

Multidiszciplináris kihívások Sokszínű válaszok

A BGF KVIK KÖT TANULMÁNYKÖTETE

KULTÚRA
VALÓSÁG
INFORMÁCIÓ
FEJLESZTÉS

2013/1



Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági és Társadalomtudományi Intézeti Tanszéki Osztály Tanulmánykötete

On-line tanulmánykötet

Kiadó neve: BGF KVIK Közgazdasági Tanszéki Osztály

Kiadó székhelye: Bp, 1054, Alkotmány utca 9-11. I. em. 121.

Kiadásért felelős személy: dr. Hamar Farkas Ph.D.

Főszerkesztő: dr. Hamar Farkas Ph.D.

A borító Czeizel Balázs grafikus ötlete alapján készült

ISSN:

MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK

SOKSZÍNŰ VÁLASZOK

2013/1. kötet

**Budapesti Gazdasági Főiskola,
Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági és Társadalomtudományi Intézeti Tanszéki Osztály
Tanulmánykötete**

Budapest, 2013. április 15.

TARTALOMJEGYZÉK

<i>Fekete-Frojimovics Zsófia</i>	
A társadalmi tőke (social capital) szerepe a gazdaság hatékonyabb működésében	6
<i>Fenyvesi Éva</i>	
Az ezerarcú korrupció	17
<i>Gyene Pál</i>	
A „Nagy Játzsma” a XXI. században – nagyhatalmak energetikai és stratégiai vetélkedése a poszt-szovjet Közép-Ázsiában	28
<i>Hamar Farkas</i>	
Egy pszichológus, aki közgazdasági Nobel díjat kapott: Daniel Kahneman	41
<i>Hámori Antal</i>	
A hibás teljesítés az új Ptk.-ban	60
<i>Lányi Katalin</i>	
A budapesti kerékpárút hálózat percepciója	77
<i>Lőkös Dániel</i>	
A csoportos gyógyulás hatása tartáshibás és asztmatikus tüneteket produkáló kisiskolások mozgásos ügyességének és testi énképének fejlődésére	88
<i>Nadicsán József</i>	
Pakisztán dilemmái	96
<i>Rónavári-Kedves László – Varga István</i>	
Tudásmenedzsment alkalmazásának lehetőségei	103

LEKTORAINK

dr. Borgos Anna

MTA TTK Kognitív Idegtudományi és Pszichológiai Intézet,
Tudományos munkatárs

dr. Csicsmann László

Budapesti Corvinus Egyetem, Társadalomtudományi Kar,
Nemzetközi Tanulmányok Intézet, egyetemi docens

dr. Drábik László

ny. minisztériumi szakmai főtanácsadó

dr. Horváth László

Budapesti Corvinus Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar,
Közgazdasági Elméletek Története Tanszék, egyetemi docens

dr. Kasza Gyula

Budapesti Corvinus Egyetem, Élelmiszertudományi Kar,
Élelmiszeripari Gazdaságtan Tanszék, egyetemi adjunktus

dr. Kelen András

Általános Vállalkozási Főiskola, tanszékvezető, főiskolai tanár

Prof. dr. Rostoványi Zsolt

Budapesti Corvinus Egyetem, rektor, egyetemi tanár

dr. Sipos Kornél

Semmelweis Egyetem, Testnevelési és Sporttudományi Kar, professzor emeritus

dr. Turcsányi Katalin Anna

Zalaegerszegi Képzési Központ, tanársegéd

SZERZŐINK

dr. Fekete-Frojimovics Zsófia Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Vendéglátás Intézeti Tanszék, a Vendéglátó Szakmenedzser képzés vezetője, adjunktus

dr. Fenyvesi Éva Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági és Társadalomtudományi Intézeti Tanszéki Osztály,
Osztályvezető, főiskolai tanár

Gyene Pál Ph.D. jelölt,

Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai adjunktus

dr. Hamar Farkas Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági és Társadalomtudományi Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai docens

dr. jur. Hámori Antal PhD,

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Vendéglátás Intézeti Tanszék, főiskolai docens,
a Magyar Tudományos Akadémia Állam- és Jogtudományi Bizottságának köztestületi tagja

dr. Lányi Katalin Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Pedagógiai és Üzleti Szakoktató Intézeti Tanszék, Tudományos munkatárs

Lőkös Dániel, Ph.D. jelölt,

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Testnevelési Intézeti Tanszék, Tanszékvezető, főiskolai adjunktus

dr. Nadicsán József

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági és Társadalomtudományi Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai docens

Rónavári-Kedves László, MBA

okleveles közgazdász, Budapest Főváros Önkormányzata Főpolgármesteri Hivatal, főtanácsos

Varga István

okleveles közgazdász, IBM Hungary ISSC LTD. IA TAX Administrator

A társadalmi tőke (social capital) szerepe a gazdaság hatékonyabb működésében

A cikk az ágazati szereplők összefogásán, együttműködési készségének vizsgálatán keresztül közelíti meg a társadalmi tőke (social capital) szerepét, valamint bemutatja egy kutatásom eredményét, amely a hazai agrárágazati szakmai szervezetek kapcsolatát átfogóan vizsgálta, így lehetővé tette, hogy megismerjük a szakmai szervezetek elégedettségét, bizalmi tőkét, együttműködési hajlandóságuk mértékét és feltételét. A kutatásban szereplő válaszadók anonimitásának biztosítása általános összefüggések, hipotézisek tisztázására, számszerűsítésére, a társadalmi tőke ábrázolására is lehetőséget adott.

The article highlights the role of social capital through the Hungarian agricultural sector's participants' willingness to co-operate, and presents some results of one of my researches, in which I examined thoroughly the interrelationships between Hungarian agricultural professional organizations. The research provided a valuable tool to study these professional organizations' satisfaction as well as the level and conditions of their willingness to co-operate. The anonymity of the survey's responders made it possible to clarify and quantify overall conclusions, hypotheses and depict social capital.

Bevezetés

Napjaink egyik legnagyobb gazdasági kihívása, hogy a jelenlegi, az EU-csatlakozásunkat követően még inkább liberalizált piaci körülmények között képesek legyünk élelmiszeripari termékeink bel-, és külföldi értékesítési pozícióinak, versenyképességének megőrzésére, javítására. A 2007-13 időszakban olyan agrárágazat kialakítására indokolt törekedni, mely magában hordozza a hosszú távú, a mindinkább liberalizálódó és globalizálódó világgazdaság feltételrendszerei között is fenn tartható fejlődés lehetőségét. A vidéki népesség megtartásában, a tájban levő lehetőségek kiaknázásában kiemelkedő jelentősége lehet a kis és közepes méretű élelmiszeripari üzemeknek. Ezek kialakításában a rendszerszemlélet következetes alkalmazására épülő, a termékpálya minél nagyobb részét magában foglaló szövetkezeteknek a jelenleginél nagyobb szerepet célszerű kapniuk (Lakner–Hajdu–Kajári–Kasza–Márkus–Vizvári, 2007).

Ahogy más gazdasági szektorban, úgy az élelmiszeriparban is egyre inkább előtérbe kerülnek az alulról induló kezdeményezések, az egy-egy közösség összefogásával megvalósított és működtetett programok. A gazdaság szereplői mindinkább felismerik, hogy problémáik megoldását a piacgazdaság keretei között egyre kevésbé várhatják az államtól. Az állam kieső szerepét a piac veszi át, a megváltozott körülmények között a hatékonyabb érdekérvényesítés és az eredményes működés érdekében azonban elengedhetetlen az élelmiszeripari ágazatban résztvevők szerveződése, együttes fellépése.

Számos vállalat és mezőgazdasági termelő felismerte a változó piaci viszonyokhoz való aktív alkalmazkodás szükségességét, és ráébredt arra, hogy korlátozott marketing-lehetőségekkel rendelkeznek. A teljes marketingfeladatok ellátásához szükséges megfelelő lépéseket egyedül nem képesek megtenni, sok esetben az alacsony piaci részesedés, a forráshiány nem teszi lehetővé számukra a piac által elvárt, önálló termékfejlesztést, az ár befolyásolását, valamint a piaci szereplők magatartásának alakítását. Ezeknek a feladatoknak az ellátására, a teljes marketing használatára csak a nagy piaci részesedéssel és magas szinten feldolgozott termékkel rendelkező vállalatok képesek, így a komplex marketingtevékenységet alkalmazni tudók köre igen szűk. Az agrárszférában a korlátok kibővítésére megoldást kínál a marketing egyik szakterülete, a közösségi agrármarketing (továbbiakban: KAM) alkalmazása.

A hazai élelmiszeripari szakirodalomban számos tanulmány foglalkozott már a közösségi agrármarketinggel, annak gyakorlatával, és ezen terület jelenlegi fejlesztési lehetőségeivel. Mindezek ellenére a mai napig hiányterületnek számít a hazai agrárágazati szakmai szervezetek közötti bizalmi kapcsolatot, áldozatvállalási készséget átfogóan vizsgáló felmérés, amelyből összefogási hajlandóságukkal – tágabban értelmezve társadalmi tőkéjükkel kapcsolatban vonhatunk le következtetéseket.

Jelen munkám egy 2005-ben végzett kérdőíves felmérés részeredményeit mutatja be, konkrétan a hazai élelmiszeripar területén működő szakmai szervezetek bizalmi szintjének, társadalmi tőkéjének megismerésére nyújt lehetőséget.

Kérdőíves felmérésem egyik célja az volt, hogy feltárja a magyar közösségi agrármarketing hasznosságának megítélése és az akcióiban való részvételi hajlandóság mértéke közötti összefüggést. A kutatási eredményekből – egyebek mellett – kiderült, hogy a szakmai szervezetek nagy része szükségesnek és eredményesnek ítéli az országos közösségi agrármarketing-programokban való részvételt, ugyanakkor, éppen ebből a pozitív megítélésből adódóan, döntő többségük elégedetlen a program-kialakítás döntési mechanizmusában jelenleg betöltött szerepével, aktívan keresi a szorosabb együttműködés lehetőségét.

Az eredmények új utakat mutattak a közösségi agrármarketing akciókban részt vevő szakmai szervezetek elégedettségének javítására, és arra, hogy milyen feltételek mellett várható el az erős bizalmi szint a program résztvevői között, illetve a közös célok, piaci sikerek eléréséhez elengedhetetlen kooperáció (közös döntés, közös akciókban való részvétel, közös finanszírozás stb.) növelése.

A társadalmi tőke értelmezése a közösségi agrármarketing szempontjából

A társadalmi tőke egyének közötti kapcsolatok rendszere, amely elősegíti a társadalom és a gazdaság hatékonyabb működését (Coleman, 1988; Putnam, 2000). A piacgazdaság hatékony működéséhez a magántulajdonon, a piacon, a megfelelően működő intézményeken, az állam bizonyos szerepvállalásán kívül feltétlenül szükséges a társadalmi tőke (Fukuyama, 1997). Az emberek közötti kapcsolati rendszerek konszolidálása (közös akciók, kommunikáció, kölcsönös kötelezettségvállalás) a bizalom növeléséhez vezet (Forgács, 2012).

A Collegium Budapest keretein belül Kornai János és Susan Rose-Ackermann professzor 2001-ben végzett nagyszabású kutatást, amelynek legfőbb célja a bizalom és tisztesség megközelítése volt abból a szempontból, hogy azok milyen hatással vannak a demokratikus állam és a piac működésére

(Rose-Ackermann, 2001). A kutatás legfontosabb három területe a vállalatok közötti kapcsolatok, a bizalmat érdemlő állam építése és a bizalom erősítésének stratégiája volt. A vállalatok közötti kapcsolatok terén megállapították, hogy a túlzott mértékű bizalom korlátozhatja a versenyt, azaz a bizalom és a verseny között átváltási kapcsolat van. Ugyanígy versenykorlátozó hatása lehet a hírnévnek, különböző tagságra épülő választásnak is, hiszen minél erősebb a bizalmi háló, annál nehezebb a belépés. A bizalom erősítésének stratégiájával kapcsolatban Kornai két utat jelöl meg. A törvényhozási, jogalkotási és intézményfejlesztési feladatokat, valamint az emberi tényezők javítását. A humán-tőke fontossága azonban más területeken is nagy hangsúlyt kap, így például az élelmiszerbiztonság gazdasági vetületének vizsgálatánál a jóléti közgazdaságtan és a humántőke-modell játszhat szerepet (Podruzsik-Kasza, 2008).

Az élelmiszeriparban jelenlévő multinacionális kereskedelmi hálózatok tőkeereje és érdekérvényesítő képessége sokszor meghaladja még a nagyméretűnek számító feldolgozók méreteit és pénzügyi lehetőségeit is. A kiegyensúlyozatlan helyzetet jól mutatja például a baromfiágazat szereplőinek költség-haszon megoszlása. Míg a baromfitenyésztők az értékesítési lánc összes költségéből 63-68% körül „részesednek”, 20-27% érinti a feldolgozóipart, és mindössze 10% a kiskereskedelmet, addig a keletkező összes haszonból a baromfitenyésztők csak 3%-ot élveznek, a kiskereskedelem mintegy 50%-os részesedésével szemben (Juhász – Kürthy, 2008). Ennek alapján is megállapítható, hogy olyan értékesítési csatornát kell találni az ágazati szereplők, amelynek tranzakciós költségei nem túl magasak és amely nagyobb szervezettséget jelent számukra. Az önszerveződés és az érdekek érvényesítése segíti a hosszú távú fejlesztéseket (Fertő – Szabó, 2004).

A közösségi agrármarketing segítségével megtalálhatók azok az értékesítési csatornák, amelyeken keresztül az ágazati szereplők tevékenységének hatékonysága javítható. A közösségi agrármarketing tevékenység hazánkban lassan indult fejlődésnek, az egyik legnagyobb nehézség az ágazati szereplők együttműködési hajlandóságának alacsony foka, sok esetben teljes hiánya jelentette. Napjainkra jelentősen javult a helyzet, a termékpálya résztvevői egyre inkább előtérbe helyezik a közös gondolkodást, amit egy termelővel végzett felmérés is igazol (Boldizsár, 2004). Egyik legfontosabb megállapítása szerint a megkérdezettek 100%-a értett egyet azzal, hogy szükség van közösségi agrármarketingre. A kijelentés mögött döntően az húzódik meg, hogy a gazdák felismerték az együttműködés fontosságát, amelyhez a motivációt a további szemléletformáló tevékenység adhatja meg.

A közösségi agrármarketing jelentősége abban mutatkozik, hogy az egyes termelők vagy vállalkozások atomisztikusan nem képesek ellátni önállóan a marketingtevékenységet, ezért társulniuk kell (Szakály-Szente-Szigeti, 2006). A társulás egyik alapfeltétele, hogy a résztvevők ne tekintsék egymást ellenfélnek, hanem megtanulják a saját javukra fordítani az összefogásban rejlő erőt és lehetőséget. A közösségi agrármarketingben elvárható az erős bizalmi szint a program résztvevői között, illetve a közös célok, piaci sikerek eléréséhez pedig elengedhetetlen a kooperáció (közös döntés, közös akciókban való részvétel, közös finanszírozás stb.). Amennyiben a gazdálkodók mellőzik a közös fellépést az agrárágazati érdekek teljesítése érdekében, akkor nem várható el a fogyasztóktól, hogy bízzanak a hazai termékekben (Tóth, 2007a). Az ágazat szervezettsége alapvetően meghatározza a közös célok eléréséhez vezető utat, az eredményesség csak a szervezett összefogással, közös fellépéssel biztosítható. A közösségi agrármarketing támogatás azonban nem éri el célját, ha az egyes ágazatokban a szereplők közötti szét húzás miatt a programok nem koherensek, a források szétaprózódnak, felhasználásuk hatékonysága nem biztosítható (Tóth, 2007b).

A felmérés módszere

A fenti célok elérése érdekében 2005-ben anonim kérdőíves felmérést végeztem, amelyen a hazai, tágran értelmezett agráriumot lefedő non-profit, szakmai, szakmaközi, illetve érdekegyeztető szervezetek vettek részt, terméktanácsok, hegyközségek, agrárkamarai szervezetek, egyesületek, szövetségek stb.

A kérdőívet 120 agrárágazati szakmai szervezet részére küldtem meg, gondosan ügyelve rá, hogy a megkérdezettek lefedjék az ágazat egészét. A kiküldött 120 db közül 114 db értékelhetően kitöltött kérdőív érkezett vissza.

Kérdőívem 30 kérdést tartalmazott, amelyeket tematikailag két főcsoportba osztottam. Ebből a két főcsoportból a jelen témámhoz kapcsolódó társadalmi tőke felmérésére a kérdések első egyharmadára adott válaszok elemzése nyújt lehetőséget. Ezek a magyar közösségi agrármarketing tevékenységgel, mint EU-konform, WTO kategória szerinti „green-box”-os, közvetett támogatási formával foglalkoztak, általánosságban.

Kérdőíves felméréseim elsősorban zárt kérdéseket tartalmaztak. A kérdőívemben alkalmazott kérdések között megtalálhatók egyszerű dichotomikus kérdések is, de a felkínált válaszlehetőségeket többnyire négyfokozatú skálán helyeztük el. Kutatásaim során az SPSS for Windows 14.0 programcsomagot használtuk, a gyakorisági eloszlásokat kereszt táblába rendezve Pearson Chi-négyzet teszttel és likelihood-ratio teszttel hasonlítottam össze.

A felmérés eredményei az ágazati szakmai szervezetek társadalmi tőkéjére vonatkozóan

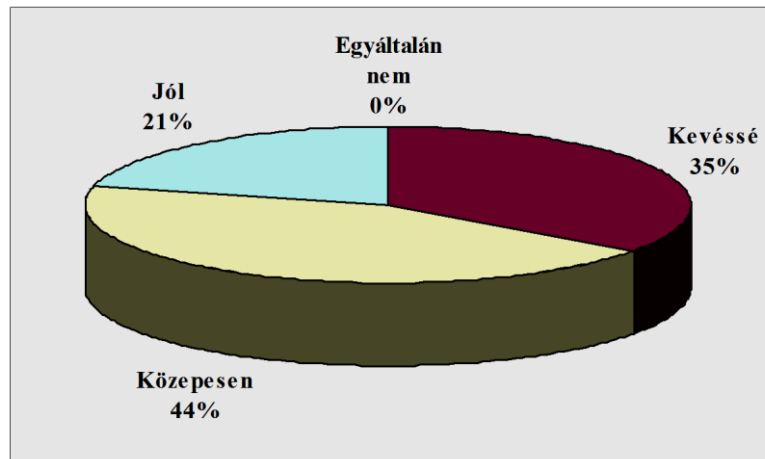
Összefoglalóan bemutatom a vizsgálataim alapján feltárt általános összefüggéseket, a társadalmi tőke minél pontosabb ábrázolására alkalmas eredményeimet.

A közösségi agrármarketing támogatási forma részleteinek, működési rendjének ismertsége

A hazai agrárium területén működő szakmai, szakmaközi non-profit szervezetek saját ismereti szintjüket jóval magasabbra pozícionálják a társszervezetekénél (1. és 2. ábra). Egyrészt, közel kétszer annyian válaszolták a „kevésbé” jelzőt az általános agrárágazati (35%), mint a saját ismeretségi szint megítélésére (18%). Másrészt, míg a válaszadók 80%-a úgy véli, hogy saját maga legalább közepesen vagy jól ismeri a KAM működési rendjének részleteit, addig az ágazat egészére vonatkoztatva csak 65%-os közepes vagy jó ismertségi szintet tételez fel. Ez az összefüggés a legmagasabb ismertségi szinten is igazolódik: egyértelműen úgy gondolják, hogy a saját szervezetükön belül a „jól ismerem” kategóriában is tájékozottabbak a KAM támogatási formáról, mint azt általánosságban gondolják más társszervezetekről (33% szemben a 22%-al).

1. ábra

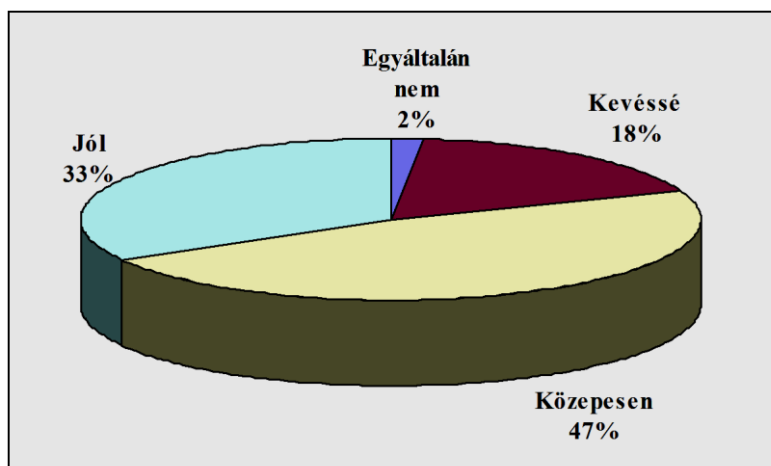
A KAM non-profit agrárágazati szakmai szervezetek általi ismertségének megítélése



Forrás: saját szerkesztés

2. ábra

A válaszadók véleménye a KAM támogatási formával kapcsolatos saját ismereteikről



Forrás: saját szerkesztés

Az agrárágazati szakmai szervezetek bevonása a közösségi agrármarketing programokba

Az ágazat megkérdezett szakmai-, szakmaközi szervezetei elégedetlenek az országos agrármarketing-program kialakításában betöltött szerepükkel. A válaszadók 51%-a úgy érzi, hogy semmilyen módon nincs beleszólása az országos KAM-programok kialakításába, a fennmaradó 49%-ból mindössze 5% érzi kielégítőnek a számára biztosított közreműködési lehetőséget.

Megállapítottam továbbá, hogy a megkérdezettek 74%-a aktívan érdeklődik a magyar közösségi agrármarketing országos programja iránt. Igaz ugyan, hogy 26%-uk nem keresi az egyeztetés lehetőségét, ám az elutasítás ezen aránya mégis pozitívan értékelhető, mert azt mutatja, hogy még a ne-

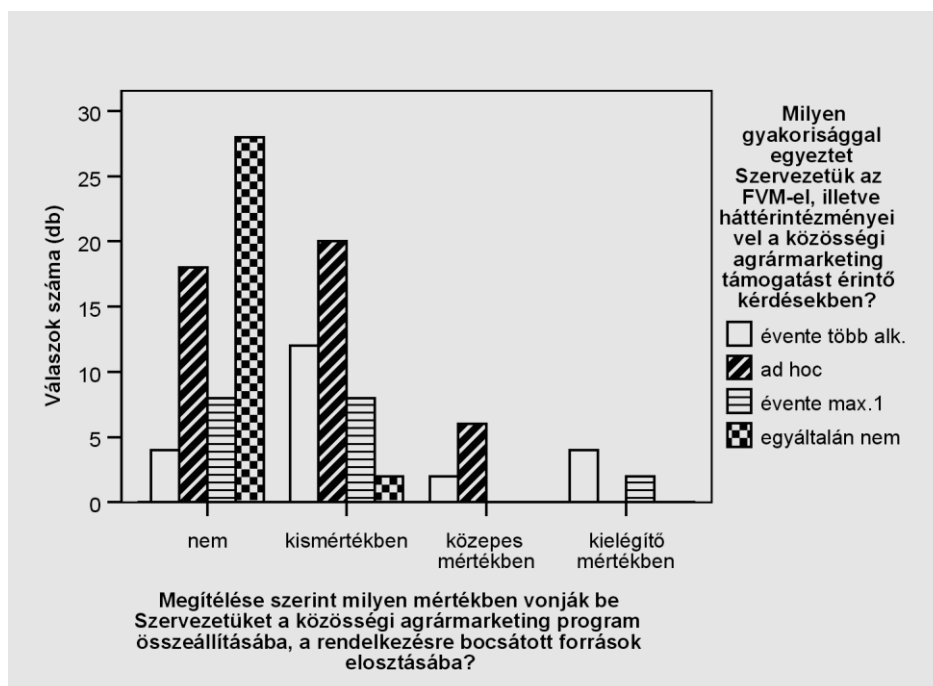
gativ érzésekkel rendelkező 51%-os szegmensből is folyamatosan keresik a programegyeztetés, a programalakításba való részvétel lehetőségét.

Az elvégzett keresztábrás elemzés alapján megállapítottam (3. ábra), hogy a szervezetek közösségi agrármarketing programokba való bevonásának emelkedő mértéke megnöveli a szervezetek egyeztetési gyakoriságát az állami intézményekkel. Ezt a következtetést alátámasztja az a részeredmény is, hogy a programba-vonások mértékének növekedésével csökken azon szervezetek aránya, amelyek egyáltalán nem egyeztetnek az állami intézményekkel. Az „egyáltalán nem” egyeztetők száma a közepes, illetve kielégítő mértékű bevonás esetén már nullára mérséklődik. Tendenciájában ugyanígy csökken az „ad hoc” és az „évente maximum 1 alkalommal” egyeztető agrárágazati szakmai szervezetek aránya is.

A magyar KAM országos programjába-vonás mértékének növekedésével párhuzamosan jelentős emelkedést mutat az „évente több alkalommal” egyeztető agrárágazati szakmai szervezetek aránya. Azon csoporton belül, ahol a KAM-program összeállításába egyáltalán nem vonnak be szakmai-, szakmaközi szervezeteket, az „évente több alkalommal” egyeztető szervezetek aránya 6,9%, míg a „kielégítő mértékben” bevont csoport körében ez az arány eléri a 66,7%-ot, amely közel tízszeres emelkedést jelent. Mindezek alapján megállapítottam, hogy az országos közösségi agrármarketing program egésze és hatékonysága nagymértékben attól függ, hogy az ágazat szereplői bekapcsolódnak-e, és ha igen, akkor milyen aktívan vesznek részt a program kialakításában, illetve mennyire vannak tudatában saját fontosságuknak a konkrét szakmai munkában.

3. ábra

Összefüggés az agrárágazati szakmai szervezetek KAM-programok összeállításába történő bevonásának megítélése, valamint az FVM, illetve háttérintézményeivel kapcsolatos, tárgyra vonatkozó egyeztetéseik gyakorisága között



Forrás: saját szerkesztés

A KAM-akciók megítélése az agrárágazati szakmai szervezetek szemszögéből

A megkérdezett agrárágazati szakmai szervezetek 83%-a tapasztalatai alapján hasznosnak, eredményesnek ítéli a közösségi agrármarketing akciókban való részvételt, míg 17%-uk nem. Véleményünk szerint a hasznosságot tagadók részesevé indokolatlanul magas, tekintettel arra, hogy egy vissza-nem-térítendő támogatási forma elutasítását jelenti.

Ez a relatív magas érték arra utal, hogy a non-profit agrárágazati szakmai szervezetek jelentős része nincs teljesen tisztában ezen értékesítési támogatás valós értékével, tényleges elérhetőségével, a piaci mozgásokra kifejtett hatásával, használhatóságának lehetőségeivel. Ez a tény komoly feladatokat ró a működtető szervezetre a részletes tájékoztatás, információátadás, mozgósítás érdekében.

Az eredménytelen megítélés okai korántsem egyértelműek. Az 1. táblázat adataiból látható, hogy a pénzügyi vonatkozások csupán 6,5%-ban, ezzel szemben a szakmai vonatkozások 71,4%-ban befolyásolják az elégedettség mértékét.

1. táblázat

Regressziós táblázat a KAM-programokkal kapcsolatos elégedettség felméréséről

Függő változó: Összességében mennyire elégedett a KAM programokkal?

	Nem standardizált együtthatók	Std. hiba	Standardizált együtthatók	t	Sig.
	B		Beta		
(Konstans)	1,000	0,227		4,400	0,000
Szakmai szempontból mennyire elégedett a KAM programokkal?	0,579	0,070	0,714	8,220	0,000
Elegendőnek tartja-e a KAM tám.-ra rend. álló pénzügyi támogatás összegét?	7,141E-02	0,096	0,065	0,744	0,459

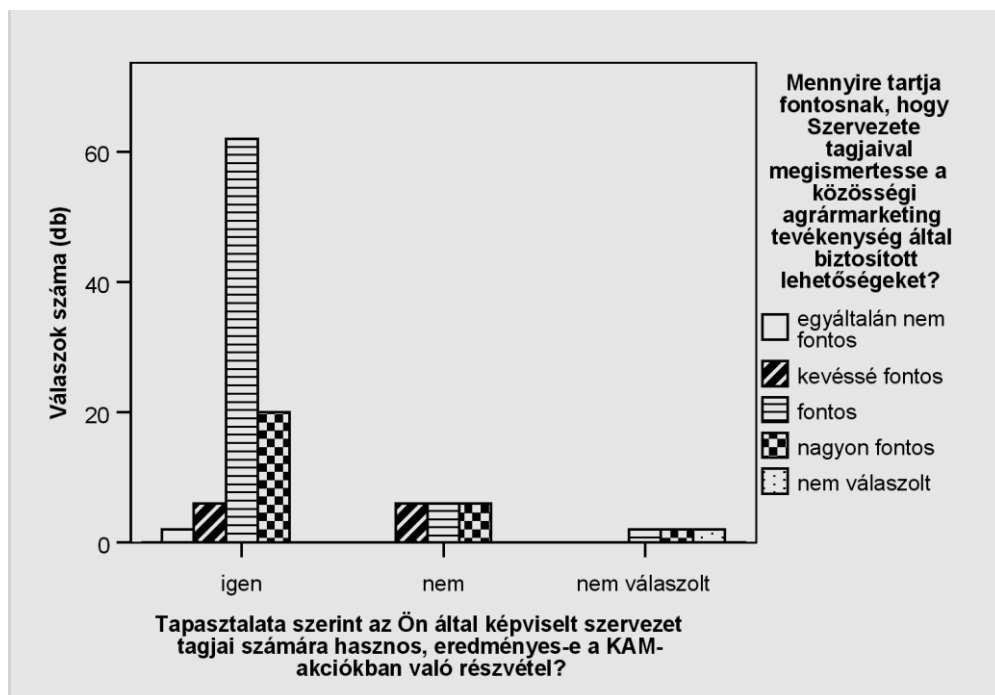
Forrás: Tóth (2007)

Az agrárágazati szakmai szervezetek KAM-programokra vonatkozó megismertetési hajlandósága

A válaszadó agrárágazati szakmai szervezetek 96%-a mutat hajlandóságot arra, hogy tagjaival valamilyen szinten megismertesse a KAM-tevékenység által biztosította lehetőségeket. A válaszok fennmaradó 4%-át fele-fele arányban a „nem válaszolt” és az „egyáltalán nem” gyakorisági kategóriák alkotják. Az „egyáltalán nem” válaszok előfordulása alapján megállapítottam, hogy a megkérdezett agrárágazati szakmai szervezetek menedzsmentjének egy része nincs tisztában az információátadásra vonatkozó kötelezettségével. Keresztábrás elemzésem alapján kimutattam, hogy a válaszadók megismertetési hajlandósága nem független tényező, hanem a KAM-programok hatékonyságának, eredményességének megítélésétől függő változó. Az elemzés eredménye, hogy a KAM-akciókban való részvételt hasznosnak ítéelő agrárágazati szakmai szervezetek egy része (1,8%) a KAM-tevékenység által biztosított lehetőségek ismertségét tagjai körében elegendőnek, megfelelőnek tartja. Más részük, 10,6% viszont nem tartja hasznosnak a KAM-akciókban való részvételt, mégis valamilyen szinten fontosnak tartják szervezetük tagjaival megismertetni a KAM-tevékenység nyújtotta lehetőségeket. Ezen szervezetek tehát a megismertetési hajlandóságot valószínűleg saját magukra vonatkoztatva értelmezték, azaz saját maguk is szeretnék információhoz jutni, hogy azt azután tagjaikkal megoszthassák.

4. ábra

Összefüggés a KAM-akciók hasznosságának, eredményességének megítélése és a non-profit szervezetek ismeretátadási hajlandósága között



Forrás: saját szerkesztés

Az agrárágazati szakmai szervezetek KAM-akciókban való részvételi hajlandósága

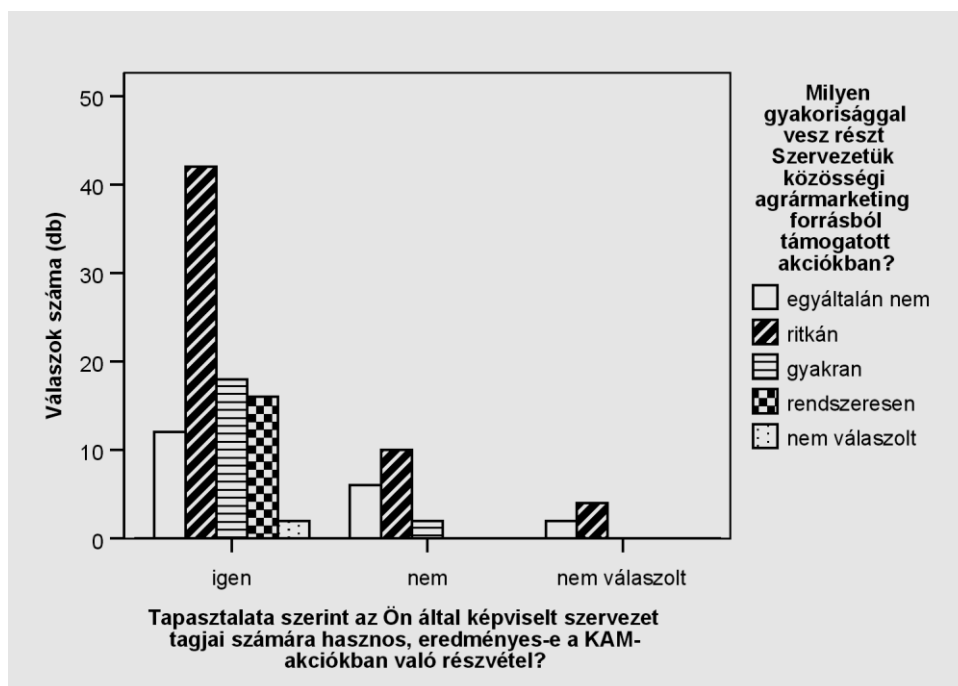
A vizsgált agrárágazati szakmai szervezetek 82%-a valamilyen gyakorisággal részt vesz közösségi agrármarketing programokban. Megállapítottam, hogy a KAM-akciókban való részvétel hasznosságát, eredményességét negatívan megítélők aránya (17%) statisztikailag azonosnak mondható azon szervezetek arányával, amelyek egyáltalán nem vettek részt közösségi akciókban (18%). Megállapítottam továbbá, hogy a közösségi agrármarketing hasznosságának megítélése és az akciókban való részvételi hajlandóság között szignifikáns összefüggés van, ezért nem az akciókon szerzett kedvezőtlen tapasztalatok, hanem a valós értékek fel nem ismeréséből eredő kettős elutasítás a negatív hozzáállás magyarázata.

Az ágazatot reprezentáló agrárágazati szakmai szervezetek 83%-a hasznosnak tartja a közösségi agrármarketing akciókban való részvételt, ugyanakkor ezek 13,3%-a mégsem vesz részt közösségi agrármarketing akcióban. Az agrármarketing akciók hasznosságát megkérdőjelező szervezetek több mint fele (66,7%) azonban valamilyen gyakorisággal mégis részt vesz a programokban.

A keresztábrás elemzéstől eltérő kétpólusú vizsgálatom alapján azt a megállapítást tettem, hogy a válaszadó agrárágazati szakmai szervezetek 68%-a passzív, míg 32% aktív, mondható a KAM-akciókban való részvételi hajlandóságukat illetően.

5. ábra

Összefüggés a magyar közösségi agrármarketing hasznosságának megítélése és az akcióban való részvétel gyakoriság között



Forrás: saját szerkesztés

Összefoglalás

Vizsgálataim alapján elmondható, hogy a fenti szervezetek mindegyike rendelkezik több-kevesebb információval a közösségi agrármarketing támogatási formáról, azonban részleteivel, működési rendjével kapcsolatban nem kellően tájékozottak, annak ellenére, hogy jelenleg ez az Európai Unió egyik legjelentősebb, WTO-kategória szerint green-boxba tartozó, indirekt támogatási formája. A megkérdezett agrárágazati szakmai szervezetek nagy része aktívan érdeklődik a támogatási forma iránt és összességében elégedetlenek az országos agrármarketing-program kialakításába bevont szerepükkel. Az agrárágazati szakmai szervezetek KAM-programokkal kapcsolatos véleménye, a programokhoz való hozzáállása döntő jelentőségű a közösségi agrármarketing tevékenység eredményessége, hatékonysága szempontjából, ezért javaslataink elsősorban az agrárágazati szakmai szervezetek áldozatvállalási készségének, illetve KAM-akciókkal szembeni elkötelezettségének növelésére vonatkoznak.

Véleményem szerint fontos lenne még inkább hangsúlyt fektetni az agrárágazati szakmai szervezetek még fokozottabb tájékoztatására, hogy a későbbiekben egyáltalán ne legyen olyan szervezet, amely nem ismeri teljes mélységében a közösségi agrármarketing támogatási formát. Ehhez kapcsolódóan célszerű lenne az agrárágazati szakmai szervezetek számára nagyobb közreműködési lehetőséget biztosítani a közösségi agrármarketing-programok kialakításában, hiszen felmérésem alapján látható, hogy a szakmai szervezetek igénylik aktív bevonásukat a programokba és aktívan keresik a programegyeztetés, a programalkotásba való bekapcsolódás lehetőségét. Az elkötelezettség felmérésének eredménye alapján további vizsgálatokkal fel kellene tárni, hogy az agrárágazati szakmai szervezetek egy része miért érzi számára eredménytelennek az agrármarketing-akciókat, mert annak okai eddig korántsem egyértelműek.

Felhasznált irodalom

- BOLDIZSÁR B. (2004): *A közösségi marketing helye és szerepe az élelmiszergazdaságban*. Hallgatói szakdolgozat. Kaposvári Egyetem, Kaposvár.
- COLEMAN, J. S. (1988): A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták*. Aula, Budapest, pp. 11–44.
- FERTŐ I. – SZABÓ G. (2004): Értékesítési csatornák választása a magyar zöldség-gyümölcs szektorban. *Közgazdasági Szemle*, LI. évf. január.
- FORGÁCS CS. (2012): *Társadalmi tőke - A termelőszövetkezetek felbomlása versus a szövetkezés fejlődésének organikus útja* (Esettanulmány), előadás: Debrecen, 2012.10.11.
- FUKUYAMA, F. (1997): *Bizalom. A társadalmi erények és a jólét megteremtése*. Európa Könyvkiadó, Budapest
- JUHÁSZ A. – KÜRTHY GY. (2008): AVIUM agricultural cooperative and avium 2000 poultry processing cooperative successful co-operatives in the Hungarian poultry sector. In: Csáki Cs. – Forgács Cs. - Milczarek D. - Wilkin J. (Editors): *Regional Outcome. Central and Eastern Europe. Restructuring market relations in food and agriculture of Central and Eastern Europe - Impacts upon small farmers. Agroinform*, pp. 251-298
- LAKNER Z.– HAJDU I.-NÉ – KAJÁRI K. – KASZA GY. – MÁRKUSZ P. – VIZVÁRI B. (2007): Versenyképes élelmiszergazdaság – élhető vidék (Négy tézis egy lehetséges fejlesztési politika körvonalainak meghatározásához) *Gazdálkodás*, 51. évf. 4. szám
- PODRUZZSIK SZ. – KASZA GY. (2008): Az élelmiszer-biztonság szabályozásának közgazdasági vetületei, *Gazdálkodás*, 52. évf. 1. szám
- PUTNAM, R. D. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and revival of American community*. Simon and Schuster, New York
- ROSE-ACKERMANN, S. (2001): *Trust, Honesty, and Corruption: Theories and Survey Evidence from Post-Socialist Societies – Toward a Research Agenda for a Project of the Collegium Budapest* (on-line). hozzáférés: <http://www.colbud.hu/honesty-trust/rose/pub01.PDF> (olvasva: 2013. április 3.)
- SZAKÁLY Z. - SZENTE V. - SZIGETI O. (2006): A közösségi marketing hazai anomáliái és lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok tükrében. *Gazdálkodás*. 50. évf. 2. szám
- TÓTH, A. (2007a): Társadalmi tőke és a KAM az élelmiszergazdaságban. *Gazdálkodás*. 51. évf. 2. szám
- TÓTH, A. (2007b): Társadalmi tőke az élelmiszergazdaságban: bizalom, szervezettség, összefogás. *Gazdálkodás*. 51. évf. 6. szám

Az ezerarcú korrupció

A korrupció meghatározása évek óta a korrupciókutatások középpontjában helyezkedik el. Nagyszámú definíció látott már napvilágot, de egységes, mindenki számára elfogadható fogalom a mai napig nem született. Ez nem meglepő, hisz a számos különböző típusú korrupciós cselekmény egy meghatározás alá nem sorolható be. Így szerencsésebb ezeket külön kezelni. Ebben a tanulmányban egy primerkutatás azon része kerül bemutatásra, amely a kérdőívet kitöltők korrupcióra vonatkozó ismereteivel kapcsolatos adatokból származó eredményeket mutatja be. Az ismertetett empirikus kutatás is alátámasztja, hogy a korrupció igen sokarcú jelenség. Nap mint nap hallunk, beszélünk róla, mégis valamennyien másképp értelmezzük azt.

Definition of corruption has been in the focus of corruption researches for many years. Numerous definitions have been published, but a uniform one which is acceptable for everybody has not been phrased yet. It is not surprising as the different types of corruption actions are nondescript into one definition. So it is more logical to handle them separately. That part of the premier research which presents the results of knowledge about corruptions of those who filled in the questionnaires will be presented in this study. The results justify that corruption is a thousand-faced phenomena. We talk, hear about it day by day, but all of us construe it differently.

A korrupció meghatározása

A korrupció latin eredetű szó, jelentése megtörni, megszegni valamit. Ez számos dologra vonatkozhat. Például megszegni a társadalmilag elfogadott normákat, törvényeket, rendet, vagy megtörni valamely személy akaratát és rávenni valamilyen korrupciós cselekedetre. A korrupció olyan ezerarcú jelenség, amelyet nem tudunk egyetlen definícióval leírni. Hogyan is lehetne meghatározásakor egy kalap alá beszűfolni azt a sereg jelentést, tartalmat, amit aztán hosszas oldalakon fejtegetünk? Vajon igaz-e, hogy „ez nemcsak a korrupció tudományos tematizálását nehezíti meg, hanem a megszüntetésére, illetve csökkentésére irányuló gyakorlati kísérleteket, vagyis a korrupcióellenes stratégiák és intézkedések meghozatalát is.” (Szente, 2007, p. 3). Ezeken kívül még tucat más kérdést vet fel, hogy milyen problémákkal járhat, ha nem tudjuk pontosan definiálni azt, amit vizsgálni akarunk. Kránitz Mariann (Soós – Hazafi, 2006, p. 18) szerint a fogalom lehet, „hogy sem nem igaz, sem nem hamis, találó vagy nem, világos vagy homályos, termékeny vagy haszontalan. A fogalom olyan eszköz, amelynek célja az, hogy a valóság lényeges jellemzőit rögzítse és hogy meghatározásokat (vagy előírásokat) alkothassunk arról, ami megfigyelendő.” Így talán az sem meglepő, hogy a mai napig nincs egyetemlegesen elfogadott fogalma a korrupciónak, hisz a témakörben zajló kutatások más és más megjelenési formáját vizsgálják, így más és más szempontból közelítik meg azt.

A fenti probléma kiküszöbölésére gyakran találunk olyan megoldásokat, hogy típuscsoportokat alkotnak a korrupcióra vonatkozóan, amelyeket aztán külön-külön határoznak meg. Ilyen például a közhivatali, a közérdeken alapuló és a piaci szempontú hármás (Heidenheimer – Johnston, 2005),

vagy a jogi és közvélemény szerinti csoportosítás (Gardiner, 2005). Emellett gyakran léteznek eltérő irányzatok a különböző csoportokon belül is. A több oldalról való megközelítés egyik találó változata a Hankiss féle leírás, amely a korrupciót olyan megfoghatatlan jelenségként írja le, amely (1) egyrészt „*társadalmi patológia*”, amely áthatja az egész társadalom szerkezetét, az emberek gondolkodását, életét. (2) Másrészt olyan „*másodfokú újraelosztási rendszer*”, amely a társadalomban elfogadott, hivatalos elosztási rend hibáin élőködik, (3) illetve a „*túlélők stratégiája*” – azon embereké, akik kibúvókat keresnek egy ellenmondást nem tűrő rendszer kereteiből, olyanoké, akik megpróbálják megtalálni a kiskapukat. (4) Emellett kétélű „*fegyverként*” is értelmezhető, hisz egyfelől az alulról építkező korrupció bomlasztja a rendszert, másfelől a hatalmon lévők kezében válik az uralom és a haszonszerzés eszközévé. (5) Végezetül akár „*játékként*” is felfogható, ahol még a tisztességes állampolgárok is kísértésbe jöhetnek (Hankiss, 2001, p. 13).

Ebben a tanulmányban a korrupciót nem szűkítem le egy adott csoport vizsgálatára, hanem általános társadalmi jelenségként értelmezem. Így a bemutatni kívánt elemzéshez olyan meghatározásokat vettem alapul, amely ennek a célnak megfelel. „Általánosan elfogadott értelme szerint vagy megvesztegetés, vagy olyan törvénybe vagy közérkölcsebe ütköző cselekedet, amely során valaki pénzért vagy más juttatásért, avagy juttatás kilátásba helyezéséért cserébe jogosulatlan előnyhöz juttat másokat.” (Deloitte Zrt. szakértői, 2012, p. 12), illetve „...a korrupció egy uralkodó, a javak elosztását irányító szabályrendszer megszegése, amely a személyes nyereség megszerzését célozza.” (Hankiss, 2001, p. 14). Ezek a meghatározások lehetővé teszik, hogy ne csak a közhivatalnokokra, politikusokra vonatkozóan használjuk a fogalmat, hanem bárkire, aki a társadalmi munkamegosztásban olyan helyet foglal el, ahol dönthet a rábízott javak allokációjáról. Emellett tartalmazza azt a két legfontosabb elemet (törvénybe ütköző/megsérti az adott szabályrendszert, valamint személyes nyereséget, jogtalan előnyhöz jutást biztosít), amelyek rámutatnak a korrupció velejére.

A korrupció csoportosítása

Már az előzőekben is többször utaltam arra, hogy a korrupció igen sokszínű jelenség. Így fajtáit számtalan csoportba lehet rendezni, amelyek között gyakran találhatunk átfedéseket. Az alábbiakban a teljesség igénye nélkül bemutatok néhány csoportosítást.

Szántó és társai (2011) úgy vélik a korrupciós tranzakciók résztvevőinek száma, illetve a beágyazottság fajtái szerint célszerű meghatározni a különböző típusokat (1. táblázat). Az így elválasztott egyszerű típusokból (kétszereplős, személyes) kiindulva könnyebben el lehet jutni a bonyolultabbakig (sokszereplős, intézményes). Ez az elválasztás a gyakorlatban természetesen ilyen tiszta formában nem jelenik meg. Papanek (2008) a korrupciós ügyletek csoportosításának hasonló módszerét kínálja (2. táblázat).

1. táblázat
Kevésszereplős és sokszereplős korrupciós tranzakciók személyes és intézményes beágyazottságának tiszta típusa.

		BEÁGYAZOTTSÁG TÍPUSA	
		Személyes	Intézményes
SZEREPLŐK SZÁMA	Kevés szereplő	Pl. a határon az ismerős vámhivatalnok kenő pénz fejében elnézi a vám-szabályok megsértését	Pl. cég engedélyt kér egy állami hivataltól, és hatás-tanulmányt „kell” készíttetnie megadott szakértővel
	Sok szereplő	Pl. ismerős parkoló örök kenő pénz fejében szemet hunynak a parkolási díj fizetésének elmulasztása felett a rendszeresen ott parkoló autósok esetében	Pl. önkormányzat ingatlan-gazdálkodása, melynek során a vagyonelemeket rendszeresen a piaci ár alatt értékesíti

Forrás: Szántó et al, (2011, p. 69.)

2. táblázat
Példák a korrupció különböző típusaival megszerezhető előnyökre.

MEGVESZTEGETETT	VESZTEGETŐ		
Egyén	Vállalati illetékes	Államapparátus alkalmazottja	
Egyén	Hamis tanúzás	Elnéző gázóra-leolvasás, szabálytalan banki hitel, szabálytalan biztosítási ügyintézés, részrehajló orvos	Rendőri bírság elengedése, privatizációs visszaélés, szabálytalan telekkönyvi bejegyzés, elnéző vám-, adó-ellenőrzés, részrehajló bírósági ítélet
Vállalat	Bizalmas információ Feketemunka	Részrehajló megrendelés, szabálytalan áru-átvétel, hamis számla, szabálytalan banki hitel, részrehajló reklám	Szabálytalan engedély, részrehajló közbeszerzés, indokolatlan támogatás, elnéző vám-, pénzügyi, adó-ellenőrzés, hibás törvény, részrehajló bírósági ítélet
Állam (Párt)	Részrehajló újságcikk Politikai támogatás	Indokolatlan kinevezés, hamis számla, részrehajló újságcikk, politikai támogatás	Indokolatlan kinevezés, részrehajló bírósági ítélet, hibás törvény, politikai támogatás

Forrás: Papanek (2008)

A korrupciót ezen kívül gyakran csoportosítják területe, mértéke, az eljárás módja és megjelenési formája szerint.

A korrupciót területe szerint általában három csoportba sorolják (Soós – Hazafi, 2006, p. 23)

1. *Politikai* korrupció: állami tisztségviselők (politikusok, hivatalnokok) vagy a hozzájuk közel állók úgy gazdagodnak meg törvénytelenül, hogy a rájuk ruházott állami hatalommal visszaélnék.
2. *Adminisztratív* (hivatali) korrupció: a szolgáltatásokat vagy szerződéseket a „szabályok szerint” kötik, és privát jövedelemhez jutnak olyan tevékenységért, amelyet az előírások szerint különben is meg kell tennie, vagy a „szabályokkal ellenkező módon nyújtják, illetve kötik, azaz kenőpénzt kapnak olyan szolgáltatásért, amelyet tilos lenne megtenni.
3. *Gazdasági*. A magyar büntetőjogban nem jelenik meg a fehérgalléros bűnözés fogalma. „A felső osztályok bűnözése, a gazdasági szervezeti, foglalkozási, valamint az intellektuális bűnözés” kifejezések alapján ez a kategória részét képezik a korrupciós és a korrupciós jellegű bűncselekmények. Idesorolhatók a gazdasági bűncselekmények jelentős és a vagyon elleni bűncselekmények egy része, és idetartozik minden olyan bűncselekmény, amely a gazdasággal, valamint a gazdálkodással összefügg és a fenti meghatározásnak megfelel.

Más szerzők a korrupció területe szerint csupán két csoportot különítenek el: például *politikai* (hivatali) és *piaci* (vagy gazdasági) korrupciót (Cartier-Bresson, 2004).

Mértéke szerint megkülönböztetünk

1. *Kis jelentőségűt*, vagy másképpen *túlélés jellegűt*. Ez a típusú korrupció az alulfizetett közalkalmazottakhoz kapcsolódik. A szakértők szerint olyan „kenőolaj”, amelyre a működés biztosítása érdekében van szükség?! Ez a fajta korrupció elsősorban a felsőbb szintű korrupció alsó szinten való megjelenése.
2. *Nagy horderejű*. Ezt a korrupció típus a felsőbb szintű vezetői gyakorlatban lelhető fel, jellemzően hosszú időszakra kiterjedő.
3. *Ritka ún. „endemikus”, őshonos*. Egy bizonyos országhoz, helyhez köthető korrupció, amely más területeken nem jellemző.

Eljárási módja szerint:

1. *Megbízási*. Ide a korrupciónak azon gyakorlata sorolható, amikor úgy mond „kinevelik” azokat a személyeket, akiket később olyan pozíciókba ültetnek, ahol döntési helyzetben lesznek, és irányítottan cselekednek (bírószék, parlament, stb.).
2. *Kikényszerített*. Egy adott helyzetben alakul ki, hogy kit és miért fognak korrumpálni.

Megkülönböztetnek még fekete és szürke korrupciót is (Heidenheimer, 2004, és Gardiner, 2005):

1. *Fekete* korrupciónak tartják azokat a korrupciós formákat, amelyeket az egész társadalom elítél.
2. *Szürke* korrupció, ha a korrupciós magatartásformák egyes eseteit a társadalom egyes rétegei elítélendőnek tartja, mások azonban nem, esetleg bizonytalanok annak megítélésében.
3. *Fehér* korrupció esetén a társadalom többsége megtűri azokat a tevékenységeket, amit a törvény korrupciónak minősít.

Megjelenési formái szerint hat típust különítünk el (Soós – Hazafi, 2006, p. 26):

1. *Megvesztegetés* (egy állami vagy egy gazdasági társaság megrendelésének megszerzője a megkapott árbevételből visszajutat egy adott százalékot). Kenőpénz fizetése, hogy
 - megszerezzenek egy hiánycikket, vagy elkerüljenek egy adott költséget (Például, kormány megbízáshoz vagy koncesszióhoz való hozzájutás, közfölk hasznosítása, újonnan privatizált cég megszerzése, korlátozott mennyiségű engedély megszerzése, stb.)
 - egy adott előnyhöz jussanak, vagy egy elkerüljenek valamilyen költséget. (Például adózási kulcsok, vámok csökkentése, elengedése, köztisztviselői állások megszerzése, büntetőjogi következmények alóli mentesülés, építési övezeti szabályok megsértése, stb.)
 - az adott szolgáltatást másokhoz képest jobb minőségben megkapják, például gyors kiszolgálás vagy bennfentes információ megszerzése.
 - mások ne juthassanak előnyhöz vagy azért, hogy másokat költséggel sújtsanak.
2. *Hivatali visszaélés*, amikor egy hivatalos személy megszegi hivatali kötelességét, hogy jogtalan hátrányt okozzon, vagy jogtalan előnyt szerezzen Például: védelmi pénz szedése.
3. *Sikkasztás*. Lopás a közpénzekből a közvagyon hűtlen kezelése.
4. *Csalás*. Tények, információk eltorzítása. Például levelekbe való illegális betekintés, pályázatok titkosságának megszegése.
5. *Zsarolás*. Erőszakkal történő jogtalan vagyonszerzés, vagy cselekedet kikényszerítése.
6. *Protekciónizmus, nepotizmus*. Olyan uram-bátyám kapcsolatok, amikor valakit igazságtalanul pártfogolnak. Például kivételezés családtagokkal, ismerősökkel, barátokkal állások betöltésében, hivatali előnyök nyújtásában.

Megjelenési formájukat illetően a Transparency International a következő csoportokat különíti el¹: vesztegetés, visszajuttatás, befolyással üzérkedés, jogosulatlan gazdasági előny megszerzése, nepotizmus, pénzmosás és kartell.

Láthatjuk, hogy számtalan formája létezik a korrupciónak. Ez igazolja azt, hogy a korrupció nem lehet egyetlen fogalom, hanem a különböző típusokat külön-külön kell kezelni.

A kutatás módszertana

A kutatásom célja az volt, hogy feltárjam a kérdőívet kitöltők korrupciós ismereteit, illetve hogy megvizsgáljam, miként értékelnek különböző helyzeteket, cselekményeket. A kutatásban a következő feltevéseket kívántam bebizonyítani:

- A válaszadók többsége a korrupciót a társadalomra káros jelenségként ítéli meg.
- A válaszadók egyéni hozzáállása határozza meg, mit tartanak és mit nem korrupciónak.

A célcsoport két felsőoktatási intézményben (ÁVF, BGF-KVIK) tanuló levelezős hallgatók voltak. A kutatási kérdések megválaszolásához kvantitatív módszert alkalmaztam: az adatgyűjtést kérdőíves felméréssel végeztem. A korrupció témakörében készült kérdőíves vizsgálat 2012-2013-ban történt. Jelen tanulmányban ebből a korrupció meghatározására és típusaira vonatkozó kutatás legfontosabb eredményei kerülnek ismertetésre.

A felmérésben résztvevők összesen 17 kérdésre válaszolhattak. A válaszadóknak egyrészt eldöntendő értékelést, másrészt rangsorolást kellett végezniük, harmadrészt pedig kiegészítő szöveges megjegyzés/vélemény kifejtésére is lehetőségük volt.

A két év alatt összesen 184 kérdőív érkezett be. A válaszadási hajlandóság igen jónak mondható: a megkérdezettek a kérdések több mint 95%-át megválaszolta. Az ellenőrzés során helytelen, vagy hiányos kitöltés miatt egyetlen kérdőívet sem kellett értékelhetetlennek minősíteni.

A kérdőívek elsődleges felvitele és kódolása Excel 2007 programmal történt. Ezután az adatokat SPSS program segítségével elemeztem. A statisztikai értékelés egyváltozós analízissel (gyakoriság, középérték mutatók, variancia) és kétváltozós, keresztábla-elemzéssel, valamint klaszteranalízissel történt.

Kutatási eredmények

A kutatásom első feltevése, hogy „a válaszadók többsége a korrupciót a társadalomra káros jelenségként ítéli meg”. A kérdőívben a korrupció fogalmát úgy kellett meghatározni a kitöltő személyeknek, hogy nem olvashattak utána. A kapott meghatározásokat alapvetően 4 csoportba lehetett besorolni (3. táblázat), amelyek eloszlását az 1-es ábra mutatja.

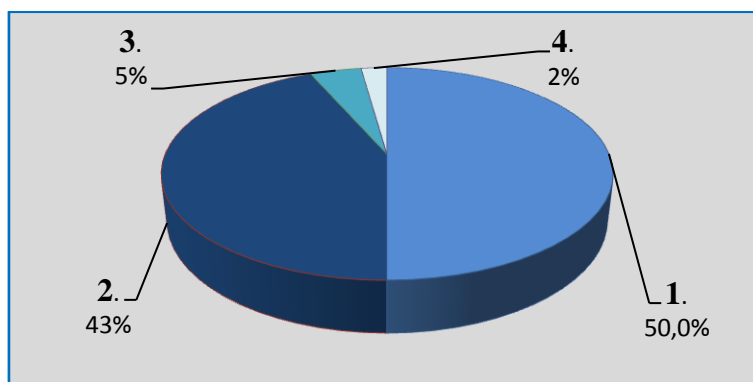
A válaszadók csaknem fele meghatározásában nem említette meg, hogy károsnak, elítélendőnek tartja a korrupciót, csupán arra utalt, hogy általa valaki, vagy valakik előnyös helyzetbe kerülhetnek, illetve valamilyen haszonhoz juthatnak. Amikor azonban arra a kérdésre kellett válaszolniuk, hogy „Elfogadhatónak tartja-e a korrupciót?”, a megkérdezettek 87%-a válaszolt nemmel (8,7% igennel, 4,3% nem válaszolt). 49% sohasem vett még igénybe semmilyen eszközt ügyének meggyorsítására a közhivatalokban. 91% nem kezdeményezett eddig csúszópénz-fizetést rendőri intézkedés kapcsán, a „priusz” elkerülése végett. Ezzel szemben csupán 25% az, aki még sohasem fizetett zsebbe orvosának, vagy más egészségügyi dolgozónak. Az előbbi három kategóriában (közhivatal, rendőri intézkedés, egészségügy) „soha” nem választ adók 25%-a azonban hajlandó lenne csúszópénzt fizetni, ha olyan körülmény adódna, amelyben ezáltal előnyösebb helyzetbe kerülne.

3. táblázat A kérdőívet kitöltők korrupció meghatározásának csoportjai

	CSOPORTOK	PÉLDÁK
1.	A meghatározásoknak két jellemző tartalmi eleme van: (1) <i>jogosulatlan előny</i> , (2) <i>ellenszolgáltatás fejében</i>	„Előnyökhöz és javakhoz való hozzájutás érdekében tett olyan cselekedet, amely erkölcsileg vagy jogilag megkérdőjelezhető.” „Megvesztegetés, pénzért előnyben, vagy jobb szolgáltatásban részesítés adott esetekben a törvények, szabályok megkerülésével.”
2.	A meghatározásoknak egy jellemző tartalmi eleme van: (1) <i>ellenszolgáltatás fejében</i>	„A korrupció során az ember valamilyen eszköz, ez lehet pénz vagy ismerős használata ahhoz, hogy helyzeti előnybe kerüljön valamilyen ügy elintézése vagy ellátás során.” „Pénz, ajándék egyéb juttatás valakinek, annak reményében, hogy intézkedése számunkra kedvező legyen.”
3.	Rendhagyó meghatározások	„A normál ügymenttől eltér. Ez lehet kölcsönösen elvárt segítségnyújtás is például.” „Megfelelő törvény szerinti ellátásban való részesülést, de csak pénz megfizetése mellett kapom meg kielégítő minőségben.” „Hatalmas pénzek nem megfelelő helyen való felhasználása.”
4.	Nem adott meghatározást	

Forrás: Saját szerkesztés

1. ábra
A kérdőívet kitöltők korrupció meghatározásának százalékos megoszlása



Forrás: Saját szerkesztés

A második feltevés – „A válaszadók egyéni hozzáállása határozza meg, mit tartanak és mit nem korrupciónak” – vizsgálatához készítettem egy „Közvélemény kutatási feladatot” (4. táblázat). A kérdőívet kitöltőknek osztályozni kellett a leírt jelenségeket aszerint, hogy egyértelműen korrupciós cselekedetről van-e szó, esetleg fennáll a veszélye, vagy nem hozható kapcsolatba a korrupcióval.

4. táblázat
Közvélemény kutatási feladat (a válaszok eloszlása %-ban)

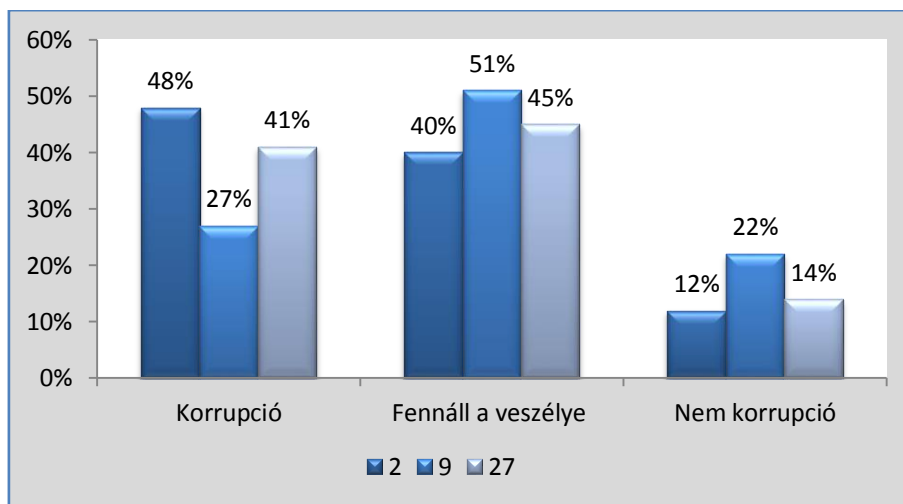
Kérem, sorolja be az alábbi meghatározásokat és cselekedeteket a mellékelt táblázatba! A besoroláskor csak a saját véleményére hagyatkozzon!				
	Cselekedet	Korrupció	Fennáll a korrupció veszélye	Nem korrupciós cselekedet
1	Kenőpénz hiánycikkért.	66	26	8
2	Családtag hivatali előnyben részesítése.	48	40	12
3	Versenytárs engedélyhez jutásának megakadályozása.	58	27	15
4	Háziorvosom több hétre kiír némi juttatás fejében.	77	16	7
5	Várható rendőri razzia kiszivárogtatása.	39	44	17
6	Pénz felajánlása soron kívüli ügyintézésért.	70	20	10
7	A beosztottam külföldi szolgálati útra küldése.	5	13	82
8	Vámok elengedése.	41	41	18
9	Kapcsolataimra hivatkozva gyorsabb ügyintézésért kérek.	27	51	22
10	Nem valljuk be, hogy van elvámolni valónk.	22	30	48
11	Bennfentes információért cserébe ajándékkal próbálkozunk.	53	43	4
12	Beiskolázás szakmai továbbképzésre.	2	10	88
13	Építési övezeti szabályok megsértése.	17	26	43
14	Pénzért megpróbálom kisebb létszámú szobába kerülni egy kórházban	53	31	18
15	Felajánljuk az iskolaigazgatónak, hogy segítünk a szülője szüretelésében	15	56	29
16	Gyorshajtás esetén megpróbálom a rendőrt lebeszélni a büntetésről	36	50	14
17	Állami támogatást szerzek a helyi iskolának.	2	26	72
18	Földterületek új zónába való sorolásának kiszivárogtatása.	25	58	17
19	Engedély megadása, azok korlátozottsága esetén.	39	55	6
20	Szépen sikerült fogmútétem után 30000 Ft-ot borítékolok az orvosomnak	35	19	54
21	Üzletszerzési jutalék elfogadása a hivatal beszerzéseikért felelős posztján	63	33	4
22	A biztosítót „rávesszük” a valósnál nagyobb kár felvételére.	69	27	4
23	Téves információ adása földterületek várható átsorolásáról.	25	47	28
24	Építési vállalkozó áron alul építi meg házunkat, cserébe egy soron kívüli engedély megszerzéséért	73	24	3
25	Az ügyfél által felkínált üveg ital elfogadása.	24	40	36
26	Más jó hírnevének rontása.	18	23	59
27	A helyi polgármester gyerekének a teljesítményéhez képest jobb jegy adása	41	45	14
28	Rokkant parkolási engedély kiadása jogosulatlan személynek.	67	24	8
29	Nem jelentem be, hogy kollégám „gyanús” borítékot fogadott el az ügyféltől	19	42	39
30	Ruhaipari vállalkozóként többször utazom Miami Beach-re.	10	19	71

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázat egyik legegyszerűbb kiértékelése, ha megkeressük, azokat a válaszokat, ahol teljes az „összhang” a kitöltők között. Ez azokban az esetekben képzelhető el, ha például mindenki egy adott cselekményt, vagy a „Korrupció” vagy „Fennáll a korrupció veszélye” oszlopokban jelöli meg, így értelemszerűen a „nem korrupciós cselekedet” oszlop üresen marad, azaz az adott helyzetet egyöntetűen korrupciónak ítéli meg mindenki. Ilyen nincs a táblázatban, így megállapítható, hogy a vélemények mind a 30 felsorolt esetben eltérőek. Ez után megfigyeltem milyen arányban jelölték meg a válaszadók a többségében korrupciónak, vagy korrupció gyanús helyzetnek ítélt szituációkat. A táblázat alapján a legkisebb eredmény a 3%-os érték. Ez azt jelenti, hogy a megkérdezettek legalább 3%-a nem lát kapcsolatot az adott cselekedet és a korrupció között. Ilyen például „A biztosítást „rávesszük” a valósánál nagyobb kár felvételére.” vagy „Építési vállalkozó áron alul építi meg házunkat, cserébe egy soron kívüli engedély megszerzéséért.”

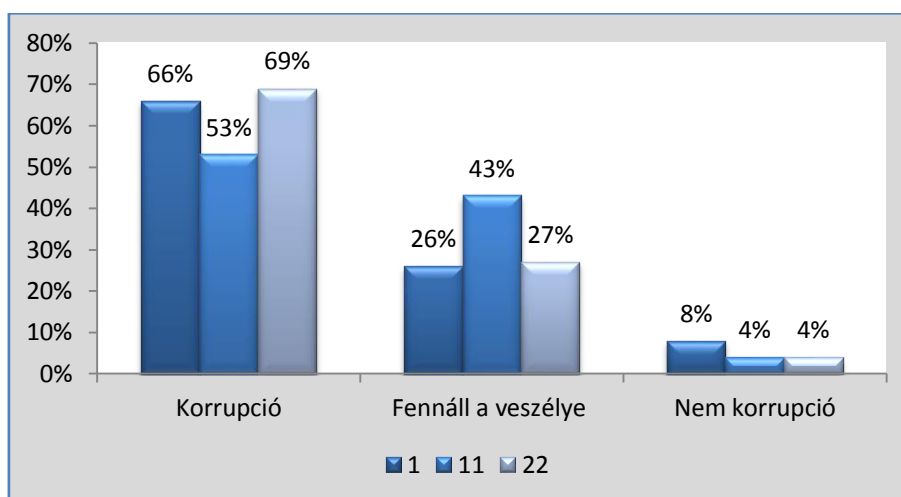
Érdekes eredményt hozott az a vizsgálat is, ahol azt néztem meg, hogy a válaszadók a korrupció melyik fajtáját tekintik kevésbé korrump helyzetnek. Összehasonlítva például a nepotizmus és a vesztegetéshez közelálló cselekedeteket, a 2-3. ábrán látható eredményeket kaptam. Az adatok azt mutatják, hogy a megkérdezettek kevésbé súlyosnak ítélik meg a nepotizmushoz közeli cselekedeteket, mint a vesztegetés különböző formáit.

2. ábra
A Nepotizmus megítélése a válaszadók szerint



Forrás: saját szerkesztés (2, 9, 27-es szám a 4. táblázatban található azonos számú cselekedetre utal)

3. ábra
A vesztegetés megítélése a válaszadó szerint



Forrás: saját szerkesztés (1, 11, 22-es szám a 4. táblázatban található azonos számú cselekedetre utal)

Ha a táblázatot abból a szempontból vizsgáljuk, hogy vannak-e olyan cselekedetek, amelyeket senki sem ítél meg korrupciónak, hasonló képet kapunk az előzőekhez. Nincs olyan helyzet, amit valaki ne ítél volna meg korrupciónak. A válaszadók legalább 2%-a korrupciónak ítéli meg a felsorolt 30 helyzet valamelyikét.

Következtetések

Az első felvetésem csak részben igazolódott be. Az adatok alapján úgy tűnik, hogy direkt kérdés esetén a válaszadók többsége a korrupciót a társadalomra káros jelenséggént ítéli meg. Azonban, igen nagy azok aránya, akik már fizettek, vagy hajlandók lennének fizetni kenőpénzt annak érdekében, hogy előnyösebb helyzetbe kerüljenek.

A második felvetést az eredmények alátámasztják. A közvélemény kutatási feladatra adott válaszok azt mutatják, hogy a megkérdezettek, igen különbözően ítélik meg a felsorolt eseményeket, és ugyancsak eltérők a vélemények abban, hogy mit tartanak és mit nem korrupciónak.

Az eredmények nem túl biztatóak. Talán legfontosabb üzenetük, hogy tudatosítani kell az állampolgárok körében, milyen komoly helyzetekbe kerülhetnek, ha nem ismerik fel a korrupciós illetve korrupció gyanús helyzeteket. Amennyiben mérlegelniük kell fontos, hogy képesek legyenek azokat beazonosítani. Ezen ismeretek nélkül nem lehet felvenni a harcot a korrupció ellen, és elérni, hogy felismerjük, mi állampolgárok is tudunk tenni valamit – még ha apró lépéseket is – egy korrupciómentes(ebb) ország reményében. Remélhetőleg, hosszú távon megdől a következő megállapítás: „Ebben az országban sok tisztességes ember él. De itt él és virágzik a korrupció is.”²

Felhasznált irodalom

CARTIER-BRESSON, J. (2004): Korrupciós hálózatok, a tranzakciók biztonsága és az illegális társadalmi csereakciók. In Gulyás Gyula (szerk.): *Politikai korrupció*. Aula Kiadó, Budapest.

DELOITTE ZRT. SZAKÉRTŐI (szerzők) (2012): *Javaslatok a korrupciós kockázatok kezelésére*. Kockázatkezelési és ellenőrzési módszertan. ISBN 978-615-5222-05-4. Állami Számvevőszék Projektiroda. hozzáférés: http://integritas.asz.hu/uploads/files/asz_korrupcioellenes_kk_press-%20korr.pdf (olvasva: 2013. március 16.)

GARDINER, J. (2005): Defining Corruption. In Heidenheimer, A. J. - Johnstone, M. (eds.): *Political Corruption. Concepts & Contexts*. Transaction Publishers, New Brunswick and London

HANKISS E. (1983): *Társadalmi csapdák. Diagnózisok*. Magvető Kiadó, Budapest.

HANKISS E. (2001): A korrupció játéka Közép-Kelet Európában 1945-1999. In: Csefkó F. - Horváth Cs. (szerk.): *Korrupció Magyarországon*. Pécs-Baranyai Értelmiségi Egyesület. Pécs

HEIDENHEIMER, A. J. – JOHNSTONE, M. (2005): Introduction to Part I. In: Heidenheimer, A. J. - Johnstone, M. (eds.): *Political Corruption. Concepts & Contexts*. Transaction Publishers, New Brunswick and London

HEIDENHEIMER, A. J. (2004): A korrupcióhoz való viszony a közösségek egyes típusaiban. In: Gulyás Gyula (szerk.): *Politikai korrupció*. Aula Kiadó, Budapest.

PAPANÉK G. (2008): A korrupció és korlátozásának lehetőségei. In: Báger G. - Bod P. Á. (szerk.): *Gazdasági kormányzás: változás és alkalmazkodás a magyar gazdaságirányítás intézményrendszerében*. Aula, Budapest. pp. 129-141.

SOÓS I. – HAZAFI Z. (2006): *A korrupció elleni küzdelem elvei és módszerei, a közszolgálati etika érvényesítése*. Tankönyv a köztisztviselők továbbképzéséhez. Magyar Közigazgatási Intézet, Budapest

SZÁNTÓ Z. – TÓTH I. J. – VARGA SZ. (2011): A korrupció társadalmi és intézményi szerkezete. Korrupciós tranzakciók tipikus kapcsolatháló-konfigurációi Magyarországon. *Szociológiai Szemle*, 2011. 3. szám. pp. 61–82.

SZENTE Z. (2007): Fogalmi kísérletek a korrupció meghatározására és az önkormányzati korrupció fogalma. In: *Korrupciós jelenségek az önkormányzati közigazgatásban* (on-line). Magyar Közigazgatási Intézet. hozzáférés: http://integritas.asz.hu/uploads/files/05_resztan_szente_onkormanyzatikorruptiofogalma_060831.pdf (olvasva: 2013. március 16.)

Hivatkozások

¹ A Telenor és a Transparency International által közösen kidolgozott „KKV Kurázszi” –korrupcióellenes elektronikus tananyag kis-és középvállalkozások vezetőinek, dolgozóinak. <http://elearning.transparency.hu/telenorak/hu/quiz>

² Forrás: MTV1. 73. képmese: Kéz kezét mos. <http://www.mtv.hu/modernkepmesek/cikk.php?id=273162>

A „Nagy Játzsma” a XXI. században – nagyhatalmak energetikai és stratégiai vetélkedése a poszt-szovjet Közép-Ázsiában

A Szovjetunió felbomlását követően Közép-Ázsia ismét nagyhatalmak geostratégiai érdekeinek egyik elsőszámú ütközőzónájává vált, így egyes vélekedések szerint egyenesen a XIX. századi „nagy játzsma” újjáéledésének vagyunk szemtanúi. A nagyhatalmi versenyfutást részben gazdasági szempontok motiválják: mindenekelőtt a Kaszpi térség szénhidrogén lelőhelyeinek kitermelési koncesszióiért illetve az energiahordozók tranzitútvonalai feletti ellenőrzésért zajlik. A nagyhatalmi vetélkedésnek van ugyanakkor egy katonai-stratégiai dimenziója is: ebben pillanatnyilag Oroszország pozíciói tűnnek a legszilárdabbnak, amit jól mutat, hogy Oroszország alapvetően sikerrel integrálta a közép-ázsiai országokat, az orosz dominanciájú katonai szövetségekbe (FÁK, CSTO). Az Egyesült Államok régióbeli aktivitása, 2001. szeptember 11., valamint az afganisztáni háború nyomán erősödött fel, majd a 2000-es évek derekán az ún. „színes forradalmak” támogatásával tetőzött, amely révén egy új ideológia dimenziója is megnyílt a közép-ázsiai politikai térnek. Az amerikainál pragmatikusabbnak jellemezhető kínai külpolitika pedig egyelőre elsősorban a Shanghaji Együttműködés keretében is inkább a gazdasági pozíció szerzésre törekszik. A globális nagyhatalmak mellett pedig több, regionális középhatalomként jellemezhető és a térségben hagyományosan hatalmi törekvésekkel bíró muszlim ország, mindenekelőtt Törökország, Irán, Pakisztán és Szaúd-Arábia is részt kér a stratégia versengésből.

Following the breakup of the Soviet Union Central Asia has become again the puffer zone of great powers' geostrategical interests, so according to some opinions we are witnessing the revival of the XIXth century „great game”. Great powers' competition is motivated partially by economic considerations: primarily it aims to yield concessions from the Caspi regions' carbohydrogen sources and to gain control over transit routes. Furthermore the great powers' rivalry has its military-strategical dimension also: in this the positions of Russia seem to be the most solid, which is clearly shown by the fact that Russia integrated quiet successfully the Central Asian countries into Russian-dominated military alliances (e.g. CIS, CSTO). USA's activity in the region enstrengthened following 09/11 and the war against Afghanistan, then it reached its zenith during the middle of the decade by the support for the so-called „color revolutions”, thanks to which a new ideological dimension also opened up in the central Asian political space. The Chinese foreign policy - can be characterized by more pragmatism than the American - has aimed rather economic influence building primarily through the Shanghai Cooperation Organization. Beside global great powers several muslim „midpower” states - traditionally holding strategical ambitions in the region - primarily Turkey, Iran, Pakistan and Saudi-Arabia are also taking part in the contesting

Bevezetés

A Szovjetunió felbomlása gyökeresen új geostratégiai helyzetet teremtett az Eurázsiai kontinens szívének számító Közép-Ázsiai térségben. A saját államisággal korábban nem rendelkező közép-ázsiai országok a történelem során először váltak szuverén államokká és kerülhettek közvetlen - Moszkva közbeiktatása nélküli - kapcsolatba a világ többi részével. Megszűnt tehát a régió hermetikus elzártsága, ennek következtében számos szerző vélekedése szerint egyenesen a XIX. századi nagyhatalmi vetélkedés a „Nagy Játzsma” újjáéledésének vagyunk szemtanúi a régióban. Sir Halford Mackinder (1861-1947) a „geopolitika atyja” úgy vélte, hogy a Közép-Ázsia „a világ legnagyobb természetes erődje, melyet sarki jégsapkák, sivatagok, száraz fennsíkok és hegláncok védelmeznek”. Éppen ezért a közép-ázsiai térség feletti ellenőrzés megszerzése jelenti a kulcsot az egész Eurázsiai kontinens feletti uralomhoz. Mackinder ún. „*Heartland*” elmélete számos huszadik századi nyugati szerzőnél, így például *Zbigniew Brzezinski* Nagy Sakktábla című munkájában is visszaköszön (Brzezinski, 1997, p. 123-176) Orosz részről Alekszandr Gorcsakov II. Sándor cár külügyminisztere, már a krími háború (1853-56) után azzal érvelt, hogy az orosz terjeszkedésnek Európa helyett Ázsia irányába kellene fordulnia, akár azon az áron is, hogy ez érdekszféra ütközésekhez vezethet Nagy-Britanniával. Pjotr Szemjonov (1827-1914) az Orosz Földrajzi Társaság alelnöke, a Tien-San hegység feltérképezője szintén amellet érvelt, hogy Oroszországnak az indiai szubkontinens uraló britekkel szembeni stratégiai védelemre való tekintettel ki kellene terjesztenie közép-ázsiai jelenlétét.

Versenyfutás a Kaszpi olajért

A nagyhatalmi versenyfutás szereplői és mozgatórugói napjainkban természetesen részben megváltoztak. Egyik fő motivációja kétségkívül gazdasági és célja elsősorban a Kaszpi térség szénhidrogén lelőhelyei illetve még inkább az ezekhez vezető tranzitútvonalak feletti kontroll biztosítása (Rashid, 2002, p. 188). A régió „kontinentális bezártsága” a legkomolyabb nehézségeket talán éppen a Kaszpi térségben kitermelt szénhidrogén világpiacra való juttatása terén támasztja a közép-ázsiai államok (és a nagyhatalmak) számára. Számottevő fosszilis energiahordozó készletekkel az öt közép-ázsiai szovjet utódállam közül három (Kazahsztán, Türkmenisztán és Üzbegisztán) rendelkezik. Üzbegisztán „szénhidrogén politikájának” a legfőbb célja az ország önellátásának biztosítása illetve bizonyos szomszédos államok (Kirgízia és Tádzsikisztán) energetikai függésben tartása. Ugyanakkor Üzbegisztán szénhidrogén exportőr államként nemzetközi szinten nem jelentős szereplő. A nemzetközi szintéren is (potenciális) stratégiai jelentőséggel bíró szénhidrogén termelő és exportőr országnak jelenleg Kazahsztán és Türkmenisztán tekinthetőek.

Kazahsztán rendelkezik a Közel-Keleten kívül a jelenleg ismert legnagyobb még ki nem aknázott kőolajkészletekkel és napjainkban a 19. legjelentősebb olajtermelő ország, készletei azonban földgázból is jelentősek.¹ Türkmenisztán földgáztartalékai pedig a 2006-ban felfedezett *Dél-Jolotan* és *Oszman* óriásmezők felfedezésével a hatodik legnagyobbak számítanak a világon.² A szűk keresztmetszetet Kazahsztán és Türkmenisztán esetében tehát nem az ismert készletek elégséges volta még kevésbé azok közelgő kimerülése, hanem a termelési és transzferkapacitások jelentették. Bár a kazah szénhidrogén szektor az elmúlt két évtizedben számottevő mértékű nemzetközi tőkebefektetést vonzott, a legnagyobb tartalékokat rejtő *Kasagan* olajmezők kiaknázása mind a mai napig nem indulhatott meg a nem várt technikai nehézségek valamint a kazah kormány és a befektetői konzorciumot vezető Agip nézeteltérései miatt. (International Crisis Group, 2007, p. 7) Türkmenisztán

pedig szintén elsősorban a nemzetközi befektetők távolmaradása és a termelési infrastruktúra korszerűtlen műszaki állapota miatt nem képes a kitermelés volumenét az előre meghatározott ütemben növelni. (International Crisis Group, 2007, p. 14)

A kőolaj és földgáz tranzitjának legnagyobb része még mindig a szovjet korszakból megörökölt infrastruktúrán keresztül kerül exportra. Kazahsztán olajának több mint 80%-át, míg a türkmén földgáz közel 90%-át még napjainkban is Oroszországon keresztül exportálják. A kazah kőolaj exportjának fő útvonala a potenciálisan napi 300 ezer hordó kapacitású *Atyrau-Szamara* vezeték és a tengizi olajmezőket a fekete-tengeri *Novorosszijszk* kikötőjével összekötő több mint 1500 km hosszúságú és a potenciálisan napi 500 ezer hordó kapacitású ún. *CPC (Caspian Pipeline Consortium)* csővezeték, melyet 2015-re jelenlegi kapacitásának duplájára terveznek bővíteni (Government of Islamic Republic, 2012, p. 44). A konzorcium fő részvényesei orosz cégek így a *Transznyeft* (24%) és a *LukArco* (12,5%) de részt vesz benne az amerikai *Chevron* is (15%) (Government of Islamic Republic, 2012, p. 49). Kazahsztán erősen érdekelt ezen egyoldalú tranzitfüggőség csökkentésében, ám lehetőségei meglehetősen behatároltnak tűnnek. A *Baku-Tbliszi-Ceyhan* (BTC) olajvezeték 2005-ös üzembe helyezése óta reális opciónak tűnik, hogy a kazah olajat Oroszország megkerülésével exportálják nyugatra. 2006-ban született is egy megállapodás Ilham Alijev azeri és *Nurszultan Nazarbajev* kazah elnök között a kazah olaj BTC-n keresztüli exportjáról.³ Egyelőre azonban csak tanker hajókkal oldható meg az olaj szállítása a Kaszpin keresztül. Hosszabb távon a kazah olaj BTC-n keresztül történő exportja, mindenképpen megkívánná a BTC jelenlegi nap egymillió hordós kapacitásának, csaknem duplájára bővítését illetve a már régóta tervezett Transz-Kaszpi olajvezeték megépítését Baku és a kazahsztáni *Atyrau* között. Ez utóbbi megvalósítását azonban a Kaszpi rendezetlen nemzetközi jogi státusza nagyban akadályozza. Mindezekon túlmenően egy megnövelt kapacitású BTC vezeték kiszolgáltatása nyilvánvalóan megkívánná a Kasagan mezők kitermelésének megindítását, amellyel kapcsolatban szintén hosszú évek óta késlekedés tapasztalható - jelenleg a kitermelés legkorábbi 2013-as megindulására számítanak.⁴

A kazah exportdiverzifikációs politika így egyelőre a hön áhított európai piacok felé nem, viszont keleti irányba tudott áttörést elérni. Igaz a jelenlegi formájában a 2005-ben üzembehelyezett *Atyrau-Alashankou* vezetéknek inkább lélektani és politikai, mintsem tényleges energetikai jelentősége nagyobb. A vezeték egyelőre korlátozott kapacitással működik, ráadásul viszkozitási problémák miatt szükséges, hogy elkerüljék az *Omszk-Pavlodar* vezetéken keresztül érkező szibériai olajjal. Így Kazahsztán ahhoz, hogy export diverzifikációs céljait kivitelezze – némileg paradox módon – de megintcsak orosz importra szorul. (International Crisis Group, 2007, p. 10)

A csővezeték építési gigaprojektek talán még nagyobb súllyal befolyásolják a közép-ázsiai országok exportpolitikáját a másik stratégiai jelentőségű energiahordozó a földgáz esetében. A kőolaj szükség esetén tankerekkel vagy vasúti vagonokkal is szállítható. Ezzel szemben a földgáz (hogy ha a rendkívül költségigényes földgáz cseppfolyósítást leszámítjuk) alapvetően csak csővezetéken keresztül juttatható el a termelőtől a fogyasztóig, akik így fokozottan és hosszútávon egymásra utaltak. Jelenleg a közép-ázsiai földgáz legnagyobb része a türkmén földgázmezőkről, Üzbegisztánon és Kazahsztánon áthaladó ún. *CAC (Central Asia Center)* vezetéken keresztül jut el Oroszországba. A vezetéknek két fő ága van: az egyik a Türkmenisztán Kaszpi partvidékéről a másik a kelet-türkmenisztáni és üzbég gázmezőkről indul, majd a két ág Kazahsztán területén találkozik, majd ezután az orosz vezetékhalózatra kapcsolódik rá. A CAC két ágának együttes kapacitása mintegy 3,5 trillió köbméter évente (Morgan, 2011, p. 448). 2007 májusában megállapodás született Oroszország, Kazahsztán és Türkmenisztán között egy új a Kaszpi tenger partja mentén észak-

déli irányú 20milliárd m³ kapacitású gázvezeték megépítéséről is (az ún. *Kaspi menti vezeték* vagy *Pre-Caspian Pipeline*) melyet Türkmenisztán 25 éven keresztül látna el gázzal.⁵ (Freitag-Wirringhaus, 2009, p. 111) Bár az új vezeték megvalósítása Berdimuhamedov és Medvegyev elnök 2010 októberi találkozáját követően úgy tűnik halasztást szenved.⁶ Bár 2009 óta az orosz Gazprom már az „európai árképzésen alapuló” - közelebről a nyilvánosság számára meg nem határozott – árat fizet a türkmén (valamint a kazah és az üzbég) gázért⁷ ennek ellenére a mindenkori türkmén vezetés számára is az egyik legfőbb stratégiai cél maradt az exportdiverzifikáció.

Ennek jegyében 1997-ben avatták fel az önmagában meglehetősen csekély (évi 8 milliárd köbméter) kapacitású Türkmenisztánból Iránba tartó *Korpedzse-Kürtkaj* vezetékét, melynek mégis különleges jelentőséget kölcsönzött, hogy az első olyan közép-ázsiai gázvezeték volt, amelyik nem Oroszországba irányult. Egy újabb vezeték 2010-es felavatása óta⁸ Türkmenisztán immár nagyobb tételekben (évi 20 milliárd köbméter) exportál Iránba is, mely dacára, annak, hogy a világon a második legjelentősebb földgáztartalékokkal rendelkezik az alacsony hatékonyságú kitermelés illetve a (különösen télen) magas hazai fogyasztás miatt maga is nettó földgáz importőr.⁹

Az alapvetően helyi jelentőségű iráni vezetékeknél az átfogó exportdiverzifikációs stratégia szempontjából jelentősebb előrelépésként értékelhető 2009 decemberében avatták fel a több mint 1800 kilométer hosszúságú és évi 30-40 milliárd köbméter kapacitású Türkmenisztán-Kazahsztán-Kína (avagy Transz-Ázsiai) földgázvezetékét. A vezeték mindeztáig az első és egyetlen, amely Oroszország megkerülésével közvetlenül juttat földgázt Közép-Ázsiából Kínába. A kínai export távlati bővítésével egyes számítások szerint az orosz Gazprom részesedése a türkmén földgáz exportból éveken belül akár 50%-os arányra zuhanhat.¹⁰

A fentiekben ismertetett már (részben) megvalósult projekteken kívül az utóbbi húsz évben még jelentősebb alternatív export útvonal terve körvonalazódott. A nyugati – különösképp az amerikai - döntéshozók mindkét elképzelést felkarolták mivel megvalósulásuk esetén a közép-ázsiai földgáz a két - az USA stratégiai riválisának tekintett - regionális nagyhatalom Oroszország és Irán megkerülésével lenne a világpiacra juttatható. Az egyik az ún. *TAPI* (Türkmenisztán-Afganisztán-Pakisztán-India) vezeték már régóta dédelgetett terve, amely sok szempontból valóban a leglogikusabbnak tűnik az összes szóba jöhető export útvonal körül. A kelet-türkmenisztáni földgáz lelőhelyekhez a világ tengeri kikötői közül a pakisztáni *Karacsi* – netán a kínai tőkebefektetésből újonnan fejleszteni kezdett *Gawadar* – esnek földrajzilag a legközelebb. 2010. december 11.-én az érintett négy állam vezetői alá is írták a több mint 1700 km hosszúságú és évi 33 milliárd köbméter kapacitású vezeték megépítéséről szóló megállapodást.¹¹ A megállapodás bejelentését követően ugyanakkor a nagyszabású terv megvalósítása terén azóta sem történt semmiféle érdemi előrelépés, amin nem is lehet csodálkozni tekintettel a projektet övező megannyi bizonytalanságra: a kulcsfontosságú tranzitország szerepét betöltő Afganisztánban a biztonsági helyzet egyre csak romlik, a vezeték pedig gazdaságilag csak India bekapcsolásával lenne megtérülő. Ez viszont előbb a feszültségtől terhes pakisztáni-indiai viszony mihamarabbi rendezését kívánná meg, amelyre szintén vajmi kevés az esély.

A másik elképzelés a nyugati sajtóban széles nyilvánosságot kapott ún. *Nabucco* projekthez kapcsolódik. A Nabucco konzorciumot 2004-ben hívta életre öt európai energetikai vállalat: az OMV (Ausztria), MOL (Magyarország), Transgaz (Románia), Bulgargaz (Bulgária), BOTAS (Törökország) és 2008-ban az RWE (Németország) is csatlakozott. A projekt (eredetileg 2014-ben megindítani tervezett) első fázisában a cél egy az asztriai *Baumgarten* gáztárolóját Ankarával összekötő 31 milliárd m³/év kapacitású vezeték megépítése lenne. A 2019-re időzített második fázisban a vezetéket meghosszabbítanák egyrészt a grúz határ (a legkézenfekvőbb megoldásnak itt a kibővített BTE-vel való összekötés tűnne), másrészt Irán ill. esetlegesen Irak felé.¹² Az Európai Befektetési Bank ill. az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank jelentős hitelekkel lennének hajlandóak finanszírozni a projektet, de ez még legjobb esetben is csak felét tenné ki a Nabucco mintegy 8 milliárd euróra becsült építési költségének.

A Nabucco megvalósulásának útjában a finanszírozási problémákon túl a legnagyobb akadályt kétségkívül az képezi, hogy még mindig nem világos: tulajdonképpen honnan kerülne gáz a vezetékbe? A lehetséges források között egyedül Azerbajdzsán tett egyértelmű ígéretet a gázszállításra: a 2009-es budapesti Nabucco csúcson Ilham Alijev elnök úgy nyilatkozott, hogy az azeri Sah Deniz mezők egymagukban is elegendőek lennének a Nabucco kiszolgálására, szakértők becslései szerint azonban a Sah Deniz mezőkből csak a Nabucco kapacitásának hozzávetőlegesen a fele, évi mintegy 10-15 milliárd m³ földgáz lenne biztosítható (Norling, 2007, p. 29). Irán részvétele az érvényben lévő szankciók miatt nem valószínű, így az egyetlen szóba jöhető forrásország Azerbajdzsánon kívül Türkmenisztán lenne. Türkmen részről több alkalommal is nyilatkoztak olyan értelemben, hogy országuk készen áll a Nabucco gázzal való ellátására. A 2010 nov. 18-án a Kaszpi jogi státuszának tisztázása céljából összehívott bakui csúcstalálkozó után Bajmurad Khodzsamukhamedov türkmén miniszterelnök helyettes úgy nyilatkozott, hogy Türkmenisztán készen áll, mintegy évi 40 milliárd m³ földgáz biztosítására a Nabucco számára. Mindeközben ez volt türkmén illetékesek részéről a legegyszerűbb támogató nyilatkozat a Nabucco projektre vonatkozóan.¹³ Azonban ne feledjük: Türkmenisztán gyengélkedő termelési infrastruktúrája miatt például Oroszország felé a már meglévő vállalásait sem tudja teljesíteni!¹⁴ Így erősen kérdéses, hogy ha a hajlandóság meg is van, a jelenlegi termelési kapacitások elegendőek lennének-e a Nabucco kiszolgálásához. A nyugati irányba történő export nagyobb volumenben egyébként is csak a Türkmenbasi kikötőjét Bakuval összekötő tengeralatti *Transz-Kaszpi* gázvezeték megvalósulása esetén lenne elképzelhető. Ez rövidtávon azonban semmi esetre sem tűnik reálisnak a Türkmenisztán és Azerbajdzsán között a Szerdar-Kjapaz mezők hovatartozásáról folyó tengeri határvita ill. a Kaszpi tenger nemzetközi jogi státuszát övező általános bizonytalanság miatt. Nem csoda, hogy a legutóbbi hírek már csak egy „csökkentett kapacitású Nabucco”-ról szólnak. Az egyelőre csak Délkelet-Európai Vezetékként (South-East Europe Pipeline – SEEP) emlegetett koncepció jelentős részben már létező vezetékszakaszokat használna fel. Így az újonnan építendő vezetékszakaszok hossza csak mintegy 1300 km-t tennének ki, szemben a Nabucco 3800 km-ével. A 10 milliárd köbméteres kapacitású vezeték teljes egészében az azeri Sah Deniz II mezőkről lenne ellátható.¹⁵

Összefoglalva a Kaszpi régió szénhidrogén kincséért folyó versenyfutást leszögezhetjük: a térség számára a legrövidebb tranzitútvonal déli irányba Irán és Pakisztán kikötői felé nyílna, azonban az Irán és Pakisztán vonatkozásában uralkodó folyamatos politikai bizonytalanság és az Afganisztánban dúló háború közepette belátható időn belül nincs realitása, hogy a déli irányú tranzit folyosók funkcionálni kezdjenek. Az Európába irányuló közvetlen tranzit infrastruktúra (pl.

Nabucco, Transz-Kaszipi olaj és gázvezeték stb.) kiépítésének támogatásához, úgy tűnik nyugati részről nincs meg a kellő politikai akarat és a piaci szereplők a kérdéses projekteket üzletileg is túlon túl kockázatosnak ítélik. Így a közép-ázsiai térség energiatranzitjának vonatkozásában még jópár évig az orosz dominanciával jellemezhető infrastruktúrális status quo fennmaradásával számolhatunk. Középtávon az oroszok tranzitmonopóliumát legfeljebb a Kínába irányuló exportkapacitások bővítése fenyegeti.

Vetélkedés a katonai hegemóniáért

A közép-ázsiai térségben zajló nagyhatalmi vetélkedésnek a gazdasági-energetikai aspektusa mellett azonban van egy katonai-stratégiai dimenziója is. Ebben a vonatkozásban is Oroszország pozíciói tűnnek napjainkban a legszilárdabbnak. A kilencvenes évek elején csupán egy rövid átmeneti időszaknak bizonyult az *Andrej Kozirjev* külügyminiszter körül tömörülő liberálisok az európai és nyugati kapcsolatokra fókuszáló és a közép-ázsiai térséget “elhanyagoló” külpolitikája. Kozirjev menesztése (1996) után ismét az eurázsiai irányzat híveittek hangadók az orosz külpolitikában. Ezt az irányváltást jól illusztrálja, hogy Kozirjev utódja a Közel-Kelet szakértő *Jevgenyij Primakov* lett. Az orosz külpolitika fókuszába így ismét az egykori szovjet tagköztársaságok - a nemzetközi sajtóban oly sokat idézett kifejezéssel a *közel külföld* – feletti orosz hegemónia helyreállítása került. Ennek a külpolitikának értelemszerűen egyik legfontosabb alappillére éppen Közép-Ázsia és a Kaszpi térség orosz érdekszférában való megtartása lett.

Már Oroszország első 1993-ban elfogadott katonai doktrínája is a volt Szovjetunió területére kiterjedő „befolyási övezet” államaira vonatkozóan három célkitűzést fogalmazott meg: 1. a volt szovjet tagköztársaságok lépjenek be a Független Államok Közösségébe 2. a Szovjetunió korábbi külső határain orosz katonák állomásozzanak 3. az érintett államok járuljanak hozzá, hogy területükön orosz katonai támaszpontok létesüljenek/maradjanak meg. A katonai doktrínában lefektetett célok megvalósításának keretében a kiüresedő FÁK helyett egyre inkább ún. *Taskenti Szerződés*, majd 2002-től a *Kollektív Biztonsági Szerződés Szervezete* (Collective Security Treaty Organization – CSTO) vált az Oroszország és közép-ázsiai utódállamok közötti katonai együttműködés keretévé. A Taskenti Szerződést (A Független Államok Közösségének Kollektív Biztonsági Szerződése) 1992 májusában kötötte meg a hat FÁK tagállam (Oroszország, Kazahsztán, Kirgizisztán, Tádzsikisztán, Üzbegisztán és Örményország). 1994-ben Fehéroroszország és Azerbajdzsán is csatlakozott az együttműködéshez. A Taskenti Szerződés 4. cikkelyének értelmében a CSTO részes államai bármelyiküket érő agresszió esetén „minden szükséges segítséget megadnak, beleértve a katonai segítséget is”.¹⁶ A részes államok biztonságuk garanciáját ki nem mondva, de az orosz taktikai nukleáris fegyverekre alapozzák. A CSTO tagállmainak területén idegen nagyhatalmak csak valamennyi részes állam beleegyezése esetén létesíthetnek katonai bázisokat. 2009-ben pedig a szövetség állandó gyorsreagálású erők, valamint közös békefenntartó egységek felállításáról is döntött. CSTO tagságukat a részes államok hatévente meg kell, hogy újítsák: három tagállam Azerbajdzsán, Grúzia és Üzbegisztán 1999-ben nem hosszabbította meg részvételüket, ehelyett Moldovával és Ukrajnával kiegészülve életrehívták a rivális ún. *GUAM* csoportosulást. A *GUAM* (a résztvevő országok kezdőbetűiből) csoportosulás hivatalosan csupán kereskedelmi együttműködés szándékával jött létre, ám valójában a katonai kooperációt is célozta és összességében a FÁK térségben érvényesülő orosz dominancia ellensúlyozására törekedett. Az Obama adminisztráció hivatalba lépése óta azonban az USA

részéről érezhetően csekélyebb támogatásban részesül a szervezet. Így mára ez a kezdeményezés eljelenlégtelenedett (Freitag-Wirringhaus, 2009, p. 112).

2005-ben a színes forradalmak hatására Üzbegisztán felmondta a GUUAM együttműködést és újból belépett a CSTO-ba, majd 2012 júliusában mindenki számára váratlanul ismét felfüggesztette tagságát a szervezetben. Egyes elemzők a döntést azzal magyarázzák, hogy Üzbegisztán szeretne részesülni az Afganisztánból kivonuló amerikai csapatok hátrahagyott fegyverzetéből illetve, hogy egy Üzbegisztán területén létrehozandó amerikai bázisról is már tárgyalások folynak – melynek létesítéséhez azonban Üzbegisztánnak CSTO tagként szükséges lenne elnyernie a többi CSTO tag-állam, mindenekelőtt Oroszország hozzájárulását.

Az öt közép-ázsiai utódállam közül tehát jelenleg három ország (Kazasztán, Kirgizisztán és Tádzsikisztán) tagja a CSTO-nak, akik így katonai biztonságuk garantálását tekintve elsősorban Oroszországra hagyatkoznak. Ezen országok területén az orosz hadsereg katonai bázisokat is fenntart, melyek között a legváltozatosabb jellegű katonai létesítményeket találjuk. Így például Kazahsztánban a Balkhas tó melletti radarbázist, Kirgíziában a kanti légibázist, Tádzsikisztánban pedig számos szárazföldi bázis mellett egy egészen speciális *Okno* (Ablak) fedőnevű katonai műholdmegfigyelő állomás is működik (Klein, 2009, p. 20), (Podvig, 2002, p. 25). A tádzsik-afgán határ őrzését pedig egészen 2005-ig FÁK mandátummal felruházott orosz csapatok látták el. A Türkmenbasi elnök által meghirdetett “pozitív semlegesség” jelszava alatt tudatos izolacionista külpolitikát folytató Türkmenisztán és a regionális vezető szerepre aspiráló Üzbegisztán ezzel szemben a függetlenség elnyerése után mentesítették magukat az orosz katonai jelenléttől és külpolitikájukban Oroszországgal szemben minél önállóbb mozgástér megteremtésére törekednek.

A poszt-szovjet térben érvényesülő orosz katonai hegemonia ellensúlyozására törekvő szereplőknek kézenfekvőnek tűnhet, hogy az orszokkal szemben más - a térségben gazdasági-katonai érdekeltségekkel bíró - nagyhatalmak pártfogását igyekezzenek megszerezni. A függetlenség elnyerése óta több szovjet utódállam is megkísérelt a nyugati hatalmakkal, mindenekelőtt az USA-val egyfajta – az orosz dominanciával szemben autonómiát biztosító – stratégiai partnerség kialakítására. A hagyományosan az orosz érdekszféra részének tekintett közép-ázsiai térség irányában azonban az amerikai diplomácia sokáig nem mutatott különösebb érdeklődést. A kilencvenes évek folyamán – ha nem is az USA kormányzatának – de amerikai befektetőknek a figyelmét elsősorban a régió szén-hidrogén kincsei vonták magukra. Jellemző, hogy az újonnan függetlenné vált közép-ázsiai köztársaságokban az amerikai olajipari nagyvállalatok sok esetben korábban jelentek meg, mint hogy például amerikai diplomáciai képviselőt létesült volna. (Rashid, 2002, p. 189.) Ugyanakkor az amerikai vezetés a lehetséges stratégiai-katonai együttműködés szempontjából a közép-európai, a balkáni vagy éppen a kaukázusi országokat sokkal fontosabb partnernek mint a közép-ázsiai utódállamokat. Ehhez a szemlélethez képest alapvető paradigma váltást hozott magával 2001. szeptember 11. terrortámadás majd a Bush kormányzat “terrorizmus elleni háborújának” meghirdetése. Az USA és szövetségesei Afganisztán elleni támadásának kivitelezéséhez szükségessé vált a közép-ázsiai szovjet utódállamok területén lévő katonai támaszpontok igénybevétele, melynek kapcsán számos elemző úgy vélte, hogy tartós amerikai katonai jelenlétet alapoz meg a térségben.¹⁷ Az afganisztáni hadműveletek idején átrepülési, légtér illetve reptérhasználati jogokat mind az öt közép-ázsiai állam – még az örök semlegességet deklaráló Türkmenisztán is – biztosítottak a szövetséges légierő számára (O'Malley, 2003, p. 263 - 269), valamint azóta is fontos szerepet játszanak az Afganisztán területén állomásozó nemzetközi haderő utánpótlásának biztosításában. Állandó amerikai támaszpont végül is két helyszínen az üzbegisztáni *hánábádi* légibázison és Kirgizisztánban a Biskek melletti *Manas* légitámaszponton

létesült (mindkettő korábbi szovjet katonai bázis).¹⁸ Figyelemre méltó, hogy a USA Kongresszusa által az öt közép-ázsiai szovjet utódállam részére kiutalt katonai segélyek (az ún. *Foreign Military Financing* és *International Military Education and Training* keretből) 2001-et követően lényegében megduplázódtak. Az összeg legnagyobb részét természetesen az állandó amerikai bázisoknak ott-hont adó Üzbegisztánnak és Kirgíziának juttatták (Lane, 2009, p. 4; Oliker – Shlapak, 2005, p. 14-15).

A 2000-es évtized közepén a poszt-szovjet térségen végigsöprő „színes forradalmak” nyomán egy új ideológiai dimenziója is megnyílt a közép-ázsiai nagyhatalmi vetélkedésnek, melyben az USA mint a „demokrácia export” fő támogatója, Oroszország (és Kína) pedig az autokrata rezsimek védelmezője ként tűnt fel. Ezzel ismét megromlott a viszony az USA és újsütető szövetségesei, mindenekelőtt Üzbegisztán között. Az andizsoni tüntetések vérbefojtása miatt 2005-ben az amerikai kormányzat visszatartott Üzbegisztánnak járó 11millió dollárnyi katonai segélyt. Erre adott reakcióként Karimov elnök felszólította az amerikaiakat a hanabádi légitámaszpont kiürítésére. A felszólításnak az amerikai haderő késlekedés nélkül eleget is tett. Kirgizisztánban érdekes módon épp a nyugati média által ünnevelt „tulipános forradalom” révén hatalomra jutott Bakijev elnök tette kérdéssé a manaszi amerikai bázis fennmaradását. Ám ezzel vélhetően csak magasabb bérleti díjat akart kiszorolni az amerikai kormányzattól, hiszen a bázis jelenti az egyik legfőbb deviza forrást a külföldi befektetésekben szükölködő Kirgízia számára.¹⁹ Ennek ellenére az oroszbarátként számon tartott Atambajev elnök 2014-ig adott határidőt az USA-nak a manaszi légitámaszpont kiürítésére²⁰ miközben a legfrissebb hírek szerint Karimov elnök viszont ismét szívesen látna amerikai bázist Üzbegisztán területén.²¹ Tehát a készség az USA-val való katonai együttműködésre úgy tűnik továbbra is megvan a közép-ázsiai rezsimek némelyikében, ugyanakkor az Obama adminisztráció hivatalba lépése óta az USA érdeklődése ismét érezhetően csökkent a térség iránt.

Könnyen lehet, hogy hosszabb távon sokak várakozásával ellentétben nem USA, hanem Kína lesz Oroszország elsősorú stratégiai riválisa Közép-Ázsában. A vizsgált országok közül ma már többnek is Kína az elsősorú kereskedelmi partnere, és a Kaszpi kőolaj és földgáz számára is a Kínába tartó vezetékek jelentik napjainkban az egyetlen alternatívát az oroszok tranzitmonopóliumával szemben. Számos elemző a *Sanghaji Együttműködés Szervezetében* (Shanghai Cooperation Organization – SCO) is elsősorban Kína növekvő regionális befolyásának hordozóját látja. A szervezet jelenleg a világ alighanem legnagyobb regionális tömörülése, hat tagállama – Kína, Oroszország, Kazahsztán, Kirgízia, Tádzsikisztán és 2001 óta Üzbegisztán – lefedi az eurázsiai kontinens területének 60%-át, és a világ népességének negyedét adja. A kezdeményezés Kína és vele szomszédos négy állam (Oroszország, Kazahsztán, Kirgízia és Tádzsikisztán) fennálló határvitáinak rendezését célzó Sanghaji csúcstalálkozóval indult útjára, a „Sanghaji ötök” ezt követően évi rendszerességgel megtartották államfői találkozóikat. 2001-ben a Szentpétervári találkozón Üzbegisztán – bár Kínával nem osztozik közös határon – is csatlakozott az együttműködéshez, mely ekkor alakult nemzetközi szervezetté és vette fel a SCO nevet. Az SCO keretében változatos területeken igyekeznek az egymás közti kooperációt elmélyíteni a részes államok, így hosszabb távon célja a szervezetnek egy szabadkereskedelmi övezet létrehozása²² és a terrorizmus elleni valamint a katonai együttműködés is mind komolyabb hangsúlyt kap: több alkalommal is sor került már közös hadgyakorlatokra.²³ Ugyanakkor Kína a közép-ázsiai térségben egyelőre még elsősorban gazdasági pozíciószerezésre törekszik, érdekeit pedig diplomáciai eszközökkel igyekszik érvényesíteni, katonai bázisokat ugyanakkor mindezülig nem létesített a szovjet utódállamok egyikében sem.

A SZU felbomlása óta a globális hatókörű nagyhatalmak mellett immár egyes regionális középhatalmi státusú muszlim országok is alakító módon szólhatnak bele a közép-ázsiai térség politikájába. A kilencvenes évek elején sokan felfokozott várakozásokat fűztek például Törökország térségbeli színrelépéséhez. Ekkoriban valóban úgy tűnhetett: Törökország egyenesen predesztinálva van arra, hogy Közép-Ázsia vezető hatalma legyen. A törököket szoros etnikai, nyelvi és kulturális kötelékek fűzik a térség népeihez, ráadásul a szekuláris, kemalista Törökország egy sok szempontból vonzó politikai modellt és modernizációs mintát kínált a fiatal közép-ázsiai köztársaságok számára. A függetlenné válást követő első évben mintegy 1,2 milliárd dollárnyi török befektetés és kölcsön áramlott a közép-ázsiai országokba, a török műholdas televízió csatornák is szabadon foghatóvá váltak a lakosság számára (Rashid, 2002, p. 222). Néhány év alatt azonban nyilvánvalóvá vált, hogy dacára a kezdeti lelkesedésnek és rokonszenvnek, Törökország gazdasági kapacitásai egész egyszerűen nem elegendők ahhoz, hogy a térség vezető hatalma legyen, és földrajzilag ahhoz is túlságosan messze esik, hogy elsődleges kulturális mintaadóvá váljon: *„...az objektív nehézségek közé tartozott, hogy Törökország lényegében azzal a tőkével és árukészlettel jelent meg Közép-Ázsiában, amelyet a Turgut Özal nevéhez fűződő, nyolcvanas évekbeli fellendülése során Nyugat-Európára optimalizált. Ez viszont aligha elégítette ki a szovjet összeomlás megrázkódtatásaitól sújtott Közép-Ázsiát. A világ egyik legjelentősebb gyapottermelő régiójának nem olcsó textilipari termékekre és utángyártott nyugati személyautókra volt elsősorban szüksége, hanem pénzügyi hitelekre, felvevőpiacra, nehéz- és hadiipari befektetésekre. Márpedig a török gazdaság erre a szerepre nemcsak Közép-Ázsiában bizonyult túl gyengének, de a saját határaihoz közelebb eső, s hosszú ideig az ország exportja és befektetései kedvenc terepének számító Romániában sem voltaképpen ekkora léptékű beruházásokra.”* (Dobrovits, 2011, p. 13) Mindehhez még annyit tehetünk hozzá, hogy az iszlamista irányultságú *Erdogan* kormányzat hatalomra kerülése (2002-03) óta a török külpolitika határozott irányváltásának vagyunk szemtanúi: török-iráni viszony látványosan javult, miközben közép-ázsiai és kaukázusi török kapcsolatokkal szemben, úgy tűnik, egyre inkább közel-keleti arab országokkal való együttműködés élvez prioritást.

A Törökország hagyományos stratégiai riválisának és évtizedekig a kemalista állam legfőbb ideológiai riválisának tekinthető Iráni Iszlám Köztársaságot is nagyon szoros történelmi és kulturális szálak fűzik a közép-Ázsiához. Mint ahogy dolgozatunk elején erről már bővebben írtunk tulajdonképpen az egész régió a tágabban értelmezett perzsa civilizációs szféra része volt egészen az orosz hódításig. A térség népei közül a tádzsikok pedig mind a mai napig kulturális és nyelvi rokonságot ápolnak a perzsákkal. A civilizációs örökség azonban nemcsak összeköt, hanem legalább ennyire el is választ: a XVI. századi Szafavida Perzsiában lényegében államvallássá tett síitizmus mind a mai napig hatóan falat emelt a Irán és a szunnita közép-ázsiai országok közé. Bár az iráni teokrácia vezetői között bizonyára akadtak olyanok, akik a SZU összeomlását látva, az iszlám forradalom közép-ázsiai exportjáról ábrándoztak, ám az iráni külpolitika az elmúlt húsz évben - legalábbis Közép-Ázsia vonatkozásában - összességében igen mérsékelt, sőt kimondottan óvatos volt és alapvetően a fiatal köztársaságokkal való pragmatikus együttműködésre helyezte a hangsúlyt (lásd: a Türkmenisztán-Irán földgázvezetékek példáját). A tádzsik polgárháború folyamán Irán, bár kétségkívül nyújtott humanitárius és médiatámogatást az Iszlám Újjászületés Pártjának, majd az Egyesült Tádzsik ellenzéknek ugyanakkor nagyon is tudatosan tartózkodott attól, hogy katonailag beavatkozzon a konfliktusba. A polgárháború lezárulásához elvezető béketárgyalásokon viszont Teherán is igyekezett minél aktívabb közvetítőként közreműködni (Jonson, 2006, p. 45).

Míg a kilencvenes évek elején tádzsik ellenzék harca azért alapvetően élvezte az iráni közvélemény szimpátiáját, ez az afganisztáni talibokról, vagy éppen a Fergána medence dzsihadista radikálisairól már korántsem volt elmondható. Ne feledjük: az ortodox szunnita szélsőségesek szemében az iráni síiták éppolyan hitetlenek, mint a keresztények. Irán és a Talibán között komolyan fennállt a nyílt háború kitörésének veszélye, amikor a talibok 1998-ban az északi *Mazar-i-Sarif* bevételekor lemészároltak több ezer síita civil lakost, valamint meggyilkolták a városban működő iráni konzulátus 9 diplomatáját.²⁴ Irán ezen túlmenően már csak azért is ódzkodik a közép-ázsiai szunnita radikálisok bármiféle támogatásától, mivel ezzel magára haragítaná egyik legfontosabb gazdasági és stratégiai partnerét, az iráni atomprogram megvalósításában is kulcsszerepet játszó Oroszországot. Márpedig éppen a nukleáris programja miatt minden eddiginél súlyosabb gazdasági szankciók által szorongatott, sőt háborús fenyegetésekkel is szembenéző iráni rezsim aligha kockáztathatja Oroszország jóindulatának elvesztését.

A militáns dzsihadizmus közép-ázsiai terjesztésének támogatása napjainkban nem Irán, sokkal inkább Pakisztán és némelyik arab ország irányából jelenthet reális fenyegetést. Pakisztán regionális védelmi stratégiájának a nyolcvanas évek óta *Muhammad Ziaul Hak* tábornok nevéhez fűzhetően alapkövét képezi az - elsősorban Indiával szembeni érvényesülő – „stratégiai mélység” kialakításának koncepciója. Ebbe az elgondolásba jól illeszkedett a Pakisztán támogatását élvező szunnita radikálisok hatalomra segítése mindenekelőtt Afganisztánban, vagy éppen a függetlenedő közép-ázsiai köztársaságokban. (Rashid, 2002, p. 213) Az Afganisztánból továbbgyűrűző militáns dzsihadizmus azonban napjainkra nem a közép-ázsiai rezsimeket, hanem magát Pakisztánt destabilizálta a legnagyobb mértékben. Így a radikális dzsihadisták regionális térnyerése vonatkozásában az igazán riasztó perspektívát ma nem valamiféle pakisztáni hegemonia kialakulása, hanem sokkal inkább a pakisztáni állam végletes meggyengülésének lehetősége kínálja. A közép-ázsiai szunnita radikalizmus jelenlegi legnagyobb propagátora és szponzora így nem Irán, még csak nem is a pakisztáni titkosszolgálat, hanem a távoli, de dúsgazdag Szaúd-Arábia. A szaúdiak az utóbbi húsz évben közép-Ázsiában számtalan mecset építését, és vallási alapítvány működését szponzorálták, ezen kívül a korán több millió példányát juttatták el az itteni lakossághoz, számos esetben pedig mekkai zarándoklatukat is finanszírozták – mindezt azzal a nem titkolt céllal, hogy az iszlám sajátos szaúdi irányzatát a fundamentalista wahhabizmus terjesztését is elősegítsék egyúttal. A radikális dzsihadista csoportok azonban az esetek többségében már régen kikerültek a szaúdi ellenőrzés alól, sőt mint *Oszama Bin Laden* példája is mutatja, akár szembe is fordultak a Szaúdi Királysággal. Így napjainkban Közép-Ázsiában a dzsihadista radikalizmust államoktól alapvetően függetlenedett - igaz egyelőre viszonylag marginális - csoportosulások és szervezetek hordozzák elsősorban (Rashid, 2002, p. 224 - 225).

Végezetül, amikor a közép-ázsiai „Nagy Játzsma” újjáéledéséről beszélünk, fel kell hívnunk a figyelmet egy döntő különbségre a XIX. századi és a jelenlegi nagyhatalmi vetélkedés jellegében. A XIX. század végén a térség (és államai) jobbára csak a tehetetlen tárgyat képezték a nagyhatalmi versenyfutásnak. Ezzel szemben napjainkban Közép-Ázsiai államai maguk is önálló alakító szereplői a regionális erőviszonyoknak. A térség legnépesebb és katonailag is legerősebb állama Üzbegisztán például láthatóan nagyon is tudatosan aspirált egyfajta regionális hegemoniára az elmúlt két évtizedben. Az már más kérdés, hogy a Karimov elnök által diktált meglehetősen gyakori 180 fokos külpolitikai irányváltások (lásd például a CSTO-ba való ki és belépéseket) aligha szolgálják az áhított vezető szerep megszerzését, így Üzbegisztán hegemon törekvéseit csupán Tádzsikisztán és kisebb mértékben Kirgízia, azaz az energetikai és katonai szempontból leginkább kiszolgáltatott két állammal szemben tudta érvényesíteni. Kazahsztán ugyanakkor egyre inkább Üzbegisztán riválisa-

ként tűnik fel a hatalmi versengésben: bár az ország lakossága, területéhez viszonyítva igen kicsi, a bőséges ásványkincseknek, a viszonylag sikeresen levezényelt gazdaságpolitikai reformoknak és Nazarbajev elnök óvatos, körültekintő külpolitikájának köszönhetően mára alighanem a kazah rezsim vívta ki magának a legkomolyabb nemzetközi tekintélyt az öt közép-ázsiai utódállam közül. Egészen speciális esetet képez Türkmenisztán, amely a Nyijazov elnök által meghirdetett „pozitív semlegesség” politikájának örve alatt a külvilágtól való minél teljesebb elzárkózásra törekedett. E politika legfőbb vezérlő elve alighanem a totalitárius jellegű türkmén rezsim hatalmának megóvása a környező országok némelyikében (Tádzsikisztán, Afganisztán) tapasztalt társadalmi és politikai megrázkódtatásoktól.

Azonban akár az agresszív és hatalmaskodó Üzbegisztánt, akár a kooperatív és pragmatikus Kazahsztánt, akár a szegény és kiszolgáltatott Tádzsikisztánt és Kirgíziát, vagy a magába forduló Türkmenisztánt tekintjük, egy valamit leszögezhetünk: a poszt-szovjet Közép-Ázsia államai a nemzetközi politikai autonóm szereplőként, ha nem is egyforma mozgástér birtokában, de ismét bele szólást nyertek saját sorsuk alakításába. Ez a szovjet birodalom összeomlásával elnyert független államiság kétségbevonhatatlan hozadéka.

Felhasznált irodalom

- AFANASYEVA, A. (2012): *Kashagan's big oil coming to market in mid-2013* (on-line). Reuters. hozzáférés: <http://www.reuters.com/article/2012/08/10/kazakhstan-oil-kashagan-idUSL6E8J7CML20120810> (olvasva: 2013.03.30.)
- BANK INFORMATION CENTER (2006): *Kazakhstan joins BTC pipeline* (on-line). hozzáférés: <http://www.bicusa.org/en/Article.2862.aspx> (olvasva: 2013.03.30.)
- BBC NEWS (2010): *Turkmenistan ex-leader Niyazov's arch to be removed* (on-line). hozzáférés: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/8466622.stm> (olvasva: 2013.03.30.)
- BBC NEWS (2010): *Turkmenistan opens new Irangas pipeline* (on-line). hozzáférés: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/8443787.stm> (olvasva: 2013.03.30.)
- BLANK, S. (2011): *Revising the Border: China's Inroads into Tajikistan*. *China Brief* (on-line), Volume: 11. Issue: 14. hozzáférés: [http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews\[tt_news\]=38251](http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=38251) (olvasva: 2013.03.30.)
- BOCHKAREV, D. (2009): "European" Gas Prices: Implications Of Gazprom's Strategic Engagement With Central Asia. *Pipeline and Gas Journal* (on-line). Vol. 236. No. 6. hozzáférés: <http://pipelineandgasjournal.com/%E2%80%9CEuropean%E2%80%9D-gas-prices-implications-gazprom%E2%80%99s-strategic-engagement-central-asia?page=show> (olvasva: 2013.03.30.)
- BROOKINGS INSTITUTE (2010): *Learning from the Shanghai Cooperation Organization's 'Peace Mission-2010' Exercise* (on-line). hozzáférés: <http://www.brookings.edu/research/opinions/2010/10/29-asia-war-games-boland> (olvasva: 2013.03.30.)
- BRZEZINSKI, Z. (1997): *The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives*. Basic Books, New York
- CIA.GOV (2013): *CIA Factbook - Kazakhstan's economy* (on-line). hozzáférés: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/kz.html> (olvasva: 2013.03.30.)
- CORNELL, S. E. (2011): *Azerbaijan Since Independence*. M.E. Sharpe, Armonk, New York
- COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS (2005): *U. S. Military Bases in Central Asia* (on-line). hozzáférés: <http://www.cfr.org/kyrgyzstan/asia-us-military-bases-central-asia/p8440> (olvasva: 2013.03.30.)
- DOBROVITS M. (2011): *Közép-Ázsia a XXI. Század elején*. Magyar Külügyi Intézet, Budapest
- EURASIANET.ORG (2010): *Caspian Summit Fails To Clarify Status, Resource Issues* (on-line). hozzáférés: <http://www.eurasianet.org/node/62412> (olvasva: 2013.03.30.)

- EURASIANET.ORG (2010): *Turkmenistan: Medvedev Comes Away from Ashgabat Empty Handed* (on-line). hozzáférés: <http://www.eurasianet.org/node/62237> (olvasva: 2013.03.30.)
- FREITAG-WIRMINGHAUS, R. (2009): *Azerbaijan's Foreign and Security Policy Azerbaijan Focus* (on-line). Vol 1(1). hozzáférés: http://sam.gov.az/uploads/files/journals/azerbaijan_focus_1_en.pdf (olvasva: 2013.03.30.)
- GAZPROM.COM (2013): *Pre-Caspian Pipeline* (on-line). hozzáférés: <http://www.gazprom.com/about/production/projects/pipelines/pg/> (olvasva: 2013.03.30.)
- GOVERNMENT OF ISLAMIC REPUBLIC OF AFGHANISTAN, MINISTRY OF MINES (2012): *Central Asian Energy Market Overview & Excerpts from Recent Articles* (on-line). hozzáférés: <http://www.afghantajiktender.com/docs/Central%20Asian%20Oil%20and%20Gas%20Market%20Research%20Aug2012.pdf> (olvasva: 2013.03.30.)
- IEEE.ES (2002): *Charter of the Collective Security Treaty Organization* (on-line). hozzáférés: <http://www.ieee.es/Galerias/fichero/Varios/2002 Carta de la OTSC.pdf> (olvasva: 2013.03.30.)
- INTERNATIONAL CRISIS GROUP (2007): *Central Asia's Energy Risks. Asia Report* (on-line). No. 133. hozzáférés: <http://www.crisisgroup.org/en/regions/asia/central-asia/133-central-asias-energy-risks.aspx> (olvasva: 2013.03.30.)
- JEHL, D. (1998): *Iran Holds Taliban Responsible for 9 Diplomats' Deaths* (on-line). New York Times. hozzáférés: <http://www.nytimes.com/1998/09/11/world/iran-holds-taliban-responsible-for-9-diplomats-deaths.html?pagewanted=all&src=pm> (olvasva: 2013.03.30.)
- JONSON, L. (2006): *Tajikistan in the New Central Asia: Geopolitics, Great Power Rivalry and Radical Islam*. I. B. Tauris, London, New York
- KLEIN, M. (2009): *Russia's Military Capabilities*. Stiftung Wissenschaft und Politik, Berlin
- KOMMERSANT.RU (2010): *Туркменский газ нашел запасный выход* (Turkmen gas found an emergency exit) (on-line) hozzáférés: <http://www.kommersant.ru/doc/1556509> (olvasva: 2013.03.30.)
- LANE, H. J. (2009): *United States Military in Central Asia: Beyond Operation Enduring Freedom* (on-line). Joint Military Operations Department, Naval War College. hozzáférés: <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a513952.pdf> (olvasva: 2013.03.30.)
- MAMMADOV, I. (2009): *The Geopolitics of Energy in the Caspian Sea Region : the Challenges Faced by Azerbaijan* Edwin Mellen Press, Lewiston, New York.
- MORGAN, D. R. (2011): *How Central Asia Was Won: A Revival of 'The Great Game*. *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*. 36/2
- NABUCCO GAS PIPELINE (2013): *Brief History of Nabucco* (on-line). hozzáférés: http://www.nabuccopipeline.com/portal/page/portal/en/company_main/about_us (olvasva: 2013.03.30.)
- NORLING, N. (2007): *Gazprom's Monopoly and Nabucco's Potentials: Strategic Decisions for Europe* (on-line). Central Asia-Caucasus Institute, Silk Road Papers. hozzáférés: http://www.isdp.eu/publications/index.php?option=com_jombib&task=showbib&id=5698 (olvasva: 2013.03.30.)
- O'MALLEY, W. D. (2003): *Central Asia and South Caucasus as an Area of Operations: Challenges and Constraints*. In: Olikier, O. - Szayna, T. S. (szerk.): *Faultlines of Conflict in Central Asia and the South Caucasus*. Implications for the U.S. Army (on-line). United States Army, RAND Arroyo Center. hozzáférés: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/MR1598/MR1598.ch8.pdf (olvasva: 2013.03.30.)
- OLIKER, O. – SHLAPAK, D. A. (2005): *U.S. Interests in Central Asia. Policy Priorities and Military Roles*. (on-line). Rand Corporation. hozzáférés: http://www.rand.org/pubs/monographs/2005/RAND_MG338.pdf (olvasva: 2013.03.30.)
- PODVIG, P. (2002): *History and the Current Status of the Russian Early Warning System*. *Science and Global Security*. Vol. 10.
- RASHID, A. (1994): *Resurgence of Central Asia. Islam or Nationalism?* Oxford University Press, Karachi
- RASHID, A. (2002): *Withdrawn Jihad. The Rise of Militant Islam in Central Asia*. Yale University Press, New Haven, London
- RFERL.ORG (2009): *New Turkmen-China Pipeline Breaks Russia's Hold Over Central Asian Gas* (on-line). Radio Free Europe. hozzáférés: http://www.rferl.org/content/TurkmenistanChina_Gas_Pipeline_To_Open/1903108.html (olvasva: 2013.03.30.)
- RFERL.ORG (2010): *Turkmen Gas Exports To Iran A Boon For Both Countries* (on-line). Radio Free Europe. hozzáférés: http://www.rferl.org/content/Turkmen_Gas_Exports_To_Iran_A_Boon_For_Both_Countries/1921933.html?page=1#relatedInfoContainer (olvasva: 2013.03.30.)

- RFERL.ORG (2012): *Atambaev Says No Foreign Troops At Manas After 2014* (on-line). Radio Free Europe, hozzáférés: http://www.rferl.org/content/kyrgyzstan_president_says_no_foreign_troops_manas_2014/24490080.html (olvasva: 2013.03.30.)
- SOCOR, V. (2011): *South-East Europe Pipeline: A Downsized Nabucco Proposed By BP Publication*. *Eurasia Daily Monitor* (on-line). Volume: 8. Issue: 202. hozzáférés: [http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews\[tt_news\]=38609](http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=38609) (olvasva: 2013.03.30.)
- SRAS.ORG (2010): *Military Doctrines of Russian Federation* (on-line). hozzáférés: http://www.sras.org/military_doctrine_russian_federation_2010 (olvasva: 2013.03.30.)
- U.S. ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION (2012): *Turkmenistan country Brief* (on-line). hozzáférés: <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=TX> (olvasva: 2013.03.30.)
- UN.ORG (1995): *U. N. General Assembly Resolution on Permanent Neutrality of Turkmenistan* (on-line). hozzáférés: <http://www.un.org/documents/ga/res/50/a50r080.htm> (olvasva: 2013.03.30.)
- VALDAI DISCUSSION CLUB (2012): *Uzbekistan wants American weapons and suspends CSTO membership* (on-line). hozzáférés: http://valdaiclub.com/near_abroad/45740.html (olvasva: 2013.03.30.)
- XINHUA.COM (2011): *China mulls free trade zone among SCO member states* (on-line)., hozzáférés: http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-09/03/c_131095193.htm (olvasva: 2013.03.30.)

Hivatkozások

- ¹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/kz.html>
- ² <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=TX>
- ³ <http://www.bicusa.org/en/Article.2862.aspx>
- ⁴ <http://www.reuters.com/article/2012/08/10/kazakhstan-oil-kashagan-idUSL6E8J7CML20120810>
- ⁵ <http://www.gazprom.com/about/production/projects/pipelines/pg/>
- ⁶ <http://www.eurasianet.org/node/62237>
- ⁷ <http://pipelineandgasjournal.com/%E2%80%9CEuropean%E2%80%9D-gas-prices-implications-gazprom%E2%80%99s-strategic-engagement-central-asia?page=show>
- ⁸ <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/8443787.stm>
- ⁹ http://www.rferl.org/content/Turkmen_Gas_Exports_To_Iran_A_Boon_For_Both_Countries/1921933.html?page=1#relatedInfoContainer, <http://www.eia.gov/cabs/iran/Full.html>
- ¹⁰ http://www.rferl.org/content/TurkmenistanChina_Gas_Pipeline_To_Open/1903108.html
- ¹¹ <http://www.kommersant.ru/doc/1556509>
- ¹² http://www.nabucco-pipeline.com/portal/page/portal/en/company_main/about_us
- ¹³ <http://www.eurasianet.org/node/62412>
- ¹⁴ <http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=TX>
- ¹⁵ [http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews\[tt_news\]=38609](http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=38609)
- ¹⁶ http://www.ieee.es/Galerias/fichero/Varios/2002_Carta_de_la_OTSC.pdf
- ¹⁷ <http://www.cfr.org/kyrgyzstan/asia-us-military-bases-central-asia/p8440>
- ¹⁸ <http://www.cfr.org/kyrgyzstan/asia-us-military-bases-central-asia/p8440>
- ¹⁹ <http://www.cfr.org/kyrgyzstan/asia-us-military-bases-central-asia/p8440>
- ²⁰ http://www.rferl.org/content/kyrgyzstan_president_says_no_foreign_troops_manas_2014/24490080.html
- ²¹ http://valdaiclub.com/near_abroad/45740.html
- ²² http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-09/03/c_131095193.htm
- ²³ <http://www.brookings.edu/research/opinions/2010/10/29-asia-war-games-boland>
- ²⁴ <http://www.nytimes.com/1998/09/11/world/iran-holds-taliban-responsible-for-9-diplomats-deaths.html?pagewanted=all&src=pm>

Egy pszichológus, aki közgazdasági Nobel díjat kapott: Daniel Kahneman

Mi, közgazdász tanárok, mély és elkötelezett hívei vagyunk a mikroökonómiában tanított „racionális” magatartásnak, ami a fogyasztóknál a hasznosság-maximalizálásban, a termelőknél a profit-maximalizálásban testesül meg. Kahneman és Tversky viszont – a fenti feltevések elfogadása helyett – az emberi döntéseket, az emberi magatartást ellenőrzött kísérleteken alapuló, a döntések tényleges szabályszerűségeit feltáró elméletet dolgoztak ki, ez az ún. kilátásmélet. Tanulmányomban a kilátásmélet elemeit mutatom be (pl. keretezési hatás, bizonyossági hatás, tükrözési hatás), majd a fenti hatások ismeretében a kilátásmélet alapján létrejövő értékfüggvény sajátosságait elemzem.

Teachers of economics are deeply committed to the teaching of "rational" behavior in microeconomics, which embodies in utility maximization of consumers, and profit maximization of producers. Kahneman and Tversky, instead of accepting the above assumptions, developed a theory, based on controlled experiments, which explores the regularities of real human behavior, the regularities of real human decisions. This is the so-called Prospect Theory. My study presents the elements of Prospect Theory (e.g. framing effect, certainty effect, reflection effect), and on the basis of these effects the value function will be analyzed.

Hasznosságelméletek

Mi, közgazdász tanárok, jól ismerjük a kardinális és ordinális hasznosság elméleteit, és reméljük, hallgatóink is emlékeznek ezekre. A kardinális hasznosságelmélet szerint a hasznosság tőszámokkal mérhető (melyről mindannyian tudjuk, hogy igen valószínűtlen feltevés), míg az ordinális elmélet szerint a hasznosság sorbarendeázhető (ez az ún. preferenciarendszer).

Még a mai napig sincs egységes álláspont a szakma képviselői között eme két irányzat tekintetében. A kardinális irányzatot sokan elítélik valószínűtlen alapfeltevése miatt (a hasznosság mérhetősége).

Nagy András kollégám pl. már csak „tudományos múzeumi tárgy”-nak tartja: „Jelen írás célja a szluckiji - hicksi kritika összefoglalása, annak megmutatása, hogy a kardinális elmélet ugyanolyan tudományos múzeumi tárgy, mint a geocentrikus világkép, a flogisztón-elmélet, vagy Leibnitz végtelenül kicsiny mennyiségei”. Írja „Kardinális vagy ordinális hasznosság?” című cikkében (Nagy, 2006).

Vannak azonban, akik újraélesztették ezt az irányzatot, ők az „újkardinalisták” (pl. Van Praag). Berde Éva és Petró Katalin készített (Berde-Petró, 1995) korábban egy nagyon szemléletes összefoglalást a különféle hasznosságfogalmak alkalmazásáról a közgazdaságtanban, ahonnan megismerhetjük, hogy az újkardinalisták „kiterjesztett” hasznosságfüggvénnyel dolgoznak, melyben olyan változókat vesznek figyelembe, mint például a képzettségi szint, a genetikai felépítés, az adott ország közbiztonságának mértéke, valamint számos pszichológiai jellegű változó is. Az újkardi-

nalisták nem csak az emberek fogyasztói választását vizsgálják, hanem jóléti és gazdaságpolitikai kérdéseket is, pl. hogy a gazdaságpolitika hogyan hat az egyes társadalmi rétegek hasznossági helyzetére, vagy az egészségügyi ellátás jóléti következményeit.

A Berde – Petró szerzőpáros nem kötelezi el magát egyik irányzat mellett sem, hanem arra mutat rá, hogy mindig az elemezni kívánt probléma jellegének kell meghatározni a szükséges eszközöket (mármint, hogy a kardinális, vagy ordinális felfogás alapján elemezzünk egy problémát).

Racionalitás

Egy dolog azonban közös a két elméletben: mindkettő racionális, azaz hasznosságmaximalizáló fogyasztót feltételez. Ő a homo economicus. A homo economicus egyéni hasznosságmaximalizálásra törekszik, minden releváns információ birtokában van, addig keres az alternatívák között, amíg meg nem találja az optimális megoldást.

Ez a magatartás egyértelmű axiómák segítségével leírható, ami azt jelenti, hogy csak az a döntéshozó tekinthető racionálisnak, aki ezeknek a követelményeknek megfelel, aki ezeket betartja. Ezt a követelményrendszert, ezeket az axiómákat a Neumann – Morgenstern szerzőpáros dolgozta ki (erről is olvashatunk bővebben pl. a Berde – Petró szerzőpáros cikkében)

A problémák itt kezdődnek: a döntéshozók általában nem felelnek meg ezeknek az axiómáknak, a döntések nem mindig racionálisak ebben az értelemben. A tudósok természetesen keresik a válaszokat a miértekre, az egyik igen híres magyarázatot Herbert Simon adta erre a kérdésre „Korlátozott racionalitás” című művében 1982-ben.

Eszerint az egyén nem tud hozzájutni az ideális (racionális) döntéshez szükséges összes információhoz, így a számára elérhető információk ismeretében fogja meghozni döntését. A kielégítőnek talált eredmény alapján való döntés a korlátozottan racionális döntés. A döntéshozók nem az „eszmei” optimumot keresik, hanem a keresés folyamata a megelégedettségig tart, melyet az igény szint befolyásol. Az egyének tudásszintje, informáltsága, információ feldolgozó képessége eltérő, ezért a tökéletes racionalitás csak korlátozottan tud érvényesülni.

Az emberi döntésekre egyébként is számos olyan tényező hat, amelyeket a racionális viselkedés, vagy hasznosságmaximalizálás alapján nem lehet megmagyarázni. Ilyenek például az előítéletek, meggyőződések, tapasztalatok.

Talán nem is véletlen, hogy elérkezett az a pillanat, amikor a közgazdaságtan és a pszichológia útjai keresztezték egymást: Daniel Kahneman 2002-ben pszichológusként nyerte el a közgazdasági Nobel díjat. (Sajnos addigra már Amos Tversky elhunyt, így a díjat Vernon Smith-szel megosztva kapta)

Kahneman már a 70-es évek elejétől rengeteg tanulmányt készített az emberi viselkedés sajátosságairól, majd a 70-es évek közepén került kapcsolatba Amos Tverskyvel, akivel több tanulmányt közösen publikáltak. Különösen a kockázatos és bizonytalan helyzetben tanúsított emberi döntéseket vizsgálták.

1979-ben született meg a magyarul „kilátáselmélet”-nek (ritkábban „lehetőséglelmélet”-nek) fordított elméletük a Prospect Theory (Kahneman – Tversky, 1979), mely csupán véletlenül jelent meg egy közgazdasági folyóiratban, az „Econometrica”-ban, de ez hívta fel a közgazdász társadalom figyelmét a szerzőpárra, és témájukra. A kilátáselméletben bemutatott „nem racionális” (de valóságos) emberi magatartás annyira népszerűvé vált, hogy mára már közgazdasági, pénzügyi, sőt menedzsment témájú elemzéseknek is az alapját képezi.

Kilátás-elméleti tanulmányaikat tovább fejlesztették, 1992-ben publikálták a kumulált kilátáselméletet (Kahneman – Tversky, 1992), majd Kahneman 2011-ben újabb nagy sikerű könyvet publikált, „Thinking, fast and slow” címmel, melyben ismét továbblépett újabb területek irányába.

Jelen publikációmban Kahneman munkásságát szeretném bemutatni, nem feltétlenül időrendi sorrendben, nem feltétlenül a teljesség igényével, hanem egy olyan gondolati keretrendszerként, mely rámutat a homo economicus hibáira, és ezeket a döntési sajátosságokat figyelembe véve megpróbálja újrarajzolni a hasznossági- (az Ő kifejezésével érték-) függvényt.

Az értékfüggvény alapkoncepciója

A kilátáselmélet a döntéshozó szubjektumát kettős függvénytranszformációval építi be a modellbe: a döntési súlyfüggvény és az értékfüggvény segítségével. Erre azért van szükség, mert a döntéshozó sem a hasznosság megítélésénél, sem a bekövetkezési valószínűség megítélésénél nem a Neumann – Morgenstern féle követelmények szerint jár el.

Neumann és Morgenstern elméletében a várható hasznosság meghatározásához a tényleges hasznosságot és annak bekövetkezési valószínűségét kell összeszoroznunk. A kilátáselmélet szerint a döntéshozók mindkét tényezőt eltorzítják, ezért van szükség a kettős transzformációra.

A döntési súlyfüggvényre azért van szükség, mert a döntéshozók a viszonylag kis valószínűséggel bekövetkező eseményeket túlbecsülik, a nagyobb valószínűségek esetében biztosra mennek, ezzel szemben a legtöbb bizonytalan szituációban alulértékelnek.

A transzformáció második lépése, a hasznosság egyéni értékke konvertálása azon alapul, hogy az egyéni döntéshozók nem a zéró hasznosságot használják viszonyítási alapként, hanem az éppen fennálló helyzetet (a status quo-t). Ehhez képest értékelnek minden elmozdulást, amely így akár pozitív, akár negatív irányú is lehet. Kahneman megfigyelései szerint a nyereség tartományban a döntéshozók kockázatkerülők, míg a veszteség tartományban kockázat-elfogadóvá válnak. Az optimális döntési alternatíva aztán a döntési súlyfüggvény és az értékfüggvény ismeretében határozható meg.

Tanulmányomban a Kahneman és Tversky által kísérleti körülmények között feltárt tényleges döntési viselkedési formákat fogom bemutatni, melyek meghatározzák a döntési súlyfüggvény és az értékfüggvény alakját, és lehetővé teszik ezek ábrázolását.

A kognitív működés sajátosságai: a kétfajta gondolkodás

A pszichológusok az emberi gondolkodás két fajtáját különbözteti meg: intuitív gondolkodás, és reflektív gondolkodás (Kahneman, 2011).

Az intuíció olyan képesség valamilyen megoldás vagy az igazság előzetes, közvetlen, élményszerű felismerésére, amely a felhalmozott tapasztalatokon, a korábban szerzett ismereteken alapul. Az intuíciót egyfajta ráérzésnek, vagy megérzésnek tekinthetjük, melynek segítségével gyorsan, tudatos elemzés és mérlegelés nélkül képesek vagyunk belátni valamit, illetve bizonyos kérdésekben döntésekre jutni.

Az intuíció gyors döntést tesz lehetővé, és kevés intellektuális erőfeszítést igényel, ezért nélkülözhetetlen. Hosszas és alapos elemzéssel nem tudnánk megbirkózni a napi feladatok sokaságával. Ez teszi lehetővé, hogy sétálás közben kikerüljünk a köveket, miközben a napi feladatainkat gondoljuk végig. Nem koncentrálnunk folyamatosan a feladat elvégzésre, csak elvégezzük azt. Ugyanakkor távolról sem tévedhetlen. Csak meghatározott keretek között bízhatunk benne, más esetekben pedig csak a racionális elemzéssel együtt alkalmazható

Intuitívan az gondolkodik, aki az első benyomásai alapján hozza meg az ítéletét, míg a reflektív gondolkodás azt jelenti, hogy az illető mérlegeli a lehetséges következményeket, és csak utána dönt. Ez a gondolkodásmód lassú, erőfeszítést, előzetes megfontolást igényel. Ez történik, amikor keresztretjvényt fejtünk, adóbevallást töltünk ki, vagy valami újat tanulunk meg.

Mindkét fajta gondolkodás folyamatosan aktív, de eltérő dominanciát mutat. Általában az intuitív módban üzemelünk, hiszen ez kevesebb erőfeszítést igényel, szinte automatikusan működik. A reflektív gondolkodás csak „nyomon követi” az eseményeket, akkor lép működésbe, ha valamit fontosnak ítélnünk, ha egy nehéz feladatot kell megoldanunk, ha „nagy a tét”.

Kahneman (aki egyébként a fenti két gondolkodásmódot system 1 és system 2 elnevezéssel illette) elemzéseiben arra hívta fel a figyelmet, hogy annak ellenére, hogy a 2-es rendszer (azaz a reflektív gondolkodás) feladata a mentális műveletek és a viselkedés monitorozása, a döntések „jóváhagyása”, ez a rendszer elég „hanyagul” működik, azaz sok intuitív ítéletet átenged, köztük akár téveseket is.

Ez egyszerűbb szavakkal azt jelenti, hogy az emberek nincsenek hozzászokva ahhoz, hogy keményen gondolkodjanak, és inkább hajlanak arra, hogy megbízzanak a könnyen előhívható, kézenfekvő ítéletekben (amit az 1-es rendszer, azaz az intuitív döntéshozatal produkál).

Kahneman egy kollégája, Shane Frederick egy nagyon egyszerű példával illusztrálta ezt, a kedves olvasó is kipróbálhatja, ha gyors választ ad a következő kérdésre: Egy ütőért és egy labdáért összesen 1,10 dollárt kell fizetni. Az ütő 1 dollárral kerül többbe, mint a labda. Mennyibe kerül a labda? Egy pillanatra meg is lehet itt állni, míg a Kedves Olvasó gyorsan válaszol a kérdésre.

Frederick sok egyetemi hallgatón tesztelte a kérdést, és azt tapasztalta, hogy a válaszadók több mint fele válaszolta a helytelen 10 centes megoldást, hiszen a gyors, felszínes válasz az 1,10 dollárt 1 dollárra és 10 centre választja szét. A helyes megoldáshoz nagyobb erőfeszítés, a probléma alaposabb végiggondolása szükséges. Be kell vallanom, jómagam is beleestem ebbe a hibába, és csak hosszas számolgatás után jött ki a helyes eredmény.

Kahneman tehát arra hívta fel a figyelmet, hogy az intuitív döntések hibákat, tévedéseket tartalmaznak, ezek feltárása áll kilátáselméletének középpontjában, a továbbiakban ezeket fogom röviden bemutatni.

Ezek nagyon fontos dolgok, melyek alaposabb odafigyeléssel elkerülhetőek, ezért mára már nagyon sok elemzés készült ezekkel kapcsolatban, különösen a pénzügyek területén, hiszen egy pénzügyi elemző, egy tőzsdei bróker döntésein igen komoly összegek múlnak, valamint a menedzsmentben (Kahneman –Lovello –Sibony, 2011) is, ahol pedig a vezetői döntéseknek igen súlyos következményei lehetnek, ezért érdemes a hibákat elkerülni.

Az intuitív gondolkodás csapdái

Bizonyossági hatás (certainty effect)

Kahneman és Tversky kísérleteik során arra a következtetésre jutottak (Kahneman - Tversky, 1979), hogy az emberek a biztos nyereséget még akkor is szívesebben választják, ha annak a várható értéke kisebb, mint a bizonytalan nyereséményé. (Ezt a jelenséget már 1953-ban elemezte egy francia közgazdász, Maurice Allais, ezért Allais paradoxonnak is szokták nevezni, bár Ő más számokat használt). Ez egyébként a várható hasznosság elméletének egy cáfolata is, hiszen aszerint a nagyobb várható hasznosságú (értékű) nyereséményt kell (kellene) a racionális szereplőnek választania. Példáink a következő: a megkérdezettek az alábbi két lehetőség közül választhattak:

A lehetőség: 4000 \$ 80%-os eséllyel, vagy B lehetőség: biztos 3000 \$.

A válaszadók 80%-a a második (B), biztos lehetőséget választotta, annak ellenére, hogy annak a várható értéke kevesebb, mint az A nyereséményé ($4000 * 0,8 = 3200$).

Ugyanezt az eredményt tapasztalta nem pénzbeli nyeresémények esetén is.

A' lehetőség: 50 % eséllyel a megkérdezett elutazhat egy három hetes körútra Anglia – Franciaország – Olaszország érintésével,

B' lehetőség: biztos egy hetes utazás Angliában.

A válaszadók 78 %-a a kedvezőtlenebb, de biztos (B') lehetőséget választotta.

A lehetőség – valószínűség hatás (possibility – probability)

Ugyanakkor arra is rámutatattak, hogy az emberi értékítéletek nem konzisztensek a bizonyosság különböző szintjein. Biztos, vagy igen nagy valószínűségű események esetén kockázatkerülők, míg igen kis valószínűségek, lehetőségek esetén kockázatvállalóak. Itt két döntési szituációban is állást kellett foglalni a megkérdezetteknek:

A lehetőség: 6000 \$ 45%-os eséllyel, vagy B lehetőség: 3000 \$ 90%-os eséllyel.

Itt, amint az előbb is láttuk, a válaszadók nagyobb része, 86 %-a a B lehetőséget választotta.

C lehetőség: 6000 \$ 0,1 %-os eséllyel, vagy D lehetőség: 3000 \$ 0,2 %-os eséllyel.

Ebben az esetben már a megkérdezettek 73 %-a az első (C) lehetőséget választotta.

Mint látjuk, az első döntési szituációban, amikor a 3000\$-t igen nagy eséllyel lehetett megnyerni, inkább azt választották az emberek, míg a második esetben, amikor a nyeresémény esélye már igen kicsi (0,1 % ill. 0,2 %), akkor már inkább a nagyobb nyereség lehetőségével kecsegtető ajánlatot választották, azaz a (C) lehetőséget. A várható valószínűségek pedig mind az A-B, mind a C-D relációban megegyeznek (érték szorozva a valószínűséggel).

Ugyanez nem pénzbeli nyeresémény esetén:

C' lehetőség: 5 % eséllyel a megkérdezett elutazhat egy három hetes körútra Anglia – Franciaország – Olaszország érintésével,

D' lehetőség: 10 % eséllyel egy hetes utazás Angliában.

Ebben az esetben az első (C') lehetőséget választotta a válaszadók 67%-a, vagyis kis valószínűség esetén a kedvezőbb lehetőséget.

Tükrözési hatás (reflection effect)

Az eddig vizsgálatok nyereségekről szóltak (még ha igen kicsiny valószínűséggel is), most lássuk, mi a helyzet a veszteségek esetén. Kahneman és Tversky a fenti kérdéseket megfogalmazta veszteségek formájában is.

E lehetőség: 4000 \$ veszteség 80%-os eséllyel, vagy F lehetőség: biztos 3000 \$ veszteség.

Ebben az esetben a válaszadók 92%-a az első (E) lehetőséget választotta.

G lehetőség: 6000 \$ veszteség 45%-os eséllyel, vagy H lehetőség: 3000 \$ veszteség 90%-os eséllyel.

A válaszadók 92%-a az első (G) lehetőséget választotta.

I lehetőség: 6000 \$ veszteség 0,1 %-os eséllyel, vagy J lehetőség: 3000 \$ veszteség 0,2 %-os eséllyel.

A válaszadók 70%-a a második (J) lehetőséget választotta.

Itt tehát megállapították, hogy veszteségek esetén a preferenciák éppen ellentétesek a nyereségek mellett látható preferenciákkal, ezért nevezték el tükrözési hatásnak. Természetesen a bizonyossági hatás is csak nyereségek esetén érvényes, a negatív tartományban, veszteségek esetén ez is éppen fordítottn működik: a biztos veszteséget el akarjuk kerülni, inkább a nagyobb, de bizonytalan veszteséget választjuk. Itt is mindhárom példa ellentmond a várható hasznosság elméletének, hiszen az E lehetőség várható vesztesége nagyobb, mint az F-é, míg a G-H és I-J párosoké megegyezik.

Hozzáférhetőség (accessibility)

Kahneman későbbi munkáiban (Tversky –Kahneman, 1983, és Kahneman, 2009) igen nagy hangsúlyt helyez a hozzáférhetőség elemzésére. A hozzáférhetőség ebben az esetben természetesen a tudati tartalomra vonatkozik, vagyis arra, hogy bizonyos mentális tartalmak milyen könnyedséggel hívhatók elő a memóriából. Ez azért nagyon fontos, mert az intuitív gondolatok sajátossága, hogy spontán módon hívódnak elő, így az intuitív döntések megértéséhez meg kell érteni a gondolatokhoz, mentális tartalmakhoz való hozzáférés meghatározó tényezőit.

Ilyen lehet egy kiugró inger, egy kiugró jegy, jelleg, vagy fizikai feltűnőség. Ha egy időben mutatnak egy nagy zöld betűt, meg egy kis kék betűt, a nagy zöldet hamarabb észrevesszük. A mozgó tárgyat hamarabb észrevesszük, mint az állót. A zajosabb (ember vagy tárgy) feltűnőbb, mint a csendes. Egy másik nagyon fontos sajátossága a hozzáférhetőségnek a priming, magyarul előhangolás. Ez azt jelenti, hogy egy korábbi inger hatására egy újabb ingert megnövekedett érzékenységgel fogadunk.

Kahneman egy nyilatkozatban (Spiegel, 2012) arról beszélt, hogy az az ember, akinek a képernyővédőjén egy dollár jel található, sokkal több figyelmet fog szentelni saját érdekeinek, mint más emberek megsegítésének. A dollár jel sok mindent előhív az emberből, de az önzetlenség nem tartozik ezek közé. Ugyanitt arra hívta fel a figyelmet, hogy ha jótékony adományokat szeretnénk egy dobozban gyűjteni, akkor érdemes egy olyan képet tenni a doboz fölé, ahonnan egy pár figyelő szem néz le, nem pedig virágokat ábrázoló képet, mert ha az ember úgy érzi, hogy „figyelik”, akkor kétszer annyit fog adományozni.

A pszichológusok egy egész csokorra való jelenséget ismernek, amelyek a hozzáférhetőséget befolyásolják, így az intuitív döntésünket erőteljesen befolyásolhatják, csak néhány az érdekesség kedvéért: méret, távolság, hangosság, a vonzalom valami, vagy valaki iránt, a meglepetésszerűség, a hangulat.

A hozzáférhetőség határozza meg alapjaiban a kilátáselméletet is, hiszen a kilátáselmélet központi gondolata szerint a változások és különbségek sokkal könnyebben hozzáférhetőek a tudat számára, mint a hasznosság vagy érték abszolút szintje. Ezen alapul majd a korábban említett értékfüggvény. A hozzáférhetőség jelensége hozza létre a következő, döntéseinket befolyásoló torzító hatást is, ez pedig a keretezési hatás.

A keretezési hatás (framing effect)

Ennek a hatásnak tipikus példája (Tversky –Kahneman, 1981) az „ázsiai betegség” esete. A szerzők egy vizsgálat keretében azt a képzeletbeli szituációt tárták a résztvevők elé, hogy egy speciális betegségben várhatóan 600 ember fog meghalni, de természetesen az intézkedések ezen próbálnak segíteni.

Az A program bevezetése esetén 200 ember biztosan megmenekül,

a B program esetén 1/3-ad valószínűséggel mindenki megmenekül, míg 2/3-ad valószínűséggel senki.

A válaszadók jelentős többsége az A lehetőséget választotta.

Egy másik kísérleti csoport számára a következő választási lehetőségeket kínálták:

Az A' program esetén 400 ember biztosan meghal,

a B' program esetén 1/3-ad valószínűséggel senki nem hal meg, míg 2/3-ad valószínűséggel mindenki meghal.

Ebben az esetben a válaszadók többsége a B' programot választotta.

A valószínűségekkel számolva nincs különbség a programok között, de itt válik fontossá a hozzáférhetőség, mely a keretezési hatást kiváltja. A döntésink a könnyebben hozzáférhető információkon alapulnak (ebben az esetben a feladat által kimondott információk a könnyebben elérhetőek), míg a kevésbé hozzáférhető információkat elhanyagoljuk a döntés során (az már alaposabb végiggondolást igényelne, hogy a megadott túlélők mellett a többiek meghalnak, vagy a megadott halálesetek mellett a többiek túlélnek a katasztrófát).

Az első esetben a középpontban a túlélés áll, ez a „pozitív tartomány”, amikor kockázatkerülő módon viselkedünk, a bizonyossági hatás dominál, figyelmünk nem tér ki a negatív lehetőségek elemzésére. A második esetben viszont a tükrözési hatás érvényesül, hiszen a „negatív” tartományban vagyunk, a program a haláleseteket határozza meg, így kockázatkerülővé válunk, a bizonytalan rosszat választjuk, nem gondoljuk végig a probléma pozitív vonatkozásait.

Hámori Balázs a témáról írt nagyszerű összefoglalójában (Hámori, 2003) a kamikaze pilótákat említi a második világháború idején. Menyivel racionálisabb volt egy célpontot 50 kamikaze pilóta segítségével megsemmisíteni, mint pl. 300 pilótát felküldeni, akik 50% túlélési eséllyel semmisítik meg ugyanazt a célpontot (így a várható halálesetek száma 150 lenne). Mégis, milyen kegyetlennek tartjuk a katonákat biztos halálba küldő tiszteket.

A keretezési hatás az élet igen sok területén megjelenik: a kereskedelemben, a politikában, sőt, akár a saját területünkön, az oktatásban is. Az elégtelenre vizsgázó hallgatónak mondhatjuk, hogy „szégyellj magad, nem tanultál, megbuktál”, de mondhatjuk azt is, hogy „ez most ugyan nem sikerült, de ez lehetőséget teremt még több tanulásra, egy sokkal jobb jegy megszerzésére”. (a reakciók feltérképezésére még nem készült kérdőíves vizsgálat....)

Ítéletalkotási heurisztikák (heuristics)

Heurisztika a felfedezés, a valamire való „rájövés” folyamata. A heurisztika a heuréka (a megvan!, megtaláltam!) felkiáltásból eredeztethető. A heurisztika nem törekszik mindenféle feladatra alkalmazható, csálthatatlan szabályok felállítására, de igyekszik feltárni a problémamegoldás során alkalmazható eljárásokat, gondolkozási műveleteket, gondolatmeneteket, lépéseket (Hámori, 2003).

Kahneman és Tversky kutatásaik során arra is rámutattak, hogy az intuitív emberi döntéshozatal sok esetben heurisztikus, azaz a „munka”, mármint a döntéshozás feladatának leegyszerűsítésére törekszik, ezért a kevésbé elérhető céltulajdonságot egy könnyebben elérhető tulajdonsággal helyettesítjük. Ebben is igen nagy szerepe van a hozzáférhetőségnek, hiszen gondolkodásunk számára egyszerűbb, kényelmesebb a könnyen hozzáférhető tulajdonságok használata, mint azoké, amelyekhez már a „munkásabb” reflektív, vagy 2-es rendszerű gondolkodást kell igénybe vennünk. Természetesen

mindez nem tudatosan történik, Kahneman éppen arra akarja felhívni a figyelmet, hogy érdemes ezeket a gondolkodási csapdákat feltárni, különösen nagy felelősségű döntési szituációkban, és a gyorsabb, energiatakarékosabb, de tévedésre hajlamos intuitív gondolkodásunkat leellenőrizni az energiaigényesebb reflektív gondolkodás segítségével.

Egy probléma megoldásánál az is előfordulhat, hogy ha az emberek egy bonyolult kérdéssel szembeesülnek, néha egy könnyebbre válaszolnak helyette. Kahneman példája (Kahneman, 2010) szerint, ha valakitől azt kérdezzük, hogy „A hosszú távú kapcsolatok mekkora hányada végződik szakítással?”, akkor előfordulhat, hogy erre a kérdésre fog válaszolni: „Könnyen jutnak eszébe olyan esetek, amikor egy tartós kapcsolat hirtelen szakítással végződött?”

Felidézési hatás (availability bias)

Gondolkodásunk sajátossága, hogy a szokatlan, figyelemfelkeltő, vagy személyesen megtapasztalt dolgokat, eseményeket túlértékeljük. Ez a jelenség a korábban említett hozzáférhetőséggel áll kapcsolatban, hiszen ezek a dolgok, események gondolkodásunk számára jobban elérhető, hozzáférhető, mint azok, amelyek kisebb hatást gyakorolnak ránk.

Az emlékek erőssége a tapasztalat gyakoriságától, intenzitásától függ, valamint attól, hogy milyen régen éltük azt át. A közelmúlt eseményeit szintén hajlamosabbak vagyunk túlértékelni, míg a régebben történtek már kisebb súlyt kapnak gondolkodásunkban.

A felidézési hatást Kahneman és Tversky több kísérlet során is tesztelték.

Az egyik kísérlet során neveket soroltak a hallgatóságnak, köztük híres embereket is. A vizsgálat végén azt kérdezték, hogy a női nevekből, vagy a férfi nevekből hallottak-e többet. A válaszadók mindig azt az osztályt tartották számosabbnak, amelyikben több híres ember szerepelt (nyilván ezeket könnyebb volt megjegyezni, vagy jobban felkeltette az emberek figyelmét).

Egy másik kísérletben a különféle halálokok valószínűségét kellett megbecsülni, Szubjektív becslésükben az emberek a baleseti és gyilkossági halálokokat említették a leggyakoribbaknak, holott a statisztikai eredmények alapján ezek a természetes halálokokhoz képest igen kis arányúak. A magyarázatért nem kell messzire mennünk, elég este a tv elé leülni, és megnézni a híradót.

Szintén egy érdekes kísérlet volt, amikor azt kérdezték az emberektől, hogy valószínűbb-e, hogy egy szó „r” betűvel kezdődik, mint az, hogy az „r” a szó harmadik betűje. A válaszadók az első esetet találták gyakoribbnak, hiszen sokkal könnyebb r betűvel kezdődő szavakat találni, mint olyanokat, ahol az r a harmadik helyen áll, annak ellenére, hogy bizonyos vizsgálatok szerint az r esetben éppen ez utóbbi a gyakoribb.

Reprezentativitási hatás (representativeness bias)

Kahneman és Tversky arra is felfigyeltek, hogy az emberi döntések a legtöbb esetben érzéketlenek a mintanagysággal, illetve a minta eloszlásával kapcsolatban. Ezzel kapcsolatos kísérletükben annak a valószínűségét kellett a válaszadóknak megbecsülni, hogy egy ember milyen foglalkozást folytat (néhány lehetőség adott volt, ebből kellett választani).

Tételezzük fel, hogy Péter halálmegvetően bátor ember. Mi a valószínűbb, hogy alpinista, vagy az, hogy könyvtáros? Tegyük fel továbbá, hogy az alpinisták 90 százaléka bátor, míg a könyvtárosoknak csak 5 százaléka. Az országban 100 alpinista található és 5400 könyvtáros, azaz ekkora a minták nagysága. Ebből az következik, hogy 90 bátor alpinistára 270 bátor könyvtáros jut. Háromszoros a valószínűsége tehát annak, hogy Péter könyvtáros, mint annak, hogy alpinista. Mégis 100 megkérdezett ember közül 99 az előbbi kérdésre azt feleli, hogy Péter alpinista (Hámori Balázs interpretációja. In: Hámori, 2003).

Egy másik kísérletben a résztvevőknek egy rövid leírás alapján azt kellett eldönteni, hogy egy személy jogász, vagy mérnök. Az egyik kísérleti csoportot úgy tájékoztatták, hogy a mintában, ahonnan a kiválasztott személy származik, 70 mérnök, és 30 jogász található, míg a másik csoportnak azt mondták, hogy 30 mérnök és 70 jogász található. Ezek szerint egy tetszőleges ember esetében annak a valószínűsége, hogy mérnök, az első csoportban 70%, a másodikban 30%.

A kísérlet érdekessége volt, hogy a válaszadók egyáltalán nem ennek a figyelembevételével válaszoltak, hanem a számukra átadott, rövid jellemzésben szereplő adatok alapján döntöttek arról, hogy a kiválasztott személy mérnökre vagy jogászra hasonlít inkább.

A minta alapeloszlását (70-30, vagy fordítva) még akkor is figyelmen kívül hagyták, amikor egy teljesen közömbös leírás alapján kellett valakinek a foglalkozását meghatározni.

„Dick 30 éves férfi. Házas, gyermeke nincs. Jó képességű, erős motivációval rendelkező ember, sikeresnek ígérkezik a szakterületén. Kollégái nagyon szeretik.” Mi annak a valószínűsége, hogy mérnök az illető?

Még egy ilyen semleges leírás esetén is 50%-ra becsülték annak a lehetőségét, hogy mérnök az illető (nyilván arra gondolva, hogy akár mérnök, akár jogász is lehet), ami persze helytelen, ha a mintában 70 mérnök van (vagy éppen 30).

A válaszadók kizárólag akkor döntöttek a megadott mintaeloszlás alapján, ha semmi információt nem kaptak a kiválasztott személyről, pl.: „Döntse el mennyi annak a valószínűsége, hogy egy tetszőlegesen kiválasztott ember mérnök, ha a mintában 70 mérnök és 30 jogász van?” Kizárólag ilyen megfogalmazás esetén adtak helyes választ (70%,) a kísérletben szereplők.

Kiigazítás és lehorgonyzás (adjustment and anchoring)

Egy esemény bekövetkezési valószínűségének a megítélését sok esetben egy létező belső hatás (pl. korábbi meggyőződés), vagy egy külső hatás (szándékos, vagy véletlen) befolyásolja. Ezt a belső vagy külső ingert korrigáljuk, igazítjuk ki, ebből kiindulva adjuk meg a választ egy kérdésre, vagy oldunk meg egy feladatot. Ez a belső, vagy külső inger, mintegy „horgonyként” szolgál a feladat, probléma megoldásánál. Természetesen, ebből adódóan igen nagy a tévedés lehetősége.

Kahneman és Tversky kísérlete során a résztvevőknek az afrikai országok részarányát százalékát) kellett meghatározni az ENSZ tagállamok között. A válaszadás közben egy szerencsekereket forgattak, melyen 0 és 100 közötti számok voltak, majd a válaszadónak azt kellett eldönteni, hogy a fenti részarány kisebb-e vagy nagyobb annál, mint ami kijött a szerencsekereken. Sokkal alacsonyabb számot adtak meg azok, akiknél kis szám jött ki a keréken, mint azok, akiknél nagyobb szám jött ki.

Más kutatók (Northcraft – Neale, 1987) egy sokkal gyakorlatiasabb példán mutatták ki ezt a hatást. Egy eladó házat megmutattak több lehetséges vevőnek, mindenkinek 20 percet adva az épület szemrevételezésére, majd adatokkal látták el őket az ingatlan értékét befolyásoló tényezőkről. Az a csoport, amelyiknek 120 ezer dolláros eladási árat mondtak, átlagosan 114 ezerre értékelt a házat, míg a másik csoport tagjai – akik 150 ezer dolláros eladási ajánlatot kaptak, átlagosan 129 ezer dolláros valós értéket becsültek.

Egy alkufolyamatnál „horgonypont” lehet a kiindulási ár. Ezért adnak meg az eladók magasabb, a vevők alacsonyabb induló árat. Kahneman és Tversky elméletében a meglévő vagyon játszik ilyen szerepet, de sok esetben a fennálló állapot (status quo bias), vagy egy birtokolt tárgy (endowment effect) tölti be ezt a funkciót.

Téves összekapcsolás (conjunction fallacy)

A téves összekapcsolásból származó hibákat elemezte Kahneman és Tversky a híres Linda kísérletben (Tversky –Kahneman, 1983). A résztvevőknek Linda foglalkozásáról, tevékenységeiről kellett állást foglalni, az alábbi leírás alapján: „Linda tehetséges, független, filozófia szakot végzett 31 éves nő, aki érzékeny a társadalmi igazságtalanságokra és gyakori résztvevője az antinukleáris demonstrációknak.”

A következő opciókat kellett sorba rendezni, a legvalószínűbbtől kezdve: Linda

- a) tanító egy általános iskolában,
- b) könyvesboltban dolgozik, és jóga tanfolyamra jár,
- c) részt vesz a feminista mozgalomban,
- d) mentális sérültekkel foglalkozó szociális munkás,
- e) a nőszavazók ligájának tagja,
- f) bankpénztáros,
- g) biztosítási ügynök,
- h) bankpénztáros és feminista.

A kedves olvasó is gyorsan elkészítheti a saját sorrendjét, mielőtt tovább olvas.

A kutatókat valójában csak három lehetőség érdekelte a „c”, „f” és „h” válasz, a többi csupán „tölte-
lék”. Vagyis a kutatók a feminista, bankpénztáros és a feminista bankpénztáros válaszokra figyel-
tek.

A kísérlet érdekessége, hogy a válaszadók 85%-a valószínűbbnek ítélte a „h” választ, mint az „f”
választ, vagyis, hogy Linda feminista bankpénztáros, nem csupán bankpénztáros.

Bár nem látunk bele a bankpénztárosok lelkivilágába, de az biztos, hogy nem minden bankpénztá-
ros feminista, kevesebb a feminista bankpénztáros, mint az összes bankpénztáros, így ez a sorrend
nem lehet helytálló. A válaszadókat megint csak a jellemzés befolyásolta, ez vezetett a téves sor-
rend felállításához.

Ez a kísérlet igen hasznos tanáccsal szolgálhat minden álláskeresőnek: ne tegyünk fel túl vidám,
vagy komolytalan képet magunkról a Facebookra, mert ha potenciális munkaadónk esetleg megnézi
a profilunkat, könnyen arra következtet, hogy „komolytalan” emberrel van dolga, és már be sem
kerülünk az állásinterjúra....

Egyéb heurisztikák

Az eddig felsoroltakon túl a pszichológia rengeteg egyéb heurisztikát ismer, melyek hatása nincs
még alaposan kidolgozva a döntéshozatal vonatkozásában.

Kahneman foglalkozott még (Kahneman - Knetsch – Thaler, 1991) a birtoklási hatással
(endowment effect), mely szerint a már birtokolt tárgyakat magasabbra értékeljük, mint azokat,
amelyeket még meg kell szereznünk, a status quo hatással (status quo bias), mely szerint ragaszko-
dunk az eredetileg kialakított döntésünkhöz, eljárásunkhoz, nehezen ismerjük be, hogy egy korábbi
döntésünk, vagy választásunk rossz volt.

Nem teljes körű felsorolásnak szánom, de a szakirodalomban leggyakrabban megtalálható heurisztikákból szeretnék még néhányat bemutatni: így beszélhetünk még „érzelmi heurisztikáról” hiszen semmit sem tudunk érzelmek nélkül szemlélni, bármit látunk, bármire gondolunk, azonnal érzelmek kapcsolódnak hozzá, melyek befolyásolják döntésünket.

A „felismerés heurisztikája” szerint értékesebb az a tárgy (dolog, gondolat), amelyet felismerünk, mit az ismeretlen.

A „szakértői heurisztika” szerint jobban megbízunk azoknak a véleményében, akikről azt gondoljuk, hogy valamely téma szakértői.

Az „üzenethosszúság heurisztika” szerint jobban megbízunk azokban az emberekben, akik hossza-
san, alaposabban beszélnek egy témáról.

Az „objektivitási heurisztika” szerint megbízhatóbbnak ítéljük azokat, akik a „tény”, „bizonyíték”, „logika” szavakat használják.

Publikációk készítése esetén beszélhetünk „forrás heurisztikáról”, hiszen bizonyos forrásokban jobban megbízunk, mint másokban (ki a forrás tulajdonosa, kik hirdetnek benne, milyen szakértők publikálnak benne, milyen a politikai elkötelezettsége, stb.).

És a sornak még nincs vége....

A heurisztikák használatának természetesen megvan a racionális indoka: akkor érdemes ezeket igénybe venni, ha a döntésre szánt idő és energia költsége meghaladja a rossz döntés veszteségének várható értékét.

Ezzel szemben, ha komoly a tét, érdemes gondolkodásunk sajátosságait felülvizsgálni, hogy elkerüljük az ebből adódó hibákat, és döntéseinket a „2-es rendszer” alá rendelni (ez a reflektív gondolkodás). Így pl. „Igaz, hogy Péter halálmegvetően bátor ember, de sokkal több könyvtáros van, mint alpinista. Gondoljuk csak végig ezt alaposan.” Vagy: „Igaz, hogy Linda feministának látszik, de sokkal több a könyvtáros, mint a feminista könyvtáros. Gondoljuk csak át még egyszer!”

A kilátásmélet, mint a hasznosságelmélet bírálata

Kahneman és Tversky a kilátásmélet kialakításakor arra akartak rámutatni, hogy a tényleges emberi döntések a legtöbb esetben megsértik a hasznosságelmélet axiómáit. Elméletüket mintegy a hasznosságelmélet alternatívájaként hozták létre. A kockázattal és bizonytalansággal szembesülő emberi döntések sajátosságait próbálták meg feltárni.

A kilátásmélet központi gondolata, hogy a vagyonton értelmezett hasznossági függvény nem magyarázza kielégítően az emberi döntésekben megtalálható ellentmondást, mely szerint hol kockázatkerülőként, hol kockázatkeresőként viselkedünk (tekintve a lehetőség – valószínűség hatást). A szerzőpáros úgy találta, hogy a preferenciákat a veszteségekhez és nyereségekhez való viszonyulás befolyásolja, amelyeket egy referenciaponthoz viszonyítunk. A referenciapont szükségességére vonatkozólag is végeztek kísérleteket.

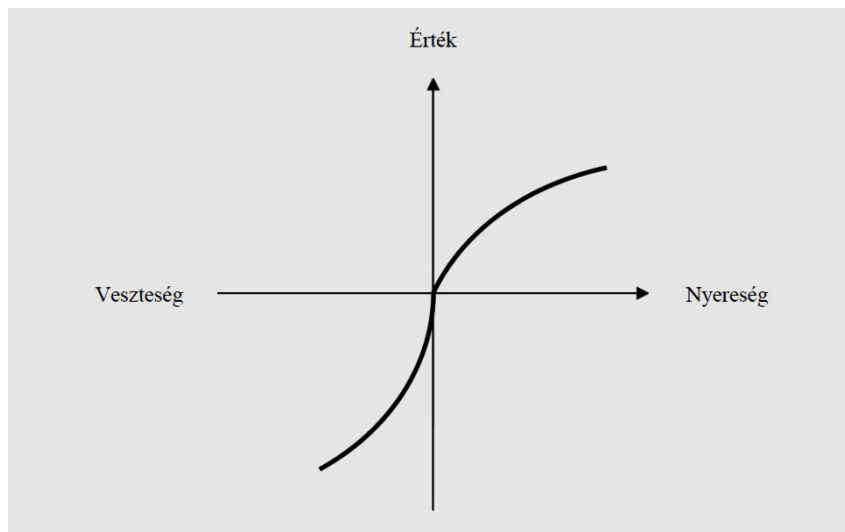
Az egyik ilyen vizsgálat szerint három vödört kell vízzel megtölteni. A jobb oldaliban hideg a víz, a középsőben langyos, míg a bal oldaliban meleg. Tegyük a két kezünket a két szélső vödörbe néhány pillanatra, majd gyorsan tegyük mindkét kezünket a középső vödörbe. A jobb kezünkkel, mely korábban hidegben volt, melegen érezzük, míg a bal kezünkkel, mely korábban a melegben volt, hidegnek érezzük ugyanazt a vizet.

Egy másik példa szerint egy tőzsdei ügylet után két ember a következő híret kapja: Az egyik ember vagyona 4 milliőról 3 millióra változott. A másik ember vagyona 1 milliőról 1,1 millióra változott. Vajon hogyan értékelik „hasznossági helyzetüket”? A választ nem nehéz kitalálni.

Ezért a szerzőpáros szerint tehát olyan hasznossági függvényt kell használni, mely nem a vagyon szintjén, hanem a vagyonban bekövetkezett változáson értelmezett, vagyis figyelembe veszi a nyereségeket és veszteségeket is. Ezért vezették be az S alakú értékfüggvényt, mely megfelel ennek a követelménynek.

1. ábra

A kilátáselmélet jellegzetes értékfüggvénye



Forrás: Kahneman – Tversky (1979)

Az értékfüggvény sajátosságai (Kahneman, 2010):

- referenciapontot tartalmaz, a nyereségeken – veszteségeken értelmezett,
- a nyereségek tartományában konkáv, ezzel fejezi ki a kockázatkerülést,
- a veszteségek tartományában konvex, ez fejezi ki a kockázatkeresést,
- a referenciapontnál hirtelen alakot vált, 2 – 2,5-ször meredekebb a veszteségek esetén, mint a nyereségek esetén
- az értékfüggvény mindkét tartományban jól közelíthető egy azonos kitevőjű hatványfüggvénnyel, ahol a kitevő kisebb, mint egy,
- az értékfüggvény nem írja le a teljes vagyonhoz képest nagy veszteségek iránti preferenciákat, tehát a tönkremenést, vagy ehhez közeli állapotot nem tartalmazza.

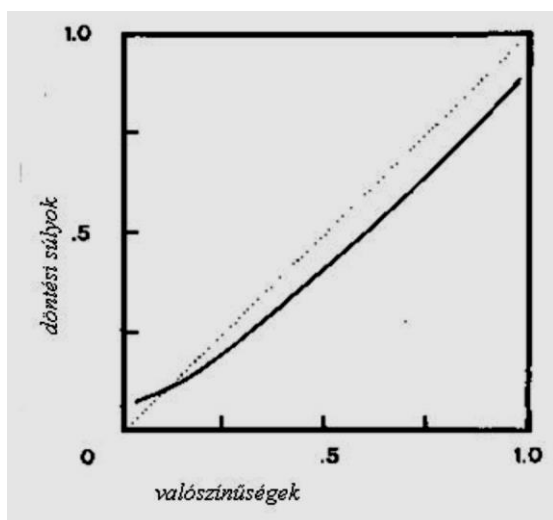
Egy másik fontos eleme a kilátáselméletnek, hogy az emberi döntések nem az objektív valószínűségek alapján történnek, hanem az egyének által szubjektíven érzékelt valószínűségek alapján.

Korábban már arról is esett szó, hogy az emberek a viszonylag kis valószínűséggel bekövetkező eseményeket túlbecsülik, a nagyobb valószínűségek esetében biztosra mennek, ezzel szemben a legtöbb bizonytalan szituációban alulértékelnek. Ez a sajátosságot figyelembe véve iktattak a szerzők egy döntési súlyfüggvényt a modellbe, amely ezt a sajátosságot jeleníti meg a döntési folyamat során.

Korábbi, 1979-es modelljükben még egyedi súlyfüggvény szerepelt, de később, 1992-ben már kidolgozták a kumulált súlyfüggvényt, mely már lehetővé tette, hogy eltérő súlyozást vegyen figyelembe a nyereségek és veszteségek esetén.

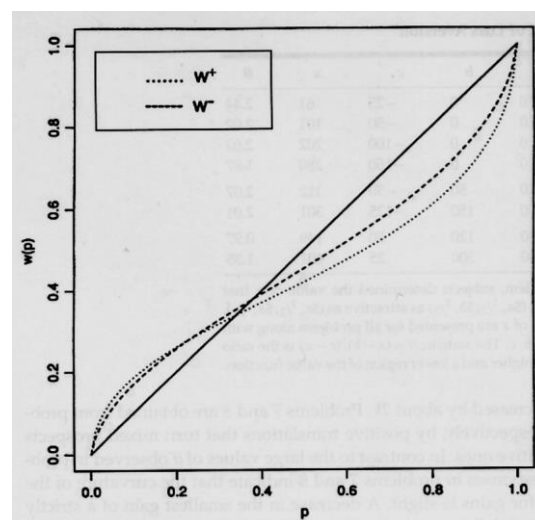
2. ábra Súlyfüggvények

Egyedi súlyfüggvény



Forrás: Kahneman – Tversky (1979)

Kumulált súlyfüggvény



Forrás: Kahneman – Tversky (1992)

A kilátásmélet szerint az emberi döntés két fázisra bontható:

1, szerkesztő (editing) fázis. Ez egy előzetes helyzetelemzés, melynek jellemzői:

- a, a nyereségek, veszteségek, és a referenciapont megállapítása
- b, leegyszerűsítés (pl. kis valószínűségi események figyelmen kívül hagyása, nagy valószínűségű események biztosként kezelése)
- c, biztos kimenetelű események elkülönítése, kivonása a további elemzés alól
- d, A kimenetek és valószínűségek kerekítése (pl. a 49%-os és 51%-os valószínűséget egyaránt 50%-nak kezeljük)
- e, összevonás (pl. azonos valószínűségűnek ítélt események összeadása, vagy kétlépcsős választások egylépcsőssé alakítása)

A döntési hibák legnagyobb része ebben a szakaszban jön létre, hiszen az adott információból levont következtetést meghatározza annak közlési módja, azaz a keretezési hatás. A szerkesztő fázis sajátossága a korábban említett heurisztikák alkalmazása (a feladat leegyszerűsítése), melyek szintén hibalehetőségeket hordoznak. Itt említhető meg az a sajátosság, hogy egy adott nagyságú veszteséget nem kompenzál egy ugyanolyan nagyságú nyereség, mely sajátosság aztán a status quo bias és az endowment effect elnevezésű heurisztikákban öltenek testet.

2, Súlyozási (evaluation) fázis. A döntés második szakaszában rendeljük hozzá az elemzett kimenetekhez a szubjektív döntési súlyokat.

Az eredeti kilátásméletben egy döntés várható értékének meghatározása kissé egyszerűbben írható fel:

$$V(p_1, y_1 ; p_2, y_2) = \pi(p_1)v(y_1) + \pi(p_2)v(y_2)$$

ahol y_1, y_2 az egyes lehetséges kimenetek értéke, p_1, p_2 pedig ezek valószínűsége. V a döntés várható értéke, $\pi(p)$ az a szubjektív súly, amit az egyén a p matematikai valószínűséghez rendel, $v(y)$ az egyes kimenetekhez tartozó szubjektív érték.

A kumulatív kilátásméletben már magát az értékfüggvényt határozhatjuk meg, kicsit bonyolultabban:

$$V(f) = V(f^+) + V(f^-), \quad V(f^+) = \sum_{i=0}^n \pi_i^+ v(y_i), \quad V(f^-) = \sum_{i=-m}^0 \pi_i^- v(y_i),$$

hiszen itt már nem egyedi események egyedi súlyozása jelenik meg, hanem egy folytonos, a nyereségek és veszteségek tekintetében különböző súlyfüggvény határozza meg a végső kimenet értékét.

Az emlékezet sajátosságai: a két én

Kahneman a későbbiekben tovább finomította a hasznosság pszichológiai elemzését (Kahneman, 2000). A hasznosság értelmezésének és mérésének két fajtáját különböztette meg:

a, *döntési hasznosság* (decision utility), mely a piaci szereplők választásával kapcsolatos,

b, *tapasztalati hasznosság* (experienced utility), a fogyasztás élvezetére (vagy fájdalmára) vonatkozik.

A tapasztalati hasznosságot (experienced utility) további két csoportba osztotta:

a, *emlékezet-alapú* (memory-based) hasznosság, mely egy esemény átélése után történő szubjektív hasznosságértékelés, ez az emlékezeti hasznosság (remembered utility), valamint

b, *pillanat-alapú* (moment-based) hasznosság, mely az esemény átélése közben pillanatról pillanatra érzékelt hasznosság. Az egyes pillanatokban észlelt (mért) érték a pillanatnyi hasznosság (moment-utility), míg ezek összegzésével állítható elő a teljes hasznosság (total utility).

Thinking, fast and slow című könyvében ezt a felosztást már úgy jeleníti meg, mint a „két én”, azaz a „Tapasztaló Én” és az „Emlékező Én” közötti különbséget. A Tapasztaló Én válaszol arra a kérdésre, hogy „fáj-e most?”, míg az Emlékező Én válaszolja meg azt a kérdést, hogy „milyen volt egészében?” (Kahneman, 2011)

Egy nyilatkozatban pedig így fogalmazott: „úgy tűnik, mintha az ember ketté lenne osztva, egy Tapasztaló Énre, mely tűri a fájdalmat, és egy Emlékező Énre, melyet ez egyáltalán nem érdekel.” (Spiegel, 2012)

A kettő közti különbséget szintén kísérletekkel vizsgálta. A leggyakrabban említett kísérlet a kolonoszkópos vizsgálat (Aki nem tudja, mi ez, jobban teszi, ha a wikipédián néz utána, nem saját tapasztalatot keres). Az orvosokat megkérték, hogy a páciensek felénél a vizsgálat befejezése előtt még egy darabig hagyják bent a csövet. Ez meghosszabbította a kellemetlen vizsgálatot, bár a végén a fájdalom már csökkent. A vizsgálat alatt is mérték a fájdalomérzést, majd a végén megkérdezték a betegeket, melyik eljárást választanák (a rövidebbet, vagy hosszabbat), ha újra el kellene végezni a vizsgálatot.

Meglepetésre, annak ellenére, hogy a hosszabb vizsgálat összességében több fájdalommal járt, mégis inkább ezt választották a betegek, arra hivatkozva, hogy a végén már kevésbé volt kellemetlen.

Hasonló kísérlet volt, amikor a kísérleti alanyokat nagy zajhatásnak tették ki (pl. hangos zene). A csoport egyik felénél a hatást meghosszabbították, de a végén egyre kisebb lett a zaj is. Vagy a kísérleti alanyoknak igen hideg vízben kellett tartani a kezüket, ahol a csoport felének a hosszabbításban már kissé felmelegítették, hogy a kellemetlen érzés csökkenjen.

Minden ilyen irányú kísérletben a hosszabb, összességében kellemetlenebb, de a végén kevésbé kellemetlen eljárást választották többen. Ha persze azt kérdezték volna, hogy „3 percig szenvedsz, vagy inkább azt meghosszabbítva 4 percig?“, akkor valószínűleg senki sem választja a hosszabb szenvedést. De a kérdést nem így tették fel, és így a megérzés más döntést eredményezett.

Így tehát az derült ki, hogy ellentmondás van a pillanat alapú hasznosságérzet összegzéséből nyerhető összhaszon, és az emlékezet alapú hasznosság értékelése között, vagy más megfogalmazásban, másként dönt a Tapasztaló Én, mint az Emlékező Én. Kahneman a következő sajátosságokat tulajdonítja az Emlékező Én-nek, illetve az emlékezet alapú hasznosság értékelésnek:

a, *az időtartam elhanyagolása*, figyelmen kívül hagyása (duration neglect): a vizsgálatokban kimutatták, a kísérleti személynek majdnem mindegy, milyen hosszú a kellemetlen élmény, nem ez alapján fogja döntését meghozni (a vizsgálatok igen gyenge korrelációt mutattak az időtartam és a későbbi értékelés között).

b, *a csúcs-vég hatás* (peak-end effect): sokkal erősebb korrelációt találtak, amikor a legkellemetlenebb pillanat és az utolsó három perc értékelésének átlagát képezték. Ebből a mutatóból lehetett leginkább a kísérleti alany későbbi döntésére következtetni.

c, *a dominancia elvének megsértése* (violation of dominance): minden ez irányú kísérlet azt mutatta, hogy a kísérleti személyek a hosszabb, így összességében kellemetlenebb eljárást választották a rövidebb, de összességében kevésbé kellemetlen eljárással szemben.

Hasznosságérzetünk tehát nem a pillanatnyi hasznosságok összege. Létezik egy Emlékező Énünk, mely nem a pillanatnyi hasznosságokat összegzi, hanem más eljárás alapján értékeli a folyamatokat, itt a legjobb magyarázó elmélet a peak-end hatás lehet.

Nem kell messzire mennünk gyakorlati példaként: egy szülésnél nem a vajúdás hossza, hanem a megszületett csodálatos baba határozza meg az anyuka későbbi élményét. Egy hegyi túránál nem az átélt kellemetlen napok, hanem a megmászott hegy magassága adja a túra „értékét”.

Kritikák

Természetesen, mint minden elméletnek, a kilátáseméletnek is vannak kritikussai, leghíresebb képviselőjük Gigerenzer (Hámori, 2003). A bírálók egyik legfontosabb érve, hogy Kahneman kísérletei egyetlen akciót, egyetlen döntési helyzetet tartalmaznak, így a kísérlet nem fejezi ki a valós döntések sajátosságát, nevezetesen a tanulási folyamatot. Ez a kritika azonban egyúttal annak a racionalitási elméletnek a kritikája is, amely azt feltételezi, hogy a döntéshozók eredendően racionálisak, hiszen arra mutat rá, hogy a racionális magatartási is csupán egy hosszabb tanulás eredménye.

Egy következő ellenérv a kilátásemélettel szemben, hogy a kísérleti körülmények között végzett vizsgálatok nem feltétlenül fejezik ki a való életben tanúsított magatartásunkat, a mesterséges körülmények másként befolyásolják a döntéshozót, mint a való élet kihívásai. Így pl. a kísérletben beígért 10 ezer dolláros várható nyereségnek nem ugyanaz a hatása, mintha valaki a tőzsdén tenne kockára ugyanennyit, ahol tényleges veszteséget szenvedhet el.

Vannak olyan kritikussok is, akik a Kahneman által kimutatott heurisztikák érvényességi körét vitatják: így pl. arra jutottak, hogy a keretezési hatás csak akkor érvényesül, ha az érintett döntéshozók a döntés következményeivel nincsenek igazán tisztában, kevés információ áll rendelkezésükre. Minél inkább elkötelezett és jól informált egy döntéshozó, annál inkább kiszűri az információk torzítását (a keretezés hatását).

Zárszó

Kahneman és Tversky tehát megpróbálták a közgazdaságtanban már évszázadok óta használatos „racionális emberi magatartás” koncepcióját a valóságot pontosabban leíró „tényleges emberi magatartás” felhasználásával helyettesíteni.

Rámutattak, hogy amennyiben a döntés heurisztikus, vagyis az intuitív, 1-es rendszer által vezérelt, akkor döntésünket igen jól meghatározható hibajelenségek kísérhetik. Megfigyelték, és kísérletekkel támasztották alá a bizonyossági hatást, a lehetőség-valószínűség hatást, a tükrözési hatást. Ezek a hatások azt fejezik ki, hogy a döntéshozó a valószínűséget nem objektíven, hanem szubjektíven értelmezi, ez a sajátosság jelenik meg a szubjektív döntési súlyfüggvényben.

Kimutatták, hogy döntéseinket igen erőteljesen befolyásolja a hozzáférhetőség is (mármint, hogy tudatunk számára a döntéshez szükséges információ melyik szegmense érhető el legkönnyebben), így bevezették a keretezési hatást, valamint a felidézési hatást. Heurisztikus döntéseinket könnyen viheti tévútra a reprezentativitási hatás, az igazodás-lehorgonyzás hatás, valamint a téves összekapcsolás hatása is.

A kilátásemélet központi gondolata, hogy nem létezik abszolút hasznosság, döntéseinket mindig egy referenciaponthoz viszonyítjuk, ehhez képest pozitív és negatív is lehet a hasznosságértékelés. Ezzel hozták kapcsolatba a birtoklási hatást és a status quo hatást, és ezért hívták fel a figyelmet arra, hogy a hasznossági (az \bar{O} kifejezésükkel érték-) függvény nem csak pozitív, de negatív irányba is felrajzolható.

A hasznosság elemzése során megkülönböztetik a döntési hasznosságot és a tapasztalati hasznosságot, valamint az emlékezet alapú és a pillanat alapú hasznosságot. Kísérletekkel kimutatták, hogy a két fajta hasznosság megközelítés nem mindig vezet ugyanarra az eredményre.

Természetesen nincs rá mód, hogy Kahneman és Tversky elméletének minden apró összefüggését bemutassam, de nagyon remélem, hogy akinek az eddigi elemzések felkeltették az érdeklődését, az szívesen veszi majd kézbe a nemrég magyarul megjelent *Thinking, fast and slow* című könyvet.

Felhasznált irodalom

BERDE É. - PETRÓ K. (1995): A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban. *Közgazdasági Szemle*. XLII. évf. 5. sz. pp. 511-529.

HÁMORI B. (2003): Kísérletek és kilátások. Daniel Kahneman. *Közgazdasági Szemle*. L. évf. 9. sz. pp. 779-799.

KAHNEMAN, D. - KNETSCH, J. L. - THALER, R. H. (1991): Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. pp. 193-206.

KAHNEMAN, D. – LOVELLO, D. – SIBONY, O. (2011): Mielőtt meghozná azt a nagy döntést... *Harvard Business Review*. 2011. július-augusztus

KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 47(2). pp. 263-291.

KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. (1992): Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 5 sz. pp. 297-323.

KAHNEMAN, D. (2000): Experienced Utility and Objective Happiness: A Moment-Based Approach. In: Kahneman, D. – Tversky, A. (Eds.): *Choices, Values and Frames*. Chapter 37. Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, New York

KAHNEMAN, D. (2009): A korlátozott racionalitás feltérképezése az intuitív döntések és választások szempontjából. *Közgazdaság*. 2009/3

KAHNEMAN, D. (2010): A korlátozott racionalitás feltérképezése az intuitív döntések és választások szempontjából. *Közgazdaság*. 2010/1

KAHNEMAN, D. (2011): *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux, New York.

NAGY A. (2006): Kardinális vagy ordinális hasznosság? In: Majoros Pál (szerk.): *Stratégiák 2007 és 2013 között*. MTN Konferenciakötet, BGF, Budapest, pp. 62-80.

NORTHCRAFT, G. B. – NEALE, M. A. (1987): Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 39. pp. 84-97.

SPIEGEL (2012): *Interview with Daniel Kahneman. Debunking the Myth of Intuition* (on-line). SpiegelOnline. hozzáférés: <http://www.spiegel.de/international/zeitgeist/interview-with-daniel-kahneman-on-the-pitfalls-of-intuition-and-memory-a-834407.html> (olvasva: 2012. 07.30.)

TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. Vol. 211. No. 30. pp. 453-458.

TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1983): Extensional vs. intuitive reasoning. Conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*. Vol. 90. No. 4. pp. 293-315.

A hibás teljesítés az új Ptk.-ban

A jelen írás a hibás teljesítéssel kapcsolatos új és régi szabályozást – a törvényi indokolással együtt – ismerteti: például kellékszavatosság, jótállás, kártérítés, jogszatosság.

This paper is a review about the previous and the current legal regulation of non-contractual delivery, like liability for defects, warranty that goods are of a specified quality, guaranty, compensation, warranty of title, including preamble as well.

Bevezetés

A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (a továbbiakban: új Ptk.), amely a 8:4. § szerint 2014. március 15-én lép hatályba, a Hatodik Könyv XXIV., Hibás teljesítés című fejezetében a hibás teljesítés általános szabályait, a kellékszavatosságot, a termékszavatosságot, a jótállást, a kártérítési igényt, a jogszatosságot és a hibás teljesítés különös szabályait foglalja magában (6:157-178. §§). Ez a megoldás a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény (a továbbiakban: Ptk.) szerinti szabályozáshoz képest – a fogyasztói többletvédelem szempontjából is – jelentős változást hoz (lásd például egyoldalúan kógens rendelkezések, határidők rendszere, gyártó helytállása). A „fogyasztó” fogalom – a 8:1. § (1) bekezdés 3. pontja alapján – leszűkül a természetes személyre: az új Ptk. alkalmazásában fogyasztó a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körén kívül eljáró természetes személy;¹ a fogyasztói többletvédelem – miként a Hibás teljesítés című fejezet rendelkezései alapján is látható – eme fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés eseti körére korlátozódik.² Cikkemben a hibás teljesítés új szabályozásának indokolása, magyarázata,³ az új és a régi normaszöveg összevetése, különbsége kerül ismertetésre.⁴

A hibás teljesítés általános szabályai

Az új Ptk. részben új alapokra helyezi, és részleteiben is megújítja a hibás teljesítésre és annak jogkövetkezményeire vonatkozó szabályokat. A Ptk. a jótállást a szerződést biztosító mellékkötelezettségek körében helyezi el, nem tisztázza igazán a jótállási kötelezettség mibenlétét, és a kellékszavatossághoz képest érdemi többletet csak egy különös kimentési körülmény felállításával ad: a felelősség alóli mentesülést annak bizonyítása alapozza meg, hogy a hiba oka a teljesítés után keletkezett. A jótállás és a kellékszavatosság szoros összefüggése a gyakorlatban természetesen ennek ellenére sem lehetett kétséges.⁵

Az új Ptk. a hibás teljesítés egységes fogalmát alkotja meg, annak középpontjába a szolgáltatás minőségi fogyatékoságát helyezi, és egyértelművé teszi, hogy a hibás teljesítés szempontjából a teljesítés időpontja releváns. Ez utóbbiból okszerűen következik, hogy nyilvánvalóan nem teljesít hibásan a kötelezett, ha a hiba oka a teljesítést követően keletkezik a szolgáltatásban. Kimondja az új Ptk. azt is, hogy nincs szó hibás teljesítésről, ha a jogosult a hibát a szerződéskötés időpontjában

ismerte, vagy ismernie kellett. (Ez utóbbi tételből világosan kiderül, hogy a hiba jogosult általi ismerete nem csak a kellékszavatossági jogot zárja ki, ahogy a Ptk. mondja, hanem a kártérítési igényt is.) Az így megalkotott fogalomhoz kapcsolja az új Ptk. a jogkövetkezményeket: a kellékszavatosságot, a jótállást és a kártérítést. Ezzel egyúttal megszünteti a hibás teljesítés két hagyományos jogkövetkezménye: a kellékszavatosság és a jótállás közötti indokolatlan különbségeket.⁶

Az új Ptk. rendelkezései:

Hibás teljesítés

A kötelezett hibásan teljesít, ha a szolgáltatás a teljesítés időpontjában nem felel meg a szerződésben vagy jogszabályban megállapított minőségi követelményeknek.⁷ Nem teljesít hibásan a kötelezett, ha a jogosult a hibát a szerződéskötés időpontjában ismerte, vagy a hibát a szerződéskötés időpontjában ismernie kellett.⁸

Tekintve, hogy az új Ptk. (a hatályos joghoz hasonlóan)⁹ a kellékszavatosság és a jótállás szabályai közé integrálja az Európai Parlament és a Tanács 1999/44/EK irányelvét „a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól”, a kellékszavatosság és a jótállás szabályai fogyasztó és vállalkozás szerződésében egyoldalúan kógensek, vagyis semmis az olyan kikötés, amely a fogyasztó hátrányára tér el. Értelemszerűen az egyoldalú kógenzia nem vonatkozik a kártérítési szabályokra, hiszen azok nem irányelvi eredetűek.¹⁰ (Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis az a kikötés, amely az új Ptk. Hibás teljesítés című fejezetének a kellékszavatosságra és a jótállásra¹¹ vonatkozó rendelkezéseitől a fogyasztó hátrányára tér el.¹²)

Hibás teljesítési vélelem

Az új Ptk. azt is tartalmazza, hogy: fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén az ellenkező bizonyításáig vélelmezni kell, hogy a teljesítést követő hat hónapon belül a fogyasztó által felismert hiba már a teljesítés időpontjában megvolt, kivéve, ha e vélelem a dolog természetével vagy a hiba jellegével összeegyeztethetetlen.¹³

A kellékszavatosság

Az új Ptk. a kellékszavatossági jogokat a Ptk. rendszerét fenntartva határozza meg. A jogosult – a kötelezett érdekeit is figyelembe vevő törvényi keretek között – szabadon választhatja meg az igényelt szavatossági jogot. A hatályos szabályokat tartja fenn az új Ptk. a más szavatossági jogra történő áttéréssel kapcsolatban is. Az új Ptk. feljogosítja a bíróságot, hogy a jogosult kérelmétől eltérjen; fogyasztó és vállalkozás szerződésében a bíróságot ez a jog nem illeti meg, s más szerződésben sem kötelezheti a bíróság a kötelezettet olyan kellékszavatossági jog teljesítésére, amely ellen mindkét fél tiltakozik.¹⁴

A hibás teljesítés Ptk.-beli szabályai közül a legtöbb kritika a kellékszavatossági határidők rendszerét illeti. A gyakorlati tapasztalatok arra mutatnak, hogy a kiskereskedelmi adásvételi modellre mintázott hat hónapos általános elévülési határidő a tartós használatra rendelt dolgokra (különösen épületekre) rövid, a különböző jogvesztő határidők szintén rendkívül szűkre szabottak, egyáltalán a jogosult számára a határidők kezelése bonyolult és nehezen áttekinthető. A fogyasztói adásvételről szóló irányelv tárgyi hatálya kizárólag a fogyasztási cikkekre, ingó dolgokra terjed ki, nem tesz kü-

lönbséget tartós és nem tartós fogyasztási cikkek között, a tartós használatra rendelt dolgokra, ingatlanokra, építményekre pedig egyáltalán nem vonatkozik. Az irányelvnek a Ptk.-ba történt beültetése ezért csak a fogyasztói adásvétel hatálya alá eső körben érintette a szavatossági határidők rendszerét, amely a szolgáltatások széles körében már nem működik megfelelően.¹⁵

Az új Ptk. az eddigi hat hónapos elévülési határidőnél hosszabb, egyéves általános elévülési szavatossági határidőt ír elő. A főszabály alól fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetében állapít meg kivételt az új Ptk., ahol az általános elévülési idő két év; ennél rövidebb határidő csak használt dolgok esetén köthető ki, de ott is legalább egy évet biztosítani kell. Ha a szerződés alapján szolgáltatott dolog ingatlan, akkor a szavatossági igény bármely szerződés (nemcsak fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés) esetén öt éves elévülési határidő alatt érvényesíthető.¹⁶

Az új Ptk. megszünteti a jogvesztő határidőket. A jogvesztő határidők előírásával a Ptk. célja a kellékszavatossági igények érvényesíthetőségével kapcsolatos bizonytalan jogi helyzet egyértelmű lezárása volt. Ez a konstrukció ugyanakkor számos problémát idézett elő. Ezeket a bírói gyakorlat (I. sz. PED-GED) igyekezett korrigálni, de összességében nem tudta a határidők rendszerével kapcsolatos valamennyi bizonytalanságot megszüntetni, sőt (például a jogvesztő határidő utáni igényérvényesítés lehetőségének megnyitásával) újakat is felvetett.¹⁷ Az új Ptk. elvi kiindulási pontja, hogy jogvesztés – mint az alanyi jog elenyészését eredményező szigorú jogkövetkezmény – előírása csak kivételes esetekben indokolt. Egy magánjogi alanyi jog érvényesíthetőségének időbeli korlátok közé szorításához nincs szükség arra, hogy a jogalkotó a jog megszűnését mondja ki. A hatályos jogban dogmatikai következetlenséghez vezet továbbá, hogy a Ptk. a jogvesztő határidők rögzítése mellett biztosítja a szavatossági igények kifogásként való érvényesíthetőségét is, noha elenyészett alanyi jog kifogásként történő érvényesítése fogalmilag nyilvánvalóan kizárt. Az új Ptk. szerinti szabályozással ezek az ellentmondások megszűnnek, a kellékszavatossági igények érvényesítését kizárólag elévülési természetű határidők korlátozzák. Az új Ptk. abból indul ki, hogy a szolgáltatott terméknek megállapítható a természetes elhasználódás által behatárolt élettartama, aminek eltelte után már nem várható el a kötelezettől a hiba orvoslása; s emellett az igényérvényesítés lehetőségének az elévülés nyugvása miatti meghosszabbodásával szinte arányosan nő a hibás teljesítés bizonyításának nehézsége.¹⁸

Az új Ptk. nem tartja fenn a Ptk. [308. § (2) bekezdés] szerinti speciális állatszavatossági határidőt. A hatvan napos határidőnek nem jogi, az igényérvényesítésre kiható, hanem szakmai tartalma van, és az állatbetegségek lappangási idejét határolja be. Ennek viszont a bizonyítási teher szempontjából van jogi jelentősége; indokolatlan ezért, hogy az egyébként bizonyított hibás teljesítés mellett az állat szolgáltatására irányuló szerződés esetén a szavatossági igényérvényesítési határidő az általánosnál rövidebb legyen.¹⁹

A kellékszavatossági igény érvényesítésével kapcsolatos további részletszabályokat az új Ptk. tartalmilag fenntartja. Ezek közé a szabályok közé tartoznak a hiba közlésére, a szavatossági jogok kifogásként történő érvényesítésére, az érvényesített szavatossági igény terjedelmére, a szavatossági igény érvényesítésével kapcsolatos költségviselésre és a kötelezett gazdagodási igényére vonatkozó rendelkezések.²⁰

Az új Ptk. rendelkezései:

Kellékszavatossági jogok

Olyan szerződés alapján, amelyben a felek kölcsönös szolgáltatásokkal tartoznak, a kötelezett a hibás teljesítésért kellékszavatossággal tartozik.²¹ Kellékszavatossági igénye alapján a jogosult választása szerint²² a) kijavítást vagy kicserélést igényelhet, kivéve, ha a választott kellékszavatossági jog teljesítése lehetetlen, vagy ha az a kötelezettnek – másik kellékszavatossági igény teljesítésével összehasonlítva – aránytalan többletköltséget eredményezne, figyelembe véve a szolgáltatás hibátlan állapotban képviselt értékét, a szerződésszegés súlyát és a kellékszavatossági jog teljesítésével a jogosultnak okozott érdeksérelmet; vagy b) az ellenszolgáltatás arányos leszállítását igényelheti, a hibát a kötelezett költségére maga kijavíthatja vagy mással kijavíttathatja, vagy a szerződéstől elállhat, ha a kötelezett a kijavítást vagy a kicserélést nem vállalta, e kötelezettségének a (4) bekezdés szerinti feltételekkel nem tud eleget tenni, vagy ha a jogosultnak a kijavításhoz vagy kicseréléshez fűződő érdeke megszűnt.²³ Jelentéktelen hiba miatt elállásnak nincs helye.²⁴ A kijavítást vagy kicserélést – a dolog tulajdonságaira és a jogosult által elvárható rendeltetésére figyelemmel – megfelelő határidőn belül, a jogosult érdekeit kímélve kell elvégezni.²⁵

Áttérés más kellékszavatossági jogra

A jogosult a választott kellékszavatossági jogáról másikra térhet át. Az áttéréssel okozott költséget köteles a kötelezettnek megfizetni, kivéve, ha az áttérésre a kötelezett adott okot, vagy az áttérés egyébként indokolt volt.²⁶

Eltérés a jogosult által megjelölt kellékszavatossági jogtól

A bíróság a jogosult kérelméhez nincs kötve, de nem kötelezhet olyan kellékszavatossági jog teljesítésére, amely ellen mindegyik fél tiltakozik.²⁷

A hiba közlése

A jogosult a hiba felfedezése után késedelem nélkül köteles a hibát a kötelezettel közölni.²⁸ Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén a hiba felfedezésétől számított két hónapon belül közölt hibát késedelem nélkül közölni kell tekinteni.²⁹ A közlés késedelméből eredő kárért a jogosult felelős.³⁰

A kellékszavatossági igény elévülése

A jogosult kellékszavatossági igénye a teljesítés időpontjától számított egy év alatt évül el.³¹ Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén a fogyasztó kellékszavatossági igénye a teljesítés időpontjától számított két év alatt évül el.³² Ha a fogyasztó és a vállalkozás közötti szerződés tárgya használt dolog, a felek rövidebb elévülési időben is megállapodhatnak; egy évnél rövidebb elévülési határidő ebben az esetben sem köthető ki érvényesen.³³

Ha a szerződés alapján szolgáltatott dolog ingatlan, a kellékszavatossági igény a teljesítés időpontjától számított öt év alatt évül el.³⁴

Nem számít bele az elévülési időbe a kijavítási időnek az a része, amely alatt a jogosult a dolgot rendeltetésszerűen nem tudja használni.³⁵

A dolognak a kicseréléssel vagy a kijavítással érintett részére a kellékszavatossági igény elévülése újból kezdődik.³⁶ Ezt a szabályt kell alkalmazni arra az esetre is, ha a kijavítás következményeként új hiba keletkezik.³⁷

A szavatossági jogok érvényesítése kifogásként

A jogosult kellékszavatossági jogait az ugyanabból a szerződésből eredő követeléssel szemben kifogásként akkor is érvényesítheti, ha a kellékszavatossági igény elévült.³⁸

Az érvényesített szavatossági igény terjedelme

A szavatossági igényt a szolgáltatott dolog minden olyan hibája miatt határidőben érvényesítettnek kell tekinteni, amely a megjelölt hibát előidézte.³⁹ Ha a jogosult a szavatossági igényét a dolognak – a megjelölt hiba szempontjából – elkülöníthető része tekintetében érvényesíti, a szavatossági igény a dolog egyéb részeire nem minősül érvényesítettnek.⁴⁰

Költségviselés

A szavatossági kötelezettség teljesítésével kapcsolatos költségek a kötelezettet terhelik.⁴¹ Ha a dolog meghibásodásában a jogosultat terhelő karbantartási kötelezettség elmulasztása is közrehatott, a szavatossági kötelezettség teljesítésével felmerült költségeket közrehatása arányában a jogosult köteles viselni, ha a dolog karbantartására vonatkozó ismeretekkel rendelkezett, vagy ha a kötelezett e tekintetben tájékoztatási kötelezettségének eleget tett.⁴²

A kötelezett gazdagodási igénye

Ha a dolog kicserélésére az elévülés nyugvása miatt a kellékszavatossági határidő jelentős részének eltelte után kerül sor, és ez a jogosult számára számottevő értéknövekedést eredményez, a kötelezett a gazdagodás megtérítésére tarthat igényt.⁴³ Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben e rendelkezést nem lehet alkalmazni.⁴⁴

Kicserélés vagy elállás esetén a jogosult nem köteles a dolognak azt az értékcsökkenését megtéríteni, amely a rendeltetésszerű használat következménye.⁴⁵

A termékszavatosság

Az új Ptk. bevezeti a gyártónak a termék hibája miatti közvetlen, szavatossági természetű helytállását a fogyasztóval szemben. A termékszavatosság alapját képező termékhiba fogalma nem teljesen azonos a hibás teljesítés fogalmával. Termékhibáról akkor van szó, ha az eladott ingó dolog (tipikus esetben: tartós fogyasztási cikk) nem felel meg a gyártó általi forgalomba hozatalakor hatályos minőségi követelményeknek, vagy nem rendelkezik a gyártó által adott leírásban szereplő tulajdonságokkal. A hibás teljesítéshez hasonló viszont, hogy a gyártó csak azokért a hibákért tartozik helytállni, amelyek akkor keletkeztek, amikor a termék még az ellenőrzése alatt állt.⁴⁶

A termékszavatosság vállalkozás által forgalomba hozott ingó dolgokra (termékekre) terjed ki, és – noha az érintettek között nem áll fenn szerződéses jogviszony – biztosítja, hogy a fogyasztó a termék hibája miatti egyes kellékszavatossági igényeit közvetlenül a gyártóval szemben érvényesíthes-

se. A termékszavatosság kizárólag a hiba természetbeni orvoslására szolgál: elsősorban kijavítására, másodsorban – ha a kijavítás nem lehetséges – kicserélésre ad igényt a fogyasztónak. Gyártónak az új Ptk. – a termékfelelősségi szabályokhoz hasonlóan – nem csak a termék előállítóját tekinti, hanem a forgalmazóját is. A termékszavatossági helytállás – eltérően a kellékszavatosságtól – nem feltétlen, hanem a termékfelelősségi kimentési okokhoz hasonló okok alapján kimentést biztosít a gyártónak és a forgalmazónak.⁴⁷

A termékszavatosság és a kellékszavatosság egymás mellett létező polgári jogi igény, amelyeket azonban ugyanazon hiba miatt – természetesen – egyszerre nem lehet érvényesíteni. A fogyasztó az adott helyzet lehetőségei alapján maga döntheti el, hogy egy adott hiba miatti szavatossági igényét melyik eszközzel és kivel szemben érvényesíti: kellékszavatossági igényt támaszt szerződő partnerével (az eladóval) szemben, vagy pedig termékszavatossági igényt a gyártóval vagy a forgalmazóval szemben. Eredményes igényérvényesítés esetén az érvényesített hiba tekintetében a párhuzamos igény is megszűnik. Az egyik út sikertelensége viszont nem zárja ki, hogy a fogyasztó igényét a másik jogcímen érvényesíthesse, ha annak feltételei fennállnak. Termékszavatossági kötelezettsége teljesítése esetén a termék kijavított részére vagy a kicserélt termékre a szerződő partner kellékszavatossági kötelezettsége megszűnik, ez a kötelezettség a továbbiakban a gyártót vagy a forgalmazót fogja terhelni.⁴⁸

Az új Ptk. a termékszavatossági igény érvényesítéséhez kétéves jogvesztő határidőt biztosít, amelyet a terméknek a gyártó általi forgalomba hozatalától kell számítani. A kellékszavatossági igénytől eltérő megoldást: jogvesztő határidő alkalmazását az indokolja, hogy a gyártó nem áll jogviszonyban a fogyasztóval, vagyis termékszavatosság előírása a szerződési jogviszony relatív szerkezetének áttörését jelenti. Emiatt indokolt a helytállást szigorúbb időhatárok közé szorítani, és meghatározott idő elteltével a bizonytalan jogi helyzetet végleg lezárni. Ha a kétéves határidőn belül a termék gazdát cserél, a termékszavatossági igény az új tulajdonost illeti meg.⁴⁹

Az új Ptk. rendelkezései:

Termékszavatossági igény

Vállalkozás által fogyasztónak eladott ingó dolog (ezen alcím alkalmazásában: termék) hibája esetén a fogyasztó követelheti a gyártótól, hogy a termék hibáját javítsa ki, vagy – ha a kijavítás megfelelő határidőn belül, a fogyasztó érdekeinek sérelme nélkül nem lehetséges – a terméket cserélje ki.⁵⁰ A termék akkor hibás, ha nem felel meg a terméknek a gyártó által történt forgalomba hozatalakor hatályos minőségi követelményeknek, vagy nem rendelkezik a gyártó által adott leírásban szereplő tulajdonságokkal.⁵¹ Ezen alcím alkalmazásában gyártónak minősül a termék előállítója és forgalmazója.⁵²

A gyártó mentesül a termékszavatossági kötelezettség alól, ha bizonyítja, hogy a) a terméket nem üzleti tevékenysége vagy önálló foglalkozása körében gyártotta vagy forgalmazta; b) a termék forgalomba hozatalának időpontjában a hiba a tudomány és a technika állása szerint nem volt felismerhető; vagy c) a termék hibáját jogszabály vagy kötelező hatósági előírás alkalmazása okozta.⁵³

Csere esetén a kicserélt termékre, kijavítás esetén a termék kijavítással érintett részére vonatkozó kellékszavatossági kötelezettség a gyártót terheli.⁵⁴

Közlési és igényérvényesítési határidők

A fogyasztó a hiba felfedezése után késedelem nélkül köteles a hibát a gyártóval közölni.⁵⁵ A hiba felfedezésétől számított két hónapon belül közölt hibát késedelem nélkül közöltnek kell tekinteni.⁵⁶ A közlés késedelméből eredő kárért a fogyasztó felelős.⁵⁷

A gyártót a termékszavatosság az adott termék általa történő forgalomba hozatalától számított két évig terheli.⁵⁸ E határidő eltelte jogvesztéssel jár.⁵⁹

Termékszavatosság tulajdonosváltás esetén

A termékszavatossági jogokat a termék tulajdonjogának átruházása esetén az új tulajdonos érvényesítheti a gyártóval szemben.⁶⁰

A jótállás

Az új Ptk. – a Ptk.-tól eltérően – a jótállás szabályait nem a szerződést biztosító mellékkötelezettségeknél, hanem a hibás teljesítés jogkövetkezményei között helyezi el. A gyakorlatban ugyanis a jótállás szinte kizárólag a hibás teljesítés orvoslásának eszközévé vált; a kötelezettség más szempontból szerződészerű (például a határidőben történő) teljesítésére való ösztönzésnek vannak alkalmasabb szerződési biztosítékai (például a kötbér). A kellékszavatosság szabályainak jelzett igazítása alapján a kellékszavatosság és a jótállás rendszertani kapcsolata, közös elvi alapja az új Ptk.-ban egyértelművé válik, és a jótállás az új Ptk.-ban ugyanolyan kimentést megkövetelő helytállás, mint a kellékszavatosság.⁶¹

Az új Ptk. szerint, csakúgy, mint a Ptk.-ban, a jótállás a felek megállapodása (a jótállási nyilatkozat), illetve jótállási kötelezettséget előíró jogszabály alapján jön létre. A jótállás önként vállalt többletkötelezettséget jelent, vagyis a jótállás tartalmát elsősorban az azt megalapozó szerződés határozza meg, kivéve, amikor a jótállásra jogszabály kötelez, ilyenkor nyilvánvalóan a jótállás mibenlétét is a jogszabálynak kell rögzítenie. Az új Ptk. erre tekintettel a jótállás alapján történő helytállás mibenlétét nem határozza meg közelebbről, hanem általános jelleggel annyit mond, hogy a jótállásra kötelezett személy a jótállást keletkeztető jognyilatkozatban vagy jogszabályban foglalt feltételek szerint köteles helytállni a hibás teljesítésért. Tipikus esetben a jótállás alapján a kötelezett szavatossági jellegű kötelezettséget vállal, a hibás szolgáltatás kijavítását, kicserélését, esetleg árleszállítást. A szerződés szólhat úgy, hogy a jótállási igény meghatározott harmadik személlyel szemben érvényesíthető.⁶²

Az új Ptk. rendelkezései:

Jótállás

Aki a szerződés teljesítéséért jótállást vállal vagy jogszabály alapján jótállásra köteles, a jótállás időtartama alatt a jótállást keletkeztető jognyilatkozatban vagy jogszabályban foglalt feltételek szerint köteles helytállni a hibás teljesítésért.⁶³ Mentesül a jótállási kötelezettség alól, ha bizonyítja, hogy a hiba oka a teljesítés után keletkezett.⁶⁴ A jótállás a jogosultnak jogszabályból eredő jogait nem érinti.⁶⁵

Jótállási jogosultság tulajdonosváltás esetén

A jótállásból eredő jogokat a dolog tulajdonjogának átruházása esetén az új tulajdonos érvényesítheti a jótállást vállaló kötelezettel szemben.⁶⁶

A jótállási igény érvényesítése

A jótállási igény a jótállási határidőben érvényesíthető.⁶⁷ Ha a jótállásra kötelezett kötelezettségének a jogosult felhívására – megfelelő határidőben – nem tesz eleget, a jótállási igény a felhívásban tűzött határidő elteltétől számított három hónapon belül akkor is érvényesíthető bíróság előtt, ha a jótállási idő már eltelt.⁶⁸ E határidő elmulasztása jogvesztéssel jár.⁶⁹ A jótállási igény érvényesítésére egyebekben a kellékszavatossági jogok gyakorlására vonatkozó szabályokat kell megfelelően alkalmazni.⁷⁰

A kártérítési igény

Más nevesített szerződésszegésekhez hasonlóan a kötelezett – a szerződésszegéssel okozott károkért való felelősség általános szabályai szerint – köteles megtéríteni a jogosultnak a hibás teljesítéssel okozott kárt. Az új Ptk. az általános kártérítési szabályokat a hibás teljesítési tényállások sajátosságait figyelembe vevő fontos szabállyal egészíti ki. A jogosult kártérítés formájában a szolgáltatás tárgyában bekövetkezett (ún. tapadó) kára megtérítését csak a természetbeni reparációt jelentő kellékszavatossági jogok (kijavítás, kicserélés) kimerülése esetén, és csak a kellékszavatossági határidőn belül igényelheti. Ennek nyilvánvaló oka az, hogy az ilyen károk megtérítése – funkcióját tekintve – az ellenszolgáltatás leszállításának, azaz a szavatossági jogok második lépcsőjében alkalmazható igénynek minősül. Az új Ptk. biztosítja ugyanakkor azt a lehetőséget, hogy a jogosult elévült kártérítési igényét (szavatossági jogaihoz hasonlóan) az ugyanabból a szerződésből eredő követeléssel szemben kifogásként érvényesíthesse. Mindez természetesen csak a szolgáltatás tárgyában bekövetkezett károkra vonatkozik; a jogosult vagyonaiban bekövetkezett tényleges károk és az elmaradt haszon a szerződésszegéssel okozott károkért való felelősség általános szabályai szerint és az általános (ötéves) elévülési idő alatt érvényesíthetők.⁷¹

Az új Ptk. rendelkezései:

Kártérítés kellékhibás teljesítés esetén

A kötelezett köteles megtéríteni a jogosultnak a hibás teljesítésből eredő kárát, kivéve, ha a hibás teljesítést kimenti.⁷² A hibás teljesítéssel a szolgáltatás tárgyában bekövetkezett károk megtérítését a jogosult akkor követelheti, ha kijavításnak vagy kicserélésnek nincs helye, vagy ha a kötelezett a kijavítást vagy a kicserélést nem vállalta, e kötelezettségének nem tud eleget tenni, vagy ha a jogosultnak a kijavításhoz vagy kicseréléshez fűződő érdeke megszűnt.⁷³ E kártérítési igény a kellékszavatossági jogok érvényesítésére meghatározott határidőn belül évül el.⁷⁴ A jogosult kártérítési igényét az ugyanabból a szerződésből eredő követeléssel szemben kifogásként akkor is érvényesítheti, ha a kártérítési igény elévült.⁷⁵

A jogszatosság

A Ptk. a jogszatosságot a legfontosabb tulajdonátruházó szerződésnél, az adásvételi szerződésnél szabályozza, és a bérletnél erre a szerződésre a jogszatossági jogok értelemszerűen megfelelő alkalmazást írja elő. A gyakorlat ezeket a rendelkezéseket valamennyi tulajdonátruházó, illetve használati szerződésre alkalmazza. Az új Ptk. a jogszatosságot az általános szerződészegési szabályok közé emeli ki, és tartalmi pontosításokat is végrehajt. Ezek között kell említeni, hogy jogszatossági kötelezettséget ír elő nemcsak tulajdonjog, hanem más jog, továbbá követelés visszterhes átruházásának esetére is. Fontos az a pontosítás is, amely – tipikusan: szellemi tulajdon tárgyain fennálló – felhasználási szerződések vonatkozásában a jogszatossági kötelezettséget „vagyon jog által védett dolog” (és nem jog) felhasználásával kapcsolatban fogalmazza meg.⁷⁶

Az új Ptk. rendelkezései:

Jogszatosság a jogszerzés akadályá miatt

Ha tulajdonjog, jog vagy követelés visszterhes átruházására irányuló kötelezettség esetén a tulajdonjog, más jog vagy követelés megszerzését harmadik személy joga akadályozza, a jogosult köteles a kötelezettet megfelelő határidő tűzésével felhívni arra, hogy az akadályt hárítsa el vagy adjon megfelelő biztosítékot.⁷⁷ A határidő eredménytelen eltelte után a jogosult elállhat a szerződéstől és kártérítést követelhet.⁷⁸ Ha a kötelezett jóhiszemű volt, a szerződés megkötéséből eredő károkat köteles megtéríteni.⁷⁹

Jogszatosság a jogszerzés korlátozott volta miatt

Ha tulajdonjog, más jog vagy követelés visszterhes átruházására irányuló kötelezettség esetén a tulajdonjog, más jog gyakorlását vagy a követelés megszerzését harmadik személy joga korlátozza vagy értékét csökkenti, a jogosult megfelelő határidő tűzésével tehermentesítést követelhet.⁸⁰ A határidő eredménytelen eltelte után a jogosult a tehermentesítést a kötelezett költségére elvégezheti.⁸¹

Ha a tehermentesítés lehetetlen vagy aránytalan költséggel járna, a jogosult a szerződéstől elállhat, és kártérítést követelhet, vagy a teher átvállalása fejében az ellenérték megfelelő csökkentését követelheti.⁸² Ezek a jogok a jogosultat akkor is megilletik, ha a tehermentesítésre megszabott határidő eredménytelenül telt el, és a jogosult nem kívánja a dolog tehermentesítését.⁸³ Ha a kötelezett jóhiszemű volt, a szerződés megkötéséből eredő károkat köteles megtéríteni.⁸⁴

Nem illetik meg ezek a jogok a jogosultat, ha a szerződés megkötésekor tudta vagy tudnia kellett, hogy korlátozástól mentes tulajdonjogot, jogot vagy követelést nem szerezhetsen, kivéve, ha a kötelezett a tulajdonjog, más jog vagy követelés korlátozásmentességéért kifejezetten szavatosságot vállalt.⁸⁵

A hibás teljesítés különös szabályai

Az új Ptk. a vállalkozási és más eredményszerződések tekintetében a hibás teljesítés különös szabályait is meghatározza. E szerződések sajátossága abban áll, hogy a tevékenységgel előállítható mű – az új dolog vagy más eredmény – átadását megelőzi a létrehozás folyamata, vagyis a teljesítés része a mű előállítása, maga a tevékenység végzése is. Ezért a kellékszavatossági jogok itt változott formában fogalmazhatók meg. A hibás teljesítés külön szabályai között szól továbbá az új Ptk. a bérbeadó szavatossági kötelezettségének általánosításával megalkotott, valamennyi használati kötelelemre előírt kellék- és jogszatosságáról.⁸⁶

Az új Ptk. rendelkezései:

Hibás teljesítés eredmény létrehozására irányuló szerződéseknél

Ha a kötelezett valamely dolog vagy munkával elérhető más eredmény létrehozására vállal kötelezettséget, a hibás teljesítésre vonatkozó szabályokat megfelelően alkalmazni kell, azzal, hogy *a*) a kicserélésen a munkával elérhető eredmény részben vagy egészben való újbóli teljesítését kell érteni; és *b*) a kijavítás vagy a szolgáltatás részben vagy egészben való újbóli teljesítése – a jogosult szerződésszerű teljesítéshez fűződő érdekei figyelembevételével – a munkával elérhető eredmény létrehozásának az eredetileg vállalathoz képest eltérő módjával is megvalósulhat; az ebből eredő többletköltségek a kötelezettet terhelik.⁸⁷ A kötelezett mentesül a hibás teljesítés jogkövetkezményei alól, ha a hiba a jogosult által adott *a*) anyag alkalmatlanságára vagy hibájára; *b*) adat hiányosságára vagy hibájára; vagy *c*) utasítás célszerűtlenségére vagy szakszerűtlenségére vezethető vissza, és e körülményekre a kötelezett a jogosultat figyelmeztette.⁸⁸

Hibás teljesítés használatra vagy hasznosításra irányuló szerződéseknél

Ha a jogosult más dolognak vagy más vagyoni joga által védett oltalmi tárgynak⁸⁹ időleges használatára, felhasználására vagy hasznosítására jogosult, a kötelezett a szerződés teljes tartama alatt a kellékszavatosság szabályainak megfelelő alkalmazásával köteles helytállni azért, hogy a dolog vagy az oltalom tárgya⁹⁰ a szerződésszerű használatra, felhasználásra vagy hasznosításra alkalmas.⁹¹

Ha a jogosult más dolognak vagy más vagyoni joga által védett oltalmi tárgynak⁹² időleges használatára, felhasználására vagy hasznosítására jogosult, a kötelezett a szerződés teljes tartama alatt a jogszatosság szabályainak megfelelő alkalmazásával köteles helytállni azért, hogy a dolognak vagy az oltalom tárgyának⁹³ szerződésszerű használatát, felhasználását vagy hasznosítását harmadik személy joga nem akadályozza és nem korlátozza.⁹⁴

Felhasznált irodalom és források

2013. évi V. törvény indokolása a Polgári Törvénykönyvről Hatodik Könyv XXIV. Fejezet.

A Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény 248. § (1)-(5) bekezdés, 305– 3011/A. §§, 369–370. §§, 424. § (1)–(2) bekezdés, 685. § *d)-e)* pont.

A termékfelelősségről szóló 1993. évi X. törvény.

A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény 6:139. § (1) bekezdés, 6:157–178., 6:550–559. §§, 8:1. § (1) bekezdés 4. pont.

T/7971. számú törvényjavaslat a Polgári Törvénykönyvről. Hatodik Könyv XXIV. Fejezet – normaszöveg és indokolás (benyújtva: 2012. július 11, elfogadva: 2013. február 11, kihirdetve: 2013. február 26. – Magyar Közlöny 31. száma).

FARKAS A. – WELLMANN GY. (2012/a): A hibás teljesítés bírói gyakorlata I. *Gazdaság és Jog*. 3. sz. pp. 8-11.

FARKAS A. – WELLMANN GY. (2012/b): A hibás teljesítés bírói gyakorlata II. *Gazdaság és Jog*. 5. sz. pp. 16-20.

FARKAS A. L. (2013): Hibás teljesítés. In: Wellmann Gy. (szerk.): *Polgári jog. Kötelmi jog*. Első és Második Rész. Az új Ptk. magyarázata V/VI. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (372; ISBN 978-963-258-193-4). pp. 284-325.

GADÓ G. – NÉMETH A. – SÁRINÉ SIMKÓ Á. (2013): *Ptk. Fordítókulcs. Oda-Vissza*. A 2013. évi V. törvény és az 1959. évi IV. törvény normaszövegének összehasonlító táblázata, mindkét irányban. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (643; ISBN 978-963-258-196-5). pp. 314-319., p. 514., pp. 540-543.

GÁRDOS P. (2012): Záró rendelkezések. In: Vékás L. (szerk.): *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatát magyarázatokkal*. CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest (616; ISBN 978-963-224-998-8). pp. 567-573.

HÁMORI A. (2009/a): A „fogyasztó” fogalom „dilemmái” különös tekintettel az Fgytv. módosításában és az új Ptk.-javaslatban foglaltakra. *Magyar Jog*. 2. sz. pp. 88-97.

HÁMORI A. (2009/b): A fogyasztóvédelem közigazgatási „útvesztői” (a „fogyasztó” fogalom „dilemmái”). In: Majoros P. (szerk.): *Kultúraközi párbeszéd az üzleti világban*. Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2008. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest. pp. 150-166.

HÁMORI A. (2011): Kötelező jótállás – fogyasztóvédelem. *Gazdaság és Jog*. 6. sz. pp. 21-24.

HÁMORI A. (2012/a): A vállalkozások fogyasztói minősége. *Gazdaság és Jog*. 9. sz. pp. 8-11.

HÁMORI A. (2012/b): A fogyasztó fogalom aktuális jogalkotási és jogalkalmazási dilemmái. Current dilemmas on the concept of consumer in legislation and law enforcement. *Agora*. 9. sz. pp. 45-64.

KEMENES I. - VÉKÁS L. (2012): Hibás teljesítés. In: Vékás L. (szerk.): *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatát magyarázatokkal*. CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest. (616; ISBN 978-963-224-998-8). pp. 402-409.

PAPP T. (2011): Fogyasztó-e az utas? *Magyar Jog*. 10. sz. pp. 616-619.

VÉKÁS L. (szerk.) (2012): *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatát magyarázatokkal*. CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest. (616; ISBN 978-963-224-998-8).

Hivatkozások és jegyzetek

¹ A „fogyasztó” fogalom természetes személyre szűkítésének kritikájához lásd Hámori (2012/a:8-11); Hámori (2012/b:45-64); Hámori (2011:21-24); Hámori (2009/a:88-97); Hámori (2009/b:150-166); Papp (2011:616-619).

² Vö. új Ptk. 8:1. § (1) bekezdés 4. pont: „E törvény alkalmazásában [...] 4. *vállalkozás*: a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körében eljáró személy” [vö. Gárdos (2012, pp. 569-570)]; és Ptk. 685. § *d-e*) pont: „E törvény alkalmazásában [...] *d*) fogyasztó: a gazdasági vagy szakmai tevékenység körén kívül eső célból szerződést kötő személy; *e*) fogyasztói szerződés: az a szerződés, amely fogyasztó és olyan személy között jön létre, aki (amely) a szerződést gazdasági vagy szakmai tevékenysége körében köti; a törvény jótállásra és kellékszavatosságra vonatkozó szabályai alkalmazásában az a szerződés minősül fogyasztói szerződésnek, amelynek tárgya ingó dolog, kivéve a villamos energiát, a – tartályban, palackban vagy egyéb módon korlátozott mennyiségben vagy meghatározott úrtartalommal ki nem szerelt – vizet és gázt, továbbá a végrehajtási eljárás vagy más hatósági intézkedés folytán eladott dolgot, valamint az olyan árverésen eladott használt dolgot, amelyen a fogyasztó személyesen részt vehet (fogyasztási cikk)”.

³ Lásd 2013. évi V. törvény indokolása a Polgári Törvénykönyvről Hatodik Könyv XXIV. Fejezet (a továbbiakban: Tv. indokolás); T/7971. számú törvényjavaslat a Polgári Törvénykönyvről (a továbbiakban: T/7971) Hatodik Könyv XXIV. Fejezet indokolása; vö. Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatok magyarázatokkal. Szerk.: Vékás Lajos (2012). CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest. (616; ISBN 978-963-224-998-8).; Kemenes István, Vékás Lajos (2012): Hibás teljesítés. In: *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatok magyarázatokkal*. Szerk.: Vékás Lajos. CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest. (616; ISBN 978-963-224-998-8). pp. 402-409.; és Farkas Attila László (2013): Hibás teljesítés. In: *Polgári jog. Kötelmi jog. Első és Második Rész. Az új Ptk. magyarázata V/VI*. Szerk.: Wellmann György. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (372; ISBN 978-963-258-193-4). pp. 284-325.

⁴ A bírói gyakorlathoz lásd például Farkas (2013:284-325), Farkas–Wellmann (2012/a, pp. 8-11), Farkas–Wellmann (2012/b, pp. 16-20).

⁵ Lásd Tv. indokolás.

⁶ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 284-288).

⁷ Lásd új Ptk. 6:157. § (1) bekezdés első mondat; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 402): „A kötelezett hibásan teljesít, ha a szolgáltatás a teljesítés időpontjában nem felel meg a szerződésben vagy a törvénynek a szolgáltatás minőségére vonatkozó rendelkezéseiben megállapított minőségi követelményeknek.”; T/7971 6:157. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 305. § (1)–(2) bekezdés: „(1) Olyan szerződés alapján, amelyben a felek kölcsönös szolgáltatásokkal tartoznak, a kötelezett hibásan teljesít, ha a szolgáltatott dolog a teljesítés időpontjában nem felel meg a jogszabályban vagy a szerződésben meghatározott tulajdonságoknak. (2) Hibás teljesítésnek minősül a szolgáltatott dolog szakszerűtlen összeszerelése is, ha a szerelés szerződéses kötelezettség, és azt a kötelezett vagy olyan személy végezte el, akinek magatartásáért a kötelezett felelős. A kötelezett felel akkor is, ha a szolgáltatott dolog összeszerelését a szerződésnek megfelelően a jogosult végezte el, és a szakszerűtlen összeszerelés a használati útmutató hibájára vezethető vissza. Fogyasztói szerződésben semmis az a kikötés, amely e rendelkezésektől a fogyasztó hátrányára tér el.”. Az új Ptk. elhagyja a szolgáltatott dolog szakszerűtlen összeszerelésére vonatkozó szabályozást, mivel arra is irányadó, hogy ha a szolgáltatás a teljesítés időpontjában nem felelt meg a szerződésben vagy jogszabályban meghatározott követelményeknek, akkor a kötelezettel szemben a hibás teljesítés jogkövetkezményei alkalmazhatóak (kellékszavatosság, jótállás, kártérítés) [Gadó–Németh–Sáriné (2013, p. 540)].

⁸ Lásd új Ptk. 6:157. § (1) bekezdés második mondat. Vö. Ptk. 305/A. § (1) bekezdés: „(1) Ha a jogosult a hibát a szerződéskötés időpontjában ismerte, vagy azt ismernie kellett, a kötelezett mentesül a szavatossági felelősség alól. Mentésül a kötelezett a szavatossági felelősség alól akkor is, ha a hiba a jogosult által adott anyag hibájára vezethető vissza, feltéve, hogy az anyag alkalmatlanságára a jogosultat figyelmeztette.”. Vö. új Ptk. 6:177. § (2) bekezdés: „(2) A kötelezett mentesül a hibás teljesítés jogkövetkezményei alól, ha a hiba a jogosult által adott *a*) anyag alkalmatlanságára vagy hibájára; *b*) adat hiányosságára vagy hibájára; vagy *c*) utasítás célszerűtlenségére vagy szakszerűtlenségére vezethető vissza, és e körülményekre a kötelezett a jogosultat figyelmeztette.”.

⁹ Vö. Kemenes, Vékás (2012, pp. 406).

¹⁰ Lásd Tv. indokolás; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 406); és Farkas (2013, p. 288).

¹¹ Vö. T/7971 6:157. § (2) bekezdés: „jogszatatosságra”.

¹² Lásd új Ptk. 6:157. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 305. § (2) bekezdés harmadik mondat, 305/A. § (2) bekezdés második mondat, 306. § (5) bekezdés, 307. § (2) bekezdés második mondat, 308. § (4) bekezdés második és harmadik mondat, 308/A. § (2) bekezdés, 309. § (1) bekezdés második mondat.

¹³ Lásd új Ptk. 6:158. §. Vö. Ptk. 305/A. § (2) bekezdés: „(2) Fogyasztói szerződés esetében az ellenkező bizonyításáig vélelmezni kell, hogy a teljesítést követő hat hónapon belül felismert hiba már a teljesítés időpontjában megvolt, kivéve, ha e vélelem a dolog természetével vagy a hiba jellegével összeegyeztethetetlen. A felek ettől eltérő megállapodása semmis.”. Lásd továbbá: Farkas (2013, p. 288).

¹⁴ Ld. Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 289-300).

¹⁵ Lásd Tv. indokolás.

¹⁶ Lásd Tv. indokolás.

¹⁷ Lásd Tv. indokolás; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 407).

¹⁸ Lásd Tv. indokolás; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 407).

¹⁹ Lásd Tv. indokolás.

²⁰ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 302-311).

²¹ Lásd új Ptk. 6:159. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 305. § (1) bekezdés, és (3) bekezdés: „(3) A kötelezett a hibás teljesítésért felelősséggel tartozik (kellékszavatosság).”.

²² Vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 402): „A kötelezett kellékszavatossága alapján a jogosult választása szerint”; T/7971 6:159. § (2) bekezdés.

²³ Lásd új Ptk. 6:159. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 306. § (1) bekezdés első mondat: „Hibás teljesítés esetén a jogosult *a*) elsősorban – választása szerint – kijavítást vagy kicserélést követelhet, kivéve, ha a választott szavatossági igény teljesítése lehetetlen, vagy ha az a kötelezettnek a másik szavatossági igény teljesítésével összehasonlítva aránytalan többletköltséget eredményezne, figyelembe véve a szolgáltatott dolog hibátlan állapotban képviselt értékét, a szerződésszegés súlyát, és a szavatossági jog teljesítésével a jogosultnak okozott kényelmetlenséget; *b*) ha sem kijavításra, sem kicserélésre nincs joga, vagy ha a kötelezett a kijavítást, illetve a kicserélést nem vállalta, vagy e kötelezettségének a (2) bekezdésben írt feltételekkel nem tud eleget tenni – választása szerint – megfelelő árleszállítást igényelhet vagy elállhat a szerződéstől.”, és uo. (3) bekezdés: „(3) Ha a kötelezett a dolog kijavítását megfelelő határidőre nem vállalja, vagy nem végzi el, a jogosult a hibát a kötelezett költségére maga kijavíthatja vagy mással kijavíttathatja.”.

²⁴ Lásd új Ptk. 6:159. § (3) bekezdés. Vö. Ptk. 306. § (1) bekezdés második mondat: „Jelentéktelen hiba miatt elállásnak nincs helye.”.

²⁵ Lásd új Ptk. 6:159. § (4) bekezdés. Vö. Ptk. 306. § (2) bekezdés: „(2) A kijavítást vagy kicserélést – a dolog tulajdonosságaira és a jogosult által elvárható rendeltetésére figyelemmel – megfelelő határidőn belül, a jogosultnak okozott jelentős kényelmetlenség nélkül kell elvégezni.”. A Ptk. 306. §-ának (4) bekezdéséhez [„(4) A jogosult a kijavításig vagy kicserélésig az ellenszolgáltatás arányos részét visszatarthatja.”] lásd az új Ptk. 6:139. §-ának (1) bekezdését: „(1) Szerződésszegés esetén a jogosult a saját esedékes szolgáltatása arányos részének teljesítését a kötelezett teljesítéséig vagy megfelelő biztosíték nyújtásáig visszatarthatja.”. A Ptk. 306. §-ának (5) bekezdéséhez [„(5) Fogyasztói szerződésben semmis az a kikötés, amely a szavatossági jogoknak a törvényben meghatározott sorrendjétől a fogyasztó hátrányára tér el.”] lásd az új Ptk. 6:157. §-ának (2) bekezdését: „(2) Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis az a kikötés, amely e fejezetnek a kellékszavatosságra és a jótállásra vonatkozó rendelkezéseitől a fogyasztó hátrányára tér el.”.

²⁶ Lásd új Ptk. 6:160. §. Vö. Ptk. 306/A. §: „A jogosult a választott szavatossági jogáról másokra térhet át. Az áttéréssel okozott kárt köteles a kötelezettnek megtéríteni, kivéve, ha az áttérésre a kötelezett magatartása adott okot, vagy az áttérés egyébként indokolt volt.”. Lásd továbbá: Farkas (2013, pp. 300-302).

²⁷ Lásd új Ptk. 6:161. §; továbbá: Farkas (2013, p. 302).

²⁸ Lásd új Ptk. 6:162. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 307. § (1) bekezdés: „(1) A jogosult a hiba felfedezése után a körülmények által lehetővé tett legrövidebb időn belül köteles kifogását a kötelezettel közölni.”.

²⁹ Lásd új Ptk. 6:162. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 307. § (2) bekezdés: „(2) Fogyasztói szerződés esetében a hiba felfedezésétől számított két hónapon belül közölt kifogást kellő időben közöltnek kell tekinteni. A felek ettől eltérő megállapodása semmis.”.

³⁰ Lásd új Ptk. 6:162. § (3) bekezdés. Vö. Ptk. 307. § (3) bekezdés: „(3) A közlés késedelméből eredő kárért a jogosult felelős.”.

³¹ Lásd új Ptk. 6:163. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 308. § (1)–(2) bekezdés: „(1) A jogosult a teljesítés időpontjától számított hat hónapos elévülési határidő alatt érvényesítheti szavatossági jogait. Ha a dolog használhatóságának legkisebb időtartamát hatósági előírás vagy kötelező műszaki előírás határozza meg (kötelező alkalmassági idő), és ez hat hónapnál rövidebb, az igény érvényesítésére ez a határidő irányadó. (2) Ha a szerződés állat szolgáltatására irányul, a szavatossági igény a teljesítéstől számított hatvan nap alatt évül el.”.

³² Lásd új Ptk. 6:163. § (2) bekezdés első mondat.

³³ Lásd új Ptk. 6:163. § (2) bekezdés második mondat. Vö. Ptk. 308. § (4) bekezdés: „(4) Fogyasztói szerződés esetében a fogyasztó – az (1)–(2) bekezdéstől eltérően – a teljesítés időpontjától számított kétéves elévülési határidő alatt érvényesítheti szavatossági igényét. Az ennél rövidebb elévülési határidőt megállapító kikötés semmis. Ha a fogyasztói szerződés tárgya használt dolog, a felek rövidebb határidőben is megállapodhatnak, egy évnél rövidebb elévülési határidő azonban ebben az esetben sem köthető ki.”.

³⁴ Lásd új Ptk. 6:163. § (3) bekezdés.

³⁵ Lásd új Ptk. 6:163. § (4) bekezdés. Vö. Ptk. 308. § (3) bekezdés első mondat: „Nem számít bele az elévülési időbe a kijavítási időnek az a része, amely alatt a jogosult a dolgot nem tudja rendeltetésszerűen használni.”.

³⁶ Lásd új Ptk. 6:163. § (5) bekezdés első mondat.

³⁷ Lásd új Ptk. 6:163. § (5) bekezdés második mondat. Vö. Ptk. 308. § (3) bekezdés második mondat: „A szavatossági jog érvényesíthetőségének határideje a dolognak vagy jelentősebb részének kicserélése (kijavítása) esetén a kicserélt (kijavított) dologra (dologrészre), valamint a kijavítás következményeként jelentkező hiba tekintetében újból kezdődik.”. A Ptk. 308/A. § (1)–(2) bekezdése szerint: „(1) Ha a jogosult igényét menthető okból nem tudja érvényesíteni, így különösen, ha a hiba a jellegénél vagy a dolog természeténél fogva a 308. §-ban meghatározott határidőn belül nem volt felismerhető, a szavatossági jogok érvényesítésének határideje a teljesítés időpontjától számított egy év, tartós használatra rendelt dolog esetében három év. Ha a kötelező alkalmassági idő három évnél hosszabb, az igény érvényesítésére ez a határidő az irányadó. E határidők elmulasztása jogvesztéssel jár. (2) Fogyasztói szerződésben az (1) bekezdésben megállapított hároméves határidőnél rövidebb határidő kikötése semmis.”.

³⁸ Lásd új Ptk. 6:164. §. Vö. Ptk. 308/C. §: „A szavatossági jogok az ugyanabból a jogalaptól eredő követeléssel szemben kifogásként a határidők eltelte után is érvényesíthetők.”.

³⁹ Lásd új Ptk. 6:165. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 308/B. § első mondat: „A szavatossági igényt a szolgáltatott dolog minden olyan hibája miatt határidőben érvényesítettnek kell tekinteni, amely a megjelölt kellékhányt előidézte.”.

⁴⁰ Lásd új Ptk. 6:165. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 308/B. § második mondat: „Ha azonban a jogosult a szavatossági igényét csak a dolognak – a megjelölt hiba szempontjából – elkülöníthető része tekintetében érvényesíti, a szavatossági igény a dolog egyéb részeire nem minősül érvényesítettnek.”.

⁴¹ Lásd új Ptk. 6:166. § (1) bekezdés.

⁴² Lásd új Ptk. 6:166. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 309. § (1) bekezdés: „(1) A szavatossági kötelezettség teljesítésével és a szerződésszerű állapot megteremtésével kapcsolatos költségek – ideértve különösen az anyag-, munka- és továbbítási költségeket – a kötelezettet terhelik. Fogyasztói szerződés esetében a felek ettől eltérő megállapodása semmis.”.

⁴³ Lásd új Ptk. 6:167. § (1) bekezdés első mondat; vö. Kemenes, Vékás (2012, pp. 403-404): „Ha a dolog kicserélésére vagy nagyobb terjedelmű kijavítására amiatt, hogy a dolog hibája nem volt felismerhető, a kellékszavatossági határidő jelentős részének eltelte után kerül sor, a kötelezett a gazdagodás megtérítésére tarthat igényt.”; T/7971 6:167. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 309. § (2) bekezdés.

⁴⁴ Lásd új Ptk. 6:167. § (1) bekezdés második mondat.

⁴⁵ Lásd új Ptk. 6:167. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 309. § (2) bekezdés: „(2) Kicserélés vagy elállás esetén a jogosult nem köteles a dolognak azt az értékcsökkenését megtéríteni, amely a rendeltetésszerű használat következménye.”.

⁴⁶ Lásd Tv. indokolás.

⁴⁷ Lásd Tv. indokolás. A termékfelelősségi szabályok az új Ptk.-ban: „6:550. § [Felelősség a termékkárért] A termékkárért a hibás termék gyártója felelősséggel tartozik. 6:551. § [A termék] Termék minden ingó dolog, akkor is, ha utóbb más dolog alkotórészévé vált. 6:552. § [A termékkár] Termékkár a) valakinek a hibás termék által okozott halála, testi sérülése vagy egészségkárosodása miatt bekövetkezett kár; és b) a hibás termék által más dolgokban okozott, a kár bekövetkeztekor ötszáz eurónak a Magyar Nemzeti Bank hivatalos devizaárfolyama szerinti forintösszegénél nagyobb összegű kár, ha a károsodott dolog szokásos rendeltetése szerint magánhasználat vagy magánfogyasztás tárgya, és azt a károsult is rendszerint ilyen célra használta. 6:553. § [A gyártó] (1) E fejezet alkalmazásában gyártó a végtermék, a résztermék, az alapanyag előállítója, valamint aki a terméken elhelyezett nevével, védjeggyel vagy egyéb megkülönböztető jelzés alkalmazásával önmagát a termék gyártójaként tünteti fel. (2) Importtermék esetén a terméket gazdasági tevékenysége keretében az Európai Gazdasági Térség területére behozó személyt is gyártónak kell tekinteni. Ez a szabály nem érinti az importálónak a gyártóval szemben érvényesíthető visszkereseti igényét. (3) Ha a termék gyártója nem állapítható meg, a termék minden forgalmazóját gyártónak kell tekinteni mindaddig, amíg a forgalmazó a gyártót vagy azt a forgalmazót, akitől a terméket beszerezte, a károsultnak meg nem nevezi. Ezt a szabályt importtermék esetén akkor is megfelelően alkalmazni kell, ha a termék gyártója feltüntetésre került, de az importálója nem állapítható meg. (4) A forgalmazó ezt a nyilatkozatát a károsult írásbeli felhívásától számított harminc napon belül teheti meg. 6:554. § [A termék hibája] (1) A termék akkor hibás, ha nem nyújtja azt a biztonságot, amely általában elvárható, figyelemmel különösen a termék rendeltetésére, ésszerűen várható használatára, a termékkel kapcsolatos tájékoztatásra, a termék forgalomba hozatalának időpontjára, a tudomány és a technika állására. (2) A terméket nem teszi hibássá önmagában az a tény, hogy később nagyobb biztonságot nyújtó termék kerül a forgalomba. (3) A termék hibáját a károsultnak kell bizonyítania. 6:555. § [Mentesülés a felelősség alól] (1) A gyártó akkor mentesül a felelősség alól, ha bizonyítja, hogy a) a terméket nem hozta forgalomba; b) terméket nem üzletszerű forgalmazás céljából állította elő, illetve azt nem üzletszerű gazdasági tevékenység körében gyártotta vagy forgalmazta; c) a termék az általa történő forgalomba hozatal időpontjában hibátlan volt, és a hiba oka később keletkezett; d) a termék általa történő forgalomba hozatala időpontjában a hiba a tudomány és a technika állása szerint nem volt felismerhető; vagy e) a termék hibáját jogszabály vagy kötelező hatósági előírás alkalmazása okozta. (2) Az alapanyag vagy a résztermék gyártója mentesül a felelősség alól, ha bizonyítja, hogy a) a hibát a végtermék szerkezete, illetve összetétele okozta; vagy b) a hiba a végterméket gyártó utasításának a következménye. (3) A gyógyszer előírás szerinti alkalmazásával okozott kár esetén a gyártó az (1) bekezdés d) pontjában foglaltakra hivatkozással nem mentesülhet a felelősség alól. 6:556. § [Harmadik személy közrehatása] A gyártó nem mentesül a felelősség alól arra hivatkozással, hogy a kár bekövetkeztében harmadik személy magatartása is közrehatott. Ez a szabály nem érinti a gyártónak a harmadik személlyel szemben érvényesíthető igényét. 6:557. § [A felelősség korlátozása és kizárása] A károsulttal szemben a gyártó felelősségének korlátozása vagy kizárása semmis. 6:558. § [Igényérvényesítési határidő] (1) A károsult kártérítési igényét hároméves határidő alatt érvényesítheti. (2) Az elévülés akkor kezdődik, amikor a károsult tudomást szerzett vagy tudomást szerezhetett volna a kárról, a termék hibájáról és a gyártó személyéről. (3) A gyártót az e fejezetben meghatározott felelőssége az adott termék általa történő forgalomba hozatalától számított tíz évig terheli. E határidő elmulasztása jogvesztéssel jár. 6:559. § [Vegyes rendelkezések] (1) E fejezet rendelkezéseinek alkalmazása során különös méltánylást érdemlő körülmények fennállása esetén sincs mód a kártérítés mértékének a teljes kárnál alacsonyabb összegben történő meghatározására. (2) E fejezet rendelkezései nem alkalmazhatóak az atomenergiáról szóló törvényben meghatározott károokra, továbbá az olyan nukleáris balesetek által okozott károokra, amelyeket a Magyar Köztársaság által ratifikált nemzetközi egyezmények rendeznek.”; vö. a termékfelelősségről szóló 1993. évi X. törvény.

⁴⁸ Lásd Tv. indokolás.

⁴⁹ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 311-314).

⁵⁰ Lásd új Ptk. 6:168. § (1) bekezdés első mondat.

⁵¹ Lásd új Ptk. 6:168. § (1) bekezdés második mondat.

⁵² Lásd új Ptk. 6:168. § (2) bekezdés; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 404): „Gyártónak minősül a termék előállítója és forgalmazója.”; T/7971 6:168. § (2) bekezdés.

⁵³ Lásd új Ptk. 6:168. § (3) bekezdés.

⁵⁴ Lásd új Ptk. 6:168. § (4) bekezdés.

⁵⁵ Lásd új Ptk. 6:169. § (1) bekezdés első mondat.

⁵⁶ Lásd új Ptk. 6:169. § (1) bekezdés második mondat.

⁵⁷ Lásd új Ptk. 6:169. § (1) bekezdés harmadik mondat.

⁵⁸ Lásd új Ptk. 6:169. § (2) bekezdés első mondat.

⁵⁹ Lásd új Ptk. 6:169. § (2) bekezdés második mondat.

⁶⁰ Lásd új Ptk. 6:170. §.

⁶¹ Lásd Tv. indokolás; vö. Farkas–Wellmann (2012/b, p. 20).

⁶² Lásd Tv. indokolás; vö. Farkas–Wellmann (2012/b, p. 20); és (bővebben) Farkas (2013, pp. 314-319).

⁶³ Lásd új Ptk. 6:171. § (1) bekezdés első mondat.

⁶⁴ Lásd új Ptk. 6:171. § (1) bekezdés második mondat. Vö. Ptk. 248. § (1) bekezdés első mondat: „Aki a szerződés hibátlan teljesítéséért szerződés vagy jogszabály alapján jótállásra köteles, ennek időtartama alatt a felelősség alól csak akkor mentesül, ha bizonyítja, hogy a hiba oka a teljesítés után keletkezett.”

⁶⁵ Lásd új Ptk. 6:171. § (2) bekezdés; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 404): „(2) A jótállásból eredő kötelezettség teljesítése a jótállást vállaló kötelezett helyett a jótállási nyilatkozatban megjelölt személytől is követelhető. (3) A jótállás a jogosultnak a törvényből eredő jogait nem érinti.”; T/7971 6:171. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 248. § (1) bekezdés második mondat: „A jótállás a jogosultnak a törvényből eredő jogait nem érinti.”

⁶⁶ Lásd új Ptk. 6:172. §.

⁶⁷ Lásd új Ptk. 6:173. § (1) bekezdés első mondat.

⁶⁸ Lásd új Ptk. 6:173. § (1) bekezdés második mondat; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 404): „Ha a jótállásra kötelezett kötelezettségének a jogosult felhívására – megfelelő határidőben – nem tesz eleget, a jótállási igény e határidő elteltétől számított három hónapon belül a jótállási határidő elteltére tekintet nélkül érvényesíthető bíróság előtt.”; T/7971 6:173. § (1) bekezdés.

⁶⁹ Lásd új Ptk. 6:173. § (1) bekezdés harmadik mondat.

⁷⁰ Lásd új Ptk. 6:173. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 248. § (2)–(5) bekezdés: „(2) A jótállás a kötelezettet a jótállási kötelezettséget keletkeztető szerződésben vagy jogszabályban, továbbá a szolgáltatásra vonatkozó reklámban foglalt feltételek szerint terheli. (3) Fogyasztói szerződés esetében a jótállási nyilatkozatnak tartalmaznia kell a jótállás kötelezettjének nevét és címét, a jótállás tartalmát, időtartamát, területi hatályát és a belőle eredő jogok érvényesítésének módját; utalnia kell továbbá arra, hogy a jótállás a fogyasztónak a törvényből eredő jogait nem érinti. A jótállási nyilatkozatot a fogyasztó kérésére írásban vagy más maradandó eszközzel rögzíteni kell, és a fogyasztó rendelkezésére kell bocsátani. Jótállást kötelezően előíró jogszabály a jótállási nyilatkozatra vonatkozóan további követelményeket állapíthat meg. Az e bekezdésben meghatározott feltételek nemteljesülése nem érinti a jótállási kötelezettségvállalás érvényességét. (4) A jogosult a jótállási határidő alatt bármikor közölheti kifogását a kötelezettel. (5) A törvénynek a szavatossági jogok gyakorlására vonatkozó szabályait a jótállási jogok gyakorlásánál megfelelően alkalmazni kell.”. Az új Ptk.: mellőzi a szolgáltatásra vonatkozó reklámra történő külön utalást; nem tartalmaz külön rendelkezéseket a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésekhez kapcsolódó jótállásra vonatkozóan; biztosítja, hogy a jótállási idő alatt az új tulajdonos is érvényesíthesse a jótállást; új rendelkezése, hogy ha a jótállásra kötelezett kötelezettségének a jogosult felhívására megfelelő határidőben nem tesz eleget, a jótállási igény a felhívásban tűzött határidő elteltétől számított három hónapos jogvesztő határidőn belül akkor is érvényesíthető bíróság előtt, ha a jótállási idő már eltelt [Gadó–Németh–Sáriné (2013, p. 514)].

⁷¹ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 319-321).

⁷² Lásd új Ptk. 6:174. § (1) bekezdés.

⁷³ Lásd új Ptk. 6:174. § (2) bekezdés első mondat.

⁷⁴ Lásd új Ptk. 6:174. § (2) bekezdés második mondat.

⁷⁵ Lásd új Ptk. 6:174. § (2) bekezdés harmadik mondat. Vö. Ptk. 310. §: „Szavatossági jogainak érvényesítésén kívül a jogosult a hibás teljesítésből eredő kárának megtérítését is követelheti a kártérítés szabályai szerint.”

⁷⁶ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 321-324).

⁷⁷ Lásd új Ptk. 6:175. § (1) bekezdés első mondat.

⁷⁸ Lásd új Ptk. 6:175. § (1) bekezdés második mondat.

⁷⁹ Lásd új Ptk. 6:175. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 369. § (1)–(4) bekezdés: „(1) Ha harmadik személynek az adásvétel tárgyára olyan joga van, amely a vevő tulajdonszerzését akadályozza, a vevő elállhat a szerződéstől, és kártérítést követelhet. (2) E jogainak gyakorlása előtt a vevő köteles az eladót megfelelő határidő kitűzésével felhívni arra, hogy tulajdonszerzésének akadályait hárítsa el, vagy adjon megfelelő biztosítékot. (3) Ha a vevő harmadik személy joga következté-

ben a dolgot e harmadik személynek kiszolgáltatja, vagy az eladónak visszaadja, az eladótól kártérítést követelhet. (4) Ha az eladó jóhiszemű volt, csak a szerződés megkötéséből eredő károkat köteles megfizetni. Ez a vevő elállási jogát nem érinti.”

⁸⁰ Lásd új Ptk. 6:176. § (1) bekezdés; vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 405): „Ha tulajdonjog, jog vagy követelés visszterhes átruházására irányuló kötelezettség esetén a tulajdonjog gyakorlását harmadik személy joga korlátozza vagy értékét csökkenti, a jogosult megfelelő határidő tüzésével tehermentesítést követelhet.”; T/7971 6:176. § (1) bekezdés.

⁸¹ Lásd új Ptk. 6:176. § (2) bekezdés.

⁸² Lásd új Ptk. 6:176. § (3) bekezdés első mondat.

⁸³ Lásd új Ptk. 6:176. § (3) bekezdés második mondat.

⁸⁴ Lásd új Ptk. 6:176. § (4) bekezdés.

⁸⁵ Lásd új Ptk. 6:176. § (5) bekezdés. Vö. Ptk. 370. § (1)–(4) bekezdés: „(1) Ha harmadik személynek a dolgon olyan joga áll fenn, amely a vevő tulajdonjogát korlátozza, a vevő megfelelő határidő kitűzésével tehermentesítést követelhet, és a tehermentesítésig megtagadhatja az ehhez szükséges összeg megfizetését. (2) A határidő eredménytelen eltelte után a vevő a dolgot az így rendelkezésre álló összegből vagy egyébként az eladó költségére tehermentesítheti. (3) Ha a tehermentesítés lehetetlen, vagy aránytalan költséggel járna, a vevő a szerződéstől elállhat, és kártérítést követelhet, vagy a teher átvállalása fejében a vételár megfelelő csökkentését követelheti. Ezek a jogok a vevőt akkor is megilletik, ha a tehermentesítésre megszabott határidő eredménytelenül telt el, és a vevő nem kívánja a dolog tehermentesítését. (4) Nem illetik meg ezek a jogok a vevőt, ha a szerződés megkötésekor tudnia kellett, hogy a dolgon korlátozástól mentes tulajdonjogot nem szerezhet, kivéve, ha az eladó a vevő korlátozástól mentes tulajdonszerzéséért jótállott. A jelzálogjogtól való mentességért az eladó akkor is szavatol, ha arról a vevő tudott.”

⁸⁶ Lásd Tv. indokolás; vö. (bővebben) Farkas (2013, pp. 324-325).

⁸⁷ Lásd új Ptk. 6:177. § (1) bekezdés.

⁸⁸ Lásd új Ptk. 6:177. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 311/A. §: „A hibás teljesítés jogkövetkezményeire vonatkozó szabályokat megfelelően alkalmazni kell akkor is, ha a kötelezettség nem dolog szolgáltatására irányul; ilyenkor a kicserélésen a szolgáltatás újbóli teljesítését kell érteni.”

⁸⁹ Vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 406): „dolognak”; T/7971 6:178. § (1) bekezdés.

⁹⁰ Vö. uo.

⁹¹ Lásd új Ptk. 6:178. § (1) bekezdés. Vö. Ptk. 424. § (1) bekezdés: „(1) A bérbeadó – ha jogszabály eltérően nem rendelkezik – szavatol azért, hogy a bérelt dolog a bérlet egész tartama alatt szerződésszerű használatra alkalmas, és egyébként is megfelel a szerződés előírásainak. Erre a szavatosságra a hibás teljesítés miatti szavatosság szabályait azzal az eltéréssel kell alkalmazni, hogy a bérlőt az elállás helyett az azonnali hatályú felmondás joga illeti meg, kicserélést pedig nem követelhet.”

⁹² Vö. Kemenes, Vékás (2012, p. 406): „dolognak”; T/7971 6:178. § (2) bekezdés.

⁹³ Vö. uo.

⁹⁴ Lásd új Ptk. 6:178. § (2) bekezdés. Vö. Ptk. 424. § (2) bekezdés: „(2) A bérbeadó szavatol azért, hogy harmadik személynek nincs a bérelt dologra vonatkozóan olyan joga, amely a bérlőt a használatban korlátozza vagy megakadályozza. Erre a szavatosságra az eladónak a tulajdonjog átruházásáért való szavatosságára irányadó szabályokat azzal az eltéréssel kell alkalmazni, hogy a bérlő elállás helyett azonnali hatállyal felmondhat.”

A budapesti kerékpárút hálózat percepciója

Írásomban a budapesti kerékpárutak hálózatának percepciójával és a kerékpáros közlekedés némely egyéb vonatkozásaival foglalkozom különös tekintettel a lehetséges rizikófaktorokra és a várostervezés lehetőségeire. A budapesti kerékpáros közlekedéssel foglalkozó kutatási projektem eredményei közül mutatok be néhányat. Kvantitatív és kvalitatív módszereket egyaránt használtam. Egy 1044 fős budapesti kerékpáros mintán kérdőívet vettem fel. Ugyan a mintavétel nem tekinthető reprezentatívnak, viszont igyekeztem a főbb szociodemográfiai változók mentén kiegyensúlyozott mintát nyerni kvóták segítségével. Emellett félig strukturált mélyinterjúkat is folytattam tapasztalt kerékpárral közlekedőkkel. A kérdőív eredményei közül a különböző típusú kerékpárutak használatának gyakoriságát vetem össze. Továbbá tárgyalok bizonyos attitűdöket is. A kérdőívben és az interjúkban is lehetőség nyílt arra, hogy a kerékpáros infrastruktúra rendszeres használói javaslatokat tegyenek milyen változtatásokat tartanának előrevivőnek a várostervezés vagy a közlekedési szabályok terén. A kerékpárutak kérdése különösen fontos pontnak mutatkozott. Sokan megkérdőjelezték a rendszer biztonságosságát. Rámutattak, hogy a jelenleg elterjedt megoldás, miszerint sokszor a kerékpáros forgalmat a gyalogos forgalommal terelik egybe, veszélyes a közlekedés mindkét résztvevője számára és konfliktusforrást jelent. A kerékpárosok tapasztalatainak, igényeinek és attitűdjeinek mélyebb megismerése hozzájárulhat ahhoz, hogy a város-tervezés biztonságosabb, környezetkímélőbb és felhasználóbarátabb irányba alakulhasson.

In my paper I discussed the perception of the bicycle track system in Budapest with special focus on the possible risk factors and with practical implications for urban planning. This is a part of my current research project on urban biking in Budapest. I used both quantitative and qualitative methods. I have a sample size of 1044 participants with the questionnaire. It is a convenience sample but with using estimated quotas to have a balanced distribution of sociodemographic variables. As for the qualitative part I made semi-structured in-depth interviews with experienced bikers. From the quantitative part I compared the use of different types of bicycle tracks. Further I presented the attitudes that I measured. In both the survey and the interviews I asked about suggestions for city development and traffic rule changes. In the interviews the details of bicycle track use emerged in all cases. There were many concerns about the safety of the system. They pointed out that the present solutions that force bicyclist and pedestrians to the same space make traffic dangerous and conflict-prone for both parties. The results show that by gaining knowledge on the experience, needs and attitudes of bikers we can contribute to a safer, more user-friendly and more environmentally conscious city planning.

Bevezetés

A környezetvédelem egyre fontosabb kérdéssé válik napjainkban. A nagyvárosi közlekedés az egyik jelentős környezetszennyező faktor, ahol szükséges a környezetkímélő alternatívák keresése és támogatása. Az autós közlekedés lehetséges alternatívái a tömegközlekedés és a kerékpár. A kerékpárhasználatnak károsanyag-kibocsátása gyakorlatilag nincs, így jelenlétük, elterjedésük jelentősen hozzájárulhat a nagyváros tehermentesítéséhez. Hasonlóképp a forgalom mérséklődése is előremozdítja az életminőséget. Kutatásomban a budapesti kerékpáros közlekedés körülményeit járom körbe. A kerékpározással kapcsolatos szokások és vélekedések ismerete hozzásegíthet minket a kerékpárosokkal való kommunikáció fejlesztéséhez, továbbá ötleteket nyújthat a kerékpáros közlekedést népszerűsítő kampányokhoz.

Ebben a cikkben a szimpóziumon elhangzott előadásom főbb pontjait foglalom össze. Ismertetem a felmérés körülményeit, módszereit. Az eredmények közül kiemelek pár területet és ismertetem a kvalitatív eredményeket, és a tágabb kitekintés érdekében a hozzájuk kapcsolódó kvantitatív eredményeket is.

Aktuális kerékpáros kutatások eredményei

A budapesti közlekedésben a jelentős változások az elmúlt évtizedben kezdődtek meg. A kerékpározás gyakoriságának felmérése, becslése többféle módszerrel is történik. A Budapesti Közlekedési Központ (2012) gondozásában elkészült tanulmányban forgalomszámlálási adatokra hivatkozva bemutatja, hogy Budapesten 1994-hez képest 2010-re 475% kerékpáros forgalom növekedés volt tapasztalható hat csomópont átlaga alapján.

2010 óta a Múzeum körúton kerékpáros forgalomszámláló is segít a kerékpáros számának növekedésének becslésében. Ugyan ez csak a város egy adott pontját méri, így az egész városra nézve nem reprezentatív, de biztató tendenciának tűnik, hogy idén már 3000 fölé emelkedett sok napon az alatta elhaladó kerékpárosok napi száma. 2010 nyarán ez még ritkán emelkedett 1000 fölé munkanapon is. Jól mutatja a tendenciákat, hogy 2012 nyarára két év alatt megkétszereződött a napi átlagos forgalom (Magyar Kerékpárosklub, 2013). Ha ez a tendencia így folytatódna, hamarosan újra kell gondolni a kerékpáros infrastruktúra kérdéseit.

Az eurobarométer (Gallup, 2011) adatai szerint 2010-ben Hollandia (31,2%) után Magyarország következett 19,1%-kal a kerékpárt elsődleges közlekedési eszközként használók arányában, ezzel Dániával állt egy szinten (19%). Ezek az adatok országos szinten értendőek.

A Medián (2008) felmérése szerint 2008-ban a Budapestiek 13%-a kerékpározott a felmérést megelőző nyári héten ez az arány a községekben több, mint 50% volt), a fővárosiak 70%-a egyáltalán nem szokott vagy legfeljebb sok-sok évvel azelőtt ült utoljára kerékpáron. A kerékpárral megtett utak aránya csak 4% volt a fővárosban (szemben a vidéki 21%-kal). Budapesten átlagosan 8 km-t tekert egy kerékpáros, ez a szám vidéken (4-5 km) a kisebb távolságok miatt kevesebb volt.

A KSH (2010) felmérése szerint a megtett távolság kerékpárral országos szinten 2009-ben átlagosan 3 km volt. Az összes közlekedésből kivett részesedése távolság szempontjából alacsonynak tekinthető, 4%. Összehasonlításképpen 2006-ban a kerékpáros közlekedéséről híres Hollandiában ez 7,6% volt, míg Magyarországon 3,9%. A közlekedéssel töltött idő alapján 2009-ben a kerékpár ré-

szesedése 11% volt. Ennek a kutatásnak egy figyelemre méltó eredménye, hogy míg Budapesten belül gépkocsival átlagosan 29 km/h sebességgel lehetett számolni, busszal, trolival vagy villamos-sal 18 km/h, addig kerékpárral 15 km/óra sebességet lehet elérni.

A Hoffmann Research International (2009) kutatása a budapestiek kerékpározási hajlandóságát és az azt befolyásoló tényezőket kutatta. 2009-ben 500 fős 15-65 éves reprezentatív budapesti mintán végeztek kérdőíves megkérdezést. Az eredmények alapján három szegmenst alakítottak ki: az elutasító (40%), a kerékpározásra nyitott (40%) és a szabadidős kerékpáros (20%) csoportot. A kerékpározásra nyitott szegmens nem azonos a ténylegesen kerékpárral közlekedőkkel, hiszen csak 62%-uk rendelkezett működőképes kerékpárral, illetve 42%-uk kerékpározott legalább hetente (a teljes mintán ez 23% volt). 6%-uk jár mindig kerékpárral, 28% közepes rendszerességgel, további 23% már kipróbálta. Ide tartoznak azok, akik elképzelhetőnek tartják, hogy kerékpárral közlekedjenek, akár mindennapos szinten is.

A Magyar Kerékpáros Klub megbízásából a TNS-Hoffman Hungary (2013a, 2013b, 2013c) 2010 márciusa óta évenkénti több adatfelvétellel longitudinális kutatást folytat, ahol a budapesti kerékpáros forgalom növekedésének trendje is kirajzolódik. A legfrissebb, sorrendben a 12. adatfelvételre 2013. március 14-20 került sor. Tekintve, hogy a megelőző két hétről kell beszámolni, így elmondható, hogy ez egy alapvetően télies, sok esetben havas, hófúvásos időszakot takart 2013-ban. Az eredmények azt mutatják, hogy országos szinten 38% használt kerékpárt közlekedési céllal a felmérést megelőző két hét során, Budapesten 13%. Átlagosan a két hét alatt 8,3 napot. A trendek vizsgálatánál az rajzolódik ki, hogy míg azok aránya, akik legalább egyszer ültek kerékpárra, lényegesen nem változott, a szezonalitástól eltekintve, a gyakoriság növekedik inkább, tehát a kerékpár egyre inkább a mindennapos használati eszközévé válik azoknak, akik használják közlekedési eszközként. A közlekedők fele minden nap használta. Túrázásra kb. 10% használja a kerékpárját, de csak 1% azok aránya, akik kizárólag túrázásra használják a kerékpárt, és közlekedési eszközként nem.

A vizsgálat menete

A kutatásom célja a budapesti kerékpáros közlekedési szokások és attitűdök felmérése volt. A célcsoportot a 15 és 65 év közötti Budapest területén belül bármilyen rendszerességgel kerékpárral közlekedők alkották.

A vizsgálat első lépcsőjében online kérdőíves adatfelvétel történt 2011. november és 2012 januárja között. Így 185 főt sikerült elérni. Ezt követően papír alapú kérdőív felvétel is történt. Az eredeti terv kvótás mintavétel lett volna, viszont használható reprezentatív budapesti adatbázis hiányában végül csak saját becslésű kvótákat alkalmaztam. Ennek lényege az volt, hogy a nemek aránya azonos legyen, továbbá az általam vizsgált 3 korcsoport (15-29, 30-49, 50-65) illetve végzettség szerinti csoport (felsőfokú, középfokú és alacsonyabb végzettség) megközelítőleg hasonló arányban szerepeljen a mintában, legalábbis ne legyen túlsúlyban egyik alcsoport sem. Így a mintavétel végső soron kényelmességi mintavételnek felel meg, viszont törekedtem egy kiegyensúlyozottabb eloszlásra ezen belül. A vizsgálat második lépcsőjében 2012. március és április között további 859 fő került bevonásra, ami végül 1044 fős mintát eredményezett.

A vizsgálat ezzel párhuzamosan folyó másik része egy kvalitatív vizsgálat volt. Hat félig-strukturált mélyinterjút folytattam le, négy nővel és két férfival, valamint sor került nyolc félig strukturált rövid interjúra is (hat férfi, két nő). A kvalitatív feldolgozáshoz kapcsolható még két nyitott kérdés az online felmérésben. Az egyikre, amelyikben az infrastruktúra változtatásra tehetek javaslatokat, 108 válasz érkezett, a KRESZ módosítására vonatkozóra pedig 63 válasz.

A minta

A mintanagyság 1044 fő. A kitöltők közel fele nő (515 fő, 49,5%), fele férfi (527 fő, 50,5%). Az átlagos életkor 36,7 (szórás: 13,07). A vizsgált korcsoportok megoszlása: 37% 30 év alatti, 38% 30-49 éves és 25% 50 év fölötti.

54% hajadon/nőtlen-nek, 34% házasnak, 7% elváltként definiálta magát. Az összes olyan személy, aki nem a 'házas és együtt is él a házastársával' opciót választotta (684 fő), 23%-a élettársi kapcsolatban él, 35%-nak van partnere, de nem élnek együtt és 43%-nak jelenleg nincs partnere. A válaszadók több mint felének nincs gyereke (57%). A tipikus gyermekszám 1-3 között mozog a többi 43% gyermekesnél. A teljes mintára 0,86 gyermek jut fejenként, 1,14 szórással.

A minta 60,5%-a alkalmazott, 10 % tanuló, 13% vállalkozó, 3% munkanélküli, 4% nyugdíjas, 5% alkalmi munkákat vállal. 37% felsőfokú végzettségű, 10% most jár felsőoktatásba, 26% érettségizett, a fennmaradó 25%-nak alacsonyabb végzettsége van. Az interjúalanyok a 20-45 éves korosztályból kerültek ki. A rövid interjúkban több férfi, a mélyinterjúkban több nő volt köztük, összességében valamivel több férfi.

Mérőeszközök

A kérdőív a Budapesten közlekedési céllal kerékpározók szokásait és attitűdjeit vizsgálja. Az első 19 kérdés ezekre vonatkozott. Utána következett egy tíz tételes érték kérdőív. Ebben a cikkben az értékvizsgálat eredményeit nem fogom érinteni. A kérdőív a szocio-demográfiai változókkal végződött. A mért változók: családi állapot, gyermekek száma, végzettség, foglalkozás, havi nettó jövedelem (ez opcionálisan kihagyható volt) nem, életkor.

A félig-strukturált interjúk kérdései a következők voltak:

- Mikor, hogyan kezdett biciklizni? Hogy alakult röviden eddig a biciklizéshez való viszonya
- Most mekkora szerepet tölt be az életében a biciklizés
- Milyen okok, motiváló tényezők állnak a kerékpározás választásának háttérében
- A kerékpárjuk/aik jellemzői. Előnyök, hátrányok
- Milyen lenne az ideális bicikli budapesti közlekedéshez
- Hogyan védekeznek a lopás ellen
- Hogy oldják meg a kerékpár tárolását
- Mikre ügyelnek az öltözék megválasztásánál, ha kerékpároznak? (különbféle időjárási körülmények között)
- Milyen veszélyeket lát a budapesti kerékpáros közlekedésben

- Min változtatna KRESZ-ben kerékpáros szempontból
- Miket javasolna Budapest várostervezéséhez kerékpáros szempontból
- Más közlekedési eszközöket használ-e Budapesten? Ha igen, hasonlítsa össze a kerékpárral
- Külföldi (kb. Budapest méretű) nagyvárosban volt-e tapasztalata kerékpáros közlekedésben? Ha igen, hasonlítsa össze a körülményeket
- Fontos-e számára az egészséges életmód? Ha igen, mikben nyilvánul meg
- Fontos-e számára a környezetvédelem? Ha igen, miket tesz ez ügyben

Eredmények

Motiváló és gátló tényezők

Elsőként nézzük meg, mely tényezők segítik elő és mely tényezők hátráltatják a kerékpár választásának elterjedését. A kérdőívben és az interjúkban kérdés vonatkozott arra, hogy pár felsorolt indok közül melyik mennyire számít abban, hogy a biciklizést választja-e valaki Budapesten. Az öt felsorolt indokot ötfokú skálán kellett osztályozni, hogy mennyire fontos okok ebben a választásban (egyáltalán nem fontos ok - teljesen fontos ok). A nagyobb pontszám fejezte ki a nagyobb fontosságot. A pontszámok átlaga alapján a következő sorrend állítható fel:

1. A biciklizés szeretete (4,11)
2. Egészséges (3,78)
3. Környezetkímélő (3,72)
4. Pénz megtakarítás (3,33)
5. Idő megtakarítás (3,22)

Az interjúkban a következő válaszok jelentek meg: szabadság (nincs időhöz kötve, bárhova eljut), kerékpározás szeretete, mozgás, gyorsabb, tömegközlekedés elutasítása (tömeg, szagok, drága), környezetvédelem, élmények (szép látvány), kiszámítható menetidő. A szabadság nagyon hangsúlyosan megjelent, mindenki említette. A kerékpározás szeretete itt is visszaköszött.

Tizenhárom potenciális zavaró, visszatartó tényezőt is megítéltettem ötfokú skálán (egyáltalán nem zavarja - teljesen zavarja). A skála közepe, tehát három (valamennyire zavarja) fölötti átlagot ért el:

1. Kerékpárlopás (3,68)
2. Levegőszennyezettség (3,23)
3. Baleset lehetősége autóval (3,05)

Az interjúkban a következő hátrányokat említették: nagyobb tárgyak szállítása, társasággal együtt mozgás, megizzadás, kiöltözős alkalmakra az öltözködés megoldása, biztonság (téli közlekedés), egészségi megfontolások (hideg- ízületek miatt), tárolás, parkolás nehézségei, kerékpárlopás.

Erre rímelnek a Hoffman Research International (2009) azon eredményei, miszerint a legfőbb visszatartó erőnek a kerékpározásra nyitott csoport számára a következők bizonyultak: nem elég kerékpározásra alkalmas útvonal, autósok viselkedése, kerékpárlopástól való félelem, kerékpártárolás nehézségei, rossz idő, szennyezett levegő, utak rossz állapota, valamint hogy tömegközlekedési eszközön nem lehet kerékpárt szállítani.

Attitűdök

A budapesti kerékpáros infrastruktúra változásának lehetünk tanúi az elmúlt időszakban. Arra voltam kíváncsi, hogy ezekkel a változásokkal mennyire elégedettek a kerékpárosok, és milyen gyakorlati javaslatokat tudnak tenni a további fejlesztések elősegítése érdekében. A használók személyes meglátásai segítségére lehetnek a tervezőknek, döntéshozóknak a jövőbeni fejlesztések kialakításakor.

Az elégedettségre vonatkozó kérdőíves kérdésre adott válaszok szerint 7% nagyon elégedett, 71% részben elégedett, és 22% nem elégedett a budapesti városfejlesztéssel kerékpáros szempontból. Nincs szignifikáns nemi és életkori eltérés a vélemények megoszlásában.

A kérdés után következő nyitott kérdésre 108-an adtak választ. Ezeknek és az interjúk ide vonatkozó részének az összesítése azt mutatja, hogy sok meglátása van a felhasználóknak az infrastruktúra javítására. A javaslatok egy része a kerékpárutak építésére, kijelölésére vonatkozott. Ezzel részletesebben a kerékpárutakkal foglalkozó alfejezetben fogok foglalkozni. Más részük az utak és kerékpárutak minőségére (felülete, úthibák, takarítása, hóeltolás), a parkolás, kerékpártárolás megoldására, az egyirányú utcák KRESZ által lehetővé tett kerékpáros kétirányúsítására vonatkozott. Visszatérő észrevétel volt, hogy az általános útszéli hibák, és keresztező sínek állapota mellett a kerékpárutakhoz rendszeresen használt térköves burkolatot is sokan nehezményezték, helyette terített burkolati megoldásokat javasoltak.

A másik kérdés a 2010-es kerékpárosokra vonatkozó KRESZ módosításoknak a megítéléséről szólt. Az elégedettségre vonatkozó kérdőíves kérdésre adott válaszok szerint 6% nagyon elégedett, 42% részben elégedett, és 8% nem elégedett a KRESZ módosításaival kerékpáros szempontból. 7% válaszította, hogy nem hallott a változásokról, 37% pedig, hogy nem ismeri eléggé azok tartalmát, ahhoz hogy megítélhesse ezt a kérdést. Nincs szignifikáns életkori eltérés a vélemények megoszlásában, viszont van nemi különbség: A nők közül többen ítélték úgy, hogy nem ismerik eléggé a változásokat, ahhoz, hogy véleményt formálhassanak (42% nők, 33% férfiak), ennek megfelelően a többi alternatívánál valamivel kevesebb százalék jött ki a nőknek (kivéve a nagyon elégedettnél, ahol mindkettő nemnél 6%). Ez a különbség fakadhat akár tényleges tájékozottsági eltérésekből, de elképzelhető, hogy csak a tudásban való biztosságában van eltérés. Ez fakadhat a nemek eltérő szocializációjából. Erre ezen adatok alapján nem tudunk választ adni.

A kérdés után következő nyitott kérdésre 63-an adtak választ. Ezeknek és az interjúk ide vonatkozó részének az összesítése azt mutatja, hogy vannak meglátásaik felhasználóknak a KRESZ módosítására. Visszaköszönt a kerékpárutak kérdése, hogy ahol rosszul használható, lehessen helyette szabályosan az úttesten haladni. A kérdés fontosságára való tekintettel, külön fejezetben tárgyalom. Többeknél felmerült a világítási szabályok elavultsága. A régi dinamós megoldásra épül, miközben a technika is változott, illetve biztonságosabbnak is bizonyulnak az újítások. A villogó fény figyelemfelkeltőbb, miközben a szabályok szerint folyamatos fényre kéne állítani a lámpákat. Illetve az egyszerű kapcsolható lámpák dinamót feltételeznek, miközben az elemes lámpák biztonságosabbak pl. a lámpánál való várakozáskor, hiszen a dinamós állás közben nem világít. A szabályok életszerűtlensége ahhoz vezethet, hogy a gyakorlathoz nem illeszkedő szabály alapján a rendőr jóindulatától függhet, hogy nem bünteti meg az amúgy biztonságosabban közlekedő kerékpárost. Ez méltányosságérzetbeli kérdéseket vet fel, ami a rendőrséggel való együttműködési készség, a szabá-

lyokkal való azonosulás és betartási hajlandóság gátja lehet. A meglátások egy másik része az autók és kerékpárosok egymáshoz való viszonyára vonatkozott. A kerékpárúton parkoló autók (minden napos tapasztalat) erősebb szankcionálása, illetve az előzéskor betartandó biztonságos távolság biztosítására vonatkoztak észrevételek. Helyenként felmerült a bukósisak kötelezővé tételének kérdése is. Ennek megítélése nem egységes: van aki ellenzi, van, aki támogatja. Továbbá felmerült, hogy az egyirányú utca használat részletei, megvalósítása tisztább legyen.

A válaszokban sokan kitértek rá, és az interjúkban is mindenhol visszaköszönt a buszsáv kérdése.

„...de ami meg nagyon fontos lenne, így a városi közlekedésben az ez a buszsávos dolog. Tehát ugye, elviekben, a buszsávban csak a busz közlekedhet... Na, most ha bicikliként a buszsávban közlekedem, akkor ugye megsértem a KRESZ-t, hogyha nem a buszsávban közlekedem, hanem egy sávval kijebb, az útnak a szélén, akkor egyrészt az autósok nem értik, hogy mit keresek ott. Másrészt a busz ugyanúgy nem fér el mellettem. Vagy ha elfér mellettem, tehát keskeny az a buszsáv ahhoz, hogy úgy el tudjon menni mellettem, hogy én biztonságban érezzem magamat, miközben a jobboldalomon van egy 20 tonnás ... nagy busz, a másik oldalamon meg mondjuk, lehet, hogy egy kis teherautó vagy akár csak egy személyautó, úgyhogy ez valahogy így nincsen megoldva...” (interjú idézet)

Ahogy az idézet is mutatja, a kerékpározók kifejezték, hogy a hatályos szabályok szerint ugyan a buszsáv melletti sávban kéne közlekedniük, de erről hamar leszoktak, mert erős félelemérzet jelent meg, és a saját biztonságukat előbbre sorolják, mint a jogszabály betartásának a fontosságát. Így egy alapvetően elhibázott szabályt inkább figyelmen kívül hagynak, hogy a személyes biztonságukat garantálják inkább. Ebben a kérdésben (is) az interjúk felvétele óta történt előrelépés. A KRESZ már akkor is lehetővé tette, hogy a buszsávot megnyissák a kerékpáros forgalom számára is külön jelölésekkel, de ezek kevésbé voltak még elterjedtek. Mostanában tapasztalható egy tendencia, hogy egyre több útvonalon élnek ezzel a lehetőséggel.

Kerékpárutak

Az interjúkban és a nyitott kérdésekben visszaköszönő téma volt a kerékpárutak helyzete. Bevett gyakorlat, hogy a járdára kerül sokszor a kerékpárút, vagy festett vonallal elválasztva, vagy anélkül. Az interjúalanyok egybehangzó véleménye az volt, hogy ez egy elhibázott gyakorlat. Nemcsak hogy kényelmetlenségeket okoz és lassítja a haladást, hanem veszélyes is a közlekedés mindkét résztvevőjének számára: gyalogosnak és kerékpárosnak egyaránt. A gyalogosok mozgása sokszor kiszámíthatatlan, nem veszik észre, hogy a járda egy részére nem léphetnének, vagy nem is látható jól, vagy még nem szocializálódtak rá eléggé. Mindkét közlekedési résztvevő számára a térbeli elkülönítés a kedvezőbb. Főleg ha azt is tekintjük, hogy a gyalogost, mint a legkiszolgáltatottabb közlekedési résztvevőt védeni kell. És mindeközben lehetővé tenni, hogy a kerékpár a saját sebességével közlekedhessen. További érvként hangozott el, hogy a jobbra kanyarodó járművek számára nem jól belátható a járdáról érkező a gyalogosnál értelemszerűen nagyobb sebességű és elsőbbséggel rendelkező kerékpáros, így balesetveszélyes helyzetet teremthet. Illetve a padkák kidolgozottsága sem megfelelő sok helyen, ami lassítja a lehetséges haladási sebességet.

„A bringás utak szerintem általában rosszak, mert a járdára építik. Eleve rossz, ha járdán van, még ha nem is osztott, mint a Deák tér felé. Ahol külön van, úgymond, mert van egy korlát – járda, tehát abba (...)

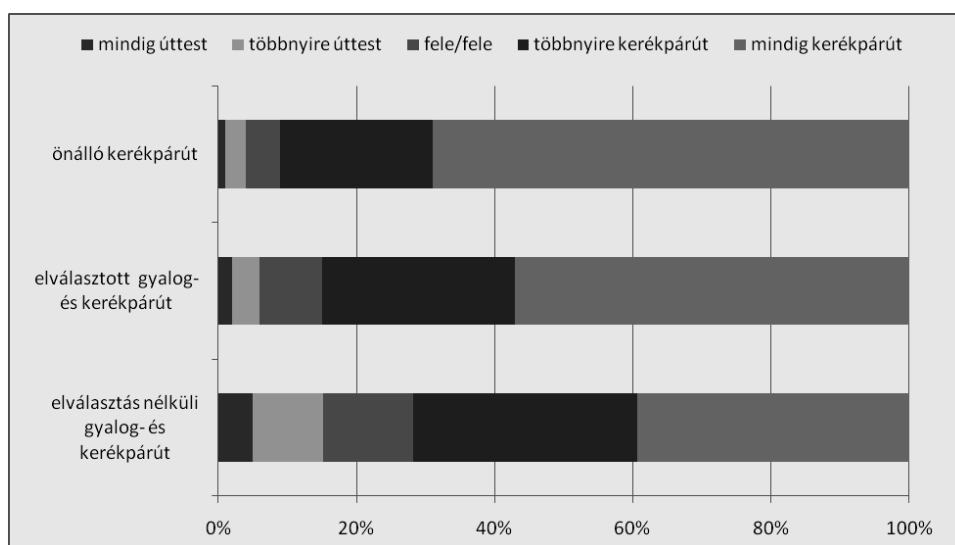
Bajcsyn (...)

Aha, én azon soha nem megyek, mert, azért nem megyek, mert a turisták járnak arra. Na, most ott rakják ki őket a buszból, nem tudnak nem rálépni, és amikor kijönnek 40-en egy buszból akkor nem fognak feltétlen körbenézni, meg nézelődnek, ugyanúgy, mint Budán berakták a sétáló részre a legnagyobb baromság. Eleve, tényleg azt gondolom, hogy ha az ember ott gyalog siet, valahova akkor se ott megy, mert ott andalognak az emberek teljesen jogosan.” (interjú részlet)

„...nem vagyok még a magyarországi bicikli utaknak a híve és nekem a margitszigeti is borzalom... most ott is van egy csík és akkor így jössz ott, szóval nekem ez nem annyira szimpatikus, hogy gyalogos meg bringás egy járdán, ...ez csak úgy kerülhető el, ha vagy nem használja az ember ezeket az utakat, vagy amikor rá megy az ember a bicikli útra, akkor bekalkulálja ezt, hogy akkor tötyörögni fog lassan megy, persze elengedi a gyalogosokat, akik mindig ráandalognak a bicikli útra, nem csenget rájuk, szépen rá szól, hogy: „Elnézést! Elmehetnék a bringa úton?” Egyébként nem sietsz, akkor jó a bicikli út. Ha mennél mondjuk időben, akkor... halál.” (interjú részlet)

Az interjúkban és az online válaszokban is rendre felmerült, hogy a gyalogos- és a kerékpáros közlekedés természeténél fogva más jellegű, egy térbe eresztve a két közlekedési csoportot egyaránt növeli a konfliktust a közlekedés résztvevői között, és balesetveszélyes is. Ezek a vélekedések a viselkedés szintjén is megjelennek: a kérdőív eredményei szerint (lásd 1. ábra) minél inkább egy térbe kerülnek a kerékpárosok a gyalogosokkal a kerékpárutakon, annál kevesebben választják a kerékpárutat, és mennek inkább az úttesten. Az 1. ábrán látható, hogy míg az önálló kerékpárutat többnyire vagy mindig választja, addig az elválasztott gyalog-és kerékpárutat 85%, az elválasztás nélküli gyalog-és kerékpárutat pedig csak 71%.

1. ábra. A kerékpárutak használata típus szerint



Forrás: saját szerkesztés

A Hoffmann Research International (2009) már idézett felmérése hasonló, mindamelllett az enyém-től helyenként eltérő eredményeket is mutatnak. Az eredményeik azt mutatták, hogy az autóforgalomtól elzárt kerékpáros közlekedési megoldásokat preferálták a válaszadók. Mind a járdán vezetett megoldások, mind a kerékpársávok, megosztott külső sávok megítélése alacsonyabb volt. Ezek közül az első eredmény egybecseng a saját eredményeimmel: az önálló kerékpárutat részesítik előnyben a járdán vezetettel szemben. Ami viszont elgondolkodtató, hogy elutasítottságban a járdán vezetett megoldáshoz képest előbbre kerültek olyan megoldások (közös autóbusz és kerékpársáv, kerékpáros nyom piktogrammal), amelyeket egyrészt az interjúalanyaim egybehangzóan és az online kérdőív nyitott kérdéseire válaszolók jelentős többsége, másrészt ma a kerékpáros szervezetek is biztonságosabbnak ítélik meg. Ami arra világíthat rá, hogy a szubjektív biztonságérzet és a közlekedési szakértők véleménye nem feltétlenül, legalábbis kerékpárosok nem minden rétege számára, esik egybe. Az is lehetséges, hogy ez az eltérés betudható annak, hogy négy év alatt változhatnak vélekedések. Továbbá figyelembe kell venni, hogy az ő kutatásukban a megkérdezettek jelentős része nem kerékpározott egyáltalán, és akik kerékpároztak is, különféle rendszerességgel, tapasztalati fokkal tehették ezt. Egy budapesti kerékpározásban rutint még nem szerzett személy számára félelmetesnek hathatnak azok a megoldások, amelyek a gépjárműforgalommal való közvetlen találkozást jelentenek. Az interjúalanyaim kivétel nélkül tapasztalt kerékpárosok voltak, az ő sokéves intenzív tapasztalatuk más preferenciákra vezetheti őket, mint az átlag budapesti közlekedőt, aki esetleg kerékpárosként még nem is vett itt részt a közlekedésben. Az ő vélekedésük szerint a kerékpár jármű, s mint olyan, az úttesten van a helye (a közlekedés irányának megfelelő oldalon).

Azt a hipotézisemet ellenőrizendő, hogy a tapasztalat módosítja a kockázatészlelést, a saját, csak kerékpáros mintámon belül elkülönítettem egy tapasztaltabb alcsoportot. A minta 24%-a mind a négy évszakban kerékpározik. Létrehoztam egy csoportosítást az alapján, hogy valaki szezonális vagy egész éves kerékpáros-e. Az egész éves csoport a legtöbb változó mentén eltér a többiek-től: gyakrabban, többféle, többet kerékpároznak, a különféle vizsgált időjárási tényezők kisebb arányban tántorítják el őket attól, hogy aznap is kerékpárra szálljanak, a gyakoribb jelenlétnek megfelelően a nagyobb tapasztalattal együtt több rossz tapasztalatot is szedtek össze (kerékpárlopás, baleset), valamint a már tárgyalt hátráltató tényezőket kevésbé értékelik problémának. Kevésbé jellemző rájuk a járdahasználat, ami a rutintalan kerékpárosok kedveltebb megoldásai közé tartozik. Az 1. ábrán szemléltetett tendencia az önálló kerékpárúttól az elválasztás nélküli gyalog-és kerékpárútig haladva náluk is kirajzolódik, továbbá még így is mindháromnál a kerékpárút javára billen a mérleg nyelve, viszont mindhárom vizsgált kerékpárút típus esetében szignifikánsan nagyobb arányban választják az utat, mint a szezonálisan közlekedők. Ez az eredmény azt a feltételezésemet támasztja alá, hogy minél rendszeresebben közlekedik valaki Budapesten kerékpárral, annál inkább hajlik az úttesten való kerékpározás irányába.

Az online kérdőívek lehetőséget adtak arra, hogy saját észrevételeket, javaslatokat fogalmazzanak meg. Szinte minden válaszadó említette, hogy több kerékpározásra alkalmas útra, megoldásra van szükség. Ezen belül többen részletesebben is kifejtették, hogy ezt hogy képzelik el. A többségnél felmerült, hogy a kerékpárút ne legyen együtt járdával. Továbbá, hogy a kétirányú, ráadásul sokszor hol az út egyik oldalán, hol a másikon vezetett megoldás sem elég jól használható, vagy biztonságos. Többszöri úttesten való átkelésre van szükség, sokszor nem is elég széles, hogy a mindkét irányba haladók változatlan sebességgel tudjanak haladni biztonságosan. Csak egyirányú kerékpárút/sáv legyen az úttest mindkét oldalán. Szükség van a meglepetésszerűen megszűnő bicikliutak kiküszöbölésére, egybefüggő úthálózat kiépítésére.

Sokan említették, hogy a kerékpáros közlekedést a járművekkel egy szintben és térben kell biztonságosan megoldani, nem fizikailag szeparálni, mert így a leginkább látható a többi jármű számára. Az útest szélén felfestett vonallal elválasztott kerékpáros sávok, vagy ha erre nincs mód, piktogrammal jelzett nyomvonalak a megfelelő sávban, vagy a buszsáv megnyitása a kerékpáros forgalom számára sok hozzászólásban megjelentek. Ezzel szemben a 108-ból csak egy olyan hozzászólás volt, aki ezt ellenezte, és helyette inkább a járdán jól láthatóan elkülönített kerékpársávot javasolta, és volt néhány olyan, aki a kerékpáros nyomvonallal szembeni ellenérzésnek hangot adott, de ők a kerékpársávot ajánlották alternatívaként. Magától két embernek jutott eszébe a körút széles járdáira kerékpárutat javasolni.

A kvalitatív eredményeken túl a kérdőíves kutatásom nem teszi lehetővé a különféle kerékpárosutak iránti attitűd kvantitatív összehasonlítását, tekintve, hogy közvetlenül erre vonatkozó kérdést nem tettem fel. A jelenséget kvantitatív módon a viselkedésre kérdező változókon keresztül tudtam mérni, mint azt be is mutattam. Itt viszont nem szerepelhetett az eredendően az útesten futó kerékpársáv és -nyom, csak azok a verziók, amelyek az útesttől fizikailag elkülönülnek, hiszen itt lehet és kell a két lehetőség közül választani.

Összefoglalás

A kerékpárnak ígéretes jövője van a nagyvárosi közlekedésben. A romló környezeti feltételek előbb-utóbb rá kell, hogy döbbsentsék a lakosságot, hogy a környezetromboló életmód nem fenntartható. A zsúfolt nagyvárosok ellehetetlenülő közlekedésére új válaszokat kell adni. Sok európai nagyvárosban a kerékpáros kultúra terjedésének lehetünk tanúi. Budapesten megfigyelhető egy hasonló tendencia. A kerékpár egyre inkább elfogadott és terjedőben levő közlekedési eszközként jelenik meg, nem csak rekreációs szerepet tulajdonítunk már neki.

Cikkemben néhány ide kapcsolódó témára kívántam rávilágítani. Bemutattam, milyen motivációk állnak a kerékpárválasztás háttérében. Az élmény, a környezetvédelem és az egészség egyaránt hangsúlyosan megjelent. Bemutattam, milyen nehézségek merülhetnek fel. Itt újfent megjelent a környezetvédelem témaköre: a levegőszennyezettség az egyik legzavaróbb tényezőnek bizonyult.

Részletesen foglalkoztam a közlekedés körülményeinek javítására tett javaslatokkal. Mind a városfejlesztés, mind a közlekedési szabályok terén jött sok javaslat, hogy hogy lehetne emberközelibbé és kerékpár-barátabbá tenni a közlekedést. Külön fejezetet szenteltem a kerékpárutak kérdésének, mert azt ítéltam különösen fontosnak.

Felhasznált irodalom

BUDAPESTI KÖZLEKEDÉSI KÖZPONT (2012): *A budapesti kerékpáros közlekedés regionális fejlesztési lehetőségei*, (on-line), hozzáférés: http://www.bkk.hu/wp-content/uploads/2013/02/BP_kerekpar_regio_BKK_revised_final_FB_catchmr.pdf (olvasva: 2013.06.03.).

GALLUP (2011): *Future of transport. Analytical report*, (on-line), hozzáférés: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_312_en.pdf, (olvasva: 2013.06.03.).

HOFFMANN RESEARCH INTERNATIONAL (2009): *Közösségi Kerékpáros Közlekedési Rendszer kutatás*. (on-line), hozzáférés: http://www.bkk.hu/bubi/wp-content/uploads/2012/05/HR_piackutatás_A1435_Publicbike_report.pdf (olvasva: 2013.06.03.).

KSH (2010): *A lakossági közösségi és egyéni közlekedés jellemzői, 2009*, (on-line), hozzáférés: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/lakossagikozlekedes09.pdf> (olvasva: 2013.06.03.).

MAGYAR KERÉKPÁROSKLUB (2013): *Mérési adatok – Számláló*, (on-line), hozzáférés: <http://kerekparosklub.hu/szamlalo/adatok> (olvasva: 2013.06.03.).

MEDIÁN KÖZVÉLEMÉNY- ÉS PIACKUTATÓ INTÉZET (2008): *Nyeregben a magyar*, (on-line), hozzáférés: <http://www.median.hu/object.2e07a1f4-9333-4f97-89d6-d0d11713306e.ivy> (olvasva: 2013.06.03.).

TNS-HOFFMAN HUNGARY (2013a): *A tél sem akadály a kerékpárral közlekedőknek. Túrázásban Budapest dominanciája csökken*, Magyar Kerékpárosklub, (on-line), hozzáférés: http://kerekparosklub.hu/a_tel_sem_akadaly (olvasva: 2013.06.03.).

TNS-HOFFMAN HUNGARY (2013b): *Trendváltás: a kerékpárral közlekedőknek a kerékpár az elsődleges közlekedési eszköze!* Magyar Kerékpárosklub, (on-line), hozzáférés: <http://kerekparosklub.hu/trendvaltozas-a-kerekparral-kozlekedoknek-a-kerekpar-az-elsodleges-kozlekedesi-eszkoze> (olvasva: 2013.06.03.).

TNS-HOFFMAN HUNGARY (2013c): *Közel 300.000 emberrel több kerékpárral közlekedő hétköznap a magyarországi utakon!* Magyar Kerékpárosklub, (on-line), hozzáférés: <http://kerekparosklub.hu/kozel-300000-emberrel-tobb-kerekparral-kozlekedo-hetkoznap-a-magyarorszagi-utakon> (olvasva: 2013.06.03.).

A csoportos gyógyúszás hatása tartáshibás és asztmatikus tüneteket produkáló kisiskolások mozgásos ügyességének és testi énképének fejlődésére

Jelen publikációmban azt mutatom be, hogy az általános iskolás gyógyúszás és a gyógyúszás alapú komplex sportterápiás programok hatására hogyan változik a tartáshibás és enyhe asztmatikus tüneteket produkáló iskolások mozgásos ügyessége, testtömeg indexe és testi énképe korábbi értékeikhez és az egészséges társaikhoz képest.

The aim of the present study is the examination of changes of physical self-concept and motor skills for participants in swimming therapy for functional body posture disturbances and asthmatic symptoms school children. Matched control groups (N=26/15) were selected for paired t-test according to the gender, calendar age and BMI. Four standard psychomotor tests – rhythm change running, boomerang running, balance test on one foot & obstacle course (Farmosi and Gaál S-né, 2007) were repeated under same conditions.

Bevezetés

Fóton, Dunakeszin, Erdőkertesén, valamint Újpesten több, mint 10 éve szervezek gyógytestnevelőként gyógyúszást, úszás oktatást. Az alkalmazott oktatási módszer a kezdetektől a TF-en tanultakra épül, melyet az Akarat – modell (Gyene, 2006) megismerése után a 18 éves kor alattiak csoportos gyógyúszás speciális módszerével (Jády, 2002) egészítettem ki.

Szerzőtársammal, dr. Sipos Kornéllal 2009-ben arra a kérdésre kerestük a választ (Lőkös-Sipos, 2009), hogy miben különbözik a decimális életkor és testtömeg index szerint homogén csoportot alkotó nem gyógyúszó egészséges gyerekek és a tartáshiba miatt gyógyúszáson résztvevők testi énképe és mozgásos ügyessége.

2011-ben, két év elteltével történt után-követéses vizsgálatunkban arra kerestük a választ, hogy milyen változásokat tárhatunk fel a gyógyúszó csoportokban és a tartáshibával nem rendelkező nem gyógyúszó kontroll csoportban a korábbi vizsgálat változóiban.

A vizsgálat eredményeit két részletben mutatom be. 2012 októberében megjelent cikkemben (Lőkös, 2012) a gyógyúszás szorongásra gyakorolt hatásait elemeztem, jelenlegi cikkemben a gyógyúszás mozgásos ügyességre és testi énképre gyakorolt hatását mutatom be.

A gyógyúszás alapú komplex sportterápiás programban résztvevő asztmás/tartáshibások valamennyi mozgásos ügyességi próbában jelentős javulást mutattak. Nem, decimális életkor, BMI szerint illesztett kontroll csoporthoz viszonyítva is szignifikánsan jobb eredményeket értek el mindegyik motoros próbában, és a testi énképben is. A teljes gyógyúszó minta egyedül a ritmusváltásos futás időeredményében különbözött és mutatott kedvezőbb értékeket, mint az illesztett kontroll minta.

Minta és módszer

1. Testi énkép (Tennessee Self-Concept Scale: TSCS-H)
2. Mozdulásos ügyesség, koordináció (Farmosi-Gaál-tesztek).

a decimális életkor szerint azonos csoportba tartozó csoportos gyógyúzó programban résztvevő tartáshibás (A – csoport) és asztmatikus tüneteket is produkáló tartáshibás (B - csoport), valamint nem gyógyúzó egészséges kontrollcsoportba tartozó gyerekeknél (1. táblázat). Valamennyi vizsgálati személy, követéses – hosszmetzeti vizsgálatban vett részt. Az első és a második mérés között 1,5 év telt el.

1. táblázat

Készségek	Faktorok	Tesztek
Koordináció	Ritmusképesség	Ritmusváltásos futás
	Térbeli tájékozódó képesség	Bumeráng futás
	Statikus egyensúly	Egyensúlyozás 1 lábon
	Komplex ügyesség	Akadálypálya

Forrás: Farmosi-Gaálné, 2007

Hipotézisek

A csoportos gyógyúzásban résztvevő tartáshibások és asztmatikus tüneteket produkálók

1. testi énképe kedvezőbb lesz, mint korábban volt;
2. egyensúlyozó készsége és a térbeli tájékozódó képessége javul;
3. testi énképe, egyensúlyozó készsége és térbeli tájékozódó képessége szignifikánsan kedvezőbb lesz, mint az egészséges kontrollcsoportot alkotóké.
4. Az intenzívebb futó és tornaedzésekkel, sí és kerékpár táborral kiegészített gyógyúzó program (B - csoportban) kedvezőbben hat a testi énképre és mozgásos ügyességre, mint a kizárólag uszodai foglalkozásokat tartalmazó csoportos gyógyúzás (A - csoportban).

Eredmények

2 táblázat: A gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás almlinta (N=15) (B - csoport) 1. és 2. vizsgálat alapadatainak összehasonlítása egymintás t-próbával (Életkor, testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók	Átlag	Elemzés	Szórás	Átlag hibája
1. pár Decimális életkor gyú. 1. vizsgálat	10,32	15	1,10	0,28
Decimális életkor gyú. 2. vizsgálat	11,77***	15	1,10	0,28
2. pár Ritmusváltásos futás ideje gyú. 1. vizsgálat (min.)	5,53	15	0,90	0,23
Ritmusváltásos futás ideje gyú. 2. vizsgálat (min.)	5,11***	15	0,78	0,20
3. pár Akadálypálya ideje gyú. 1. vizsgálat (min.)	18,38	15	4,61	1,19
Akadálypálya ideje gyú. 2. vizsgálat (min.)	17,07***	15	4,25	1,10
4. pár Statikus egyensúly ideje gyú. 1. vizsgálat (min.)	48,41	15	14,12	3,65
Statikus egyensúly ideje gyú. 2. vizsgálat (min.)	57,13**	15	6,69	1,73
5. pár Bumerángthetés ideje gyú. 1. vizsgálat (min.)	17,99	15	4,65	1,20
Bumerángthetés ideje gyú. 2. vizsgálat (min.)	16,06***	15	4,36	1,12
6. pár Testi énkép pontszám gyú. 1. vizsgálat	28,36	14	3,50	0,94
Testi énkép pontszám gyú. 2. vizsgálat	31,86*	14	4,05	1,08
7. pár BMI gyú. 1. vizsgálat	19,22	15	4,37	1,13
BMI gyú. 2. vizsgálat	19,19	15	2,81	0,72

Forrás: saját szerkesztés

* $p < 0,004$ ** $p < 0,003$ *** $p < 0,000$

A másfél év elteltével megismételt vizsgálat valamennyi motoros próbában kedvező változást mutat a gyógy-úszás alapú, komplex sportterápiás módszerrel foglalkoztatott B - csoportban. (N=15). Az életkor és a testi énkép szignifikánsan eltérnek a két mérésben, ($p < 0,004$), az egyensúlyozásban még erősebb szignifikáns eltérés mutatkozott ($p < 0,003$), az akadálypálya, ritmusváltásos-, és bumerángthetés mutatta a legerősebb különbséget ($p < 0,000$). (2. táblázat)

3. táblázat: A gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás almintá (N=15) (B - csoport) 1. és 2. vizsgálat alapadatainak teszt – retest korrelációs vizsgálata (Testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók	Elemszám	Correláció	Signifikancia
1. pár Ritmusváltásos futás ideje 1/2. vizsgálat (min.)	15	,971	,000
2. pár Akadálypálya ideje 1/2. vizsgálat (min.)	15	,990	,000
3. pár Statikus egyensúly ideje 1/2. vizsgálat (min.)	15	,722	,002
4. pár Bumerángthetés ideje 1/ 2. vizsgálat (min.)	15	,962	,000
5. pár Testi énkép pontszám 1/2. vizsgálat	15	,481	,069
6. pár BMI 1/2. vizsgálat	15	,951	,000

Forrás: saját szerkesztés

A két vizsgálatban minden skálán pozitív irányú változások mutatkoztak. A megbízhatósági vizsgálatok szignifikánsan korrelálnak egymással ($p < 0,00$ -tól $0,069$ -ig nem szignifikáns). (3. táblázat)

4. táblázat: Tartáshibás gyógyúszók (A - csoport) 1. és 2. vizsgálat alapadatainak összehasonlítása egymintás t-próbával (Életkor, testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók	Átlag	Elemszám	Szórás	Átlag hibája
1. pár Decimális életkor gyű. 1. vizsgálat	9,77 ^a	26	0,70	0,14
Decimális életkor gyű. 2. vizsgálat	11,60 ^a	26	0,70	0,14
2. pár Ritmusváltásos futás ideje gyű. 1. vizsgálat (min.)	5,97	25	0,55	0,11
Ritmusváltásos futás ideje gyű. 2. vizsgálat (min.)	4,87	25	0,64	0,13
3. pár Akadálypálya ideje gyű. 1. vizsgálat (min.)	24,12	25	3,00	0,60
Akadálypálya ideje gyű. 2. vizsgálat (min.)	22,60	25	2,09	0,42
4. pár Statikus egyensúly ideje gyű. 1. vizsgálat (min.)	37,24	25	22,99	4,60
Statikus egyensúly ideje gyű. 2. vizsgálat (min.)	48,85*	25	17,20	3,44
5. pár Bumerángthetés ideje gyű. 1. vizsgálat (min.)	20,05**	25	3,34	0,67
Bumerángthetés ideje gyű. 2. vizsgálat (min.)	15,79	25	2,90	0,58
6. pár Testi énkép pontszám gyű. 1. vizsgálat	29,08	25	3,72	0,74
Testi énkép pontszám gyű. 2. vizsgálat	30,32	25	3,35	0,67
7. pár BMI gyű. 1. vizsgálat	18,22	25	3,81	0,76
BMI gyű. 2. vizsgálat	18,80	25	3,62	0,72

Forrás: saját szerkesztés

* $p < 0,02$; ** $p < 0,000$

A tartáshibás gyógyúszók a második mérésnél szignifikánsan jobb eredményeket értek el az egyensúlyozás ($p < 0,02$) és a bumerángthetés ($p < 0,000$) próbán. (4. táblázat)

5. táblázat: Tartáshibás gyógyúszók (A - csoport) 1. és 2. vizsgálat alapadatainak teszt – retest korrelációs vizsgálata (N=25) (Testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók	Elemzés	Correláció	Signifikancia
1. pár Ritmusváltásos futás ideje 1/2. vizsgálat (min.)	25	,584	,002
2. pár Akadálypálya ideje 1/2. vizsgálat (min.)	25	,565	,003
3. pár Statikus egyensúly ideje 1/2. vizsgálat (min.)	25	,351	,009
4. pár Bumerángthetés ideje 1/ 2. vizsgálat (min.)	25	,337	,001
5. pár Testi énkép pontszám 1/2. vizsgálat	25	,486	,014
6. pár BMI 1/2. vizsgálat	25	,869	,000

Forrás: saját szerkesztés

A két vizsgálatban minden skálán pozitív irányú változások mutatkoztak. A megbízhatósági vizsgálatok szignifikánsan korrelálnak egymással ($p < 0,00$ -tól $0,014$ -ig). (5. táblázat)

6. táblázat: A teljes gyógyúszó minta (N=41) és a teljes kontroll mintából (decimális életkor, testtömegindex és nemek szerint) kiválogatott illesztett al minta (N=41) összehasonlítása kétmintás t-próbával a második mérés eredményei alapján (Életkor, testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók	Átlag	Elemzés	Szórás	Átlag hibája
1. pár Decimális életkor gyú.	11,62	41	1,06	0,16
Decimális életkor kontr.	11,68	41	0,85	0,13
2. pár Ritmusváltásos futás ideje gyú. (min.)	5,12	41	0,80	0,12
Ritmusváltásos futás ideje kontr. (min.)	4,81*	41	0,70	0,11
3. pár Akadálypálya ideje gyú. (min.)	20,98	41	3,78	0,59
Akadálypálya ideje kontr. (min.)	21,05	41	4,56	0,71
4. pár Statikus egyensúly ideje gyú. (min.)	48,89	41	15,78	2,46
Statikus egyensúly ideje kontr. (min.)	51,55	41	13,78	2,15
5. pár Bumerángthetés ideje gyú. (min.)	16,53	41	3,75	0,59
Bumerángthetés ideje kontr. (min.)	16,24	41	3,35	0,52
6. pár Testi énkép pontszám gyú.	29,44	41	3,32	0,52
Testi énkép pontszám kontr.	30,15	41	4,07	0,64
7. pár BMI gyú.	18,89	41	3,85	0,60
BMI kontr.	19,09	41	3,52	0,52

Forrás: saját szerkesztés

* $P < 0,05$

A teljes gyógyúszó minta (N=41), amely a gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás módszerrel foglalkoztatott csoportból (N=15) és az általános iskolás gyógyúszók (N=26) csoportjából áll, egyedül a ritmusváltásos futás időeredményében különbözik statisztikailag jelentős mértékben ($p < 0,05$) a teljes kontroll mintából (N=123) kiválogatott illesztett kontroll csoporttól (N=41). (6. táblázat)

7. táblázat: A gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás minta (N=15) és a teljes kontroll mintából (decimális életkor, testtömegindex és nemek szerint) kiválogatott illesztett alminta (N=15) második mérés eredményeinek összehasonlítása kétmintás t-próbával (Életkor, testi énkép, BMI, motoros próbák)

Változók		Átlag	Elemszám	Szórás	Átlag hibája
1. pár	Decimális életkor gyú.	10,32	15	1,10	0,28
	Decimális életkor kontr.	11,77**	15	1,10	0,28
2. pár	Ritmusváltásos futás ideje gyú. (min.)	5,53	15	0,90	0,23
	Ritmusváltásos futás ideje kontr. (min.)	5,11**	15	0,78	0,20
3. pár	Akadálypálya ideje gyú. (min.)	18,38	15	4,61	1,19
	Akadálypálya ideje kontr. (min.)	17,07**	15	4,25	1,10
4. pár	Statikus egyensúly ideje gyú. (min.)	48,41	15	14,12	3,65
	Statikus egyensúly ideje kontr. (min.)	57,13*	15	6,69	1,73
5. pár	Bumerángthetés ideje gyú. (min.)	17,99	15	4,65	1,20
	Bumerángthetés ideje kontr. (min.)	16,06**	15	4,36	1,12
6. pár	Testi énkép pontszám gyú.	28,07	15	2,94	0,76
	Testi énkép pontszám kontr.	31,60*	15	3,96	1,02
7. pár	BMI gyú.	19,22	15	4,37	1,13
	BMI kontr.	19,19	15	2,81	0,72

Forrás: saját szerkesztés

*p < 0,003; **P < 0,000

A gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás módszerrel foglalkoztatott csoport (N=15) erősen szignifikáns mértékben (p < 0,003) produkált jobb eredményeket az egyensúlyozás időeredményében és a testi énkép pontszámokban, mint a nem gyógyúszó teljes kontroll mintából (N=123) nemek decimális életkor és testtömegindex szerint kiválogatott illesztett kontrollcsoport (N=15). Az akadályfutás, ritmusváltásos futás és bumerángthetés futás időeredménye még erősebb mértékben (p < 0,000) mutat statisztikailag jelentős eltérést a gyógyúszók javára. (7. táblázat)

Az általános iskolás gyógyúszók mintája (N=26) és a nem gyógyúszó teljes kontroll mintából (N=123) nemek, decimális életkor és testtömegindex szerint kiválogatott illesztett kontrollcsoport (N=26) között nem volt statisztikailag jelentős különbség a motoros próbák időeredményében és a testi énkép mutatóiban a második mérés alkalmával. (8. táblázat)

8. táblázat: A csoportos gyógyúszó programban résztvevők (N=27) és a teljes mintából (decimális életkor, BMI és nemek szerint) kiválogatott illesztett kontrollminta testi énkép és motoros próbák eredményeinek összehasonlítása kétmintás t- próbával a második mérés alapján

Változók		Átlag	Elemzés	Szórás	Átlag hibája
1. pár	Decimális életkor gyú.	11,60	26	0,70	0,14
	Decimális életkor kontr.	11,59	26	0,67	0,13
2. pár	Ritmusváltásos futás ideje gyú. (min.)	4,88	26	0,63	0,12
	Ritmusváltásos futás ideje kontr. (min.)	4,64	26	0,60	0,12
3. pár	Akadálypálya ideje gyú. (min.)	22,48	26	2,13	0,42
	Akadálypálya ideje kontr. (min.)	23,34	26	2,85	0,56
4. pár	Statikus egyensúly ideje gyú. (min.)	49,16	26	16,93	3,32
	Statikus egyensúly ideje kontr. (min.)	48,32	26	15,79	3,10
5. pár	Bumerángfutás ideje gyú. (min.)	15,69	26	2,89	0,57
	Bumerángfutás ideje kontr. (min.)	16,35	26	2,70	0,53
6. pár	Testi énkép pontszám gyú.	30,23	26	3,31	0,65
	Testi énkép pontszám kontr.	29,31	26	3,97	0,78
7. pár	BMI gyú.	18,70	26	3,59	0,70
	BMI kontr.	19,03	26	3,92	0,77

Forrás: saját szerkesztés

Összefoglalás

A másfél év elteltével megismételt vizsgálat valamennyi motoros próbában és testi énképben kedvező változást mutat a gyógy-úszás alapú, komplex sportterápiás módszerrel foglalkoztatott asztmatikus tüneteket produkáló B - csoportban.

A teljes gyógyúszó minta, amely az asztmatikus és tartáshibás gyógyúszókból áll, egyedül a ritmusváltásos futás időeredményében marad el statisztikusan (statistically) jelentős mértékben a teljes kontrollmintából kiválogatott illesztett almintától.

A gyógyúszáson alapuló komplex sportterápiás módszerrel foglalkoztatott asztmatikus tüneteket is produkáló csoport erősen szignifikáns mértékben produkált jobb eredményeket az egyensúlyozás időeredményében és a testi énkép pontszámokban, mint a nem gyógyúszó teljes kontroll mintából nemek decimális életkor és testtömegindex szerint kiválogatott illesztett kontrollcsoport. Az akadályfutás, ritmusváltásos futás és bumeráng futás időeredménye még erősebb mértékben mutat statisztikusan (statistically) jelentős eltérést a gyógyúszók javára.

Az általános iskolás tartáshibás gyógyúszók a bumerángfutást és az egyensúlyozást teljesítették szignifikánsan jobban a második vizsgálat során. Mintájuk és a nem-gyógyúszó teljes kontroll mintából nemek, decimális életkor és testtömegindex szerint kiválogatott illesztett kontrollcsoport között nem volt statisztikailag jelentős különbség a motoros próbák időeredményében és a testi énkép mutatóiban.

Felhasznált irodalom

- BALLA K. (2007): The running fitness of young asthmatic patients. *Int Rev Allergol Clin Immunol*, vol. 13: pp. 38-43.
- DOBOSNÉ NÁDHÁZI M. (2009): *A gyógyúszás szolgáltatás és a biztosítás kapcsolata*. Budapesti Corvinus Egyetem Közgazdasági Továbbképző Intézet Egészségügyi biztosítási szakértő szak szakdolgozat
- FARMOSI I. - GAÁL S.-NÉ (2007): *Óvodások és kisiskolások testi és mozgásfejlődése*. Nordex Kft. Dialog Kampus, Pécs
- GYENE I. (2006): Asztmás gyerekek gyógyúszásának 30 éves tapasztalatai az Akarat DSE munkájának tükrében. *Magyar Sporttudományi Szemle*, pp. 47-49.
- GYENE I. – LŐKÖS D. (2009): *Koncepció a mozgásszervi betegségek leküzdésére a Csont és Izület Évtized jegyében*, Vitaanyag – hozzászólás.
- JÁDY GY. (1996): Asztmás gyermekek úszásoktatásának alapelvei. *Esszencia*, vol. 2. p. 22.
- JÁDY GY. (1997): A családterápia lehetőségei az asztmás gyermekek gyógyúszó programjában. *Budapesti Közegészségügy*, vol. 2. pp. 152-153.
- JÁDY GY. - SZÁNTHÓ A. (1998): Speciális egészségvédelmi és nevelési feladatok az asztmás gyermekek úszásterápiás programjában. *Egészségnevelés*, vol. 3. pp. 128-130.
- LAKATOS K. (1994): A nehezen kezelhető, hiperaktív, részképesség – kieséssel küzdő kisiskolás gyerekek csoportos úszoda mozgásterápiája a hidrotériás rehabilitációs gimnasztika módszerrel, *Testnevelés és Sporttudomány*, vol. 1. pp. 29-32.
- LAKATOS K. (1999): A gyógyúszás foglalkoztató szakképzés előzményei, kialakulása, jövője. *ETInfo*, vol. 5. pp. 4-5.
- LŐKÖS D. - SIPOS K. (2009): Sportterápia - az úszásterápia alapjai - gyógyúszás. *Kalokagathia*, vol. 2-3. pp. 112 – 132.
- LŐKÖS D. (2010): Swimming therapy for school children with functional spinal cord disorders (scoliotic, kyphotic and lordosis) *Kalokagathia*. vol. 2-3. pp. 121-129.
- ROSEMINI, C. (2003): Benefits of swim training for children and adolescents with asthma. *J Am Acad Nurse Pract.* vol. 15(6). pp. 247-52.
- WEISGERBER, MC. – GUILL, M. – WEISGERBER, JM. – BUTLER, H. (2003): Benefits of swimming in asthma: effect of a session of swimming lessons on symptoms and PFTs with review of the literature. *J Asthma*. vol. 40(5). pp. 453-64.
- WEDDERKOPP, N. – FROBERG, K. – NANSEN, HS. – ANDERSEN, LB. (2004) Secular trends in physical fitness and obesity in Danish 9-year old girls and boys: Odense and Danish substudy of the European Youth Heart Study. *Scand J Med Sci Sports*, vol. 14(3). pp. 150-155.

Pakisztán dilemmái

Pakisztán állam e néven fiatal állam-alakulat, hisz 1947-ben született, Brit India vallási alapú felosztásakor. Ugyanakkor e terület az emberi civilizáció egyik bölcsője. /Indus Völgyi Folyami Kultúra, Harappa, Gandhara kultúrák. Az ország turisztikai potenciálja lenyűgöző, mind a természeti látnivalók, mind az emberi alkotások garmadája található az országban, s arra predesztinálná az országot, hogy a Világ egyik meghatározó turisztikai célállomása legyen. Sajnos, meglehetősen hányattatott sors jutott Pakisztán osztályrészéül, a születéstől – napjainkig. Az ország sok problémája közül „legnehezebb”-ként egy vallási küzdelmet emelnék ki. Az ország területén csap össze az iszlám mérsékeltebb, türelmesebb, indiai gyökerű ága, valamint a merevebb, fundamentális, afgán gyökerű, merev vakhitű ág. Az USA és szövetségesei szembefordultak e szélsőséges szárnyal, amely az Al Khaida terrorszervezetet is megtúrta. Innen kezdve Pakisztán válaszut elé került. Fenn-tartsa-e a kapcsolatot az USA-val, szövetségeseivel a terrorizmus-elleni harc jelszavával, azaz „szembeforduljon iszlám hitsorsosaival”, vagy korábbi szövetségeseivel forduljon szembe, vállalván a civilizációs áldásokból való kimaradást is, a középkori állapotokba való visszasüllyedést, de ez esetben a fundamentalista iszlám bátyjává magasztosulhatna. A pakisztáni válasz precedens-értékű lesz az iszlám világban, rengeteg tanulsággal szolgál másoknak is. A Világ kíváncsi egy 180 milliós muszlim ország döntésére.

Pakistan is a strategic country, located in the heart of Asia. Pakistan has large number of beautiful places and attractions to visit and it also has a long history of different cultures and traditions. This was the reason why I want to share my experiences about Pakistan and also to introduce this country to people. This article introduce the advantages and disadvantages of Pakistan in the frame of a SWOT analysis.

Bevezetés

Pakisztán a nyelvek, vallások, nemzetiségek olvasztótégelye, a multikulturális sokszínűség országa. Vonzódásom Pakisztán iránt igen régi. Kutatásaim során több szempontot igyekeztem figyelembe venni. Magyar nyelven nem született még turisztikai bemutató erről a szép ázsiai országról, ezért készítettem el útikönyvemet. Ezzel kívántam ösztönözni külföldre utazó honfitársaimat, hogy vegyék fel a lehetséges célállomások közé ezt az országot, minél többen látogassák meg, hiszen a személyes élményt semmi sem pótolja.

Szeretnék közreműködni abban a folyamatban, amely az előítéletek megszüntetéséhez, a tévhitek eloszlatásához vezet, és elősegíti a félelem nélküli utazást Pakisztánba. Fontosnak tartom az ismeretközlés szándékát is, hiszen nagyon keveset tudunk erről az országról. Pakisztán megismertetése céljából a Pakisztáni Nagykövetség segítségével Pakisztáni Nemzeti Napot szerveztünk Főiskolánkon, ahol az ország legfontosabb sajátosságait bemutató filmvetítés révén ismerkedhettünk az országgal. Ezt követően hallgatóink közreműködésével autentikus ruha-bemutatót nézhettünk végig,

sőt egy Budapesten működő Pakisztáni étterem tulajdonosának a jóvoltából a nemzet ételeiből is kóstolhattunk.

Turisztikai könyvem pusztán a régiók nevezetességeit illusztrálta képekkel, kiegészítve az ilyenkor szokásos alapvető természetföldrajzi paraméterekkel, népességi adatokkal, mind a természeti szépségek (hegyek, vízésés, sivatag stb.), mind az emberi alkotások (palota, vár, mecset stb.) szintjén. Nem vállalkoztam politikai-gazdasági helyzetkép illusztrálására, pártok bemutatására, a kormány politikájának ismertetésre.

Eddigiekben Pakisztán turisztikai látványosságait vizsgáltam, de a továbbiakban szeretnék újabb területekre is kitérni. További terveim között szerepel a - főiskolánk profiljával is harmonizáló - konyhaművészet és vendéglátás bemutatása, elemzése, mely területek ezer szállal kötődnek Pakisztán kultúrájához, nemzeti karakteréhez.

Jelen dolgozatomban egy SWOT analízis keretében az előnyöket, hátrányokat kívánom összegyűjteni, az akadályok leküzdésének mikéntjét, a pakisztáni turizmus bővítésének lehetőségeit keresem. Trivialitás nyilván, ha nincs turizmus, idegenforgalom, nincs az a bázis sem, amivel kapcsolatosan vendéglátásról lehetne beszélni. A turizmus – vendéglátás egymás lehetőségeit kölcsönösen kiegészíti.

Valószínűsíthető az is, hogy a probléma-felvetés még nem azonos a megoldással, s az sem garantálható, hogy nekem, mint külső szemlélőnek feltétlenül igazam van a helyzet elemzése, a kiút megjelölése során. A SWOT analízis lehetőséget teremt számomra az ország-kép árnyaltabb bemutatására, az országismeret-bővítésére.

Előnyök, lehetőségek

Terület

Az ország nagy területű /kb. nyolcszorosa Magyarország területének/, Ázsia szívében, stratégiai helyen fekszik. Területén a tengerparttól a magas hegyekig, sivatagtól alföldig minden tájegység előfordul, változatos élőhely. Ehhez a 803 ezer km² területhez 175 milliós népesség társul /a Föld 6. legnépesebb országa/, az általunk közgazdaságtanban tanított gazdasági növekedés extenzív tényezői /földterület, munkáskéz/ bőven áll rendelkezésre.

Történelem

Ezen a változatos élőhelyen ősidők óta éltek emberek, az emberi civilizáció egyik bölcsőjeként tekinthetünk e pakisztáni tájra. Egyiptomhoz, a Sumér Birodalomhoz hasonlóan itt is folyami kultúra virágzott, az említettekkel időben is egybevágóan. /Indus Völgyi Folyami Kultúra/ Több ezer éves leletek kerültek elő ásátások során, amik jó módról, ízlésről tanúskodnak, másrészt a turizmusnak fontos szegmense lehet a régmúlt relikviáinak bemutatása.

Természeti adottságok

A változatos természeti adottságokkal bíró ország hasonlóan változatos növény és állatvilágot tart el. Számos endemikus /csak az adott helyen élő!/ növény, fa, állat látható Pakisztánban. Ez azért kiemelendő, mert a turizmus terén is elindult egyfajta szakosodás, szegmentáció, az illető célközönséget a konkrét specifikum érdekli. Pakisztán elhelyezkedésénél fogva számos növény és állatfaj elterjedésének egyfajta határvonala. /akár észak – dél, akár kelet – nyugat nézőpontjából/

Kedvező lehetőségek vannak vadász turizmusra, nemzeti parkok látogatására, /a ritka növény és állatvilág felkeresésére/ trófea-gyűjtésre, madár-megfigyelésre, míg az ország északi régiójának hegyi folyóiban, zuhatagos patakjaiban horgászásra nyílik lehetőség. A turista tevelgelhet, északon jak-háttra is ülhet. A turista-csalogató attrakciók széles spektruma, szinte minden összetevője együtt megtalálható.

A természeti adottságok táborában külön kiemelném az északi régió magas hegyeit, a hegymászás, alpinizmus lehetőségeit a turizmus szolgálatában. A világ 7500 méter feletti magas hegyeinek 70 – 75 %-a Pakisztánban található. Ezek a Himalája, Karakorum, Hindukus hegyláncok csúcsai/ kőzetlemezek feltorlódása révén jöttek létre.

A világ 14 db. 8000 métert meghaladó csúcsa közül 5 db. pakisztáni területen található, köztük a K-2 csúcs, a világ második legmagasabb hegye. Nem véletlen, hogy ezek a magas hegyi térségek intenzív turista-forgalmat bonyolítanak le, s ehhez az alpesi adottsághoz megfelelő infrastruktúrával, szakképzett hegyi vezetőkkel is rendelkeznek a helyiek.

Délen több mint 1000 kilométer hosszú tengerparttal bír az ország. Az Indiai óceán beltengeréről, az Arab tengerről van szó. A víz, pontosabban hőmérséklete télen – nyáron lehetőséget teremt a fürdőzésre, vízi sportok üzésére, egy olyan európai időszakban is, amikor az öreg kontinensen havazás, tél van, kemény mínuszok képében. A víz több helyen szennyezett, így a tengerpart nem mindenütt alkalmas fürdőzésre. Vannak viszont fürdésre alkalmas partszakaszok is, pl. Manora sziget.

Növekedés

Az ország évek óta dinamikus gazdasági növekedést produkál, az ütem az egyik legmagasabb a Földön (több éve 8% körül). Ez, – értelemszerűen – táguló világgazdasági, vagy hatalmi pozíciót biztosít Pakisztánnak. Az ENSZ szakemberek a Következő Tizenegy (Next Eleven) táborba sorolták az országot, ide azok az országok kerültek, akik jó eséllyel pályáznak arra, hogy a XXI. században gazdasági nagyhatalommá váljanak. Pakisztán kapcsán úgy tűnik minden pozitívum után „de” kezdetű mondat is van.

Esetünkben a gyors növekedés árnyoldalai sem hallgathatók el. HDI indexes rangsorban Pakisztán csak a 146. helyen áll a Földön, miközben az abszolút számok terén az előrelépés letagadhatatlan.

A gyors – és hosszú távon megalapozottnak tűnő – növekedés alátámasztására egy példa: Kínai tőkével Ázsia legkorszerűbb, mélytengeri kikötője épül a beludzsisztáni Gwadar városában. Tervek szerint a jövőben ezen a kikötőn keresztül bonyolódik le azon – tengerparttal nem rendelkező – közép ázsiai országok külkereskedelme (Tadzsikisztán, Üzbegisztán, Türkmenisztán, Afganisztán stb).

Ez a közvetítői szerep távlatilag is jó konjunktúrát, foglalkoztatási lehetőségeket teremt Gwadarnak, Beludzsisztánnak, végső soron az egész Pakisztánnak. Itt is a „De” kezdetű mondatral folytatom.

A kormány fejlesztéspolitikája hagy maga után kívánnivalókat, a forrás-elosztás egyenlőtlen. Így Beludzsisztán régió rovására zajló elosztás összeütközéshez vezetett a helyi kisebbség és a kormány között.

Hódítások

A történelem során sok nép meghódította az itt élőket. Ezt többnyire tragédiaként szokás említeni a SWOT analízisben, mint az ország kirablását, értékek pusztítását. Én mégis (hosszabb távon) előnyként akarom értelmezni e sajátos kapcsolat-felvételt, hisz a hódítók hatottak az itt élők kultúrájára, befolyásolták – olvasatomban gazdagították! – a meglévő kultúrát, azt az ősi területet, amit ma Pakisztánnak neveznek. Pakisztán multikulturális, sokrétű, soknemzetiségű ország, fiatalos lendülettel. A népesség jó része itt is fiatal, nem munkaképes korú még, hasonlóan a fejlődő világ más térségeihez.

Problémák, veszélyek

Késői függetlenség

Az ország 1947 augusztusában született, vagy nyerte el államjogi függetlenségét. Brit Indiát osztották fel a távozó gyarmatosítók vallási alapon, a hindu többségű Indiára, ill. a muzulmánok lakta új képződményre, Pakisztánra. (Pakisztán így az indiai muszlimok új hazájának tekinthető)

Ez az indítás azonban elhintette a szembenállást, ellentétet Indiával. Több aspektust, következményt említenék ennek alátámasztására: Már a lakosságcsere (hinduk áttelepülése pakisztáni területről Indiába, ill. muszlimok menekülése Indiából) a világtörténelem legnagyobb közösségi vagy etnikai vérfürdőjéhez vezetett, milliók estek áldozatul lincselésnek, erőszakos cselekményeknek.

Több tájegység szintén áldozatul vált ennek a vallási alapú „cserének”. Legismertebb Kasmír példája. Kasmír korábbi uralkodója Indiához akarta csatolni régióját, a lakosság 85%-os muzulmán túlsúlya azonban ezt megakadályozta. A konklúzió: Kasmír a mai napig megosztott térség (van indiai, ill. pakisztáni fennhatóság alatt álló része). Utóbbinak Azad = Szabad Kasmír a pakisztáni elnevezése. Ezen túl még kínai fennhatóságú Kasmír is létezik, Akszaj Csin néven.

Kasmír vitatott hovatartozása több háborút robbantott ki India – Pakisztán között, s a direkt szembenállás máig nem szűnt meg. India „sakkban tartása” az „erő-egyensúly” megteremtése a katonaság, hadsereg óriási felduzzasztását követelte Pakisztántól. Gyanítható, hogy Pakisztán vezet azon a sajátos tabellán, ami a GDP arányos katonai kiadások témakörében született. E katonai adatok többnyire titkosak, de – nemzetközi szakértők szerint – Pakisztán éves GDP-jének több mint 25%-át katonai kiadásokra fordítja. Észak Korea van még a közelében ezen a táblázaton.

E tényből megint az az evidencia fakad, hogy az indokoltnál kevesebb jut polgári területekre, beruházásokra, egészségügyre, iskola-rendszerre stb. másrészt a hadsereg „állam az államban” saját tör-

vényei szerint működik, vagy pontosabb úgy fogalmaznom, hogy a törvények felett áll, senkinek nem tartozik engedelmességgel, tábornokai még a politikusokat is sakkban képesek tartani.

A kormányok milliárdokat költöttek/költenek hadászati célokra, máskülönben nem tudták volna összetartani az országot. - A kormány velejéig korrump, a hadsereget irányító punjabi tábornoki kar milliárdokat tulajdonít el, katonai diktatúrát teremtett. A kormány a nemzetiségeket is kifosztja, maga ellen fordította.

A diktatúrát nem érdeklik az alapvető szükségletek: az igazságszolgáltatás részrehajló, az egészségügy elhanyagolt, az oktatás hevenyészett, jórészt Korán egyházi iskolákat támogat az állam, a világi oktatásra nem jut elég pénz. A közbiztonság egyike a legrosszabbaknak a világon. Az emberek ma már nyíltan utcára vonulnak tüntetni a katonai hatalom ellen, demokratikus polgári kormányzást követelve.

Vallás

A legnagyobb problémának azonban azt tekintem, hogy Pakisztán vallási frontvonal. Az iszlám mérsékelt, és harcos fundamentalista vonala közötti összecsapás színtere. Két nagyon különböző kultúra határvonala húzódik itt. Az engedékenyebb, türelmesebb indiai iszlám, és az afgán hegyvidék merev vakhite csap itt össze.

Külön pikantériát kölcsönöz a vallási küzdelmeknek, hogy a radikális iszlám is Indiában, Deoband városában született. A radikálisoknak nagy a hangjuk, de a politikai választásokon kevés sikert értek el.

Nem helytálló az a megfogalmazás, hogy polgárháború zajlana Pakisztánban, vallási indíttatású a harc. Tény viszont, hogy alapítása óta is ingatag, bizonytalan lábakon áll az ország.

Amikor 1947-ben létrejött Pakisztán, első elnöke Muhammad Ali Jinnah és értelmiségi hívei olyan világi államot álmodtak, ahol demokratikus pilléreken nyugszik az ország, s ahol az iszlám nem politikai, hanem kulturális tényező. Ez az „induló alap” mára sokak szemében „megváltozott”.

Az ország „iszlamisálódásának” vagyunk tanúi, a fundamentalista szárny lélekszámához képest sokkal nagyobb politikai szerepet, súlyt kapott. Ma már Pakisztán világi államiségét is többen megkérdőjelezzik.

Vissza akarnak térni az iszlám gyökerekhez, iszlám-államberendezkedést, sarija törvénykezést követelnek, sőt egyenesen Mohamed próféta VII. századi – korai középkori – iszlámjára, annak kereteire vágnak.

Míg Muhammad Ali Jinnah úgy fogalmazott, Pakisztán mutassa meg a világnak, hogy az iszlám és a modern, demokratikus alapokon álló élet összeegyeztethető, addig ma – egyre többen – csak az első elemet követelik. Az elhanyagolt világi iskolák helyére csak Koránt tanító medreszék, a vallási oktatás lépett.

Identitás

Ennek a „vallási zavarnak” egyenes következménye egy „identitás-zavar” Pakisztán esetében. „Kit támogassunk? Kinek a szövetségesei legyünk?”

Afganisztán szovjet megszállásakor egyrészt több százezer fundamentalista pastu menekült át Pakisztánba Afganisztánból. Az USA a szovjetek ellen harcolókat, a hazájukat vesztett mudzsahed harcosokat támogatta. Pakisztán az USA oldalán sorakozott fel a Szovjetunió ellenes háborúban. Az iszlám medreszék váltak toborzó-központokká Pakisztánban, különösen az Északnyugati Határvidék, illetve annak székhelye Pesavár és környéke.

A szovjetek afganisztáni kiverése után egyfajta vákuum keletkezett a térségben, s miután az amerikaiak hazatértek, a radikális iszlám terjedésére nyílt lehetőség a térségben. Az afgán – pakisztáni határvidék hegyei között kibontakozott a tálib fundamentalista mozgalom, és bebocsátást nyert Afganisztánba az Al Kaida terrorszervezet.

Mivel az afgán – pakisztáni határvidék mindkét oldalán ugyanaz a nép, vagy törzs lakik (pastuk), a fundamentalista hatás erősödésének lehettünk tanúi a határ másik oldalán is. Az ún. Törzsi Területeken, nem érvényesülnek a hivatalos, állami törvények, a törzsek ősi szokásaikat, hitüket, törvényeiket érvényesítik, ezeket a törzsi területeket (legismertebb ilyen törzsi terület észak és dél Wazirisztán) gyakorlatilag kiszakították Pakisztán állam területéből, az állam egységét, integritását is megkérdőjelezve, s mint említettem, az Al Kaida terrorszervezetet is megtűrik területeiken.

Pakisztán támogatását élvező tálibok 1996-ban bevették Kabult, s bevezették az iszlám jog szélsőségesen értelmezett változatát, parancs-uralmi rendszert alakítottak ki. Miután az USA szembefordult a tálib rendszerrel, az Al Kaida terror-szervezettel, támogatóival, Pakisztán válaszut elé került. Fenntartsa e korábbi szövetségét pastukkal, Afganisztánnal, tálibokkal, - egyáltalán az iszlámmal, vagy korábbi szövetségeseihez, az USA-hoz hasonlóan forduljon szembe „hitsorsosaival”. E kérdés a mai napig nem egyértelműen eldőlt Pakisztánban.

Hivatalosan a korábbi elnök –Pervez Musharraf – az USA-t választotta, de számos esemény /pl. Oszama bin Laden évekig bujkálhatott egy állami tulajdonú pakisztáni épületben, katonai intézmény közelében/ - megkérdőjelezi a fenti egyértelműséget.

A nemzetközi közvélemény úgy fogalmazta meg elvárásait Pakisztánnal szemben, hogy „hadserege tartsa a pakisztáni – afgán hegyvidék/határvidék térségében az Al Kaida terrorszervezetet” Ez az elképzelés kivitelezhetetlen. Nem látunk, nyilván nem is akarunk belelátni terrorista stratégiákba, de az Al Kaida az ország számos térségében jelen van, dőreség lokális korlátokat elképzelni.

Pakisztánnak számos dilemmájára – még ha ördögi körnek tűnik is! – választ kell adnia. Csak remélni lehet, hogy ez a hányattatott sorsú ország olyan megoldást talál globalizálódó világunkban, ami nem az elzárkózást, a középkorba való visszasüllyedést, hanem a kapcsolat-építést, a világ folyamataiba való tevőleges részvételt,aktív szerep-vállalást választja.

Mindenesetre a pakisztáni nép sorsa, jövője számos tanulsággal szolgálhat a Világ, valamint a többi iszlám nemzet számára.

Irodalom:

CSICSMANN L. (2008): *A demokratikus hatalommegosztás kérdőjelei Pakisztánban Benazir Bhuttó halálát követően.* ZMNE Stratégiai Védelmi Kutatóintézet Elemzése, Budapest.

CSICSMANN L. (2008): *A pakisztáni belpolitikai folyamatok regionális és nemzetközi dimenziója.* MKI Tanulmányok, Budapest.

CSICSMANN L. (2008): Pakisztán és Banglades: Államképző erő-e a vallás? In: Böszörményi J., - Hegedűs D.: *Állam és kisebbség Ázsiában – európai nézőpontból.* EÖKIK, Budapest.

CSICSMANN L. (2009): *A politikai iszlám szerepe a Pakisztáni Iszlám Köztársaság bel és külpolitikájában.* Liliom Aurum, Dunaszerdahely.

Tudásmenedzsment alkalmazásának lehetőségei

A mai piaci versenyben meghatározó a szervezeti tudás, és annak menedzselése. A tudásmenedzsment rendszer bevezetése is változással jár. A változás ugyanis szükségszerű és elkerülhetetlen, olykor konfliktussal jár. Publikációnkban rávilágítunk, hogy a tudásmenedzsment elsődleges célja, a szervezetben jelen lévő tacit (rejtett) tudás aktiválása, ezáltal a szervezet gyorsabban és rugalmasabban tud reagálni a piaci igényekre; továbbá a stratégiai tervezés is hatékonyabbá válik.

Structural knowledge and its management play a crucial role in today's tough competition for markets. The introduction of a knowledge management system also requires changes. Changes are necessary and inevitable, but sometimes trigger conflicts. In our publication we demonstrate that the primary goal of knowledge management is to activate the tacit knowledge which lies within a structure. Thus the structure's reaction to the demands of the market is much quicker, more flexible, and in addition, structural planning becomes more efficient.

Bevezetés

Az elmúlt évtizedben az élet majd minden területén felértékelődött az információ és az arra épülő tudásvagyon szerepe. Megfelelő célú alkalmazásuk, kihasználtságuk körül azonban akadnak gondok, s bár létező igényről van szó, időnként - s nem csupán idehaza - megtorpanni látszik a tudás alapú világ kialakulása. A legtöbb szervezetben a vezetők számára is rejtett tudás halmozódik fel, amit megfelelő szervezeti kultúra, illetve erőforrás hiányában nem hoznak a felszínre, ezáltal csökkentve a szervezet versenyképességét a piacon.

A mai piaci versenyben meghatározó a szervezeti tudás, és annak menedzselése. Ennek hiányában még a jelenleg sikeres szervezetek is veszíthetnek versenyelőnyükből. Azonban, mint minden új rendszer bevezetése, a tudásmenedzsment rendszer későbbi bevezetése is változással jár. Az egyik legégetőbb üzleti kérdés napjainkban – hogyan kezeljük a változást? A változás ugyanis szükségszerű és elkerülhetetlen, olykor konfliktussal jár. A felvilágosult szervezetvezetők folyamatosan felülvizsgálják feltételezéseiket és bevett eljárásaikat, miképp teszik ezt a Word Communications Kft. tulajdonosai is.

Publikációnkban rávilágítunk, hogy a tudásmenedzsment elsődleges célja, a szervezetben jelen lévő tacit (rejtett) tudás aktiválása, ezáltal gyorsabban és rugalmasabban tud reagálni a piaci igényekre, továbbá a stratégiai tervezés is hatékonyabbá válik.

Hiányos tudásmenedzsment a vállalatoknál

Számos vállalat jelentős értékteremtő projektektől, ezáltal realizálható haszontól esik el, mert nem ismeri és alkalmazza munkavállalói tacit tudását. Annak ellenére, hogy tudjuk, hogy a tudás hatalom és erre a szervezetek életében gyakran találunk példát, hiszen ez a hatalom az egyén számára akár anyagi (fizetésemelés, stb.), akár erkölcsi (magasabb beosztás, stb.) sikerrel kecsegtethet.¹ Kutatások bizonyítják, hogy a tudásalapú erőforrás a cégeknél 60-100%-ig járul hozzá a szervezet eredményességéhez. Ennek ellenére megállapítható, hogy az alkalmazottak általában tudásuk ötven százalékát használják fel jó vezető hiányában. A tudásmenedzsment a gyakorlatban eddig is jelen volt a szervezetek többségében, de nem hasznosult, mivel jellemzően nem volt olyan megfelelő tudású, tapasztalatú vezető, aki a rendelkezésre álló erőforrásokat úgy allokálta volna, hogy az javítsa a szervezet hatékonyságát és eredményességét. Ezzel szemben ma – egy hihetetlen gyors fejlődés eredményeként – eljutottunk oda, hogy a hazai tudásmenedzsment elméletéről és gyakorlatáról úgy tudunk beszélni tudományos igényességű fórumon is, hogy a korábbi szűk területen értelmezett gondolatainkat a legkülönbözőbb megvilágításba helyezve és kontextusba rendezve szolgáljuk ugyanazon célokat.²

Tudásmenedzsment a gyakorlatban

A tudásmenedzsment nem új dolog, már hosszú évek óta létezik a szervezeteknél, csak éppen maga a fogalom volt ismeretlen a szervezetek számára. Ennek következtében nem is allokálták megfelelően a tudást; nem alkalmazták megfelelően a szervezetnél található, felbecsülhetetlen értékű tudástököket.

A tudásmenedzsment alapfeltételezései: (1) a tacit tudás minden vállalatnál megtalálható; (2) több (technológia és szervezeti kultúra) szinten kell menedzselni a tudást; (3) nem szabad figyelmen kívül hagyni, a probléma fő forrását, mert egyszer csak túl késő lesz; (4) célzott kísérleti projekttel jó indítani.

Kijelenthető, hogy a tudásmenedzsment a már meglévő forrásokból merítkezik, amelyet a szervezet már korábban kialakított. Minden szervezetnek saját magának kell eldöntenie, hogy mely ismeretek azok, amelyek fontosak számára, milyen módszerrel ösztönözze munkatársait a tudásuk megosztására.

Tudásintenzív szolgáltatások

A tudásalapú társadalom szereplőit képviselik azon szervezetek, melyek tudásalapú szolgáltatást nyújtanak más vállalatoknak, akik a tudásintenzív üzleti szektorhoz tartoznak. A tudásintenzív szervezeteknél a tudásgenerálás meghatározó jelentőségű.

A knowledge-intensive business services (KIBS), azaz tudásintenzív üzleti szolgáltatások elnevezést alapvetően Miles-nak tulajdoníthatjuk. A tudásintenzív szolgáltatást nyújtó vállalatok a tudásteremtés révén, tudásuk alkalmazásával jutnak versenyelőnyhöz, illetve tartják meg azt.

Miles alapján a tudásintenzív szervezeteket két csoportba sorolhatjuk. Az egyik csoport a hagyományos, ám professzionális szolgáltatások tartoznak, melyek az új technológia felhasználói lehetnek (P-KIBS), a másik csoport kifejezett technológia alapú szolgáltatások csoportja (T-KIBS).

A tudásintenzív üzleti szolgáltatások (KIBS) munkájának felhasználása függ a szolgáltatást igénybe vevő szervezet outsourcing tapasztalataitól, továbbá attól is, hogy az adott vállalat közvetlen közepében megtalálható-e egyéb tudásintenzív üzleti szolgáltatás. A tudásintenzív szervezetek nagymértékben foglalkoztatnak magasan kvalifikált munkaerőt, így erősen függenek attól, milyen arányban tudják a kvalifikált munkaerőt magukhoz vonzani.

Tudásmenedzsment alkalmazásának lehetőségei a Word Communications Kft-nél

Publikációnkban a Word Communications Kft.-n keresztül bemutatjuk egy magyarországi tudásintenzív vállalat hajlandóságát a tudásmenedzsment bevezetésére. A szervezetet 2002-ben alapították, ekkor még egy kisebb lapkiadónak számított, hiszen egy lapja volt az Interpress Magazin. 2011-ben a kiadó már 6 különböző területen meghatározó folyóirat jogait birtokló vállalattá vált. A kiadott lapok mind képviselik a tudásintenzitást, hiszen mindegyik piacvezető a megcélzott szegmensben. Ez magában, azonban még nem jelenti azt, hogy tudásintenzív is. Ezen újságoknak, legyen az gazdasági, tudományos, informatikai; folyamatosan új, minden olvasó számára használható tudással kell megjeleníteniük a piacon. A legújabb technológiákat, a legfrissebb gazdasági elméleteket szükséges biztosítaniuk a fogyasztóknak, hiszen csak így képes mindegyik lap közvetíteni, transferrálni a legfrissebb, az üzleti életben alkalmazható tudást az olvasói felé. A tulajdonosok felismerték a gazdasági célok megvalósítását segítő tudatos fejlesztés, valamint a mindezzel összefüggő szervezetfejlesztés szükségességét is. A vállalatnál érvényesül az eredményesség és hatékonyság kettős szempontrendszer, az irányítást innovatív megoldások jellemzik, mivel a társaság hosszú távú (társadalmi) beruházásokat valósítanak meg.

A szervezeti változás óhatatlanul magával hozza a vállalati kultúra változását is. Ahhoz hogy a kidolgozott stratégia sikeresen megvalósuljon, több tényező együttes megléte szükséges. Kiemelkedő teljesítmény nem érhető el a munkatársak magas szintű elkötelezettsége nélkül. A tulajdonosoknak a stratégiaalkotás során figyelemmel kell lenni arra is, hogy a szervezeti kultúrát, a szervezet elfogadott értékeit és a hiedelmek rendszerét a szervezet tagjai elfogadják, mindez az új munkavállalók számára vállalható legyen, majd ezek az értékek természetes módon határozzák meg önmaga számára a szervezet értelmét. Emiatt is elkerülhetetlen, a Word Communications Kft. esetében az aktuális vállalati kultúra vizsgálata, szükség esetén megváltoztatása, majd a stratégia és a módosított vállalati kultúra összhangjának megteremtése.

A vezetői (leadership) szakaszban olyan eszközrendszert (továbbképzés, munkaeszközök, magasabb szintű munkakörülmények, kedvezmények jutalmak kilátásba helyezése, célprémiumok, kedvezőbb munkaidő stb.) kell kialakítani, működtetni, amivel a változás könnyen megvalósítható. A szervezési (organizing) szakaszban ügyelnünk kell a feladatok és az erőforrások egymáshoz rendelésére. Az irányítási (control) szakaszban a követelmények következetes előírásán túl a teljesítés ellenőrzése a feladat; esetleges eltérések esetén azonnali beavatkozással. Kifinomult stratégiai rendszer, módszeres tervezés, célok meghatározása a környezet és a szervezet forrásainak elemzése, a stratégiai változatok kidolgozása és értékelése, a megvalósítás ütemezése, az erőforrás allokálása, az ellenőrzési rendszerek kialakításával egyetemben.

Fontos szempont, hogy a felsővezető a szervezeti célok elérését ösztönözze. „A mindennapi gyakorlatban a vezetésre hárul az a feladat, hogy megértsék miért hajlandóbbak tudásukat megosztani egyes emberek, míg mások nem, vagy ugyanaz a személy miért viselkedik egyszer kooperatív, máskor versengő módon. Ehhez fel kell ismerniük, mivel tudják rávenni, mivel tudják motiválni munkatársaikat, hogy a kooperál-kooperál helyzet alakuljon ki.”³

Célszerű, ha a közvetlen vezető differenciáltan ösztönzi a csoportokat és az egyéneket. „Az ösztönzést a döntés (jutalmazás-büntetés) jogával, az ösztönzés anyagi-erkölcsi eszközeivel együtt decentralizálni kell.”⁴

Publikációnkban az általunk összeállított kérdőívek segítségével azt vizsgáltuk, hogy a munkavállalók miképp vélekednek az explicit (felszínre hozott), illetőleg a tacit tudásról, továbbá a tudásmenedzsmentről. A primér kutatás rámutat, hogy a vizsgált személyek mit gondolnak a tudásmenedzsmentről, a tudásmegosztásról és a tudástranszferről. Kutatásunk arra is irányult, hogy a meglévő szervezeti kultúra alkalmas-e a tudásmenedzsment bevezetésére, vagy a tulajdonosoknak elsősorban a meglévő szervezeti kultúrát kell megváltoztatniuk, hogy ez által a tudásmenedzsment bevezetése sikeres legyen.

A kérdőíveken túl egy interjú során az kiadó egyik vezető-tulajdonosának álláspontját is ismertetjük a tudásmenedzsmentről, annak esetleges későbbi bevezetéséről. Az adatfelvétel sztetend kérdőívvel a menedzsment beleegyezésével a Word Communications Kft. telephelyén történt. A kutatás terepmunkája 2011. október 10. és október 21. között zajlott.

A minta nagysága 98 fő reprezentatív, mely a 123 fős állandó munkavállalói állomány 80 százaléka. A mintanagyságból adódó statisztikai hibahatár a teljes mintára vonatkozóan $\pm 2,3$ %. A kutatás célcsoportját a 25 éves, vagy ennél idősebb munkavállalók jelentették. A Word Communications Kft.-nél megkérdezett nemek aránya 1:2.

1. táblázat

A minta összetétele (N=98)

A kérdezett neme (%)	
férfi	31,25
nő	68,75
A kérdezettek életkora (%)	
25 év alatt	12,50
25-30 éves	25,00
31-40 éves	25,00
41-50 éves	31,25
50 év felett	6,25

Forrás: saját szerkesztés

A kutatási kérdőív első harmada ahhoz a hipotézishez gyűjtött információt, miszerint nyitottak-e a munkatársak a tudásmenedzsment rendszer közeljövőben való bevezetésére.

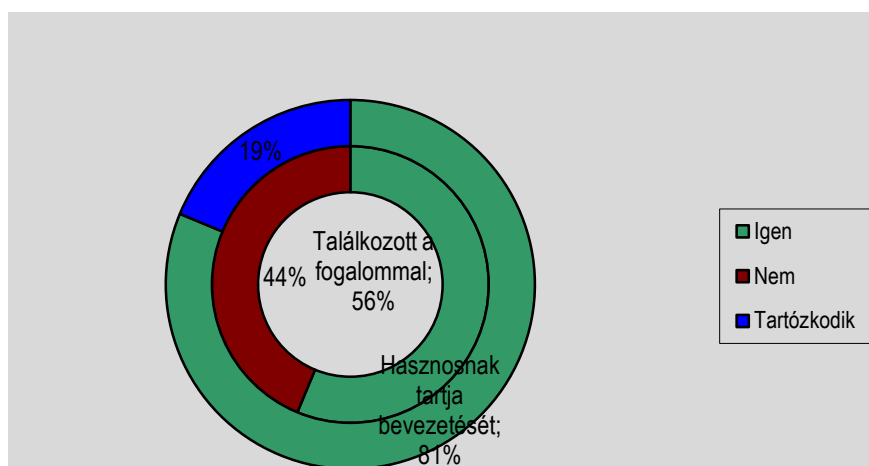
Már az első kérdés is nagymértékben megosztotta a munkatársakat, miszerint találkoztak-e már a tudásmenedzsment fogalmával. A válasz ötven-ötven százalékban volt igen, illetve nem.

A következő kérdés megválaszolása előtt azokkal a munkatársakkal, akik nem ismerték korábban a tudásmenedzsment fogalmát, megvitattuk, hogy számukra a következő kérdések könnyen értelmezhetőek legyenek.

A fogalom tisztázása után - az azt nem ismerők körében - a válaszadók 81 százaléka gondolta úgy, hogy hasznos a tudásmenedzsment bevezetése. A fennmaradó 19 százalék tartózkodott.

1. ábra

A tudásmenedzsment fogalmának ismertsége a munkatársak körében (N=98)

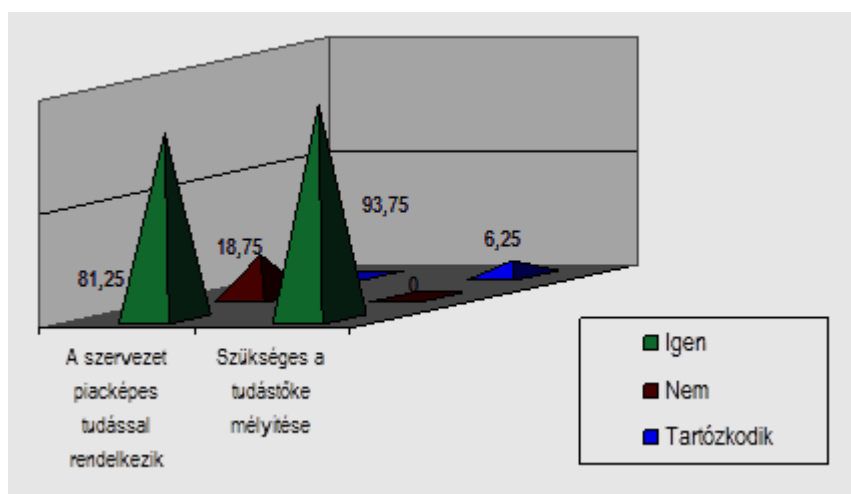


Forrás: saját szerkesztés

A további kérdések a szervezeti tudás köré csoportosultak. Megvizsgáltuk, hogy a vállalat tagjai véleménye alapján a Word Communications Kft. a jelenlegi tudásával piacképes maradhat-e, továbbá, hogy a munkatársak szükségét látják-e a humán tudástőke vállalaton belüli mélyebb kiaknázásának. Ez a kérdés valójában rámutat az ellentmondásokra, hiszen a válaszadók 81 százalékának véleménye alapján a szervezet elegendő tudással rendelkezik ahhoz, hogy az piacképes maradjon, azonban a következő kérdésre, mely szerint a munkatársak szükségét látják-e a vállalati tudástőke mélyebb kiaknázásának a válaszok alapján közel 94 százalékuk értett egyet. Tehát több mint amennyi megkérdezett állította, hogy a szervezet ezzel a tudással is piacképes maradhat a jövőben.

2. ábra

A szervezetben található tudás piacképessége a munkavállalók szerint (N= 98)



Forrás: saját szerkesztés

A kutatási kérdőív utolsó kérdése volt, hogy a munkatársak nyitottak lennének-e egy új számítástechnikai adatbáziskezelő rendszer esetleges bevezetésére. Ez azért meghatározó kérdés, hiszen a tudásmenedzsment bevezetésének egy bizonyos százalékát a technikai újítások alkotják, ami ha megreked a munkavállalói szinten, akkor az nagyban veszélyeztetheti magát a tudásmenedzsment bevezetését. A megkérdezettek egyöntetű válasza ebben az esetben igen volt, tehát kijelenthető, hogy a szervezet tagjai technikai oldalról bizonyosan nyitottak egy újszerű tudásmenedzsment rendszer bevezetésére.

A válaszadók 88 százaléka tartja hasznosnak a munkaidőben informális környezetben zajló munkai megbeszéléseket. Úgy tartják, hogy ezek határozottan elősegítik a tudástranszfert, ezáltal a szervezet sikerességét is.

A kérdőív második harmadában azt vizsgáltuk, hogy egyáltalán alkalmas-e a szervezet azon túl, hogy nyitott a tudásmenedzsment bevezetésére, a tacit, vagyis rejtett tudás felszínre hozására. Ebben a részben többször kérdeztünk rá különböző formában arra, hogy a szervezetben az egyéni, vagy csapatmunkát preferálják, a munkatársak segítenek egymásnak a tacit tudásuk felszínre hozatala által, továbbá hogy a munkavállalók megfelelőnek tartják-e a szervezet kommunikációs csatornáit, illetve módját.

A kutatásban résztvevők 88 százaléka úgy gondolja, a tudás egyenlő hatalom. Azonban még ezen kategórián belül is volt szórás. Többen kifejtették a kérdőív átadása során, bizony úgy gondolják, hogy a tudás egyenlő hatalom, de ez a kijelentés globális. Vagyis nem szervezeten belül félnek átadni a tudásukat, hanem úgy vélik, hogy abban az esetben, ha a szervezetből – tételezzük fel, magas fluktuáció következtében – a tudás a versenytársakhoz áramlik, az erősen befolyásolhatja a vizsgált szervezet meglévő piaci pozícióját. Ebből következhet az a csaknem egyöntetű válasz, miszerint a válaszadók szívesen osztják meg a tudásukat a kollégákkal, egyáltalán nem tartva attól, hogy ezzel befolyásolnák, veszélyeztetnék jelenlegi, esetlegesen jövőbeli szervezeti pozíciójukat.

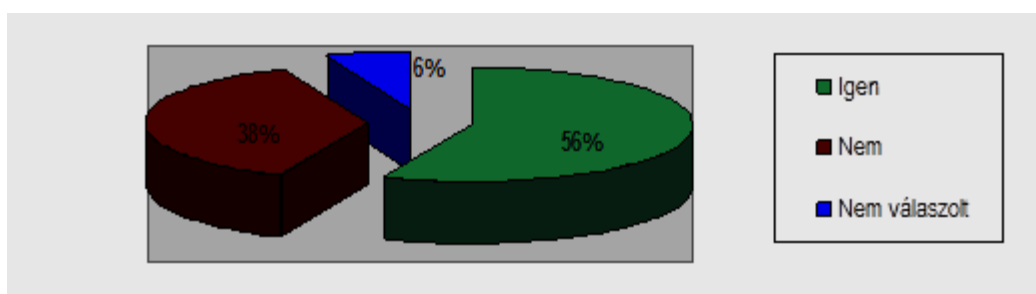
A megkérdezettek 93,75 százaléka tartja megfelelőnek a munkatársakkal való kommunikációját, kapcsolatát. A megkérdezettek kis hányada gondolta azt, hogy a szervezeten belül a munkatársak kommunikációja egyáltalán nem kielégítő.

A kérdőívekből kiolvasható volt, hogy a szervezeten belül a legfőbb kommunikációs csatorna a személyes csatorna. Ez bizonyos szempontból jó, hiszen a munkatársak között így nagyobb eséllyel alakul ki jó kapcsolat. Tekintettel arra, hogy a vállalat az elmúlt egy évben jelentősen megnőtt, miután jelentős akvizíciókat hajtott végre a piacon, a vezetőség mind inkább szeretné, ha a meglévő szóbeli kommunikáció mellett elindulna az írásbeli kommunikáció gyakorlata is. Az előnyeinek természetesen azt a célt is szolgálhatja a többszorosított kommunikáció, hogy a későbbiekben zökkenőmentesebben lehessen bevezetni a tudásmenedzsmentet és a különböző kisegítő rendszereket, ez nyilvánvalóan pozitívan befolyásolhatja az adott szervezeti kultúrát.

A kérdőívünk utolsó harmadában azt a hipotézist akartuk alátámasztani, miszerint létezik-e a szervezeten belül rejtett, azaz tacit, még ki nem használt tudás. Ez irányú kérdésekre adott válaszokat – a tudás rejtett formában található-e a cégnél – az alábbi diagram demonstrálja.

3. ábra

Felmérés, miszerint a tudás tacit formában található-e meg a szervezeten belül (N= 98)



Forrás: saját szerkesztés

A munkatársak több mint ötven százaléka szerint a tudás egy része tacit formában jelen van a szervezetben, amit a szervezet jövőbeli sikerei érdekében explicitté kell tenni.

A kérdőívben ezután egy komplexebb, összetettebb kérdéssor következett, amiből megállapítható volt, hogy a szervezet munkavállalóinak 80 százaléka tudatában van a szervezetben rejlő, még kiaknázatlan tacit tudásnak. Továbbá, amennyiben elbizonytalanodik saját munkahelyi feladatát illetően tudja, hogy kihez fordulhat.

A válaszok arra is rámutattak, hogy a munkatársak az esetlegesen felmerülő problémákat régebbi tapasztalataikra hagyatkozva oldják meg.

A válaszokból megállapítható, hogy a primér kutatásban részt vett munkatársak csaknem egésze tudja, hogy kihez fordulhat szakmai jellegű problémájával. A vizsgálat azonban felhívta a figyelmet arra, hogy a munkatársak negyede nem feltétlenül az adott szervezetben dolgozó kollégákhoz fordul, hanem probléma esetén korábbi munkatársait, vagy ismerőseit keresi fel. Ez a gyakorlat felvet egy olyan problémát, hogy a korábbi kollegiális kapcsolatok révén a munkavállalók saját maguk számára sem tudatos módon alkalmazzák a tacit tudásukat a problémáik megoldására.

A primér kutatás részeként – a kérdőívekkel párhuzamosan – a felállított hipotézisek megerősítése, illetőleg megcáfolása céljából megkérdeztük a Word Communications Kft. egyik tulajdonosát a szervezeten belül fellelhető tudásról. Kitérve arra, hogy mi a felsővezető (egyben tulajdonos) véleménye a tudásmenedzsment esetleges bevezetéséről és annak későbbi alkalmazásáról. A szervezet az elmúlt időszakban hatalmas fejlődésen ment keresztül, az elmúlt kettő évben négy termékkel bővült a portfólió, ami jelentős terhet rótt a szervezet erőforrásaira. Ennek a folyamatnak az eredményeként sok új munkatárs került a szervezetbe, aminek az is a következménye, hogy a dolgozók többsége nem a kvalifikáltságának, tudásának megfelelő munkakörben dolgozik. Ugyanakkor véleménye szerint a kiadó szerkesztői oldalról közelítve abszolút piacképes, azonban a lapkiadást segítő divízióknak még fejlődniük kell az elkövetkezendő időszakban.

Arra a kérdésre, hogy a szervezeten belül található tudástőke alapvetően tacit, vagy explicit a következő választ kaptuk. Az interjúalany szerint, tekintettel a profi szerkesztői, illetve a magasan kvalifikált pénzügyi-, HR-, értékesítési-, terjesztési csapatra a szervezetben a tudás egy meghatározó része explicit. Ennek köszönhetően jelentős piaci részesedést szerzett a kiadó, azonban nem szabad megfélekedni a tacit tudásról sem, ami még versenyképesebbé, sikeresebbé, hatékonyabbá teheti a vállalatot. Ahhoz, hogy a kitzűzött cél eredményes legyen, a későbbiekben a szervezet tacit tudását a felszínre kell tudni hozni. Erre irányult az interjú következő kérdése – hogyan, mi módon tehető a tacit tudás explicitté? Erre a kérdésünkre egy tipikus felsővezetői választ kaptunk, ami ha jobban belegondolunk valóban egy sikeres módja a személyenkénti tacit tudás kiderítésének, illetőleg a felszínre hozásának. Így, a válaszadó szerint a tacit tudás legsikeresebben a feladatok leosztása, és annak ellenőrzése által hozható a felszínre, azaz tehető explicitté.

A kérdőíves felmérés alapján a munkatársak véleménye szerint a szervezet elegendő tudással rendelkezik, ahhoz, hogy versenyképes maradjon. Egy vezetőtől, viszont nem ezt a választ hallanák szívesen. Az élet igazolt, hiszen a vezetőség véleménye, miszerint jelen helyzetben sikeres a szervezet az explicit tudásával, azonban a későbbiekben pontosan, a még jelenleg tacit tudás fog hiányozni, a versenyképesség megőrzéséhez. Ebből következik, hogy az elkövetkezendő időszakban egyértelműen szükséges a szervezet tudástőkájének mélyebb kiaknázása.

Az interjú meghatározó kérdése volt, hogy egy résztulajdonos miképp vélekedik a tudásmenedzsment bevezetéséről a szervezetben. Úgy gondolja, még nincs itt az ideje egy ilyen jellegű rendszer bevezetésének, hiszen sem a szervezeti kultúra, sem a jelen pillanatban rendelkezésre álló erőforrások nem megfelelőek. A tulajdonos, felsővezető egyértelműen látja, hogy ahhoz, hogy a tudásmenedzsment rendszer bevezetésre kerülhessen, a munkatársakat különböző tréningek során kellőképp fel kell készíteni a rendszer befogadására, annak sikeres alkalmazására, mindezt oly módon, hogy a rendelkezésre álló erőforrásokat megfelelően allokáljuk, ha kell, tanuljunk másoktól is.

A Word Communications Kft. összpontosító stratégiát folytat, minden általa kiadott újság egy a saját érdeklődési körében szűkebb, magasan kvalifikált, fizetőképes piacot céloz meg. Ez a piac egy szelektív médiafogyasztó, Így a tudásmenedzsment lehetséges bevezetése a szervezetbe nem befolyásolja, változtatja meg a jelenlegi stratégiát.

Konklúzió

A hatékonyság és eredményesség kettős szempontrendszerét megalapozó stratégiai célok meghatározásánál, figyelemmel kell lennünk a környezetre és annak védelmére, a munkavállalók helyzetére, a vállalat társadalmi, szociális kapcsolataival összefüggő tényezőkre is. Alapvető feltétel a küldetés (misszió) és a jövőkép (vízió) megfogalmazása, mivel: „ellenállóbbá teszik a szervezetet a változásokkal szemben, húzóerőt jelentenek a merész tervekhez, hatékonyan és eredményesen koordinálják az emberek tevékenységét, orientálják a munkatársak mindennapi cselekedeteit, multiplikálják a vállalat energiáit, lehetővé teszik a döntéshozatali jogosítványok széles körű megosztását, hasznosságérzetet adnak”.⁵

Perdöntő jelentőségű a megfelelő ideológia „felépítése”, olyan impozáns misszió kialakítása a vállalat részére, amely gondosan felneveli és komolyan törődik azokkal az emberekkel, akik működtetik a vállalatot (Mintzberg, 1991). Egy adott szituációban a változáshoz a művészet biztosítja az elképzelést, vagy a víziót, a tudomány szabja meg a helyes irányt, és a kétkezi munka testesíti meg a tettet és erőt.

Amíg a legjelentősebb változás bekövetkezik az együttműködés erejével marad a „kirakózás” és a „legózás”. A játék darabkái azok az erők, amelyeket a szervezetek megtapasztalnak a kirakott képek, illetve figurák azok a formák, amelyeket a szervezetek felvesznek. A kettő együtt olyan erős keretet alkot, amely segít felismerni és kezelni azokat a problémákat, amelyekkel a szervezetek szembekerülnek.

Felhasznált irodalom

- BARACSKAI Z. - VELENCEI J. (2004): *Követő nélkül nincs vezető*. Myrror Media, Budapest
- DAVENPORT, T. H. - PRUSAK, L. (2001): *Tudásmenedzsment*. Kossuth Kiadó, Budapest
- DOBRAI K. - FARKAS F. (2009): Tudásintenzív üzleti szolgáltatások. *Vezetéstudomány*, XL. Évf. 7-8. szám
- GÁL - HAMBURGER - KARDOS - KISVÁRADI - MÉSZÁROS – SAS (2001): *Piacbefolyásolás*. Kisváradi és Társa kiadó, Budapest
- HOFFMANN M. - KOZÁK Á. - VERES Z. (2001): *Piacutatás*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- KOTLER, P. (2001): *Marketing menedzsment*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- MANAGEMENT KIADÓ (2001): *Tudásmenedzsment (vállalati képzés, továbbképzés)*. Management Kiadó, Budapest
- MINTZBERG, H. (2004): Rouding out the Manager's Job. *MIT Sloan Management Review*. Vol. 36 Issue 1. pp. 11-26.
- MINTZBERG, H. - WESTLEY, F. (2001): Decision Making: It's Not What You Think. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 42 Issue 1, pp. 89-93.
- REKETTYYE G. (1999): *Értékteremtés a marketingben*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- SALAMONNÉ DR. HUSZTY A. (2007): *Vállalati stratégia*. Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest
- SVEIBY, K. E. (2001): *Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- TOMKA J. (2009): *A megosztott tudás hatalom*. Harmat Kiadó, Budapest

Hivatkozások

¹ FENYVESI É. (2010): A tudásmegosztás játékelmélete. *Fejlesztés és Finanszírozás*. Negyedévenként megjelenő közgazdasági szaklap. Kiadó: MFB Zrt. 2010/1. pp. 32-40.

² BENCSIK A. (2009): Tudásmenedzsment a „tudásmunkások” szemével. *CEO Magazin*, X. évf. 2. szám. pp. 18-21.

³ FENYVESI É. (2010): A tudásmegosztás motivátorai. In: Lifelong Learning Magyarország Alapítvány (szerk.): *"Tanulás – Tudás – Gazdasági sikerek" avagy a tudásmenedzsment szerepe a gazdaság eredményességében*. Lifelong Learning Magyarország Alapítvány, Budapest, pp. 351-355. ISBN:9789630691093

⁴ GYÖKÉR I. (2010): *Emberi erőforrás menedzsment*. BME oktatási segédanyag, Budapest. p. 103.

⁵ SALAMONNÉ HUSZTY A. (2007): *Vállalati stratégia*. Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest. p. 72.

