²

A módszerre vonatkozó két jellemző elméleti meghatározás Lumley (2002) gyűjteményéből a következő:

- „A CBA egy beruházási projekt-értékelés, amely tartalmazza a projekthez kapcsolódó valamennyi társadalmi és pénzügyi költséget és hasznot.”³ (Bannock et al 1991, p. 91).

¹ „CBA is designed to show whether the total benefits of a policy or project exceed the costs, including environmental benefits and costs.” (Abelson 1996: p. 15)

² „Cost-benefit analysis (CBA) is the systematic and analytical process of comparing benefits and costs in evaluating the desirability of a project or programme – often of a social nature. CBA is fundamental to government decision making and is established as a formal technique for making informed decisions on the use of society’s scarce resources.” (Mishan és Quah, 2007: p. 2)

³ „CBA is ... The appraisal of an investment project which includes all social and financial cost and benefits accruing to the project” (Bannock et al. 1991, p. 91).

- „A haszon-költség elemzés egy olyan módszer, mely megállapítja, hogy a versengő alternatívák közül a gazdasági értékük alapján melyik a társadalom számára a viszonylag legjobb.”⁴ (Sindern és Thampapillai, 1995, előszó).

Az irodalomban egyetértés mutatkozik abban, hogy a költség-haszon elemzés, (néhány esetben haszon-költség elemzésként is említik), egy döntéstámogató módszer, amely a vizsgált projektnek az adott közösség, vagy társadalom egészére vonatkozó összes társadalmi hasznát és költségét hivatott összevetni.

A módszer gyakorlati alkalmazását egyes közösségi projektek esetében kötelező elemzési eljárásként írják elő, ahol magára a fogalomra vonatkozóan is található különböző meghatározások. Ezek többsége valamely minisztérium, bizottság által, vagy különböző projektekhez készült útmutatókban fogalmazódott meg. A vonatkozó irodalomban sem ritka a gyakorlat-orientált megközelítésű definíció. Közülük Lumley (2002) munkája is szerepeltet néhányat:

- „A társadalmi költség-haszon elemzés egy gyakran használt módszer, amely több információt tartalmaz, mint amit csak a piaci árak felhasználása biztosít. Általában olyan számított árakat alkalmaz, amelyek a társadalmi-gazdsági tényezők értékének meghatározására szolgálnak, és amelyek nem részei a szűkebb pénzügyi elemzéseknek.”⁵ (Department of Conservation, Forests and Lands, 1988, p. 1).
- „A költség-haszon elemzés egy olyan módszer, amelynek célja, hogy az adott projekthez kapcsolódóan azonosítsa és mérje a társadalom egészének veszteségeit és nyereségeit.”⁶ (Resource Assessment Commission, 1991, p. 334.).
- „A költség-haszon elemzés (CBA) egy mennyiségi elemző eszköz, mely segíti a döntéshozókat a források elosztásában.”⁷ (Department of Finance, 1995, p 1).
- „A költség-haszon elemzés pénzügyi bázist használ arra, hogy meghatározza az inputok és az outputok értékeit.”⁸ (National Capital Authority, 1996, p 12).

Mára széles körben alkalmazott módszerré vált, mely elsősorban a közösségi projektekkel kapcsolatos döntések megalapozásában nyújt segítséget. A mai értelmezés szerint a költség-haszon elemzés, mint döntéstámogató módszer, az üzleti szférában általánosan alkalmazott módszerektől elsősorban abban különbözik, hogy minden pénzügyi és nem pénzügyi költséget, valamint minden pénzügyi és nem pénzügyi hasznot figyelembe vesz, függetlenül attól, hogy hol merül fel. További különbség, hogy az itt alkalmazott kamatláb (diszkontráta) is jelentősen különbözik az üzleti számításokban alkalmazott kamatlábtól (vagyis a kalkulatív kamatlábtól). A nem pénzügyi jellegű költségek és haszonhatások első lépésként természetes mértékegységben határozhatók meg. A pénzügyileg nem számszerűsíthető költségek és haszonhatások meghatározása a módszer legkritikusabb pontját jelenti. Továbbá ahhoz, hogy egy projekt várható eredményeként jelentkező költségek és hasznok összehasonlíthatók legyenek, a természetes mértékegységben meghatározott tényezőkhez valamilyen módon pénzügyi összeget kell rendelni, hogy pénzér-

⁴ „Benefit-cost analysis is a method to assess the relative desirability of competing alternatives in terms of their economic worth to society” (Sindern and Thampapillai, 1995, preface).

⁵ „Social cost benefit analysis is a frequently used method of incorporating more information than that provided by the use only of market prices. It typically employs ‘accounting’ prices as a means of placing a value on socio-economic factors which are not incorporated into narrower financial analyses” (Department of Conservation, Forests and Lands, 1988, p. 1).

⁶ „Cost-benefit analysis [is] a technique that aims to identify and measure the losses and gains in welfare that are incurred by society as a whole in relation to a particular project” (Resource Assessment Commission, 1991, p. 334.).

⁷ „Cost-benefit analysis (CBA) is a quantitative analytical tool aid decision-makers in the allocation of resources” (Department of Finance, 1995, p 1).

⁸ „Cost-benefit analysis uses a monetary basis to determine how the values of inputs and outputs are expressed” (National Capital Authority, 1996, p 12).

tékben kifejezhetőek legyenek. A pénzértékben meghatározott költségek és hasznok összevetésével kiválasztható a legjobb döntési változat.

A költség-haszon elemzést számos területen alkalmazzák, mint például a környezetvédelem, a közlekedés, rendezvényszervezés stb. esetében. Az elemzés egyik kulcskérdése hogy milyen haszonhatások veendők figyelembe az elemzés során, és azokhoz hogyan rendelhető pénzérték. A haszonhatásokat egyidejűleg több szempont szerint lehet jellemezni. A haszonhatásokat a különböző típusjegyek szerint elemi módszerekre lehet bontani. Ilyen elemi módszer például a haszonhatás megjelenésének területe, amely szerint megjelenhet gazdasági és környezeti területen (Fodor, 2012). A környezetvédelemmel kapcsolatos projektek költség-haszon elemzésével a Koloszár – Ásványi – Bulla (1997) szerzőhármas is foglalkozott, akik rávilágítottak arra, hogy a környezetvédelem hasznát nehéz meghatározni. Kutatásaik szerint a haszon meghatározásának nehézsége abban rejlik, hogy ezek a javak nem jelennek meg a piacon, de mérhetővé válnak ha „egy, a piacon megjelenő termékhez csatoljuk, amely mérhető, így például az üdülőhelyek látogatottsága” (Koloszár – Ásványi – Bulla, 1997: pp. 24-25). Csite – Balás – Szendrei – Iváncsics – Obertik (2016) szerint az egyes hatásokat két nagy csoportba lehet sorolni, kvantitatív és kvalitatív bemutatható tényezőkre. Előbbiek benchmarkadatok alapján forintosíthatók, és ezáltal a hozamszámításba bevonhatók. Utóbbiak egy része nem, vagy csak számos feltétel igazolása mellett forintosítható, másik része pedig elhanyagolható. Kutatásuk során egy park környezeti hatását, és az abból származó hasznokat vizsgálták. Az elemzés során számszerűsítették az ingatlanérték növekedéséből származó hasznokat, a park kialakításából eredő egészségügyi hasznokat, amelyet a halálozási arányok csökkenésével bizonyítottak és állapítottak meg, valamint vizsgálták a környezetszennyezés mérséklő hatását (fák szennyezőanyag elnyelő hatása, szállópor csökkenés hatása), és számszerűsítették az ebből származó megtakarításokat, hasznokat.

A haszonhatás vizsgálata megjelenhet a közlekedés területén is. A közlekedésfejlesztés háttárral van a kereskedelemre, a természet és a környezet állapotára, az emberek egészségügyi állapotára (levegőszennyezés, zajszennyezés), ezáltal az egészségügyre is. Közlekedésfejlesztés esetén figyelembe veendő továbbá az utazási időmegtakarítás, baleseti kockázat változása. A zajszennyezés mérése Baros (2012) szerint objektív és szubjektív módon történhet. Az objektív, azaz műszeres mérés hátránya, hogy nem veszi figyelembe az egyént érintő hatásokat. Az egyéni hatások vizsgálatára legalkalmasabb módszer a kérdőíves felmérés (Baros, 2012: pp. 4-9).

A költség-haszon elemzés vonatkozhat egy településen komoly vonzerőt ígérő rendezvényre is (például sportrendezvény). Egy ilyen rendezvény jelentősen növelheti a vendégforgalmat (Kálomista, 2012). A település idegenforgalmának növekedése mellett egy rendezvény megvalósításának számos kulturális és egyéb kedvező kihatásai is lehetnek a társadalom számára.

A fentiekben említett projektek kedvezőtlen kihatásai (levegőszennyezés stb.) már a társadalmi költségek körébe tartoznak. Előfordulhat azonban, hogy a költségek közvetlenül számítható része a társadalmi költségekkel szimbiózisban jelentkezik, ahol még bonyolultabb a hatások számításba vétele. Például egy szennyvíztisztítás területén végzett beruházás esetén, az alacsony beruházási költség és drága szennyvíztisztítás, vagy magas beruházási összeg, és olcsó szennyvíztisztítás társadalmi-gazdasági kapcsolatának feltárása során fel kell mérni az egyes változatoknak a közvetlen és a hosszabb távú környezeti kihatásait, valamint a döntés révén keletkező determinációkat és az ebből adódó jövőbeni problémákat. Ezen belül az olcsó cső a gyakori cserét is jelentheti, és a drága cső a hosszú élettartamot.

A Magyarországon meghirdetett, beruházási projektekhez készített módszertani útmutatók a költség-haszon elemzéshez szükséges költség becsléseket alapvetően tervezői költségbecslésekből, illetve üzemeltetők adataiból származtatják (Nemzeti Fejlesztési Minisztérium). A nem pénzügyi „költségek” figyelembevételének előírása nem jellemző.

Az 1. táblázat azon publikált vizsgálati területeket foglalja össze, a kapcsolódó forrásmunkákkal alátámasztva, amelyhez költség-haszon elemzés kapcsolódik.

1. táblázat: A költség-haszon elemzéshez kapcsolódó vizsgálati területek és forrásmunkák
(Table 1: Areas of study and sources related to cost-benefit analysis)

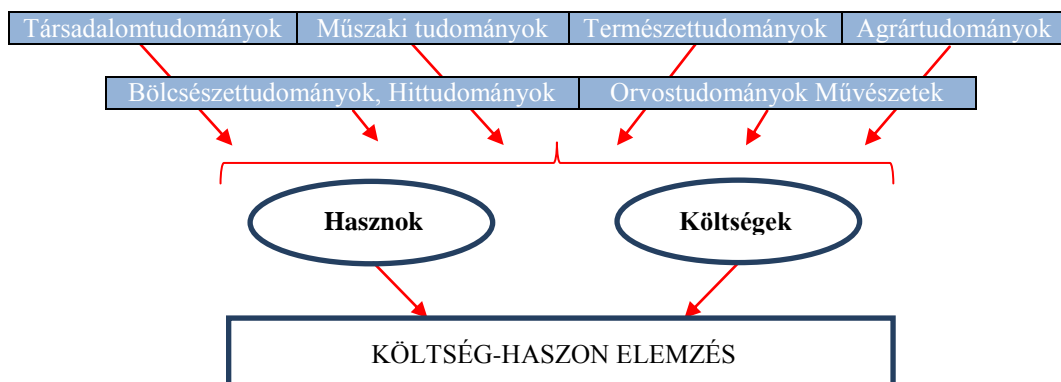
VIZSGÁLATI TERÜLET	KAPCSOLÓDÓ FORRÁSMUNKÁK, ALKALMAZÁSI PÉLDA
Egészségügy	Fekete (2010), Koppány (2016)
Energiagazdálkodás	Pintér (2013), Mezősi, Szabó (2013)
Hulladékgazdálkodás	Nádudvari (2010), Nováki (2001)
Környezetvédelem	Koloszár et al. (1997), Vajda (2000), Csité et al. (2016)
Közlekedés	Orosz et al. (2006), Juhász et al. (2013)
Mezőgazdaság	Kovács et al. (2014), Ózsvári, Bíró (2003)
Oktatás	Psacharopoulos (1995), Adorján (99/3) Veres (2012)
Önkéntes programok	Solt, Takács (2015)
Sportberuházások, rendezvények	Neulinger (2007), Kálomista (2012), Vörös (2017)
Társadalmi integráció	IFUA (2016)
Településfejlesztés	Hegyi-Kéri (2013), Hatvani (2003)
Vízgazdálkodás	Czeglédi, Kovácsné (2008)

Forrás: Saját szerkesztés, Vörös (2018) táblázata alapján kibővítve

A tanulmány célja, annak bemutatása, hogy a költség-haszon elemzés megvalósításának folyamatában a gazdálkodástani ismereteken túl további diszciplinák módszereinek, megközelítésmódjainak, eredményeinek, törvényszerűségeinek felhasználása is szükségessé válik, ami messze nem jelent egy egységes igényszerkezetet. A további diszciplinák különböző kérdéseinek hasznosítása iránti igénystruktúra a vizsgált projekt tulajdonságainak és sajátosságainak a függvényeként alakul. A kutatás elsősorban a szakirodalom tanulmányozására és logikai elemzésre támaszkodik.

A költség-haszon elemzés elvégzésének folyamata

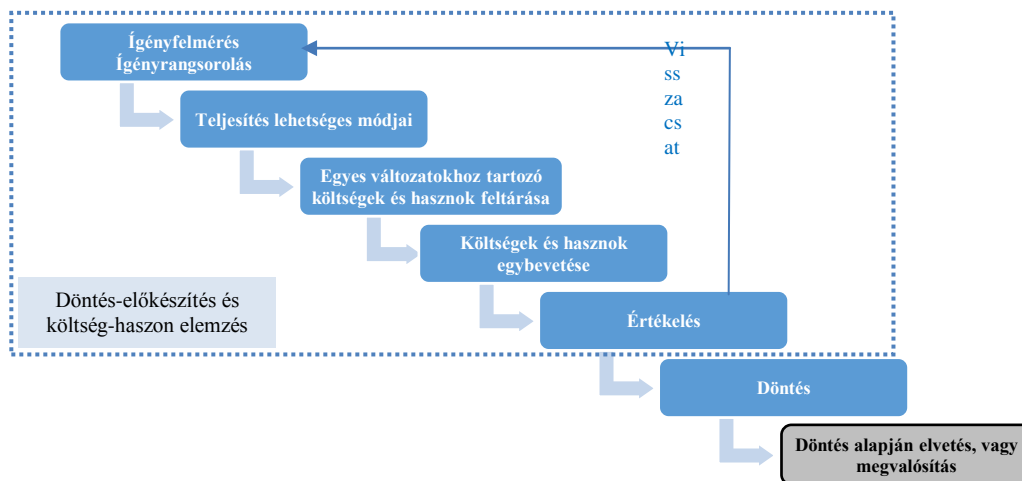
A költség-haszon elemzés alapvetően a gazdálkodásmódszertani kérdések körébe tartozik. A megvalósítás folyamán azonban – a konkrét téma függvényében – más diszciplinák módszereire, törvényszerűségeire, és egyéb tudományos eredményeire is támaszkodik (2. ábra). A diszciplináris kapcsolat különböző tudományterületek diszciplináit érintheti.



1. ábra: A költség-haszon elemzés lefolytatásához szükséges tudáselemek főbb forrásai
(Figure 1: The main sources of knowledge elements needed to conduct a cost-benefit analysis)

Forrás: Saját szerkesztés

Az elemzés elvégzése egy többlépcsős folyamat. Ahogy pontosodik a projekt úgy pontosodik a költség-haszon elemzés. A folyamat többször újra kezdődik, amíg a végleges konstrukció kialakul. Több változat esetén a folyamat párhuzamosan is futhat. A költség-haszon elemzés általános folyamatát a 2. ábra mutatja:



2. ábra: A költség-haszon elemzés folyamatábrája
(Figure 2: Flow chart of cost-benefit analysis)

Forrás: Saját szerkesztés

Az igényfelmérés és igényrangsorolás

A költség-haszon elemzés első lépése az igényfelmérés. Az igény azt jelenti, hogy az adott közösség szempontjából, milyen szükséglettel kapcsolatban, milyen igények merültek (merülnek) fel. Elsősorban ezeket kell összegyűjteni, és rangsorolni. A megoldás módja jelentősen függ a döntési szinttől. A közösségi döntések egy jelentős része önkormányzati szinten valósul meg. Az Önkormányzati törvény megfogalmazza az önkormányzatok feladatait, melyek egy részének ellátása kötelező, a többi teljesítéséről az önkormányzat dönthet. Ez utóbbiakat jelentősen befolyásolják a pályázati lehetőségek. Az igények rangsorolásakor önkormányzati szinten az egyik fő szempont, hogy a téma hogyan kapcsolódik a kötelezően teljesítendő feladatok köréhez.

Általános esetben is az a fő kiindulási pont, hogy a közösségi élet színvonalának szintentartásához milyen alapvető feladatokat kell megoldani. Ezt követi annak áttekintése, hogy az adott közösség melyik témát, milyen súlyúnak tekinti. Az igények rangsorolásakor a súlypontok kialakításának egyik jelentős szempontja, hogy mekkora ráfordítással mekkora összhasznot lehet elérni. Vagyis már ezen a ponton megjelennek a költség-haszon elemzés csírái. Noha ezen a ponton főként még csak nagyságrendekben gondolkoznak, már szükségessé válik a műszaki tudás (műszaki becslésekhez), a környezettudományi tudás, a jogi ismeret, a szociológiai ismeret.

A teljesítés lehetséges módjai

A költség-haszon elemzés második lépése annak megtervezése, hogy az igényfelmérésst, majd a rangsorolást követően választott igény-kielégítési célok milyen módon teljesíthetők, azaz az adott igénykielégítési cél milyen beruházások révén valósítható meg.

Önkormányzati feladatkörbe tartozik a szennyvízelvezetés, -kezelés és -ártalmatlanítás. Egy település szennyvízkezeléséhez kapcsolódóan három lehetséges beruházási projektváltozatot kell átgondolni. Például:

- a már meglévő szennyvíztisztító helyett, egy új, korszerűbb szennyvíztisztító felépítése esetén jelentős nagyságú beruházási költséggel kell számolni, azonban a technológia fejlődését nem figyelmen kívül hagyva, alacsonyabb üzemeltetési költségek keletkeznek. Az új szennyvíztisztító hozzájárul a lakosság életkörülményeinek a javulásához, ideértve a tisztább környezetből származó, ezáltal az egyénekre pozitívan ható hatásokat is.
- a már meglévő szennyvíztisztító korszerűsítése, vagy a csatornahálózat fejlesztése esetén a költségek csökkenthetők, a közösség tagjainak életkörülményei javíthatók. A példaként említett szennyvíz elvezető rendszerek esetén, ahol a csővezetékekben biológiai átalakulások mennek végbe, a nem megfelelően kialakított rendszerben számos problémát okoznak, mint például szag, közegészségügyi vagy korróziós veszélyeket (Kárpáti – Vermes, 2011).
- ha a már meglévő szennyvíztisztító eredeti állapotában marad (akár újszerű, akár régebbi konstrukció), és semmiféle beruházás nem történik a vizsgálat pillanatában, figyelembe veendő az a tény, hogy költségek folyamatosan merülnek fel. Azaz a költségek nem az adott pillanatban, hanem egy bizonyos idő elteltével, folyamatosan jelentkeznek. Ilyenek például a felújítási (szinten-tartó felújítási) költségek, amelyek ha nem régi a rendszer, akkor kezdetben alacsonyak. Ilyenek továbbá a szennyvíztisztításhoz használandó gépek, berendezések meghibásodásából adódó költségek felmerülése is. (Vésztő Városi Önkormányzat, 2009)

A fent említett beruházási lehetőségekből látszik, hogy eltérő nagyságú költségek merülnek fel. A költségek nagyságát nagymértékben befolyásolja a műszaki tartalom. Ebből következőleg a költség-haszon elemzés elvégzéséhez nélkülözhetetlen a műszaki tudás.

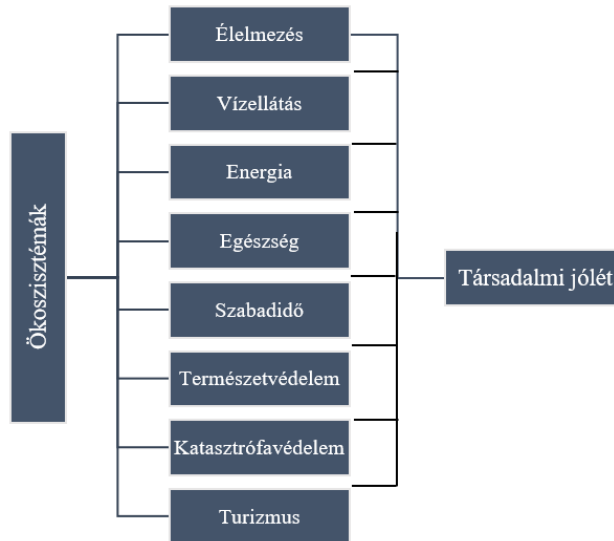
Az egyes változatokhoz tartozó költségek, és hasznok feltárása

A következő lépés az egyes változatokhoz tartozó költségek és hasznok feltárása. A módszer elvégzésének ezen pontját illetően sok vita is fellelhető az irodalomban. Ilyen például, hogy miért kell mindenhez értéket rendelni, miért kell mindent pénzértékben meghatározni (Marjainé, 2011).

A költségek és hasznok feltárásába, az előző lépéseknél megjelenő (gazdasági, jogi, mérnöki) ismereteken túl további ismeretekre is szükség van. Ezáltal pontosabban meghatározhatók az adott közösségi projekthez kapcsolódó költségek és hasznok.

Mint a fentiekben szerepelt, az elemzésben minden költséget és hasznot figyelembe kell venni, nem csupán a pénzértékben kifejezhető költséget és hasznot, hanem a pénzértékben nem kifejezhető költségeket és hasznokat is.

A haszonhatás vizsgálatánál figyelembe veendők az 1970-es évekből eredő, de a XXI. században közismerté vált ökoszisztéma-szolgáltatáshoz kapcsolódó ismeretek. Ez a fogalom az ökoszisztémából ered, melynek alapjai az ökológiából (élőlények és a természet kapcsolatát vizsgálja), azaz a környezettudományból ered, és amely a társadalmi jóléttel van összefüggésben. Az ökoszisztéma és a társadalom (társadalmi jólét) kapcsolatát a 3. ábra mutatja:



3. ábra: Az ökoszisztéma szolgáltatások koncepciója

(Figure 3: The concept of ecosystem services)

Forrás: Saját szerkesztés Schröter (2009) ábrája alapján kibővítve

Az ökoszisztéma-szolgáltatások meghatározásával több kutató is foglalkozik. „A meghatározások abban megegyeznek, hogy a fogalmat a természeti és a társadalmi rendszer metszéspontjában helyezik el, abban viszont eltérnek, hogy az ökológiai vagy a társadalmi folyamatokra helyezik-e a hangsúlyt” (Kovács – Kelemen – Pataki, 2011, p. 2). A szerzőhármas a kutatásában kiemelt figyelmet fordított az ökoszisztéma-szolgáltatás fogalmának vizsgálatára. A kutatásból kiderült, hogy egyes szerzők az ökoszisztéma-szolgáltatás alatt az ökoszisztéma azon részét értik, amely az élet fenntartásához szükséges. Mások az ökoszisztémából nyerhető használatra és a hasznosságra fókuszálnak, amit az emberek abból nyernek. Ez utóbbi esetben megjelenik a szolgáltatások szűkebb értelemben az anyagi jóléthez, tágabb értelemben a jól-léthez való hozzájárulása is.

Némely, a természettudományban végzett kutatásnak elengedhetetlen szerepe van ökoszisztéma-szolgáltatások társadalomban betöltött szerepének vizsgálatában. Több esetben javaslat is található a költség-haszon elemzés elvégzésére.

A természettudományban végzett kutatások szerint az árvízvédelemmel kapcsolatos beruházás eredményének haszonhatásai között lehet megemlíteni a pihenési, kikapcsolódási lehetőséget, hiszen a helyreállított ártér, szép/természetes táj, kikapcsolódási lehetőség a helyieknek és a turistáknak stb. Egyes kutatások a tavak ökoszisztémáját érintő beruházásokat indokolja, hogy a településekhez közeli tavakat érintheti a szennyvíz-terhelés, amely az alga elszaporodásához, madárfajok elvándorlását, víz alatti növények eltűnését eredményezheti. A beruházást, azaz a helyreállítást követően a víz minősége javulhat, mely lehetőséget biztosít a helyieknek és a turistáknak a rekreációs tevékenységekhez (horgászat, úszás, vitorlázás, szörfölés stb.), valamint a rekreációs tevékenységekhez kapcsolódó vállalkozásoknak (kölszönzök, wakeboard pályák üzemeltetők) (Internetes hivatkozás: A természet szolgáltatásai).

A kutatások rávilágítanak arra is, hogy az ökoszisztéma-szolgáltatásokhoz nehézkes az érték hozzárendelése. Sok esetben merül fel a kérdés, hogy hogyan lehet a szolgáltatásokhoz értéket rendelni, ha a szolgáltatások többsége nem rendelkezik piaci árral. A szolgáltatások többsége nem rendelkezik piaccal, ezáltal pénzértékben azokat nem is szokták kifejezni, így számos döntés esetén ezek ki is maradnak az elemzésekből.

Az ökoszisztéma-szolgáltatásokkal valamint az azok értékelésével foglalkozó kutatók között vita alakult ki, hogy miért van szükség ezekhez a javakhoz közgazdasági értelemben pénzértéket rendelni. Vatn és Bromley szerint „az értékelés általában az információsűrités folyamatának tekintik, amelynek során a különböző tulajdonságokat egyetlen, közös mértékegységben fejezik ki. Fölvértve a tömör információ ilyen leegyszerűsített formájával, a fogyasztó mérlegelheti az adott tárgyat a hozzárendelt (vagy hozzákapcsolt) árral együtt, és tájékozott döntést hozhat.” (Vatn – Bromley, 1994, p. 190).

Költségek és hasznok egybevetése

A költség-haszon elemzés a szokásos pénzügyi elemzéstől abban különbözik, hogy minden hasznot és költséget figyelembe vesz, és nem magánérdekek, hanem a közösségi érdek szempontjából (Nemzeti Fejlesztési Minisztérium).

Az elemzés során a költségek és hasznok meghatározása, valamint a döntés megalapozásában használható mutatószámok gazdasági becslőszámításokon alapulnak. Az elemzés különböző formulák összeállításában csúcsosodik ki. A szintetizált információ megjelenhet:

- Nettó jelenérték számítás
- Belső megtérülési ráta
- Haszon-költség mutató (Haszon/Költség)

Az egyes költség-haszon elemzéshez készített útmutatók leggyakrabban a nettó jelenérték számítás bemutatását kérik. Az útmutatók szerint a mutató azt fejezi ki, hogy az adott projekt milyen mértékű jövedelmezőséget eredményez (Nemzeti Fejlesztési Minisztérium). Ez azonban kissé nagyvonalú megállapítás, ugyanis maga a nettó jelenérték nem utal a jövedelmezőség szintjére. Ha van pozitív nettó jelenérték, akkor csak az bizonyos, hogy a projekt komplex tőke-jövedelmezősége magasabb, mint a figyelembe vett kamatláb.

A belső megtérülési ráta általános esetben azt mutatja meg, hogy mekkora a projektbe fektetett tőke komplex (vagyis minden hasznot és minden költséget számításba vevő) tőkejövedelmezősége.

A különböző beruházási változatok egybevetésének egy egyszerűsített megoldása, amikor a jelenértékre átszámított költségek és hasznok összevetése történik. Az összevetés a haszon-költség mutató segítségével történik. A mutató kifejezi, hogy egységnyi költségre, mekkora haszon jut. (Nemzeti Fejlesztési Minisztérium) A hányados pontosabban azt mutatja meg, hogy diszkontált összes haszon és a diszkontált összes költség hogyan aránylik egymáshoz.

A költségek és a hasznok egybevetésének kérdéskörében mindmáig keverednek a közgazdaságtani, a gazdálkodástani (vállalatgazdaságtani), és a pénzügytani diszciplína fogalmai, módszerei és szemléleti kérdései. Itt nem az interdiszciplinaritás, hanem inkább diszciplína-keveredés a jellemző.

Értékelés és döntés

Az előző lépésben meghatározott mutatószámok ismeretében értékelhetővé válnak az egyes közösségi beruházási változatok. Azok összevetésével kiválasztható a legjobb megoldási változat, valamint ezzel egyidejűleg megtörténik a döntés. Értékelés és döntés az egyes mutatószámok alapján:

- Nettó jelenérték számítás: az a közösségi beruházási változat tekinthető megfelelőnek, melynek értéke nem kisebb nullánál. Amennyiben több ilyen változat is adódik, a legjobb választás az, ahol az aggregált tőkeigény egységére jutó nettó jelenérték a legnagyobb.
- Belső megtérülési ráta: ebben az esetben az a változat tekinthető megfelelőnek, amelynek a komplex eredményen mért tőkejövedelmezősége nagyobb, mint a fi-

gyelemben vett kamatláb, vagy egyenlő azzal. Minél nagyobb a belső megtérülési ráta a követelményként figyelembe vett kamatlábnál annál kedvezőbb az a beruházási változat.

- Haszon-költség mutató: minél nagyobb a mutató értéke, annál több haszon jut egy egységnyi költségre. (Természetesen az sem lehet közömbös, hogy ez a ráta mekkora beruházás mellett jöhet létre.)

Ma ezen a ponton is inkább a fent jelzett diszciplína-keveredés jellemző.

Összegzés

A közösségi beruházási döntések megalapozására szolgáló költség-haszon elemzés egy módszer, amelynek gyakorlati alkalmazása nagy múltra vezethető vissza. Az idő előre haladtával a módszer egyre pontosabb alkalmazása vált szükségessé. Az elemzés egy olyan folyamat, amely több lépésből áll, és amelyekben más diszciplínák szemléletét és módszertani eredményeit is felhasználják.

Az elemzés első lépése az igényfelmérés, igényrangsorolás. Itt a közösségi szükségletek és igények felmerülésének vizsgálat és azok rangsorolása történik. Ebben a szakaszban a gazdasági ismereteken túl, műszaki és jogi jártasságra is szükség van. A következő lépésben a teljesítés lehetséges módjainak a feltárása történik, amely a különböző beruházási lehetőségek feltérképezését jelenti. A különböző beruházási lehetőségek, különböző fajtájú és mértékű költség- és haszonhatásokat eredményeznek, amelyek feltárásához szintén több diszciplína eredményeit is hasznosítják. A következő, harmadik lépés szoros kapcsolatban van az előzővel, hiszen itt történik az egyes változatokhoz tartozó költségek, és hasznok feltárása, azok természetes mértékegységben, valamint pénzügyi értékben történő kifejezése. A negyedik lépésben a költségek és hasznok egybevetése történik, különböző becslésmódszerek segítségével. A kapott eredmények alapján értékelhetők a beruházási változatok, kiválasztható a legjobb változat, és meghozható maga a döntés is. Az eredmények egybevetésének és értékelésének módszertani bázisa azonban tudományosan nem tisztázott terület. Keverednek a közgazdaságtani, a gazdálkodástani (vállalatgazdaságtani) és a pénzügyi fogalmak, módszerek, megközelítés-módok.

Köszönetnyilvánítás



A tanulmányban ismertetett kutató munka az ÚNKP-18-3-IV-ME/18 jelű, Új Nemzeti Kiválóság Program részeként, az Emberi Erőforrások Minisztériuma támogatásával valósult meg.

Felhasznált irodalom

- 314/2005. (XII.25.) Korm. rendelt: a környezeti hatásvizsgálati és az egységes környezethasználati engedélyezési eljárásról
- ABELSON P. (1996): Cost-Benefit Analysis. In: Project Appraisal and Valuation of the Environment. Palgrave Macmillan, London.
- ADORJÁN, R. (1999): Költségeink haszna, avagy haszontalanságunk költségei, Költség–haszon elemzés az oktatás területén: egy kecskeméti iskolaépítési példa, Iskolakultúra, Szeged, 1999/3, pp. 11-22.
- A TERMÉSZET SZOLGÁLTATÁSAI: CEEweb for Biodiversity (http://www.xn--krinfo-wxa.hu/sites/default/files/services_of_nature_HU.pdf) Letöltve: 2019. 02.20.
- BAROS, Z. (2012): A városi zaj környezeti és társadalmi hatásainak vizsgálata Debrecen városában, Egyetemi doktori (PhD) értekezés, Debrecen.

- BURUZS, A. – TORMA, A.: Regionális fejlesztések fenntarthatósági tényezői, Fenntarthatósági vizsgálatokhoz alkalmazható indikátorok áttekintése, Regionális települési és ipari hulladékgazdálkodás (http://kornyezet.sze.hu/images/kutatás/Környezettudományi%20Tanácskozás/2011/Hulladekgazdalkodas_BA_TA.pdf) Letöltve: 2012. szeptember. 12.
- CSITE A. – BALÁS G. – SZENDREI ZS. – IVÁNCICS V. – OBERTIK J. (2016): Millenáris Széllkapu Fejlesztés Előzetes Hatásvizsgálata és Költség-haszon elemzése, HÉTFÁ Elemző Központ, Budapest. (<http://mkweb.uni-pannon.hu/tudastar/anyagok/10-szennyviz-2011.pdf>) Letöltve: 2018. szeptember 26.
- FODOR B. (2012): Estimation of Social Benefits in Cost-benefit Analysis, Theory Methodology Practice: Club of Economics in Miskolc 8 : 2 pp. 11-16.
- KÁLOMISTA G. (2012): Kulturális Fesztiválok Kollégiuma középtávú támogatási stratégiája 2012–2015, Budapest, pp. 1-5.
- KÁRPÁTI Á. – VERMES L. (2011): Vízgazdálkodás – szennyvíztisztítás, 10. kötet, Környezetmérnöki Tudástár, Pannon Egyetem – Környezetmérnöki Intézet, Veszprém.
- KOLOSZÁR, M. – ÁSVÁNYI, ZS. – BULLA M. (1997): Az EU-konform környezeti szabályozás és költség-haszon elemzése, implementációs vizsgálata, Budapest.
- KOVÁCS E. – KELEMEN E. – PATAKI GY. (2011): Ökoszisztéma szolgáltatások a tudományterületek és a szakpolitikák metszéspontjában, Természetvédelmi Közlemények, (http://www.mbt-biologia.hu/gen/pro/mod/let/let_fajl_megnyitas.php?i_faj_azo=750, letöltve: 2019. 02. 18.)
- KOVÁCS E – PATAKI GY. – KELEMEN E. – KALÓCZKAI Á. (2011): Az ökoszisztéma-szolgáltatások fogalma a társadalomkutató szemszögéből, Magyar Tudomány, július, pp. 780-787.
- LUMLEY S. (2002): Cost-benefit analysis, ethics and the natural environment, Charter 6, Cost-Benefit Analysis, Environmental & Economical Perspectives, K. Puttaswamaiah editor, Transaction Publishers, New Brunswick (U.S.A.) and Londok (U.K.)
- MARJAINÉ SZ. ZS. (2011): Az ökoszisztéma szolgáltatások közgazdaság-tudományi megközeletése, Magyar Tudomány, július, pp. 788-794.
- MISHAN, E.J. (1982): Költség-haszon elemzés (Cost-Benefit Analysis), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MISHAN, E.J. – QUAH, E (2007): Cost-Benefit Analysis, Fifth Edition, Routledge, 2007, p. 2.
- NEMZETI FEJLESZTÉSI MINISZTERIUM: Módszertani útmutató egyes közlekedési projektek költség-haszon elemzéséhez, I. rész, Európai Unió, Európai Strukturális és Beruházási Alapok (<http://www.sze.hu/~prile/Levelez%C5%91%202017%20%C5%91sz/K%C3%B6lts%C3%A9g-haszon%20elemz%C3%A9s%20%C3%BAtmutat%C3%B3.pdf>) Letöltve: 2018. szeptember 3.
- NEMZETI FEJLESZTÉSI MINISZTERIUM: Módszertani útmutató TOP és VEKOP területi kiválasztási eljárásrendű projektek költség-haszon elemzéséhez, Európai Unió, Európai Strukturális és Beruházási Alapok (https://www.ozd.hu/content/cont_5ae03335c90f00.54619727/10_top_vekop_cba_utmutato_04.18.pdf) Letöltve: 2018. szeptember 3.
- NEULINGER Á. (2007): Társas környezet és sportfogyasztás, A folyamatos megerősítést igénylő tanult fogyasztás Ph.D értekezés, Budapest, pp. 33-66.
- PSACHAROPOULOS, G. (1995): The Profitability of Investment in Education: Concepts and Methods, Human Capital Development and Operations Policy, december, pp. 1-22.
- SCHRÖTER D. (2009): Our Vulnerability to Changes in Ecosystem Services, Assessing Vulnerability to Global Environmental Change, Making Research Useful for Adaptation Decision Making and Policy, London – Sterling, VA, 2009.

-
- SZLÁVIK J. (2006): A környezet gazdasági értékelése, *Magyar tudomány*, 2006/1, pp. 80-89.
- VATN A. – BROMLEY D. W. (1994): Choice Without Prices Without Apologies, *Journal of Environmental Economics and Management*, Volume 26, Issue 2, March 1994, pp. 129-148.
- VÉSZTŐ VÁROSI ÖNKORMÁNYZAT (2009): Vésztő város szennyvízcsatorna hálózat bővítése, részletes megvalósíthatósági tanulmány, KEOP-2009-1.2.0/2F
- VÖRÖS T. (2018): Módszertani kihívások a költség-haszon elemzésben, *Pénzügyi Szemle*, 2018/3, pp. 411-432.

Szűcsné Markovics Klára

A hazai kis- és közepes vállalatok társadalmi problémák iránti érzékenysége egy kérdőíves felmérés tapasztalatai alapján

A társadalmi problémák felismerése, az azok iránti érzékenység nagyon fontos eleme a társadalmi innovációnak. Jelen tanulmány egy 2018-as társadalmi innovációval kapcsolatos kérdőíves felmérés segítségével keresi a választ arra a kérdésre, hogy a hazai vállalati szféra hogyan vélekedik a társadalmi problémákkal, társadalmi innovációval kapcsolatos kérdésekről. Összefoglalja, hogy a vállalatvezetők mit gondolnak: (1) a társadalmi problémák, hátrányos helyzetű csoportok jelenlétéről; (2) a társadalmi innováció szerepéről a hátrányos helyzetű csoportok életminőségének javításában; (3) a vállalkozások szerepéről a társadalmi problémákra való reagálás tekintetében.

Kulcsszavak: társadalmi innováció, társadalmi problémák, társadalmi problémák iránti érzékenység

JEL-kód: O35

Bevezetés

Napjainkban egyre elfogadottabbá válik az a nézet, hogy a társadalmi problémák megoldására új, innovatív megoldásokra, vagyis társadalmi innovációra van szükség. A társadalmi innováció ugyanakkor elképzelhetetlen a társadalmi problémák iránti érzékenység nélkül, mert ennek hiányában a különböző szereplők (egyének, vállalatok, önkormányzatok, állam stb.) fel sem ismerik a problémákat, így nem is tesznek azok megoldása érdekében. A társadalmi problémák iránti érzékenység tehát nélkülözhetetlen eleme a társadalmi innovációnak.

A társadalmi innováció fogalma az 1960-as években jelent meg a nemzetközi szakirodalomban. Az azóta eltelt mintegy fél évszázadban a társadalmi innováció fogalmának definiálását számos elméleti szakember, kutató és szakértő megkísérelte már, ennek ellenére mind a mai napig nincs egy egységesen, mindenki által elfogadott meghatározása. Pol és Ville (2009) találóan fogalmaz: a társadalmi innováció olyan fogalom, amelyet majdnem mindenki szeret, de senki nem tudja, valójában mit is jelent. Ez jelentősen megnehezíti a társadalmi innovációval kapcsolatos kérdések kutatását. Ezt a 2018-as kérdőíves felmérésünk során is tapasztaltuk. A kérdőív első felét minden válaszadónak ki kellett töltenie, majd ezután arra kellett válaszolniuk a kitöltőknek, hogy ők társadalmilag innovatív vállalkozásnak tekintik-e magukat, és attól függően, hogy erre a kérdésre igennel vagy nemmel válaszoltak, más-más kérdéssor jelent meg. A kérdőív szerkesztésekor beleütköztünk abba a problémába, hogy meglehetősen nehéz volt tömören, lényegre törően, a hétköznapi ember számára is közérthető módon megfogalmazni a társadalmi innováció fogalmát.

Jelen tanulmány ennek a 2018-as kérdőíves felmérés néhány eredményének ismertetésén keresztül hivatott bemutatni, hogy a hazai vállalkozások mennyire „érzékenyek” a társadalmi problémák iránt. Egy egytől hatig terjedő skálán kellett értékelniük a megkérdezett vezetőknek, hogy mennyire értenek egyet a következő állításokkal:

- Magyarországon jelentős számban vannak olyan hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok, amelyek önerőből nem képesek saját életminőségük javítására, ezért segítségre szorulnak.
- A hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok életminősége a társadalmi innováció segítségével javítható lenne.
- A vállalkozások egy tágabb társadalmi környezetnek a részei, ezért reagálniuk kell a társadalmi problémákra.

A kérdőív összeállítása során – meghallgatva a statisztikus kollégák javaslatait – a hatfokozatú minősítő skála mellett döntöttünk, amelynél az 1-es érték az „egyáltalában nem értek egyet”, a 6-os érték pedig a „teljes mértékben egyetértek” véleményt képviselte. Tettük ezt azért, hogy ne legyen a skálán a „semleges” véleményt tükröző középső érték és egyértelműen eldönthető legyen, hogy a kérdőívet kitöltő inkább egyetért vagy inkább nem ért egyet a megfogalmazott állítással. Azt 1-3 közötti értékek képviselték az „inkább egyetért”, a 4-6 közötti értékek az „inkább nem ért egyet” véleményt.

Elméleti áttekintés

A társadalmi innováció fogalma és jellemző vonásai

Ahogy az a bevezetőben is szerepelt, bár már félvévszázada megjelent a társadalmi innováció fogalma, napjainkig sem alakult ki egységes, mindenki által elfogadott és alkalmazott definíciója. Jelen cikknek nem célja, hogy részletes és teljeskörű áttekintést adjon az egyes fogalmi meghatározásokról, helyette a leggyakrabban hivatkozott szerzők definícióit ismerteti a teljesség igénye nélkül időrendi sorrendben.

Az innovációs kérdésekben iránymutatóul szolgáló Oslo Kézikönyv (2005) a társadalmi igények és szükségletek kielégítésének érdekében létrejött, új struktúrákat és együttműködéseket létrehozó kezdeményezéseket tekinti társadalmi innovációnak.

Mulgan és szerzőtársai (2007) szerint a társadalmi innováció túlnyomórészt társadalmi (szociális) célokkal rendelkező szervezetek által fejlesztett és terjesztett olyan innovatív tevékenységek és szolgáltatások, amelyeket a társadalmi szükségletek kielégítésének célkitűzése motivál. Phills és munkatársai (2008) a társadalmi innovációt egy társadalmi probléma megoldására szolgáló új megoldásként értelmezik, amely hatásosabb, hatékonyabb, fenntarthatóbb, mint a jelenleg alkalmazott módszerek.

Az „új megoldást” meglehetősen tágan értelmezik: lehet egy új termék, gyártási folyamat, technológia, beavatkozási módszer, de akár egy elv, ötlet, jogszabály, társadalmi mozgalom vagy ezek kombinációi. A bevezető részben már idézett két közgazdász, Pol és Ville (2009) szerint társadalmi innovációról olyan ötletek esetében beszélhetünk, amelyek képesek javítani az életminőséget.

Phills és társai meghatározásának tovább gondolt, kibővített változata olvasható Caulier-Grice és társai (2012) munkájában: a társadalmi innovációk olyan új megoldások (termékek, szolgáltatások, modellek, piacok, folyamatok stb.) amelyek egyidejűleg társadalmi szükségletet elégítenek ki (jobban, mint a már létező megoldások), emellett új vagy továbbfejlesztett képességekhez és kapcsolatokhoz, az eszközök és az erőforrások jobb kihasználásához vezetnek. Más szóval jók a társadalomnak, és egyúttal fokozzák a társadalom cselekvőképességét is.

Nemes és Varga (2015) meghatározása szerint a „társadalmi innováció új, az eddigi gyakorlattól eltérő szemlélet-, megközelítési-mód, paradigma, termék, eljárási folyamat, gyakorlat, amely a társadalomban felmerülő problémák és szükségletek megoldását célozza meg, miközben új értékek, attitűdök, új társadalmi kapcsolatok, esetleg új struktúrák jönnek létre.” (Nemes és Varga, 2015:434)

Bár többen többféle megközelítésből próbálták meg definiálni a társadalmi innováció fogalmát, van egy közös pont az eltérő meghatározásokban: valamely társadalmi probléma újszerű, innovatív megoldására való törekvés. A Y2Y, mely egy fiatalok számára szervezett társadalmi innovációs verseny, nagyon lényegre törően foglalja össze a társadalmi innováció legfontosabb jellemzőit:

- összetett tevékenység;
- egy társadalmi probléma innovatív megoldására irányul;
- történhet egyszeri vagy hosszabb távon fenntartható beavatkozással is;
- újszerű az adott kontextusban, a felhasználók vagy az érintettek számára;

- fontos kritériuma a fejlődés: hatékonyabb, eredményesebb mint a már létező alternatívák. (A Y2Y honlapja)

Paczári (2018) cikkében kiemeli, hogy „a fogalom értelmezése régióként eltérő lehet, ám azt a tendenciát egységesen megállapíthatjuk, hogy a társadalmi innovációt nagyon gyakran hozzák összefüggésbe a társadalmi vállalkozás, a szociális gazdaság, vagy a vállalati felelősség-vállalás jelenségeivel, melyek ugyan lehetnek társadalmi innovációk, de eredendően nem azok. A társadalmi innováció nem különül el élesen a gazdasági innovációtól, és ezzel a hagyományos értelemben vett újításoktól. Fontos továbbá az is, hogy társadalmi innovációnak nem szükséges világrengető újdonságnak lennie, elég, ha csupán a megjelenési környezetben újszerűnek hat.” (Paczári 2018:130)

Szegedi és szerzőtársai (2015) szerint ahhoz, hogy egy folyamatot, egy terméket vagy szolgáltatást társadalmi innovációnak tekintsünk, világos társadalmi és üzleti értékteremtésnek és egy új modellnek kell lennie, ami valami mást hoz a piacra például a tervezés, a fejlesztés és/vagy a piacra juttatás tekintetében. Az OECD-LEED Forum in Social Innovations (az OECD-LEED Forum in Social Innovations honlapja) definíciójában kiemeli, hogy bár a társadalmi innováció a gazdasági innovációtól különbözően nem újfajta terméket vagy kiaknázott piacot jelent, hanem olyan szükségleteket elégít ki, melyet a meglévő piac nem biztosít az érintettek számára, emellett elsődleges célja az, hogy megoldási lehetőségeket nyújtson az egyén és a közösség problémáira. Ebből kifolyólag az OECD szerint a társadalmi innováció és a helyi fejlesztések összefonódnak egymással.

A társadalmi innováció szintjei

A társadalmi innovációnak több szintjét határozták meg az ezzel foglalkozó kutatók és szakemberek. Kezdetben a szerzők kettő, később három, majd négy szintjét különböztették meg a társadalmi innovációnak. Pol és Ville (2009) még „csak” két szintet azonosított, a mikro- és a makroszintet: az előbbi az egyéni szükségletekre, az utóbbi a kollektív igényekre helyezi a hangsúlyt. Bulut és társai (2013) szintén ezt a két szintet említik cikkükben, ám másként értelmezik azokat. A mikroszint és annak céljai a társadalmi igények kielégítésével, az életszínvonal növelésével, az egyéni vagy csoportos képességek fejlesztésével kapcsolatosak, amelyek a szervezetek és vállalatok tevékenységét is meghatározzák. A makroszint a társadalom általános változtatásával van összefüggésben, amelynek során az egyenlőtlenségek csökkentésére irányuló újítások és a fenntartható fejlődést szolgáló kezdeményezéseknek van kiemelkedő szerepe.

Egy teljesen más megközelítésben az Európai Bizottság a társadalmi innováció három szintjét határozta meg (Nemes-Varga 2015):

- társadalmi innováció, mint alulról szerveződő, civil szervezetek bevonásával megvalósuló újítás;
- társadalmi innováció, mint a társadalmi értékeknek megfelelő válaszreakció a közösségi szükségletekre;
- társadalmi innováció, mint a társadalom megújítását, átalakítását eredményező folyamat.

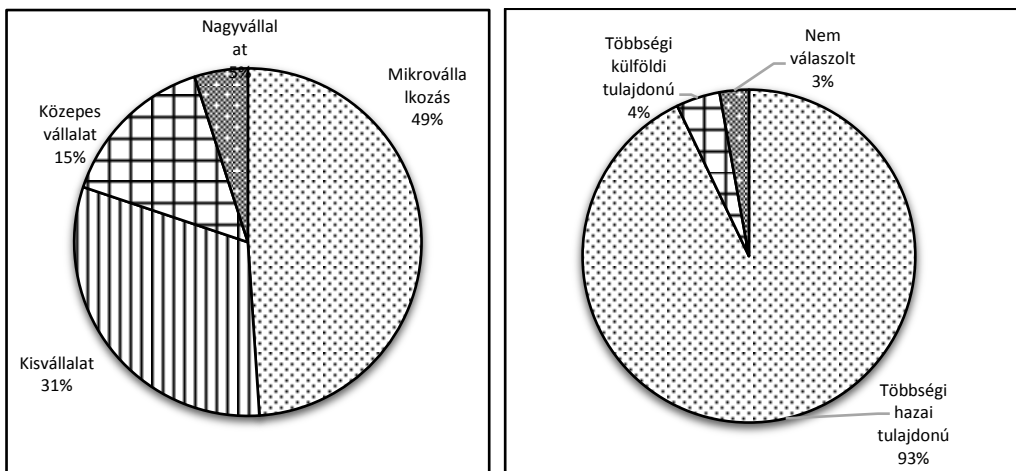
Benedek és szerzőtársai már négy szintet különítenek el: mikro (szervezeti) szint, mezo (települések, regionális) szint, makro (nemzeti) szint és globális szint (Benedek és társai 2015). Tekintve, hogy a cikk alapjául szolgáló 2018-as empirikus kutatásunk a vállalati szférára, azon belül is elsősorban a mikrovállalkozásokra, valamint a kis- és középvállalatokra terjedt ki, a szervezeti szinthez kötődik.

A kutatás módszertana és a minta jellemzői

2018-ban kérdőíves felmérés segítségével vizsgáltuk azt a kérdést, hogy a hazai mikro-, kis és középvállalkozások hogyan vélekednek a társadalmi innovációról, mennyire érzékenyek egyes társadalmi problémák iránt, valamint milyen szerepet töltenek be a társadalmi innovációs folyamatokban. A hatoldalас kérdőív a következő témaköröket érintette:

- A vállalatra, illetve annak vezetőjére vonatkozó általános információk: 9 kérdés.
- A társadalmi problémák iránti érzékenységre, valamint a társadalmi innovációról alkotott véleményre vonatkozó információk: 16 kérdés.
- A vállalat szerepe a társadalmi innovációban: az első kérdés arra vonatkozott, hogy mennyire tartja magát társadalmi szempontból innovatívnak a vállalat. Több irodalmi forrás felhasználásával röviden, lényegre törően, a hétköznapi emberek számára is közhírhelyű formában igyekeztünk megfogalmazni, mely vállalat tekinthető társadalmi szempontból innovatívnak. Attól függően, hogy igennel vagy nemmel választott a kitöltő, más-más kérdéssor jelent meg. Azoknak a cégeknek, akik társadalmi szempontból innovatívnak tartották magukat 6 kérdésre, azoknak, akik nem tartották magukat annak, 9 kérdésre kellett válaszolniuk.

A kérdőívet 143 vállalat töltötte ki, melyből 141 kérdőív volt értékelhető. A válaszadók közül 58 cég tekintette magát társadalmilag innovatívnak és 83 vállalat nem tartotta magát annak. A kérdőívet kitöltő vállalatok 49%-a mikrovállalkozás, 31%-a kisvállalat, 15%-a közepes vállalat, 5%-a nagyvállalat volt (ugyan a felmérés elsősorban a mikro-, kis- és közepes vállalkozásokra vonatkozott, néhány nagyvállalat is volt a kitöltők között). Tulajdonosi struktúra szerint egyértelműen a többségi hazai tulajdonban lévő vállalatok voltak túlsúlyban (93%-ot tett ki az arányuk). A kitöltő cégek 4%-a volt többségi külföldi tulajdonban, 3% pedig nem válaszolt erre a kérdésre. (A minta vállalati méret és tulajdonosi szerkezet szerinti összetételét az 1. ábra szemlélteti.)

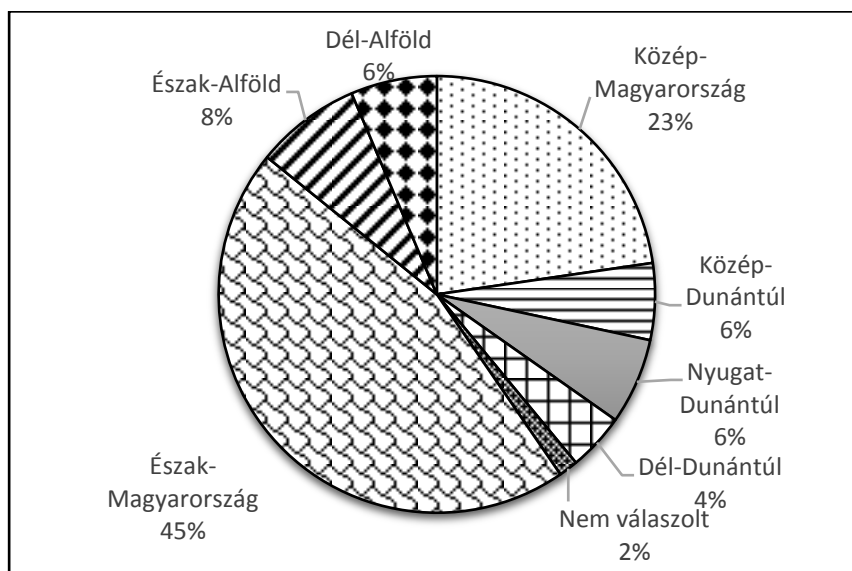


1. ábra: A kérdőívet kitöltő cégek vállalati méret és tulajdonosi szerkezet szerinti összetétele
(Figure 1: Respondent companies by company size and ownership structure)

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A kérdőívet kitöltő 141 cég közül 32 foglalkozott kereskedelemmel, 22 a feldolgozóiparban, 21 az építőiparban tevékenykedett. A többi nemzetgazdasági ágból 10 vagy attól kevesebb cég töltötte ki a kérdőívet. Feltehetően arra visszavezethető, hogy a kérdőív kitöltése elsősor-

ban a Miskolci Egyetem hallgatóinak bevonásával készült, a mintában az észak-magyarországi vállalatok dominálnak (45%). Emellett a közép-magyarországi székhelyű vállalatok aránya tekinthető viszonylag magasnak (23%). (A minta székhely szerinti megoszlását a 2. ábra mutatja be.)



2. ábra: A kérdőívet kitöltő cégek székhely szerinti megoszlása
(Figure 2: Respondent companies by registered seat)

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A kérdőívet kitöltő vállalatok fontosabb gazdasági adatait a következő táblázat összefoglalóan tartalmazza:

1. táblázat: A kérdőívet kitöltő vállalatok főbb adatai

(Table 1: Major data of respondent companies)

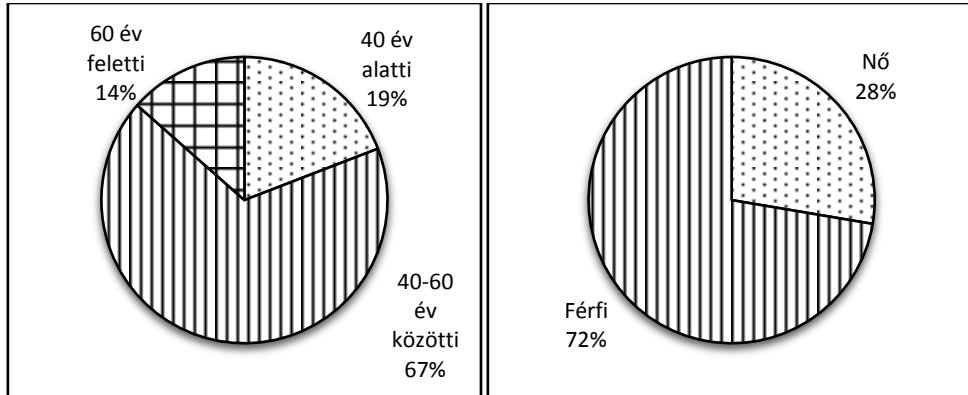
Megnevezés	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Létszám (fő)	1*	3 406	78,93	324,191
Befektetett eszközök (e Ft)	62	48 650 503	1115132,87	5753224,482
Ingatlanok (e Ft)	268**	35 516 629	686667,81	3653838,056
Gépek, berendezések, járművek (e Ft)	91**	81 338 879	1015148,99	7163042,807
Mérlegfőösszeg (e Ft)	69	104 940 443	1678814,48	9988236,501
Értékesítés nettó árbevétele (e Ft)	300	230 056 131	2696323,82	19625292,51
Értéksökkenési leírás (e Ft)	32	9 638 307	217511,79	1206481,862
Adózás előtt eredmény (e Ft)	16	6 398 774	230940,38	909997,859
Fizetett hitelkamat (e Ft)	4	394 218	12675,98	46929,299
Vezető életkora (év)	28	75	49,73	9,851

*Megjegyzés: A táblázatban szereplő mindegyik adat esetében előfordult nullás érték a kitöltött kérdőívek között, ám ez a legtöbb adat esetében nem releváns, így a nulla utáni legkisebb értékek szerepelnek a táblázat minimum oszlopában.

**Megjegyzés: A befektetett eszközök sorban feltüntetett minimum érték azért alacsonyabb az ingatlanok, valamint a gépek, berendezések, járművek soron feltüntetett értékeknél, mert az a cég, amelyiknek a befektetett eszköz-értéke 62 ezer forint, nullát adott meg az ingatlanok, valamint a gépek, berendezések, járművek értékeként.

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

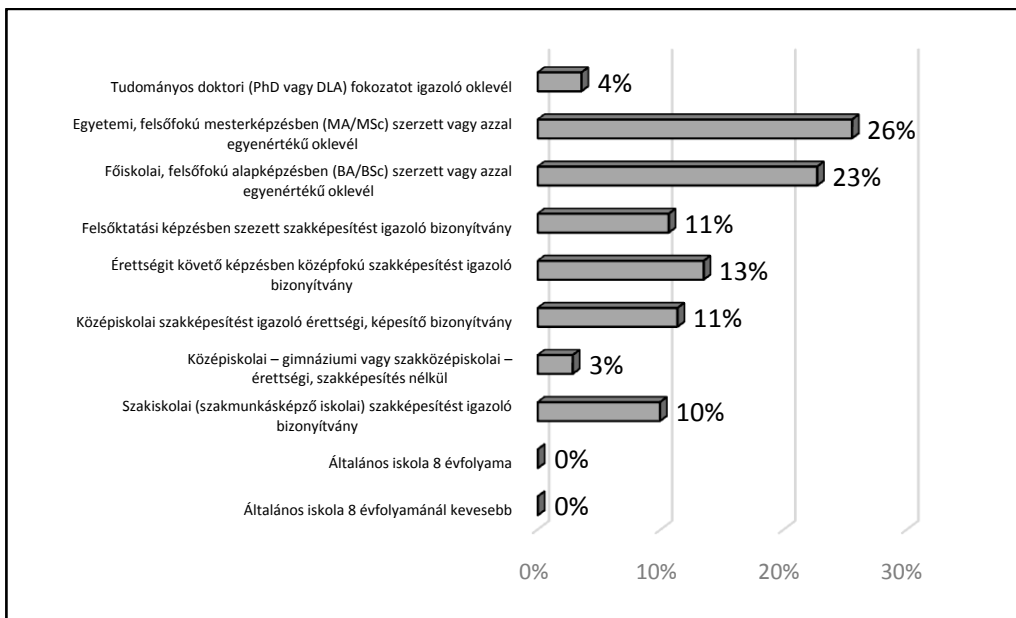
A cég alapadatai mellett a vállalatvezetők néhány tulajdonságára is rákérdeztünk, úgymint az életkor, nem és a legmagasabb iskolai végzettség. A kérdőívet kitöltő vezetők mintegy kétharmada 40-60 év közötti, mintegy egyötöde 40 év alatti, 14%-a pedig 60 év feletti. A válaszadók zöme (72%-a) férfi, 28%-a nő. (A vezetők életkor és nem szerinti megoszlását a 3. ábra szemlélteti.)



3. ábra: A kérdőívet kitöltő vállalatvezetők életkor és nem szerinti megoszlása
(Figure 3: Executive respondents by age and gender)

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vállalatvezetők többsége egyetemi (26%) vagy főiskolai (23%) diplomával rendelkezik. (A kitöltők iskolai végzettség szerinti megoszlását a 4. ábra mutatja be.)



4. ábra: A kérdőívet kitöltő vállalatvezetők iskolai végzettség szerinti megoszlása
(Figure 4: Executive respondents by education level)

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A kitöltött kérdőívekben szereplő adatokat az Excel táblázatkezelő programban összesítettem és az IBM SPSS 24.0 statisztikai elemzésekre szolgáló programcsomagot felhasználva ele-

meztem. Elemzéseim során egyszerű leíró statisztikai módszereket, például megoszlási viszonyszámokat, csoportátlagokat stb., másrészt összehasonlító statisztikai elemzéseket végeztem. Jelen cikk témájához olyan kérdések tartoznak, amelyeket egy 1-től 6-ig terjedő skálán kellett értékelniük a válaszadóknak. Az összetettebb, a kapcsolatok létezésére, erősségére vonatkozó vizsgálatok független változói is minőségi ismérvek voltak, ezért az elemzésekhez a Pearson-féle khi-négyszet mutatót és a Cramer's V mutató értékét számoltuk ki. A khi-négyszet próba során a 0,05-ös szignifikancia szintet tekintettük elfogadható mértékűnek. A Cramer's V mutató esetében az általánosan elfogadott értékeket vettük alapul az ismérvek közötti kapcsolat erősségének meghatározása során: 0,3-es érték alatt gyengének, 0,3-0,7-es érték között közepesnek, 0,7-es érték felett erősnek minősítettük a kapcsolatot.

A vállalatok társadalmi problémák iránti érzékenysége – a kérdőíves felmérés eredményei

A kérdőíves felmérésünk több kérdése is annak feltérképezésére irányult, hogy miként vélekednek egyes társadalmi problémákról, azok létezéséről, valamint a társadalmi innovációról, annak szükségességéről a vállalatvezetők. Ezt oly módon tettük, hogy különféle állításokat fogalmaztunk meg, a vezetőknek pedig egy hatfokozatú skálán kellett értékelniük, hogy milyen mértékben értenek egyet a megfogalmazott állítással. Ezek közül három állítás képezi ezen cikk témáját.

1. állítás: Magyarországon jelentős számban vannak olyan hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok, amelyek önerőből nem képesek saját életminőségük javítására, ezért segítségre szorulnak.

Kevés kivételtől eltekintve (4%) a kérdőívet kitöltő cégvezetők inkább egyetértettek az állítással; meglehetősen magas arányuk, 62%-uk teljes mértékben egyetértett vele. Mindenképp pozitív, hogy ennél az állításnál egyetlen válaszadó sem jelölte az „egyáltalában nem értek vele egyet” lehetőséget.

Vállalati méret szerinti bontásban volt némi eltérés a válaszok megoszlása között: a közepes vállalatoknak csupán 48%-a értett teljesen egyet az állítással, míg a kisvállalatoknál jóval magasabb, mintegy 75%-os volt ez az arány. Már a megoszlásokból is sejthető volt, hogy nincs, vagy csak nagyon gyenge kapcsolat van a vállalati méret és az 1. állításra adott válaszok között. Az elvégzett statisztikai elemzések ezt alá is támasztották: a khi-négyszet mutató értéke közel 40%-os lett, ami jócskán meghaladja az 5%-os szintet, vagyis a kapcsolat hiányára utal; a Cramer's V mutató értéke 0,173 lett, ami gyenge kapcsolatot jelez a két ismérv között. (A válaszok vállalati méret szerinti megoszlását, valamint a khi-négyszet és a Cramer's V mutató értékét a 2. táblázat szemlélteti.)

2. táblázat: Az 1. állításról alkotott vélemények megoszlása vállalati méret szerint
(Table 2: Opinions on the first statement by company size)

Vállalati méret	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetérték vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Mikrovállalkozás	0%	1%	4%	17%	19%	58%	100%
Kisvállalat	0%	0%	2%	9%	14%	75%	100%
Közepes vállalat	0%	0%	0%	10%	43%	48%	100%
Nagyvállalat	0%	0%	0%	14%	14%	71%	100%
Összesen	0%	1%	3%	13%	21%	62%	100%
Khi-négyszet mutató	0,399						
Cramer's V mutató	0,173						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezető életkora szerinti bontásban is megvizsgáltuk a válaszok megoszlását. A kérdőívet kitöltő vezetőket életkoruk szerint 3 csoportba soroltuk: 40 év alattiak, 40-60 év közöttiek, valamint 60 év felettiak. Ebben az esetben is volt némi eltérés a válaszok megoszlása között, de ez kisebb mértékű volt, mint a vállalati méret esetében. A 40 év alattiaknak 56%-a, a 40-60 év közöttieknek 66%-a, a 60 év felettieknek 53%-a jelölte be a „teljes mértékben egyetértek vele” lehetőséget szimbolizáló választ. A megoszlások alapján ebben az esetben is sejteni lehetett, hogy nincs komolyabb összefüggés a válaszok és a vezetők életkora között. A khi-négyzet teszt eredménye 14,9% lett, ami felette van az elfogadottnak tekinthető 5%-os szignifikancia szintnek, ami a kapcsolat hiányát jelzi; a Cramer's V mutató 0,207-es értéke is csupán gyenge kapcsolatot fejez ki a két vizsgált változó között. (A válaszok vezetők életkora szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 3. táblázat szemlélteti.)

3. táblázat: Az 1. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők életkora szerint
(Table 3: Opinions on the first statement by executive age)

Vezető életkora	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
40 év alatti	0%	3%	3%	19%	19%	56%	100%
40-60 év közötti	0%	0%	3%	14%	17%	66%	100%
60 év feletti	0%	0%	0%	5%	42%	53%	100%
Összesen	0%	1%	3%	13%	21%	62%	100%
Khi-négyzet mutató	0,149						
Cramer's V mutató	0,207						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők neme szerint is megvizsgáltuk a válaszok megoszlását, mely azt az eredményt hozta, hogy a női vezetők sokkal inkább úgy gondolják, hogy vannak olyan hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok, amelyek önerőből nem képesek saját életminőségük javítására, ezért segíteni kell őket. A kérdőívet kitöltő minden női cégvezető az „inkább egyetért” választokat megtestesítő 4-6 közötti értékeket jelölte meg, közülük is igen magas arányban (82%-ban) teljes mértékben egyetértettek az állítással. Ezzel szemben a férfi válaszadóknak „csupán” a 62%-a értett vele teljesen egyet. Az „inkább nem ért egyet vele” válaszlehetőségeket képviselő 2-3 értékeket is mind kivétel nélkül a férfi vállalatvezetők jelölték meg. A nem szerint tehát jelentős különbségek fedezhetők fel a vélemények között, melyet az elvégzett statisztikai elemzések is megerősítettek. A Pearson-féle Khi-négyzet mutató értéke 3% lett, ami alatta van az elvárt 5%-os szignifikancia szintnek, ami a két változó közötti kapcsolat létezésére utal. A Cramer's V mutatóra 0,276-os értéket kaptunk, ami ugyan még gyenge, de már majdnem közepes erősségű kapcsolatot jelez. (A válaszok nemek szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 4. táblázat szemlélteti.)

4. táblázat: Az 1. állításról alkotott vélemények megoszlása nemek szerint
(Table 4: Opinions on the first statement by gender)

Vezető neme	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Nő	0%	0%	0%	3%	15%	82%	100%
Férfi	0%	1%	4%	18%	23%	55%	100%
Összesen	0%	1%	3%	13%	21%	62%	100%
Khi-négyzet mutató	0,030						
Cramer's V mutató	0,276						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők legmagasabb iskolai végzettsége szerint is meglehetősen nagy szórás figyelhető meg a válaszok között. A középiskolát végzettek (érettségivel vagy anélkül) jelölték be a legki-

sebb arányban (a válaszadók fele) a 6-os (teljes mértékben egyetértek vele) értéket, míg ugyanez az arány a főiskolai végzettségűeknél 81%-ot tett ki. A szakiskolát, szakmunkásképzőt végzett vezetők – a többi csoporthoz viszonyítva – viszonylag magas arányban (14%) jelölték meg az „inkább nem értek vele egyet” kategóriához tartozó 3-as értéket. Az ugyanakkor nem mondható el, hogy az iskolai végzettség fokának növekedésével egyre inkább úgy gondolják a vezetők, hogy vannak segítségre szoruló hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok. Ezt az elvégzett statisztikai elemzések is alátámasztották: a khi-négyzet mutató értéke igen magas lett, a Cramer's V mutató pedig csak gyenge kapcsolatot mutatott. (A válaszok legmagasabb iskola végzettség szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét az 5. táblázat szemlélteti.)

5. táblázat: Az 1. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők legmagasabb iskolai végzettsége szerint

(Table 5: Opinions on the first statement by executives' highest education level)

Vezető legmagasabb iskolai végzettsége	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Szakiskola, szakmunkásképző	0%	0%	14%	21%	7%	57%	100%
Középiskola érettségi nélkül	0%	0%	0%	25%	25%	50%	100%
Középiskola érettségivel	0%	0%	6%	19%	25%	50%	100%
Érettségit követő középfokú szakképesítés	0%	0%	0%	16%	26%	58%	100%
Felsőoktatási képzésben szerzett szakképesítés	7%	7%	0%	13%	20%	60%	100%
Főiskola (BA/BSc)	0%	0%	3%	3%	13%	81%	100%
Egyetem (MA/MSc)	0%	0%	0%	14%	28%	58%	100%
Doktori (PhD)	0%	0%	0%	20%	20%	60%	100%
Összesen	0%	1%	3%	13%	21%	62%	100%
Khi-négyzet mutató	0,457						
Cramer's V mutató	0,223						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A válaszok megoszlását aszerint is megvizsgáltuk, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalat vagy sem. Ezen szempont szerint szinte alig van eltérés a két vizsgált csoport válasza között, ezt a statisztikai elemzések is alátámasztották. Egy adatot mégiscsak szeretnénk kiemelni a válaszok megoszlását szemléltető táblázatból: azon vállalatok közül, akik társadalmilag innovatívnak vallották magukat, 3% az „inkább nem értek vele egyet” válaszlehetőséget szimbolizáló 3-as értéket jelölték meg. Ez ugyan nem túl magas arány, mégis elgondolkodtató. (A válaszok megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 6. táblázat szemlélteti.)

6. táblázat: Az 1. állításról alkotott vélemények megoszlása aszerint, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalat

(Table 6: Opinions on the first statement by company's social innovation status)

Társadalmilag innovatívnak tekinti-e magát	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Igen	0%	0%	3%	12%	21%	64%	100%
Nem	0%	1%	2%	14%	20%	61%	100%
Összesen	0%	1%	3%	13%	21%	62%	100%
Khi-négyzet mutató	0,909						
Cramer's V mutató	0,084						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A jelen cikk témájához kapcsolódó második állítás a társadalmi innováció szükségességéről alkotott véleményt hivatott mérni.

2. állítás: *A hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok életminősége a társadalmi innováció segítségével javítható lenne.*

Az előző állításhoz hasonlóan ennél is meglehetősen magas arányt tesz ki (92%-ot) az állítással inkább egyetértők csoportja és csupán 8%-ot azok aránya, akik szerint a társadalmi innováció nem segít a hátrányos helyzetben lévőkön. Mindenképp pozitívan értékelendő, hogy csupán egy-egy vállalkozás jelölte be az 1-es és a 2-es értéket, az „inkább egyetérték vele” kategóriába sorolt 5-ös és 6-os értékeket viszont meglehetősen sokan (a válaszadók 30, valamint 48%-a).

Vállalati méret szerint szignifikáns eltérések tapasztalhatók a válaszok között: a mikrovállalkozásoknak csak alig egyharmada (32%-a) értett teljes mértékben egyet ezzel az állítással, míg a kisvállalatoknak 73%-a. Az „inkább egyet nem értők” zöme szintén a mikrovállalkozások vezetői közül került ki. A megoszlásokból már következtetni lehetett arra, hogy valószínűleg van kapcsolat a vállalati méret és a válaszok között. Ezt a statisztikai elemzések igazolták is: a khi-négyzet mutató kétezerrelékes értéke jelzi, hogy van kapcsolat a vizsgált ismérvek között, a Cramer's V mutató 0,288-as értéke pedig ugyan még a gyenge kategóriába sorolandó, de már majdnem közepes erősségű kapcsolatot jelez. (A válaszok vállalati méret szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 7. táblázat szemlélteti.)

7. táblázat: A 2. állításról alkotott vélemények megoszlása vállalati méret szerint
(Table 7: Opinions on the second statement by company size)

Vállalati méret	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetérték vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Mikrovállalkozás	1%	0%	13%	16%	38%	32%	100%
Kisvállalat	0%	5%	0%	11%	11%	73%	100%
Közepes vállalat	0%	0%	0%	14%	48%	38%	100%
Nagyvállalat	0%	0%	0%	14%	14%	71%	100%
Összesen	1%	1%	6%	14%	30%	48%	100%
Khi-négyzet mutató	0,002						
Cramer's V mutató	0,288						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők életkora szerinti bontásban megvizsgálva az eredményeket, azt láthatjuk, hogy a 40 év alattiaknak 78%-a értett inkább egyet az állítással (vagyis adott 4-6 közé eső választ), a 40-60 év közöttiek esetében ez az arány 96%-ot, a 60 év felettiak esetében pedig 90%-ot tesz ki. A 40 év alatti és a 60 év feletti vezetőknek 37%-a, a 40-60 év közöttieknek 53%-a értett teljes mértékben egyet az állítással. A 40 év alattiak körében 22% volt azoknak az aránya, akik az „inkább nem értek egyet” kategóriába eső 3-as értéket jelölte meg. Az elvégzett statisztikai elemzések a következő eredményeket hozták: a khi-négyzet mutató értéke egy nullához igen közel eső szám lett, ami egyértelműen a kapcsolat létezésére utal; a Cramer's V mutató értéke 0,355 lett, ami közepes erősségű kapcsolatot jelez. (A válaszok vezetők életkora szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 8. táblázat szemlélteti.)

8. táblázat: A 2. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők életkora szerint
(Table 8: Opinions on the second statement by executive age)

Vezető életkora	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
40 év alatti	0%	0%	22%	19%	22%	37%	100%
40-60 év közötti	1%	0%	3%	16%	27%	53%	100%
60 év feletti	0%	11%	0%	0%	53%	37%	100%
Összesen	1%	1%	6%	14%	30%	48%	100%
Khi-négyzet mutató	0,000						
Cramer's V mutató	0,355						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők neme szerinti vizsgálat a 2. állításnál nem mutatott olyan szignifikáns eltérést, mint az előzőnél. A női válaszadóknak 62%-a, a férfi kitöltőknek 42%-a értett teljes mértékben egyet azzal, hogy a társadalmi innováció segítségével javítható lenne a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok életminősége. Az elvégzett keresztábra-elemzés szerint a khi-négyzet mutató 7,5%-os értéke egy kicsivel felette van az 5%-os szignifikancia szintnek, ami megkérdőjelezi a kapcsolat létezését a vizsgált ismérvek között. A Cramer's V mutató értéke gyenge kapcsolatot mutatott. (A válaszok nemek szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 9. táblázat szemlélteti.)

9. táblázat: A 2. állításról alkotott vélemények megoszlása nemek szerint
(Table 9: Opinions on the second statement by gender)

Vezető neme	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Nő	3%	3%	3%	5%	26%	62%	100%
Férfi	0%	1%	8%	18%	31%	42%	100%
Összesen	1%	1%	6%	14%	30%	48%	100%
Khi-négyzet mutató	0,075						
Cramer's V mutató	0,266						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők iskolai végzettsége szerint jelentős eltérés figyelhető meg a válaszok megoszlása között: az érettségit követő középfokú szakképesítéssel rendelkezőknek csupán 31%-a, a főiskolát végzeteknek viszont 69%-a értett teljes mértékben egyet az állítással. A szakiskolát, szakmunkásképzőt végzett vezetőknek egyötöde, az érettségi nélküli középfokú végzettségűek egy-negyede, valamint a felsőoktatási képzésben szerzett szakképesítéssel és a PhD oklevéllel rendelkezőknek szintén egyötöde jelölte be valamelyik „inkább nem ért vele egyet” kategóriába tartozó értéket. A statisztikai elemzések alapján a khi-négyzet teszt eredménye háromezrelék lett, ami jóval alatta van az elvárt 5%-os szintnek, a Cramer's V 0,297-es értéke pedig igen közel esik a közepes kapcsolat kezdetét jelző 0,3-es értékhez. (A válaszok legmagasabb iskola végzettség szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 10. táblázat szemlélteti.)

10. táblázat: A 2. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők legmagasabb iskolai végzettsége szerint

(Table 10: Opinions on the second statement by executives' highest education level)

Vezető legmagasabb iskolai végzettsége	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Szakiskola, szakmunkásképző	0%	7%	14%	14%	14%	50%	100%
Középiskola érettségi nélkül	0%	25%	0%	0%	75%	0%	100%
Középiskola érettségivel	0%	0%	6%	25%	38%	31%	100%
Érettségit követő középfokú szakképesítés	0%	0%	5%	11%	58%	26%	100%
Felsőoktatási képzésben szerzett szakképesítés	0%	0%	20%	7%	20%	53%	100%
Főiskola (BA/BSc)	3%	0%	0%	9%	19%	69%	100%
Egyetem (MA/MSc)	0%	0%	3%	17%	25%	56%	100%
Doktori (PhD)	0%	0%	20%	40%	40%	0%	100%
Összesen	1%	1%	6%	14%	30%	48%	100%
Khi-négyzet mutató	0,003						
Cramer's V mutató	0,297						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

Aszerint, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalat, volt némi eltérés a válaszok megoszlása között, ám ez nem tekinthető jelentősnek: azon a cégeknek, akik társadalmilag innovatívnak vélték magukat, 98%-a jelölte be az „inkább egyetért” válaszokat jelképező 4-6 közötti értékeket, azon vállalkozások esetében, amelyek nem gondolták magukat társadalmi szempontból innovatívnak, 86%-ot tett ki ez az arány. Az „inkább nem ért vele egyet” lehetőséget képviselő értékeket – az előzetes várakozásoknak megfelelően – nagyobb arányban jelölték be azok a vállalatok, akik nem érezték magukat társadalmilag innovatívnak. A megoszlásokat szemléltető táblázat adatai alapján már sejthető volt, hogy nincs kapcsolat a bejelölt válaszok és a között, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a cég vagy sem. A khi-négyzet teszt és a Cramer's V mutató értéke is megerősítette ezt. (A válaszok megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 11. táblázat szemlélteti.)

11. táblázat: A 2. állításról alkotott vélemények megoszlása aszerint, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalat

(Table 11: Opinions on the second statement by company's social innovation status)

Társadalmilag innovatívnak tekintette magát	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Igen	0%	0%	2%	17%	28%	53%	100%
Nem	1%	2%	10%	12%	31%	43%	100%
Összesen	1%	1%	6%	14%	30%	48%	100%
Khi-négyzet mutató	0,222						
Cramer's V mutató	0,223						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A cikk témájához tartozó harmadik állítás, amivel a vállalatok társadalmi problémák iránti érzékenységét teszteltük, a következő volt:

3. állítás: A vállalkozások egy tágabb társadalmi környezetnek a részei, ezért reagálniuk kell a társadalmi problémákra.

A kérdőív szerkesztésekor bízunk benne, hogy a legtöbb vállalat egyet fog érteni ezzel az állítással, vagyis úgy érzi, hogy a társadalmi környezet részét képezi és ezért reagálnia kell valamilyen formában a társadalmi problémákra. Ez a várakozásunk nem igazolódott be, mert csu-

pán a vállalatok 80%-a jelölte be a 4-6-os értékeket, a fennmaradó rész, a cégek egyötöde inkább nem értett egyet ezzel az állítással.

Vállalati méret szerint vizsgálva a válaszok megoszlását megállapítható, hogy jelentős mértékben eltér a mikrovállalkozások és a nagyvállalatok véleménye erről a kérdésről. (Igaz ugyan, hogy elsősorban a mikrovállalkozásokra, valamint a kis- és közepes vállalatokra terjedt ki a vizsgálatunk, de a kérdőívet kitöltő 141 cég között volt 7 nagyvállalat is, és végül úgy döntöttünk, hogy őket sem zárjuk ki a vizsgálatokból.) A mikrovállalkozásoknak csupán 23%-a értett teljes mértékben egyet ezzel az állítással, a nagyvállalatoknál viszont 57%-os volt ez az arány. Mindenképp fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a kérdőívet kitöltő mind a hét nagyvállalat az „inkább egyetért vele” kategóriát szimbolizáló értékek valamelyikét jelölte be, tehát ők sokkal inkább a társadalmi környezet részének érzik magukat és ezzel együtt úgy gondolják, hogy tenniük kell a társadalmi problémák ellen. Ez a többi méretkategóriába tartozó vállalatra kevésbé jellemző. A keresztábra-elemzéseket ebben az esetben is elvégeztük és beigazolták a megoszlásokból már valószínűsíthető feltételezésünket: a khi-négyzet próba szerint nincs kapcsolat a két változó között, a Cramer's V mutató pedig igen gyenge kapcsolatot jelzett. (A válaszok vállalati méret szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 12. táblázat szemlélteti.)

12. táblázat: A 3. állításról alkotott vélemények megoszlása vállalati méret szerint

(Table 12: Opinions on the third statement by company size)

Vállalati méret	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetérték vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Mikrovállalkozás	1%	9%	14%	25%	28%	23%	100%
Kisvállalat	2%	5%	7%	16%	25%	45%	100%
Közepes vállalat	0%	10%	14%	19%	24%	33%	100%
Nagyvállalat	0%	0%	0%	14%	29%	57%	100%
Összesen	1%	7%	11%	21%	26%	33%	100%
Khi-négyzet mutató	0,762						
Cramer's V mutató	0,160						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A cégvezetők életkora szerinti vizsgálat eredménye alapján megállapítható, hogy a 60 év feletti válaszadók lógnak ki egy kicsit a sorból, akiknek csak 21%-a értett teljes mértékben egyet az állítással, szemben a 40 év alattiak 37%-os, valamint a 40-60 év közöttiek 35%-os arányával. A vizsgálatunk szempontjából legfiatalabb és legidősebb korcsoport 26-26%-a, a 40-60 év közöttieknek 16%-a jelölte be az 1-3 közötti értékek valamelyikét. Ebben az esetben is sejthető volt, hogy nincs jelentős kapcsolat a vezetők életkora és a válaszok között, melyet a keresztábra-elemzések is beigazoltak. (A válaszok vezetők életkora szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 13. táblázat szemlélteti.)

13. táblázat: A 3. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők életkora szerint

(Table 13: Opinions on the third statement by executive age)

Vezető életkora	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetérték vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
40 év alatti	0%	7%	19%	11%	26%	37%	100%
40-60 év közötti	1%	7%	8%	23%	25%	35%	100%
60 év feletti	5%	5%	16%	21%	32%	21%	100%
Összesen	1%	7%	11%	21%	26%	33%	100%
Khi-négyzet mutató	0,670						
Cramer's V mutató	0,164						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők neme szerint ennél az állításnál nem rajzolódott ki nagy különbség: ugyan a nők esetében 44% értett teljes mértékben egyet ezzel az állítással, a férfiaknak pedig csupán 29%-a, de összeadva az „inkább egyetért” kategóriát képviselő 4-6 értékeket mindkét csoport esetében 80%-ot kapunk. Ez már jelzi azt, hogy vélhetően nincs kapcsolat a válaszok megoszlása és a vezetők neme között, melyet az elvégzett statisztikai elemzések is megerősítettek. (A válaszok nemek szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 14. táblázat szemlélteti.)

14. táblázat: A 3. állításról alkotott vélemények megoszlása nemek szerint
(Table 14: Opinions on the third statement by gender)

Vezető neme	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Nő	5%	5%	10%	18%	18%	44%	100%
Férfi	0%	8%	12%	22%	29%	29%	100%
Összesen	1%	7%	11%	21%	26%	33%	100%
Khi-négyzet mutató	0,114						
Cramer's V mutató	0,251						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

A vezetők legmagasabb iskola végzettsége szerint vizsgálva a válaszokat, néhány érdekes dologra bukkanhatunk. Az adatok közül az érettségi nélküli középiskolai végzettségük sorát szeretnénk kiemelni, ahol azt láthatjuk, hogy a legmagasabb bejelölt érték a 4-es, vagyis ez a csoport ért a legkevésbé egyet azzal, hogy a cégek egy tágabb társadalmi környezetnek a részei, és emiatt válaszolniuk kell a társadalmi problémák által jelentett kihívásokra. Ezen végzettségi csoport vezetői jelölték be legnagyobb arányban az 1-es és a 2-es értékeket is (25-25%-ban). Tekintettel arra, hogy ezen csoport esetében a legmagasabb bejelölt érték a 4-es volt, a teljes mértékben egyetértők aránya is meglehetősen tág határok, 0-47% között szóródott; a főiskolai végzettségűek értéktek leginkább egyet ezzel az állítással. Másik érdekesség, hogy a doktori végzettséggel rendelkező cégvezetők mindegyike az „inkább egyetért vele” kategóriába sorolt 4-6 közötti értéket jelölte meg a válaszlehetőségek közül. A válaszok megoszlása alapján már várható volt, hogy van összefüggés a vezetők iskolai végzettsége és az állításról alkotott vélemények között. A keresztábra-elemzések megerősítették ezt a feltételezést. A khi-négyzet mutató értéke 4,2% lett, ami az 5%-os határon belül helyezkedik el, jelezve, hogy van kapcsolat a vizsgált ismérvek között. A Cramer's V mutató 0,268-as értéke ugyan csak gyenge kapcsolatot mutat, de már elég közel van a 0,3-es kategóriahatárhoz. (A válaszok legmagasabb iskola végzettség szerinti megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 15. táblázat szemlélteti.)

15. táblázat: A 3. állításról alkotott vélemények megoszlása a vezetők legmagasabb iskolai végzettsége szerint
(Table 15: Opinions on the third statement by executives' highest education level)

Vezető legmagasabb iskolai végzettsége	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Szakiskola, szakmunkásképző	0%	14%	21%	21%	7%	36%	100%
Középiskola érettségi nélkül	25%	25%	0%	50%	0%	0%	100%
Középiskola érettségivel	0%	13%	25%	25%	25%	13%	100%
Érettségit követő középfokú szakképesítés	5%	0%	11%	26%	32%	26%	100%
Felsőoktatási képzésben szerzett szakképesítés	0%	13%	0%	33%	27%	27%	100%
Főiskola (BA/BSc)	0%	6%	9%	6%	31%	47%	100%

Egyetem (MA/MSc)	0%	3%	11%	17%	31%	39%	100%
Doktori (PhD)	0%	0%	0%	40%	20%	40%	100%
Összesen	1%	7%	11%	21%	26%	33%	100%
Khi-négyzet mutató	0,042						
Cramer's V mutató	0,268						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

Aszerint a szempont szerint, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalkozás vagy sem, szintén szignifikáns eltérés adódott a válaszok megoszlásában. Az előzetes várakozásoknak megfelelően a társadalmilag innovatív vállalatok 95%-a jelölte be valamelyik „inkább egyetért” kategóriába tartozó értéket, míg a magát társadalmi szempontból inaktívnak valló cégek esetében ez az arány 25%-kal alacsonyabb. Ez tehát azt jelenti, hogy a társadalmilag magát innovatívnak tekintő vállalkozások sokkal inkább úgy érzik, hogy a társadalmi környezet részeként válaszolniuk kell a társadalmi problémákra, míg a másik csoport vállalati kevésbé gondolják így. Még egy adatra szeretnénk felhívni a figyelmet: a társadalmilag magát innovatívnak érző cégek 5%-a bejelölte az „inkább nem ért egyet vele” kategóriához tartozó 3-as értéket, mely egy kissé meglepő. Az összehasonlító statisztikai elemzések megerősítették azt a feltételezésünket, hogy van kapcsolat a két ismérv között. A khi-négyzet mutató értéke négyezrelék lett, ami jóval alatta van az 5%-os szignifikancia szintnek, vagyis van kapcsolat a változók között. A Cramer's V mutató értéke 0,351 lett, ami közepes erősségű kapcsolatot jelez. (A válaszok megoszlását, valamint a khi-négyzet és a Cramer's V mutató értékét a 16. táblázat szemlélteti.)

16. táblázat: A 3. állításról alkotott vélemények megoszlása aszerint, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a vállalat

(Table 16: Opinions on the third statement by company's social innovation status)

Társadalmilag innovatívnak tekinti-e magát	1 = egyáltalában nem értek egyet vele 6 = teljes mértékben egyetértek vele						Össz.
	1	2	3	4	5	6	
Igen	0%	0%	5%	19%	29%	47%	100%
Nem	2%	12%	16%	22%	24%	24%	100%
Összesen	1%	7%	11%	21%	26%	33%	100%
Khi-négyzet mutató	0,004						
Cramer's V mutató	0,351						

Forrás: A kitöltött kérdőívek alapján saját szerkesztés

Összegzés

A társadalmi problémák felismerése, az azok iránti érzékenység nagyon fontos eleme a társadalmi innovációnak, annak a társadalmi innovációnak, amit napjainkban pontosan még definiálni sem tudunk. Egy viszont biztos: valamilyen társadalmi probléma újszerű, innovatív megoldására való törekvést jelent.

Jelen cikkben egy szélesebb témakört lefedő kérdőíves felmérés három kérdésének az eredményét ismertettük. Bemutattuk, hogy a hazai, elsősorban a mikrovállalkozások, a kis- és közepes vállalatok vezetőinek mi a véleménye:

- a társadalmi problémák, hátrányos helyzetű csoportok jelenlétéről;
- arról, hogy ezen hátrányos helyzetű csoportok életminősége javítható lenne-e a társadalmi innováció segítségével, valamint
- arról, hogy a vállalkozások egy tágabb társadalmi környezetnek a részei, ezért reagálniuk kell a társadalmi problémákra.

A cégvezetők által adott válaszok több esetben alátámasztották a feltételezéseinket, ám néhány esetben elgondolkodtató eredményeket kaptunk. Az első állításunkkal, ami a hátrányos

helyzetű társadalmi csoportok jelenlétére vonatkozott, a vezetők zöme (96%-a) inkább egyetértett. Ez mindenképp pozitívumként értékelendő. A keresztábra-elemzések azt az eredményt hozták, hogy ezen állításról alkotott vélemények a vizsgált változók közül, úgymint vállalati méret, a vezetők életkora, neme, legmagasabb iskolai végzettsége, valamint a cég társadalmilag innovatív-e, csupán a vezetők nemével mutatott gyenge-közepes erősségű kapcsolatot. A nők sokkal nagyobb arányban értettek egyet ezzel az állítással, mint a férfiak, vagyis inkább a női vállalatvezetők gondolják úgy, hogy napjainkban Magyarországon jelentős számban vannak olyan hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok, amelyek önerőből nem képesek saját életminőségük javítására és emiatt segítségre szorulnak. A második állításunk arra vonatkozott, hogy a hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok életminősége javítható lenne-e a társadalmi innováció segítségével. Az előző állításhoz hasonlóan ennél is meglehetősen magas arányt tett ki (92%-ot) az állítással inkább egyetértő vezetők csoportja. Ennél az állításnál azonban már a véleményeket befolyásolta a vállalati méret (gyenge-közepes erősségű kapcsolat), a vezető életkora (közepes erősségű kapcsolat), neme (gyenge, de majdnem közepes erősségű kapcsolat) és iskolai végzettsége (közepes erősségű kapcsolat). Aszerint viszont nem volt eltérés a válaszok között, hogy társadalmilag innovatívnak tartotta-e magát a cég vagy sem. A harmadik állításunkkal azt kívántuk tesztelni, hogy a vállalatok mennyire érzik magukat a társadalmi környezet részének és mennyire érzik úgy, hogy reagálniuk kell a társadalmi problémákra. Ennél az állításnál csupán a vállalatok 80%-a jelölte be az „inkább egyetért” kategóriát jelképező 4-6-os értékeket, a fennmaradó rész, a cégek együtöde inkább nem értett egyet ezzel az állítással. A statisztikai elemzések ezen állításra adott vélemények és a vezetők legmagasabb iskolai végzettsége között gyenge-közepes kapcsolatot jeleztek. Közepes erősségű kapcsolat volt továbbá kimutatható a válaszok és aközött, hogy társadalmilag innovatívnak tekintette-e magát a cég vagy sem.

Összességében megállapítható, hogy a kérdőívet kitöltő vezetők zöme a társadalmi problémák iránt érzékenynek mondható, mert úgy gondolják, hogy:

- vannak olyan hátrányos helyzetbe került társadalmi csoportok hazánkban, amelyek segítségre szorulnak;
- a társadalmi innováció segítség lehet ezen hátrányos helyzetű csoportok számára;
- vállalatuk a társadalmi környezet részét képezi és ezért válaszolniuk kell a társadalmi problémákra.

A kérdőívünkben még további kérdések is vonatkoztak a társadalmi problémák iránti érzékenységre, valamint a társadalmi innovációra, ám a terjedelmi korlátozások nem teszik lehetővé ezek bemutatását ebben a cikkben.

Köszönetnyilvánítás

A kutatást az EFOP-3.6.2-16-2017-00007 azonosító számú, *Az intelligens, fenntartható és inkluzív társadalom fejlesztésének aspektusai: társadalmi, technológiai, innovációs hálózatok a foglalkoztatásban és a digitális gazdaságban* című projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap és Magyarország költségvetése társfinanszírozásában valósul meg.

Felhasznált irodalom

- BENEDEK J., KOCZISZKY GY., VERESNÉ SOMOSI M. (2015): Új innovációs paradigma? Regionális társadalmi innovációs potenciál javításának lehetősége szakértői rendszer segítségével, lehetőségek és korlátok, In: Veresné Somosi Mariann: „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Konferencia kiadvány, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, 247-254.
- BULUT C., EREN H., HALAC D. S. (2013): Social Innovation and Psychometric Analysis, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 82 (1) 122-130.

- CAULIER-GRICE, J. DAVIES, A. PATRICK, R. NORMAN, W. (2012): Defining Social Innovation. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research
- LESSA, B., SOUZA, A. C., SILVA FILHO, J. C. (2016): Education In Cooperative Cells As A Social Innovation: A Case Study In The Brazilian Semiarid. *Innovation & Management Review*, 13 (3), 166-175. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rai.2016.06.004>
- MULGAN G., TUCKER S., ALI R., SANDERS B. (2007): *Social Innovation - What It Is, Why It Matters And How It Can Be Accelerated*, Saïd Business School, Oxford University, London
- NEMES, G., VARGA, Á. (2015): Társadalmi innováció és társadalmi tanulás a vidékfejlesztésben – sikerek, problémák, dilemmák, In: Veresné Somosi Mariann: „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Konferencia kiadvány, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, 434-444.
- OECD-LEED Forum in Social Innovations honlapja: <http://www.oecd.org/fr/cfe/leed/forum-social-innovations.htm>; Letöltés ideje: 2019. január
- OSLO KÉZIKÖNYV (2005): *Oslo Manual - Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd Edition, OECD Publishing, 2005.
- PACZÁRI V. (2018): Társadalmi innovációk, avagy lehetőséggé alakított problémák Magyarországon, In: Torgyik J. (szerk.): *Néhány társadalomtudományi kutatás és innováció*; International Research Institute sro, Komárno, Slovakia, DOI: <https://doi.org/10.18427/iri-2018-0099>
- PHILLS JR. J. R., DEIGLMEIER K., MILLER D. T. (2008): Rediscovering Social Innovation, *Stanford Social Innovation Review*, 6 (4), 34-43.
- POL, E., VILLE, S. (2009): Social innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 38 (6), 878-885.
- SZEGEDI K., FÜLÖP GY., BERECSKÁ. (2015): Fogalmi meghatározások, modellek és példák a vállalati társadalmi felelősség és a társadalmi innováció hazai és nemzetközi irodalmából; *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 12 (2), 122-128.
- Y2Y honlapja: <https://youth2youth.hu/blog/megmagyarazo-mi-az-a-tarsadalmi-innovacio/>; Letöltés ideje: 2019. január

Nagy Szabolcs

A digitális társadalmi innováció

A digitális társadalmi innováció egy újkeletű jelenség, mely a digitális technológia alkalmazásával próbál társadalmi problémák kezelésére vonatkozó új megoldásokat szolgáltatni. A tanulmány célja a társadalmi innováció és a digitális társadalmi innováció értelmezésének és a társadalmi innováció működési mechanizmusának a feltárása. Emellett részletesen taglalja a digitális társadalmi innováció különféle megjelenési formáit, céljait, alapértékeit és előfeltételeit. A tanulmány a sikertényezők, a nemzetközi jó gyakorlatok bemutatásával, valamint a szerző következtetéseinek a bemutatásával zárul.

Kulcsszavak: társadalmi innováció, digitális társadalmi innováció, társadalmi problémák,
JEL-kód: O35

Bevezetés

A társadalmi és környezeti válságok korszakában élünk. Korunk tíz legfontosabb globális problémája a mai fiatalok szerint a Világgazdasági Fórum “Global Shapers Annual Survey 2017”¹ kutatási jelentése alapján:

- a klímaváltozás, a természeti környezet pusztulása (48.8%)
- a kiterjedt konfliktusok, háborúk (38.9%)
- az egyenlőtlenség (jövedelem és diszkrimináció) (30.8%)
- a szegénység (29.2%)
- a vallási konfliktusok (23.9%)
- a kormányok elszámoltathatósága és átláthatósága / korrupció (22.7%)
- élelmiszer és vízbiztonság (18.2%)
- az oktatás hiánya (15.9%)
- biztonság és jólét (14.1%)
- a gazdasági lehetőségek hiánya és a munkanélküliség (12.1%).

Mindezek összhangban vannak a saját, korábban készült, Magyarországra vonatkozó kutatási eredményeimmel is (Nagy, 2012), hiszen a magyarok is a munkanélküliséget, az etnikai konfliktusokat, a szegénységet, a fegyveres konfliktusokat/háborúkat, a minőségi oktatáshoz való nehéz hozzáférést, a gazdasági elmaradottságot, a környezetszennyezést és az egészségügy állapotát tartották a legégetőbb társadalmi problémáknak.

Mindezekre próbál megoldást találni a társadalmi innováció, amely talán ma még sokak számára ismeretlenül csengő fogalom, de nemsokára már remélhetően nem lesz az, mivel paradigmaváltás megy végbe az innováció kutatásában (Kocziszky, Veresné Somosi és Balaton, 2017). A szerzők tanulmányukban rámutatnak arra, hogy a társadalmi innováció jelentősége nem kisebb, mint a gazdasági és természettudományi innovációké, a gazdasági és természettudományi innovációk társadalmi problémákat idéznek elő, amelyek csak társadalmi innovációk segítségével oldhatók meg, mindezek miatt szoros együttműködés szükséges a társadalmi és a műszaki/természettudományos innovációk között. Szűkebb tudományterületem, a marketing területén is viszonylag korán, az 1970-es évek közepén megszületett a válasz a már akkor is létező társadalmi problémák megoldására a társadalmi marketing formájában (Kotler és Zaltman, 1971). A társadalmi marketing fő célja a célcsoport(ok) viselkedésének önkéntes megváltoztatása, azaz bizonyos viselkedésformák, cselekvések elutasítása vagy elfogadása, illetve elhagyása az egyén,

¹ http://shaperssurvey2017.org/static/data/WEF_GSC_Annual_Survey_2017.pdf

csoportok, szervezetek, vagy az egész társadalom haszna érdekében. A társadalmi marketing célja a hagyományostól eltérően nem a profit-maximalizálás, vagy a piaci részesedés növelése, illetve a márkaépítés, hanem pozitív társadalmi változások indukálása és erősítése, amelyet a hagyományos marketing eszköztárát használva valósíthat meg (Andreasen, 2003).

A társadalmi innováció

A társadalmi innováció kifejezés kialakulása az 1970-es évek közepére tehető. Michalkó és tsai (2018) tanulmányukban rámutatnak arra, hogy a fogalom meghonosításában a Szociológusok Nemzetközi Szervezete, különösen annak a társadalmi változásban jelentkező innovatív eljárásokkal foglalkozó munkacsoportja, játszott úttörő szerepet. Hill (1975)-re hivatkozva megállapítják, hogy „1974-ben a kanadai Torontóban megtartott tanácskozásukon szorgalmazták, hogy a társadalmi megújulással kapcsolatos folyamatok értelmezésének elősegítésére addig használatban lévő modernizáció kifejezést a semlegesebb konnotációjú innovációra cseréljék, ezzel egyidejűleg kutatási nézőpontjukban a jövőorientáltság kapjon hangsúlyosabb szerepet” Michalkó és tsai (2018, 47.o). A társadalmi innováció fogalmának meghatározása nem egyértelmű, melynek oka, hogy az tudományos határterületek érint és széleskörűen alkalmazható, sok mindenre ráhúzható. Mindezek miatt mind a mai napig a társadalomtudósok nagyon megosztottak, hogy mit értsenek a társadalmi innováció fogalma alatt. Tanulmányomban azokat a jellemző definíciókat szeretném bemutatni, melyet a releváns hazai és külföldi szakirodalom áttanulmányozása során gyűjtöttem össze.

A társadalmi innováció olyan társadalmi problémákra irányuló újszerű megoldás, amely hatékonyabb, hatásosabb, fenntarthatóbb, mint a már létező megoldások, és az általa létrehozott érték elsősorban a társadalom egészére, nem pedig magánszemélyekre vonatkozik (Phills, Deiglmeier és Miller, 2008).

A társadalmi innováció olyan kezdeményezés, termék vagy folyamat vagy program, amely alapvetően megváltoztatja bármely társadalmi rendszer alapvető rutinjait, erőforrásokhoz való hozzáféréseit, társadalmi folyamatait és hiedelmeit. A sikeres társadalmi innovációk tartósak és széleskörű hatással bírnak. Bármely társadalom azon képessége, hogy a szociális innovációk folyamatos áramlását hozza létre, különösen azokat, amelyek újra-bevonják a leginkább kiszolgáltatottakat, jelentősen hozzájárul a társadalom és a természeti környezet rugalmasságának a megteremtéséhez (Westley, 2008).

A társadalmi innováció a kihívást jelentő és gyakran rendszerszintű társadalmi és környezeti kérdések megválaszolására irányuló, a társadalmi fejlődést támogató, hatékony megoldások kifejlesztésének és kiaknázásának a folyamata (Centre for Social Innovation, Stanford, 2018). Have és Rubalcava (2016) a társadalmi innovációt a társadalmi kapcsolatokra és a társadalmilag releváns problémákra reagáló, azok megoldását kereső, azokra választ szolgáltatni tudó korszerű társadalmi technológiákként értelmezik.

A társadalmi innováció az innovációval kapcsolatos kutatásokban négy jellemző területen jelenik meg, melyek:

- a szociális és a társadalmi kihívások,
- a közösségek pszichológiája
- a kreativitás kutatása
- a helyi fejlesztések (Have – Rubalcava 2016).

Nemes és Varga (2015) szerint a társadalmi innovációnak különböző szintjei vannak. tanulmányukban a társadalmi innováció három szintjét határozták meg az Európai Bizottság vizsgálata alapján, melyek az alábbiak:

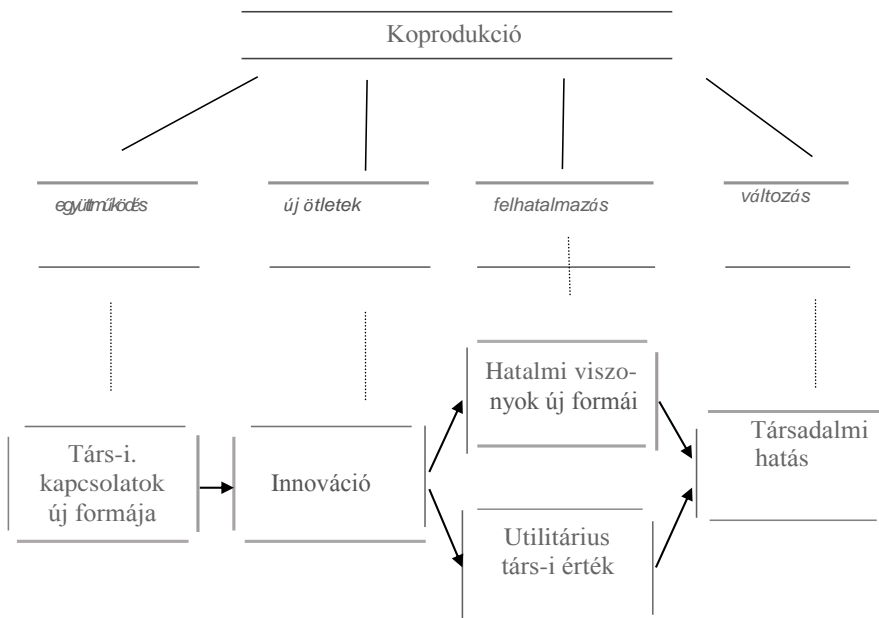
- társadalmi innováció, mint alulról szerveződő, civil szervezetek bevonásával megvalósuló újítás;

- társadalmi innováció, mint a társadalmi értékeknek megfelelő válaszreakció a közösségi szükségletekre;
- társadalmi innováció, mint a társadalom megújítását, átalakítását eredményező folyamat.

Benedek és tsai (2015) a társadalmi innovációk esetében szintén három szintet különböztetnek meg, melyek a mikro-, mezo- és a makroszint.

A társadalmi innováció működési mechanizmusa

A társadalmi innováció új együttműködési formákat foglal magában, akár egyéni, akár szervezeti szinten, gyakran új és kevésbé hierarchikus kapcsolatokat jelentve a kormány, a civil társadalom és a polgárok között. Az 1. ábra a társadalmi innováció működési mechanizmusát mutatja be. Az innovációk a társadalmi és/vagy fennálló hatalmi viszonyok átalakulásához vezethetnek a végrehajtásuk során. Az innovációnak kedvező társadalmi hatása kell, hogy legyen az életminőség javításán keresztül. Ehhez a szereplők együttműködésére van szükség, hogy a társadalmi viszonyok új formái által generált új ötletekből működő megoldások születhessenek, így érve el a kedvező társadalmi hatást (Ayob, Teasdale, és Fagan (2016)).



1. ábra: A társadalmi innováció működési mechanizmusa
(Figure 1: The mechanism of social innovation)

Forrás: Saját szerkesztés Ayob, Teasdale, és Fagan (2016) alapján.

A digitális társadalmi innováció

Az olcsó, mindenütt elérhető és jelenlévő, hatékony digitális eszközök, mint például az internet, a közösségi média és az okostelefon alkalmazások gyors elterjedésével a társadalmi innováció megvalósításának új módja váltak lehetővé, amelyeket összefoglalóan digitális társadalmi innovációnak (DTI) nevezünk. Az infokommunikációs eszközök alkalmazása számos már meglévő társadalmi innovációt tovább erősít, miközben szép számmal újakat is hoz létre. Ez azt jelenti,

hogy csökkennek a társadalmi innováció akadályai a kommunikáció és a célcsoportok elérése szempontjából, új társadalmi innovációs megközelítések jelenhetnek meg.

Az úgynevezett „közösségi gazdaság”, amelyben az emberek megoszthatják az autókat, eszközöket, szállást, sőt az idejüket és készségeiket manapság virágkorát éli. Eddig soha nem volt ilyen egyszerű azonnal és távolságtól függetlenül összekapcsolni a különféle társadalmi szükségletekkel rendelkező egyéneket és csoportokat azokkal, akik képesek kielégíteni ezeket az igényt.

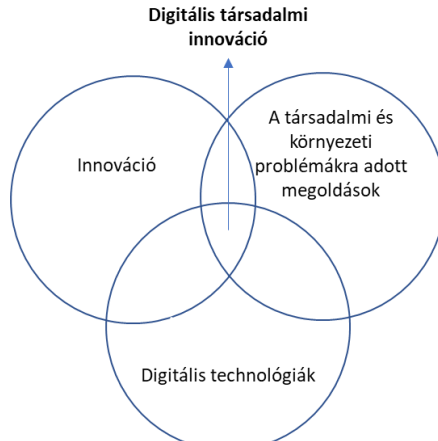
A digitális társadalmi innováció fogalma

A Tepsie² kutatási projekt definíciója szerint a digitális társadalmi innováció, azaz a „digitális technológia a társadalmi innovációban” nem más, mint az információs és kommunikációs technológiák (IKT), azaz online hálózatok és más digitális eszközök társadalmi innovációt létrehozó és/vagy azt támogató felhasználása. A „támogatás” azt jelenti, hogy egy már létező társadalmi innovációt IKT eszközök segítségével lényegesen hatékonyabbá teszünk. A „létrehozás” alatt pedig azt értjük, hogy IKT nélkül a társadalmi innováció létre sem jöhetne. A Tepsie társadalmi innováció alatt a társadalmi igények kielégítésének új megközelítési módjait érti, amelyek a kedvezményezetteket is bevonják, mozgósítják és a társadalmi kapcsolatokat oly módon alakítják át, hogy a kedvezményezettek jobban hozzáférjenek az erőforrásokhoz és a hatalomhoz (Millard és Carpenter, 2014).

Mindazonáltal a digitális társadalmi innováció fogalmának meghatározása nem egyszerű. Nagyon sokan nagyon sokféleképpen értelmezik. Egyesek szerint ezt egy „gumifogalom”, amelybe minden belefér, mások szerint három manapság divatos szó kombinációja. Sokszor kapcsolódnak hozzá olyan pozitív asszociációk, mint a nyíltság, az együttműködés és a bevonás, amelyek a hagyományos, profitérdekek által mozgatott innovációk esetében nem jelennek meg. Ozman és Gossart (2017) szerint a digitális társadalmi innovációk az innováció, a digitális technológiák és a társadalmi és környezeti problémákra adott válaszok metszéspontjában találhatók (2. ábra). Ebből az következik, hogy a digitális társadalmi innováció olyan innováció, amelye digitális technológiák alkalmazása segítségével aktuális társadalmi és környezeti problémákra kíván választ adni.

A szerzők innováció alatt azt értik, ha egy technológiai és/vagy társadalmi „újdonosság” egy olyan piacon, szektorban, vagy országban jelenik meg, ahol mindezedig nem volt jelen. A társadalmi és környezeti problémák megoldását jelentő kezdeményezések nem szorulnak különösebb magyarázatra. Ide tartoznak az ebbe a témakörbe illő kutatási projektek, civil szervezetek akciói, de akár az üzleti világ ilyen irányú tevékenységei is. Digitális technológiák alatt pedig az olyan hardveres és szoftveres megoldásokat értik, amelyek az információ gyűjtésével, feldolgozásával és diffúziójával vannak kapcsolatban.

² TEPSIE betűszó az Európai Unió 7. Keretprogramjának részét képező, 2012 és 2014 között futott kutatási projektet jelöl. Az angol “The Theoretical, Empirical and Policy Foundations for Building Social Innovation in Europe”. elnevezés magyarra fordítva az alábbiaknak felel meg: „A társadalmi innovációk létrehozásának elméleti, gyakorlati és politikai alapelvei Európában”.



2. ábra: A digitális társadalmi innováció értelmezése

(Figure 2: The interpretation of the digital social innovation)

Forrás: Saját szerkesztés Ozman és Gossart (2017) alapján

A 2228 digitális társadalmi innovációs szervezetet és 1439 ugyanilyen projektet tömörítő közösség, a DSI4EU³ szerint a digitális társadalmi innováció az alábbiak szerint definiálható: „Az egészségügy, demokrácia, fogyasztás, pénzügyek, átláthatóság és oktatás területén megjelenő különféle társadalmi problémákra inspiráló digitális megoldásokat kifejlesztő technológiai és társadalmi vállalkozók, azaz a civil társadalom megújítóinak egyre növekvő mozgalma.”. A szakemberek, a politikai döntéshozók, az aktivisták és a kutatók egyre inkább egyetértenek abban, hogy a technológiának inkább a közjó előállításához kell hozzájárulnia, nem pedig hatalmas nyereséget biztosítani egy maroknyi óriási technológiai vállalat számára. Ezek az emberek és szervezetek a digitális forradalom által kínált lehetőségeket a társadalmi kihívások, mint például a környezeti pusztítás, és alternatív gazdasági és politikai modellek kialakítása érdekében kívánják felhasználni. Ezt a mozgalmat „digitális társadalmi innovációnak” nevezzük.⁴

A Social Innovation Community (SIC)⁵ honlapján található információk szerint a digitális technológiai innováció formálisan „egy olyan, együttműködésen alapuló társadalmi innovációként definiálható, amelyben az innovátorok, a felhasználók és a közösségek együttműködése valósul meg a digitális technológiák segítségével annak érdekében, hogy közösen hozzanak létre (co-creation) olyan ismereteket és tudást, amelyek segítségével társadalmi szükségletek széles skáláját érintő megoldások születhetnek. Mindezt olyan széles skálán és gyors sebességgel képesek elérni, amely elképzelhetetlen volt az internet megjelenése előtt.” Bria (2015, 9.o.).

A digitális társadalmi innováció megjelenési formái

Baek és Bria (2014) négy technológiai trendet azonosított be a digitális társadalmi innovációkkal foglalkozó több mint 130 projekt tanulmányozása során, melyek:

- nyílt hardver (open hardware)
- nyílt hálózatok (open networks)
- nyílt adatok (open data)

³ <https://digitalsocial.eu/about-the-project>

⁴ <https://waag.org/en/article/what-not-digital-social-innovation>

⁵ <https://www.siceurope.eu/network/digital-social-innovation/digital-social-innovation-intimately-related-all-other-areas>

- nyílt tudás (open knowledge).

A nyílt hardverhez kapcsolódó projekteket a világszerte népszerű „csináld magad” mozgalmak ihlették. A projektekből digitális hardware eszközöket tesznek elérhetővé mások számára, akik különféle társadalmi változások elérése érdekében adaptálhatják, megváltoztathatják és továbbfejleszthetik azokat.

A nyílt tudással kapcsolatos projektekből az állampolgárok jelentős csoportjai online platformokon jönnek össze, hogy közösen hozzanak létre és elemezzenek újfajta tudást, illetve közösen finanszírozzanak (crowdfund) társadalmi projekteket. Ez a digitális társadalmi innováció azon része, ahol a legnagyobb aktivitás érzékelhető, ahol a legtöbb tevékenység zajlik. Ide tartoznak például az olyan részvételi demokrácia platformok, mint a FixMyStreet⁶, amely lehetővé teszi a polgárok számára, hogy a helyi kérdéseket térképezze fel, például hol vannak kátyúk és a törött utcai lámpák, de ide tartozik a jogszabályok közös írása és az e-petíciókhoz kapcsolódó ötleteket gyűjtése is.

A nyílt adatok trend az adatok nyílttá tételének, rögzítésének, használatának, elemzésének és értelmezésének innovatív módjaira vonatkozik.

A negyedik – nyílt hálózatok - trend azt írja le, hogy az állampolgárok új hálózatokat és infrastruktúrákat hoznak létre és fejlesztenek - pl. szenzorhálózatok – ahol összekapcsolhatják az eszközeiket, például a telefonjaikat és az internetes modemjeiket annak érdekében, hogy a megosztott közös erőforrások használatával problémákat tudjanak megoldani.

A digitális társadalmi innováció céljai, alapértékei és előfeltételei

A digitális társadalmi innovációnak számos célkitűzése létezik. A Digitalsocial honlapon⁷ található információk alapján ezek az alábbiak:

- a technológia társadalmi célok megvalósítása érdekében való felhasználása;
- a technológia használata a közjó növelése és az életminőség javítása érdekében;
- állampolgárok felhatalmazása arra, hogy jobban kontrollálják az életüket, valamint annak elérése, hogy az emberek a kollektív tudásukat és képességeiket/készségeiket pozitív társadalmi és környezeti hatások elérése érdekében használják;
- a kormányzat elszámoltathatóbbá és átláthatóbbá tétele;
- a domináns technológiai és üzleti modellek alternatíváinak a támogatása; nyitott és együttműködő alternatívák kialakítása a zárt, kizáráson és versenyen alapuló modellek helyett;
- a technológia alkalmazása egy környezetbarátabb és fenntartható(bb) társadalom létrehozása érdekében.

A Digitális Társadalmi Innováció Kiáltványa (2017) gyűjtötte össze a digitális társadalmi innováció alapvető értékeit, melyek az alábbiak:

- nyitottság és átláthatóság;
- demokrácia és decentralizáció;
- kísérletezés és elfogadás;
- digitális készségek és multidiszciplinaritás;
- fenntarthatóság⁸.

⁶ <https://www.fixmystreet.com/>

⁷ <https://digitalsocial.eu/about-the-project>

⁸ <https://www.dsmanifesto.eu/manifesto/>

Amennyiben egy társadalmi problémát megoldani kívánó, digitális technológián alapuló innovációs projekt nem felel meg a fenti alapértékeknek, úgy azt nem tekinthetjük digitális társadalmi innovációnak, hiszen az alapértékeknek való megfelelést kizáró kritériumként értékelhetjük.

A digitális társadalmi innováció technológiai előfeltételei a Digitalsocial⁹ honlap alapján:

- a nyílt hozzáférésű adatokkal rendelkező infrastruktúrák létrehozása;
- a közös tudásteremtés;
- a vezeték nélküli szenzorhálózatok kialakítása,
- a decentralizált közösségi hálózatok létrehozása és működtetése,
- az ingyenes szoftver és nyílt hozzáférésű hardver.

Sikertényezők és nemzetközi jó gyakorlatok

Mindazonáltal a digitális társadalmi innováció sikeréhez az állampolgárok bevonására is szükség van, ami a digitális társadalmi innovációval foglalkozó projektek és szervezetek egyik legnagyobb kihívását jelenti. Még manapság is nehéz meggyőzni az állampolgárokat a digitális társadalmi innováció áldásos hatásairól.

A digitális technológia óriási társadalom átalakító erővel rendelkezik és új perspektívákat nyithat meg a társadalmi innováció számára. Az úgynevezett „big data” technológia használatával lehetővé válik, hogy összegyűjtsük és elemezzük azokat a társadalmi szükségleteket, amelyek eltérő időben és helyen jelennek meg, és azok közös mintázataiból általános következtetéseket tudunk levonni. A digitális technológiák használata új perspektívákat nyithat a helyben gyártott és olcsóbb termékek gyártásával azok számára is, akiknek egyébként nem lenne esélyük arra, hogy segítsenek rajtuk. A sérülések szkennelésére és elemzésére is alkalmas digitális eszközök használatával például olcsó protéziseket nyomtathatunk 3-D nyomtatók segítségével a háborúk áldozatai számára. De hazai jó példákkal is találkozhatunk. 2015-ben hat végtaghiánnyal született gyerek kapott 3D-nyomtatott műkezet a budapesti Design Terminálban, az e-Nable Magyarország önkénteseitől. „A kéz mellé megkapták a 3D-nyomtatáshoz szükséges fájlokat is, így, ha egy alkatrészt cserélni kell, maguk is kinyomtathatják”¹⁰

A Social Innovation Community honlapon¹¹ a DTI számos jó gyakorlatával találkozhatunk. A Citizen Lab¹², egy civil szerepvállalási platform, amely lehetővé teszi az állampolgárok számára, hogy szorosabban vegyenek részt a kormányzásban. A Making Sense¹³ egy olyan EU által finanszírozott projekt, amely az állampolgárok érzékenyítésével vállalkozik arra, hogy az emberek jobban megértsék a természeti környezetben zajló változásokat és a környezeti problémák megoldását célzó kampányokat kezdeményezhessenek. A mySociety¹⁴, egy olyan úttörő civil technológiai szervezet, amely egy évtizede azon dolgozik, hogy a kormányzatok működését szerte a világban átláthatóbbá és elszámoltathatóbbá tegye.

A FabCity¹⁵ projekt fő célkitűzése, hogy 2054-ig a projektben résztvevő városok teljesen önfenntartóvá váljanak, azaz mindent, amit elfogyasztanak, saját maguk állítsanak elő. Mindezt részben digitális technológiai eszközök használatával kívánják elérni. A WheelMap¹⁶ a kerekesszékes felhasználók számára egyes helyszínek hozzáférhetőségével kapcsolatos információkat tartalmaz. Az alkalmazás segítségével a felhasználók kerekesszékekkel hozzáférhető helyeket kereshetnek ingyenesen világszerte, és ugyanilyeneket jelölhetnek be. Novak (2018)

⁹ <https://digitalsocial.eu/blog/5/digital-social-innovation-a-relatively-new-concept>

¹⁰ <http://www.origo.hu/gazdasag/20150922-e-nable-atadas-budapest-3d-nyomtatás-muvegtagot.html>

¹¹ <https://www.siceurope.eu/network/digital-social-innovation/digital-social-innovation-intimately-related-all-other-areas>

¹² <https://www.citizenlab.co/>

¹³ <http://making-sense.eu/>

¹⁴ <https://www.mysociety.org/>

¹⁵ <https://fab.city/>

¹⁶ <https://wheelmap.org/>

újabb nyolc inspiráló digitális társadalmi innovációs projektet mutat be blogjában, melyek a Plume Labs¹⁷, az Airbnb¹⁸, a Fairphone¹⁹, az Opendesk²⁰, a Digi.me²¹, az Open Knowledge International²², a Fab Foundation²³ és a már említett CitizenLab²⁴.

Következtetések

A digitális társadalmi innováció jelenleg még „életciklusának” kezdeti szakaszában tart. Bár globálisan és Európában szép számmal találhatunk DTI-hez kapcsolódó kezdeményezéseket, projekteket, hazánkban még egyáltalán nem elterjedt. Az ilyen projektek sikerének egyik kulcsa az állampolgárok bevonása, ahol az állampolgárok bevonódási készsége alacsony szintű, mint például hazánkban, ott sokkal nehezebb ezt az áttörést megvalósítani, és a digitális társadalmi innovációt a „fősodor” részévé tenni.

Ugyanakkor a digitális társadalmi innováció legnagyobb kérdése az is, hogy vajon alkalmas-e globális társadalmi problémák megoldására, azaz megteremti-e a feltételeket ahhoz, hogy az állampolgárok a demokratikus működés új formáit gyakorolva, egymással szorosan együttműködve, közösen válaszoljanak meg nem csak helyi, hanem világszinten megjelenő kérdéseket. Erről a szakértők véleménye meglehetősen megosztott, vannak nagyon optimisták, de léteznek szkeptikusok is. Én magam is ez utóbbi véleménnyel értek egyet inkább, hiszen a legutolsó ebben a témában végzett kutatásom eredményei szerint (Nagy, 2012) hazánkban a lakosság az államtól várja el a társadalmi problémák megoldását, a bevonódási készség pedig nagyon alacsony szintű.

Amennyiben azonban támogatni akarjuk a digitális társadalmi innovációk elterjedését, ahhoz arra van szükség, hogy a digitális technológiákat a közjó növelése érdekében fejlesszük. Olyan szabályozási és finanszírozási környezetet hozunk létre, amely minden szereplőt arra ösztönöz, hogy innovációs tevékenységének fókuszát az az együttműködésen alapuló gazdaság és társadalom, valamint a közvetlen demokrácia területére helyezze. Mindezekon túl jelen pillanatban szükségesnek tűnik a potenciális szereplők informálása, hálózatba szervezése és képzése is. Technológiai szempontból pedig a nyílt forráskódú rendszerek, architektúrák támogatására van szükség a felhasználói adatok erőteljes védelme mellett. Ha mindezek megvalósulnak, akkor van esély a digitális társadalmi innovációkon keresztül az életminőség javítására és a társadalmi problémák megoldására is.

Köszönetnyilvánítás

„A kutatást az EFOP-3.6.2-16-2017-00007 azonosító számú, Az intelligens, fenntartható és inkluzív társadalom fejlesztésének aspektusai: társadalmi, technológiai, innovációs hálózatok a foglalkoztatásban és a digitális gazdaságban című projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap és Magyarország költségvetése társfinanszírozásában valósul meg.

¹⁷ <https://plumelabs.com/en/>

¹⁸ <https://www.airbnb.com/>

¹⁹ <https://www.fairphone.com>

²⁰ <https://www.opendesk.cc/>

²¹ <https://digi.me/>

²² <https://okfn.org/>

²³ www.fabfoundation.org/

²⁴ <https://www.citizenlab.co>

Felhasznált irodalom

- ANDREASEN A. R. (2003). The Life Trajectory Of Social Marketing. Some Implications., *Marketing Theory Articles*, Vol. 3 (3), 293–303
- AYOB, N. - TEASDALE, S.- FAGAN, K. (2016). “How Social Innovation ‘Came to Be’: Tracing the Evolution of a Contested Concept.” *Journal of Social Policy*; Cambridge, 45, 635–653
- BAECK, P. - BRIA, F. (2014): Digital Social Innovation. What It Is And What We Are Doing? Nesta. https://media.nesta.org.uk/documents/digital_social_innovation-what-it-is-and-what-we-are-doing.pdf
- BENEDEK, J. ÉS TSAI (2015): Regionális társadalmi innováció generálása szakértői rendszer segítségével, *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek (XII.)* 2. pp. 4-22.
- BRIA, F. (2015) Growing A Digital Social Innovation Ecosystem For Europe, DSI FINAL REPORT, ISBN: 978-92-79-45603-9, DOI: 10.2759/448169
- CENTRE FOR SOCIAL INNOVATION, Stanford, 2018, https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/centers-initiatives/csi/defining-social-innovation?fbclid=IwAR10OeTvJwxQNrQmsuL0Qqawu22_TRsHNW2-Fk2mU8qdsOjL_iw8MyDhQY
- “GLOBAL SHAPERS ANNUAL SURVEY 2017”, World Economic Forum, Global Shapers Community, http://shaperssurvey2017.org/static/data/WEF_GSC_Annual_Survey_2017.pdf_letoltve: 2018.10.11.
- HAVE, R. – RUBALCABA, L. (2016): Social innovation research: An emerging area of innovation studies? *Research Policy*. 45. pp. 1923-1935.
- HILL, E. (1975): Future-minded sociologists: social innovation. *Futures*. (April). pp. 174-175
- KOCZISZKY, GY. - VERESNÉ SOMOSI, M.– BALATON, K.: A társadalmi innováció vizsgálatának tapasztalatai és fejlesztési lehetőségei. *Vezetéstudomány - Budapest Management Review*, 48 (6-7). pp. 15-19. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.06.02>
- KOTLER P. - ZALTMAN. G. (1971). Social Marketing: An Approach to Planned Social Change. *Journal of Marketing*, Vol. 35, 3–12.
- MICHALKÓ, G.– KENESEI, ZS. – KISS, K. – KOLOS, K. – KOVÁCS, E. – PINKE-SZIVA, I.: Társadalmi innováció a turizmus kontextusában. *Turizmus Bulletin XVIII. évfolyam 1. szám*, 2018, 45-54. o.
- MILLARD, J. - CARPENTER, G. (2014): Tepsie: Digital technology in social innovation. A synopsis. 2014.
- NAGY, Sz. (2012) A társadalmi marketing, különös tekintettel a környezettudatosság aktuális kérdései Észak-Magyarországon. In: *Marketing Oktatók Klubja XVIII. Országos Konferencia 2012*, Miskolc, 10. o.
- NEMES, G. – VARGA, Á. (2015): Társadalmi innováció és társadalmi tanulás a vidékfejlesztésben – sikerek, problémák, dilemmák, In: „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Konferencia kiadvány (szerk.: Veresné Somosi M.), Miskolc, pp. 434-444.
- NOVAK, M. (2018): 8 inspiring examples of digital social innovations. <http://www.socialinnovationacademy.eu/8-inspiring-examples-digital-social-innovations/>
- OZMAN, M. - GOSSART, C.: What are digital social innovations? 2017 <http://theconversation.com/what-are-digital-social-innovations-79066>
- PHILLS, J. - DEIGLMEIER, K. - MILER, D. (2008). *Rediscovering Social Innovation*. Stanford Social Innovation Review.
- WESTLEY, F. (2008). “The Social Innovation Dynamic.” *SiG@ Waterloo*, 2008.

Sági Judit-Molnár Petronella-Hegedűs Szilárd

Elmaradottság dimenziói vállalati aspektusból – különös tekintettel a családi vállalkozások pénzügyi fenntarthatóságára

A tanulmány a két periférikus Nógrád megyei járás vállalkozásait vizsgálja rendhagyó aspektusból, mégpedig város - vidék relációban. A kutatás módszereként csődmodellel teszteljük a vállalkozás folytatásának elvének érvényesülését a Balassagyarmati és Szécsényi járásban működő aktív cégek között. A modellvizsgálat célja nem a cégek várható bedőlésének prognosztizálása, hanem annak elemzése, milyen pénzügyi fenntarthatóságú vállalkozások működnek a két járásban. A kutatás újszerű, nem várt eredményt hozott, úgy találtuk, hogy a vidéki településeken működő cégek fenntarthatósága nagyobb, mint a hasonló, de városokban működő cégeké. Ennek magyarázata lehet a (zömében családi) vállalkozások eltérő irányítási módja, valamint a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdje.

Kulcsszavak: vállalati csődmodellek, Altman-féle Z mutató, periférikus térségek

JEL-kód: G33, R12

1. Bevezetés

Tanulmányunk újszerűnek tekinthető abban a tekintetben, hogy bár a szakirodalom számos csőd-előrejelző modellt említ (Altman, Ohlson, Zmijewski, stb.), és ezek megbízhatóságát akár eltérő feltételrendszerben is teszteli, azonban alkalmazásukat cégek csődvalószínűségére korlátozza. A jelen tanulmány a csőd-előrejelző modelleket két periférikus térség – a balassagyarmati és szécsényi járások – vállalkozásai pénzügyi helyzetének jellemzésére, a csődvalószínűség mértékéből eredő következtetések levonására alkalmazza.

A tanulmány multidiszciplináris, hiszen vizsgál pénzügyi fenntarthatósági, pénzügyi menedzselési, valamint regionális gazdasági kérdéseket. Ebből adódóan a vizsgálandó területek közé sorolja a családi vállalkozások pénzügyi vezetésének a hitelekre vonatkozó menedzsmetjét, illetve egy hátrányos helyzetű területen működő vállalkozások csőd kockázati aspektusait.

2. Nemzetközi kutatások a periférikus térségben működő, zömében családi vállalkozások pénzügyi menedzsmetjéről

A vállalkozások számára a hitelek felvétele több szempontból is kockázatos, hiszen a vállalkozás folytatását tudja gátolni egy nem megfelelőképpen átgondolt finanszírozási eszköz igénybevétele. Ennek megfelelően a hitelfelvételi hajlandóságot befolyásolja – többek között – a birtokolt eszközérték, az árbevétel és az üzemi eredmény változékonysága, illetőleg az ágazati sajátosságok (Sági, 2017).

Általánosságban a tőkeáttétel, tehát a hosszú lejáratú adósságok bevonása erős negatív korelációt mutat a vállalkozások saját tőkéjének megtérülésével, azaz a ROE mutatóval (Fellegi, 2012a). Következésképp azok a vállalkozások, amelyek a külső forrásbevonásra nem képesek vagy nem hajlandók, jövedelmezőség szempontjából előnyös helyzetben vannak a hitelfeltevő társaikkal szemben (Fellegi, 2012b).

Keasey et al (2015) elemezte, milyen a vállalkozások, azon belül is a fiatal családi vállalkozások habitusa a külső forrásbevonás vonatkozásában, de nem csupán az adósságjellegű instrumentumok, hanem a tőkejellegű instrumentumok esetében is. Vizsgálódásuk a vállalkozásba külső tulajdonosként történő beszállás gyakorlati problémakörére irányult, amellyel a tőkeszerkezeti hierarchia életciklus-elméletét tesztelték fiatal, családi tulajdonban lévő vállalkozásokon. Az empirikus vizsgálataik alátámasztották a hierarchiaelmélet általános elméleti keretét, ti. a na-

gyobb részesedéssel bíró tulajdonosok inkább az adósságjellegű finanszírozást részesítettek előnyben a tulajdonostársbevonással szemben. Megjegyezzük, ez összefügg a tulajdonosi szerkezetben a felhígulás jelenségével, ami által csökken a jegyzett tőkében megtestesülő tulajdonosi részarány (Fellegi, 2010, 2011).

Portugál mintán történt vizsgálat alapján Serrasqueiro (2016) arra a következtetésre jutott, hogy a tőkeszerkezet kialakítását magyarázó elméletek között a régebben működő cégek a választásos elméletnek felelnek meg, míg a fiatalabb cégek inkább a hierarchia elméletnek.

A családi vállalkozások hazai vonatkozásait a menedzsment kontroll aspektusaiból Németh (2018) vizsgálta, ebben a vonatkozásban elsőként összehasonlítva a családi és nem családi vállalkozások fejlődésének endogén tényezőit. A családi vállalkozások vezetési sajátosságait, különösen a paternalizmus jelenségét Heidrich *et al* (2016) értékelte.

A vidéken működő vállalkozások komoly társadalmi beágyazottsággal bírnak, innovációs tevékenységük meghatározó lehet (Veresné, Somosi – Varga, 2018). A helyben működő cégeknek erős társadalmi hatása van, áttételesen hatnak a társadalmi innovációkra is (Kocziszky - Veresné, Somosi, 2017b). A társadalmi innovációkat, és azok hatását bemutatta Kocziszky *et al* (2017a).

3. Csődmodellek a szakirodalomban

A vállalkozások fizetőképességét, pénzügyi stabilitását leíró mutatószámok alkalmazása számos, vállalatértékeléssel és controllinggal kapcsolatos szakirodalomból évtizedek óta ismert (Chatfield – Vangermeersch, 2014), és a gyakorlatban a különböző érdekcsoportok képviselői által művelt terület. A vállalkozás folytatásának elve a rátaszámítás során ágazonként eltérő referencia értékek mentén vizsgálható. Különleges, minősített esetnek tekinthető azonban az, ha a vállalkozás folytatásának elve megkérdőjeleződik, másként, a vállalkozás csőd közeli állapotban van, vagy már csődeljárás alá vonták. Következésképp a rátaelméleteken belül önálló részterületet képviselnek azok az elméletek, melyek a – likviditási, tőkeáttételi és tőkeszerkezeti, illetőleg adósságszolgálati mutatókon segítségével – csőd előrejelzését jelölik meg vizsgálatuk fókuszaként (legkorábban Beaver, 1966 és Altman, 1968).

A legismertebb, Altman nevéhez köthető csődelőrejelzési modellt a szerzők a tőzsdén jegyzett vállalatokra dolgozták ki (Altman – Loris, 1976); a modell későbbi, nem tőzsdei cégekre írt változata tette a módszert széles vállalati körben alkalmazhatóvá (Altman *et al*, 1977). Többváltozós diszkriminancia analízis módszerével Altman az általa definiált 22 rátából ötre csökkentette a releváns mutatók számát, és ezekből alkotta meg a Z-mutatót. A mintegy négy évtizede alkalmazott modell bizonyító ereje jelentős.

Tanulmányunkban Altman klasszikus megközelítéséből indulunk ki. A modell későbbi empirikus tesztjei (lásd Karas *et al*, 2013) rávilágítottak, hogy a modellben szereplő változók közül az X_3 (azaz a kamatfizetés és adózás előtti eredmény (EBIT) / eszközök összesen) mutató magyarázó ereje legerősebb. Az eladósodottsági ráta mellett ennek az eszközmegtérülési mutatónak az értéke befolyásolja leginkább a vállalkozás prediktív csődvalószínűségét.

A vállalati csőd előrejelzését a különböző modellek eltérő statisztikai módszertan szerint – a diszkriminancia analízis (lásd Blum, 1974), a logit-analízis (Ohlson, 1980), vagy a probit-analízis (Zmijewski, 2001) módszerével kísérelték meg. Ez utóbbiak esetében megjelenik a relatív csődvalószínűség, amely a vállalkozások túlélési valószínűségének és a bedőlési valószínűségének a hányadosa.

Grice and Dugan (2001) tanulmányukban felhívják a figyelmet azokra a problémákra, melyek a csőd-előrejelző modellek nem megfelelő alkalmazása esetén jelenhetnek meg. A szerzők Ohlson (1980) és Zmijewski (2001) modelljét tesztelték az eredeti modellekhez képest eltérő iparágakra és makrogazdasági feltételrendszerre, és azt találták, hogy a modellek magyarázó ereje idővel csökkent. Arra a megállapításra jutottak, hogy eltérő feltételrendszerben a modellek nem annyira a vállalati csődöt, mint inkább a pénzügyi kockázat megnövekedését jelzik előre.

A makrogazdasági feltételrendszer változására reagálva Karas and Režňáková (2017) a modellek koefficienseinek újraszámítására tesz javaslatot, mégpedig az eredeti modellekben leírt (lineáris regresszió-, logit- és probit analízis) módszertan szerint. Az így kapott eredmények a cseh feldolgozóipar vállalatainak csődvalószínűségét jelzik előre, öt éves időhorizonton. Cimpoeru (2014) hasonló módszertan szerint újra becsülte az Altman és néhány más csődmodellben szereplő változók koefficienseit, a világgazdasági válság körülményeinek a cégek pénzügyi stabilitására gyakorolt hatását vizsgálva.

Az empirikus tesztek technikai kivitelezését tekintve Edmister (2009) felhívja a figyelmet arra, hogy – az eredeti Altman-modell feltételeitől eltérően – a kis- és középvállalatok esetében legalább három, egymást követő év számviteli beszámoló adataiból érdemes következtetéseket levonni.

4. Anyag és módszertan

Kutatásunk során Balassagyarmat és Szécsény járásokban székhellyel rendelkező vállalkozások adatait vizsgáltuk meg, az Altman-fél csődmodell alapul vételével. Tekintettel a csődmodellek már említett időbeli korlátaira, a modell változókészletét Karas *et al* (2016) diszkriminanciaanalízis módszere szerint újraszűryőztük. A Karas-féle módosítást az is indokolja, hogy a régió vállalkozásai jellemzően magasabb készpénzhányad, gyengébb likviditás és magasabb tőkeáttétel mellett működnek (Sági, 2017). Periférikus térségről lévén szó, a cégvagyon leginkább tárgyi eszközökben testesül meg; a térségbeli polarizációs hatásoknak megfelelően (Benedek *et al*, 2018) a K+F és az innováció vagyoni hatása csekély.

A vizsgálat adatbázisa az Amadeus európai céges adatbázis (*Amadeus Analysis Major Database for European Sources*) volt, ebből gyűjtöttük le az aktív, Balassagyarmaton és Szécsényben működő vállalkozásokat 2014 és 2016 között. A kutatási cél az volt, hogy feltárjuk, a vállalkozások milyen mértékben tekinthetők aktívnak, illetve egy csődelőrejelző vizsgálat során kapnának-e várhatóan fizetőképes státuszt. A kutatással nem az volt a célunk, hogy a csődmodell hatékonyságát teszteljük, hanem, hogy a térségben működő vállalkozások pénzügyi egészségét egy objektív számrendszer alapján értékeljük. A továbbiakban túlélő kategóriában tüntetjük fel azokat a vállalkozásokat, amelyek a csődelőrejelző modellünk alapján várhatóan nem fognak csődbe menni; szürke zónában azokat, amelyekről a modell alapján nem kapunk egyértelmű képet; és csődközeliént azokat, amelyek csődvalószínűsége magas.

4.1. A vizsgált sokaság bemutatása

1. táblázat: A vizsgált vállalkozások száma városonként, illetve járásonként
(Table 1: Number of enterprises in towns and in sub-shires)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
VaBalassagyarmat (város)	342	67,9	67,9	67,9
lid Szécsény (város)	162	32,1	32,1	100,0
Total	504	100,0	100,0	
Balassagyarmati járás	282	69,1	69,1	69,1
Szécsényi járás	126	30,9	30,9	100,0
Total	408	100,0	100,0	

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

Ahogy az első táblázat mutatja, az 504-es elemszámú mintából a legtöbb vállalkozás (a sokaság közel kétharmada) Balassagyarmaton működik. Összehasonlítva a városban működő cégek száma meghaladja a járás többi településén működő cégek számát, Balassagyarmat és Szécsény esetében is.

2. táblázat: A vizsgált vállalkozások méret szerinti bemutatása a városokban, illetve a járásokban

(Table 2: Size characteristic of enterprises in towns and in sub-shires)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
VaVÁROSOK				
lid Nagy	1	,2	,2	,2
Közepes	31	6,2	6,2	6,5
Kis	471	93,5	93,5	100,0
Total	504	100,0	100,0	
VaJÁRÁSOK				
lid Nagy	4	1,0	1,0	1,0
Közepes	21	5,1	5,1	6,1
Kis	383	93,9	93,9	100,0
Total	408	100,0	100,0	

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

A vizsgált vállalkozások méretbeli besorolásánál az Európai Bizottságnak a statisztikai adatszolgáltatáshoz használt kategóriáit vettük át. Megállapítható az adatok alapján, hogy nagyvállalat mindösszesen kettő tevékenykedik a térségben; a kis- és középvállalati szektorba tartozó vállalkozások a sokaság 99,6%-át teszik ki. Ez az adat megközelítően azonos az országos átlaggal (a 2014-es KSH adatok szerint a vállalkozások 99,9%-a KKV szektorba tartozik).

A járások vonatkozásában nagyméretű cégek közül három működik a Balassagyarmati járásban, egy pedig a Szécsényi járásban. Arányát tekintve a városokban és a járásokban megegyezik a kisvállalatok részaránya, a közepes cégek aránya némiképp alulmarad a járásokban a vizsgált térségben (Kozár, 2012).

A vállalkozások tulajdonosi szerkezetét tekintve megállapítható, hogy a községekben működő cégekben elenyésző (4%) a külföldi tulajdon és a hazai céges tulajdon aránya. A vállalkozások jelentős része a családi vállalkozás kategóriájába sorolandó. A perifériára jellemző módon a térségben az innovációs hatások (társadalmi és gazdasági innovációs hatások egyaránt) gyengék (Benedek *et al*, 2016), a vállalkozások kereszt-tulajdonlása alacsony.

5. A vizsgálat eredményei

A 3. táblázat adatai alapján megállapítható, a vállalkozások közel egyharmada esik az aktív (túlélő) státuszba, ezek tehát 2014-ről 2015-re minden korlátozás nélkül képesek lettek volna tevékenységüket folytatni. A csődmodell sajátossága, hogy megállapít egy szürke zónát, amelybe tartozó vállalkozások működőképességének megítélése nem egyértelmű, a csőd előrejelzésének pontossága nem biztos. Ebből fakadóan azokat a vállalkozásokat, amelyek ebbe a körbe kerültek, nem tekintjük megfelelő működésűnek. Egyértelmű csődhelyzetben 54 vállalkozás van, ezen vállalkozásoknál a jövőbeli fizetőképességi nehézségeket lehet kimutatni. A 2014-es évet elemezve konklúzióink, hogy a cégek kétharmada nem működik megfelelően, csupán egyharmaduk pénzügyi helyzete tekinthető stabilnak.

A 2015-ös évre érdeemben nem változtak az arányok, ekkor a cégek némiképp több mint harmada került a pénzügyileg egészséges aktív vállalkozások csoportjába. Ebben az évben a csődközeli vállalkozások száma kismértékben emelkedett, így a szürke zónás cégek száma csökkent, ám a rosszabb kategória irányába. Az utolsó rendelkezésre álló lezárt év vonatkozásában megállapítható, hogy kismértékben nőtt a jól működő vállalkozások részaránya, de ezzel együtt a csődközeli vállalkozások száma is nagymértékben emelkedett (a szürke zónás vállalkozások

arányának terhére). Annak a folyamatnak lehetünk tanúi, hogy a vizsgált vállalkozások közül egyre jobban kiválnak a jól és a rosszul teljesítő cégek.

3. táblázat: A városokban működő vállalkozások megoszlása a csődvalószínűségek szerint; 2016, 2015 és 2014 beszámoló adatai alapján

(Table 3: Distribution of enterprises in towns according to bankruptcy probabilities, as of financial statements Y2016, 2015 and 2014)

	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
	Frequency			Percent			Valid Percent			Cumulative Percent		
Túlélő	174	168	167	34,5	33,3	33,1	34,6	33,3	33,1	34,6	33,3	33,1
Szürke-zóna	259	280	283	51,4	55,6	56,2	51,5	55,6	56,2	86,1	88,9	89,3
Csőd-közeli	70	56	54	13,9	11,1	10,7	13,9	11,1	10,7	100,0	100,0	100,0
Total	504	514	504	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

A 2014-es évben a jól működő vállalkozások döntő hányada Balassagyarmaton volt, ez az arány 72%-os, tehát a sokaságban a balassagyarmati cégek arányszámát némiképpen felülreprezentálja. Az aktív cégeknek a városon belüli részaránya 35%, amely szintén meghaladja a két város egybeeszmített értékét. Szécsényben a jól működő vállalkozások 28%-a működik, amely arány némiképp alulmarad a városnak a sokaságban betöltött méretétől. A csőd-közeli vállalkozások tekintetében a balassagyarmati vállalkozások 76%-os részarányt képviselnek, ez azonban jelentősen meghaladja a vállalkozások számának két város közötti megoszlását (Szécsényben ez az arány csekélyebb). Az a következtetés vonható le, hogy Balassagyarmaton több jól működő vállalkozás van, de nagyobb a csőd-közeli cégek száma is.

A 2015-ös évben a Balassagyarmaton működő vállalkozások 36%-a esett az aktív kategóriába, amely az átlagot némiképpen meghaladja, és a jól működő, aktív vállalkozásokhoz képest is némiképpen felülreprezentált. Pozitív fejlemény, hogy arányát tekintve csökkent a csődös vállalkozások száma a településen, amiatt, hogy a szürke-zónás cégek létszámaránya kismértékben emelkedett a csődös cégek javára.

Szécsény esetében a jól működő cégek száma elmarad a két város átlagos értékétől, míg az egyértelműen csődhelyzetben lévő cégek aránya pontosan megegyezik a két település átlagos értékével. A megállapítás hasonló, mint a 2014-es évnél, tehát Balassagyarmaton működik több jó pénzügyi helyzettel bíró vállalkozás, de magasabb a csőd-közeli cégek aránya is.

Balassagyarmaton az utolsó lezárt év adatait alapul véve a cégek 37%-a tekinthető aktív-nak, amely meghaladja a két település átlagát, valamint a cégek arányszámán alapuló értéket is. Ugyanakkor a csőd-közeli kategóriába eső vállalkozások aránya (72%) gyakorlatilag megegyezik a két település átlagával, de nagyobb az értéke annál, amit a városokban működő cégek számából következne.

Szécsény esetében az aktív cégek aránya 31%-os, amely alatta marad a két település adatai átlagának, de megfelel a sokaságban betöltött szécsényi céges létszámarányának. Ezzel szemben a csőd-közeli vállalkozások aránya kismértékben alatta marad a két települési átlagnak. A leszűrt vizsgálat alapján tehát megfigyelhető, hogy az egykori nógrádi megyeszékhelyen nagyobb arányban vannak jó működő vállalkozások, de itt tevékenykedik számos olyan cég is, amely a vizsgálataink szerint nem életképes.

4. táblázat: A vállalkozások megoszlása a csődvalószínűségek szerint, városonként külön számítva; 2016, 2015 és 2014 beszámoló adatai alapján

(Table 4: Distribution of enterprises according to bankruptcy probabilities, by towns, as of financial statements Y2016, 2015 and 2014 Count)

	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
	Túlélő			Szürke-zóna			Csődközeli			Total		
Balassa-gyarmat	125	122	121	167	182	180	50	38	41	342	342	342
Szécsény	49	46	46	92	98	103	20	18	13	161	162	162
Total	174	168	167	259	280	283	70	56	54	503	504	504

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

2014-ben a járásokat összehasonlítottuk a két városi jogállású településsel, szembevetve különbség, hogy sokkal nagyobb arányban fordulnak elő túlélő vállalkozások (a cégek több mint felét a túlélő, aktív cégek közé sorolta be az elemzés). Csődközeli cég viszont megegyező arányban fordul elő az elemzésben, mint a két város esetében tapasztaltuk.¹

A 2015-ös évben hasonló eredményeket figyelhetünk meg, tehát a cégek meghatározó hányada, 56,1%-a túlélő kategóriába esik, amellyel jóval magasabb a városok eredményél a jól működő cégek száma. Az is pozitívként ítélt meg, hogy arányát tekintve sokkal kisebb a csődközeli cégek száma a városoknál tapasztalttal szemben.

A 2016-os évben tovább emelkedett a túlélő cégek száma, azzal együtt, hogy az adathiányos cégek száma tovább csökkent. Így a nem ismert cégek csak azt a következtetést tudják megerősíteni, hogy nagyrészt a túlélő vállalkozások közül kerül ki. Ebben az évben a legnagyobb a túlélő cégek száma. A csődközeli cégek száma nem változott (következésképp arányai-ban csökkent) az előző elemzéshez képest.

5. táblázat: A járásokban működő vállalkozások megoszlása a csődvalószínűségek szerint; 2016, 2015 és 2014 beszámoló adatai alapján

(Table 5: Distribution of enterprises in sub-shires according to bankruptcy probabilities, as of financial statements Y2016, 2015 and 2014)

	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
	Frequency			Percent			Valid Percent			Cumulative Percent		
Szürke-zóna	35	26	24	8,6	6,4	5,9	11,4	8,9	8,6	11,4	8,9	8,6
Túlélő	217	229	213	53,2	56,1	52,2	70,5	78,2	76,3	81,8	87,0	84,9
Csőd-közeli	56	38	42	13,7	9,3	10,3	18,2	13,0	15,1	100,0	100,0	100,0
Total	308	293	279	75,5	71,8	68,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Missing System	100	115	129	24,5	28,2	31,6						
Total	408	408	408	100,0	100,0	100,0						

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

Járásonként vizsgálva a csődvalószínűségeket, megállapítható, hogy a balassagyarmati cégek esetében jelentős a túlélő cégek száma (ez 77%-os részarányt jelent), amely magasabb érték a városonként tapasztalt esetben, és arányát tekintve a szécsényi járás értékeinél is, ahol a cégek 74%-a tartozik a túlélő kategóriába. Így megállapítható, hogy a 2014-es év tekintetében a Nyugat-Nógrád két városában működő cégeknél a környező községekben működő cégek jobb túlélési valószínűséggel jellemezhetők.

2014-hez viszonyítva 2015-ben az a következtetés vonható le, hogy a túlélő cégek meghatározó hányada a balassagyarmati járás települései közül kerül ki, de meghatározónak tekinthető a szécsényi járásában is a jól működő cégek részaránya. Ebből tehát megerősíthető az a következtetés.

¹ Sajnálatos módon nem minden adat állt rendelkezésre, így számos vállalkozásnál nem tudtunk csődscore-t és abból kategóriát elkészíteni, ezért ekkora számú a system missing értéke.

tetés, hogy életképesség szempontjából a járások települései lényegesen jobb paraméterekkel rendelkeznek.

6. táblázat: A vállalkozások megoszlása a csődvalószínűségek szerint, járásonként külön számítva; 2016, 2015 és 2014 beszámoló adatai alapján

(Table 6: Distribution of enterprises according to bankruptcy probabilities, by sub-shires, as of financial statements Y2016, 2015 and 2014 Count)

	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
	Balassagyarmati járás			Szécsényi járás			Total		
Szürke-zóna	22	16	16	13	10	8	35	26	24
Túlélő	155	162	154	62	67	59	217	229	213
Csőd-közeli	44	33	29	12	5	13	56	38	42
Total	211	211	199	87	82	80	308	293	279

Forrás: Saját kutatás SPSS adatbázis alapján, 2018

Ha a járásonként nézzük a jól működő cégek számát, nincsenek érdemi különbségek az aktív cégek száma között: a járások összesített értékével megegyeznek a települések csődvalószínűségei. További vizsgálatok megerősítik, hogy a járások esetében nincs szignifikáns különbség a csődvalószínűségi értékek között, a szécsényi és balassagyarmati járás cégei azonos pénzügyi teljesítményt mutatnak. Az F-próba statisztikai értéke nem mutatott szignifikáns különbséget (a varianciaelemzés $p=0,312$ volt).

A városok és járások között azonban az elemzésünk szignifikáns különbséget tárt fel, 5%-os szignifikanciaszint mellett az F-próba értéke $p=0,023$ volt, amelyből az a következtetés vonható le, hogy a városokban és a járásokban működő cégek csődvalószínűsége egymástól statisztikailag kimutatható módon eltér.

A vizsgált vállalkozásoknál összefüggés lehet az iparági háttér és a csődvalószínűség között. Abból a célból, hogy szignifikáns különbséget tárjunk fel a csődvesztés mértéke, valamint a vállalkozások fűtevékenysége között, egytényezős varianciaelemzést alkalmaztunk, a városok és a járások vonatkozásában is. Eredményül azt kaptuk, hogy sem a járásoknál, sem a városoknál nem mutatott szignifikáns különbséget az F-próba értéke. A városokban működő cégeknél az F-próba szignifikanciaszintje $p=0,665$ volt, míg a községekben működő cégeknél $p=0,452$, amely alapján kijelenthető, hogy nincs szignifikáns különbség a fűtevékenység, valamint a csődvalószínűség értéke között.

2014-2016 között a két nógrádi városban működő cégek enyhén javuló tendenciát mutattak, hiszen évről évre emelkedett a vizsgálati minősítés alapján aktív cégek száma. Ám ez a növekedés meglehetősen lassú, mindösszesen 3,5%-kal nőtt 2014-hez képest a jól működő vállalkozások száma a nyugat-nógrádi cégek között. A növekedés üteme Balassagyarmaton a két település átlagának megfelelő, míg Szécsényben a duplája, ugyanakkor a vállalkozások számosságát illetően nem lényeges.

Sajnálatos módon a csőd-közeli cégek száma ennél nagyobb ütemben, 30%-kal emelkedett a három vizsgált év alatt (különösen 2015 és 2016 között). A nagymértékű növekedést nem magyarázza a törvényi előírások változása, hiszen a saját tőkét csak egy esetben vizsgálja a modell, és nem veszi figyelembe a jegyzett tőkét, áttételes hatása azonban lehet, hiszen a törzstőke emelésével a Kft-k esetében megindulhatott egy tisztulási folyamat. Az elemzés alapján a balassagyarmati cégek azok, amelyek közül nagyobb számban vannak jelen jó minőségű cégek, de jóval több a kedvezőtlen adottságú cég is, tehát szóródás figyelhető meg, míg Szécsény esetében kiegyensúlyozottabb a cégek két egyértelműen azonosítható szegmensének pénzügyi helyzete.

Következtetések

Kutatásunkban tehát három terület összefüggéseit vizsgáltuk meg, a családi vállalkozások fenntarthatóságát, egy elmaradott térségben működő cégek város-vidék relációját, illetve a csődokozat mértékét.

Háttérszámításaink igazolták, hogy a városi cégekkel szemben a vidéki, községekben működő cégek sokkal inkább elutasítóak a hitelekkel szemben, gyakorlatilag minimális a hitelek igénybevétele, csupán a tartós passzívákat használják finanszírozási forrásként. A pénzügyi menedzsmentben tehát ez több oka visszavezethető lehet. Az egyik lehetséges ok a külső forrásbevonástól való averzió, amely különösen a közelmúlt devizahiteles válsága kapcsán hagyhatott nyomot a vállalkozókban. A másik tényező, hogy nincs jelen olyan mértékű piaci kereslet, amely beruházást indukálna.

A tanulmány talán legfontosabb eredménye, hogy meglepő módon nem a városokban, hanem a környékbeli településeken működő cégek stabilabbak pénzügyileg. Ez abban a tekintetben is meglepő, hogy a cégméretek kisebbek, és a helyi jövedelmek elmaradnak a városokénál tapasztalt értéknél. Mindezek ellenére, a városok környékén működő községekben folyamatosan javult a cégek teljesítménye, és stagnál a nem életképes vállalkozások száma, amely pozitív tényezőnek minősíthető. Ez a tényező némiképp ellentmond a szakirodalmi megállapításoknak, amelyek a tőkeszerkezet kialakításánál a hitelek szerepének erősebb voltát hangsúlyozzák.

Ezek alapján inkább az a fajta vállalati attitűd fogalmazható meg, amely a közmondásos „addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér” elvének felel meg, tehát a hitelfelvételi kedv igen alacsony a vizsgált községi cégeknél, amely a megélhetés elvesztésével, a biztonság elvesztésével, és a kontroll növekedésével függhet össze, még úgy is, hogy a cégek jelentős része egyáltalán nem hitelképtelen.

A tanulmány egyik megállapítása, hogy feltáró elemzésként vizsgálható a vállalkozások hitelképessége, mint területi összehasonlító tényező a pénzügyi menedzsment vizsgálatában, valamint az inkább családi vállalkozási környezet összehasonlítása a normál üzleti vállalkozásokkal. A másik ilyen meghatározó tényező, hogy a stabilitásra való törekvés egy hátrányos helyzetű térségben inkább a vidéki cégek sajátja, amelyek üzletvezetésükben törekednek arra, hogy a kisebb fizetőképességű vevőiket szolgálják ki megfelelő színvonalon.

Köszönetnyilvánítás

A kutatás a FAME (FAMILY BusinEss Sustainability and Growth, 2016-1-HU01-KA203-022930) projekt, és a BGE Kutatási Alap támogatásával, az Elmaradottság dimenziói projekt keretében valósult meg.

Felhasznált irodalom

- ALTMAN, E. I. (1968): Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23 (4), pp. 589-609.
- ALTMAN, E. I. – LORIS, B. (1976): A financial early warning system for over-the-counter broker-dealers. *The Journal of Finance*, 31 (4), pp. 1201-1217.
- ALTMAN, E. I. – HALDEMAN, R. G. – NARAYANAN, P. (1977): Zeta tm analysis a new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking and Finance*, 1 (1), pp. 29-54.
- ALTMAN, E. I. (2000): Predicting financial distress of companies: Revisiting the Z-score and Zeta® models [online]. Available at: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFnclDistr.pdf>

- BENEDEK, József – KOCZISZKY, György – VERESNÉ SOMOSI, Mariann (2018): Az innováció vizsgálatának elméleti és gyakorlati kérdései: technológiai innovációtól társadalmi innovációig. *Erdélyi Társadalom*, 16: 1. pp. 11-30. DOI: 10.17177/77171.206
- BENEDEK, József – KOCZISZKY, György – VERESNÉ SOMOSI, Mariann – BALATON, Károly (2016): Generating and Measuring Regional Social Innovation. Theory Methodology Practice: Club of Economics in Miskolc 12 : Special Issue pp. 14-25.
- BLUM, M. P. (1974): Failing company discriminant analysis. *Journal of Accounting Research*, Vol. 12(1) pp. 1-25.
- CHATFIELD, M. – VANGERMEERSCH, R. (2014): The History of Accounting (RLE Accounting): An International Encyclopedia. Abingdon UK, Routledge, 678 p.
- CIMPOERU, S. (2014): Scoring Functions and Bankruptcy Prediction Models – Case Study for Romanian Companies. *Procedia Economics and Finance*, Vol. 10, pp. 217-226.
- EDMISTER, R. O. (1972): An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 7(02), pp. 1477-1493.
- FELLEGI, Miklós (2012a): Portfolióelmélet pp. 23-28. In: Bozsik, Sándor; Szemán, Judit; Fellegi, Miklós; Fülöp, Zsolt; Süveges, Gábor - Haladó vállalati pénzügyek. Miskolci Egyetemi Kiadó.
- FELLEGI, Miklós (2012b): Projektelemezési módszerek pp. 7-22. In: Bozsik, Sándor; Szemán, Judit; Fellegi, Miklós; Fülöp, Zsolt; Süveges, Gábor - Haladó vállalati pénzügyek. Miskolci Egyetemi Kiadó
- FELLEGI, Miklós (2011): Methods of Project-analysis In: Sándor, Bozsik PhD; Miklós, Fellegi PhD; Gábor, Süveges; Judit, Szemán PhD - Advanced Corporate Finance. University of Miskolc.
- FELLEGI, Miklós (2010): Projektelemezési módszerek Paper: 1. In: Dr. Bozsik, Sándor; Dr. Fellegi, Miklós – Süveges, Gábor – Szemán, Judit: Haladó Vállalati pénzügyek. Elektronikus tananyag. Miskolci Egyetem.
- GRICE, J. S. – DUGAN, M. T. (2001): The limitations of bankruptcy prediction models: Some cautions for the researchers, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol.17, pp. 151-166.
- HEIDRICH, B. - NÉMETH, K. - CHANDLER, N. (2016) Running in the Family – Paternalism and Familiness in the Development of Family Businesses. *Vezetéstudomány*, 47 (11). pp. 70-82. DOI 10.14267/VEZTUD.2016.11.08.
- KARAS, M. – REŽŇÁKOVÁ, M. (2017): Could the coefficients re-estimation solve the industry or time specific issues? *International Journal of Economics and Management Systems*, Vol. 2. pp. 206-213.
- KARAS, M. – REŽŇÁKOVÁ, M. – BARTOŠ, V. – ZINECKER, M. (2013): Possibilities for the Application of the Altman Model within the Czech Republic. Recent Reserches in Law Science and Finances: Proceedings of the 4th International conference on Finance, *Accounting and Law (ICFA 13)*, pp. 203-208.
- KEASEY, K. – WATSON, R. (1991), The State of the Art of Small Firm Failure Prediction: Achievements and Prognosis, *International Small Business Journal*, 9, 11-28.
- KEASEY K.- MARTINEZ B. – PINDADO J. (2015): Young family firms: Financing decisions and the willingness to dilute control. *Journal of Corporate Finance*, Vol. 34, pp. 47–63.
- KOCZISZKY, György – VERESNÉ SOMOSI, Mariann – BALATON, Károly (2017a): A társadalmi innováció vizsgálatának tapasztalatai és fejlesztési lehetősége. *Vezetéstudomány XLVIII: 6-7*. pp. 15-19. DOI: 10.14267/VEZTUD.2017.06.02
- KOCZISZKY, György – VERESNÉ SOMOSI, Mariann (2017b): Supporting the creation and installation of regional social innovations with knowledge engineering system. *Marketynh I Menedzshment Innovacij / Marketing and Management of Innovations 2017: I*. pp. 126-134.

- KOZÁR, L. (2012): Rural Development, Based on Market Institutes. *International Journal of Environmental, cultural, economic and social sustainability*, 7 p. 47.
- NÉMETH, K. (2018): Családi vállalkozások teljesítményének endogén tényezői. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem, Győr
- OHLSON, J. A. (1980): Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy, *Journal of Accounting Research*, Vol.18, No.1, 1980, pp. 109-131.
- PLATT, D. H. – PLATT, M. B. (1990): Development of a Class of Stable Predictive Variables: The Case of Bankruptcy Prediction. *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 17, No. 1, pp. 31-51.
- SÁGI, J. (2017): Credit guarantees in sme lending, role, interpretation and valuation in financial and accounting terms. *Economics, Management, Innovation*, Vol. 9, No. 3. pp. 62-70.
- SERRASQUEIRO Z.- NUNES P - VIDIGAL DA SILVA J. (2016): The Influence of Age and Size on Family-Owned Firms. Financing Decisions: Empirical Evidence Using Panel Data Long Range Planning, Vol. 49, pp. 723-745.
- SCOTT, J. (1981): The probability of bankruptcy: a comparison of empirical predictions and theoretical models. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 5, pp. 317-44.
- THORNHILL, S. – AMIT, R. (2003), Learning about Failure : Bankruptcy, Firm Age and the Resource-Based View, *Organization Science*, Vol. 15, pp. 497-509.
- VERESNÉ, SOMOSI Mariann – VARGA, Krisztina (2018): How Does Social Innovation Contribute to Solving Social Problems? - A process-oriented framework for measuring social innovation. *European Journal of Social Sciences Education and Research* 12: 1. pp. 68-83.
- ZMIJEWSKI, M. E. (1984): Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models, *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, pp. 59-82.

Bartha Zoltán – S. Gubik Andrea

Technológiai lehetőségek – társadalmi leképeződések

Tanulmányunkban azt tekintjük át, hogy a technológiai lehetőségek és a gyakorlatban megvalósuló fejlesztések között kapcsolatot teremtő innovációs folyamatnak melyek a jellemzői, melyek azok, amelyek képesek a folyamatot lassítani, ill. eltéríteni. A potenciális befolyásolókat egységes modellbe, az ún. innovációs burokba foglaltuk. Ennek elemei a vállalati magba tömörített tulajdonosi érdek, menedzseri motiváció, a vállalati kultúra és a szervezeti felépítés, valamint az emberek; az innovációs ökoszisztéma részei, mégpedig a kutatási és finanszírozási infrastruktúra, ill. a szabályozórendszer; végül pedig a fogyasztók és érintettek értékei.

Kulcsszavak: innováció, intézmények, kutatás és fejlesztés, technológiai változás.

JEL kód: O30, D02.

Bevezetés

„Ezer évvel ezelőtt, 1018-ban, nagyon sok ismeretlen volt a jövővel kapcsolatban, de abban biztosak lehettek az akkor élők, hogy a társadalom alapvető építőkövei nem változnak meg. [...] Ezzel szemben napjainkban fogalmunk sincs hogyan fog Kína vagy a világ többi része kinézni 2050-ben. Nem tudjuk, miből fognak megélni az emberek, nem tudjuk, hogyan működik majd az államigazgatás és a hadsereg, fogalmunk sincs, milyen lesz a nemek közötti kapcsolat” (Harari, 2018, 264. old.). Ez az idézet jól jellemzi a jövővel kapcsolatos várakozásainkat jelenleg meghatározó korszakjellemet. Azok közül, akik egy kicsit is érzékenyek a jövővel kapcsolatos kérdésekre, szinte mindenki úgy érzi, hogy olyan forradalmi átalakulások korát éljük, amelyek alapvetően forgatják fel a társadalmunkat.

Az a képzet, hogy a minket körbevevő világ egyre gyorsabban változik, és rövidesen olyan megoldások lesznek elérhetők, amikre korábban még csak gondolni sem mertünk, messze nem új keletű. Verne hatalmas ágyúval lőtte ki hősét a Hold felé; száz évvel később, az 1960-as években született The Jetsons rajzfilmsorozat főszereplői pedig repülő autókkal mentek haza az űrben lebegő otthonaikba. Ezek a várakozások a maguk korában a közeli jövőhöz kapcsolódtak, de idővel kiderült, hogy a megvalósítás végül teljesen másképp, és csak jóval később történhet meg. Amikor a technológiai lehetőségeket nézzük, fantáziánk könnyen szárnyra kelhet, és hajlamosak vagyunk arról megfeledkezni, hogy a technológia fejlődésének irányát a társadalom olyan szeletei is meghatározzák, amelyek csak nagyon nehezen és nagyon lassan változnak.

Bár a forradalmi változások alap gondolatával nem kívánunk vitatkozni, ebben a tanulmányban azokra a társadalmi befolyásolókra fókuszálunk, amelyek lassíthatják, hátráltathatják, és bizonyos esetekben eltéríthetik a technikai fejlődés irányát, ezen keresztül pedig alapvetően hatnak a ránk váró jövőre. Ezek a társadalmi befolyásolók ún. intézményi tényezők, amikre egyrészt az jellemző, hogy lassan változnak, másrészt viszont alakulásukra a közösségnek hatása lehet a társadalmi vitákon és a politikai rendszeren keresztül.

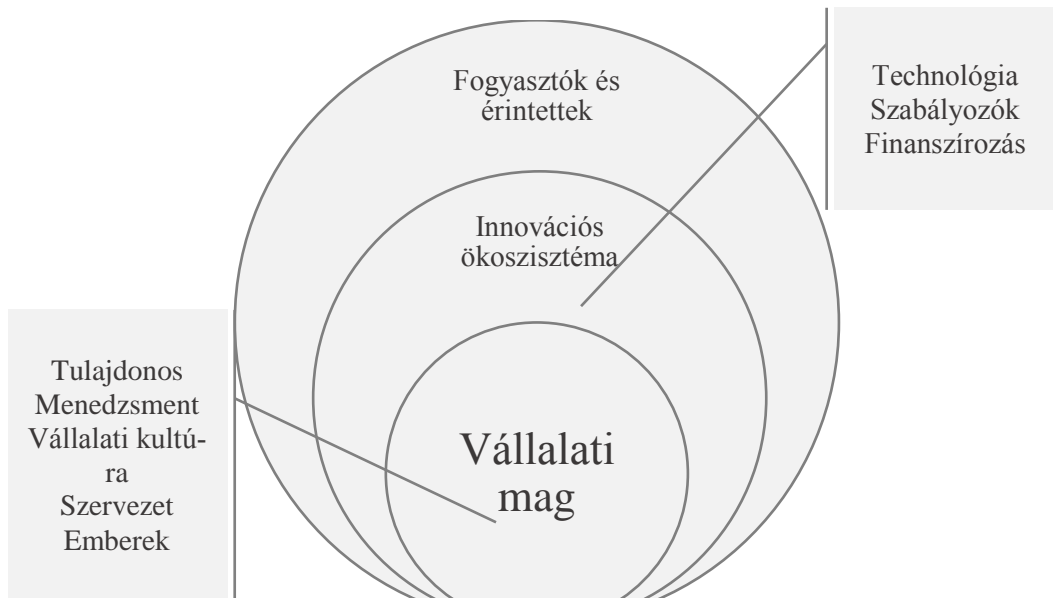
Lehetőségek és leképeződések

A technikai lehetőségek megvalósulása, valóságban való leképeződése az intézmények által lehatárolt. Az intézmények hatása kiterjedhet az új ötletek megszületésére, túlélési esélyeire és gyakorlati elterjedésére egyaránt. Ezeket a lépéseket az innovációs folyamattal írja le a közgazdaságtan, aminek egyik hagyományos, lineáris megközelítése, amit gyakran Schumpeter nevéhez is kötnek a feltalálás, innováció és diffúzió hármasságára épül (Stoneman, 1995). E hármasság egyes elemei, bár egymásra épülnek, időben jelentősen elválhatnak egymástól. Az üzemenyag-

cellákat néha a jövő egy ígéretes technológiájaként szokás említeni, amik alapvetően megváltoztatják az energiatermelés kereteit. Ehhez képest bár az üzemanyagcella feltalálását 1839-re, esetleg 1889-re teszik, első gyakorlati megjelenése az űrhajózás és harcászat területén csak az 1960-70-es években történt meg; napjainkban ugyan már gyártanak üzemanyagcellával hajtott gépjárműveket, a széleskörű diffúzióról még aligha beszélhetünk, és még mindig kérdés, hogy a technológia eljut-e egyáltalán ebbe a fázisba (FuelCellToday, 2018).

Vitathatatlan, hogy az új technológiák lassú elterjedésének mérnöki-műszaki okai is vannak. Üzemanyagcellából egészen az 1950-es évek végéig nem sikerült olyat fejleszteni, ami említésre méltó teljesítmény leadására volt képes. De az elterjedés sebességére hatással vannak még olyan társadalmi-gazdasági tényezők, amiket az 1. ábrán bemutatott innovációs burok foglal össze számunkra. Az innovációs burok az irodalomban általában akadályozóként említett tényezőket tartalmazza: gazdasági, vállalati és jogi akadályok (Piskóti et al., 2012); költség, tudás, piaci, intézményi és egyéb korlátok (OECD, 1997).

A vállalati mag a technológiai ötletek üzleti terméké váló átalakításának belső összetevőit foglalja magába. Mivel a schumpeteri teremtő rombolás hosszú távú elköteleződést kíván, kulcsszerepet kapnak a vállalati döntések fő befolyásolói, a tulajdonosi érdekek és a vállalavezetői motivációk. Vállalkozás típustól és vállalatmérettől függően a kettő akár egy személyben is egyesülhet, de egymástól el is válhat. A megújulást támogathatja, de az új ötleteket el is nyomhatja a vállalati kultúra, ill. a vállalat szervezeti felépítése. Ez utóbbinál meghatározó lehet az érintettek szervezeti hierarchián belül elfoglalt pozíciója, de az is, hogy mennyire jellemző a szűk keretezés az innovációs kezdeményezések kezelésénél. Mindezek mellett kiemelkedő az alkalmazottak szerepe, hiszen ők a kreatív ötletek forrásai, és a rendkívül sok surlódással járó innováció folyamat keresztülvivői.



1. ábra Az innovációs burok
(Figure 1: The innovation ring)
Forrás: saját szerkesztés

A vállalati mag a vállalat körüli innovációs ökoszisztéma részeként működik, és a beágyazottság mértékétől, valamint a az ökoszisztéma minőségétől függően támaszkodik annak szolgáltatásaira. Ezen ökoszisztéma részét képezik az alapvető technológiai ötleteket szállító alap kutatások, ill. az azokat megvalósító szervezetek; a piaci és állami szabályozók; valamint a

finanszírozási feltételeket biztosító infrastruktúra. A konkrét innovációs ötletek megszületése, és üzleti versenyben való megméretése az üzleti-gazdasági környezet ösztönzői által befolyásolt. A magántulajdonban lévő szabad vállalkozásra, és a versenyt kikényszerítő szabályozásra épülő kapitalista intézményrendszer nagy előnye, hogy nagyszámú üzleti-innovációs ötlet felbukkanására ösztönöz. De a tüzetesebb vizsgálat azt is megmutatja, hogy az ösztönző hatás függ a vállalatmérettől, a tulajdonosi szerkezettől (ezek az innovációs burok vállalati maghoz tartozó elemei), és a verseny konkrét szabályaitól (amik az innovációs ökoszisztéma részét képezik). Bár a modern gazdaságok a kapitalista intézményi alapokra épülnek, nem állítható teljes bizonyossággal, hogy a nagyszámú innovációs ötletet, különösen a forradalmian új ötletet termelnének (Erixon & Weigel, 2016).

Az innovációs burok külső rétegét a fogyasztók és külső érintettek alkotják. Az innováció diffúziója, elterjedése, üzleti sikere függ a piac, a fogyasztók fogadókészségétől, és azoktól a szabályoktól, amelyek a piacra lépést alakítják. Bizonyos újítások elterjedése a társadalmi ellenállás miatt lassú, mások pedig azért késnek vagy nem jönnek létre, mert a szabályok nagyon erősen szűrnék. Ez utóbbi mögött is gyakran a társadalom bizonytalansága áll. Amikor forradalmian új megoldások lehetősége villan fel, a szabályozási keretek egyre szigorúbbá tételével igyekszünk az újdonságok okozta bizonytalanságot, az esetleges negatív következményeket tompítani. Más esetekben egyszerűen csak arról van szó, hogy a szabályok változásának időszükséglete lényegesen meghaladja az üzleti újításokét, ezért állandó szabályozói lemaradásban vagyunk.

Tanulmányunkban először bemutatjuk az újítások területén megfigyelhető legújabb trendeket, majd külön-külön kitérünk az innovációs burok egyes elemeire, amelyek az innovációs folyamat befolyásolóiként, és így lassító tényezőiként szóba jöhetnek.

Kutatás és-vagy innováció?

Bár az innovációs folyamat jelentőségét senki nem kérdőjelezi meg, a mérésére igen szerény eszközeink vannak. Leggyakrabban a kutatásra és fejlesztésre fordított forrásokkal szokták jellemezni, bár ez messze nem azonos az innovációval. Az Oslo Kézikönyv harmadik kiadása szerint (OECD, 2005) „Az innováció új, vagy jelentősen javított termék (áru vagy szolgáltatás) vagy eljárás, új marketing-módszer, vagy új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben, vagy a külső kapcsolatokban” (OECD 2005, 46). Ebben a definícióban a schumpeteri meghatározás köszön vissza. Az innováció és a kutatás-fejlesztés (K+F) elhatárolását már az Oslo Kézikönyv 1997-es verziójában megtaláljuk (OECD, 1997). Ez alapján a kutatás-fejlesztésre költött kiadásokat nem tekintjük az innováció feltételének. A K+F tevékenység tehát csak egy a lehetséges innovációs aktivitások között. A Frascati Kézikönyv szerint a K + F kreatív és szisztematikus munkát jelent a tudás állományának - az emberiség, a kultúra és a társadalom ismeretének növelése érdekében -, valamint a rendelkezésre álló ismeretek új alkalmazásainak kidolgozására (OECD, 2015).

Míg az innovációs aktivitás kiadásai, a fogalom tág határainak köszönhetően nehezen számszerűsíthetők, a K+F kiadások statisztikai adatai egységes módszertan szerint rendelkezésre állnak és így összehasonlíthatók. Az összehasonlítás leggyakrabban a GDP arányos kiadások szerint történik, illetve ezzel szemléltethető a kiadások időbeli alakulása is. De még ezek a K+F statisztikák sem túl meggyőzőek, hiszen módszertanukban sok a szubjektív mérlegelést igénylő elem (pl. ilyen egy kutatással is foglalkozó alkalmazott bérének felosztása). Az OECD országokban a K+F kiadások 1985 és 2015 között GDP arányosan is növekedtek valamelyest, 2015-ben az OECD átlag elérte a GDP 2,36 százalékát (OECD, 2018a). Ennek megfelelően a szabadalmak számában is növekedés tapasztalható, 142714 szabadalmat jelentettek be, amely a 2000-es értékhez képest 22,2 százalékos növekedést jelent (OECD.stat, Patents by technology).

Az innováció típusai

Az innováció sokféleképpen mehet végbe, és ez a legfőbb oka annak, hogy mérésére nem fejlesztettek ki egységes módszertant. Megkülönböztetünk radikális és inkrementális innovációt.

- Az inkrementális innováció egy adott létező megoldás keretein belül történő fejlesztés (csináljuk jobban, amit már eddig is teszünk).
- A radikális innováció azonban ennek a keretnek a megváltoztatására törekszik (csináljunk olyat, amit eddig nem tettünk) (Norman, Verganti, 2014).

A legtöbb innováció inkrementális, csak csekély mértékben hoz újat, ellenben biztonságos és költséghatékony. Ilyenkor például egy már meglévő termék továbbfejlesztése, tökéletesítése történik, a termék jobb minőségben, gyorsabban, olcsóbban stb. kerül a fogyasztókhoz. Jól megfigyelhető, hogy minél erősebb egy cég, és minél biztosabban ellenőrzi a piacait, annál inkább az inkrementális innováció irányába tolik a fejlesztési stratégia fókuszsa. Ez pénzügyi szempontból kiszámíthatóbb, viszont a technológiai lehetőségek kibontakozása ezáltal lassul.

Az innováció kétdimenziós modellje a piaci hatás és a technológiai fejlődés alapján az inkrementális innováción túlmutató innovációk 3 csoportját különíti el: az áttörést, a bomlasztó innovációt és a játékszabályokat megváltoztató innovációt (Kalbach, 2012).

Az áttörés (breakthrough) olyan nagy technológiai fejlesztésekre utal, amelyek a meglévő termékeket vagy szolgáltatásokat a versenytársakénál jobba teszik. Ez gyakran azoknak a kutatási és fejlesztési központoknak az eredménye, amelyek a következő szabadalmaztatható képletre, eszközre és technológiára törekednek.

A bomlasztó innováció (Disruptive) eredménye nem a meglévő technológiák továbbfejlesztésén alapul, ezért rövid távon a teljesítmény akár csökkenhet is. Lényege, hogy olyan új értékelemeket hoz létre, amelyek korábban nem voltak elérhetőek. Olyan ki nem szolgált piaci igényen alapulnak, amelyek könnyebb hozzáférést, olcsóbb vásárlást, egyszerűbb használatot eredményeznek. A bomlasztó innováció, ha sikeres, meglévő piacokat teljesen eltüntethet, és helyettük újakat hoz létre, amiket a korábbitól eltérő technológiával és eszközökkel lehet kiszolgálni (Kalbach, 2012). Kiszámíthatatlansága, ill. piacpusztító hatása miatt megállapodott, stabil cégek nem vágnak ilyen típusú innovációba, még akkor sem, ha látnak esélyt a sikerre.

A játékszabályokat megváltoztató innováció (game changer) átalakítja a piacokat, sőt a társadalmat is. Ezek az újítások valamilyen módon radikális hatást gyakorolnak arra, ahogyan az emberek cselekszenek, gondolkodnak és éreznek (Kalbach, 2012).

A radikális innovációnak számos akadálya van. Ilyen akadály például maga a vállalat, amely biztonságra és stabilitásra törekszik, ezért elvárja, hogy az új ötlet illeszkedjen a vállalat kompetenciáihoz, termékinálatához, a gyártáshoz, a marketinghez és az elosztási csatornához. Az innováció ugyanis nem csak magáról a termékről, vagy a folyamatról szól, hanem az egész rendszerről. És ehhez a rendszerhez az új ötletnek illeszkednie kellene. Minden új ötlet, ami túlmutat ezen a rendszeren, akadályokba ütközik (Norman, 2010).

További ilyen akadály lehet az érintettek meggyőzése annak érdekében, hogy befektetőket találjanak az innovációhoz. Az ötlet radikális jellegénél fogva nem talál megértésre a befektetők között, ráadásul számos esetben bizonyosodik be, hogy a jó ötlet sem feltétlenül talál pozitív visszhangra a fogyasztók részéről. Összességében a radikális innovációs projekteknek csak egy elenyésző hányada sikeres (Sandberg, 2011), a kudarc esélye mintegy 96 százalék (Norman, Verganti, 2014).

Mіндеzen okok miatt sajátos kettősség figyelhető meg. Egyrészt az innovációs tevékenységet mérő statisztikák folyamatos fejlődést, gyorsulást sugallnak. Másrészt radikálisan új innovációra továbbra is nagyon ritkán kerül sor. Ez önmagában nem baj, csupán azt mutatja, hogy a technológiai lehetőségek valósággá válása igen lassú. Az iPhone 2007-es megjelenésekor igazi bomlasztó innovációnak bizonyult, ami lerombolta a hagyományos mobiltelefonok piacát.

Miközben az elmúlt több mint egy évtizedben már 10 generációt élt meg, mégis, a napjainkban gyártásban lévő iPhone nem sokban különbözik a legelsőtől. A továbbiakban az innovációs burok elemeinek áttekintésével azt nézzük meg, hogy milyen tényezők lassíthatják az innovációs folyamatot.

A vállalati mag

A vállalati mag olyan elemeket tartalmaz, amiket az innovátor közvetlenül befolyásolhat. Ugyanakkor a kialakult minták és üzleti modellek miatt már itt is érezhetők a társadalmi és gazdasági trendek. A tulajdon elaprózódása, vagy a kockázatok szervezeten belüli porlasztását szolgáló eljárások elterjedése ezek közé sorolható.

Tulajdonosi szerkezet

Miközben az innovációs erőfeszítések jelentős része a nagyvállalatokhoz kötődik (az üzleti szereplők által elköltött források közel kétharmada a nagyvállalatokhoz köthető az OECD-ben – OECD, 2017a), ezen vállalatok tulajdonlásában sajátos átalakulás ment végbe az elmúlt évtizedekben. A vállalatméret és a külső tulajdonosok megjelenése miatt a vállalatok irányítása elválik a vállalatok tulajdonosi körétől. Mindkét fél eltérő információkkal és főképpen eltérő célrendszerrel rendelkezik. A vállalatokban tulajdonosként megjelenő intézményi befektetők és az alacsony tulajdonosi hányadú, úgynevezett szórt tulajdonú tulajdonosok egyaránt pénzügyi befektettként tekintenek a vállalatra, annak kiszámítható és stabil működésében érdekeltek. E kiszámíthatóság része az, hogy a cég bevételei stabilan növekednek, befektetett tőkére eső nyeresége előrelátható módon alakul, és ezért részvényeinek ára, ill. a tulajdonosoknak fizetett osztalék, vagyis a cég papírjaiba való befektetés hozama stabil. Komoly innovációs akadályként említhető, hogy az intézményi befektetők, ill. a kistulajdonosok nem viselkednek igazi tulajdonosként, ezért nem érdekeltek a magas kockázatú és költséges fejlesztések megvalósításában.

Menedzsment

A nagy vállalatméret a vállalati hierarchia növekedését is jelentheti, és nagyobb igényt az erősebben formalizált eljárások iránt. A vállalati stratégiát legjobban átlátó felsővezetők azok, akiknek innovátorként támogatniuk kellene a radikális újításokat a cégen belül. Ehhez ugyanakkor sok érdekük nekik sem fűződik. Egyrészt a felsővezetők teljesítményét gyakran az éves beszámoló alapján ítélik meg, így a költséges projektek, amelyek célja egy radikálisan új ötlet piacra való bevezetése, azt a képzetet kelthetik, hogy a vezetők nem végzik kellő alaposan és óvatossággal a munkájukat, vagyis le kell őket váltani. Az erős hierarchia ráadásul nehezíti is teszi az új projektötletek végig vitelét. Empirikus felmérések szerint, amelyek az innovációért felelős vállalati szakemberek megkérdezésén alapulnak, a megtérülés várható ideje (elhúzódása) az egyik legnagyobb akadály (AIM 2013). Az elhúzódó projektek kulcsfigurái egy idő után megbuknak, ezt követően pedig az addigi erőfeszítéseket elsüllyedt költségként elkönyvelve a vállalat leállítja a további fejlesztéseket.

Szervezeti megoldások

A felsővezetők óvatossága az ún. szűk keretezést (Thaler, 2016) megvalósító szervezeti megoldások elterjedéséhez vezet. A szűk keretezés legfőbb oka a túlzott kockázatkerülés, és az erős jelen felé torzítás. A fejlesztési lehetőségek vállalaton belül való kezelésének bevett módszere az egyes projektek külön való kezelése. Amikor a fejlesztési lehetőségek egyenként mind kockázatosak (a kudarc esélye megközelíti az 50%-ot), de várható értékük pozitív, a szűk keretezés miatt

ezeket jellemzően senki nem meri felvállalni, holott sok ilyen projekt együttes megvalósítása a pozitív várható érték miatt hozzájárulna a vállalati érték és nyereségesség fokozásához.

Az Innovation Leader és a KPMG közös felmérése (2018), amely 270 vállalatvezető megkérdezésén alapul, megmutatja, hogy a nagy cégek körében egyformán megfigyelhető a szűk keretezés, és gyakori az innovációért felelős személyek körüli szervezeti bizonytalanság is. A válaszadók 70%-a szerint a felső vezetés támogatása a legfontosabb ösztönző, de még a támogatás esetén is mindennaposak a szervezeten belüli pozícióharcok, a költségvetési forrásokért folyó állóháború.

Jellegetes iparági és méretbeli, innováció típusa szerinti eltérések is tapasztalhatók. Van, ahol teljesen izoláltan foglalkoznak az innovációval K+F- vagy innovációs csoport keretein belül (pl. a gyógyszeriparban a nagyon nagy léptékű, ún. bomlasztó innováció esetén). Máshol sok terület érintett egyszerre, ill. közvetlenül az üzleti egységek fejlesztenek (inkrementális innovációnál jellemzően). Akadályozó tényező lehet, hogy nem a megfelelő szervezeti egység(ek) foglalkoznak az innovációval, és nem tisztázott a feladatmegosztás az egyes egységek között.

Vállalati kultúra ösztönzői

Az IL-KPMG felméréséből (2018) kiderül, hogy a megkérdezett vállalatvezetők a szervezeten belüli pozícióharcok mellett a kulturális problémákat tartják az innováció második legjelentősebb akadályozójának. A nagy, stabil piaci pozíciókkal bíró cégek kultúrájának része a kockázatvállalástól való tartózkodás, és a cégvezetők szerint a kultúra kifejezetten bünteti, stigmatizálja a kudarccokat. Minél nagyobb a szervezet, annál nagyobb kihívás a vállalkozói gondolkodás és kockázatvállalás ösztönzése a szervezetben. Ilyen körülmények között kevesen hajlandóak kockázatos kezdeményezések mögé állni.

Ehhez kapcsolódik az is, hogy a vállalatok legtöbbször nincs olyan formális kompenzációs politikája az innovációra vonatkozóan, mint például a szabadalmak esetén. Az IL-KPMG (2018) jelentéséből kiderül, hogy miközben a megkérdezettek közel 50 százaléka valamilyen módon elismeri a munkavállalói teljesítményt (pénzügyi ösztönzők, projekt részvétel, díjak stb. formájában), a vállalatok 35 százalékában semmilyen ösztönzőt nem alkalmaznak. A munkavállalók így gyakran úgy érzik, nem kapnak megfelelő támogatást a vállalatuktól. Az új ötletek kipróbálásakor, és az esetleges hibák tolerálása során is hiányosságot érzékelnek (Accenture, 2013).

Alkalmazottak

Az innovációval kapcsolatos sikerek legalább annyira múlnak az emberi tényezőn, mint az erőforrások rendelkezésre állásán, vagy a szabályozási rendszer minőségén. Sőt, a vállalati megkérdezések eredményei rávilágítanak arra, hogy az innováció fő akadályai nem a fizikai erőforrás vagy eszközigeny terén, sokkal inkább az emberek és a kultúra terén jelentkeznek. Az IBM 1130 interjúra alapozva a jövő vállalatainak legfontosabb jellemzőit kereste. Innovációra vonatkozó kérdései szerint az innováció legjelentősebb gátja a támogató vállalati kultúra hiánya, a pénzügyi korlátokat követően a harmadik helyen pedig a munkaerővel kapcsolatos problémák álltak (IBM, 2008).

Az alkalmazottak viszonyulása fontos szerepet játszik az innováció sikerében. Tekintettel arra, hogy az innováció képzési igényt szülhet a vállalaton belül, növekvő teljesítmény elvárásokkal párosulhat és akár leépítésekkel is járhat. Nem meglepő, hogy a munkaerő nem fogadja kitörő lelkesedéssel. Egy 2500 német vállalatra kiterjedő felmérés eredményei szerint a munkavállalók elsősorban olyan innovációkkal szemben ellenségesek, amelyek az állásukat veszélyeztetik, nagy alkalmazkodási költségekkel járnak, vagy fokozzák a munkaterhelésüket. Az ellenállás függ továbbá a vállalati stratégiától, az innováció céljaitól, a munkavállalók külső

lehetőségeitől és a vállalat piaci helyzetétől. A kutatás eredményei szerint a munkavállalók teljesítményének növelését célzó innovációk nagyobb ellenállásba ütköznek, mint a fogyasztói elégedettséget növelő újítások (Zwick, 2000).

Innovációs ökoszisztéma

Az innovációs ökoszisztéma a vállalat környezetét alkotja, amely formálásában a vállalatok akár aktív szerepet is vállalhatnak. Az ökoszisztéma, vagy lánykori nevén a regionális innovációs rendszer (Cooke et al., 1998), a szakértők közmegegyezése szerint az innovációs folyamat alapvető befolyásolója (ld. pl. Rücker Schaeffer et al., 2018 összefoglalását). Tanulmányunkban az ökoszisztéma három elemét emeljük ki akadályozóként.

Technológia és kutatások

A technológiai lehetőségeket az alapkutatásokat, és az ezekre épülő fejlesztéseket befogadó intézmények (egyetemek, kutatóműhelyek) teremtik meg. Ezek működését több megatrend befolyásolja. Az egyetemek finanszírozásában évtizedek óta tartó átrendeződés figyelhető meg, ami a legtöbb ilyen szervezet számára erős fenyegetést jelent. A finanszírozási bizonytalanság a nyugati társadalmakban negatív demográfiai trendekkel párosul, ami a szféra erőteljes globalizációját indította be.

A globalizációs trend, az alapkutatás globális hálózatokon keresztül történő megvalósulása mellett erős koncentráció jelei is mutatkoznak. Napjaink egyik legfontosabb technológiai trendje az óriási adattömegek gépi megismerést használó algoritmusokon keresztül való feldolgozósának, az ún. Big Datának a térnyerése az alapkutatásokban (OECD 2016, 2018b). Ez a módszer rendkívül erőforrás igényes: egyrészt megfelelő adattömeg csak kevés helyen áll rendelkezésre; másrészt az adatok feldolgozásához nagy számítási kapacitások szükségesek.

A Big Data jelenség vállalati szinten is megmutatkozik: a digitális érettség és az innovációs sikerek között összefüggés van, a digitálisan felkészültebb vállalatok innovatívabbak (Shawn, 2018a). Az ökoszisztémára gyakorolt hatása abban jelenik meg, hogy még koncentráltabbá teszi a tudás eloszlását, ezáltal sok térségben az innováció földrajzi akadályává válik.

Szabályozók

Bizonyos területeken az innováció „csak” a piacképes ötlet és a K+F-re, marketingre költött összegek kérdése. Máshol viszont a szabályozási környezet elavult, az érintettek az aktuális helyzet fenntartásában érdekeltek és így az új eredmények nem vagy rendkívül lassan gyűrűznek be. Jó példa erre az oktatás, ahol azt tapasztaljuk, hogy még mindig túlsúlyban vannak az elavult tudásátadási módszerek és némely esetben a tananyagok is. Mind az emberek, mind a rendszerek alkalmazkodási képessége alacsony.

Más területeken, mint például az egészségügyben a fennálló erősen centralizált rendszerek (ellátás és pénzügyek terén is) akadályozzák meg az új eredmények létrejöttét és elterjedését. Ma egy gyógyszer bevezetése átlagosan 1,3 milliárd dollárba kerül (Avik, 2012), ami erős visszatartó erő a fejlesztések terén és jelentősen koncentrálja az abban résztvevő vállalatok számát. A klinikai tesztek és engedélyezési eljárások ráadásul a piaci bevezetést is jelentősen eltolják. Egy átlagos gyógyszer esetében az első szabadalmaktól a piaci bevezetésig 15,1 év telik el (Gingrich, 2013).

További példa a közlekedés területéről az önvezető autók kérdése, amelyek szintén hatalmas áttörést jelentenének, a balesetek számát mintegy 90 százalékkal csökkentenék (Litman, 2018). További előnyük lehetne, hogy csökkenne az ingázási idő, a stressz, valamint potenciálisan enyhülnének a környezetterhelési mutatók is. Az érdekcsoportok (taxisok, gyártók stb.) ellenállása és a jogszabályi- és felelősségi kérdések tisztázatlansága miatt a bevezetés 2030-

ig is elhúzódhat, és legalább 2050-ig kell várni arra, hogy elterjedésük széles körű és általános legyen (Litman, 2018).

A szabályozási rendszer természetes igényeink miatt válik egyre komplexebbé, ami átvezet az innovációs burok külső rétegében vizsgált területre, az emberi értékekhez. De mielőtt továbblépnénk, még két megjegyzés a szabályokkal kapcsolatban.

- Mivel a legtöbben ódzkodunk a kiszámíthatatlan helyzetektől, a kiszámíthatóságot a szabályok rendszerével igyekszünk fokozni. Ez rövid távon kényelmet biztosít, de hosszabb távon gyengítheti a radikális innovációt.
- Vannak olyan esetek, amikor még nagyobb szükség lenne egységes, akár globálisan egységes szabályozókra. Egyes technológiák, például a mesterséges intelligencia, beláthatatlan veszélyek forrásaivá is válhatnak. Szélső esetben akár olyan károkat is okozhatnak, amiket utólagosan hozott szabályokkal már nem lehet helyrehozni. Ilyen esetekben a fejlesztés sarokköveinek előzetes lefektetése rendkívül fontos lehet (Tegmark, 2017).

Finanszírozás

A korábban bemutatott trendek a K+F és innováció támogatása terén is megváltoztatják a prioritásokat. A növekedésen és munkahelyteremtésen túlmutató globális és társadalmi kihívások megválaszolása, a felgyorsult és bizonytalanul vált technológiai változások és az ezek nyomán keletkező biztonsági kockázatok kezelése új feladatokat teremtenek. Ilyen az adatokhoz való hozzáférés biztosítása és az adatmegosztás, az innováció szereplői közötti együttműködés ösztönzése és általában a nyitott innováció elősegítése, a verseny és a szellemi tulajdonjogok kereteinek biztosítása (OECD, 2018b).

Ami a finanszírozási trendeket illeti, az állami forrásból megvalósított GDP arányos K+F kiadások minden formája (állami, felsőoktatási és vállalati egyaránt) csökkentő tendenciát mutat 2010-11-et követően (2018b), egyre növekvő mértékben alkalmaznak ugyanakkor adókedvezményeket a közvetlen támogatások mellett a K+F és az innováció ösztönzése érdekében (OECD, 2017b).

Fogyasztók és társadalmi értékek

Az innovációs burok külső rétegét a fogyasztók és érintettek képezik. Az emberek jelentőségével már az alkalmazottak esetén találkozhattunk; ezúttal a másik területére az újítások fogyasztók és érintettek általi elfogadására koncentrálnak. Az új termék vagy szolgáltatás forgalomba hozatala döntő fontosságú az innovációs folyamatban. Főként radikális újítások esetén kérdéses, hogy a fogyasztók megértik-e, elfogadják-e az új terméket vagy szolgáltatást. Ennek két oka van. Az újítás megváltoztathatja az addig berögzült szokásokat, de a hitrendszerben is változást hozhat. A változásokkal összefüggő ellenállás (Gatignon & Robertson, 1989) természetes része az emberi viselkedésnek. Az ellenállás mértékét a fogyasztó-specifikus és innovációs jellemzők egyaránt befolyásolják. Az előbbibe olyan elemeket sorolunk, mint a személyiség, az attitűdök, az értékorientáció, a korábbi innovatív tapasztalat, észlelés és motiváció (Ram, 1987). Az utóbbiban pedig olyan tényezők találhatók, mint a relatív előny, kompatibilitás, kockázat, a komplexitás és a jobb termékekre vonatkozó várakozások (más innovációk hatása az elfogadásra).

Sok esetben a fogyasztók döntésében szerepet játszik az, hogy a megszokott termék vásárlásával nem kell magunkra vállalni az átállási költségeket. Egy új szövegszerkesztő, vagy egy új billentyűzetkiosztás lehet, hogy hosszabb távon hatékonyabb, de rövid távon magas átállási költségekkel jár (Shapiro-Varian, 1999). Az olyan újításoknak, amelyek rövid távon költségeket rónak a fogyasztókra, és előnyük csak hosszabb távon jelentkezik, nem túl sok esélye van a piacon.

Összefoglalás

A technológiai lehetőségek az innovációs folyamaton keresztül válnak életünk részévé, és járulnak ezáltal hozzá a társadalmi-gazdasági környezetünk átalakulásához. Bár azt várjuk, hogy ez a környezet az elkövetkező évtizedekben gyökeresen megváltozik, az innovációs folyamat egyes befolyásolói ezt a várakozásunkat meghazudtolhatják. Miközben egyre többet költünk kutatásra és fejlesztésre, növekszik a bejelentett szabadalmak száma, úgy tűnik, hogy ez a felfutás főleg az inkrementális innovációra jellemző. Az inkrementális innovációk esetén a változás nagyon lassú, fokozatosan vezet be olyan megoldásokat, amik egy kicsit jobbak, szebbek, hatékonyabbak, vonzóbbak stb. a korábbiaknál. Ha az elkövetkező száz évben csak inkrementális innovációra kerülne sor, az innovációs folyamat egészen biztosan nem forgatná fel a közvetlen vagy tágabb környezetünket.

Felforgató hatása a radikális innovációnak van. A radikális innovációt ugyanakkor több társadalmi-gazdasági intézmény is hátráltatja. Ilyen a szétaprózódó tulajdonosi szerkezet, a növekvő vállalatméret és vállalati hierarchia, ill. a pénzügyi befektetői szemlélet által korlátok közt tartott vállalatvezetők. Mindezek eredményeként a nagyvállalatoknál eltűnhet az igazi innovátor-vezető, aki keresztülviszi a radikális változtatásokat. Innovátor vezető hiányában a vállalati kultúra kockázatkerülésre ösztönöz, az újítók pedig alaulmaradnak a vállalati erőforrásokért folyó szervezeten belüli versengésben. Az alkalmazottak tudása és újítások iránti elkötelezettség ugyancsak problémát okozhat.

Az innovációs ökoszisztéma egyes elemei szintén akadályokat támaszthatnak. A kutatások globalizálódása, koncentrálódása sok régióból kiszakíthatja az alapkutatásokat. A társadalmi-gazdasági szabályok, miközben kiszámíthatóbbá teszik a környezetünket, és egyes területeken nagy szükség lenne a globális elköteleződésre, nagyon költségessé és hosszúvá teszik a radikális innovációt. A finanszírozási infrastruktúra elégtelenségei ugyancsak visszafogó erőt képviselhetnek.

Végül a társadalom értékrendje, a változásokkal való szembenállás ugyancsak hátráltató tényező. Az alkalmazottak munkahelyüket féltik, ill. munkaterhelésük növekedése miatt aggódnak, a fogyasztók pedig az esetleges átállási költségek miatt utasíthatják el a radikális újításokat.

Köszönetnyilvánítás

„A kutatást az EFOP-3.6.2-16-2017-00007 azonosító számú, Az intelligens, fenntartható és inkluzív társadalom fejlesztésének aspektusai: társadalmi, technológiai, innovációs hálózatok a foglalkoztatásban és a digitális gazdaságban című projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap és Magyarország költségvetése társfinanszírozásában valósul meg.

Felhasznált irodalom

- ACCENTURE (2013). Corporate Innovation Is Within Reach: Nurturing and Enabling an Entrepreneurial Culture. A 2013 study of US companies and their entrepreneurial cultures. <http://www.fintech-ecosystem.com/assets/study-corp-innovat-n-entrepreneur-l-culture---accenture-fall-2015.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- AIM (2013). Innovation: The New Imperative. The University of Melbourne and the Australian Institute of Management. <https://managersandleaders.com.au/wp-content/uploads/2016/12/AIM-Research-Innovation-The-New-Imperative.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)

- AVIK S. A. Roy (2012). STIFLING NEW CURES: The True Cost of Lengthy Clinical Drug Trials. Project FDA Report, No. 5 March 2012
- COOKE P., URANGA M., ETXEBARRIA G. (1998). Regional systems of innovation: An evolutionary perspective. *Environment and Planning*, vol. 30, no. 9, pp. 1563–1584.
- ERIXON, F. & WEIGEL, B. (2016). *The Innovation Illusion. How so little is created by so many working so hard.* Yale University Press, London.
- FuelCellToday (2018). <http://www.fuelcelltoday.com/history>. (letöltve: 2018. 10. 16.)
- GATIGNON, H., ROBERTSON, T.S. (1989). Technology diffusion: An empirical test of competitive effects. *Journal of Marketing*, 53(9): 35-49.
- GINGRICH, N. (2013). *Breakout. Pioneers of the future, Prison Guards of the Pat and the Epic Battle That Will Decide America's Fate.* Regnery Publishing Inc. Washington
- HARARI, Y. N. (2018). *21 Lessons for the 21st Century.* Spiegel & Grau, New York.
- IBM (2008). *The enterprise of the future. Life sciences industry edition. IBM GLOBAL CEO STUDY* <https://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/pdf/gbe03080-usen-ceo-ls.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- IL-KPMG (2018). *Benchmarking Innovation Impact 2018.* https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2711843/06_14_2018_FINAL_Linked_BenchmarkingInnovationImpact2018.pdf (letöltve: 2018. 10. 16.)
- KALBACH, J. (2012). Clarifying Innovation: Four Zones of Innovation. *Innovation*, 3 June 2012
- LITMAN, T. (2018). *Autonomous Vehicle Implementation Predictions Implications for Transport Planning.* Victoria Transport Policy Institute <https://www.vtpi.org/avip.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- NORMAN, D. A. (2010). Technology First, Needs Last. *Challenges to Design Research XVII.2* March + April 2010
- NORMAN, D. A., & VERGANTI, R. (2014). Incremental and radical innovation: Design research versus technology and meaning change. *Design Issues*, 30(1), 78-96.
- OECD (1997). *Oslo Manual. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data.* European Commission Eurostat <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2005). *Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. A joint publication of OECD and Eurostat.* DOI: 10.1787/9789264013100-en (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2015). *Frascati Manual Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development* OECD Publishing <https://doi.org/10.1787/9789264239012-en> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2016). *OECD (2016), OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016,* OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-en (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2017a). *Business R&D, in OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation,* OECD Publishing, Paris. DOI: https://doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2017-21-en (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2017b). *OECD Time-Series Estimates of Government Tax Relief for Business R&D Summary report on tax expenditures, 20171 2* <http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-tax-expenditures.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2018a). *Gross domestic spending on R&D (indicator).* doi: 10.1787/d8b068b4-en (letöltve: 2018. 10. 16.)
- OECD (2018b). *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2018 Adapting to Technological and Societal Disruption.* OECD Publishing, Paris https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2018-en (letöltve: 2018. 10. 16.)

- PISKÓTI, I., NAGY, SZ., MOLNÁR, L. (2012). Az innovációt befolyásoló tényezők vállalati és projekt szinten. *microCAD 2012, XXVI. International Scientific Conference Proceedings*. Miskolci Egyetem, Miskolc.
- RAM, S. (1987). A model of innovation resistance. *Advances in Consumer Research*, 14(4): 208-213.
- RÜCKER SCHAEFFER, P., FISCHER, B., QUEIROZ, S. (2018). Beyond Education: The Role of Research Universities in Innovation Ecosystems. *Foresight and STI Governance*, vol. 12, no. 2, pp. 50–61. DOI: 10.17323/2500-2597.2018.2.50.61 (letöltve: 2018. 10. 16.)
- SANDBERG, B. (2011). *Managing and Marketing Radical Innovations*. New York: Routledge
- SHAPIRO, C., VARIAN, H. R. (1999). *Information Rules. A Strategic Guide to the Network Economy*. Harvard Business School Press, Boston.
- SHAWN, R. (2018a). 2018 TIBCO CXO Innovation Survey. <https://www.apexofinnovation.com/wp-content/uploads/2018/12/2018-TIBCO-CXO-survey.pdf> (letöltve: 2018. 10. 16.)
- STONEMAN, P. (1995). *The Handbook of Economics of Innovation and Technological Change*. Blackwell, Cambridge MA
- TEGMARK, M. (2017). *Life 3.0: Being Human in the Age of Artificial Intelligence*. Penguin Random House LLC, New York.
- THALER, R. H. (2016). *Rendbontók. A viselkedési közgazdaságtan térnyerése*. HVG Könyvek, Budapest.
- ZWICK, T. (2000). *Empirical Determinants of Employee Resistance Against Innovations*. Centre for European Economic Research (ZEW), Mannheim

KITEKINTŐ

Pillál Zsolt

Könyvismertető (Morális alapon csökkenthetőek a válságok gazdasági és társadalmi következményei?)

Kocziszky György szerkesztésében *Etikus közgazdaságtan* címen megjelent kötet 13 tanulmányának fókuszában izgalmas és aktuális kérdés áll: visszahelyezhető-e etikai alapjaira a közgazdaságtan?

A kérdés több, mint aktuális: a mögöttünk hagyott, pénzügyi intézményrendszerből kibontakozó etikai alapú válság kiélezte az egyébként is növekvő egyenlőtlenségeket, miközben a globális társadalmi-politikai folyamatokat szélsőséges irányba mozdította el. Kereskedelmi háború, a „Big Data” felhasználására épülő üzleti modellek mindennapokba begyűrűző féltelensége és kontrollálatlansága, migráció, Brexit, az EU intézményrendszeri válsága, szuverén adósválságok, a klasszikus (mérsékelt jobb- és baloldal által dominált) politikai erőter átalakulása – az elmúlt néhány évben kibontakozó és dominánssá váló folyamatok listája korántsem teljeskörű. Megannyi olyan terület, ahol a leírt törvények, szabályok képtelenek a társadalmi érdekek érvényesítésére. Olyan közösségi alapokra, „tudatalattira” van szükségünk, melyekhez visszanyúlva, azokra építkezve tudhatjuk, hogy „honnan jöttünk és hová tartunk”. Lehet ez a köztársaság (újra) az emberi cselekedeteket irányító erkölcsi értékek és a társadalmi normák rendszere, azaz az etika? A kötet a közgazdaságtan és az üzleti gyakorlat szempontjából próbál erre pozitív választ adni, egyfelől elméleti alapon, másfelől konkrét esetek, iparágak és kultúrák bemutatásával. Az első hat tanulmány a közgazdaságtan és a tér-idő-értékrend összefüggéseit elméleti oldalról közelíti meg. A következő három írás a pénzügyi szektorral kapcsolatos etikai megfontolásokat esettanulmányyszerűen, alrendszerek szintjén vizsgálja. A záró szakasz négy dolgozata a gondolkodásunkat meghatározó (korlátozó?) észak-atlanti kultúrától távolosó, de a globális folyamatokat döntően befolyásoló kínai, japán és iszlám kultúrák morális elveinek gazdálkodásra, gazdaságpolitikára gyakorolt hatásait elemzi.

Kocziszky professzor bevezető tanulmánya elmélettörténeti áttekintést ad a tér, az idő, az értékrend és az etika közgazdasági gondolkodásban betöltött szerepéről, majd rendszerezi a legfontosabb közgazdasági iskolákat az elosztáshoz, az újraelosztáshoz, valamint az intézményi és piaci koordinációhoz fűződő értékrendi viszonyulásuk szerint. A dolgozat tézise szerint a profitorientációt priori szempontnak tekintő individualizmus, az önmegvalósítás kiemelt szerepe vezet az etikai elvek elhanyagolásához, az önmérséklet hiányához, miközben az egyének szintjén történő haszonmaximalizálás nem azonos a társadalmi jóléttel. A pénzügyi válságjelenségek nem pusztán a közgazdaságtani gondolkodás torzulásainak, hanem ún. „értékrendi hiátusok” következményei. A szerző erre négy példát sorol fel: (1) az elmélet és a módszertan problémáit, azaz az etikus és etikátlan magatartás modellezésének korlátait; (2) a pénzügyi közvetítőrendszer reálgazdasági szektort meghaladó profittermelő képességét; (3) a pénzpiacok (véleményem szerint ez kiterjeszhető a teljes pénzügyi piacra) laza szabályozottságát; végül (4) a tőkekoncentráció fokozott nyomásgyakorlási lehetőségeit. A torzulások feloldását kínálja az etikai és közgazdaságtani elveket integráló, a normatív közgazdaságtant meghaladó etikus közgazdaságtani gondolkodás, melynek egyszilárdságú alappilléreit az igazságosság, a tisztesség, a fenntarthatóság és a szolidaritás jelentik.

Varga tanulmányában továbblép: a tér és az idő gazdaságetikai problémákra gyakorolt hatását konkrét keretrendszerben, az ószövetségi gazdaságetikai paradigmák keretei közt vizsgálja. A dolgozat részletesen bemutatja a Krisztus előtti két évezred izraeli gazdaságetikai programját,

a szombat törvényét, valamint a szombatév és a jubileum év intézményét. A pénzügyi válság következményeinek kezelése és az egyenlőtlenségek fojtogató növekedése tükrében érdemes kiemelni, hogy míg a szombatév az adósságok elengedésére, addig a minden hetedik szombatévet jelentő jubileumi év az elidegenített ingatlanok eredeti tulajdonos általi költségmentes visszaszerzésére biztosított intézményesített lehetőséget, egyfajta adósságkezelési eljárásnéven a társadalom különböző rétegei közötti vagyoni különbségek csökkentése és az újraelosztás bővítése céljából. Több kontextusban is tárgyalja a tanulmány a gyorsan, nem etikus eszközökkel szerzett vagyon kérdését, egyfelől az említett nivellációs mechanizmus bemutatása kapcsán, másrészt az ilyen vagyon Ószövetség szerinti „destruktív” erejének szemléltetésével.

A kötet harmadik tanulmánya egy újabb elméleti kérdést, a társadalmi és térbeli igazságosság közötti kapcsolatot tárgyalja. Benedek professzor Rawls társadalmi igazságosság-felfogása mentén arra a kérdésre keresi a választ, hogy meddig tekinthetők méltányosnak a térbeli egyenlőtlenségek és mikortól szűnik meg ezek elfogadhatósága. Különösen aktuális kérdéstről van szó, a globális gazdaság és a lokális, regionális szinten jelentkező externáliák (szegénység, munkanélküliség, migráció, gettósodás, stb.) közötti feloldhatatlannak tűnő ellentétek miatt is. A szerző bemutatja, hogy a rawlsi társadalmi szerződést racionális döntésre képes személyek hozzák létre azzal a céllal, hogy az igazságosság elveit prioritizálják, ekként szabályozva a társadalmi intézményeket. A szerződő felek nem ismerik jövőbeli státuszukat, helyzetüket, ekként minden szempontból egyenlő félként kooperálva, az egyenlő alapjogok és az egyenlő elosztás elvét alkalmazva alakítanak ki egy racionális és méltányos egyezséget. Nem csak a tudományos kételkedés, hanem a minket körbevevő 21. századi valóság kérdezhet vissza: a társadalmi szereplők valóban azonos információs szintről indulnak? Avagy az Akerlof (2001) által a használatot-piac működésén keresztül bemutatott információs aszimmetria ezt a szerződéskötést is, mint bármely más gazdasági tranzakció megkötését befolyásolja? Végül vajon mennyiben tekinthetőek racionálisnak az egyének, a döntéshozók? Az elmúlt évtizedek viselkedési közgazdaságtani és makroökonómiai kutatásaiból tudjuk, hogy legfeljebb bizonyos modellszerű körülmények közt, és akkor is korlátozottan. Hogyan köthetnek kölcsönösen megfelelő szerződést azok a társadalmi szereplők, akik közt a vagyon és a jövedelem elosztása egyenlőtlen (nemcsak térbeli szempontból), sőt – mint ahogy Piketty (2015) kutatásai is mutatják – ez az egyenlőtlenség gyorsuló ütemben fokozódik? Az egyenlőtlenség abszolút értelemben vett igazságtalansága nem jelenti feltétlenül az időben és térben is változó méltányossági elvárás sérülését, azonban Benedek és Rawls logikája szerint a gazdasági fejlődés általános velejárója, a területi diszparitások (centrum-periféria típusú elrendeződések) okozója. Az igazságosság elvének érvényre juttatása a szerző megállapítása szerint ekként területfejlesztési, várostervezési feladatnak is tekinthető.

Kardkovács Etikus állam című tanulmánya a klasszikus közgazdasági irányzatok azon nézetét igyekszik elmélettörténeti szempontból cáfolni, mely szerint az erkölcsi szempontok mérlegelésének a közgazdaságtanhoz hasonlóan a közügyek és a közjog területén sincs értelme. Még ha szélsőségesen letisztult formában nem is, de alapvető uralkodó dogmaként valóban jelentős szerepet kapott ez a megközelítés a monetarista-újklasszikus alapokon álló mainstream gondolkodásban, elég csak például Friedman (1996) gazdaságfilozófiai művének több fejezetét fellapozni. Kardkovács egyfelől elmélettörténeti példákkal, másfelől egy 6 érvből álló tézisrendszerral cáfolja a klasszikus iskolák etikai szempontú semlegességét.

Sebestyén tanulmánya a vallási kultúra hatását vizsgálja a gazdasági prosperitás és annak stabilitása tekintetében. Az igényes matematikai módszertant alkalmazó vizsgálat kérdésének az elmúlt évtized válsággal terhelt gazdaságtörténete szempontjából különös jelentősége van: Sebestyén sejtése szerint a vallási kultúra elsősorban válságok időszakában fejt ki stabilizáló hatását, erőssége pozitív kapcsolatban áll a gazdasági növekedés fenntarthatóságával.

A kötet utolsó elmélettörténeti megalapozottságú tanulmányában Kardkovács és Kocziszky az európai adórendszereket etikai szempontból hasonlítja össze. A szerzők az az adórendszer igazságosságát annak méltányosságával azonosítják és tíz szempontot ajánlanak a vizsgálatához. A (1) jogszerűség és az (2) adófizetők jogkövető, tisztességes magatartásának kívánalmi egyér-

telmü kategóriák, az (3) adómérték szintjének tisztessége viszont legalábbis viszonylagos. A (4) bizalmi elv, mely szerint az adófizetők bíznak az adóbevételek megfelelő közcélokra való felhasználásban, egyfajta gazdálkodási hatékonyságot kényszerít az államokra. A (5) haszon- és a fizetőképesség, valamint (6) horizontális azonosság, vertikális különbözőség elvei alatt a szerzők az adók lineáris, sávosan proporcionális, avagy progresszív jellegét tárgyalják, azzal a megjegyzéssel, hogy az adórendszerek hétköznapi értékelése során talán ez az egyik leggyakrabban vizsgált (és a viták kereszttüzeiben lévő) szempont. A (7) munkát, tőkét és fogyasztást terhelő adók egyensúlya az uralkodó közgazdasági mainstream egyik leggyakrabban támadott eleme. Az új neoklasszikus szintézis egyik központi eleme a tőkejövdelmek adózásának minimalizálása, szemben a munkajövdelmek terhelésével (Chari-Kehoe 2006). A monetarista Friedmannál (1996) ez a megosztás eltér: a vállalati szintű adóztatás minimalizálását javasolja, a személyi jellegű adókkal szemben (beleértve utóbbi kategóriába természetesen a végső tulajdonosok tőkejövdelmét). A kérdéskört hatalmas adatbázis elemzésével elemzi Piketty (2015): az egyenlőtlenségek növekedésének egyik legfontosabb okaként azonosítja a tőkejövdelmeket preferáló adórendszereseket. Kardkovács és Kocziszky a fogyasztást terhelő adók magas súlya mellett foglal állást, mely fenntarthatósági és etikai szempontból egyaránt érthető. Végül a (8) hatékonysági, (9) egyszerűségi, (10) kiszámíthatósági elvek kiemelése talán további magyarázatot nem kíván.

A kötet következő részében a Magyar Nemzeti Bank szakemberei a pénzügyi szektor egyes részterületeivel kapcsolatos szabályozási és felügyeleti kérdéseket etikai szempontok figyelembevételével vizsgálják. Gyura tanulmánya a bankfelügyelet új irányait tárgyalja. A tradicionális, szavatoló tőkére, likviditásra és hagyományos banküzemi kockázatkezelésre fókuszáló felügyeleti tevékenységet kiegészítő új megközelítések kihívásai egyre inkább teret kapnak a szakirodalomban és a központi banki jelentésekben. Az amerikai pénzügyi intézményeket vizsgálva Barclift (2011) megállapítja, hogy a kiemelt intézmények nem fordítanak megfelelő figyelmet termékeik társadalmi hatásaira, nem számszerűsítik azt és így nem is tudják bemutatni érintetteiknek. Amennyiben a pénzügyi közvetítők nem pusztán önérdékkövető haszonmaximalizálást folytatnak, hanem a társadalmi felelősség szempontjából is értékelik az egyes termékek kockázatait, akkor a pénzügyi és jogi veszteségeken túl a társadalmi károkat is csökkentik. A közvélekedést cáfolva Margolis és szerzőtársai (2009) rámutatnak, hogy mindez nem áll szemben az eredményes működés tulajdonosi kívánalmával: az üzleti profit és a felelős működés nem zárja ki egymást. Gazdasági szempontból a társadalom által a kiemelt pénzügyi intézmények „too big to fail” státuszával járó „equity last resort” biztosításnak (Stern-Feldman 2009) a vállalkozás és annak tulajdonosai által vállalt ellentételezésének is tekinthető a felelős működés köteleme. Ennek sérülése Gyura megállapítása szerint elsősorban ügyviteli hiányosságoknak és meg nem engedhető ügyviteli magatartásoknak tulajdonítható, amit etikai problémaként azonosít a szerző. A védekezéshez egy több „védvonalból” álló intézményrendszerre van szükség, melynek a Barclift (2011) által javasolt társadalmi hatásokat számszerűsítő riportrendszer, a compliance vagy a belső ellenőrzés ugyanúgy része, mint a belső szabályzatok, a jegybanki ajánlások és szabályok, illetve az EKB irányelvei. A védekezés egyik legfontosabb eszköze az ún. etikai tőke felépítése, amelynek két alapvető eleme az értékalapú, magas szintű etikai normákat tükröző vállalati kultúra, valamint a vállalatirányítási rendszer. Az etikai tőke felügyeletet által történő ellenőrizhetősége pénzügyi kultúra függvényében országonként eltérő. A szerző több irányt bemutat, így például (1) az igazgatósági döntéshozatal mechanizmusának, (2) a személyi felelősségek érvényesítésének, (3) a „big data” elemzés és (4) a javadalmazási rendszer vizsgálatát. A banki menedzserek juttatásrendszere, illetve annak összhangja az érintettek által realizált hozamokkal különösen releváns, hiszen a társadalom számára a hatalmas bankvezetői fizetések „vörös posztó” jelentenek – különösen azokban az esetekben, amikor a bankokat állami vagy önkormányzati tőkeemlések, üzleti megállapodások, a társadalom számára költséges piacvédelmi intézkedések mentik meg a csődhelyzettől. Ho (2009) tanulmányában bemutatja, hogy a vezető amerikai befektetési bankok menedzserei és munkatársai extrém rövid távú teljesítménymérési és ösztönzési rendszerben dolgoznak, szembenállva ügyfeleik hosszú távú érdekeivel. Hasonló megállapításra jut

Wade (2008-2009), Barclift (2011), valamint Akerlof és Shiller (2011) is. A társadalmi reakciókat felismerve az Európai Unió több lépcsőben új, a korábbi túlzott kockázatvállalásra és rövid távú eredményfókuszra ösztönző rendszer helyett hosszú távú, nemcsak pénzügyi teljesítményhez, hanem szervezeti célokhoz kötött javadalmazási irányelveket és rendeleteket vezetett be, melyeket hazánk is átvett (Bábosik 2014, Papp 2015).

Freisleben tanulmánya az etika befektetési szektorra gyakorolt hatását a válság óta bekövetkezett változások áttekintésén keresztül, több relációban elemzi: egyfelől a befektetés alanyai, a befektetők és az értékesítők, másfelől a befektetés tárgya képezi a vizsgálat tárgyát. Míg az értékesítői magatartás a válság kapcsán reflektorfénybe került (például Ho 2009) és ezzel kapcsolatban szinte mindenkinek van személyes tapasztalata, addig az etikus befektetések témája talán kevésbé ismert (bár az utóbbi években számos kutatás és publikáció látott a témában napvilágot). A felelős befektetések megvalósítása során a befektetők döntéseit a pénzügyi teljesítmény elsődlegessége (Pivo 2007) mellett más szempontok befolyásolják: az adott befektetés személyes értékeiknek való megfelelését is vizsgálják (Michelson et al. 2004 és Webley et al. 2001). Freisleben a döntésekhez felhasznált komplex szűrési rendszerek több csoportját is bemutatja. Michelson (2004) meghatározását felhasználva az etikus befektetés a személyes és etikai értékek, a társadalmi megfontolások és az üzleti szempontok integrálása az egyébként transzparens és hosszú távú szemléletű befektetési döntésbe. A tiszta haszonelvűség tehát a személyes értékek elvével valamilyen intenzitású dilemmába kerül. Ennek feloldása az egyes elvek közötti választást, formális értékelést igényel, amelyhez kiemelt fontosságú az befektetési célpontok összehasonlíthatósága. Ehhez a tanulmány az ún. ESG (környezeti, társadalmi és vállalatirányítási) kritériumrendszert elemzi, mely az ENSZ felelős befektetésekről szóló irányelvének (UNPRI) is az alapját képezi.

Dancsik és Fábíán tanulmánya a 2008-as válság kialakulásának morális szempontjaival, illetve az etikusan működő bankrendszer kialakítását célzó állami beavatkozásokkal foglalkozik. A dolgozat tézise szerint a mikroszintű viselkedési jellemzők és normák olyan önerősítő folyamatokat indukálnak a pénzügyi rendszerben, melyeket a piaci koordinációs mechanizmus csak akkor képes korrigálni, ha a gazdasági szereplők megfelelő tudással rendelkeznek ahhoz, hogy döntéseik következményeit előzetesen felmérhessék, valamint döntéseiket nem individualista módon, rövid távú nyereségre koncentrálna hozzájuk. A szerzők ezen feltételek nem teljesülése esetére szükségszerűnek ítélik az állami beavatkozást. A tapasztalatok ezt ugyan alátámasztják, azonban kérdéses a következtetés: mint tudjuk, az állami szerepvállalás kívánatos mértékéről (mind az újraelosztás, mind a szabályozás, mind pedig a közvetlen aktivitás tekintetében) évtizedek óta éles és eldöntetlen vita folyik a „szekértáborok” közt. Dancsik és Fábíán az állami, jegybanki szabályozás erősítése mellett foglal állást, tételesen bemutatva azon hazai szabályozói, felügyeleti intézkedési területeket, ahol az elmúlt években jelentős lépések történtek.

A kötet utolsó részének négy érdekes és színes esettanulmánya különböző ázsiai üzleti kultúrák etikához való viszonyát tárgyalja. Különösen tanulságos a különböző háttérű és beágyazottságú szokásrendszerek, gyakorlatok tanulmányozása egy olyan témakörben, melynek kapcsán a változás szükségességét érzékeljük a mindennapokban is. A dolgozatok egyfajta „legjobb gyakorlat” gyűjteményként is felhasználhatóak az etikai alapú gazdálkodás és gazdaság szabályozás keretfeltételeinek kialakításához: a kontinens világgazdasági szerepének felértékelődésével szükségszerű az ázsiai társadalmak működési modelljeinek tanulmányozása.

Hidasi dolgozata az átrendeződő japán üzleti világba enged betekintést. A szigetország üzleti-gazdasági etikájára a konfucianizmus tanai a mai napig erőteljesen hatnak. A szerző több üzleti, társadalmi életből vett példával szemlélteti a japán üzleti etikai gyakorlatot, nem hagyva figyelmen kívül az etikai szempontból különösen izgalmas, és az utóbbi évtizedekben számos negatív tapasztalatot szolgáltatató olimpiai játékokat sem, melyeknek 2020-ban Tokió ad otthont [bár a legutóbbi hónapok sajtóját figyelve várható, hogy sajnos a negatív tapasztalatok bővülnek, a hatalmas költségtúllépések és az átláthatatlan finanszírozási megoldások miatt (Németh, 2018)].

Sárvári tanulmánya a kínai gazdaságpolitikai stabilitását történelmi távlatokban biztosító értékrend pilléreinek, a konfucianizmus, a taoizmus és a legizmus napjainkig megfigyelhető hatásait tárgyalja. A dolgozat bemutatja, hogy a stabilitást az üzleti érdekek elé helyezők konfucianista gondolkodás, a világ egyensúlyi állapotát és a szabadságot középpontba állító taoista filozófia, valamint a törvényes állami rendet, az önérdékkövetést a családi-vallási identitás és a hagyományok fölé helyezők legizmus erőteljes hatásai egyszerre figyelhetők meg a kínai köz-, kül- és gazdaságpolitikában.

Ugyancsak a kínai társadalommal, annak tradicionális sajátosságaival foglalkozik Eszterhai dolgozata, azonban immár az emberi kapcsolatok szintjén: az ún. guanxi kapcsolat gazdasági működésre gyakorolt hatásait mutatja be. A guanxi a tradicionális kínai társadalom egyik kapcsolatépítő és -fenntartó intézménye, amely alapvetően meghatározza a kínai-típusú kapitalizmus üzleti kapcsolatait, a helyi szintű politikát és önkormányzást vagy a vállalkozások felépítését (Zhang-Peck 2016). Eszterhai tagok pozitív diszkriminációjára épülő személyközi ingroup kapcsolattípusként határozza meg. Alapját rokoni, vérségi kapcsolat vagy közös élethelyzet, társadalmi interakció jelenti, és akkor jön létre, ha a mindkét fél érdekelt a guanxi kapcsolat kialakításában és fenntartásában. A dolgozat részletesen áttekinti a kialakulását, működtetését, a kapcsolatot jellemzőit. Fontos kiemelni, hogy míg a guanxi kapcsolat feleit egymás irányában erős morális, „családi” elköteleződés jellemzi, addig a guanxi hiányában kialakuló (üzleti) kapcsolatokban a szereplők viselkedését az euróatlanti világban megszokott önérdékkövető, racionális felfogás jellemzi.

A kötet utolsó tanulmánya az iszlám gazdaságfilozófiáról ad áttekintést. Balázs és Varga előbb az iszlám vallás gazdagsághoz való viszonyát, majd az Iszlám pénzügyek alapelveit mutatja be. A mohamedán társadalmak szociális berendezkedését alapvetően meghatározza a munkaképes muzulmán emberrel szemben támasztott önfenntartási elvárás és erény, illetve a munkára nem képesek javára fizetendő adó intézménye. A pénzügyek alapelveinek – (1) kamat tilalma, (2) iszlám értékrendjével ellentétes üzlet tilalma, (3) tisztességes üzlet követelménye, (4) spekuláció tilalma, (5) üzlet eredményének résztvevők közti megosztási kötelezettsége és (6) jótékonyági adakozás beépítése az üzletbe – tanulmányozása alapján érthetővé válik, hogy a fejlett muzulmán gazdaságok (elsősorban Szaúd-Arábia, az Egyesült Arab Emírátságok, és más Arab-öböl mentén elhelyezkedő kis államok) miért tudták a válságot egyes európai országoknál eredményesebben kezelni, hogyan nöhetett az elmúlt évtizedben gazdasági és politikai befolyásuk.

A kötet tanulmányainak áttekintése reményeim szerint alátámasztja a problémafelvetés aktualitását. Társadalmunk jövője szempontjából meghatározó jelentőségű, hogy mennyire sikerül a gazdaságból származó feszültségek kezelését a tiszta piaci koordináción túl más mechanizmusokkal megoldani. Az etikai alapok társadalmi szereplők által történő közös újraépítése erősíti a folyamatot. Az állam által vezényelt központi programok hosszú távú eredményességét a jövő és az adott társadalmak egyéneinek hosszú távú reakciói határozzák meg. A kötet vitathatatlan érdeme, hogy az aktuális témafelvetés több koncepcionális lehetőségek felvázolásával párosul. A megoldások azonban nem kézenfekvőek, nagyon sok munka szükséges még a pontosabb és az emberi kapcsolatok és gazdasági mechanizmusok szempontjából egyaránt előremutató intézmények és szisztémák mainstream gondolkodásba kerüléséhez.

(Kocziszky Gy. (szerk.) 2019: Etikus közgazdaságtan. Magyar nemzeti Bank, Budapest.

Felhasznált irodalom

AKERLOF, G. A. (2001): Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior, Nobel-emlékdíj előadás, Letöltve: 2018. január 28-án

https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/akerlof-lecture.pdf.

AKERLOF, G.A. – SHILLER, R.J. (2011): Animal Spirits avagy a lelki tényezők szerepe a gazdaságban és a globális kapitalizmusban, Corvina Kiadó, Budapest.

- BÁBOSIK M. (2014): Újra terítéken a hitelintézetek javadalmazása, Magyar Nemzeti Bank Sajtószoba, letöltve: 2018. március 22-én <https://www.mnb.hu/letoltes/ujra-teriteken-a-javadalmazas.pdf>.
- BARCLIFT, J.Z (2011): Too Big Too Fail, Too Big Not to Know: Financial Firms and Corporate Social Responsibility, *Journal of Civil Rights and Economic Development*, tavasz, Vol 25., Issue 3, pp.449-282.
- CHARI, V.V. – KEHOE, P. J (2006): Modern Macroeconomics in Practice: How Theory is Shaping Policy, NBER Working Paper Series (No. 12476), National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. augusztus.
- FRIEDMAN, M. (1996): Kapitalizmus és szabadság, Akadémiai Kiadó, Budapest és MET Publishing Corp., Bradenton.
- HO, K. (2009): Disciplining Investment Bankers, Disciplining The Economy: Wall Streets’s Institutional Culture of Crisis and the Downsizing of “Corporate America”, *American Anthropologist*, Volume 111, Issue 2, pp 177-189.
- MARGOLIS, J. D. – ELFENBEIN, H. A. – WALSH, J. P. (2009): Does it Pay to Be Good... And Does it Matter? A Mety-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance., Letöltve: 2018. március 11-én https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1866371.
- MICHELSON, G. – WAILES, N. - VAN DER LAAN, S. – FROST, G. (2004): Ethical Investment Processes and Outcomes, *Journal of Business Ethics* 52, pp. 1–10.
- NÉMETH D. (2018): Így nem tud kilábalni a válságból az olimpia, megint elszabadultak a költségek, hosszabbitas.hu, megjelent október 9-én. Letöltve: 2018. október 29-én <https://hosszabbitas.hu/egyeni/olimpiak/igy-nem-tud-kilabalni-a-valsagbol-az-olimpia-megint-elszabadultak-a-koltsege.k>
- PAPP I. (2015): A bankrendszerek nemzetköziesedése, *Hitelintézeti Szemle*, 14. évf., Különszám, november, pp.7–13.
- PIKETTY, T. (2015): A tőke a 21. században, Kossuth Kiadó, Budapest.
- PILHÁL ZS. (2018): Special Ethical and Compliance Issues Regarding Property Valuation Reports: Applicability of Valuations in Responsible Property Investment, *Theory Methodology, Practice: Club of Economics in Miskolc* 14:(01) pp. 49-57.
- PIVO, G. (2007): Exploring Responsible Property Investing: a Survey of American Executives, Corporate Social Responsibility and Environmental Management, online elérhető: Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com) DOI: 10.1002/csr.165.
- STERN, GARY H. – FELDMAN, RON J (2009): Too Big To Fail. The Hazards of Bank Bailout, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- WADE, R. (2008-2009): Pénzügyi rezsimváltás, *Fordulat*, 4, 4. szám, pp.36-53.
- WEBLEY, P. – LEWIS, A. – MACKENZIE, C. (2001): Commitment among ethical investors: An experimental approach, *Journal of Economic Psychology* 22, pp.27-42.
- ZHANG, J. – PECK, J. (2016): Variegated Capitalism, Chinese Style: Regional Models, Multiscalar Constructions, *Regional Studies*, 50:1, pp 52-78, DOI: 10.1080/00343404.2013.856514, letöltve: 2017. december 17-én.

Summaries

Mária Illés

Two disciplinary placements of business economics, and the interdisciplinarity

The paper examines business economics from an interdisciplinary perspective. The conceptual issues of interdisciplinarity are disordered, so the definition is created by using roughly coinciding elements of some published conceptions. The analysis is based on this. However, there are two disciplinary placements of business economics which actually means two very different variants of business economics. One of them is such variant by which it is a kind of subdivisions of the microeconomics. In this variant, the high microeconomics abstraction level, category system, and model system prevail, in addition, even the symbol system is identical to the microeconomic symbols. Based on these, this variant is not suitable for the mapping of the real economic relationship system of companies. By the second variant, the business economics is an independent discipline. The main function of this is the scientifically sound support of business operation and the training of professionals who are familiar with the real business. Literature does not deal with this duality problem although the quality of business economics very much has an effect on the level of scientific clarity of topics related to business management. The issues of interdisciplinarity of that variant which is developed as part of the microeconomics are forming in function of microeconomics. The relationship between that business economics which operates as an independent discipline with other disciplines is very wide. In addition to interdisciplinary relations, the range of multidisciplinary solutions also is quite wide.

József Benedek

The role of geographical factors in development of economic performance

The main goal of the study is to reveal some aspects related to the role of geographical factors in economics. More exactly, we offer an overview on those geographical factors, which have some role in explaining the differences in the economic output of regions. In our view the important exchange of ideas and research tools between economic geography and different branches of economics (regional economics, urban economics, development economics) has produces important results. This development should be further strengthened in developing economic analysis and prognosis.

Gyula Pulay – István Kolos Kovács

Strengths and weaknesses of the integrity of public service companies

The article presents the state of the integrity of public service companies based on the data of the survey conducted by the State Audit Office Hungary among publicly owned enterprises in 2018. The analysis reveals that the integrity risks related to public services are already present in smaller public service companies, but companies with balance sheets below 600 million typically did not build up an integrity control system that counterbalance the increased risks. The article points out that, it is primarily up to the management of public service companies to build a number of important integrity controls. The article recommends that public authorities and local governments – as owners or as public bodies responsible for the provision of the public service – should initiate the establishment of controls that can make a significant contribution to the strengthening of the organizational integrity of public service companies.

Sándor Karajz – Mónika Kis-Orloczki

The relationship between sustainable development and social innovation, measuring its relationship

Today, sustainable development and social innovation are key concepts both in strategic and political documents and in scientific research. Due to the broad interpretation of the concepts it is important to define what they mean concerning our research. We summarize the characteristics of the measurement of both sustainable development and social innovation. We found that there is a lack of scientific research about how social innovation could contribute to the achievement of the sustainable development goals or how it could affect the values of the sustainable development indicators. Applying factor analysis and correlation analysis the aim of this study is to explore what relation can be found between social innovation capacity and sustainable development. According to the results of the factor analysis we concluded that Hungary realizes the sustainable development goals simultaneously concerning the four resources. Based on the results of the correlation analysis, there is a close relationship between social innovation and the human and economic resources of sustainability, but we found a negative relationship with natural resources. In Hungary through social innovation mainly social and economic goals are targeted, while environmental issues are of secondary importance.

Beáta Fodor

The interdisciplinary nature of a cost-benefit analysis

The cost benefit analysis to establish the decisions on community investments is a method which has been applied in practice to a considerable extent in the past. As time passed a more and more precise application of this method was required. The analysis is a process consisting of several steps where the aspects and results of different disciplines have been used.

The first step is demand assessment. This is the analysis and rating of the community needs and demands. At this stage, technical and legal skills are also required besides the economic ones. The next step is to examine the possible ways of implementation. Here the different investment options are taken into consideration. The different options result in different types and extent of cost and utilization. In order to examine these, the results of different disciplines are used. The third step is closely related to the previous one, since the costs and benefits of each option are defined here in normal units of measurement and the money values are also given. The fourth step is the comparison of the costs and benefits where different estimates are used. Based on the results, the various investment option may be evaluated and the best option may be chosen and the decision itself may be made. However, the methodological basis to compare and evaluate the results is not clarified scientifically. Here, concepts, methods and approaches of economics, business economics and finance are mixed.

Klára Szűcsné Markovics

Sensitivity of domestic small and medium-sized enterprises to social problems based on the experiences of a questionnaire survey

Identification of social problems and adopting a sensitive approach to resolving them are crucial elements of social innovation. This study aims to investigate the opinion of the Hungarian corporate sphere about social problems and social innovation. More specifically, this study attempts to uncover what senior corporate management thinks of the following issues: (1) the presence of social problems and disadvantaged groups; (2) the role of social innovation in improving the quality of life of disadvantaged groups; and (3) the role of enterprises in responding to social problems.

Szabolcs Nagy

The digital social innovation

Digital social innovation is a new phenomenon that aims to provide new solutions to the social problems with the integration of digital technology into innovations. The aim of the study is to explore the concept of (digital) social innovation and to understand how digital social innovation works. In addition, it also discusses in detail the different forms, goals, core values and prerequisites of digital social innovation. The study presents the success factors and international best practices of digital social innovation as well as the author's conclusions.

Judit Sági-Petronella Molnár-Szilárd Hegedűs

Financial sustainability of enterprises in two sub-shires in the territory of Nógrád

The study examines the enterprises of two peripheral sub-shires located in Nógrád, alongside the town-village duality, from an unusual aspect. The research methodology was testing with bankruptcy models the principle of going concern in relation to enterprises, among the active corporations in the Balassagyarmat and Nógrád sub-shires. The model testing was not aiming for predicting bankruptcies, but rather for assessing the financial sustainability of the enterprises operating in the two sub-shires. The novelty of the research was in its conclusions: the authors found that the probability of bankruptcy is lower in case of those enterprises, which operate in rural areas than of those in the towns. The reason can be found in the different management practices and financing attitudes of family businesses.

Zoltán Bartha – Andrea Gubik S.

Technological possibilities – social realities

In our study we investigate the innovation process that links technological possibilities to the actual real life innovation. We study the properties of the process, and shed light on the ones that can distort it and/or slow it down. We set up a model called the innovation shell that includes all the potential forces/influencers. The shell consists of three layers. The inner layer is called the corporate core, which includes the ownership interests, the managerial motivations, the corporate culture, and structure, and people. The second layer is the innovation ecosystem made up of the research and financial infrastructure, and the regulating institutions. Finally the third layer includes the values of customers and stakeholders.

Szerzőink

<i>Bartha Zoltán</i>	PhD, tanszékvezető, egyetemi docens, Miskolci Egyetem
<i>Benedek József</i>	az MTA külső tagja, Babes-Bólyai Tudományegyetem
<i>Fodor Beáta</i>	tanársegéd, Miskolci Egyetem
<i>Hegedűs Szilárd</i>	PhD, egyetemi adjunktus, BGE PSZK
<i>Illés Mária</i>	a közgazdaságtudomány kandidátusa, professzor em., Miskolci Egyetem
<i>Karajz Sándor</i>	PhD, tanszékvezető, egyetemi docens, Miskolci Egyetem
<i>Kis-Orloczki Mónika</i>	tanársegéd, Miskolci Egyetem
<i>Kovács Kolos István</i>	számvevő gyakornok, Állami Számvevőszék
<i>Molnár Petronella</i>	Ph.D. hallgató SZIE GSZDI
<i>Nagy Szabolcs</i>	PhD, egyetemi docens, Miskolci Egyetem
<i>Pilhál Zsolt</i>	doktorandusz, Miskolci Egyetem
<i>Pulay Gyula</i>	habil, PhD egyetemi docens, tanszékvezető, Miskolci Egyetem
<i>S. Gubik Andrea</i>	PhD, egyetemi docens, Miskolci Egyetem
<i>Sági Judit</i>	PhD, egyetemi docens, BGE PSZK
<i>Szűcsné Markovics Klára</i>	PhD. egyetemi docens, Miskolci Egyetem

1. Szerzőink figyelmébe

A szerkesztőség kéri a szerzőket, vegyék figyelembe a formai megjelenésre vonatkozó alábbi szempontokat:

Terjedelem, kiegészítések:

A „Tanulmány” rovatban maximálisan 35.000, a többi rovatokban maximálisan 18.000 karakter terjedelmű tanulmány közölhető.

A tanulmány elejére öt soros összefoglalót, valamint 3-5 kulcsszó megnevezését és JEL-kód meghatározást kérünk.

A szöveget fájlban kérjük leadni, lemezen vagy e-mailen. (MS WORD bármelyik változatában lementve.)

Kb. 10-15 sorban rövid összefoglalót kérünk a tanulmányról angolul, valamint a cikkben szereplő ábrák és táblázatok címét is kérjük angolul.

Kérjük a szerző adatainak megadását az alábbiak szerint: név, tudományos fokozat, beosztás, munkahely

Szöveg formázása

Oldalméret: JIS B5 – 18,2 x 25,7 cm.

Margók: fent: 2,22, alul: 2,5, balról: 2,5, jobbról: 2 cm; fejléc és lábléc: 1,25 cm.

Betűtípus és betűméret: Times New Roman 10-es, a jegyzetek 9-es betűmérettel.

Bekezdések: cím után nincs behúzás, egyébként 0,7 cm, a bekezdések között sorkihagyás nincs.

Címek: stílusbeállítás nélkül, fő cím és a fejezetek címei vastag, az alfejezetek címei vastag és dőlt betűtípussal.

Szövegek kiemelések: szimpla dőlt betűtípussal.

Ábrák, táblázatok:

Terjedelmi okok miatt kérjük, hogy egy tanulmányban legfeljebb 4-5 ábra szerepeljen.

Az ábrákat (pl.: térképek, diagramok, rajzok, fényképek) és táblázatokat megfelelően formázva a szövegbe építve kérjük elküldeni. A fénymásolással, szkenneléssel készült ábrákat nem tudjuk elfogadni, mert a nyomda számára nem megfelelő a minőségük. Színes ábrák közlésére sincs módunk. Mindenképpen szükséges az ábrák és táblázatok külön számozása (pl.: 1. ábra; 2. ábra; 1. táblázat; 2. táblázat), s hivatkozásuk pontos feltüntetése a szövegekben, zárójelben, döntve: (1. ábra) vagy (1. táblázat).

Az ábra címét az ábra alatt, középen elhelyezve, a táblázatok címét a táblázat fölött balra igazítva kérjük elhelyezni. Az ábrák és táblázatok alatt fel kell tüntetni a forrást is. Ha saját készítésű az ábra, akkor a „Forrás: Saját szerkesztés, ill. Saját számítás.” megnevezést kell használni.

Irodalmi hivatkozások, jegyzetek:

Az irodalmi hivatkozásokat minden esetben kérjük feltüntetni, a szerző vezetéknevét és a kiadását évét zárójelbe téve. Pl.: (Conti 1993). Pontos idézetnél az oldalszám is szükséges. Pl.: (Conti 1993, 76) vagy (Conti 1993, 76-86). A hivatkozások ne lábjegyzetként, hanem csak a fent leírt formában kerüljenek a szövegbe.

Az irodalomjegyzékben csak olyan tételek szerepeljenek, amelyekre a szövegekben hivatkozás található, s minden meghivatkozott irodalmat feltétlenül fel kell tüntetni az irodalomjegyzékben.

A jegyzeteket kérjük a szöveg végén, számozott formában elhelyezni. A jegyzetek a főszöveg kiegészítéseit tartalmazzák, ne legyen bennük pl. ábramagyarázat, hivatkozás.

A szöveg után kérjük beírni az irodalomjegyzéket, a következő alapformákban:

Könyv: szerző (megjelenés éve): *A mű címe*. A kiadás helye: a kiadó neve.

Folyóirat: szerző(k) (a megjelenés éve): A cikk címe. *A folyóirat neve*. (Az évfolyam sorszáma), a szám sorszáma, a cikk kezdő és befejező oldalszáma.

Gyűjteményes kötetben szereplő cikk: szerző(k) (a megjelenés éve): A cikk címe. In: *A gyűjteményes kötet címe*. (szerk. vagy ed(s): Szerkesztő(k) neve), a kiadás helye: a kiadó neve, a hivatkozott írásmű kezdő és befejező oldalszáma.

Példák:

CRONAUGE, U. (1992): Kommunale Unternehmen. Berlin: Erich Schmidt Verlag

ALCHIAN, A.-DEMSETZ, II. (1972): Production, information costs and economic organisation. *America Economic Review*, 2. 775-795.

PÉTERI G. (1991): Az önkormányzatok és oktatási intézményeinek viszonya, finanszírozási kérdések. In: *Önkormányzat és iskola*. (szerk.: Kozma T.) Budapest: Oktatáskutató Intézet, 122-154.

Köszönjük!

Szerkesztőség