

KÖZÉP-EURÓPAI KÖZLEMÉNYEK

**A történelemtudomány, a regionális tudomány,
a földrajztudomány és a gazdálkodás-
és szervezéstudományok művelőinek referált folyóirata**

**XII. évfolyam 2. szám, 2019/2.
No. 45.**



**Ezen folyóiratszám
a Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására
106. kiadványa**

Jelen folyóiratszám megjelenését támogatta:



PADA

PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS ANIMAE
ALAPÍTVÁNY

**A megjelenés időpontja:
2019. május hónap**

KÖZÉP-EURÓPAI KÖZLEMÉNYEK
A történelemtudomány, a regionális tudomány, a földrajztudomány,
és a gazdálkodás- és szervezéstudományok művelőinek referált folyóirata

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő:

Prof. Dr. Gulyás László – Szegedi Tudományegyetem

Főszerkesztő-helyettes:

Prof. Dr. Szávai Ferenc DSc – Kaposvári Egyetem, Budapesti Corvinus Egyetem

A Szerkesztő Bizottság tagjai:

a 2018. május 1.–2021. április 30. közötti időszakban

Prof. Dr. Gál Zoltán – KE (Kaposvár) és MTA KRTK, a „**Régiótörténeti Kutatások rovat**” vezetője

Dr. habil. Szabó Pál Péter – Eötvös Lóránd Tudományegyetem,

a „**Regionális tudományi közlemények rovat**” vezetője

Dr. PhD Káposzta József – Szent István Egyetem, a „**Fiatall regionalisták rovat**” vezetője

Prof. Dr. Gazdag Ferenc – NKE, Budapest, a „**Nemzetközi tanulmányok rovat**” vezetője

Hajdú Zoltán DSc – MTA KRTK, a „**Politikai földrajz rovat**” vezetője

Dr. habil. Keczer Gabriella – SZTE, a „**Gazdálkodás- és vezetéstudomány rovat**” vezetője

Dr. PhD Miklós Péter – SZTE, az „**Újragondolt negyedszázad 1919–1944 rovat**” vezetője

Dr. PhD Vizi László Tamás – Kodolányi János Főiskola, a „**Versailles 100 rovat**” vezetője

Dr. PhD. Csüllög Gábor – Eötvös Lóránd Tudományegyetem

Prof. Dr. Majoros István DSc – Eötvös Lóránd Tudományegyetem

Dr. PhD Maruzsa Zoltán – Eötvös Lóránd Tudományegyetem

Dr. PhD Döbör András – SZTE JGYPK

A Szerkesztő Bizottság határon túli tagjai:

Dr. PhD Andrej Tóth – Silesian University in Opava, University of Economics, Prague

Prof. Dr. Nagy Imre – University of Novi Sad, Újvidék

Dr. PhD Tonk Márton – Sapientia EMTE, Kolozsvár

Felelős kiadó:

Egyesület Közép-Európa Kutatására

SZTE Juhász Gyula Pedagógusképző Kar

Elnök: Dr. Gulyás László

Dékán: Döbör András

6727 Szeged, Löwy Sándor utca 37.

6725 Szeged, Boldogasszony sgt. 6

A Szerkesztőség székhelye:

SZTE JGYPK Alkalmazott Társadalompolitikai és Kisebbségpolitikai Intézet

6725 Szeged, Boldogasszony sgt. 6.

A Szerkesztőség levélcíme:

Egyesület Közép-Európa Kutatására, 6727 Szeged, Löwy Sándor u. 37.

A Szerkesztőség e-mail-címe:

laszlo.gulyas65@gmail.com és/vagy gulyas.laszlo@jgyrk.u-szeged.hu

ISSN 1789-6339 (nyomtatott)

ISSN 2676-878X (online)

Tördelés:

Kádas Gabriella

Nyomda:

S-Paw, Üllés

KÖZÉP-EURÓPAI KÖZLEMÉNYEK

**A történelemtudomány, a regionális tudomány, a földrajztudomány,
és a gazdálkodás- és szervezéstudományok művelőinek referált folyóirata**

Folyóiratunkkal kapcsolatos fontos információk

1. **Folyóiratunk lektorált folyóirat.** Valamennyi közlésre benyújtott tanulmányt két PhD vagy Dsc fokozattal rendelkező kollégával lektoráltat a Szerkesztő Bizottság. A tanulmányok csak támogató, pozitív lektori vélemények esetén kerülnek publikálásra. A lektorálás ún. **dupla vak lektorálás!**
2. **Folyóiratunkat az alábbi szakirodalmi adatbázisok referálják:**
 1. **MATARKA** (Magyar folyóiratok tartalomjegyzékeinek kereshető adatbázisa)
 2. **EPA** (Elektronikus Periodika Archivum és Adatbázis)
 3. **HUMANUS** (Humántudományi Tanulmányok és Cikk)
3. **Folyóiratunk a Magyar Tudományos Akadémia IX. Gazdaság- és Jogtudományi Osztályának Regionális Tudományok Bizottsága folyóiratlistáján 2010 és 2016 között C-kategóriás folyóiratként szerepelt.**
4. **2017-től folyóiratunk előrelépett, a IX. Osztályon B-kategóriás folyóirat minősítést kapott.**
5. **Folyóiratunkat a Magyar Tudományos Akadémia II. Filozófiai és Történettudományok Osztályának Történettudományi Bizottsága a Dsc eljárás során A-kategóriás folyóiratként fogadja el.**
6. **Folyóiratunk a Magyar Tudományos Művek Tárában (MTMT) referált folyóiratként került nyilvántartásba.**
7. **Folyóiratunk korábbi számai elektronikus formában, teljes terjedelemben az alábbi helyeken érhetők el:**
 - A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására (VIKEK) honlapján: **www.vikek.eu**
 - SZTE Klebelsberg Könyvtár által működtetett Contenta SZTE Egyetemi Kiadványok repozitóriumban: **<http://contenta.ek.szte.hu/acta/100240>**
8. **Folyóiratunk évente négyszer jelenik meg, az alábbi időpontokban:**
 - adott évi első szám: **március**
 - adott évi második szám: **május**
 - adott évi harmadik szám: **október**
 - adott évi negyedik szám: **december**

CENTRAL EUROPEAN STUDIES

A REFERENCED JOURNAL OF HISTORY, REGIONAL SCIENCE, GEOGRAPHY,
ECONOMICS AND MANAGEMENT

Our journal was founded in 2008, as a scientific forum of the Virtual Institute for Central-European Research, in close cooperation with the University of Szeged. Four issues are published each year, in March, May, October and December.

Geographically, the topics are focused on Central-Europe, covering the following scientific areas: 20th century history and political-geographical issues, regional science (regionalism and regionalization), economics and business administration.

The journal is headed by an editorial board. Basically, papers are written in Hungarian, with English abstracts. But it is possible to submit papers written in English as well, with the permission of the editor-in-chief. Submitted papers are blind-reviewed by two lectors.

Editor-in-chief:

László Gulyás – University of Szeged

Deputy Editor-in-chief:

Ferenc Szávai – Kaposvár University, Corvinus University of Budapest

Editorial Board:

Zoltán Gál, Kaposvár University (Kaposvár) – *Regional History Research*

Pál Péter Szabó, Eötvös Loránd University (Budapest) – *Regional Science*

József Káposzta, Szent István University (Gödöllő) – *Young Regionalists*

Ferenc Gazdag, National University of Public Service (Budapest) – *International Studies*

Zoltán, Hajdú, Hungarian Academy of Sciences KRTK (Budapest) – *Political Geography*

Gabriella Keczer, University of Szeged (Szeged) – *Economics and Management Science*

Péter Miklós, University of Szeged (Szeged) – *Rethinked Quarter Century 1919–1944*

László Tamás Vizi, Kodolányi János University of Applied Sciences, (Székesfehérvár) – *Versailles 100*

Gábor Csüllög, Eötvös Loránd University (Budapest)

István Majoros, Eötvös Loránd University (Budapest)

Zoltán Maruzsa, Eötvös Loránd University (Budapest)

András Döbör, University of Szeged (Szeged)

Andrej Tóth, University of Economics (Prague)

Imre Nagy – University of Novi Sad (Novi Sad)

Márton Tonk, Sapientia Hungarian University of Transylvania (Cluj-Napoca)

Published by:

VIKEK – Association for Research in Central Europe, Hungary
and

University of Szeged, Juhász Gyula Faculty of Education, Hungary

Address:

Egyesület Közép-Európa Kutatására Hungary, 6727 Szeged, Lőwy Sándor u. 37.

laszlo.gulyas65@gmail.com

and

SZTE-JGYPK Alkalmazott Társadalompolitikai és Kisebbségpolitikai Intézet

Hungary 6725, Szeged, Boldogasszony sgt. 6.

gulyas.laszlo@jgypk.u-szeged.hu

Download from: vikek.eu

HU ISSN 1789-6339 (print)

HU ISSN 2676-878X (online)

Szeged, Hungary

May, 2019

CONTENTS

Pál, Szabó–András, Igari–János Péter, Kiss: Changing economic characteristics of Pest county and the Central Eastern European agglomerations in the 2010s.....	9
Beatrix, Lányi: The concept of e-health and its customer acceptance.....	35
Zoltán, Kaposi: Changes of the manor of Nagykanizsa 1914–1945.....	51
Márton, Pelles: The role of the Cunard Steamship Company of the emigration in Fiume (1902–1914).....	73
Imre, Halász: The development of a financial institutional network during the bourgeois era.....	83
Tímea, Juhász: Changes in judgment of employees with family commitment during the last decade.....	103
Brigitta, Chovan: The role of Employer Branding in reduction of fluctuation	115
Zsuzsanna, Gósi: „Valuable” sportsman; possibilities of the assessment of game law.....	129
Éva, Bartha: Sport consumption habits of fitness club guests	149
Andrea, Karcagi-Kováts: Material accumulation and the environmental Kuznets curve	163
József, Varga: Age of the negative interest rate – rare moments of the monetary policy.....	181
Nikolett, Balsa-Budai–Virág Ágnes, Kiss: Conscious consumers on the market of second-hand products.....	197
Emil, Kucsera: Economic-geopolitical overview of perspectives of European and gulf-airlines	215
Péter, Klemensits: The “independent” foreign policy of Rodrigo Duterte – The challenges of the US-Filipino Alliance in the 21th century	235
Tibor, Pap: Western Balkans – critical interpretation of the geopolitical concept in spatial semantics	251

TARTALOMJEGYZÉK

REGIONÁLIS TUDOMÁNY ROVAT

Szabó Pál–Igarai András–Kiss János Péter: Pest megye és kelet-közép-európai agglomerációk változó gazdasági jellemzői a 2010-es években.....	9
Lányi Beatrix: Az e-egészségügy koncepciója és fogyasztói elfogadottsága	35

GAZDASÁGTÖRTÉNET ROVAT

Kaposi Zoltán: A nagykanizsai uradalom változásai (1914–1945).....	51
Pelles Márton: A Cunard Steam Company szerepe a fiumei kivándorlásban (1902–1914)	73
Halász Imre: A polgári kori pénzintézeti hálózat kialakulása a Délnyugat-Dunántúlon. Baranya, Somogy, Tolna, Zala megyék	83

HUMÁN ERŐFORRÁS MENEDZSMENT ROVAT

Juhász Tímea: A családos munkavállalók megítélésének változásai az elmúlt évtizedben	103
Chovan Brigitta: Munkáltatói márkaépítés szerepe a fluktuáció csökkentésében	115

SPORTMENEDZSMENT ROVAT:

Gósi Zsuzsa: „Értékes” sportoló; a játékjog értékelésének lehetőségei	129
Bartha Éva: Fitnesz vendégek sportfogyasztási szokásai.....	149

KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNY ROVAT

Karcagi-Kováts Andrea: Az anyagfelhalmozódás és a környezeti Kuznets-görbe.....	163
Varga József: A negatív kamatlábak kora – a monetáris politika ritka pillanata	181
Balsa-Budai Nikolett–Kiss Virág Ágnes: Tudatos vásárlók a használt termékek piacán	197

GEOPOLITIKA ROVAT

Kucsera Emil: Az európai és Perzsa-öböl menti légitársaságok perspektíváinak gazdasági-geopolitikai szempontú áttekintése	215
Klemensits Péter: Rodrigo Duterte „független” külpolitikája – az amerikai-filippínó szövetség geostratégiai kihívásai a 21. században.....	235
Pap Tibor: A ’Nyugat-Balkán’ kritikai geopolitikájának térszemantikai olvasata	251

SZABÓ Pál¹–IGARI András²–KISS János Péter³

¹egyetemi docens

Eötvös Loránd Tudományegyetem Természettudományi Kar, Budapest

associate professor

Eötvös Loránd University Faculty of Science, Budapest, Hungary

email: szpkact@caesar.elte.hu

²egyetemi hallgató

Eötvös Loránd Tudományegyetem Természettudományi Kar, Budapest

university student

Eötvös Loránd University Faculty of Science, Budapest, Hungary

email: andris.igari@gmail.com

³egyetemi adjunktus

Eötvös Loránd Tudományegyetem Természettudományi Kar, Budapest

senior lecturer

Eötvös Loránd University Faculty of Science, Budapest, Hungary

email: bacsnyir@gmail.com

PEST MEGYE ÉS A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI AGGLOMERÁCIÓK VÁLTOZÓ GAZDASÁGI JELLEMZŐI A 2010-ES ÉVEKBEN

CHANGING ECONOMIC CHARACTERISTICS OF PEST COUNTY AND THE CENTRAL EASTERN EUROPEAN AGGLOMERATIONS IN THE 2010s

ABSTRACT

In 2018 the NUTS2 level Central Hungarian region, which consisted of Budapest and Pest County, was divided by Hungarian regional policy. According to this decision Pest County has become an independent NUTS2 level region and it is not just a NUTS3 level region anymore. It is unique in several aspects: it is the biggest and most populous Hungarian county and it has a special geographical position and territorial administrative features which has been intensified by effects of the decision.

The first part of the paper presents the changing economic position of the county which was one of the driving factors of the regional policy decision.

Because the large number of inhabitants, Pest County has not got outstanding values according to labour market characteristics except in the case of commuters. At the same time, if these values are weighted by area, the position of the county becomes better. Based on data of economic production and economic organisations Pest County has lower proportion from national values correspondence with population and labour market data (because of the predominance and proximity of Budapest) but it has remarkable position among the counties. If we use area-weighted data again, special situation of Pest County is even more pronounced: density of economic indicators is high compared to countryside counties. Although, economic growth has been slower than in other counties since the economic crisis of 2008, Pest County has remained part of the more developed, northwest and central zone of the country.

The second part of the paper compares Pest County with the agglomerations of four other post-socialist capitals (Warsaw, Prague, Bucharest, Sofia). According to this chapter these agglomerations have many similarities with each other but only agglomerations of Prague and Budapest have important positions within their countries. Furthermore, similarly to other regions, Pest County has been slow population growth in the 2010s but the growth of economic performance has been very modest compared with other capital agglomerations. Economic development of Pest County is the same as other examined regions and its post-industrial economic structure is similar to the values of agglomerations of Warsaw and Bucharest. It is worthy of note that these regions lag behind the capital cities but in the case of population density and economic development they are above than countryside average. Nevertheless, every agglomerations differ from each other to smaller (Budapest, Warsaw, Prague) or larger (Sofia, Bucharest) extent, which points to regional geographical features, alongside the rationale of territorial models.

Kulcsszavak: agglomeráció, gazdaság, NUTS, Pest megye, Kelet-Közép-Európa

Keynotes: agglomeration, economy, NUTS, Pest county, Central and Eastern Europe

1. Bevezetés

Pest megye a 2018. évtől az Európai Unió NUTS-rendszerében már nem csak NUTS3 szintű egység, hanem önálló NUTS2 régióként szerepel, miután a Közép-magyarországi régiót, amely Budapestből és Pest megyéből állt, kettéválasztotta a magyar szakpolitika. E térség több szempontból egyedi a hazai területi rendszerben, de nem csak abban, hogy a tizenkilenc magyarországi megye közül a legnagyobb területű és népességű, vagy hogy listavezető köztük az ország GDP-jéből való részesedés tekintetében, hanem földrajzi helyzetét, területi közigazgatási

jegyeit tekintve is, amely az előbbi lépéssel tovább fokozódott. Felmerül, hogy mi vezetett ide, azaz miként alakult az elmúlt években a dinamikusan fejlődő főváros szomszédságában a megye gazdasági helyzete, és miként viszonyult a vidéki megyékhez képest, illetve immár régióként a többi hat hazai NUTS2-es vidéki régióhoz? Másrésztől szintén kutatási kérdésként fogalmazhatjuk meg, ehhez kapcsolódva, hogy ez mennyire egyedi pálya, azaz, a hasonló súlyú fővárossal bíró posztiszocialista országok esetében a fővárosi agglomerációkra mely gazdasági tényezők alapján hasonlít, illetve miben különbözik „sorstársaihoz” képest? Tanulmányunkba ezekre keressük a választ.

A 2010-es éveket vizsgáltuk, aminek egyrészt oka, hogy ekkor egy politikai váltás volt Magyarországon, ami sok szempontból megváltoztatta az ország társadalmi, gazdasági életét, és Pest megye esetében, többek között, konkrétan önálló régióvá válást eredményezett idővel. Másrészt egyes idősoros adatokon túl a legutóbbi népszámlálás (2011) és mikrocenzus (2016) ad bővebb információkat a térségről. A közép-európai kitekintést pedig ehhez igazítva végeztük el. Az adatokat az előbb rögzített adatgyűjtésen túl a KSH STADAT rendszeréből vettük, míg a kitekintéshez az Eurostat adatait használtuk fel, kiegészítve egyes országok statisztikai hivatalainak adataival.

2. Nagyvárosi agglomerációk

A nagyvárosok nagyszámú és sokfajta köteléssel kapcsolódnak környékükhöz, s közelebbi környezetükkel kialakított kapcsolataik szorosabbak, sokszínűbbek, mint a szokványos város-falu munkamegosztás által létesített kapcsolatok.¹ A szuburbanizáció során a településhálózatban a nagyvárosok környékén új, speciális funkciójú elemek, kertvárosok jelentek meg, amelyeknek a növekvő lakosságát főként a városokból kiköltözők adták.² A szuburbanizációnak különböző altípusait tárták fel, így a népesség mellett az ipar és a szolgáltató szektor szuburbanizációját.³ A nagyvárosok növekedése, terjeszkedése a szomszédos településeket és lakosságukat is átformálta, azonban ennek folyamata részben modellszerű, részben regionális földrajzi sajátosságokkal is jellemezhető.

Európa esetében a 20. század második felében erősen megosztotta a kontinenst a nyugati és a keleti tömb szembenállása, amely a társadalmi, gazdasági jelenségekben is nyomonkövethető. Az urbanizáció terén hazai szakmai körben két szemlélet vált meghatározóvá és került egymással szembe: míg Enyedi György szerint a városfejlődés globális szakaszai a kelet- és közép-európai szocialista országokban követő jelleggel megis-

métlődnék, addig Szelényi Iván állítása szerint a kelet-európai szocialista városfejlődés meglehetősen különbözik a hasonló gazdasági fejlettségi szinten lévő nyugat-európai országok városfejlődésétől.⁴ Ma is kérdés, vajon mennyiben járnak külön utat a posztszocialista nagyvárosok. Ehhez azt is hozzátehetjük, az elmúlt időszak folyamataival szembesülve, hogy vajon mennyiben hasonlóak a posztszocialista országok nagyvárosi agglomerációi? Munkánk második felében foglalkozunk ezzel, adatelemzések segítségével. Először azonban a hazai egyetlen igazán nagyvárosi agglomerációs övezetet, illetve annak közigazgatásilag és szakpolitikai szempontból jobban megragadható formáját, Pest megyét elemezzük.

Magyarországon a szuburbanizáció folyamatát egyesek már az 1980-as évekre datálják, ám a fogalom klasszikus értelmezését tekintve (amely szerint a nagyvárosi lakosság költözik ki a környező településekre) ez még nem volt annak nevezhető, mivel a városkörnyéki népességyarapodás forrását nem a nagyvárosból kiköltözők, hanem a rurális térségek-ből a városok közelébe költözők adták inkább. A tehetősebbekre jellemzőbb volt a városon belüli lakóhely váltása zöldövezeti otthonra, illetve a szabadidő eltöltésére városkörnyéki kiskertek vásárlása.⁵ A Budapest környéki települések lakosságszámának felduzzadása is ez alapján jött létre, aminek hátterében a rurális jellegű életforma kedvelése és olcsósága, a fővárosi lakáshiány stb. mellett az is ott állt, hogy a hatvanas-nyolcvanas években adminisztratív eszközökkel korlátozták a fővárosba való beköltözést. Az agglomerációs övezet növekedését azonban nem követte kellő ütemben az infrastruktúra fejlődése.⁶ Összességében tehát a főváros körüli települések növekedése, majd részleges fejlődése korábban megindult, mint maga a szuburbanizáció. Ezen jelentős változásokra való reakciót tükrözi, hogy 1971-ben hivatalosan kijelölték a Budapesti agglomerációt, amelybe 44 települést soroltak be.⁷ Maga Pest megye a mai formáját az 1950. évi megyerendezéssel és Nagy-Budapest létrejöttével nyerte el (azóta csak egy település csatoltak el a megyétől), így az agglomeráció kijelölése a megye településeinek mintegy negyedét érintette.

A rendszerváltozást követően, az 1990-es években Magyarországon is megindult a klasszikus szuburbanizáció. Ez Budapest esetében volt igazán jelentős, és egészen a 2000-es évek közepéig a népességnövekedés súlypontja áttevődött a város szomszédságára. Emellett a Budapesti agglomerációs övezet a gazdasági rendszerváltozás nyertesének is tekinthető.⁸ Idővel csökkent a gazdasági egyközpontúság a budapesti agglomeráción belül, részben a lakosság és a gazdaság egy részének kitelepülésével, részben az új pest megyei ipari, kereskedelmi stb. beruházások

révén, amelyben a külföldi tőkének volt nagy szerepe, részben új központok megerősödésével.⁹ Újabb gazdasági fordulatot az Európai Unióhoz való csatlakozás jelentett a térség életében, amely egyrészt új pénzforrások (uniós támogatások) eljövételét hozta, másrészt itt egy éles törés következett be a budapesti agglomerációs övezet, tágabban Pest megye és a többi vidéki térség között: a magyar szakpolitika hét NUTS2 régió kialakítása mellett döntött, amelyben Budapest és Pest megye egy régiót alkotott, így azonban a mindekor érvényes EU regionális politikájának kategorizálása alapján csak 2006-ig tudott a kiemelten támogatott régiócsoporthoz maradni a térség, és 2007-től már átmeneti besorolást kapott, csökkentett támogatással, és 2013 után pedig a legfejlettebb régiócsoporthoz került, szerény regionális alapú támogatási kerettel. Ez megváltoztatta a térség gazdasági folyamatait, és helyi elszakadási törekvésekhez vezetett. A főváros addigi inkább kedvező gazdasági szomszédsága komoly gátat jelentett uniós forrásokhoz való hozzáféréshez.

Az agglomeráció mindeközben közigazgatási és szabályozási folyamatokon ment keresztül. 1997-ben egy kormányrendelet 78 települést (és Budapestet) jelölte ki az agglomerációnak, és létrejött a Budapesti Agglomerációs Fejlesztési Tanács, amelyet azonban idővel megszüntettek. Magyarországon a Központi Statisztikai Hivatal 2003 augusztusában elvégezte a nagyvárosi településegységek jelenleg is érvényes lehatárolását, ami alapján az ország területén huszonegy nagyvárosi településegység található. A nagyvárosi településegységeknek három típusa van: agglomeráció, agglomerálódó térség és településegység. (A megnevezések a településtest összefonódásának szorosságára utalnak, megfogalmazásukban.) Agglomerációból négy van: Győri, Miskolci, Pécsi, valamint a Budapesti agglomeráció. Utóbbihoz Budapest és 80 település tartozik, amelyeken kívül még 107 település van a fővárost körülölelő Pest megyében. Ez – központ nélkül is – az ország messze legnagyobb lélekszámú agglomerációja: közel 800 ezer fő él itt. Pest megye a hivatalos Budapesti agglomerációnál tehát nagyobb, mivel az agglomerációhoz sorolt települések mindössze 43%-át teszik ki a 187 megyei településnek, a megye területének 39,7%-án, de itt él a megye lakosságának 66,2%-a.

A Budapesti agglomerációról számos adatelemzés készült, társadalmi, gazdasági jellemzőinek kutatása sok mindenre kiterjedő, rendkívül nagyszámú publikációt eredményezett. Ugyanakkor ezeknek nincs közvetlen hatása döntésekre, mivel ezen településegységnek nincs (már) „gazdája”, érdemi közigazgatási irányítója. Tanulmányunkban ezért nem is ezen agglomerációt, hanem Pest megyét célozzuk, amelynek

viszont megyei önkormányzata, kormányhivatala, azaz érdemi döntéshozó testületei vannak. Mielőtt azonban rátérnénk a gazdasági adatok elemzésére, célszerű bemutatni, hogy mennyire egyedi Pest megye a helyzete, illetve közigazgatási jellemzői alapján hazánkban.

3. Pest megye, az „outlier”

Pest megye sajátos a földrajzi helyzettel bír, mivel egy lyukas területként öleli körül Budapestet, és a fővároson túl hat hazai megye is szomszédja, amellyel listavezető a megyék között. Területét három természeti nagytáj is érinti, az Alföld, az Északi-középhegység és a Dunántúli-középhegység, és a hazai legnagyobb folyó, a Duna kettészeli nyugati és keleti részre a megyét, és területén, pontosabban a főváros felőli határán csak az M0-s északi és déli híd, amelyik összeköti. A megye alakja nem extrém, de van egy északi keskeny nyúlványa, amely ráadásul Szlovákiával teremti meg a kapcsolatot, és az így egy országhatárt is jelent (1. ábra).

1. ábra: Pest megye földrajzi elhelyezkedése, morfológiai jellemzői
Figure 1.: Geographical location and morphological characteristics of Pest County



A megye területi közigazgatási szempontból is egyedi jellemzőkkel rendelkezik, aminek hátterében nagysága, földrajzi helyzete, alakja és történeti múltja áll. Pest megye, bár csak egy egység a tizenkilencből (5,3%) és területe (6393 km²) Magyarország területének mintegy 7%-át teszi, ám népessége (1,24 M fő) majd' 13%-ot ad. Megyei önkormányzat és megyei kormányhivatal működteti, de a megye területén kívül eső, budapesti székhellyel. 2013 óta tizennyolc járás alkotja, dekoncentrált járási hivatalokkal ellátva, amely messze a legtöbb az országban (mintegy 10%-a az összes megyei járásnak). Területén csak 187 település fekszik (ország településeinek alig 6%-a), amelyből viszont 54 város, így mind az országos abszolút számot (a 346 magyar város 16%-a), mind a megyén belüli arányt (29%) tekintve, messze az élen jár a megyék között. Városai között azonban, bár nincs 100 ezer fő feletti, a nagyobbak (Érd, Dunakeszi, Szigetszentmiklós) a hazai legkisebb megyeszékhelyeink (Salgótarján, Szekszárd) lélekszámát meghaladják, illetve hozzájuk hasonló nagyságúak is akadnak még (Cegléd, Vác, Gödöllő). A huszonhárom megyei jogú városból azonban mindössze egy található itt (a 65 ezer fős Érd).

Abban is egyedinek számít Pest megye, hogy létezik hivatalosan (törvényileg meghatározott) agglomeráció a területén, a Budapesti agglomeráció. Ez – mint korábban írtuk – a megye településeinek valamivel kevesebb mint felét érinti, és bár nincs külön hivatal rá (megszűnt a korábban felállított és több évig működött Budapesti Agglomerációs Fejlesztési Tanács), de önálló törvény szól a területrendezési kérdéseiről (2005. évi LXVI. törvény).

Pest megye az Európai Unió területi jegyzékének rendszerében NUTS3 egységként létezik az integrációhoz való közeledés, majd csatlakozás óta, ám – hosszú évekig tartó viták után – egy szakpolitikai döntést követően, Budapesttől elszakadva, önálló NUTS2 régió lett, és a korábbi Közép-magyarországi régió immár NUTS1 szinten jelenik csak meg a rendszerben. A NUTS 2016-os jegyzék ezt a változtatást már tartalmazza, így a 281 európai uniós NUTS2 régió között már nem hét, hanem nyolc magyarországi régió található. Ha ezen szint átlagterületét nézzük (21 964 km²), akkor megállapíthatjuk, hogy Pest megye a maga 6392 km²-vel messze elmarad tőle, míg az átlagnépességhez (1,589 M fő) viszont már viszonylag közeli értékkel bír a mintegy 1,24 M főnyi népességével. Ezek mögött azonban ott áll magyarázatként, hogy egy fővárosi agglomeráció (központ nélkül) kis területű, nagy népességű, valamint akár jelentős gazdasági súlyú lehet. A következőkben emiatt részletesen elemezzük a megye gazdasági helyzetét, annak változását, először magyarországi dimenzióban.

4. Pest megye általános gazdasági jellemzői

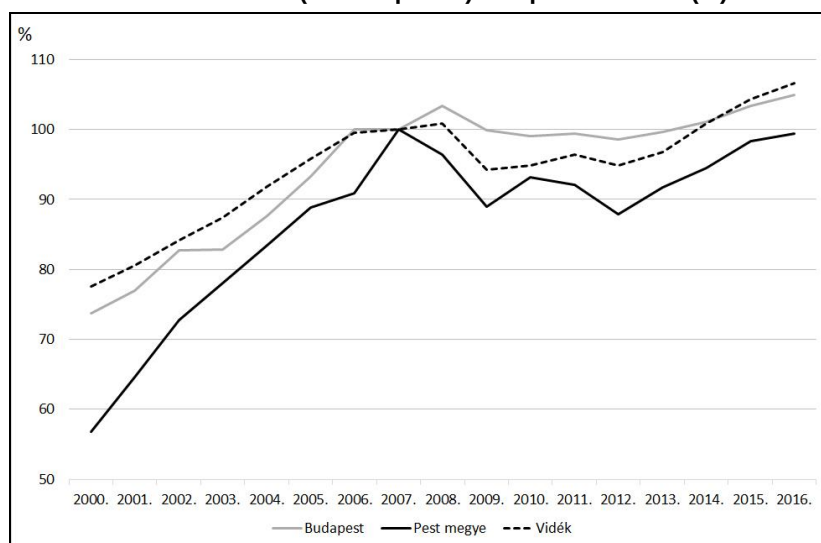
A NUTS-rendszerhez kötődő változtatás mögött főként az állt, hogy Pest megye Budapesttel együtt (Közép-magyarországi régió) fejlett NUTS2 régiónak számít az Európai Unióban: az egy főre jutó GDP (PPS) értéke már az EU átlagát is meghaladta (102%, 2016), így a 2014–2020-as ciklusban a regionális politika három régiótípusa közül a legkevésbé támogatott régiókatóriában van. Ha azonban külön választjuk a kettőt, kiderül, hogy Pest megye helyzete mind az EU-ban, mind Magyarországon már nem is olyan jó: az EU átlag mindössze 54%-át (2016), míg az országos átlag 80%-át éri el az egy főre jutó GDP.

Pest megye relatív gazdasági fejlettsége valamelyest romlott is az elmúlt években. 2010-ben az országos átlag alatt volt az értéke (87%), de a vidéki átlagot még bőven meghaladta (116%). Ekkor Budapesten kívül Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom és Fejér megye előzte csak meg ezen a téren. 2016-ra már Vas megye is megelőzte a sorban, és az országos átlagnak már csak 80, a vidéki átlagnak pedig 104%-át érte el a megye értéke.

A fejlettségi pozíció változásának hátterében a két tényező közül döntően a GDP szerényebb növekedése áll, mivel a népesség száma alig változott (a 2010. évi 1233 ezer főről 2016-ra mindössze 1241 ezer főre emelkedett). A megyei GDP értéke a 2010-es években Budapest után végig a második legnagyobb volt az országban, de míg a 2010. évben az ország teljesítményének még 10,7%-át, a vidéknek a 17,4%-át tette ki (3383 Mrd Ft), addig 2016-ra ezen értékek – egy lassú aránycsökkenés nyomán – 10,2 és 15,9%-ra estek vissza (3608 Mrd Ft). A megye GDP-je a 2000-es években még viszonylag gyorsan növekedett, amelyet a válság fékezett meg, majd az ezt követő években azonban csökkenés, illetve hullámvész volt, és a 2012 óta tapasztalható össznövekedés pedig elmaradt a vidéki térség átlagának növekedésétől, így a megye GDP-je – összehasonlítva áron számolva – még 2016-ban sem érte el a 2007. évi csúcst (2. ábra).

Ha a hét vidéki régiót vesszük alapul az összehasonlításhoz, akkor először megállapíthatjuk, hogy Pest megye ebben a területi dimenzióban már nem a legnépesebb egység, mivel az észak-alföldi régió lélekszáma mintegy kétszázezer fővel nagyobb, és a dél-alföldi régió lélekszáma is csak nemrég csökkent Pest megye értéke alá. Ez 2010-hez képest annyit változott, hogy akkor a Dél-Alföld népességszáma még érdemben meghaladta Pest megyét, míg az Észak-magyarországi régió közel azonos lélekszámú volt vele, ám a 2010-es években míg Pest megye lélekszáma lassan emelkedett, addig a többi, a stagnáló Nyugat-dunántúli régiót leszámítva, számottevően, illetve kisebb mértékben csökkent.

2. ábra: Pest megye, Budapest és a vidék GDP értékeinek (2016-os áron) különbségei és változása a 2007. évi értékükhöz viszonyítva (%)
Figure 2.: Differences and Changes of GDP in Pest County, Budapest and Rural areas (at 2016 prices) compared to 2007 (%)



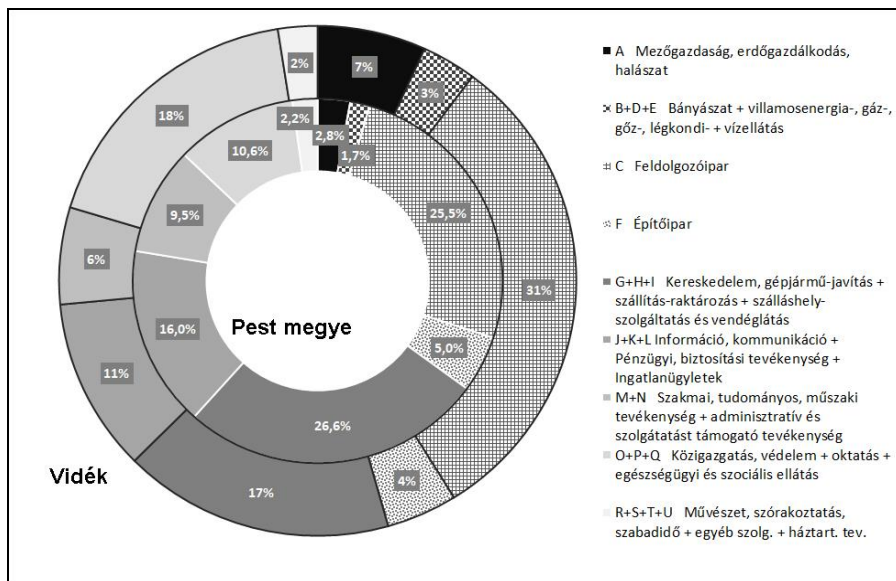
Adatforrás: KSH STADAT

A gazdasági fejlettséget a hét vidéki régió esetében vizsgálva, megállapíthatjuk, hogy köztes helyzetben van Pest megye, mert a Nyugat- és Közép-dunántúli régió számottevően megelőzi az egy főre jutó GDP terén (a megyei értékhez viszonyítva 138, illetve 116%, 2016), viszont a többi négy régiót érdemben meghaladja (a megyei érték 79–88%-a közötti értékeket találunk e régióknál). A 2010-es évhez képest sokat romlott a helyzet, mivel akkor a Nyugat-dunántúli régió még csak 13%-kal magasabb értékkel bírt, míg a Közép-dunántúlival körülbelül egyezett a megyei érték, és a négy további régió értékei pedig még csak 69–78% között voltak.

A gazdasági értéktermelés ágazati jellegét tekintve, megállapítható, hogy Pest megye, mint a fővárost övező zóna, a gazdasági szektorok tekintetében posztindusztriálisabb jelleget mutat a magyar megyékhez képest. 2016-ban a legnagyobb arányt a szolgáltató szektor (TEÁOR: G-U szektorok) adta, mintegy 64,9%-kal, ezt követte az ipar-építőipar (B-F szektorok) 32,3%-kal, míg a legalacsonyabb részesedése a mezőgazdaságnak (A szektor) volt, 2,8%-kal. A vidéki térség adataihoz képest a mezőgazdaság és az ipar kisebb súlyú volt (a vidéki értékek 6,8%, illetve 38,8%), a szolgáltató szektor pedig nagyobb (a vidéki átlag 54,4%,) (3. ábra). 2010-hez képest az arányok alig változtak a megyében, az ipar részaránya csökkent le kb. két százalékponttal, fele-fele részben a mezőgazdaság és a szolgáltatások javára.

3. ábra: A bruttó hozzáadott érték megoszlása 2016-ban nemzetgazdasági ágak szerint Pest megyében és vidéken

Figure 3.: Distribution of gross value added in 2016 by sector of economy in Pest county and countryside



Adatforrás: KSH STADAT

Az ágazati adatok mögött felsejlik egyrészt az, hogy a mezőgazdasági termelés nem igazán a főváros kiszolgálásáról szól már, sőt a saját lakosságáé is kérdőjeles. A vidéki bruttó hozzáadott érték mindössze 6,6%-át adta ezen a téren (A szektor) a megye, miközben a népessége 16% körüli részesedést ad ki, sőt a mezőgazdasági termelést gyakorlatilag elhagyó Budapesttel együtt közel 30%-a a magyarországi lakosságnak a Közép-magyarországi régióban él. A szerény súly okai a domborzati viszonyok, a magas fokú urbanizáltság, a nagy népességszám és az utóbbiakkal összefüggő szolgáltató gazdasági karakter. Ugyanakkor a Közép-magyarországi régió az élelmiszerkiadások alapján a legnagyobb hazai fogyasztói piac: a megye mezőgazdasága egy hatalmas, közel 600 milliárd forintos élelmiszerfogyasztói piac mellett termel, de a napjainkra jellemző modern és gyors szállítási viszonyok, a szerződötetett hazai és külföldi beszállítókkal dolgozó elterjedt áruházláncok, az európai uniós termékek szabad áramlása már erősen felülírják a nagyvárosok szomszédságának előnyét a helyi piacra építő mezőgazdasági termelésben.

A másik klasszikus ágazat, az ipar esetében is számottevő a vidéki térség értékétől való elmaradás. Azonban ez relatíve kisebb, mivel Pest megye a vidéki térség feldolgozóipari bruttó hozzáadott értéktermelésnek azért közel 13%-át adta 2016-ban, és ezzel Győr-Moson-Sopron megye

(16,2%) után 2. a rangsorban (őket Fejér (10,3%) és Borsod-Abaúj-Zemplén (9%) megyék követték). A feldolgozóipar visszaszorulását azonban tükrözi, hogy ez az érték 2010-ben még majd' 17% volt. Ennek a változásnak a hátterében a 2010-es években a Pest megyén kívüli vidéki térségekben történt számottevő beruházások és az értéktermelés növekedése állnak: míg Pest megyében 1,2-szeresére nőtt a feldolgozóipari bruttó hozzáadott érték 2010 és 2016 között, addig vidéki viszonylatban ez 1,5-szeresére nőtt. Kiemelkedett ebből a 2010–2016. évek közötti növekedést tekintve Borsod-Abaúj-Zemplén (2,2-szeres növekedés), Bács-Kiskun, Tolna (2), Fejér, Vas (1,9), Győr-Moson-Sopron (1,8), főként a külföldi beruházásoknak köszönhetően, másrészt az európai uniós támogatások révén megteremtett új hazai ipari kapacitásoknak köszönhetően.

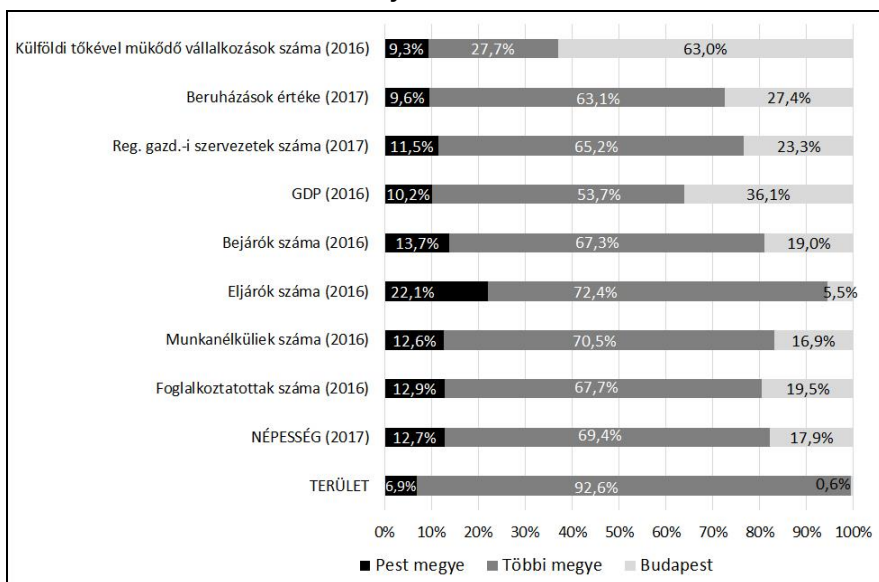
A szolgáltatás ágazatán belül a részletesebb bontást tekintve ki kell emelni, hogy a közigazgatás, oktatás, egészségügy aránya érdemben kisebb volt a megyében (10,6, ill. 18%), köszönhetően annak, hogy ezen ágazatok Pest megyét ellátó intézményei nagy arányban Budapesten találhatók. Ezen túl viszont a kereskedelem, szállítás, vendéglátás (G, H, I) megyén belüli jóval nagyobb súlyát (26,6%, ill. 17%), és az időbeli változást nézve pedig komoly előretörését regisztrálhatjuk (2010-ben még csak 20,4%-ot képviselt) (4. ábra). Ez azonban nem a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás miatt van, mert ennek különböző értékei (mint például a vendégforgalom) – a 2010-es években bekövetkezett nagy ütemű turizmusnövekedés ellenére – elmaradnak a vidéki átlaghoz képest, főként Budapest szomszédsága miatt, hanem azért, mert a szállítás, raktározás és a kereskedelem a nagy méretű telephelyigény és Budapest szomszédsága révén meghatározó alágazata a megyének.

Áttérve a munkaerőpiaci jellemzőkre, a foglalkoztatás terén Pest megye helyzete valamivel kedvezőbb az országos átlagnál, az elmúlt évi változások pedig az országos tendenciákat tükrözik. Az aktivitási ráta értéke (a 20–64 évesekre vetítve) a 2011-es népszámlálás szerint 65,8% volt, amely a 2016-os mikrocenzus időpontjára 75,6%-ra emelkedett (országosan 63,4%-ról 74,3%-ra változott ez az arány). A megyék közötti relatív pozíciója így kissé javult (7. helyezettből 6. lett). A foglalkoztatottak száma tekintetében Budapest után következik a megyei rangsorban, 2016-ban 579 ezer fővel, és 2011-hez képest (kb. 500 ezer fő) 16%-kal nőtt a foglalkoztatottak száma (országosan kisebb, mintegy 14%-os emelkedést regisztráltak); a teljes népességen belül ez 2011-ben 41,1, 2016-ban 46,3%-ot jelentett. A munkanélküliségi ráta értéke (a 15–64 évesek körében) 2011-ben 7,5% volt, míg 2016-ban már csak 3,8% (országosan 8,3%-ról 3,8%-ra csökkent), ám a megye relatív pozíciója így is romlott (a 8.-ról a 11. helyre csúszott vissza a megyei rangsorban).

Pest megyében a munkaerő ingázása, főként Budapestnek köszönhetően, sokkal nagyobb a többi megyéhez képest. 2016 októberében a megyében lakó foglalkoztatottak 60,4%-a, mintegy 350 ezer fő járt lakóhelyétől eltérő településre (a megyék között az 1. helyezett volt ezzel), ugyanakkor a bejárók száma is magas, Budapest után a második legmagasabb (185 ezer fő), amely a megyében foglalkoztatottak (kb. 412 ezer fő) 45,1%-át jelentette. (Az előbbi az országos érték 22,1, utóbbi 13,7%-át jelenti.) 2011-hez képest az arányokkevessé változtak (akkor a megyében lakó foglalkoztatottak 61,8%-a járt el, a bejárók aránya pedig 45,8% volt). Ezen adatok azt tükrözik, hogy a munkaerőpiaci adatok egyre kedvezőbbek a megyében, ami mögött azonban nem az ingázás növekedése áll.

4. ábra: Pest megye és Budapest súlya az országon belül kiemelt gazdasági mutatók szerint

Figure 4.: The weight of Pest County and Budapest within the country according to the key economic indicators



Adatforrás: KSH STADAT, Mikrocenzus

Az előbbieken leírt és más gazdasági adatok abszolút volumeneinek országos súlyát érzékeltethetjük arányok formájában, ezen értékeknek a terület- és népességarányokhoz való viszonyításával pedig a társadalmi és területi sűrűséget tudjuk megmutatni (5. ábra). Ebből kiderül, hogy a nagy népességszámból eredően a munkaerőpiaci jellemzőknél nem ugrik ki a vidéki rangsorból a megye, egyedül az eljárók esetében. Ugyanakkor a területre vetített ezen értékek már a megyei rangsorból való jelentősebb kiemelkedést mutatják (ilyen már a népsűrűség 195 fő/km²-es értéke is,

amelynek mindössze kétharmadát, ill. felét érik el a rangsor következő megyéi). A gazdasági termelési értékeknél, a gazdasági szervezeti adatoknál Budapest túlsúlya és szomszédsága miatt a népességarányt ugyan nem érik el az arányok Pest megyében, ugyanakkor a vidéki megyéket rendre megelőzi, vagy az élbolyban van Pest megye. Még inkább megmutatkozik a megye speciális helyzete, ha a területre vetítjük ezen adatokat: a vidéki megyékhez képest rendkívül magas a gazdasági sűrűség a legtöbb mutató tekintetében.

A megvizsgált gazdasági adatok alapján, az elmúlt időszak országosan lassabb ütemű fejlődése ellenére továbbra is fennáll, hogy Pest megye része az ország északnyugati és középső részén fekvő, összefüggő fejlett gazdaságú térségnek.

5. Kelet-Közép-Európa fővárosi agglomerációinak gazdasági jellemzői

Ahogy a korábbi fejezetek rávilágítottak, Pest megye számos téren elkülönül Magyarország más megyéitől és sajátos gazdasági jellemzőkkel bír. Jelen fejezetben arra keressük a választ, hogy ez a speciális helyzet csak hazánkban jelentkezik, avagy Magyarország tágabb környezetében, a kelet-közép-európai térségben található többi fővárosi agglomeráció is hasonló szerepet játszik országa gazdaságában? Megfigyelhető-e valamely kelet-közép-európai város- és agglomeráció-fejlesztési sajátosság, avagy Pest megye nem csak az országban, hanem az Európai Unió keleti tagállamai között is unikumnak számít?

5.1. Vizsgálandó térségek lehatárolása

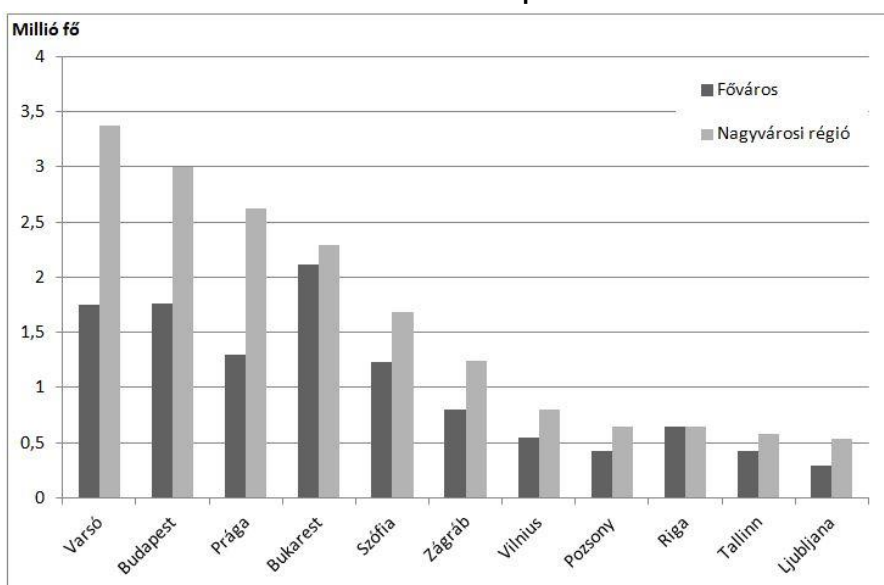
Kelet-Közép-Európa fogalma – oly sok más földrajzi fogalomhoz hasonlóan – nem pontosan tisztázott és bármely lehatárolás felvet értelmezési kérdéseket. Az elmúlt évtizedek hasonló gazdasági, társadalmi és geopolitikai helyzetét, illetve az adatok elérhetőségét figyelembe véve végül azokat az országokat soroltuk ide, amelyek a hidegháború alatt a szocialista blokk részei voltak, és jelenleg az Európai Unió tagállamai. Ez alól kivételt egyedül a sajátos utat bejáró Kelet-Németország jelent, amelynek regionális gazdasági folyamatait nagyban befolyásolta a Nyugat-Németországhoz való csatlakozás.¹¹

Másrésről fontos szempont volt az is, hogy Pest megyét olyan agglomerációs régiókkal hasonlítsuk össze, amelyek hasonló jelentőségű fővárosok körül helyezkednek el. A térségben négy ilyen város: Varsó, Prága, Bukarest és Szófia található. Ezen városok népessége egyenként meghaladja az 1 millió főt, míg nagyvárosi régiójuk népessége (azaz a

főváros és az agglomeráció közösen) 1 és fél milliónál népesebb. Ehhez társul – különösen előbbi három esetén – az országot meghaladó, közép-európai, európai léptékben is mérhető társadalmi, gazdasági és kulturális jelentőségük.¹² Ezzel szemben a kutatásból az olyan fővárosok, mint Zágráb, Pozsony, a balti fővárosok, vagy Ljubljana kisebb népességszámuk és kevésbé fejlett, döntően csak országos jelentőségű funkcióik miatt kimaradtak (6. ábra). (Ezen túl Riga és Tallinn tengerparti főváros is.)

5. ábra: Kelet-Közép-Európa fővárosainak, illetve azok nagyvárosi régióinak népessége, 2017

Figure 5.: Population of capital cities and their metropolitan regions in East-Central-Europe in 2017



Adatforrás: Eurostat, 2019

Az egyes vizsgált agglomerációk lehatárolása az Eurostat Nagyvárosi régió (Metropolitan region) tipológiája alapján történt. Ezen tipológia alapja a városok agglomerációinak ingázás alapján történő lehatárolása; nagyvárosi régióknak azok a NUTS 3-as régiók számítanak, amelyekben az ilyen agglomerációk az össznépesség több, mint 50%-át teszik ki.¹³ Jelen vizsgálatba a 2013-as NUTS beosztás szerint kerültek az egyes régiók, aminek oka, hogy a legújabb, 2016-os verzióban már megváltozott Varsó agglomerációs régióinak beosztása,¹⁴ amelyekre azonban nem elérhető számunkra megfelelő idősoros adatok. Ugyanakkor ezen változás is jól mutatja, hogy nem csak Magyarországon számít fontos kérdésnek a fővárosi és agglomerációs régiók NUTS beosztása: a váltást itt is az indukálta, hogy a Varsót is magában foglaló NUTS2-es régió számított

eddig Lengyelország egyetlen, az EU-s egy főre jutó GDP átlag 90%-át meghaladó régiójának, ám Varsó jelentősen fejlettebb, mint a környező területek, és az ebből származó ellentétek csökkentésének okán (támogatások elmaradása), az ország vezetése a régió szétbontása mellett döntött.¹⁵

A vizsgálatba tehát azokat a NUTS 3-as régiókat vontuk be, amelyek a fővárosokat nem, hanem csak azok agglomerációit tartalmazzák: Warszawski wschodni (PL129) és Warszawski zachodni (PL12A) Varsó, Stredoceský kraj (CZ020) Prága, Pest (HU102) Budapest, Ilfov (RO322) Bukarest, illetve Sofia (BG412) és Pernik (BG414) Szófia agglomerációs vonzáskörzetében találhatók.

5.2. A vizsgált agglomerációk általános jellemzői

A vizsgált öt agglomeráció összehasonlítását érdemes az alapadataink – terület, népesség, GDP (vásárlóerő-paritáson mérve) – összehasonlításával kezdeni. Ahogy a 1. táblázat mutatja, a legjelentősebb népességű és gazdasági súlyú agglomerációknak a varsói és prágai számítanak, 1,3–1,6 milliós népességgel és egyenként 30 milliárd PPS-t meghaladó GDP-vel. Területük is nagyjából hasonló, közel 10 000 km². Csakúgy, mint a szófiai agglomerációé, amely azonban eltér az előbb bemutatott térségektől, köszönhetően annak, hogy népességi és gazdasági súlya jócskán kisebb, mint amire területe alapján következtethetnénk. Mindez annak köszönhető, hogy Szófia egy magashegységekkel körbevett völgyben fekszik, ahol nem alakulhatott ki az a fajta népességbeli szétterülés, mint az alföldeken és tágas medencékben található varsói, prágai, budapesti és bukaresti régiók esetén. Külön kell továbbá kezelnünk Ilfov – Bukarestet övező – régióját, amelynek területe, népessége és gazdasági termelése egyaránt jóval kisebb, mint a többi vizsgált agglomerációs régió átlaga.

Ezen „társak” között helyezkedik tehát el Pest megye, amely minden tekintetben közepesnek mondható: 3. legnagyobb népességű és GDP-jű, illetve 4. legnagyobb területű agglomerációs régió, amely bár lemarad a prágai és varsói agglomerációk mögött, azonban a szófiai és bukaresti régióknál jóval nagyobb társadalmi és gazdasági súllyal rendelkezik (1. táblázat).

Érdemes még az adott régiók saját országukon belüli súlyát megvizsgálni. Ahogy a korábbi fejezetekben bemutatásra került, Pest megye kiemelkedő pozíciókkal bír Magyarországon belül. Ez a vizsgált régiók közül csak a Stredoceský kraj-ra mondható még el: Prága agglomerációs régiója a legnagyobb és legnépesebb cseh régió, és a gazdasági termelés

terén is csak a főváros előzi meg. Ezzel szemben a többi országban csekélyebb az agglomerációk országon belül betöltött részesedése: Bulgáriában és Romániában ez az agglomerációs régiók alacsony értékeinek, míg Lengyelországban az ország méreteinek és a Varsó ellenpólusainak számító nagyvárosok jelentős népességbeli- és gazdasági súlyának köszönhető. Így bár a varsói agglomeráció mind népesség, mind a gazdasági termelés terén a 2. helyen áll Varsó után, azonban ez mindössze 4%-át jelenti a lengyel összértékeknek (2. táblázat).

1. táblázat: A vizsgált agglomerációk területe, népessége és GDP-je, illetve részesedésük az országos értékekből, 2015 (ADATFORRÁS: Eurostat, 2019)

Table 1: Area, population and GDP of the agglomerations and their share of national values in 2015 (Source: Eurostat, 2019)

	Terület		Népesség		GDP	
	km²	részesedés (%)	fő	részesedés (%)	millió PPS	részesedés (%)
Prágai agglomeráció	10 929	14%	1 315 299	13%	30 094	11%
Budapesti agglomeráció	6 391	7%	1 226 115	13%	20 018	10%
Varsói agglomeráció	9 408	3%	1 596 153	4%	34 202	4%
Bukaresti agglomeráció	1 564	1%	430 798	2%	8 648	3%
Szófiai agglomeráció	9 455	9%	365 109	5%	4 262	4%

5.3. A vizsgált agglomerációk gazdasága a 2010-es években

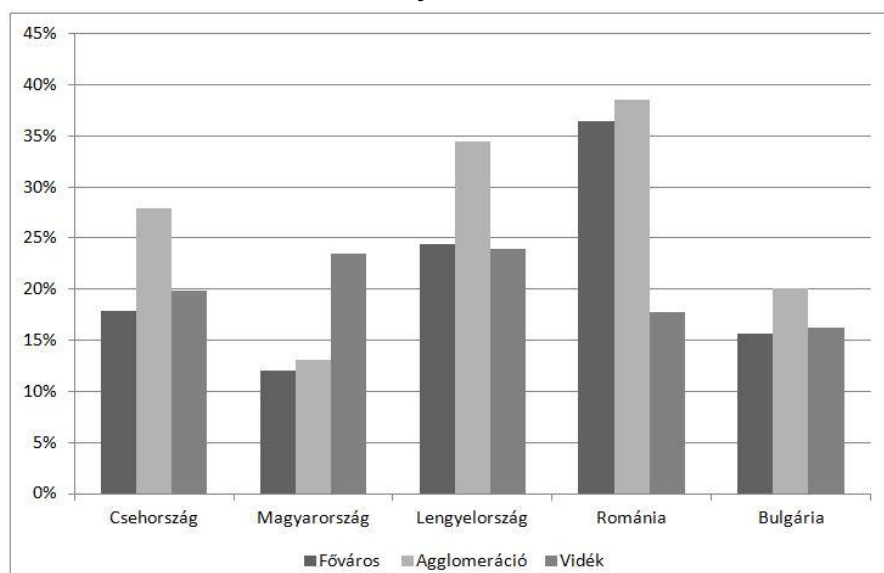
A gazdasági teljesítmény mérésére általában különböző értéktermelési- és jövedelemmutatókat használnak, amelyek közül a jelenlegi piaci árakon számított bruttó hazai össztermék (azaz GDP) adatát vettük jelen kutatás alapjául. Annak ellenére, hogy számos korlátja (pl. pontos lokalizáció) és értelmezésembeli problémája van, mégis számos kutatásban használják ezt a gazdasági teljesítmény-, illetve a népességre vetítve a gazdasági fejlettség mutatószámaként is.¹⁶

Ahogy az 5.2. fejezet is megmutatta, az egyes agglomerációk eltérő pozíciót töltenek be országuk gazdaságában: míg Prága és Budapest agglomerációi az országos GDP több mint 10%-át teszik ki, addig a további három régió (Szófia és Varsó esetén régiócsoporthoz) értéke jóval ez alatt marad. Ugyanakkor ezen a téren is jelentős változásokat hozott a leg-

utóbbi évtized: a legtöbb országban nőtt az agglomerációs régiók országos gazdasági termelésből való részesedése, köszönhetően ezen térségek kiemelkedő (döntően 20 és 40% közé eső) növekedési rátáinak. A legtöbb agglomerációs térség az adott ország egyik leggyorsabb ütemben növekvő régiói közé számít és gazdasági teljesítményük bővülése megelőzi a fővárosi és vidéki átlagos növekedési rátát egyaránt. Ez alól az egyedüli kivételt Pest megye jelenti, hiszen a magyar főváros agglomerációjának 13%-os növekedési üteme messze elmarad a vidéki térségek 23%-os értékétől (6. ábra).

6. ábra: A GDP (PPS) növekedési rátája a vizsgált országok fővárosaiban, agglomerációiban és vidéki térségeiben, 2010–2015

Figure 6.: Growth rate of GDP (in PPS) in the examined capitals, agglomerations and countryside, 2010–2015



Adatforrás: Eurostat, 2019

Amennyiben a gazdasági fejlettséget vizsgáljuk, azt találjuk, hogy az egyes agglomerációs régiók egy főre jutó GDP értéke mindegyik országban elmarad a fővárosétól, és néhány fejlettebb vidéki régiótól, azonban a vidéki átlagot minden esetben megelőzi: Romániában 49%-kal, míg Csehországban csak 7%-kal. Ezen értékek nagyrészt a GDP növekedési ütemével párhuzamosan változtak a vizsgált időszakban (2010–2015) – azaz a GDP növekedésével hasonló mértékben változott a gazdasági fejlettség – köszönhetően az egyes agglomerációk mérsékelt népességnövekedésének, vagy – Bulgária esetén – csökkenésének. Azonban a román Ilfov esetében a rendkívül magas GDP növekedés 35%-os népességnövekedéssel társult, aminek

következtében a bukaresti agglomeráció gazdasági fejlettség tekintetében jelentősen visszaesett a román vidéki átlaghoz képest – igaz, ahogy fentebb is láthattuk, még így is másfélszer akkora (2. táblázat).

2. táblázat: A vizsgált agglomerációk GDP/fő nominális és vidéki átlaghoz viszonyított értékének, illetve alapadatainak változása, 2010–2015

Table 2.: Nominal and relative measures of GDP per population and changing of the components of this variable in examined agglomerations, 2010–2015

Területi egység	GDP/fő (ezer PPS/fő, 2010)	GDP/fő (ezer PPS/fő, 2015)	GDP/fő változása (% 2010–2015)	GDP/fő (vidéki átlag = 100%, 2010)	GDP/fő (vidéki átlag = 100%, 2015)	GDP-változás (% 2010–2015)	Népességváltozás (% 2010–2015)
Prágai agglomeráció	18 733	22 780	22%	106%	107%	28%	5%
Budapesti agglomeráció	14 342	16 270	13%	120%	108%	13%	0%
Varsói agglomeráció	16 573	21 356	29%	114%	118%	35%	4%
Bukaresti agglomeráció	19 285	19 766	2%	175%	149%	39%	35%
Szófiai agglomeráció	9 268	11 715	26%	112%	117%	20%	–5%

Adatforrás: Eurostat, 2019

Az adott agglomerációk gazdaságának nem csak volumene, hanem szerkezete is jelentősen eltér egymástól. Erre a bruttó hozzáadott érték (Gross Value Added) nemzetgazdasági ágak szerinti megoszlásából tudunk következtetni. Ahogy a 7. ábra mutatja, a legtöbb agglomerációban kifejezetten alacsony, országos átlag alatti a mezőgazdaság, erdőgazdálkodás és halászat (TEÁOR: A szektor), illetve a bányászat és az egyes ellátó (gáz-, gőz-, villanyenergia-, víz-, légkond. ágazatok (TEÁOR: B-E szektorok) aránya. Ez alól kivételt jelent a szófiai, ahol a gazdasági teljesítmény közel negyedét e két ágazat teszi ki: kifejezetten az utóbbi fontosabb, köszönhetően a helyi barnaszén- és vasérc-kitermelésnek.¹⁷

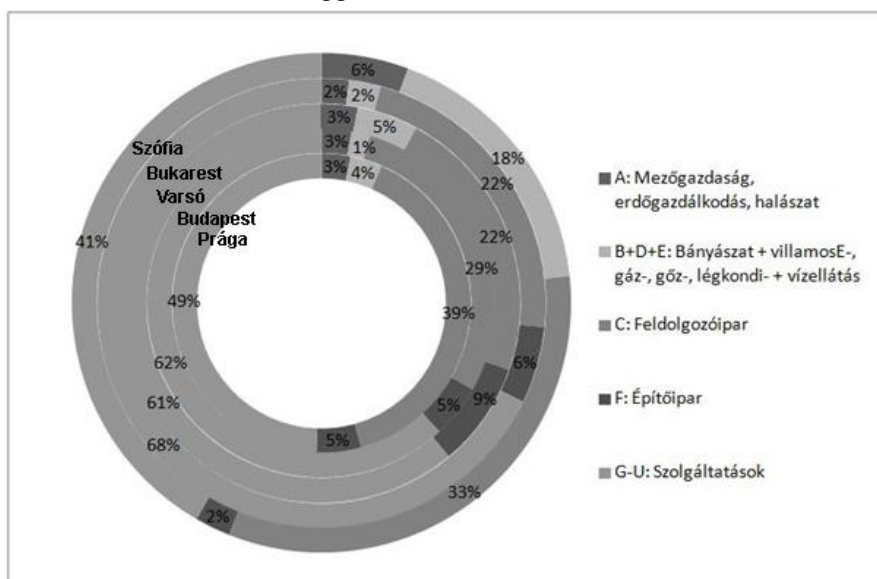
A feldolgozóipar részaránya ugyanakkor a vidéki átlag körül – vagy Prága és Szófia esetén a fölött – található. A cseh főváros agglomerációja esetén már megközelíti a 40%-ot, ami azt jelenti, hogy ott összpontosul az ország feldolgozóipari bruttó hozzáadott értékének 16,5%-a. Mind-egyik agglomeráció esetén megállapítható továbbá, hogy az ágazat részaránya jelentősen meghaladja a főváros értékét; mindez jelzi, hogy az ipari funkciók a nagyvárosokból azok agglomerációjába, illetve a vidéki térségekbe húzódnak ki.

Mindent összevetve a legnagyobb aránya a szolgáltatásoknak van szinte mindegyik vizsgált agglomerációs régióban: ezek közül elsősor-

ban az eddig még nem említett bukaresti, budapesti és varsói agglomerációk emelkednek ki, ahol a tercier szektor részaránya meghaladja a 60%-ot. Ezzel szemben a szófiai agglomerációban még továbbra is ipari túlsúly figyelhető meg, hiszen az ipari-építőipari szektorok (TEÁOR: B-F szektorok) együttes részaránya 53%, míg a szolgáltatásoké mindössze 41%.

7. ábra: A bruttó hozzáadott érték (GVA) megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint a vizsgált agglomerációkban, 2015.

Figure 7.: Share of GVA in pursuance of economic sectors in examined agglomerations, in 2015.



Adatforrás: Eurostat, 2019

Az egyes szolgáltató ágazatok részarányaiban is tetten érhetők a régiók gazdasági szerkezet-különbségei (itt sajnálatos módon a lengyel régiók adatait nem lehet számításba venni adathiány miatt). Az egyes szolgáltató szektorokban való részesedés alapján az alábbiak szerint különülnek el egymástól az egyes agglomerációk. Ilfokban és Pest megyében viszonylag magas tehát a szolgáltatások aránya, amit elsősorban a G-I TEÁOR kódú ágazatok (kereskedelem, szállítás-raktározás, idegenforgalom) fővárosi és vidéki átlagértéket egyaránt meghaladó részarányának, másodsorban pedig a J-L (infokommunikáció, pénzügy, biztosítás, ingatlanügyek) és M-N (szakmai, tudományos és műszaki tevékenységek, adminisztratív és szolgáltatásokat támogató) kódú ágazatok fővárosit nem, de vidéki átlagot megelőző értékének köszönhető. Mindez azt jelenti, hogy a román és a magyar fővárosi agglomerációk gazdasága alapvetően posztindusztriális jellegű, és kiemelkedő szerepet

kap a nagy telephely-igényű és a főváros közelségét kihasználó kereskedelem. Ezt támasztja alá az is, hogy egyrészt itt (vagy Budapest esetén a főváros és Pest megye határán) található az adott országok legnagyobb forgalmú repterei, másrészt a közúti kereskedelemről is népességbeli és gazdasági súlyuknál nagyobb részesedést könyvelhetnek el ezek a régiók. 2010 és 2017 közötti átlagos értékeket alapul véve Pest megyében rakodták be az országon belüli közúti árukereskedelem tonnában megadott árumennyiségének 16,7%-át, és rakodták ki a 13,6%-át, míg Ilfovban 3,6% és 3,4% a két érték.

3. táblázat: A tercier szektor bruttó hozzáadott értéke (GVA) ágazatok szerint, a vizsgált agglomerációkban, illetve az országok fővárosaiban és vidéki térségeiben, 2015

Table 3.: Share of GVA in pursuance of specializations of tertiary sector in examined capitals, agglomerations and countrysides in 2015

	G-I: Kereskedelem, gépiármű-javítás + szállítás-raktározás + szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	J-L: Információ, kommunikáció + Pénzügyi, biztosítási tevékenység + Ingatlanügylek	M+N: Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység + adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	O-Q: Közigazgatás, védelem + oktatás + egészségügyi és szociális ellátás	R-U: Művészet, szórakoztatás, szabadidő + egyéb szolg. + háztartási tevékenység
Prága	22%	33%	12%	14%	3%
Prágai agglomeráció	19%	13%	5%	11%	2%
Cseh vidék	17%	13%	5%	16%	2%
Budapest	21%	26%	14%	19%	4%
Budapesti agglomeráció	25%	16%	9%	10%	2%
Magyar vidék	15%	10%	6%	17%	2%
Bukarest	18%	28%	16%	9%	5%
Bukaresti agglomeráció	28%	19%	15%	4%	3%
Román vidék	20%	16%	5%	12%	3%
Szófia	27%	32%	11%	13%	3%
Szófiai agglomeráció	15%	13%	2%	10%	1%
Bolgár vidék	19%	16%	3%	16%	2%

Adatforrás: Eurostat, 2019

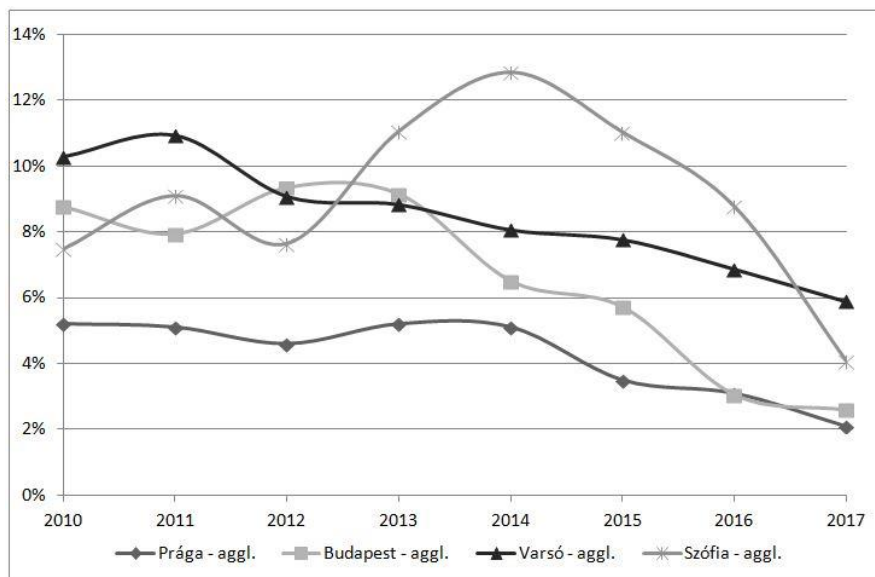
A prágai agglomeráció, amelyben tehát a feldolgozóipar szerepe kiemelkedő, a szolgáltatói szektor egyes ágazatainak a fővárosi értékeknél kisebb, ám a vidéki átlaggal nagyjából megegyező a részaránya. Itt tehát a legtöbb szolgáltató ágazat továbbra is a fővárosban összpontosul, míg

az agglomerációk a vidéki térségekhez hasonulnak. Hasonló figyelhető meg a szekunder szektor túlsúlya (és a primer szektor átlagosnál nagyobb aránya) által jellemzett gazdaságú szófiai agglomerációban is, azzal az eltéréssel, hogy itt az egyes szolgáltatói ágazatok arányai még csak a vidéki átlagot sem érik el. Ugyanakkor ezekben a régiókban is jelentős az árukereskedelem: a prágai agglomeráció az ország hazai közúti árukereskedelméből bő 16%-kal, míg a szófiai bő 10%-kal részesedik – mind ki-, mind berakodás alapján.

Egy ágazatcsoport esetén tekinthető egységesnek csak a vizsgált régió-csoport, mégpedig abban, hogy az ún. társadalmi szolgáltatások (TEÁOR: O-Q ágazatok) – ami a közigazgatás-védelem, oktatás, egészségügy és szociális ellátás alágazatait kapcsolja össze – terén az agglomerációk minden országban elmaradnak, mind a fővárosi, mind a vidéki átlagtól (3. táblázat). Mindez arra enged következtetni, hogy Pest megyéhez hasonlóan a többi agglomerációs régió is alapvetően centrumhiányos térségnek tekinthető, és ezen régiók társadalmi szolgáltatásokkal való ellátását döntően a fővárosok biztosítják.

Végül áttérve a munkanélküliség alakulására, azt tapasztaljuk, hogy az egyes fővárosi agglomerációkra jelentősen hullámozó, azonban döntően csökkenő mértékű munkanélküliségi ráta volt jellemző 2010 és 2017 között (8. ábra). Ezek az értékek mindegyik esetben (kivételem ez alól Pest megye) a fővárosokénál magasabb munkanélküliséget jeleznek, ugyanakkor a vidéki átlaghoz eltérően viszonyulnak: míg a prágai és budapesti agglomerációkban, illetve Bukarest-Ilfov régióban (ez esetben a főváros és az agglomeráció közös értékét tudtuk csak a vidéki átlaghoz viszonyítani adatkezelési problémák miatt) a vizsgált időszakban alacsonyabb volt a munkanélküliségi ráta, mint a vidéki átlag, addig a varsói és szófiai agglomerációk a vidéki átlag körüli értékeket vettek fel. Mindez azt jelenti, hogy a kelet-közép-európai térség vizsgált fővárosi agglomerációs régióiban a munkanélküliség valamelyest mérsékeltebb, mint a vidéki térségekben, azonban nem érvényesül egyértelműen a közeli főváros bővebb munkahelykínálatából esetlegesen fakadó kedvezőbb munkaerő-piaci helyzet.

8. ábra: A munkanélküliségi ráta* (15–74 évesek körében) változása a vizsgált agglomerációkban, 2010–2015**
Figure 8.: Change of unemployment rate* (15–74 years olds) in the examined agglomerations, 2010–2015**



Adatforrás: Eurostat, 2019; KSH, 2019; NSI, 2019; BDL, 2019

* Varsó: Regisztrált mn.-i ráta alapján becsült érték. ** Szófia: 15–64 évesek

* Warsaw: Estimated value based on unemployment rate. ** Sofia: 15–64 years olds

Összefoglalásként megállapítható, hogy az egyes agglomerációk kisebb (Budapest, Varsó, Prága) és nagyobb (Szófia, Bukarest) mértékben eltérnek egymástól. A varsói agglomeráció csak kissé tér el gazdasági szerkezetében a vidéki átlagtól és – Pest megyéhez hasonlóan – csekély mértékben előzi meg azt a gazdasági fejlettség és munkaerőpiaci-helyzet terén. A prágai agglomerációra a nehézipar túlsúlya és rendkívül kedvező munkaerőpiaci-helyzet jellemző, ugyanakkor gazdasági-társadalmi súlyában sok hasonlóság fedezhető fel az előbbi kettővel. Ezekkel szemben a bukaresti agglomeráció a többivel rendkívül nehezen összevethető kis mérete miatt és inkább tekinthető a román főváros legbelsőbb agglomerációs zónájaként (kifejezetten gyors népesség- és gazdasági növekedése, illetve kis területe alapján), mint a többi agglomerációs régió. Végül a szófiai agglomeráció is kifejezetten elűt társadalmi-gazdasági mutatói szerint a többi régiótól: mindez hegyvidéki jellegéből következő alacsony népsűrűségének és gazdasági teljesítményének, illetve jellegzetes gazdasági szerkezetének (primer és szekunder szektor, közte a bányászat napjainkig meglévő kiemelkedő szerepe) köszönhető.

6. Összegzés

A fővárosok agglomerációs régiói speciális helyzetet töltenek be az egyes kelet-közép-európai országok életében. A nagyváros – ami sokszor az egyetlen az országban – és a vidék közti átmenet számos formában jelenik meg ezekben a régiókban. Jelen cikkben arra vállalkoztunk, hogy egyrészt gazdasági szempontból elemezzük Pest megyét, másrészt, hogy összehasonlítsuk a kelet-közép-európai főváros hinterlandjaival, nyomozva gazdaságuk közös jegyeit és különbségeit.

Összegzésként megállapíthatjuk, hogy Pest megye napjainkban is fontos szerepet játszik az ország társadalmi és gazdasági folyamataiban, és számos speciális jellemzővel bír, amelyek kiemelik Magyarországtól többi megyéje közül. Sok esetben megfigyelhető egy átmeneti szerep, azaz Budapest kiugró értékét többször is Pest megyéé követi. Kiemelkedő lélekszáma és relatíve kisebb területe miatt azonban differencia van gazdaságának fajlagos dimenzióiban, mivel lélekszámra vetítve közepes-nyugatos is tud több esetben lenni, míg területre vetítve, amelyet fizikailag is érzékel a megyében utazó, kiemelkedő gazdasági sűrűséget mutat fel. Ezen túl gazdasági szerkezete is speciális, klasszikus gazdasági szuburbanizációként funkcionál, főképp a szolgáltatás terén. Ugyanakkor viszonylagos visszaesés jellemzi, aminek következtében egyre több nyugat- és közép-dunántúli megye előzi meg gazdasági fejlettség, vagy például a népességre vetített külföldi tőkéjű cégek száma tekintetében. Erre és belső területi különbségeire alapozva választották el a fővárostól. Miközben még relatíve is azonban a fejlett Északnyugat-Középső zónához sorolódik.

Jellemzői korántsem egyediek és számos hasonlóságot fedezhetünk fel a magyar főváros agglomerációja és többi vizsgált kelet-közép-európai régió között. Így területe, népessége és GDP-je is közepesnek számít; igaz ezek országon belüli súlya csak Csehországban hasonlóan magas. A többi térséghez hasonlóan csekély népességnövekedés jellemezte, ám tény, hogy a gazdasági teljesítmény növekedése kifejezetten visszafogott volt a többi agglomerációhoz viszonyítva. Gazdasági fejlettsége ugyancsak átlagosnak mondható, míg gazdasági szerkezete a varsói és budapesti agglomerációkkal teszi hasonlatossá. Kijelenthető, hogy ezen régiók a fővárostól lemaradók, ám a vidéki átlagot megelőző népsűrűségű és gazdasági fejlettségű területek, amelyek gazdasági szerkezetére igaz a posztindusztriális jelleg, azaz a terciér szektor, ezen belül a kereskedelmi szolgáltatások átlagosnál nagyobb (és a társadalmi szolgáltatások annál alacsonyabb) aránya.

Összegzésül megállapítható, hogy a három legnyugatibb/legészakibb fővárosi agglomeráció nagyban hasonlít egymásra, azonban ezek is a

maguk útját járják és az eltéréseik egyre markánsabbá válnak. Azonban ezektől még jobban eltér a másik kettő agglomeráció, amelyek teljesen sajátos utat járnak be, és amelyeket nehéz lenne egy kalap alá venni a fentebb említett, a Visegrádi-csoport országaihoz tartozó térségekkel. Ez csak újólal igazolja azon véleményünket, hogy Kelet-Közép-Európa térségei, akár városai, miközben az egyfajta közös múltból és jelenkori trendekből kiindulva hasonlóságot is mutatnak, azalatt az egyéni fejlődési pályáik is kialakulnak, háttérben az el-eltérő természet- és társadalomföldrajzi jellemzőikkel, valamint a globalizált világban történő helytálalási kísérleteikkel, az Európai Unióban történő identitáskeresésükkel stb., és így a területi modellek és a regionális földrajzi egyediségek határmezsgyéjén mozognak.

Végezetül felmerül a területek lehatárolásának kérdése, mivel egy más határmeghúzás által kialakított nagyobb bukaresti, avagy kisebb szófiai agglomeráció valamelyest eltérő értékeket vehet fel és ezáltal összehasonlíthatóbbá válhat a varsói, prágai és budapesti agglomerációs régiókkal. Mindezzel pedig visszatérhetünk kezdő gondolatunkhoz, miszerint az agglomerációk lehatárolása és regionális beosztása során milyen szempontokat lehet, vagy érdemes figyelembe venni.

JEGYZETEK/NOTES

1. Beluszky Pál (1999): A Budapesti agglomeráció kialakulása. In: Barta Györgyi–Beluszky Pál szerk. Társadalmi-gazdasági átalakulás a Budapesti agglomerációban. Regionális Kutatási Alapítvány, Budapest. 11–68. old.
2. Németh Zsolt (2011): Az urbanizáció és a térbeli társadalomszerkezet változása Magyarországon 1990 és 2001 között. Kutatási Jelentések 93. Központi Statisztikai Hivatal Népeségtudományi Kutatóintézet, Budapest. 223. old.
3. Tímár Judit (1999): Elméleti kérdések a szuburbanizációról. Földrajzi Értesítő, 48 (1–2) 7–32. old.
4. Szirmai Viktória (2017): Az új városi urbanizációs modell szocialista és/vagy globális természete. Tér és Társadalom 31 (3). 25–43. old.
5. Németh Zsolt (2011)
6. Beluszky Pál (2003): Magyarország településföldrajza. Dialóg-Campus, Budapest–Pécs. 568 old.
7. Beluszky Pál (1999)
8. Sági Zsolt (2000): A külföldi tőke szerepe a budapesti agglomerációs övezet feldolgozó-ipari térszerkezetének kialakításában. Tér és Társadalom, 14 (2–3), 73–87. old.
9. Barta Györgyi (1999): Gazdasági folyamatok a Budapesti agglomerációban. In: Barta Györgyi–Beluszky Pál szerk. Társadalmi-gazdasági átalaku-

- lás a Budapesti agglomerációban. Regionális Kutatási Alapítvány, Budapest. 131–142. old.
10. Nagy Miklós Mihály (2015): Államterek és Köztes-Európa. Közép-Európai Közlemények. 8 (2), 49–61. old.
 11. Horváth Gyula (2013): A német Mezzogiorno? A keletnémet regionális fejlődés az újraegyesítés után. Területi Statisztika, 53 (5), 492–514. old.
 12. Szabó Pál, Farkas Máté (2014): Kelet-Közép-Európa térszerkezeti képe. Tér és Társadalom, 28 (2), 67–86. old.
 13. Dijkstra, L., H. Poelman (2018): Regional typologies overview. In: <https://ec.europa.eu/eurostat>
 14. Szabó Pál, Szabó Tamás (2016): A NUTS 2016 jegyzék új elemei és funkciói. Comitatus, 28 (230), 30–38. old.
 15. Pikler Katalin (2016): Az EU területi statisztikai rendszere (NUTS), kapcsolódva a Közép-Magyarországi régió kettéválasztásának kérdéséhez. Tér és Társadalom, 30 (2) 84–88. old.
 16. Nemes Nagy József (2006): A regionális fejlettségi tagoltság keresztmetszeti összehasonlítása. In Győri Róbert, Hajdú Zoltán szerk. Kárpát-medence: települések, tájak, régiók, térstruktúrák. Dialóg Campus Kiadó, Pécs–Budapest, 192–213. old.
 17. Bernek Ágnes, Probáld Ferenc (2007): Bulgária. In. Probáld Ferenc, Szabó Pál szerk. Európa regionális földrajza – Társadalomföldrajz. Eötvös Kiadó, Budapest, 447–459. old.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Barta Györgyi (1999): Gazdasági folyamatok a Budapesti agglomerációban. In: Barta Györgyi–Beluszky Pál szerk. Társadalmi-gazdasági átalakulás a Budapesti agglomerációban. Regionális Kutatási Alapítvány, Budapest. 131–142. old.
- Beluszky Pál (1999): A Budapesti agglomeráció kialakulása. In: Barta Györgyi–Beluszky Pál szerk. Társadalmi-gazdasági átalakulás a Budapesti agglomerációban. Regionális Kutatási Alapítvány, Budapest. 11–68. old.
- Beluszky Pál (2003): Magyarország településföldrajza. Dialóg-Campus, Budapest–Pécs. 568. old.
- Bernek Ágnes, Probáld Ferenc (2007): Bulgária. In. Probáld Ferenc, Szabó Pál szerk. Európa regionális földrajza – Társadalomföldrajz. Eötvös Kiadó, Budapest, 447–459. old.
- Dijkstra, L., H. Poelman (2018): Regional typologies overview. In: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Regional_typologies_overview#Metro_regions (Letöltés ideje, 2019. 03. 02.)
- Horváth Gyula (2013): A német Mezzogiorno? A keletnémet regionális fejlődés az újraegyesítés után. Területi Statisztika, 53 (5), 492–514. old.
- Nagy Miklós Mihály (2015): Államterek és Köztes-Európa. Közép-Európai Közlemények. 8 (2), 49–61. old.

- Nemes Nagy József (2006): A regionális fejlettségi tagoltság keresztszetszeti összehasonlítása. In Győri Róbert, Hajdú Zoltán szerk. Kárpát-medence: települések, tájak, régiók, térstruktúrák. Dialóg Campus Kiadó, Pécs–Budapest, 192–213. old.
- Németh Zsolt (2011): Az urbanizáció és a térbeli társadalomszerkezet változása Magyarországon 1990 és 2001 között. Kutatási Jelentések 93. Központi Statisztikai Hivatal Népeségtudományi Kutatóintézet, Budapest. 223. old.
- Pikler Katalin (2016): Az EU területi statisztikai rendszere (NUTS), kapcsolódva a Közép-Magyarországi régió kettéválasztásának kérdéséhez. Tér és Társadalom, 30 (2) 84–88. old.
- Sági Zsolt (2000): A külföldi tőke szerepe a budapesti agglomerációs övezet feldolgozó-ipari térszerkezetének kialakításában. Tér és Társadalom, 14 (2–3), 73–87. old.
- Szabó Pál, Farkas Máté (2014): Kelet-Közép-Európa térszerkezeti képe. Tér és Társadalom, 28 (2), 67–86. old.
- Szabó Pál, Szabó Tamás (2016): A NUTS 2016 jegyzék új elemei és funkciói. Comitatus, 28 (230), 30–38. old.
- Szirmai Viktória (2017): Az új városi urbanizációs modell szocialista és/vagy globális természete. Tér és Társadalom 31 (3). 25–43 old.
- Tímár Judit (1999): Elméleti kérdések a szuburbanizációról. Földrajzi Értesítő, 48 (1–2) 7–32. old.

Adatforrások

- BDL (2019): Local Databank <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (Letöltés ideje: 2019. 04. 04.) BDL (Bank Danych Lokalnych, Varsó)
- KSH (2019): Munkanélküliségi ráta, 2000. In: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qlf027b.html (Letöltés ideje: 2019. 04. 04.) KSH (Központi Statisztikai Hivatal, Budapest)
- NSI (2019): Main indicators characterized the demographic, social and economic development of the districts. https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=754 (Letöltés ideje: 2019. 04. 04.) NSI (National Statistical Institute, Szófia)

LÁNYI Beatrix

egyetemi docens

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs

associate professor

University of Pécs Faculty of Business and Economics, Pécs, Hungary

email: lanyi.beatrix@ktk.pte.hu

AZ E-EGÉSZSÉGÜGY KONCEPCIÓJA ÉS FOGYASZTÓI ELFOGADOTTSÁGA

THE CONCEPT OF E-HEALTH AND ITS CUSTOMER ACCEPTANCE

ABSTRACT

Electronic health (e-health) is considered as the usage of information and communication technologies in a health framework to monitor and manage patients' treatment but also serves health education purposes because it supports researches and also has a direct effect on the guidance of public health. Nowadays customer centred information and communication technologies have gained a considerable importance in the consumers' attention. As a consequence of this a significant change in customers' role can be observed. Health as value is unquestionable for today's consumer. E-health system nurtures building closer relationship between health service providers, social security and patients. Patients are empowered to gather, analyse and evaluate health information. As a consequence of this the traditional doctor-patient as well as health service provider-patient relationship has undergone a significant change because they are connected via multisided network platforms. This concept comprises not only a vision of technological change and the usage of internet related technologies but it concerns also a transformation in the way of thinking with a commitment for networked global thinking. All these encouraged me to examine how Hungarian patients feel toward the usage of e-health technologies. A representative online quantitative research was carried out.¹ Health is important for Hungarian people but they still hesitate to use innovative technologies for the diagnosis and treatment. Mobile phone is the most frequently used electronic device but still there is a lot of potential in e-health application and device innovations because an increasing interest and open-mindedness concerning new developments can be observed.

Kulcsszavak: e-egészségügy, infokommunikációs technológiák, egészség magatartás, fogyasztói elfogadás, hazai fogyasztók

Keynotes: e-health, ICT technologies, health behaviour, customer acceptance, Hungarian customers

1. Bevezetés

Az egészség az emberi lét biológiai-pszichológiai-társadalmi vetülete.² „Az egészség a jólét dinamikus állapota, amelyet a pszichikai, a mentális és a társadalmi potenciál mentén lehet jellemezni. Az emberi lét olyan jellegű igényeit elégít ki, amely az életkorral, kultúránként és az egyes személyek felelősségével együtt változik”.³

Az egészséget számos aspektusból tudjuk megközelíteni. Érthetjük alatta a fizikai fittséget, állóképességet, erőt, de fizikai és szellemi erőnlétet, energiát, vitalitást is magában foglal. Megkülönböztetünk:⁴

- biológiai egészséget: ami a szervezet megfelelő működését jelenti,
- lelki egészséget: amelyért a személyes világnézet és a magatartásbeli alapelvek a felelősek,
- mentális egészséget: ami a tiszta és következetes gondolkodásra való képességet foglalja magában,
- emocionális egészséget: ami az érzések felismerését és azok megfelelő kifejezését jelöli,
- szociális egészséget: vagyis ami a másokkal való kapcsolat kialakításának képességét fejezi ki.

A hazai lakosság többsége elégedett egészségével, az egészségi állapot szubjektív értékelése alapján, a felnőtt populáció mintegy 90%-a minimum kielégítőnek tartja, hattizede pedig jónak vagy nagyon jónak. A férfiak közül többen érzik magukat jó egészségi állapotban, ugyanakkor az öt évvel korábbi adatokhoz képest mindkét nem optimistábban nyilatkozott. A felnőtt korosztály 80%-a úgy véli, hogy sokat tehet egészségéért.⁵

2. Az egészség jelentősége napjainkban

„Az egészség fogalma annak a mértéke, hogy az egyén vagy csoport mennyire képes törekvéseinek megvalósítására és szükségletei kielégítésére, környezete megváltoztatására vagy az azzal való megbirkózásra. Az egészséget tehát a mindennapi élet erőforrásának tekinthetjük nem pedig céljának”,^{6, 7} illetve „az egészség olyan állapot, amelyet az anató-

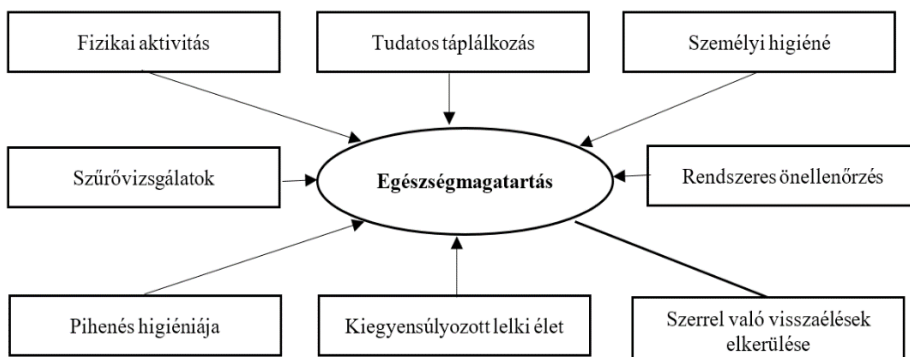
miai integritás, a teljesítményre való képesség, a személyes értékek, a családi, munka- és közösségi szerep, a fizikai, biológiai és társadalmi stresszel való megküzdés képessége, a jólét érzése, a betegség és a korai halál rizikóitól való mentesség jellemez”.^{8,9}

Az egészség napjaink egyik meghatározó megatrendje. Az egészség megatrendje olyan átfogó hatású folyamat, amely tartósan hatással van mind a társadalmi, mind a gazdasági élet színtereire.¹⁰ A Zukunftsinstitut felvázolta azokat a legfőbb változásokat, amelyek jelentős befolyást gyakorolnak az egészség megatrendjére:

- „az egészség az életminőség alapját jelenti (az egészség a gazdagság új fokmérője),
- a fogyasztói döntéseket a kényelem nagymértékben meghatározza, (illetve a más piacokon megfigyelhető új magatartásminták az egészségpiacba is beszivárognak),
- személyre szabott orvoslás teljeskörűen (amelynek részét képezik az önkontrollt és egyéni egészségmenedzsmentet lehetővé tevő eszközök és módszerek, páciensek helyett egészség-menedzserek lesznek a fogyasztók),
- az egészség helyett az egészségteljesedés lesz a meghatározó,
- az egészséges életstílus (egyes betegségek kialakulása az egyének felelősségének kérdése; az egészséges élet a különböző eszközök játékos használatával),
- demokratizálódó egészségügyi információk (az internet a legnagyobb egészségmédium),
- a digitalizáció következtében jelentősen növekszik az egészségügy hatékonysága: a Big Data nyújtotta információk lehetőséget adnak a jobb egészségre, az – egyéni – egészség jobb megismerésére és megőrzésére).”¹¹

Az utóbbi években készült kutatások szerint, az egészség, mint érték elvitathatatlanul fontos az emberek számára. Napjainkban az emberek egyre nagyobb figyelmet szentelnek az egészségüknek, így egészségmagatartásuk pozitív irányba változott.¹² Az egészségmagatartás az emberek olyan viselkedése, amely az egészség megőrzésére irányul, tehát „minden olyan cselekvés, amelyet a személy azért végez, hogy megvédje, elősegítse vagy fenntartsa egészségét”.¹³ Az egészségmagatartás alkotóelemeit Szakály Zoltán foglalta össze Harris és Guten alapján (1. ábra).^{14, 15}

1. ábra: Az egészségmagatartás alkotóelemei
Figure 1.: Components of health behaviour



Forrás: Szakály Zoltán (2016): Egészségmagatartás, viselkedésváltozás és személyre szabott táplálkozás. Az élethosszig tartó egészség koncepciója.

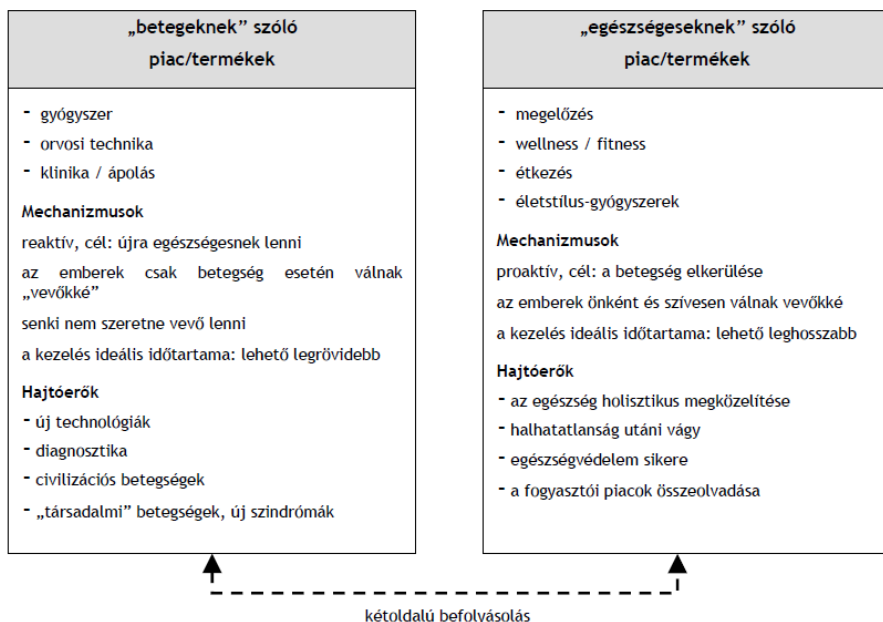
In Fehér András, Kiss Virág Ágnes, Dr. Soós Mihály, Dr. Szakály Zoltán (szerk.): Hitelesség és Értékorientáció a Marketingben. Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen. 7. old., Szakály Zoltán, Sente Viktória, Kövér György, Polreczki Zolt, Szigeti Orsolya (2012): The influence of lifestyle on health behavior and preference for functional foods, Appetite, 58. szám. 335. old.

Amennyiben a piacokat vizsgáljuk, akkor ma már nem betegségpiacról, hanem egészségpiacról beszélhetünk.¹⁶ E mögött egyrészt a fogyasztókat befolyásoló trendek, másrészt az újabb és újabb innovációs vívmányok állnak. „Az emberek egyre határozottabb igényeket fogalmaznak meg egészségüket tekintve, sőt ez nem csak testi vonatkozásban fogalmazódik meg, hanem a lelki, szellemi jellemzők vonatkozásában is”.¹⁷ Az egészségpiacot négy részpiacra lehet osztani:¹⁸

- egészségmegővés,
- betegségmegelőzés,
- egészség-helyreállítás és
- gyógyítás piacaira.

Az egészségpiacon a fogyasztók célja a betegségek elkerülése, az egészség védelme és minél hosszabb életkor elérése, megelőzéssel, wellness/fitness szolgáltatások igénybevételével, egészséges étkezéssel vagy akár életstílus-gyógyszerek szedésével (2. ábra). Ezen célok eléréséhez nyújt kiváló segítséget az e-egészségügyi technológiák társadalmi elterjedése, ahol az emberek – ha akarják – saját maguk választhatják meg a teljesítmény megtartás, a javulás vagy az élet meghosszabbítása érdekében igénybe vett szolgáltatásokat.

2. ábra: A betegpiac és az egészségpiac jellemzői
Figure 2.: Characteristics of patient market and health market



Forrás: Töröcsik Mária (2008): Paradigmaváltás az egészségügyben – egészségpiaci szemlélet a betegpiacban való gondolkodás helyett. *Leges Artis Medicinae*. 18(6–7). 446. old.

3. Az e-egészségügyi rendszer általános jellemzői

Az információs és kommunikációs technológiák fejlődésével új dimenziók nyílnak meg a fogyasztók előtt, amely során a jólét növelése is célként fogalmazódik meg. A korszerű informatikai eszközök és szoftverek célja és feladata, hogy aktuális információval lássák el mind a pácienseket, mind az egészségügyi intézmények dolgozóit. Európa legtöbb országában egyre öregszi a társadalom, így az egészségügyi ellátórendszer is egyre leterheltebbé válik. Így az elektronikus szolgáltatások – amelyek a fogyasztók kiszolgálásához és kényelméhez egyre jobban hozzájárulnak – kiemelt szerephez jutnak napjainkban.

A Zukunftsintitut jelentésében egyértelműen kifejezésre juttatják a szerzők, hogy a digitalizáció a változások fő okozója az egészség megatrendjében.¹⁹ Ennek fényében nyolc tézist fogalmaztak meg az egészségpiacra vonatkozóan:²⁰

1. A rendszerbe integrálódás és hálózatosodás következtében az egyén kerül a középpontba.
2. Az orvos-paciens kapcsolat alapvető minőségi ismérvvé válik.

3. Az egészségügy rendszere a modern hálózaton alapuló társadalmak analógiáját fogja követni.
4. Bizalompiacról beszélhetünk egészségpiac helyet, amelynek alapját a digitalizáció és a személyre szabott megoldások adják.
5. Az egészség nemcsak gyógyítás, de egyben életstílus is.
6. Az egészségügy minőségjelzője az elégedettség, nem a betegségek jellege és száma.
7. Demokratizált egészségről fogunk beszélni, okos és „képzett” páciensek hálózatosodása következtében.
8. Az elsődleges (főként TB által finanszírozott és elenyésző mértékben privát egészségbiztosítás) és másodlagos (kizárólag magánfinanszírozású egészségügyi szolgáltatások) egészségpiac mellett létrejön a harmadik egészségpiac, ami a sharing economy (közösségi gazdaság) koncepciója alapján működik.

Látható, hogy a digitalizáció és az internet új utakat nyitott meg az egészségügy területén is, ezért kell az e-egészségügyet mélyebben górcső alá venni.

A fogyasztói egészségügyi informatika és az e-egészségügy (például az elektronikus egészségügyi információ, valamint a szolgáltatások hálózaton, akár interneten és az ahhoz kapcsolódó technológiákon keresztül elérhetősége) olyan XXI. századi trend, amely újradefiniálja az egészségügyet. Napjainkban a legtöbb fogyasztó felelősséget szeretne vállalni saját egészségi állapotáért. Az egészségügyi szakemberek is egyre inkább felismerik a páciensekben és családjaikban rejlő potenciált, hiszen az interaktív technológiák jelentős együttműködési lehetőséget jelenthetnek a szolgáltatók és a fogyasztók között. Ezeket a törekvéseket tovább erősítik egyrészt a költséghatékonyági szempontok (egyes feladatokat az ügyfél vagy annak családja lát el), másrészt a fogyasztói minőségérzet növelése érdekében egyre több információval és hatalommal látják el az igénybevevői oldal szereplőit.

A mai fogyasztó informált és független. Mobil eszközöket használ, felgyorsult életvitelük következtében nagyobb stressznek van kitéve. A környezeti változások következtében, például az egyre növekvő szennyeződés, a munkahely és lakóhely közötti ingázás miatti feszültség, az állandóan fejlődő technológia folyamatos megfelelésre ítéli a fogyasztót. Ez a megváltozott életstílus, élettér csökkenéshez, kevesebb mozgáshoz, teljesítménynövelő készítmények alkalmazásához, nem megfelelő táplálkozáshoz vezet. Mindezek következménye többek között pszichológiai rendellenességekben is megnyilvánulhat, amely fejfájásban, allergiában, gyakori megfázásban, emésztési rendellenességekben vagy éppen krónikus fáradtságban is felszínre törhet. A fogyasztók ezeket a tü-

neteket felméri a rendelkezésre álló lehetőségük alapján és egyre gyorsabb és hatékonyabb megoldásokkal szeretnék megszüntetni. Az e-egészségügyi rendszer egyedülálló hozzáférést biztosít az egészségügyi szolgáltatásokhoz úgy, hogy a betegadatok egy konkrét rendszeren, például az interneten keresztül elérhetőek a jogosultak számára.

A személyre szabott információk azonnali megszerzésének vágya a közösségi média elterjedésével párhuzamosan alakult ki, hiszen összeköti a felhasználókat az adatok illetékes személyek felé történő megosztása révén. A közösségi média technológián alapuló személyre szabott egészségügyi információ ma már új innovatív utakat nyit meg az igények hatékony kielégítését megcélózva. Az internet kiváló közvetítőeszköz az egészségkonceptió fontosságának promotálásában. Segítséget nyújt az egészségügyi vizsgálati eredmények ellenőrzésében és összehasonlításában, valamint teljesen más felhasználói élményt ad, mint a papíralapú vizsgálati módszerek által generált eredmények. A személyes élmények felkeltik a fogyasztó téma iránti érdeklődését, így mélyebb ismeretanyagra tesz szert a páciens, amely következtében felülvizsgálja eddigi egészséggel/betegséggel kapcsolatos tapasztalatát.²¹

Bár az e-egészségügy koncepciója nem is olyan régen került a figyelem középpontjába, számos definícióját tudjuk elkülöníteni. Khalifehsoltani szerzőtársaival úgy határozta meg az e-egészségügyet, hogy az az érdekelt felek közös megállapodásával, elektronikus egészségügyi adatokra való áttérést jelenti, kihasználva az internet adta lehetőségeket, létrehozva így az egészségügyi szakemberek könnyebb és megfelelőbb kommunikációját.²² Pagliari szerzőtársaival tágabb és átfogóbb meghatározást ad. Szerinte az e-egészségügy az orvosi informatikai eszközök olyan széleskörű felhasználását jelenti, amely elősegíti az egészségügy hatékony működését és a szolgáltatások fogyasztókhöz történő eljuttatását. Magában foglalja az egészséghoz kötődő mindennemű információ terjesztését és tárolását, valamint a klinikai adatok és eredmények illetékes felek közötti gyors cseréjét, a szakemberek közötti kommunikációt, számítógépes háttértámogatást, a páciens és a szolgáltató közötti eredményes interakciót és szolgáltatásnyújtást, az egészségügyi oktatást, az egészségügyi szolgáltatásmenedzsmentet, valamint az egészségügyi közösségfejlesztést.²³

Hazánkban az e-egészségügy legismertebb ágazati közé tartozik:²⁴

- elektronikus egészségügyi nyilvántartás: az egészségügyi szakember könnyen elérheti a páciens adatait a korábbi kórházi vagy házi orvosi vizsgálatairól,
- e-recept: a személyazonosság igazolásával és TAJ-kártya használatával papíralapú recept nélkül is lehet vényköteles gyógyszerhez jutni 2017 decemberétől,

- telemedicina: az orvos és a páciens fizikailag távol vannak egymástól, így a technológiai vívmányok interneten keresztüli összeköttetése révén idő és költséghatékony megoldást jelent a résztvevő felek számára,
- egészségügyi informatika: az egészséget érintő elektronikus applikációk és programok,
- modern (tele)sebészet: az orvos egy tőle távol elhelyezkedő robotot irányít, amely műtéti beavatkozást végez.

Az e-egészségügyi megoldások számos előnyt rejtenek magukban:²⁵

- A betegnek nem kell fizikailag az orvoshoz mennie, ezzel sok időt és pénzt takarít meg. Az orvosi rendelőbe ellátogató és ott várakozó beteget számos kockázat érinti, többek között, hogy mások által fertőző betegségeket kap el.
- A folyamatos adatgyűjtés nagyban megkönnyíti a krónikus betegségek nyomon követését (a beteg otthon is folyamatosan kontrollálhatja az állapotát, ezáltal még időben kimutathatóvá válik például egy szívinfarktus vagy más keringési zavar).
- Számos infokommunikációs lehetőség adott ahhoz, hogy egyszerre akár több orvos is konzultálhasson a beteggel vagy egymással, illetve részt vehetnek a beteg távoli kivizsgálásában.
- Adminisztratív teendők és azok költségeinek csökkentése érdekében a kórházak, az orvosi rendelők és a patikák elektronikus eszközöket használhatnak az egészségügyi ellátáshoz.
- A klinikai döntéstámogató rendszer (CDSS = clinical decision support systems) kialakításával könnyebben és pontosabban diagnosztizálhatnak, illetve kezelhetnek az orvosok.

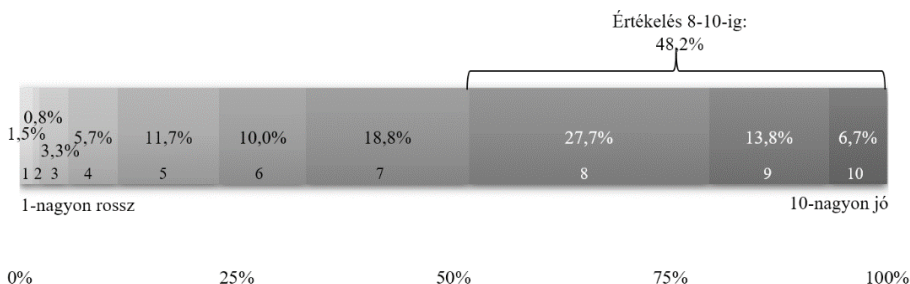
4. Az e-egészségügyi technológiák lakossági elfogadottsága

A hazai lakosság e-egészségügyi megoldások iránti nyitottságának vizsgálatára, az EFOP-3.6.1-16-2016-00004 „Átfogó fejlesztések a Pécsi Tudományegyetemen az intelligens szakosodás megvalósítása érdekében” című projektjének keretében 1085 fős online megkérdezést végeztünk 2018. április–májusában abból a célból, hogy a magyar lakosság, a generációk különféle kérdésekkel kapcsolatos beállítódását vizsgáljuk. Így a hazai lakosság e-egészségügyi megoldásokkal szembeni hozzáállását is górcső alá vontuk. A megkérdezés reprezentatív a 15–74 éves magyar lakosságra nem, korcsoportok (10 éves intervallumok) és a lakóhely régiója alapján.

A 3. ábra jól illusztrálja, hogy a magyar lakosság szinte fele az átlagos szintnél jóval jobbnak ítéli meg egészségi állapotát. A 10-es skálán, 8-as értéken felüli pontértékkal illetve az adott állítást a megkérdezettek 48,2%-a.

3. ábra: Egészségi állapot szubjektív megítélése (n = 1077)

Figure 3.: Subjective judgement the state of health

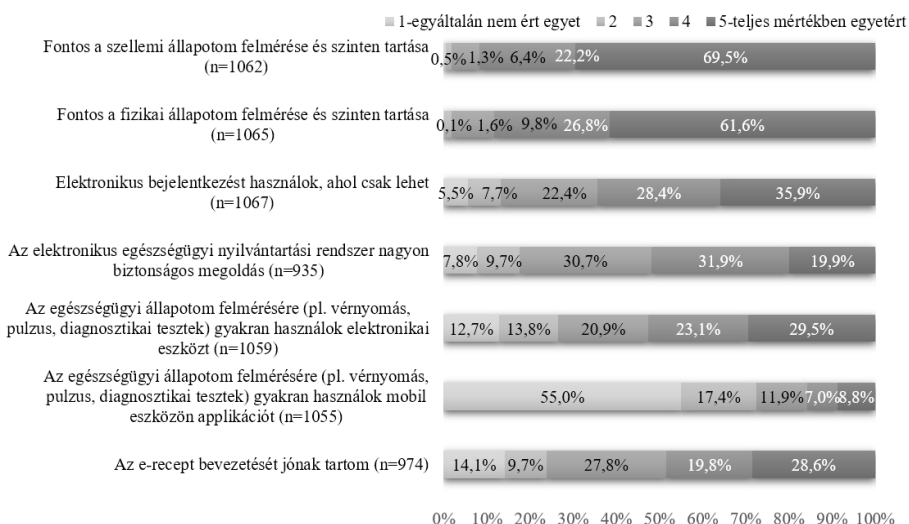


Forrás: saját szerkesztés

A vizsgálat során arra is választ szerettünk volna kapni, hogy mennyire fontos az egyének szellemi és fizikai állapota saját maguk számára, illetve, hogy azt milyen módon mérik és értékelik (4. ábra).

4. ábra: Szellemi és fizikai egészségi állapottal, illetve eszközhasználattal kapcsolatos attitűdállítások

Figure 4.: Attitude statements concerning mental and physical status as well as device usage



Forrás: saját szerkesztés

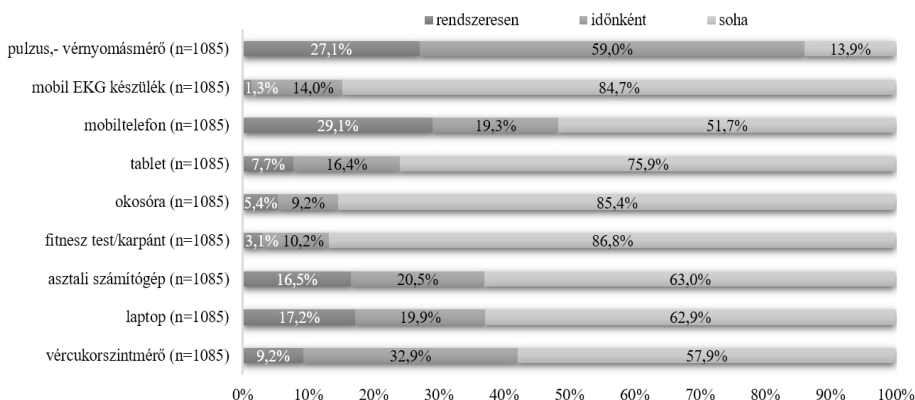
A megkérdezettek nagy többsége egyetértett azzal (4-es és 5-ös értéket jelöltek az ötfokozatú skálán), hogy fontos számukra a szellemi

(91,74%) és fizikai állapotuk (88,41%) szinten tartása. Az egészségügyi állapotuk felmérésére szinte alig használnak mobilapplikációt, és elektronikai eszközt is csak a megkérdezettek fele (52,57%). Az e-receptet a válaszadók szinte fele (48,40%) jó kezdeményezésnek tartja. Az elektronikus bejelentkezéstől nem zárkóztak el a megkérdezettek (64,36% értett egyet azzal, hogy elektronikus bejelentkezést használ), ennek oka az egyszerűség és az időtakarékoság lehet. Az elektronikus egészségügyi nyilvántartási rendszerek bevezetésének és működtetésének kulcsfontosságú eleme, hogy a felhasználók bízzanak a rendszerben. A mintában szereplők fele (51,81%) egyetértett azzal, hogy az elektronikus egészségügyi nyilvántartási rendszerek nagyon biztonságos megoldást jelentenek.

Az 5. ábrából látható, hogy az egészségi állapotot feltérképező eszközök közül az okosórát, valamint a fitness test és karpántot használják a legkevesebben (5,4%, illetve 3,1%). Ennek oka az lehet, hogy a technológia még újnak tekinthető az egészségügyi alkalmazás tekintetében és széles körben még nem elterjedt. Az egészségügyi eszközök közül a mobil EKG készülék használata sem gyakori (1,3%). Ezt az értéket nagy valószínűséggel az eszköz használat-specifikus volta miatt adódott.

A mobiltelefont a megkérdezettek 27,1%-a használja rendszeresen egészségi állapotának feltérképezésére. Ez az eszköz széles körben használt, hiszen 2016-ban az okostelefon penetráció hazánkban elérte a 73%-ot.²⁶ A pulzus-, és vérnyomásmérőt a válaszadók 27,1%-a használja gyakran. Asztali számítógépet és laptopot egészségügyi állapotfelmérésre nem kifejezetten használnak.

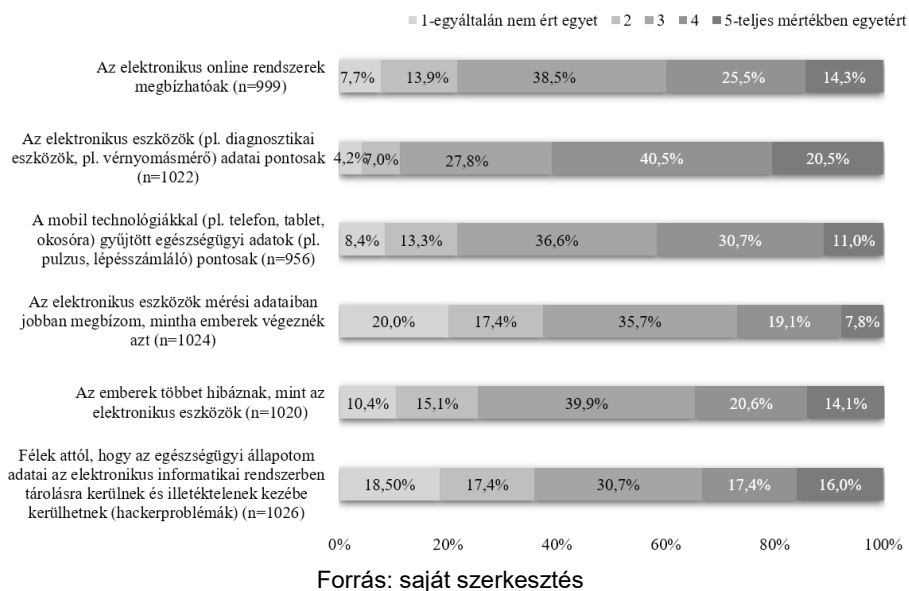
5. ábra: Egészségi állapotot vizsgáló eszközök használati gyakorisága
Figure 5.: Usage frequency of health condition detector devices



Forrás: saját szerkesztés

A válaszadók nem nagyon bíznak az új eszközökben, ha az egészségükről van szó, ugyanakkor egyértelműen negatív attitűd sem jellemző (6. ábra). A fogyasztók az eszközök mérési pontosságát említették legfőbb előnyként, hiszen a megkérdezettek 61%-a jelölte e kérdésnél a 4-es vagy 5-ös értéket. Az eredmények alapján nem érzik egyértelműen, hogy megbízhatóbbak lennének az új egészségügyi vívmányok, mint a hagyományos egészségügyi diagnosztikai eljárások, azonban a hacker-problémák miatt sem aggódnak, attól tartva, hogy esetlegesen illetéktelen kézbe kerülhetnek privát adataik.

6. ábra: Elektronikai rendszerekkel és egészségfelmérő eszközökkel kapcsolatos bizalom
Figure 6.: Trust towards electronic information systems and health condition detector devices



5. Befejezés

Összefoglalva elmondható tehát, hogy az e-egészségügy, vagyis az infokommunikációs eszközök egészségügyi alkalmazása nemcsak a páciensek minél hatékonyabb és pontosabb kezelését szolgálják, de az egészségügyi oktatási célok tekintetében is fontosak, a kutatási célokat is elősegítik és az egészségügyi szolgáltatások hatékony menedzselésére is hatást gyakorolnak.

Az e-egészségügyi megoldások szorosabbá fűzik a páciensek, az egészségügyi szolgáltatók és a társadalombiztosítás közötti kapcsolatot.

A fogyasztóorientált ICT eszközök kiemelt figyelmet kapnak vásárlók szemében, ami jelentősen hozzájárul a fogyasztók szerepének nagymértékű változásához. A mai vásárló tudatos és saját maga választja meg azokat a termékeket és szolgáltatásokat, amelyekre úgy érzi, hogy szüksége van. Az innovatív egészségügyi technológiák választása és használata mögött több ok húzódhat meg, az állapotfelmérés, a diagnosztika, az egészség megőrzése (megelőzés) és az esetlegesen fennálló betegség leküzdése. A páciens felhatalmazva érzi magát, hogy szisztematikusan gyűjtse, elemezze és értékelje a rendelkezésre álló egészségüggyel kapcsolatos információt. Mindezek következtében a hagyományos orvos-páciens, illetve egészségügyi szolgáltató és igénybe vevő kapcsolat jelentős változáson ment keresztül. Így ez a koncepció nemcsak technológiai fejlődést és az internetalapú technológiák rohamos terjedését tükrözi, hanem a hálózatokban való gondolkodást is előrevetíti.

Hazánkban még alacsonynak mondható az e-egészségügy technológiák fogyasztói elfogadottsága. Mivel az egészség különleges érték, így a korábban még kevésbé alkalmazott megoldások iránti fogyasztói ellenállás érthetőnek tekinthető. Amennyiben a páciensek felismerik az innovációban rejlő lehetőségeket, akkor valószínűleg könnyebben megnyílnak majd meg ezen újdonságok irányába.

JEGYZETEK/NOTES

1. A kutatás az Emberi Erőforrás Fejlesztési Operatív Program, EFOP-3.6.1-16-2016-00004 „Átfogó fejlesztések a Pécsi Tudományegyetemen az intelligens szakosodás megvalósítása érdekében” című projektjének támogatásával készült.
2. Engel L. George (1977): The Need for a New Medical Model: A challenge for Biomedicine. Science. 196. szám. 129. old.
3. Bircher Johannes (2005): Towards a dynamic definition of health and disease. Medicine. Health Care and Philosophy. 8. szám. 336. old.
4. Hidvégi Péter, Kopkáné Plachy Judit, Müller Anetta (2015): Az egészséges életmód. EKF Líceum Kiadó. 10. old.
5. Központi Statisztikai Hivatal (2018): A 2014-ben végrehajtott európai lakossági egészségfelmérés eredményei, KSH, Budapest.
6. Szakály Zoltán (2016): Egészségmagatartás, viselkedésváltozás és személyre szabott táplálkozás. az élethosszig tartó egészség koncepciója. In: Fehér András, Kiss Virág Ágnes, Dr. Soós Mihály, Dr. Szakály Zoltán (szerk.): Hitelesség és Értéorientáció a Marketingben, Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen. 7. old.
7. WHO (1984): Discussion Document on the Concept and Principles of Health Promotion. Koppenhága, 1984. július 9–13. In: Szakály Z. (2016) Egészségma-

- gatatartás, viselkedésváltozás és személyre szabott táplálkozás. az élethosszig tartó egészség koncepciója. In Fehér András, Kiss Virág Ágnes, Dr. Soós Mihály, Dr. Szakály Zoltán (szerk.): Hitelesség és Értéorientáció a Marketingben, Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen. 7. old.
8. Szakály (2018) 7. old.
9. Tringer László (2002): A mentális betegségek megelőzésének és ellátásának korszerű szemlélete. *Orvostovábbképző Szemle*, 9. szám. 12–13. old.
10. Töröcsik Mária (2011): Fogyasztói magatartás. Insight, trendek, vásárlók. Akadémiai Kiadó. Budapest. 43. old.
11. Jakópánecz Eszter, Töröcsik Mária (2015): Az egészség megatrendje. A kardiovaszkuláris betegek mai képe. Trendtanulmány. Pécsi Tudományegyetem. Pécs. 10–11. old.
12. Szakály Zoltán, Sente Viktória, Kövér György, Polereczki Zsolt, Szigeti Orsolya (2012): The influence of lifestyle on health behavior and preference for functional foods, *Appetite*, 58. szám. 407. old.
13. Dörnyei Krisztina Rita, Gyulavári Tamás, Hofmeister-Tóth Ágnes, Jenes Barbara, Jentetics Kinga, Neumann-Bódi Edit, Neulinger Ágnes, Simon Judit, Zsótér Boglárka (2014): Marketing az egészségtudatosságért – a marketing pozitív szerepe az egészség-tudatosságtól a termékválasztásig. In: Lehota József, Berács József, Rekettye Gábor (szerk.): Tomcsányi Pál akadémikus 90 éves: Az életminőség anyagi és szellemi igényeinek kielégítése fogyasztási marketing szemlélettel: Felolvasó ülés és tanulmánykötet. Budapest: MTA Agrár-közgazdasági Bizottság Agrármarketing Albizottság, 65. old.
14. Szakály (2016) 7. old.
15. Harris M. Daniel, Guten Sharon (1979): Health protecting behaviour: an exploratory study. *Journal of Health and Social Behaviour*. 20. szám. 22–26. old.
16. Simon Judit (2010): Marketing az egészségügyben. Akadémiai kiadó. Budapest. 20. old.
17. Töröcsik Mária (2008): Paradigmaváltás az egészségügyben – egészségpiaci szemlélet a betegségpiacban való gondolkodás helyett. *Lege Artis Medicinae*. 18(6–7). 446. old.
18. Szántó Ákos (2008): Egészségpiac és egészségtudatosság – vásárlói döntést befolyásoló tényezők marketing szemléletű vizsgálata. http://193.6.1.94:9080/JaDoX_Portlets/documents/document_5546_section_1219.pdf. Letöltve: 2018. június 3. 29. old.
19. Zukunftsinstitut (2015) Die Philips Gesundheitsstudie 2015. Wie Vertrauen zum Treiber einer neuen Gesundheitsstruktur wird. Zukunftsinstitut GmbH. Juni 2015. 19–20. old.
20. Jakópánecz Eszter, Töröcsik Mária (2015) 12–13. old.
21. Kelly Laura, Ziebland Sue, Jenkinson Crispin (2015): Measuring the effects of online health information: Scale validation for the e-health impact questionnaire. *Patient Education and Counselling*. 98. szám. 1418. old.
22. Khalifehsoltani Sayed Nasir, Gerami Mohammad Reza (2010): E-Health challenges, opportunities and experiences of developing countries. *International*

- Conference on e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. IEEE. 264-268. old.
23. Pagliari Claudia, Sloan David, Gregor Peter, Sullivan Frank, Detmer Don, Kahan James P., Oortwijn Wija, MacGillivray Steve (2005): What Is eHealth (4): A Scoping Exercise to Map the Field. *Journal of Medical Internet Research*. 7 évf. 1. szám. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1550637/>. Letöltve: 2018. szeptember 4. 7–8. old.
 24. Sipos Boldizsár (2018): E-egészségügy: a jövő már itt van? <https://www.webbeteg.hu/cikkek/egeszsegugy/21893/e-egeszsegugy-a-jovo-mar-itt-van>. Letöltve: 2018. június 6.
 25. Sipos (2018)
 26. Molnár Judit (2016): Okoseszköz-körkép 2016. <https://nrc.hu/nrc-hirek/okoseszkoz-korkep-2016/>. Letöltve: 2018. március 12.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Bircher Johannes (2005): Towards a dynamic definition of health and disease. *Medicine, Health Care and Philosophy*. 8. szám. 335–341. old.
- Dörnyei Krisztina Rita, Gyulavári Tamás, Hofmeister-Tóth Ágnes, Jenes Barbara, Jentetics Kinga, Neumann-Bódi Edit, Neulinger Ágnes, Simon Judit, Zsótér Boglárka (2014): Marketing az egészségtudatosságért – a marketing pozitív szerepe az egészség-tudatosságtól a termékválasztásig. In: Lehota József, Berács József, Rekettye Gábor (szerk.): Tomcsányi Pál akadémikus 90 éves: Az életminőség anyagi és szellemi igényeinek kielégítése fogyasztási marketing szemlélettel: Felolvasó ülés és tanulmánykötet. Budapest: MTA Agrár-közgazdasági Bizottság Agrármarketing Albizottság, 65–91. old.
- Engel L. George (1977): The Need for a New Medical Model: A challenge for *Biomedicine, Science*. 196. szám. 129–136. old.
- Harris M. Daniel, Guten Sharon (1979): Health protecting behaviour: an exploratory study. *Journal of Health and Social Behaviour*. 20. szám. 17–29. old.
- Hidvégi Péter, Kopkáné Plachy Judit, Müller Anetta (2015): Az egészséges életmód. EKF Líceum Kiadó.
- Jakopánecz Eszter, Töröcsik Mária (2015): Az egészség megatrendje, A kardiovaszkuláris betegségek mai képe, Trendtanulmány, Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Kelly Laura, Ziebland Sue, Jenkinson Crispin (2015): Measuring the effects of online health information: Scale validation for the e-health impact questionnaire. *Patient Education and Counselling*. 98. szám. 1418–1424. old.
- Khalifehsoltani Sayed Nasir, Gerami Mohammad Reza (2010): E-Health challenges, opportunities and experiences of developing countries. *International Conference on e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning*. IEEE. 264–268. old.

- Központi Statisztikai Hivatal (2018): A 2014-ben végrehajtott európai lakossági egészségfelmérés eredményei. KSH. Budapest
- Molnár Judit (2016): Okoseszköz-körkép 2016. <https://nrc.hu/nrc-hirek/okoseszkoz-korkep-2016/>. Letöltve: 2018. március 12.
- Pagliari Claudia, Sloan David, Gregor Peter, Sullivan Frank, Detmer Don, Kahan James P., Oortwijn Wija, MacGillivray Steve (2005): What Is eHealth (4): A Scoping Exercise to Map the Field. *Journal of Medical Internet Research*. 7 évf. 1. szám. 1–9. old.
- Simon Judit (2010): Marketing az egészségügyben. Akadémiai kiadó. Budapest.
- Sipos Boldizsár (2018): E-egészségügy: a jövő már itt van? <https://www.webbeteg.hu/cikkek/egeszsegugy/21893/e-egeszsegugy-a-jovo-mar-itt-van>. Letöltve: 2018. június 6.
- Szakály Zoltán (2016): Egészségmagatartás, viselkedésváltozás és személyre szabott táplálkozás. Az élethosszig tartó egészség koncepciója. In Fehér András, Kiss Virág Ágnes, Dr. Soós Mihály, Dr. Szakály Zoltán (szerk.): Hitelesség és Értéorientáció a Marketingben. Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen. 5–25. old.
- Szakály Zoltán, Sente Viktória, Kövér György, Polereczki Zsolt, Szigeti Orsolya (2012): The influence of lifestyle on health behavior and preference for functional foods, *Appetite*, 58. szám. 406–413. old.
- Szántó Ákos (2008): Egészségpiac és egészségtudatosság – vásárlói döntést befolyásoló tényezők marketing szemléletű vizsgálata. http://193.6.1.94:9080/JaDoX_Portlets/documents/document_5546_section_1219.pdf. Letöltve: 2018. június 3.
- Töröcsik Mária (2011): Fogyasztói magatartás. Insight, trendek, vásárlók. Akadémiai Kiadó. Budapest.
- Töröcsik Mária (2008): Paradigmaváltás az egészségügyben – egészségpiaci szemlélet a betegségszféra való gondolkodás helyett. *Legis Artis Medicinæ*. 18(6–7). 446–448. old.
- Tringer László (2002): A mentális betegségek megelőzésének és ellátásának korszerű szemlélete. *Orvostovábbképző Szemle*. 9. szám. 12–21. old.
- WHO (1984): Discussion Document on the Concept and Principles of Health Promotion. Koppenhága, 1984. július 9–13. In: Szakály Z. (2016) Egészségmagatartás, viselkedésváltozás és személyre szabott táplálkozás. az élethosszig tartó egészség koncepciója. In Fehér András, Kiss Virág Ágnes, Dr. Soós Mihály, Dr. Szakály Zoltán (szerk.): Hitelesség és Értéorientáció a Marketingben, Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen. 5–25. old.
- Zukunftsinstitut (2015) Die Philips Gesundheitsstudie 2015. Wie Vertrauen zum Treiber einer neuen Gesundheitsstruktur wird. Zukunftsinstitut GmbH. Juni 2015. https://www.zukunftsinstitut.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/Auftragsstudien/Zukunftsinstitut_Philips_Gesundheitsstudie_2015.pdf. Letöltve: 2018. május 24.

KAPOSI Zoltán

egyetemi tanár, az MTA doktora

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs

professor

University of Pécs Faculty of Business and Economics, Pécs, Hungary

email: kaposi@ktk.pte.hu

A NAGYKANIZSAI URADALOM VÁLTOZÁSAI (1914–1945)

CHANGES OF THE MANOR OF NAGYKANIZSA 1914–1945

ABSTRACT

This study examines those changes through the example of a Southern Transdanubia large estate which impacted the Hungarian large estates in the interwar period. The estate of Nagykanizsa was acquired by Count Lajos Batthyány in 1743 which him converted into a free tail together with three other large estates. The estate remained in control of the family until 1945. Since the 1830s the operation of the estate of Nagykanizsa started to differ significantly from other domestic large estates because leasing became an important aspect parallel with production. From 1871 till 1945 the owner kept control of the wooded property; however, he had those fertile lands leased out to local entrepreneurs for long-term periods. In the meantime, the Batthyány family could lease out their buildings and other properties in the city of Nagykanizsa for rather high rental fees. This model provided the long-term profitability of the estate mostly because the demand for forestry goods was always high; meanwhile, the collected rental fees provided a stable income for the duke even in the most trying times. In comparison to other large estates the Batthyány estate was notable for its quality forestry which was nevertheless the result of the highly trained foresters. After the analyses of archive, literature, statistical and news source data it can be surely stated that the high-level estate management, the modern forms of property management, the product chain adoption to the market conditions were proper means to realise above the domestic average profit for the owner.

Kulcsszavak: uradalom, mezőgazdaság, termelés, erdőgazdaság, átalakulás

Keynotes: manor, agriculture, production, forestry, transformation

1. A nagykanizsai uradalom fejlődése a 19. században

A nagykanizsai uradalom 1743 végén került gróf Batthyány Lajos kezébe. A domínium mintegy 24 000 holdat tett ki, amihez egy évvel később a közvetlenül mellette elhelyezkedő homokkomáromi uradalmat is megszerezte gróf Batthyány Lajos, amit hozzácsatolt Kanizsához, s így együttesen mintegy 31 000 holdas egységes területű nagybirtokot alakított ki.¹ Batthyány gróf a tulajdonában lévő körmendi, kanizsai, intai és ludbregi uradalmakból hitbizományt hozott létre, amellyel hosszú időre biztosítani tudta a földek egyben tartását. S bár a nádor családi vonala férfiágon kihalt, testvérei és azok leszármazottai, illetve oldalági rokonai egészen 1945-ig meg tudták tartani a földeket, s élvezték annak jövedelmeit.² Az uradalom gyorsan fejlődött a 18. században. Az 1740-es évektől kezdve megindult a külső népesség beköltözése, sok iparos érkezett a környező országokból, illetve a környező zalai-somogyi vidékekről.³ Kanizsa gyors gazdasági fejlődését segítette elő jó közlekedés-földrajzi elhelyezkedése: a mezőváros öt fontos országos útvonal kereszteződésében feküdt, ahonnan a kül- és belföldi kereskedelem szempontjából a fontos piacok könnyen elérhetők voltak. Egyre több vendégfogadó épült, a reformkorban már kávéházak és szállodák várták az utazókat. A földesúri politika és a kereskedelem növekedése következtében itt alakult ki a Dunántúl második legnagyobb zsidó közössége.⁴ Kanizsa egy 50–60 km-es sugarú kör legfontosabb piacközpontja volt: 1828-ban az ország nyolcadik legnagyobb piackörzetével rendelkezett.⁵ A kanizsai vásárok eleinte a sertéskereskedelemről, később pedig a marha-, ló- és gabonaeladásról váltak híressé.⁶ Az 1850–73 közötti világméretű konjunktúra kifejezetten jó helyzetbe hozta a mezőgazdasági termelőket.⁷ Az uradalom gazdálkodását nagyban erősítette, hogy az 1860-as években a térség legfontosabb vasútvonalai a Déli Vasút által hamar kiépültek (Buda–Prágerhof; Kanizsa–Bécs; Murakeresztúr–Barcs stb.)⁸

Mivel az 1806–1870 közötti időben hitbizományi tulajdonos hg. Batthyány Fülöpnek nem voltak gyermekei, így halála után a birtokok visszaszállt az oldalágra. A majorátus 1871–1883 között Batthyány Gusztáv (1808–1883) volt. A herceg uradalmaival nem sokat foglalkozott. Mivel a herceg Londonban élt, ezért szükségszerűen átalakították az addigi irányítási és gazdálkodási rendszert.⁹ A négy hitbizományi uradalom mezőgazdasági területeit, köztük Nagykanizsáét is, 1871-ben 25 évre bérbe adták a Karczag Bélának és Istvánnak, valamint Nádosy Istvánnak és Kálmánnak.¹⁰ Ezt azt jelentette, hogy 1871 után már nem volt szükség a korábbi tisztartói irányításra, hiszen a mezőgazdasági termelést most már a bérlők szervezték meg. Uradalmi kezelésben csak az erdők marad-

tak, ezek irányítását és az ottani gazdálkodást az ekkor kialakított uradalmi erdőhivatalok látták el. Az erdőhivatalok vezetői voltak felelősek az uradalmakat érintő gazdasági döntésekért. Kezdetben a körmenői erdőhivatal vezetője látta el mind a négy hitbizományi uradalom irányítását, de az 1880-as évektől kezdve ez a tarthatatlan helyzet decentralizációt igényelt. A nagykanizsai erdőhivatal vezetője önállósult, s egyben ellátta a ludbregi uradalom irányítását is. Élére egy erdőmérnök került: vezetője Pálffy Alajos lett, aki az erdészeti akadémiát Selmecebányán végezte el, majd 1885-től nagykanizsai főerdész lett, mellette tagja volt a vármegyei bizottságnak, s biztosa a helyi Gazdasági Takarékpénztárnak.¹¹ Az erdőhivatali vezető fölött szervezetileg csak a hitbizományi igazgató állt.¹² Az erdőhivatal kialakításában persze az 1879. évi erdő-törvénynek is nagy szerepe volt, hiszen a törvény birtokméretek szerint előírta az erdőkezelés szabályait, s kötelezővé tette saját erdőhivatal létrehozását.¹³

A nagykanizsai uradalom bérlői képzett szakemberek voltak, ennek megfelelően igyekeztek kihasználni az agrárkonjunktúrát. Ehhez mindenképpen a szántók növelésére volt szükség. Az 1871. évi bérleti szerződésben pontosan előírták az erdőirtás elvégzését. A két év alatt véghez vitt erdőirtások során 2000 holddal nőtt az uradalom mezőgazdaságilag használható területének mérete.¹⁴ A birtokracionalizáció más területekre is kiterjedt. Egyrészt értékesíteni kívánták az uradalmakban megmaradt ún. kisebb királyi haszonvételi objektumokat (az uradalmi vendéglők, a csap-székek, a pálinkamérési jog, a sörházak korcsmák stb.).¹⁵ Az átalakítás másik területe a nem hasznosítható földektől való megszabadulás volt. Az uradalmak területén nagyon sok olyan egy-két holdas, vagy még annál is kisebb telekrész volt, amelyek a korábbi úrbéri szerződések alkalmával, vagy a közös földek felosztásánál parlagon maradt.¹⁶ 1883-ban meghalt Gusztáv herceg, így a hitbizomány fiára, Ödönre (1827–1914) szállt.

A szabad verseny körülményei között a hitbizományi uradalmak is szembesültek azzal, hogy jelentős bevételi többleteket csakis a ráfordítások növelésével érhetnek el.¹⁷ A fejlesztéseket azonban a jogi kötöttségek miatt nehézkesen lehetett csak végrehajtani, ráadásul az uradalmak bérlők kezén voltak. Az uradalom tulajdonosa az általa elért jövedelmeket fejlesztésekre, beruházásokra csakis a hitbizományi bíróság engedélyével használhatta fel. A gyakorlatban ez annyit jelentett, hogy ha a herceg esetleg egy új istállót kívánt építtetni, akkor azt a bíróságnak engedélyezni kellett.¹⁸ Az uradalom legnagyobb beruházása 1897–1905 között valósult meg.¹⁹ Helye a szepetneki gazdasági kerület volt, ahol a fejlesztés a kanizsai uradalomhoz tartozó ún. gyótai erdő kiirtása révén jöhetett létre.²⁰

A nagybérleti rendszert az 1890-es évek közepétől némileg átalakították. Korábban a hitbizományi négy uradalmat együtt adták bérbe. A nagy kereslet miatt azonban előnyösebbnek tűnt, ha most a négy birtokot külön-külön adják bérbe, sőt még akár az egyes uradalmakat is szétbontják majorok szerint.²¹ Átalakult a gazdálkodás szerkezete is: a század vége felé a gabonatermékek árcsökkenése miatt az állattartás felé fordult a figyelem. A szarvasmarha-állományban gyorsan terjedtek a modern, szimentáli fajták. A birkatartás viszont lassan befejeződött a nyugat-magyarországi területeken. Az állattartás erősödésével a jó minőségű legelők felértékelődtek. A takarmánytermelés ebben a korban elsődlegesen a kukorica és a pillangós növények termelését jelentette. A szerződésekben kikötötték, hogy az igen népszerűvé vált cukorrépa-termelést a bérlok csak a szántók 16%-án folytathattak.

2. Az uradalom a háború, a forradalmak és a stabilizáció korszakában

2.1. Tulajdonosváltás és az uradalom

Batthyány Ödön herceg 1914 végéig irányíthatta a hitbizományt, utána unokaöccse, Batthyány-Strattmann László, a híres szemorvos vette át a majorátust, s viselte a hercegi címet. Batthyány László 1870-ben született a család grófi ágából.²² Feleségétől, Correth Máriától 13 gyermeke született. Batthyány herceg életében csak egyszer járt Nagykanizsán, mégpedig 1914-ben, amikor átvette a nagykanizsai hitbizományi birtokot.²³

Milyen is volt a nagykanizsai uradalom a háború elején? Ennek megítéléséhez annyit meg kell említenünk, hogy egy kutatónak néha szerencséje is lehet, ami jelen esetben három egyidőben keletkezett forráscsoport egybevetését jelenti. Egyrészt a tulajdonosváltás esetén a hitbizományi gondnok pontos vagyonszámolást készített a hitbizományi vagyonszállásról, aminek valódiságához annyi elég, hogy ilyenkor a vasszőgeket is megszámlálták.²⁴ A másik kedvező elem az, hogy a terjeszkedőben lévő Pesti Magyar Kereskedelmi Banknál 1915-ben felmerült a nagykanizsai uradalom kibérlése is. Ennek érdekében egy jónevű agrárszakembert küldtek ki, aki minden majort végig járt, mindent feljegyzett, s egy konkrét javaslatot terjesztett a bankvezetőség elé.²⁵ A harmadik elem pedig az, hogy 1916-ban járt le a bérleti ciklus, s a megújítás miatt viszonylag sok forrás maradt (szerződések, tervezetek stb.) ránk.²⁶ Ezek együttesen lehetővé teszik, hogy a háborús időszak elejére egy állóképet rajzoljunk fel az uradalomról. S mindehhez ne felejtjük el, hogy az 1915. év háborús hatásai még nem voltak adatorzítóak, bár már folytak a har-

cok, a hazai mezőgazdaság viszonylag jó évet zárt, s ez is tükröződik a pozitív hangulatú jelentésekből.²⁷

Az uradalom területe ebben a korban még nem változott: 1917-ben összesen 9867 holdat tett ki. Ebből 3304 hold volt az erdőterület, 73 hold a belsőség (városi telkek, falusi belterületek stb.), 95 hold a nem használt terület (nádas, mocsár stb.), míg mezőgazdasági termelésre 6395 hold maradt.

1. táblázat: A nagykanizsai uradalom területe 1917-ben (hold)
Table 1.: Land area of the estate of Nagykanizsa in 1917 (in cadastral hold)

Település	Belsőség	Szántó	Rét + kert	Legelő	Erdő	Szőlő	Nem használt	Összesen
Nagykanizsa	46	784	811	263	–	–	43	1949
Bajcsa	–	10	195	4	339	–	14	563
Fityeháza	–	171	89	7	262	–	8	538
Szepetnek	12	2394	65	42	515	–	13	3041
Eszteregnye	–	59	–	–	13	–	–	73
Homokkomárom	6	455	171	172	1457	17	12	2291
Sormás	6	640	41	–	442	–	6	1137
Hosszúvölgy és Korpavár	–	–	–	–	19	–	–	19
Obornak	–	–	–	–	256	–	–	257
Összesen	73	4515	1372	488	3304	17	95	9867

Forrás: MNL VaML. BLHI. 66. kötet, No. 80–81.

Mivel a kanizsai uradalom birtoktestei a város körül egymástól elválasztva hat nagyobb tömbben helyezkedtek el, így nehezen lehetett volna egyben kezelni az uradalmat, ezért célszerűnek látták az üzemi egységeket bérbe adni. A hat nagyobb egység tíz majorból állt, utóbbiakat együtt is ki lehetett adni.²⁸ Azt fontos megjegyezni, hogy 1915-ben lényegében ugyanúgy látták az uradalom gazdasági lehetőségeit, mint 1896-ban, amikor a majorbérleteket kialakították. Az is lényeges azonban, hogy az egyes majorok eltérő természeti adottságokkal rendelkeztek, s ebből következőn nagyon különböző volt a jövedelmeztetés lehetősége is.

Nagykanizsa városon belül két major volt: Sánczpuszta és Kanizsa-major. A sánczi 780 hold a bérő, Löwenfeld Joachim által „...igen jól van kezelve, kellőleg felszerelve ... kifejezetten jó talaja volt”. Kanizsa-major esetén pedig azt emelték ki, hogy az 1131 hold azon túl, hogy ott a majorság központja, számos beltelekkel, a város szélén, ráadásul a víz mellett van, vagyis igen sokoldalúan hasznosítható. Szájbély Gyula²⁹

volt eddig a bérlője, aki érdekes módon a bérletet parasztoknak adta tovább albérletbe, s ezért 50–120 korona/hold jövedelmet is beszedett (ugyanakkor albérlelőként csak 24 koronát fizetett az uradalomnak). A szepetneki 266 hold esetében azt emelték ki, hogy a falu igen gazdag (hajdan németekkel telepítették be), s ebből következően a határt parcelálva nagy bevételre lehetne szert tenni. A Szepetnek melletti Bánfa és Cseres esetében is a jó kezelés ténye volt fontos, itt már gőzekés munkára is volt lehetőség, hiszen a két majort összevonva akár 1500 holdas terület is kialakítható volt. A gyótai, a bajcsai és a homokkomáromi majorok viszont elmaradtak a többitől: a homokkomáromiról például azt írták, hogy „...a birtok meglehetősen elhanyagolt állapotban van ... az eddigi bérlő az új bérletnél tekintetbe nem jöhet...minthogy a birtokot nem kellőképpen kezeli”.³⁰

Érdekes a mai ember számára a bank által kiküldött szakember becslési módszere (gondolkodása). Minden majorban felbecsülte az elérhető holdankénti bérleti jövedelmet, de figyelembe véve a mezőgazdasági és emberi tényezőket, ezért azokat mindig csökkentette 10–20%-kal, miszerint az egy kockázati tényező. Tény, hogy kalkulációja a tíz major esetében a 20 K/holdtól a 60 K/hold értékig terjedő, biztosan elérhető bevételt regisztrálta. (A földet és a termelést sújtó adók fizetése a mindenkori bérlő terhe volt.) Mindez azt jelentette, hogy végül is a nagykanizsai uradalom bérleti bevételeit 238 602 K-ra taksálta, s leszámítva a kezelés és egyéb költségeket, évi tiszta nyereségként 50 000 K biztosan elérhető jövedelmet prognosztizált. Ez már tartalmazta azt is, hogy „...néhány istálló, főleg azonban cselédlak építkezése válik szükségessé, mert e téren a cselédtörvényben előírt lakások nincsenek meg teljes számban.”³¹ Bár a jelentés és a javaslat egyértelműen kedvező főbérletnek jelölte meg a nagykanizsai uradalmat, a gyorsan változó háborús idők miatt a bank végül is nem vállalta föl az üzletet. Az emelkedő agrárárak miatt viszont volt kereslet a bérletek megújítására, illetve felvállalására: már 1915-ben, egy évvel a bérletek lejárta előtt az összes bérlő jelezte, hogy maradna a továbbiakban is, s ezen kívül már akkor két külső (nagykanizsai vállalkozó) pályázó is jelentkezett, így aztán minden megérőltetés nélkül sikerült kiadni a majorokat.

2.2. Az uradalmi gazdálkodás nehézségei a háborús időszakban

Az első világháborúval kezdődő események igencsak megzavarták a hazai uradalmak megszokott működését. Az egyik ilyen tényező a háború alatti megpróbáltatások sorozata volt. A nagykanizsai uradalom nehézségei abból álltak, hogy az infláció miatt a lakossági reáljövedelmek

csökkentek, következésképpen az erdészeti bevételek és a házbérek is csak lassan csordogáltak. Ráadásul az erdőhivatal dolgozóinak egy részét behívták katonának, amit az orosz hadifoglyok érkezése és munkaerőként való használata csak részben kompenzált.³² A hat–nyolc irányító emberrel működő erdőgazdaságban már pár ember kiesése is működési problémákat vetett fel. Így például egy 1917. évi jelentésből tudjuk, hogy az egyik körvadászt behívták katonának, a kocsis eltörte a lábát, s kiesett a munkából, s már csak egy orosz fogoly maradt arra, hogy kisöpörje az irodát és befűtsön.³³ A munkaerőhiány a mezőgazdasági munkák akadályát jelentette, így például 1917-ben a szőlők alá nem tudtak trágyát hordani; a fuvarosok és az állathány miatt a favágás és fahordás késett stb.³⁴

Az is probléma volt, hogy az emelkedő mezőgazdasági árakat nem lehetett kihasználni, hiszen az uradalom hosszú távú bérletben működött, így a bevételek növekedése nem a tulajdonost gazdagította.³⁵ A háború persze nem akadályozhatta meg teljesen a működést, így a vezetésnek maradt energiája néhány fejlesztő lépésre, például a szőlők felújítására.³⁶ Érdekes, hogy ugyanakkor a hitbizomány erdőhivatala pontosan teljesítette kötelezettségeit, így például a városi szegényeknek a háború előtt és alatt is juttatott térítésmentesen tűzifát.³⁷ A háború alatt nagyon megnehezültek a szállítási lehetőségek, hiszen nagyobb tömegű mezőgazdasági cikket csak külön a minisztériumtól beszerzett engedéllyel lehetett szállítani.³⁸ Jellemző eset erre, amikor 1918 elején az uradalomból a köpcsényi kórház betegeinek táplálását szolgáló sertések hizlalásához szükséges 40 q kukoricát akarták elszállítani, külön igazoló levelekre volt szükség, hogy biztosan ezt a célt fogja szolgálni a tengeri.³⁹

A kiadásokat a háború alatt nagyon vissza kellett fogni, így például az is előfordult, hogy a megkezdett épületek tatarozásának felfüggesztését javasolta a gazdaság vezetője.⁴⁰ Természetesen az uradalom gazdálkodása során messzemenően kihasználta informális kapcsolatait központi kormány szerveknél. Erre jó példa Pálffy Alajos levele, amelyben arra kérte a főtitkárt, hogy mivel Kaán Károly miniszteri tanácsos Kanizsára jön két napra, engedjék át neki az urasági szobákat, „*Evvel némileg viszonzva lesz az a sok szívesség, melyet miniszteri tanácsos Úr a földművelésügyi minisztériumban hathatós befolyással az uradalom érdekeit sokszor támogatni szíveskedik*”.⁴¹ Azzal is szembe kellett nézni, hogy a nagyobb bérletek mellett mindig vannak olyan kisebb területek, amelyekkel nem tudnak mit kezdeni. Erre tekintettel Pálffy 1918 áprilisában összeírta azokat az uradalmi falvakban lévő kisebb földeket, telkeket, amelyeket szerinte el kellene adni, hiszen bérbe adásuk nem nagyon lehetséges. Úgy számolta, hogy ezzel mintegy 145 000 korona bevételre lehetne szert tenni.⁴²

A világháború vége felé a helyi közbiztonság romlása nehézségeket okozott az uradalomnak. Különösen az 1918. évi mozgalmak jelentettek problémákat, mivel a korábban Oroszországban hadifogságba esett, s ott a bolsevik eszmékkel megfertőzött hazatért katonák csapatokba verődve fosztogattak, s dúlták a vidéket, s még az ellenük küldött katonaság sem igen tudta őket megfékezni. Az előlük menekülők a Muraközből főleg Kanizsára kerültek, ahol egyelőre a megalakult kanizsai nemzetőrség még rendet tudott tartani.⁴³

Legalább ekkora megpróbáltatásokat hozott a Kommün gazdaságpolitikája. Az 1919. április 3-i rendelet értelmében a közép- és nagybirokokat állami tulajdonba vették. A nagykanizsai uradalom területén több termelőszövetkezet alakult meg. Ezekben a szövetkezetekben a korábbi uradalmi bérlők maradhattak az intézők, az üzemvezetők. A bérlők állatállománya, eszközei a termelőszövetkezetek tulajdonát képezte. A szövetkezetek fölé szerveztek egy átfogó intézményt, a „volt” Batthyány-Strattmann uradalomból alakult termelőszövetkezetek Főintézőségét. Szerencsére az új hatalom az erdőket és az erdőhivatalt megkímélte, sőt, még külön számlája is volt az uradalmi erdőhivatalnak, bár kétségtelen, hogy 2000 koronánál többet nem volt szabad készpénzben tartani. A jövedelmek forrásai azonban bedugultak, így csakis a folyószámla terhére tudott fennmaradni az erdőgazdaság. A kommunista hatalom nem vette igénybe a herceg Fő úti házát sem, s megúszta a bajcsai malom és az uradalmi borkészlet is a rekvirálást.⁴⁴

2.3. Földreform és vagyonváltság

A trianoni területi elcsatolások sokkszerűen érintették a hazai nagybirtokosokat. Az elcsatolások miatt a hg. Batthyány-Strattmann László által birtokolt földeket illetően is jelentős változások álltak be. A hitbizományhoz tartozó Dráván túli, horvát területekre eső ludbregi uradalom, amelynek irányítása 1871 óta Nagykanizsáról történ, kikerült a család fennhatósága alól. Ez utóbbira vonatkozóan a jószágigazgató 1919. július 8-i beszámolójában azt írta, hogy „*a ludbregi uradalom horvát állami kezelésbe került és sorsa bizonytalan*”. Az ottani körvadásznak magyar honossága miatt menekülnie kellett, az uraság szerencséjére az ott lévő készpénzt még ki tudták menekíteni.⁴⁵ Tegyük azonban hozzá, hogy a nagykanizsai uradalom területét maga a trianoni béke nem érintette, hiszen az oda tartozó földek mind Csonka-Magyarországon feküdtek.

Annál nagyobb érvágást jelentett a hercegnek a stabilizációs célból meghirdetett 1921. XLV. tc., vagyis vagyonváltság-törvény; illetve az 1920. XXXVI. tc., vagyis a földreform végrehajtása. A vagyonváltsági

törvény pontosan előírta, hogy a mezőgazdasági nagyüzemeknek menyit kell fizetni, de lehetővé tette számukra, hogy természetben, vagyis földben tudják le kötelezettségüket. Így a hg. Batthyány-Strattmann kézben lévő uradalmak földjeinek 19%-át kellett felajánlani. Az uradalmi vezetés sokat foglalkozott azzal, hogy a földesúri szempontokat figyelembe véve minimális veszteséggel élje túl a vagyonváltságot. Mivel Pálffy Alajos, a hercegi erdőhivatal vezetője ekkor már betegeskedett, így a lehetséges variációkat a fiatalon a kanizsai erdőhivatalhoz került Barthos Gyula készítette.⁴⁶ Az uradalom területe a vagyonváltság előtt 9701 volt, amiből 6396 hold állt mezőgazdasági művelés alatt, míg 3304 hold a hercegi erdőket jelentette.⁴⁷

Kanizsa esetében – akárcsak az egész uradalomban – megpróbálták megmenteni a város határában fekvő legjobb földeket, vagyis a sánc-újmajori gazdaságot, amelynek területe 780 hold volt, s helyette a régi Kanizsa-majori gazdaságból javasoltak földet leadni. Persze nemcsak Nagykanizsán, hanem az uradalom más településein is csökkent a földesúri föld mérete. Így például a homokkomáromi kerület 2276 hold földjéből kaptak a füzvölgyi, obornaki, homokkomáromi, langvízi és a magyar-szerdahelyi szegénye is. Leadni csak mezőgazdasági termelési területet lehetett, vagyis az erdők megmaradtak. Mindennek eredményeképpen az uradalom területe a korábbi 9701 holdról 7866 holdra csökkent; az uradalmi földekből 1875 holdat adtak le, amiből Kanizsára 684 hold jutott. A herceg kezében 4559 hold mezőgazdasági termőterület és 3281 hold erdő maradt.⁴⁸ Ez az összesen 7866 holdnyi birtok adta a két világháború közti időben a Batthyányak nagykanizsai uradalmát.

Az uradalom által leadott területek kiosztásával, vagyis a földreform végrehajtásával viszont bajok voltak. A város állandóan egyezkedett a herceggel, s utólag erőteljes gyanú merült fel, miszerint néhány városi képviselő az uradalom által befolyásoltatott a közgyűlésben való véleményalkotásban. 1920-ban a város déli részén lévő ún. Katonaréten az uradalom területéből kihasítottak 17 holdat, ám 1925-ben kiderült, hogy építkezés azóta sem történt a kiosztott földeken. Ugyanakkor volt a városon belül volt 107 beépítésre váró telek, ezekből 64 új fundus lett, amin öt év alatt összesen 11 „sárviskót” sikerült felépíteni. 1925-ben kiparcelláztak még a Viktória téglagyár mögötti területen 105 új házhelyet, ahol alig öt-hat ház épült.⁴⁹ A sort még folytathatnánk, a lényeg azonban az, hogy a földigénylés és kiosztás lezajlott az 1920-as évek első felében, ám az érdemi változást nem nagyon hozott a nagykanizsai lakosság életében. A kiosztott földek általában 1200 négyszögöl szántóból és ugyanannyi rétből álltak, vagyis mintegy 1,5 hold területűek voltak.⁵⁰ 1929-ben az OFB 69 embert megfosztott a kapott földjétől, mivel nem fizették

meg az uradalomnak a megváltási összeget.⁵¹ A földosztás Nagykanizsán végül is 1932-ig tartott. A végeredmény Hordóssy OFB-bíró megállapítása szerint 120 házhely és mintegy 800 parcella kiosztása volt.⁵² A földek kiosztásánál elsődlegesen a hadiözvegyeket, a hadiárva, a hadirokkantakat, a kis- és törpebirtokosokat, a földnélküli munkásokat, az iparosokat és a „*vitézsi érdemeket*” szerzeteket vették előre.⁵³ Ne felejtjük el, hogy a kisajátított földekért a város részéről a földesurat kárpótlás illette meg. Ennek kifizetése viszont egyre késett, a polgármester a hercegtől kért és kapott haladékat.⁵⁴

Mivel a kanizsai kisgazdák termelési színvonala nem volt túlságosan magas, régi terve volt a városnak egy gazdasági népiskola felállítása, amelyben „*okszerűen gazdálkodó földműveseket*” képeznek majd.⁵⁵ Az iskolához szükséges földek érdekében már 1919-ben megindultak a tárgyalások Batthyány herceggel 36 hold föld átengedésére. A herceg 16 hold földet fel is ajánlott, de azzal a feltétellel, hogy a maradék 20 holdat az uradalmi földeket bérlő Pongrácznak kell biztosítani úgy, hogy a bérleti szerződés kapcsán ne támasszon a herceggel szemben kártérítési igényt. A nagybérllő azonban nem volt erre hajlandó. Ezt követően a várostól akartak 50 hold szántót és 10 hold kaszálót igényelni, úgy gondolva, hogy ezt akár a megváltási folyamatba is bele lehet vonni.

2.4. Az uradalom gazdálkodása az 1920-as években

Az 1920-as évek stabilizációs gazdaságpolitikája nem kedvezett a hazai nagybirtokok gazdálkodásának, s különösen a hitbizományoknak. A vagyondézmát még csak-csak túléltek, ám az adórendszer módosulása már a katasztrófa előképét hordozta. A hitbizomány örökítése hatalmas adóvonzzattal bírt, amely – valószínűleg tudatosan – olyan viszonyokat teremtett, hogy az valamilyen módon a rendszer megváltozását, esetleg a hitbizományi rendszer felszámolását hozza magával. Jól mutatja ezt, hogy az Ödönről Batthyány Lászlóra szállt hitbizomány után az 1920-as évek közepére mintegy 35 milliárd papírkorona örökösödési illetéket állapítottak meg.⁵⁶ Érdekesen mutatja az 1920-as évek korrump gazdasági modelljét, hogy a herceg jószágigazgatója mintegy 300 millió papírkoronáért simán elintézte, hogy a 35 milliárdos összeg 1926 közepére 4 milliárd koronára, vagyis az új pénzben számolva 320 000 pengőre csökkenjen.⁵⁷ Ez persze még így is irdatlan összeg volt: 1930-ban a kanizsai uradalom összes bevétele mintegy 200 000 pengő volt, s az egész hitbizományét sem becsülhetjük többre 400 000 pengőnél. Az adóösszeget az üzemi működés során nem lehetett kitermelni, így csak a földek egy részének eladása révén tudták befizetni az adót. Batthyány herceg

naplója szerint a saját tulajdonában lévő, a Bánátban, vagyis a jugoszláv államhoz csatolt területen lévő 8000 holdas birtok, Oroszlámos eladásával próbálta ezt megoldani. A herceg arra számított, hogy a birtok értékesítése után a vételár maradékából még gyerekeire is tud valamit testálni. Ám a délszláv állam nem kezelte megfelelően a birtokot, a csatornák feliszapolódtak, s az árvíz tönkretette, az épületeket elhordták, így csak áron alul lehetett elkótyavetyélni.⁵⁸

Említettük már, hogy a Batthyány hercegek nem látogatták birtokaikat, csupán a beiktatás alkalmával tettek egy kört az uradalmakban. Ez finoman szólva is érthető. A magyarországi nagybirtokosok évtizedek óta azzal szembesülhettek, hogy igencsak megerősödött az országban a nagybirtokellenes gondolkodás. Nagykanizsán elsősorban a kiskanizsai városrész agrárius képviselői váltak mereven uradalom-ellenessé. Tudjuk persze, Magyarországon a magántulajdonnak nem volt a nyugat-európai országokban megszokott identitásértéke, presztízse, s főleg az 1918–20 közti események hatására kialakult egy olyan gondolkör, hogy a nagybirtoktól a földeket valamiféle társadalmi igazságosság jegyében el lehet venni, s ki lehet osztani a szegényebbek között.⁵⁹ Ez esetben gazdaságossági, racionális üzemkezelési elvek nem jutottak szóhoz. Jó példa minderre az 1925. évi városi képviselőtestületi tárgyalás, ahol újabb uradalom ellenes lépésre készültek. Az uradalom Kazinczy utca melletti majorjának éppen lejárt a bérlete, amit a továbbiakban Novák János nagybérelőnek kívántak bérbe adni. Mivel a major területe a városban volt, ezért ehhez a város engedélye kellett. A korábbiakban ez nem volt probléma. Most azonban olyan hangulat uralkodott, amelyben lehetőség nyílt a jó minőségű földek megszerzésére. A város is bérbe kívánta venni a majort az uradalomtól, azzal a céllal, hogy azt a továbbiakban alhaszonbérbe, vagyis kiscgazdáknak adja tovább. Az uradalom ezt nem fogadta el, mondván, hogy a majorban volt 250 állatnak istálló, 25–30 cselédlakás, 30–40 vagon szénának alkalmas pajta stb., vagyis egy kifejezetten méretes, jelentős ingóságokkal rendelkező gazdasági üzemről volt szó. Az ülésen Tamás János uradalmi ügyvéd világított rá arra, hogy a város uradalom által leadott földekkel sem tudott mit kezdeni, s hagyják végre békén az uradalmat. Érthető, hogy ilyen közhangulatban a hercegeknek túl sok kedvük nem volt ahhoz, hogy Nagykanizsán látogatást tegyenek.⁶⁰

3. Az uradalom a világgazdasági válság alatt és után

Batthyány-Strattman László herceg 1931-ben rákban meghalt, Németújváron temették el. A hercegi címet és a hitbizományt legidősebb fia, ifj. László (1904–1966) örökölte. Ő is tagja volt a főrendi háznak, s

különböző kitüntetésekkel kapott. Ifj. László herceg már nem sokkal járult hozzá a nagykanizsai uradalom fejlődéséhez, a történelem viharai őt is elsodorták. Ő már nem élt folyamatosan Magyarországon. 1945-ben családjával együtt végleg menekülni kényszerült.⁶¹

Ifj. László hercegnek számos földbirtoklási nehézséggel kellett megküzdeni az 1930-as években. Az egyik probléma az időközben eladott ludbregi uradalom volt, amit végül is az 1920-as évek vége felé sikerült eladni 123 000 dollárért, amit értékpapírba fektettek, s amit később a válság elvitt.⁶² De problémát okozott az örökítésnél a Heves megyében fekvő Hort falu volt hovatarozása is; ebből a földreform elvitt 162 holdat, s így alaposan lecsökkent a területe és az értéke: 1931-ben a maradék horti birtokot 673 424 pengőre becsülték.⁶³ Kiesett még a hitbizomány területéből a körmendi és a horvátjárfalusi területen is némi föld és vagyontárgy. Az 1927-ben elkészült végrendelet szerint ifj. László elsőszülött kapta meg a kittsee-i kastélyt, s a vele együtt járó csekély földet (hiszen a nagy részét a csehszlovák állam erőszakos akciója miatt a korábbi, helybeli bérlőnek el kellett adni). Ugyanakkor, amikor ifj. László átveszi a hitbizományt, s Körmentre költözik, le kell mondania az allodiális birtokokról és Kittsee-ről is, s azt a sorban következő fiú kapja meg.⁶⁴ A testamentum kitért az özvegy jogaira és tartásdíjára (évi 12 000 pengő). A többi vagyontárgyat egyenlően kellett felosztani az örökösök között, de kikötötték, hogy amíg a gyerekek nagykorúak nem lesznek, addig az özvegy gondoskodik a vagyonról.⁶⁵ Az örökhagyó úgy vélte, hogy a legjobb, ha a birtokot bérbe adják; a birtokok gondnokának nagybátyját, gróf Batthyány Ivánt kérte föl a végrendeletben.⁶⁶

A fenti esetekből is látható, hogy a válság alatti és utáni háttérrendszer nem volt kedvező az uradalmi tulajdonos számára.⁶⁷ A magyar földkérdésről és annak megoldásáról az 1930-as években felerősödtek a gazdasági és politikai viták. Ne felejtjük el, hogy Magyarországon, akárcsak korábban, ebben az időben még mindig a mezőgazdaság volt a legfontosabb gazdasági ágazat. Nagyon jelentős volt ugyanakkor a törpe- és kisbirtokosok aránya, nem is beszélve a földtulajdonnal nem rendelkező uradalmi cselédek és béresek tömegéről. Cselédek, béresek a nagykanizsai uradalmi bérlők alkalmazásában is sokan voltak: az 1930. évi statisztikai adatok szerint az öt külterületi majorban (Sáncz, Bánfa, Gyóta, Fülöp, Zsigárd) összesen 206 kereső dolgozott, közülük 134 cseléd, 38 pedig mezőgazdasági munkás volt.⁶⁸ Fizikai munkásból utánpótlás bőven volt, hiszen Kiskánizsáról tömegével kerültek ki földnélküliek ebben a korban, kisebb részük Ausztriába vándorolt, de jutott belőlük az uradalmi üzemekbe is.⁶⁹

Az 1930-as évek közepén mintegy 100–120 olyan földnélküli család élt Nagykanizsán, amelyeknek feltétlenül szüksége lett volna kisbirtokra.

Akárcsak tíz évvel korábban, most is az uradalmi földekből kívántak ehhez tekintélyes darabot megszerezni. Mivel a Grosz-féle sánczi, illetve a Novák-féle Kanizsa-majori bérlet éppen 1936-ban járt le, ezért Krátky polgármester az tervezte, hogy a továbbiakban egy, erre a célra létrehozandó földbérlo szövetkezet vehetné bérbe a hercegtől a földet.⁷⁰ Ezt a tervet a kiskanizsai hitelszövetkezet karolta fel: a szövetkezetbe tömörült gazdák 1936. október 1-jével óhajtották kibérelni a hercegi uradalom részét, s ehhez várták a földet bérelni óhajtókat.⁷¹ Mint ahogyan az 1920-as évek közepén, most sem sikerült a bérlet összehozása, ami végül is komoly gondokat nem okozott a város és az uradalmi falvak társadalmának, mivel a térségben az 1930-as évek vége felé megnyíló olajipari fejlesztések révén bőven nyíltak új munkahelyek.⁷²

Gömbös kormányzata idején újra elővették a hitbizományok kérdését, aminek megváltoztatását össze kívánták kapcsolni egy földosztó és telepítési akcióval. Az 1936. évi 11. tc. újrászabályozta a hitbizományi örökösödési rendszert. Meghatározták azt a felső limitet, amelyre a jogi kööttségek továbbra is vonatkoztak, ugyanakkor a hitbizomány birtokosának halála után a többi földet az örökösök között fel lehetett osztani. Ez azt jelentette, hogy Magyarországon 823 324 kat. hold hitbizományi területből 463 636 holdnyi szabadult fel az addigi szigorú kööttségek alól.⁷³ A korabeli szaksajtó és birtokpolitikai szakirodalom is egyértelműen a korábbi hitbizományok piacosítását tartotta jó dolognak, még akkor is, ha a hazai hitbizományok között voltak kifejezetten jól működő gazdaságok is.

Jelentős nyomás volt a földesúri tulajdonra az 1930-as évekbeli szélsőjobboldal megjelenése is, amely nagyon nem szimpatizált a latifundiumok tulajdonosaival, elsődlegesen persze főleg a zsidó bérlok és tulajdonosok zavarták e politikai csoportot. Jellemző, hogy amikor 1940-ben, amikor már végképp rendezni kellett az 1931. évi uradalmi örökösödés utáni az illetékfizetési kötelezettséget, az uradalmi ügyvéd azt javasolta, hogy a földdel való megváltást „...tekintettel a zalai földínségre ... csakis a felszabaduló és elsősorban zsidó kézben lévő nagykanizsai földekből vegyék ki, s más ingatlanokat ne bántsanak.”⁷⁴

Egy vagyoneírás, különböző szerződések és jövedelemkimutatások, valamint egy mezőgazdasági statisztika alapján viszonylag pontos képet rajzolhatunk a nagykanizsai uradalom gazdasági állapotáról az 1930-as évekre vonatkozóan. 1935-ben a hg. Batthyány-kézben lévő nagykanizsai uradalom összesen 7881 holdat tett ki.⁷⁵ (Megemlítjük még, hogy a hitbizomány másik része, vagyis az egymás mellett fekvő körmendi és intai uradalom együtt valamivel nagyobb volt a nagykanizsainál, területük 10 435 holdat tett ki, vagyis a Batthyány-Strattmann hitbizomány

1935-ben 18 318 holdas volt. Ez Magyarországon a 40. legnagyobb birtok volt ebben az időben.⁷⁶ Némi parcellázás után a hitbizomány területe 1938-ban 18 249 holdra csökkent.⁷⁷)

A nagykanizsai uradalmi vagyon alapvetően három részből állt: a Nagykanizsa belterületén lévő ingatlanokból, a városban és a mellette lévő falvakban álló mezőgazdasági területből, valamint az erdőkből.⁷⁸ Az uradalom városban lévő ingatlanvagyonát öt, de az egész városképet meghatározó épületet jelentett. Mindegyik a városközpontban helyezkedett el, a Fő téren, illetve a Fő utcán. Ezek: a földesúri kastély, a mellette lévő Korona szálloda, az 1845-ben vásárolt Chinorány-féle ház, illetve a Fő-téren északon lévő Igazságügyi palota (a volt Zöldfa szálloda) és a teret délről lezáró „nagy piaci épület”, vagyis a Vasember-ház. Az világosan látszik a vagyonösszeírásból, hogy a korábbi földesúri leltárakban szereplő kisebb ingatlanoktól eddigre már megszabadultak a Batthyányak, vagyis nem voltak már vendégfogadók, korcsmák, kisebb épületeik, magtáraik. Tegyük hozzá, hogy mivel az uradalom mezőgazdasági termelésre alkalmas területét tíz évenként hosszú távra bérbe adták, így az utóbbiakra nem is nagyon volt szükség, hiszen a megmaradt uradalom 6–8 fővel, vagyis az erdőhivatali személyzettel tökéletesen elműködött. A fentebb említett öt épületből többet bérbe adtak, míg a kastélyban helyezték el a hercegi erdőhivatali személyzetet.⁷⁹

A hitbizományi vagyon másik részét az uradalmi földek adták, amelyek területe a földreform óta nem változhatott.

1. táblázat: A nagykanizsai uradalom területe 1935-ben (hold)
Table 2.: Land area of the estate of Nagykanizsa in 1935 (in cadastral hold)

Település	Szántó	Kert	Rét	Szőlő	Legelő	Erdő	Földadó, alá nem eső	Terület
Nagykanizsa	637	28	404	–	109	–	48	1226
Bajcsa	8	–	140	–	4	338	11	501
Eszteregnye	–	–	–	–	–	270	–	270
Fityeháza	30	–	120	–	7	255	8	420
Sormás	495	–	21	–	–	459	13	988
Szepetnek	1680	3	55	–	21	521	54	2334
Homokkomárom	408	18	95	29	121	1435	17	2123
Hosszúvölgy	–	–	–	–	–	14	5	19
Összesen	3258	49	835	29	262	3292	156	7881

Forrás: GAZDACÍMTÁR (1935) adatai alapján összeállítva

A táblázat adatai világosan kirajzolják az uradalomban folyó mezőgazdasági termelés rendszerét. Bár kétségtelen, hogy a gabonaféléknek alacsony volt az ára, de a bérleti formában működő gazdaságok az összes uradalmi föld 41%-át szántóföldi növénytermesztésre használták. A legnagyobb ilyen szántóföldek Nagykanizsán és Szepetneken találhatók. Említsük meg a 18. század közepe óta Kanizsán és Homokkomáromban meglévő kertészeteket is. Látható, hogy az állattartást (rét és legelő) csaknem 1100 hold szolgálta. A homokkomáromi földesúri szőlő is régi hagyományokra nyúlik vissza.⁸⁰ Az összes uradalmi földnek csaknem 42%-át tette ki az erdő. (Két hasonlóság volt a körmendi és intai, valamint a nagykanizsai uradalom rendszerében: a körmendi és intai uradalomban a terület csaknem felét tette ki az erdő; s míg az erdők házi kezelésben voltak, addig a földek többségét bérbe adták.)⁸¹

A területi megoszlásból részben adódik az uradalmi jövedelmek rendszere is, bár annak szerkezete jelentősen eltér más hazai nagybirtokéktól. Első gondolatunk az lehet, hogy egy csaknem 8000 holdas birtok bevételei leginkább a termelésből származik. A nagykanizsai uradalom bevételei azonban három forrásból származtak. A saját kezelésben lévő erdőbirtokból, amelynek az 1930. évre szóló bevétele 45 712 pengő volt; a bérbe adott földbirtokból, amiért összesen (beleértve vadászati, szőlők utáni és egyéb jogcímeket is) 76 049 pengőt szedtek be, illetve a Nagykanizsán lévő házak után járó bérleti díjakból, amelyeknek összege 97 694 pengő volt.⁸² Az összegekből és azok arányaiból látható, hogy beérett a hajdani Fülöp hercegnek az az elképzelése, miszerint a földek úgyis fogynak, ezért egyre inkább a bérleti bevételekre kell alapozni a kanizsai uradalom jövedelmeit. Az 1830–40-es években még csak 15–20%-ot tett ki a bérletekből származó bevétel, ezzel szemben 100 évvel később az összes bevételnek már 79%-a származott a különböző bérletekből. Különösen fontosak voltak a házak után járó díjak, ugyanis azt vagy a magyar államnak sikerült kiadni, vagy pedig – mint például a Vasember-ház esetében – jómódú kanizsai kereskedők vették ki.⁸³

Érdekes a kiadások szerkezete is, aminek három jelentős tétele volt. Egyrészt az uradalom működtetése 43 505 pengőbe került (ebbe beletartozott a személyzet fizetése, a budapesti igazgató fizetése, az erdei magvak beszerzése, a facsemeték nevelésének költsége, erdősítések, árkolások, utak fenntartása, rönk- és tűzifatermelés, a Körmendre történő szállítások, a lótartás, irodafenntartás és a rendkívüli kiadások, nem is beszélve néhány ember nyugdíjáról). Látható, hogy az erdőhivatal (mint uradalmi irányító szerv) működése gyakorlatilag kijött az erdőgazdaság működéséből, hiszen csaknem megegyezik az erdészetből származó bevétel a teljes adminisztrációs és termelési kiadással. A másik nagyobb

tétel az uradalom által fizetett adó volt. Ezek között az egyenes, a jövedelmi és a vagyonadó, az iskolaadó, a Zala–Somogy határcsatorna díja és egyebek szerepeltek. Az adók összege 1930-ban 48 327 pengő volt, de ebből a bérlőkre hárult mintegy 18 000 pengő, így az uradalmat 30 272 pengő terhelte. A harmadik jelentősebb kiadás a kegyúri terhek (épületek) finanszírozása (pénz és termény), valamint az egyéb épületek fenntartása és a csatornázás költsége, ezek 18 607 pengőre rúgtak. Adatainkat összesítve látható, hogy 218 383 pengős bevételt 95 109 pengő kiadás terhelte, vagyis a tiszta jövedelme a hercegnek minden kiadás levonása után 123 74 pengő volt.⁸⁴ Ebből a herceg számára 122 513 pengőt utaltak át.⁸⁵ Ez tekintélyes jövedelem, s ha hozzá számítjuk a körmendi és intai uradalmak (együttesen) hasonló nagyságúra becsülhető jövedelmét, akkor válik igazán kontrasztossá a herceg és a magyarországi társadalom többségének eltérő jövedelmi helyzete.

A korábban kialakított üzemszerkezeti modell a válság után sem változott. Az alacsony agárarak⁸⁶ melletti jövedelmezőség egyik biztosítéka volt az az alacsony üzemvezetési létszám. 1937-ben az uradalom Barthos főerdőmester mellett tíz alkalmazottal működött. Köztük volt egy-egy főerdőőr és erdőőr, öt segéderdőőr, egy házmaster és két kocsis. A főerdőőr 54, az erdőőr 45, az öt segéderdőőr 30 pengős juttatást kapott, de emellett tekintélyes volt a részükre átadott havi búza mennyiség is, ami azért fontos, mert ebben az időben búzát eladni nehezen lehetett, viszont deputátumként való felhasználása megoldást kínált a fizetések megoldására. A legkisebb juttatás a kocsisé volt, aki havi 30 pengőt és mellette 90 kg búzát kapott.⁸⁷ Mindazonáltal látható, hogy ezek nem nagy különbségek: a városokra nagyon jellemző szétszakadó jövedelmi rendszerrel szemben az uradalmi alkalmazottak közötti jövedelmi különbségek nem érték el a kétszeres arányt.

Nehézségek voltak az 1930-as évek második felében a bérleti díjak beszedése körül is. Az uradalom a településeken belül házak esetében 1937-ben összesen 68 szerződést kötött, ebből 43 tétel a Fő tér déli oldalát lezáró Vasember-ház boltjaira és lakásaira vonatkozott. A sok kicsi kereskedelmi és iparos boltbérlet mellett a legnagyobb egyértelműen a Fő tér északi oldalán fekvő ún. törvényszéki épület, amit a Magyar Királyi Államkincstár 14 801 pengőért bérelt.⁸⁸ Az éves kimutatásokból az látszik, hogy a 68 szerződés esetén 15–20 mindig volt, ahol a bérlő fizetési hajlandósága nem volt túl nagy, aminek persze voltak üzletviteli okai, de sokszor egyéb tényezők is motiválták a fizetések visszatartását. Mindenesetre Barthos Gyula főerdőmester leveleinek állandó kísérőeleme, hogy be akarja hajtani a még hiányzó összegeket, bár kétségtelenül az is kiderül a beszámolókból, hogy az uradalom vezetésében volt megértés a nehezen fizetőkkel

kapcsolatban, hiszen a piaci feltételek egyáltalán nem voltak kedvezők, vagyis haladékra mindig lehetett számítani.

Megmaradt forrásainkból úgy tűnik, hogy hasonlóan a magyar gazdaság egészéhez, az 1930-as évek második felében élénkült a nagykanizsai uradalom gazdálkodása is. A mezőgazdasági árak lassan emelkedni kezdtek. Az élénkülést mutatja, hogy a hagyományos termelési profil mellett új területek is megjelentek az uradalmi gazdálkodásban. Az 1930-as évek második felére vonatkozó pénzügyi kimutatások között látszik, hogy kialakítottak egy működőképes „szőlősgazdaságot”, a bort vagy Körmendre vitték, vagy eladták. Ekkor még kicsi tételről van szó, de már külön kisegítő vincellér foglalkozott vele havi 62,5 pengős bérért, akinek volt egy mindenese is havi 10 pengőért. Ezzel a központi üzem már 12 fővel működött.⁸⁹

A változásokat jól mutatja, hogy 1936 körül, amikor lejártak az addigi 10–12 éves majorbérletek, már jóval kedvezőbb feltételekkel sikerült az újakat megkötni. Amíg az 1920-as évek közepén megkötött szerződések esetében mintegy évi 91 000 pengővel számolhattak, az 1930-as évek második felében már 103 440 évi földbérhez jutott az uradalom. (Tegyük hozzá: a hitbizomány két másik uradalmában is javult a helyzet, a körmendi és az intai birtokon is emelkedő bevételeket láthatunk.)

3. táblázat: Majorbérletek az 1940. évi kimutatás szerint
Table 3: Leases of manorial works based on the registry of 1940

A major neve	A bérlő neve	A bérelt terület (hold)	Az évi haszonbér (pengő)
Kanizsamajor	özv. Novák Jánosné örökösei	616	16 028
Felsősáncz	Lázár László és neje	546	16 584
Gyóta és Cseres	Löwenstein E. és L.	1503	30 432
Bánfa	Bánik Emil és neje	499	12 628
Zsigárd	Gross Tibor és Lajos	377	7 632
Homokkomárom	özv. Gross Ferenc	799	17 776
Fityeháza	Lukács György és Nicingér L.	100	2 328
Összesen		4440	103 440

Forrás: MNL OL. P 1322. Fasc. 175. No. 30–31. alapján

A bérleti szerződések egy kaptafára készültek: az 1920-as évek közepe óta tartalmilag nem változtak, legfeljebb annyiban, hogy a haszonbért már búzában is megnevezték. Nagyon fontos kitétele volt a szerződéseknek, hogy a fenti bérleti összegek már nettó bevételek az uradalom számára,

hiszen a továbbra is a bérlőket terhelték az adófizetési kötelezettségek. A bérlők esetében nem kis adókról van szó. A bérlőket terhelte az évi haszonbérén kívül a földadó (kat. korona alapon), a házadó, a házadó után járó rendkívüli pótlék, a községi adó, a megyei pót és útdó, a betegápolás adója, a rokkant adó, a mezőgazdasági illeték, a községi iskolaadó, a Principális csatorna víztársulati járuléka, az épületek utáni tatarozási átalány, valamint a tűzbiztosítási díj. A legnagyobb majort bérlő Löwenstein Emil és László esetében az 1936–42 közötti időszakban a bérlőknek az évi haszonbér összegét még 42%-kal kellett megtoldani a fenti adókötelezettségek teljesítéséhez, amihez persze a bérlők esetében még a saját személyes jövedelem után is kellett adózni.⁹⁰ Az a tény, hogy a bérleteket könnyen és drágábban tudták kiedni, arra utal, hogy a bérlők is jól jártak, s megfelelő nyereség mellett lehetett a területen gazdálkodni.

A gazdasági javulást az ország 1941. évi hadba lépése megakasztotta. Az addigi jelek sem voltak már perspektivikusak. Kanizsa, mint jelentős zsidó lakossággal bíró település, veszített gazdasági jelentőségéből a zsidótörvények után. Az eredményes zsidó bérlőket a törvények kizárták a gazdálkodásból. A háború alatt a munkaerő nagy részét bevonultatták, s a negatív folyamatokat a német megszállás, a deportálások, majd a szovjet megszállás mutatta, nem is beszélve arról, hogy 1945 tavaszán meghozott földreform-rendelet révén a nagykanizsai uradalom területét kisa-játították, s azon előbb kisparaszti gazdaságok, a későbbiekben pedig termelőszövetkezetek jöttek létre.⁹¹

4. Összegzés

Láthattuk az eddigiekben, hogy a nagykanizsai hitbizományi uradalom működése igen változatos volt a vizsgált időszakban. A hitbizomány egyrészt hordozta a 200 éves múlt bürokratikus nehézségeit, ami nagymértékben korlátozta a tulajdonost a nagyüzemi gazdálkodás folytatásában. Részben ebből is adódott, hogy a saját kézben lévő erdőkezelés mellett a mezőgazdasági területek bérbeadásával próbáltak meg fennmaradni s jövedelmet termelni. Ugyanakkor az agrárnagyüzemet körbe vevő társadalmi és politikai környezet erősen nagybirtokellenes volt, hiszen egyre erősödött az a politikailag fűtött nézet, miszerint a társadalmi problémákért főleg a nagybirtokok felelősek. Ez ugyan szakmailag egyaránt nem állja meg a helyét, de ez akkor keveseket érdekelt. Mindamellelt leszögezhetjük, hogy még ilyen nehéz 30 év alatt is a nagykanizsai uradalom története azt példázza, hogy következetes irányítással, a lehetőségek kihasználását keresve, néhány területen fejlesztéseket végrehajtva hosszú távon is működőképes maradhatott egy hitbizományi uradalom.

JEGYZETEK/NOTES

1. Magyar Nemzeti Levéltár Országos Levéltára (a továbbiakban MNL OL). P 1322. Fasc. 100. No. 377. A tanulmányban minden holdban megadott adat katasztrális holdat jelent.
2. Kanizsa hosszú távú változásaira lásd: Kaposi Zoltán (2009) munkáját.
3. Magyar Nemzeti Levéltár Zala Megyei Levéltára (a továbbiakban MNL ZML) IV. 14/e. Causarum sedialiter revisarum. Fasc.1. 1773.
4. 1848-ban Pápa városban élt a legtöbb izraelita. Lásd: Hudi József (1994): 41. old. A kanizsai zsidósághoz lásd még: Kaposi Zoltán (2009): 255–278. old.
5. Bácskai Vera–Nagy Lajos (1984): 45. old.; illetve Bácskai Vera (1993) tanulmányát.
6. Kanizsa környékén helyezkedett el az Inkeyek pallini és iharosberényi, a Zichyek vrászlói, a Szapáryak letenyei és a Festeticsek szentmiklósi és csurgói nagybirtoka.
7. Kaposi Zoltán (2002): 206. old.
8. Barbarits Lajos (1929): 197. old.
9. MNL OL. P 1320. Fasc. 7.y. No. 114. Gusztáv gróf eladta az üszögi és mozs-gói uradalmakat, amelyek a bécsi bankár és nagykereskedő Biedermann-fa-mília kezébe kerültek. Lásd még: MNL OL. P 1313. Fasc. 139. No. 268.
10. Zalai Közlöny, 1897. június 23.
11. Magyarország és Külföld, 898. (2. évf.), 9–10–11. szám, 18.
12. Mindez tökéletesen látszik a herceg naplójából. Lásd: Kardos Klára (1987).
13. 1000 év törvényei, 1879. XXXVI. tc.
14. MNL OL. P 1313. Fasc. 139. No. 96.
15. MNL OL. P 1313. Fasc.139. No. 102–138. I. fejezet.
16. Ugyanott: II. fejezet.
17. Kaposi Zoltán (2002): 237. old.
18. A hitbizományi gondnoknak kellett az ügyet görgetni, ő terjesztette a bírósá-g elé az igényeket.
19. MNL OL. P 1313. Fasc. 148. No. 153–424.
20. Magyar Nemzeti Levéltár Vas Megyei Levéltára. XII. Bathyány Lajos hit-bizomány iratai (a továbbiakban MNL VaML BLHI.) Fasc. 17. 1898. év.
21. MNL OL. P 1313. Fasc. 139. No. 535–549.
22. Életéhez lásd: Kardos Klára (1987) munkát.
23. Zalai Közlöny, 1931. január 25.
24. MNL OL. P 1313. Fasc. 148. No. 153–424.
25. NL OL. Z 40. Pesti Magyar Kereskedelmi Bank iratai (a továbbiakban PMKB iratai). Fasc. 58. No. 1132.
26. Lásd például: MNL VaML. BLHI. 26, 27, 28. doboz anyagát.
27. A háború alatti Nagykanizsához lásd: Kaposi Zoltán (2017) tanulmányát.
28. Térképi megjelenítését lásd: MNL OL. T 4. No. 280.
29. Szájbély Gyuláról lásd: https://mult-kor.hu/20120311_a_dunantuli_vasutkiraly_szajbely_gyula?pIdx=1

30. MNL OL. Z 40. PMBK iratai. Fasc. 58. No. 1132. Jelentés.
31. Ugyanott.
32. Burgenländisches Landesarchiv. Abteilung Batthyány. Herrschaftsarchiv Kittsee. Nagykanizsa (a továbbiakban: BLA. AB. HAK. Nk.) Gazdatiszti számadások, 1875–1918. 1916. 01. 31.
33. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1917. november 23.
34. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1917. november 23. (2. levél.)
35. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1917. október 28.
36. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1917. november 20.
37. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali számadási mellékletek, 1914. 09. 01.
38. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. október 2.
39. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. január 31.
40. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. május 1.
41. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. március 26.
42. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. április 17.
43. BLA. AB. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1918. november 6.
44. BLA. AB. LFA. HAK. Nk. Erdőhivatali levelek, 1915–21. 1919. július 8.
45. Ugyanott.
46. A kinevezéshez lásd: Erdészeti Lapok, CCXXXIV. évf., 12. szám (1999. december), 376. old.
47. MNL OL. P 1322. Fasc. 100. No. 678.
48. MNL VaML. BLHI. 68. kötet, No. 46.; lásd még Balla Lőrinc (1997) művének dokumentumait.
49. Zalai Közlöny, 1925. november 5.
50. Lásd például az első 436 ember által 1923-ra kiosztott földek méretét. Név-sor: Zalai Közlöny, 1923. július 7.
51. Zalai Közlöny, 1929. január 16.
52. Zalai Közlöny, 1932. július 29.
53. Ugyanott.
54. MNL OL. P 1320. Fasc.9. dd. Batthyány László No.75.
55. Zalai Közlöny, 1921. február 13.
56. Kardos Klára (1987): 1926. március 28.
57. Ugyanott. Erre utal a hercegnek a naplójában azon bejegyzés, miszerint „...Mindenestre éppen eleget óvtam levélben Gusichot (ti. a jószágigazgatót, Gusich Viktort – K. Z.), ami nem törvényes”.
58. Kardos Klára (1987): 1926. augusztus 30.
59. Pál Lajos (1968): 41. old.
60. Az eset leírása: Zalai Közlöny, 1925. november 5.
61. A 2. világháború után a család szétszóródott a világban. Lásd ehhez: www.gyula.czegledy.hu
62. MNL OL. P 1320. Fasc. 9. gg. Batthyány László iratai. Értékpapírállo-mány-kimutatási füzet.
63. Ugyanott.
64. Ugyanott, No. 129.

65. Az 1927. évi végrendelet e téren eltér a herceg naplójában 1926. július 27-i bejegyzéstől. Ez utóbbiban még úgy vélekedett, hogy nincs értelme egyformán testálni, hiszen egy-két gyerek esetében oldalági örökítés révén már ügyis nagyobb juttatás áll fenn (Laló, Ivi és Franci), valamint Lilike is gazdagabb lesz Zsigmond gróf révén. Ezzel szemben a végrendelet már egyenlő osztásról ír.
66. MNL OL. P 1320. Fasc. 9. gg. Batthyány László iratai. No. 130.
67. Az üzemi változásokhoz lásd Tóth Tibor (1982) elemzését.
68. Népszámlálás (1930): II. kötet adatai alapján.
69. Kaposi Zoltán (2014): 136. old.; Kiskanizsára lásd még: Molnár Ágnes (2014) tanulmányát.
70. Zalai Közlöny, 1935. november 15.; lásd még: Zalai Közlöny, 1935. november 19.
71. Zalai Közlöny, 1935. november 24.
72. Kaposi Zoltán (2014): 185. old.
73. Nagy József (é. n.).
74. Németh László–Paksy Zoltán (2004): 302–303. old.
75. Gazdacímtár (1925): 420. old.
76. Lásd: Gazdacímtár (1935) adatait.
77. MNL VaML. BLHI. 79. kötet. 1938. augusztus 10.
78. MNL OL. P 1322. Fasc. 100. No. 675.
79. Ugyanott.
80. Kaposi Zoltán (2009): 82. old.
81. Gazdacímtár (1935) adatai alapján.
82. MNL OL. P 1322. Fasc. 100. No. 675.
83. Áttekintő táblázat: MNL OL. P 1322. Fasc. 173. No. 142.
84. Abban a korban a jövedelmek (bevételek) között szerepeltették az átfolyó és az áthárított összegeket is.
85. MNL OL. P 1322. Fasc. 173. No. 142.
86. Az árakhoz lásd: GUNST PÉTER (1970) művét.
87. MNL OL. P 1322. Fasc. 174. No. 1688.
88. Lásd például: MNL OL. P 1322. Fasc. 174. No. 1676–1682.
89. Lásd pl.: MNL OL. P 1322. Fasc. 175. No. 36–37.
90. MNL VaML. BLHI. P 113/1937.
91. Ehhez lásd: Káli Csaba (1995): 47–48. old.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Bácskai Vera–Nagy Lajos (1984): Piacközpontok, piackörzetek és városok Magyarországon 1828-ban. Budapest
- Bácskai Vera (1993): Piackörzetek és piacközpontok a Dél-Dunántúlon a 19. század első felében. In: Gazdaságtörténeti tanulmányok. (Szerk.: Kapiller Imre) Zalai Gyűjtemény 34. Zalaegerszeg. 213–249. old.
- Balla Lőrinc (1997): Új hazában. Fejezetek Fűzvölgy, Homokkomárom, Hosszúvölgy, Korpavár, Magyarszentmiklós és Obornak történetéből. Fűzvölgy.

- Barbarits Lajos (1929): Nagykanizsa. (Szerk.: Barbarits Lajos). Budapest. 1000 év törvényei = 1000 év törvényei. www.1000ev.hu
- Gazdacímtár (1925): Magyarország földbirtokosai és földbérlői. Budapest.
- Gazdacímtár (1935): Magyarország földbirtokosai és földbérlői. Budapest.
- Gunst Péter (1970): A mezőgazdasági termelés története (1920–1938). Budapest.
- Hudi József (1994): A pápai zsidó közösség és önkormányzata 1748–1848. In: „...és hol a vidék zsidósága?” (Szerk.: Deáky Zita–Csoma Zsigmond–Vörös Éva) Budapest.
- Káli Csaba (1995): Zala megye gazdasági életének fontosabb vonásai 1945-ben. In: Dokumentumok Zala megye történetéből 1944–47 (Szerk.: Káli Csaba–Mikó Zsuzsa). Zala gyűjtemény 37. Zalaegerszeg. 17–31. old.
- Kaposi Zoltán (2002): Magyarország gazdaságtörténete 1700–2000. Budapest–Pécs.
- Kaposi Zoltán (2009): Kanizsa gazdasági struktúrájának változásai 1743–1848. Nagykanizsa.
- Kaposi Zoltán (2014): Nagykanizsa gazdasági fejlődése (1850–1945). In: Nagykanizsa. Városi monográfia III. (1850–1945). (Szerk.: Kaposi Zoltán). Nagykanizsa, 2014. 99–249.
- Kaposi Zoltán (2017): Egy kereskedőváros viszontagságai az első világháború idején. In: A Nagy Háború emlékezete. A Dél-Dunántúl és az első világháború (Szerk.: Bösz Attila). Pécs. 55–78.
- Kardos Klára (1987): A szegények orvosa: Batthyány-Strattmann László. Eisenstadt
- Molnár Ágnes (2014): Kiskanizsa gazdálkodása, társadalma és kultúrája 1850–1945 között. In: Nagykanizsa. Városi monográfia III. (1850–1945). (Szerk.: Kaposi Zoltán). Nagykanizsa. 415–470. old.
- Nagy József (é. n): Hitbizományok Magyarországon a 20. században. In: www.tortenelem.ektf.hu
- Németh László–Paksy Zoltán (2004): Együttélés és kirekesztés. Zsidók Zala megye társadalmában (1919–1945). Zalai gyűjtemény 58. Zalaegerszeg.
- Népszámlálás (1930): Az 1930. évi népszámlálás. II. kötet. Budapest, 1934.
- Pál Lajos (1968): Nagykanizsa és környéke a forradalmak viharában (1918–19). Nagykanizsa.
- Tóth Tibor (1982): Ellentét vagy kölcsönösség? A magyar mezőgazdaság üzemi viszonyainak történeti háttére és problémái. Budapest.

Sajtóanyagok

Erdészeti Lapok

Magyarország és Külföld

Zalai Közlöny

PELLES Márton

PhD-hallgató

Pécsi Tudományegyetem, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

PhD student

University of Pécs, Doctoral School of Regional Policy and Economics,

Pécs, Hungary

pelles.marton@ktk.pte.hu

A CUNARD STEAMSHIP COMPANY SZEREPE A FIUMEI KIVÁNDORLÁSBAN (1902–1914)¹

THE ROLE OF THE CUNARD STEAMSHIP COMPANY OF THE EMIGRATION IN FIUME (1902–1914)

ABSTRACT

The great emigration in Fiume between 1902 and 1914 still a hot topic in the works of the domestic and foreign researchers. In those times hundred thousand people started their journey from all over Austria-Hungary to Fiume, where they could board on the Cunard ships, which took them to the New World. As we know these people did not start by their own ideas, but many emigration agencies promoted them to begin their ways to the “promised land with milk and honey”. This great mass of people in the first years shocked the local capacities like food, and accommodation in Fiume. Because of this the Governor of the town started to build an Emigration House for them with the aid of the Hungarian State. In my paper based on my researches in the Državni Arhiv u Rijeci (the State Archives of Rijeka), and the newest Croatian and Hungarian literature I will present how the Hungarian State has built a whole new industry in Fiume to serve the emigrants, from the accommodation through the feeding to the travelling. I also wish to mention what was like the weekdays of the emigrants in these years on the ships based on the remained reports from the officers of the Hungarian Royal Maritime Office’s. From my work I look forward that with these new sources I could enlighten the history of this great emigration from Fiume to New York.

Kulcsszavak: Cunard, Fiume, gazdaságtörténet, gőzhajózás, kivándorlás

Keynotes: Cunard, Fiume, Economical history, steam shipping, emigration

1. Bevezetés

A nagy magyar kivándorlás nem volt példanélküli a maga korában. Az Európából való, főleg Észak-Amerika irányában zajló migráció végigkísérte az egész 19. századot. 1815–1914 között ennek az európai emigrációnak volt egy térbeli eltolódása is, mely magával hozta a technológiai fejlődéssel karöltve a hajózás és a kivándorlási ipar fejlődését is. A század elején, a napóleoni háborúkat követően főleg az ír területekről vándoroltak ki az emberek, majd az 1870-es években már főleg a német területek voltak a fő kibocsátók és így az 1890-es évek végére már Közép-Európa, azaz Ausztria-Magyarország lakói adták a kivándorlás zömét.² A folyamatokat segítette, hogy ez az időszak a gőzhajózás elterjedésének és a gőzgép hatásfokának folyamatos javulásával egyszerre zajlott, így a növekvő emberáradatot egyre modernebb, nagyobb és gyorsabb hajók tudták szállítani. Kezdetben, a migráció térbelisége miatt éppen ezért a brit hajózási vállalatok megalakulását és működését segítette elő a kivándorlás (pl. a későbbi Cunard vállalat), majd pedig, amikor a német kikötővárosok, mint Bréma, vagy Hamburg lettek a főbb csomópontok, akkor az itteni vállalatok tudtak fejlődni (pl. HAPAG, azaz Hamburg-American Line vagy a Norddeutscher Lloyd). Utóbbi városok azért is nevezetesek, mert itt nem csak a hajózás, de a kivándorlási ipar is jelentős méreteket öltött. Albert Ballin Hamburgban, Friedrich Missler pedig Brémában hozott létre olyan kivándorlószállodákat, szállítási cégeket és kivándorlási ügynökségeket, melyek a kivándorlók csábításától a kikötőbe érkezésén át az Amerikába érkezésig segítette a migránsokat és hasznot húzott belőlük.³ Később az 1890-es évekre az ő ügynökségeik gyűrűztek be a Monarchia területeire is, és ezen aknamunkának volt köszönhető az, hogy oly sok hazánkfi indult el ígéreteik nyomán az Új Világ irányába.⁴ Főadatokban ez azt jelentette, hogy Ausztria-Magyarország területéről ebben a században (1815–1914) 3 000 000 ember vándorolt ki Észak-Amerikába, 420 000 fő Dél-Amerikába, 4000 fő Ausztráliába, 1800 fő Afrikába és 110 fő Ázsiába.⁵

Ahogy a német területeknek voltak fontos kikötői, úgy a magyar területeknek is volt egy fontos kikötője: Fiume.⁶ Ez volt az a város, amelyen át a nagy magyar kivándorlás lezajlott, és a tanulmányomban később kifejtésre kerülő okok miatt, a Cunard Steamship Company lett az a vállalat, amely a kivándorlókat szállította. Fontos azonban megjegyeznünk, hogy a közhiedelemmel ellentétben a Monarchiából nem a magyar nemzet tagjai vándoroltak ki a legnagyobb részarányban. Ausztria-Magyarország legszegényebb vidékei voltak a fő kibocsátók így főleg a szláv ajkúak által lakott területek. Emiatt az 1901–1910 közötti időszak-

ban 2 145 977 fő vándorolt ki, melynek 61%-a volt a szláv nemzetiségű (lengyel, ruszin, horvát, szerb, szlovén, bosnyák), 15%-a magyar, 11%-a német, 7%-a zsidó, 4%-a román és 2% egyéb.⁷ Tehát jelen tanulmányomban azt fogom bemutatni, hogy miért a Cunard szállította ezen embereket és milyen volt a kivándorlók sora Fiumében, majd a tengeren útnak Amerika felé, illetve írásom végén bemutatom összesen hányan vándoroltak ki Magyarországról az egyes nagy európai kikötőkön keresztül. Forrásaim ehhez főleg a hazai és külföldi szakirodalom, illetve a fiumei levéltárban végzett kutatásaim lesznek.

2. A hazai kivándorlás okai, az ügynökségek tevékenysége és az állami reakciók

Az 1890–1914 közötti nagy magyar kivándorlás nem spontán, alulról szerveződő folyamat volt. Ezekben az években több kivándorlási ügynökség is működött Magyarországon, melyek ügynökeiken keresztül folyamatosan izgatták a lakosságot, és az egyszerű falusi emberekkel elhittették, hogy Amerikában aranyélet vár mindenkire, persze csak akkor, ha az ő ügynökségének szolgáltatásait választja. Ilyen volt többek között a párizsi „Compagnie Generale Transatlantique” és a zágrábi „Mašek i drug”, valamint a már említett brémai Friedrich Missler ügynöksége. Az utóbbi üzletember a „Hogyan jussunk el Brémába személyes okmányok nélkül?” című prospektusairól híresült el, melyek hatására tömegesen érkeztek kivándorlók az észak-német városba, ahol Missler szállodáiban laktak, és az ő hajóin vándoroltak ki.⁸

A magyar hatóságok amint érezték az ügynökségek hatását, előbb tiltani próbálták a kivándorlást, majd amikor ez hasztalannak bizonyult elkezdték állami felügyelet alá venni a folyamatot, amennyire csak lehetett.⁹ Ez a gyakorlatban azt jelentette, hogy az önálló hazai kikötőnek Fiumének a szerepe megnőtt. Maga a város 1868-tól újra Magyarország része volt, és a századfordulóra az ott elkészült beruházásoknak és a helyi vállalkozók tevékenységének köszönhetően a magyar kikötő felkerült a világtérképre és rohamos mértékben fejlődött. Mivel az új törvényi szabályozás előírta, hogy a magyar honpolgárok magyar kikötőn keresztül utazzanak – hogy az állam szeme előtt legyenek – ezért a kormányzat a kivándorlást célzottan Fiume irányába terelte.¹⁰ Ezzel egyidőben Ossoinack Lajos helyi vállalkozó közbenjárására az Adria Magyar Királyi Tengerhajózási Rt. is megbízást kapott a kivándorlók New Yorkba szállítására.¹¹ Azonban ezen állami elképzelések és intézkedések két nem várt problémát generáltak. Az első az volt, hogy amikor ez a rengeteg kivándorló megérkezett Fiuméba nagyon hamar kiderült, hogy nem tudnak hol meg-

szállni, mert a város szállodái vagy megfizethetetlenek nekik, vagy már megteltek, a város élelmiszerellátása pedig egyszerűen nem bírja el ezt a hirtelen támadt hatalmas keresletet.¹² A második kérdéssel az Adria Rt. találta szemben magát, ugyanis igaz, hogy a társaságnak volt személyforgalma, azonban ez csak első osztályú luxus utazásnak is minősülő személyszállítást jelentett és nem a sokszor harmadosztályú utasok nagy tömegének Amerikába transzportálását.¹³

3. A kivándorlólház

Az első probléma megoldására Tisza Istvántól származott az az ötlet, hogy Fiumében is épüljön fel egy olyan kivándorlószálloda, vagy kivándorlólház, mint, amelyet a német vállalkozók hoztak létre Hamburgban és Brémában.¹⁴ A kérdést egy állami és vállalati képviselőkből álló bizottság ezután alaposan körüljárta, majd elhatározták, hogy a fiumei ipari úton (Mlaka), a Kőolajfinomítóval és Rizshántolóval szemben a világítótorony mellett az állam felölti a területet és megépíti a Kivándorlólházat, addig pedig ideiglenes elhelyezést keresnek az emigránsoknak.¹⁵ Ennek értelmében 1904-ben először a Baross kikötőt jelölték ki szállásnak, ahová a nagy kivándorlókat szállító gőzösök is könnyen kiköthettek így az állami felügyelet alatt tudtak hajóra szállni az utasok.¹⁶ Ezt követően, amikor ez kevésnek bizonyult, 1905-ben a Rudolf-mólón levő raktárházak közötti teret ponyvákkel befedték és itt is kialakítottak egy ideiglenes szállást.¹⁷ A megépített Kivándorlási ház több funkciót is betöltött egyszerre. Itt volt a határrendőrség és a kivándorlási felügyelet központja, valamint a kivándorlókat szállító hajózási társaság jegyirodája és később Dr. Tauffer Emil new yorki útját követően az orvosi vizsgálatok helyszíne is.¹⁸ A kivándorlólház összesen 1,5 millió Korona értékben épült meg és 2544 ágynyi férőhellyel rendelkezett. A fenntartását 48 alkalmazottal Matkovich János vállalkozó látta el.

A kivándorlási ház annak ellenére azonban, hogy az állam szociális érzékenységének kifejeződéseként jött létre, Matkovich tisztán profit-szerzési lehetőséget látott benne, mely miatt sok panasz érkezett már abban a korban is. Ezt bizonyítja az egyik 1910-es ártáblázat is, mely bemutatja, hogy a kivándorlók egyes alapvető élelmiszerekhez milyen áron juthattak hozzá. Például egy kilogramm kenyér 40 fillérbe került, ami manapság körülbelül 1 400 forinttal érne fel, míg egy korsó kőbányai polgári sör 34 fillér (1190 Ft), egy liter szilvapálinka pedig 2 K 20 fillér (7700 Ft) volt.¹⁹

4. A Cunard és a kivándorlás lefolyása

A második probléma megoldásban az Adria Rt. egy régi üzlettársához a Cunard Steamship Company-hoz fordult segítségért, amely pont ezekben az években kereste a lehetőségét annak, hogy járataival belépjen a Mediterráneumba.²⁰ Az 1900-as években már liverpooli Cunard Steamship Company néven ismert gőzhajózási társaságot Samuel Cunard alapította 1838-ban Halifaxban (Kanada) „British and North American Royal Mail Steam Packet Company” néven. A Cunard a maga nemében példa volt minden későbbi gőzhajózási társaság számára, ugyanis létrejöttkor a vállalat csak a rendszeres postai forgalom lebonyolítását tűzte ki célul, azonban alapítója még ebben az évben (1838) felismerte, hogy brit állami szubvencióval gazdaságosabban és megbízhatóbban tud nem csak árut, hanem személyforgalmat is közvetíteni az Ó- és az Újvilág, valamint Nagy Britannia és a gyarmatai között. Ettől kezdve a társaság egészen 1870-ig állami finanszírozással, abszolút monopol helyzetben működött. Az első versenytársak a Szuzei-csatorna megnyitását (1869) követően jelentek meg a piacon német, brit és osztrák–magyar társaságok képében, amikor a nevében már Cunardra (1878) keresztelt vállalat az észak-atlanti térség mellett a Mediterránium térségét is rendszeres járatokkal kapcsolta be addigi vonalaiba. A Cunard nem véletlenül igyekezett belépni a földközi-tengeri személyszállítási piacra, hiszen míg a XIX. század közepén javarészt brit és német területekről – tehát az Észak-Atlanti térségből – vándoroltak ki az emberek Amerikába (leginkább az Egyesült Államok és Kanada felé), addig az 1890-es évektől egyre inkább a közép-európai térség, azaz nagy mértékben Ausztria-Magyarország vált a legnagyobb kibocsátó vidékké.²¹

A Cunard Line – az angolul nem tudó korabeli magyarok körében gyakran csak „Gúnár Lina” – a magyar kivándorlókat az alábbi nevű és építési idejű, egyenként átlagosan 2500 fő szállítási kapacitással rendelkező gőzöseivel szállította: Auriana (1883), Ultonia (1898), Ivernía (1900), Carpathia (1902), Pannonia (1903), Slavonia (1903), Caronia (1905), Carmania (1905), Lusitania (1907), Mauretania (1907). A hajókon a 12 éven felüliek utazási költsége Fiume New York között 180 K a gyermekeké 90 K volt (az újszülöttek ingyen utazhattak).

Arról, hogy milyen volt az emberek élete a hajókon, a Magyar Királyi Tengerészeti Hatóság két dolgozójának korabeli jelentései maradtak fenn. Noha csak két év volt ezen hivatalnokok titkos útjai között, mégis az 1905-ös negatívan leírt viszonyok, sok pozitív változást indukáltak 1907-re. Az alábbiakban e kritikus állapotokról adok általuk képet.²²

Dr. Tauffer Emil (1905) orvosi szemmel – a martinschizzai vesztégzárintézet hatósági orvosaként, későbbi orvosfőnökeként – írta meg je-

lentését. Ebben oldalakon át kritizálta az elmaradott brit orvoslást. Például egy helyen magából kikelve kritizálja amikor a brit hajóorvos magát a magyar orvosnál képzetebbnak tartva kézmosás, operálóasztal, fertőtlenítés nélkül kezelte az egyik matrózt, akinek emiatt még hetekig romlott az állapota, míg végül a magyar orvos foglalkozhatott vele (a felettes brit beleegyezésével). A kivándorlók elhelyezése kapcsán Tauffer kifogásolta, hogy a III. osztályú helyeken a szalmazsákokon nem lehet aludni, mert azok a hosszú út alatt teljesen tönkre mennek, azonban a legtöbb kritika az ételmezést érte. „A kivándorlók fő panaszait az ételek íze, illetve készítménye képezte. Előfordult, hogy egész asztalsorok érintetlenül hagyták az ételeket azt állítván, hogy nem ízlik nekik, mert »nem embernek való!« Tény az, hogy a kivándorlóknak adott ételek készítménye – a gulyás és némely leves kivételével – nem felel meg a magyar paraszt ízlésének. De még a gulyást is kifogásolták, mert a benne levő burgonya néha nem volt kellően meghámozva. Ezt az angol főpincér azzal okolta meg, hogy az angoloknál nem szokás a krumplit meghámozni, hanem egyszerűen lemossák és megkefelik. Kivándorlóink mindennek dacára nagyon megütköztek a hámozatlan burgonyán. Kifogásolták a hajón használt bor minőségét is, mert a dalmát és görög borkeverék nem magyar bor és ez nekik nem ízlik”.²³

Roediger Ernő (1907) fiumei révkapitány jelentése Taufferével szemben egy tengerészkapitány szemével mutatja be a kivándorlás menetét. Roediger nagy hangsúlyt fektetett jelentésében arra, hogy leírja a hajó napirendjét, vagy ahogyan a kapitány minden nap ellenőrzi a hajót. Ugyanakkor ő is beszámolt néhány panaszról, melyet már Tauffer is leírt. A fiumei révkapitány jelentéséből megtudjuk, hogy még az első osztályon utazó magyar kivándorlóknak is állandó panasza volt az angol kosztra, emiatt ők gyakran el is cserélték ezt a fűszer- és zsírszegény ételt a III. osztályú utasok kosztjával, noha arról meg a hajón szolgáló fiumei pincérek is azt nyilatkozták, hogy „Sior il vitto za de crepar!” azaz „Uram, ettől a kosztól meg lehet döglenni!”. Előrelépés volt azonban – főleg az orthodox zsidók közbenjárására –, hogy a kapitány megengedte az utasoknak, hogy a fedélközben maguknak főzhessenek.

Roediger jelentésének második fele a kivándorlók New Yorkba érkezéséről, és onnan történő tovább utazásáról szól. Lényegében azt mutatja be, hogy egy egyszeri magyarországi paraszt, hogyan tudott boldogulni egy „négymilliós világvárosban”. Roediger saját tapasztalatai alapján leírja, hogy miért vándoroltak ki a magyarok és milyen hasznot remélhettek ebből. „Egy hevesmegyei kisgazda, ki fuvarozással képes volt naponta 5 K-t keresni, lovát, szekert eladta, hogy egy pittsburgi üveggyárban alkalmazást keressen. Utazása legalább 400 K-ba kerül és remél napi

5 \$-nyi keresményre, de kinek nincs mestersége az 1,5 \$-nyi kereseten túl nem viszi, melyből az otthon megszokott életmód mellett Amerikában már gyűjteni nem lehet. Tekintve azt, hogy egy dollárnak a vevő ereje Amerikában alig nagyobb, mint nálunk két koronának, az átlagos nagyobb kereset mellett is pénzt megtakarítani csak úgy lehet, ha szükségleteit az illető csak az okvetlen nélkülözhetetlenre szorítja, mit ha nálunk is megtenne ugyanarra az eredményre jutna.” Roediger ezután levonja a következtetést, hogy a legtöbb kivándorló hiába megy Amerikába, a mesés gazdagságot nem fogja elérni. Ellenben „szép keresetre számíthatnak a mesteremberek, különösen a lakatosok és asztalosok és valóságos Eldorádója Amerika a cselédeknek, hol egy szobalány 20 \$, egy szakácsnő 35 \$ havi bért kap; ezen utóbbiak számára tényleg kifizeti magát, hogy Amerikába menjenek, mert ruházaton kívül, melyet ugyan amerikai árakkal kell megfizetniök, más kiadásuk nincs és bő keresetük mellett könnyen viselhetik a kivándorlással múlhatatlanul egybekötött költségeket.”²⁴ A jelentés azzal zárul, hogy Roediger szerint a kivándorlás egyszer meg fog szűnni, ezért nem érdemes tiltani azt, ugyanakkor utána egy erős magyar–amerikai viszony épülhet ki a kivándorlás gerjesztette kereskedelmi kapcsolatok révén.

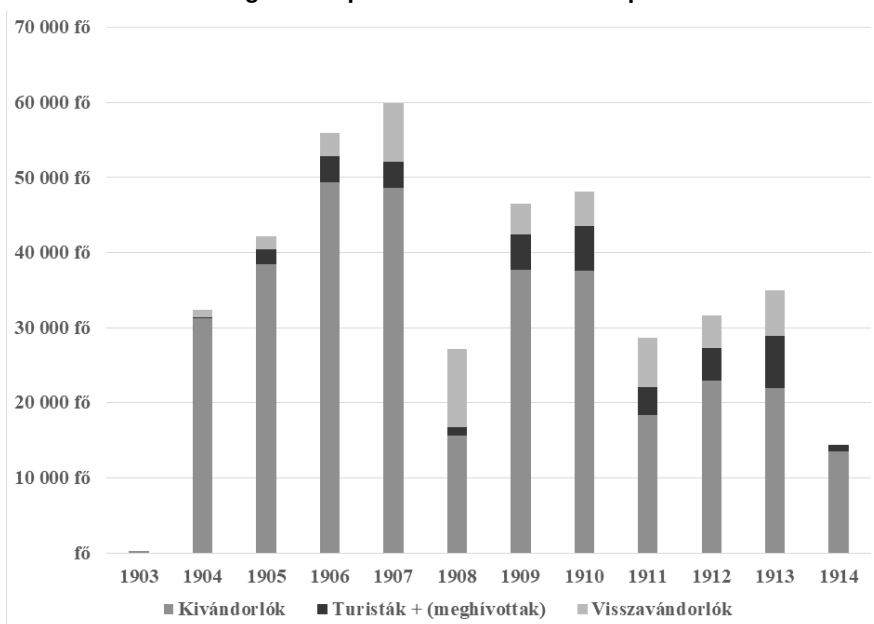
5. A Cunard kivándorlási forgalma

Összegezve a kivándorlásról leszűrhető tapasztalatokat és statisztikai adatokat elmondható, hogy 1904–1913 között az Egyesült Államokba az egész világról 16 482 401 fő vándorolt be, melynek 8,16%-a (1 345 469 fő) indult útnak Magyarországról. A brémai Friedrich Missler ügynökeinek munkája sikeresnek bizonyult, ugyanis a hazai kivándorlók legnagyobb része 36,6%-a (463 748 fő) Brémában szállt hajóra. A sorban ezt követte Fiume 24,1%-kal (305 299 fő), Hamburg 17,63%-kal (223 336 fő), Amsterdam 8,26%-kal (104 670 fő), Rotterdam 5,39%-kal (68 340 fő) és Le Havre, Trieszt, Liverpool, Cherbourg, Genova, Nápoly, Antwerpen összegezve 8,26%-kal (101 618 fő).²⁵ A fiumei forgalmat tovább bontva, tudjuk, hogy csak a Cunard szállított utasokat Fiuméből. A hajón történt születéseket és elhalálozásokat nem számítva 1904–1913 között összesen 265 hajójáráttal Fiuméből 278 205 felnőtt, 37 557 gyermek és 6141 csecsemő kelt útra Amerika felé, melyből összesen 16 604 főt utasítottak vissza Ellis Islanden. A kivándorlók mellett utaztak már amerikai rokonság által meghívottak, illetve turisták is, ők ezen időszak alatt összesen 36 070-en voltak, melyből felnőtt volt 24 935 fő, gyermek 9918 fő és csecsemő 1217 fő. Ugyanezen időszak alatt összesen 42 641 felnőtt, 4881 gyermek és 2164 csecsemő korú honpolgár vándorolt vissza a Cunard hajóin Magyarorszá-

ra. A személyszállítás mellett, ahogy Roediger is utalt rá, a Cunard árut is szállított Fiume és New York között, ez a magyar kikötő szempontjából 1903–1913 között összesen 1 290 080 métermázsza exportot és 1 006 970 métermázsza importot jelentett.²⁶

1. ábra: A Cunard hajók személyforgalma 1903–1914 között

Chart 1.: The Passenger transport on the Cunarder ships between 1903–1914



6. Összegzés

A Cunard-Adria együttműködés összességében gazdasági szempontból mindkét fél részére gyümölcsöző kapcsolat volt. Amíg a Cunard szállította a kivándorlókat és az árut Fiume és New York között, addig az Adria Rt. fejlesztette a kapacitásait, és, ahogy tárgyaltuk már a tervek szerint az Adria a legújabb gőzöseivel átvette volna a Cunardtól a kivándorlók szállítását 1914 nyarán. Azonban a történelem közbeszólt. Ferencz Ferdinánd trónörökös 1914. június 28-i halálával az azonos nevű gőzös kivándorlókat szállító sorsa is megpecsételődött: ugyanis a háború lezárta mind az Adria és a Cunard közötti kapcsolatot, mind a közvetlen tengeri kapcsolatot Fiume és New York között.

JEGYZETEK/NOTES

1.  Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP–18–3–I kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült.
2. Dubrović, Ervin (2008): Merika. Iseljavanje iz Srednje Europe u Ameriku 1880. – 1914. – Emigration from Central Europe to America 1880–1914. Rijeka, Zambelli Rijeka.
3. Dubrović 2008.
4. DAR. JU–5. Ált. 198–1895–986.
5. Dubrović 2008.
6. Fiume 20. századi történetéről lásd Gulyás László–Bali Lóránt (2012): Ten years from the history of Fiume, 1914–1924. 41–53. pp. The Twentieth Century. 2012/2. 41–52. old.
7. Magyar Statisztikai Évkönyvek (1904–1913).
8. DAR. JU–5. Ált. 289–1903–V–43.
9. Puskás Julianna (1982): Kivándorló magyarok az Egyesült Államokban 1880–1940. Budapest, Akadémiai Kiadó. 130–136. old.
10. Pálvölgyi Balázs (2010): A magyar kivándorlási politika kezdetei (1881–1903) – Kivándorlási törvények és az amerikai kivándorlás. Jogtörténeti Szemle 2010. 4. szám. 27–34. old.
11. Samani, Salvatore (1975): Dizionario biografico fiumano. Dolo – Venezia, Istituto Tipografico Editoriale.
12. DAR. TH. Ált. 571–1904–I–3826.
13. Pelles Márton–Zsigmond Gábor (2018): A fiumei magyar kereskedelmi tengerészet története (1868–1918) – The Hungarian Maritime Trade History of Fiume (1868–1918). Pécs, Pro Pannonia.
14. DAR. TH. Ált. 571–1904–I–3826.
15. DAR. TH. Ált. 571–1904–I–3826.
16. DAR. TH. Eln. 4–1903–IV–20.
17. DAR. TH. Ált. 571–1905–I–4505.
18. DAR. TH. Ált. 571–1905–XIII–3267.
19. DAR. TH. Ált. 455–1910–V–1.
20. Pelles–Zsigmond 2018: 102. old.
21. Pelles–Zsigmond 2018: 113–118. old.
22. Pelles Márton (2019): Dr. Tauffer Emil (1905) és Roediger Ernő (1907) jelentései a Fiume–New York közötti kivándorlásról. Aetas. Kézirat.
23. DAR. TH. Ált. 571–1905–XIII–3267.
24. DAR. TH. Eln. 7–1907–IV–416.
25. Dubrović 2008.
26. MSÉ 1902–1913.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Dubrović, Ervin (2008): *Merika. Iseljavanje iz Srednje Europe u Ameriku 1880. – 1914. – Emigration from Central Europe to America 1880–1914.* Rijeka, Zambelli Rijeka.
- Državni Arhiv u Rijeci – Rijekai Állami Levéltár.
- Gulyás László–Bali Lóránt (2012): Ten years from the history of Fiume, 1914–1924. *The Twentieth Century.* 2012/2. 41–52. old.
- Magyar Statisztikai Évkönyvek (1904–1913).
- Pálvölgyi Balázs (2010): A magyar kivándorlási politika kezdetei (1881–1903) – Kivándorlási törvények és az amerikai kivándorlás. *Jogtörténeti Szemle* 2010. 4. szám. 27–34. old.
- Pelles Márton (2019): Dr. Tauffer Emil (1905) és Roediger Ernő (1907) jelentései a Fiume–New York közötti kivándorlásról. *Aetas.* Kézirat.
- Pelles Márton–Zsigmond Gábor (2018): A fiumei magyar kereskedelmi tengerészeti története (1868–1918) – *The Hungarian Maritime Trade History of Fiume (1868–1918).* Pécs, Pro Pannonia.
- Puskás Julianna (1982): *Kivándorló magyarok az Egyesült Államokban 1880–1940.* Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Samani, Salvatore (1975): *Dizionario biografico fiumano. Dolo – Venezia,* Istituto Tipografico Editoriale.

HALÁSZ Imre

főiskolai tanár

Budapesti Gazdasági Egyetem Gazdálkodási Kar, Zalaegerszeg

college professor

Budapest Business School University of Applied Sciences,

Zalaegerszeg Faculty of Business Administration

email: drhalaszimre@t-online.hu

A POLGÁRI KORI PÉNZINTÉZETI HÁLÓZAT KIALAKULÁSA A DÉLNYUGAT-DUNÁNTÚLON BARANYA, SOMOGY, TOLNA, ZALA MEGYÉK

THE DEVELOPMENT OF A FINANCIAL INSTITUTIONAL NETWORK DURING THE BOURGEOIS ERA

ABSTRACT

By this time the basis of the modern banking system developed after 1867 – banks, savings banks, co-ops (provident societies, mutual societies, etc. where the capital is not made up of shares rather business deposits) is a quarter of a century old.

Its beginnings are considered to be the period before 1848. The second temporary period was the one and a half decade between 1850 and 1865 when during its earlier years neo-absolutist regulations considered financial institutions to be in the same category as profit-oriented societies. During this period, in the Sopron administrative region that incorporated most of Transdanubia, there were seven savings banks in operation in the following towns and cities: Sopron, Veszprém, Győr, Kőszeg, Nagykanizsa, Szekszárd, Pécs. Based on data from 1853, savings banks were ranked based on their capital and annual profit. Based on capital, Kőszeg ranked 2nd, Pécs 4th, Szekszárd 6th and Nagykanizsa 7th, while concerning profit Kőszeg came 1st, Pécs 3rd, Nagykanizsa 4th and Szekszárd 7th.

The “bank founding rush” period that began in 1866 and intensified through the Compromise of 1867 up until 1873 resulted in 564 financial institutions in Hungary. In the above-mentioned regions, banks were established by the Austro-Hungarian Bank which extended its operations to almost every larger settlement through local banks and savings banks. True change however was only brought on by the establishment of local financial institutions. By 21st December 1874 after the crisis of 1873 there were 44 savings banks in operation and their total assets were measured at over 18,5 million Forints. The network of several savings banks and newly established credit unions resulted in continuously expanding crediting activities that contributed to the economic development of the region.

Kulcsszavak: Osztrák–Magyar Bank fiókjai, Dél-Dunántúl, takarékpénztár, (hitel)szövetkezet, hitel, mérlegfőösszeg

Keywords: Austro-Hungarian Bank, Southern Transdanubia, savings bank, credit union, credit, total assets

1. A kezdetek

„Politikai és közgazdasági életünk az 1825-iki országgyűléssel kezdődő új korszaka – Széchenyi reformatori fellépésének következménye – lassan egyengette azt az utat, mely a társadalmi állapotok és a magánjogi viszonyok átalakulásával a köz- és magángazdasági élet átalakításához vezetett. Ekkor honosodott meg hazánkban a takarékpénztári intézmény.”¹ Az első hitelpénztár 1772-es alapítása, az Első Osztrák Takarékpénztár Eszéken, Érsekújváron, Győrben, Nagyszombaton, Pozsonyban, Szegeden, Varasdon és Zólyomban 1827-ben és 1828-ban létrehozott magyarországi fiókhálózatának megszervezése, a Brassói Általános Takarékpénztár létrejötte, a Fáy András kezdeményezte Pesti Hazai Első Takarékpénztár Egyesület által létrehozott Pestmegyei Takarékpénztár jelezte az első mérőföldköveket azon az úton, hogy 1848-ban már 36 takarékpénztár működjön Magyarországon.² Az 1840. évi törvények³ megnyitották az utat a részvénytársaságok működése előtt. Az első a pozsonyi volt 1841-ben, alapszabálya szolgált mintául többek között a Pesti Hazai Első Takarékpénztár 1845-ös részvénytársasági formában történő létrejöttéhez is.⁴ A bankok sorát 1841-ben a Pesti Magyar Kereskedelmi Bank nyitotta meg – több mint egy évtizedes engedélyezési eljárás után – 1840-ben.⁵

1850 után a neoabszolutizmus közigazgatása bevezette a Magyar Koronaországban a kerületi rendszert. A Dunántúl kilenc megyéje⁶ a soproni székhelyű közigazgatási kerülethez tartozott. Ekkor már hét takarékpénztár működött a régiónak is nevezhető közigazgatási kerületben, ebből öt megyeszékhelyeken, kettő pedig egy-egy, a megyeszékhelynél nagyobb piackörzettel rendelkező városban. Két megyében, Mosonban és Somogyban ekkor még nincs takarékpénztár. Az 1853. május 1-én a Magyar Koronaországban is hatályba lépett osztrák polgári törvénykönyv 994. §-a szerint a zálog fejében adott kölcsönökért 5%, zálog nélküliekért pedig 6%-os kamatot lehetett szedni.⁷ A kamatokra elhelyezett betétek és a jelzálogkölcsönök mellett a váltóleszámítolási üzletág kapott egyre jelentősebb szerepet az egyre bővülő pénzpiacon. Vas és Zala megyékben nem a megyeszékhelyeken, hanem a megyeszékhelynél jelentősebb piackörzettel rendelkező városokban, Kőszegen, illetve Nagykanizsán jött létre takarékpénztár.⁸

Az 1853-as statisztika az alaptőkét és az éves nyereséget közölte, e két adat alapján tudunk „erősorrendet felállítani:

1. táblázat: A Soproni közigazgatási kerületben működő takarékpénztárak 1853
Table 1.: Savings banks operating in the administrative county of Sopron in 1853

Takarékpénztár székhelye	Alaptőke 1853. 12. 31.		Éves nyereség 1853	
	„Erősor- rend”	Összege CM	„Erősor- rend”	Összege CM
Sopron	1.	803 018,04	4.	17 760,51
Kőszeg	2.	603 619,27	1.	83 097,41
Veszprém	3.	481 245,55	2.	66 378,13
Pécs	4.	409 230,50	3.	32 798,38
Győr	5.	325 680,42	7.	4 182,04
Szekszárd	6.	200 707,16	6.	4 266,07
Nagykanizsa	7.	97 148,71	5.	15 588,39

Forrás: Jahres-Bericht, 1853. 230–231.

2. Pénzüntézet i struktúra a kiegyezés után

A kiegyezés után új lendületet vett a bankok és takarékpénztárak alapítása, ekkor a pénzüntézeteknek hárm as struktúrája alakult ki.⁹ A legnagyobb tőkeerővel a részvénytársasági formában működő bankok – ahogy a korabeli statisztika jelöli: bank- és hitelintézetek – rendelkeztek, melyek az 1840. évi XVIII. tc. alapján jöttek létre.¹⁰

Kezdetben a német mintára létrejött népbankokat is – elsősorban elnevezésük miatt – ide a bankok közé sorolták, de a népbankok – a Dél-Dunántúlon a dunaföldvári és a sümegi – valójában hitelszövetkezeti feladatokat láttak el. A népbankokat németországi mintára, az alapszabályban meghatározott időtartamra, gyakran húsz évre – hozták létre, a tagoknak az esetek többségében korlátolt felelősségük volt, ami legfeljebb a törzsbetétek összegéig terjedt.¹¹

2. táblázat: A dél-dunántúli régió bankjainak mérlegfőösszege 1874

Table 2.: The balance sheet total of the banks operating in the Southern Transdanubian region in 1874

Megye	Bank neve, székhelye	Alakulás éve	Részvények száma db	Részvény-tőke frt.	Mérleg- főösszeg frt.	1873. év tiszta nyeresége frt.
Baranya	Baranya megyei takarékpénztár és hitelbank, Pécs	1869	5000	500 000	833 709	nincs adat
Somogy	Somogy-Kaposvári földművelési, kereskedelmi és iparhitel-társulat, Kaposvár	1872	1300	260 000	116 838	-2 534
Tolna	Dunaföldvári népbank mint önszegélyező társulat	1873	1091	64 550	94 569	4 060 (6%)
Zala	Nagykanizsai bankegyesület	1873	2000	200 000	319 064	15 000 (7,5%)
	Nagykanizsai kereskedelmi- és ipari bank	1867	1000	200 000	140 467	5 460 (5%)
	Sümegi népbank	1873	400	40 000	97 147	nincs adat

Forrás: Magyar Compass, 1874. 5., 30–31., 39., 204., 215. old.

A pénzügyi struktúra következő szintje a bankoknál alacsonyabb alaptőkét igénylő, Magyarországon a legelterjedtebb pénzügyi forma, a takarékpénztár volt, melyek alapítási és működési feltételei megegyeztek a bankokéval, ám jóval mérsékeltőbb tőkével és betétállománnyal rendelkeztek. Helyzetüket legtömörebben a Magyar Compass 1874. évfolyama így jellemezte: „Tekintettel azonban azon körülményre, hogy a takarékpénztárak csekélyebb alaptőkével bírnak – alakulásuk legújabb időben az előlegezési üzletre nézve a pénzügyi viszonyokban kevésbé jártas – és megtakarított filléreit ezen intézeteknél elhelyező közönség érdekében, nagyobb biztonság céljából – azon megszorítás alá esik, hogy az azoknál letett idegen pénzeket csakis az alább következő értékpapirokrai előlegezésekre vagy megvásárolhatására fordíthatják, nevezetesen: magyar vagy osztrák állami kötvények, az állam által kamatbiztosítással ellátott vállalati papírok – végül ily természetű elsőbbségi kötvények vagy záloglevelekre, melyek a budapesti vagy bécsi tőzsdén hatósági engedély alapján állandóan jegyeztetnek.”¹² Számuk a Dél-Dunántúl négy megyéjében is jóval magasabb a bankokénál, négy megyében összesen 28 működött az 1873-as gazdasági válságot követő első üzleti évben.

3. táblázat: A dél-dunántúli régió takarékpénztárainak mérlegfőösszege 1874.

Table 3.: The balance sheet total of the savings banks operating in the Southern Transdanubian region in 1874

Megye	Takarék-pénztárak száma	Részvénytőke összege forint.	Mérlegfő-összeg forint.	Tiszta nyereség forint.
Baranya	7	770 000	4 951 589 (1)	84 350
Somogy	5	195 000	1 578 877 (3)	26 180 (2 na.)
Tolna	6	470 000	977 389 (4)	27 100
Zala	10	470 000	3 369 071 (2)	59 634
Összesen	28	1 905 000	10 876 926	197 264

Forrás: Magyar Compass, 1874. 60–200. old.

A mérlegfőösszeznél zárójelben az „erőssorrend” látható.

A kapitalizálódás folyamata Baranyában a legsikeresebb, ennek azonban majdnem dupláját tudja felmutatni a Nyugat-Dunántúlon Vas megyében alakult 16 (!) takarékpénztár, mely 571 500 forint részvénytőkével 7 673 492 forint összesített mérlegfőösszeget, illetve 69 609 forint tiszta nyereséget realizált, a kapitalizálódás folyamata Vasban rendkívül gyors és erőteljes volt.¹³

A fenti tőkeallokáció egyben a lokális gazdaság tökéletes tükrére, a kapitalista viszonyok kialakulása legintenzívebben Baranya, míg legkevesbé Tolna megyében volt sikeres a Dél-Dunántúlon, ebben természetesen meghatározó volt Pécs minden szempontból centrális szerepe. Zalaiban ekkor alakult ki a négy centrumú megye, a Muraköz, a Balatonfelvidék, Dél-Zala, melynek természetes központja a régió túlmutató vonzáskörzetű Nagykanizsa volt, a negyedik pedig a megyeszékhely központtal Göcsej és a megye nyugati része.¹⁴

A pénzügyi struktúra harmadik szintjét a hitelszövetkezetek alkotják, ide sorolhatjuk a segélyegyleteket és az önsegélyező egyleteket is. Szerepük nem lebecsülendő, hiszen a későbbi évtizedekben az egész Magyarország területén tömegével fognak ezek a segélyegyletek átalakulni népbankokká vagy hitelszövetkezetekké, az 1870-es évek közepén azonban még csak e folyamat kezdeténél tartunk.¹⁵ A szövetkezetek a kereskedelmi törvény 223–230. valamint 247–250. §-ai alapján alakultak és tevékenykedtek, felelősségük lehetett korlátolt, vagy korlátlan, fennállásuk időtartama szerint vagy határozott időre, vagy záró időpont nélkül alakultak meg. A Magyar Compass tömör meghatározása szerint ezeknek a pénzügyi szervezeteknek az alaptőkéje „nem áll részvényekből, hanem kizárólag üzleti betétekből, (részjegy vagy törzsbetétek) képződik, és miután a szövetkezetek leginkább a tagok kölcsönös hitelének, keresetének vagy gazdálkodásának előmozdítására alakulnak, azért a

tiszta üzleti nyeresémet is vagy a tagok között egyenlő arányban leendő felosztásra, vagy az üzleti betéti tőke emelésére, vagy végre részben emberbaráti célokra szoktak felhasználni.”¹⁶

Baranya megyében 6, a Pécsi kölcsönös segélyegylet (1866), a Siklói kölcsönös segélyező egylet (1868), az Új-Pécsi takaré- és előleg egylet (1872), a Margócsi önszegélyező egylet (1872), a Németbólyi segélyegylet (1874) és a Pécsi könyvnyomdászok segélyegylete (1869) alakult meg 1874-ig. Somogyban 4, a Csurgói önszegélyező egylet (1872), a Szigetvári segélyegylet (1868), a Marcali segélyegylet (1874), és a Nagyabajomi segélyegylet (1870) jött létre a tárgyalt időszakban. Tolnában 5, a Szekszárdi Népbank (1872), a Bonyhádi Segélyegylet (1865), a Dombóvári önszegélyező egylet (1869), a Bölskei segélyegylet (1873), és a Tolnai kölcsönös segélyegylet (1869), míg Zala megyében 4 egylet, a csáktornyai Muraközi kisegítő egylet (1869), a Nagykanizsai segélyegylet (1873), a Nagykanizsa és vidéke hitel-segélyező-egylet (1873), és Zalaegerszegi önszegélyező egylet (1872) alakulásáról vannak adataink.¹⁷

3. Osztrák–Magyar Bank hálózata

Külön kell szólni az Osztrák–Magyar Bank hálózatról.¹⁸ A bank főintézete Budapesten volt, a hálózatát az hetvenes évek végén–nyolcvanas évek elején kiépítő pénzügyi intézet 1887-ig 15 fiókintézetet nyitott Magyarországon, ahol hatféle bankművelet kivételével valamennyi – 11 féle – műveletet le lehetett bonyolítani, ekkor már az ügyfeleket terhelő postaköltséggel postai úton is. A bankfiókok száma a századfordulóra 29-re növekedett. Dunántúlon Győrött (1879), Kaposváron (1900), Sopronban (1880), Szombathelyen (1900), Pécsen (1887) és Nagykanizsán (1879) létesültek bankfiókok, ezek közül a pécsi és a nagykanizsai kiemelt szerepet kapott, ugyanis ezekben a városokban 22 tagú váltóbíró tanács is működött.

A bankfiókok hatásköre aztán további „mellékhelyekre” terjedt ki, ezek általában megyeszékhelyeken voltak. Az első dunántúli két bankfiókot Nagykanizsán és a Győrben hozták létre, a nagykanizsai bankfiók „mellékhelyei” ekkor Zalaegerszegen, Pécsen és Kaposváron voltak, tevékenysége tehát szinte az egész Dél-Dunántúlra kiterjedt. Ebből kivétel a szekszárdi mellékhely volt, mely a székesfehérvárral és más a Dunától keletre található országrész nagyobb városaival együtt közvetlenül a budapesti „főintézettel” álltak hierarchikus kapcsolatban. Ezek a korabeli terminus-technikus szerint „bank-mellékhelyeknek” nevezett egységeket kizárólag arra hatalmazták fel, hogy a váltó-leszámtólási üzletágban átvegyék a váltókat és azokat a „bankintézetekhez” továbbítsák. Tehát

ezek a településeken az Osztrák–Magyar Bank nem létesített fiókot, hanem egy helyi pénzügyintézetrel kötött szerződést a székhellyel kapcsolatos üzleti kapcsolattartásra. „Egyéb banküzletekben a bankmellékhelyek és a közönség között közvetlen érintkezés nem történik.”¹⁹ Később Pécs státuszát bankfióki szintre emelték, a pécsi fiók mellékhelyei Dunaföldváron (Dunaföldvári járási takaré- és hitelbank mint rt.), Szekszárdon (Szekszárdi takarékpénztár), a nagykanizsainak Csáktornyan (Csáktornyai takarékpénztár rt.), Tapolcán (Balatonmelléki takarékpénztár rt.), Zalaegerszegen (Zalaegerszegi takarékpénztár rt.), Kaposváron (Somogyi takarékpénztár Kaposvár), a győrinek Komáromban, Mosonmagyaróváron, Siófokon (Balatonvidéki takarékpénztár), a soproniak Szombathelyen voltak mellékhelyei. A siófoki mellékhely 1882-ben azt kérte, hogy a nagykanizsai fiókhoz csatolják, de kérelmüket elutasították, mert Nagykanizsa „jelentékenyen nagyobb kiterjedéssel bír” a győrinél. Később Siófokot mégis elcsatolják Győrtől, de Székesfehérvárhoz. A soproni fióknak ekkor egy mellékhelye volt, mégpedig Szombathely.

Az Osztrák–Magyar Bank Magyarországon 1914-re 42 fiókot hozott létre, ebből 7, 106 mellékhelyéből pedig 16 volt a Dunántúlon.²⁰

4. Somogy és Zala megyei sajátosságok

A területi korlátok miatt a Dél-Dunántúl megyéi közül a legjobban feltárt Baranya²¹ és a leginkább adathiányos Tolna megyét – a fenti adatokon kívül – ezúttal nem érintjük, a pénzügyi intézményhálózatot illetően példának a legkésőbbi induló Somogy és a más említett sajátosságot hordozó Zala megye lesz.

A tőkés gazdaság térnyerésének igazi tükré az alapítási hullám, a bankok, takarékpénztárak elhelyezkedése egyben a székhely-településeknek a megye életében betöltött gazdasági súlyát is jelzi.

4.1. Somogy megye

Csorba József orvosdoktor 1857-ben megjelent Somogy vármegye ismertetése című kötetében²² egyetlen somogyi pénzügyintézetet sem említ, s nem szerepel somogyi adat Stubenrauch statisztikájában sem.²³ Míg a környező megyékben a bankok és takarékpénztárak több mint fele az 1866 és 1873 között alakult meg, Somogy megyében kicsit lassabb volt ez az indulás.

A Magyar Compass első, 1873-ban megjelent, az 1872. üzleti évet összefoglaló kötete viszonylag kevés, összesen kilenc somogyi pénzügyintézetet említ, mindössze egy bankot, három takarékpénztárt és öt segély-

egyletet. Ezek közül az első négyet nevezhetjük modern értelemben vett pénzügyintézetnek. A bankok felsorolása között egy kaposvári székhelyű bankot találunk, ez a 300 000 forint névleges és 120 000 forint befizetett alaptőkével 1872-ben alakult Somogy-kaposvári földművelési, kereskedelmi és iparhitel társulati bank melynek elnöke Somsich Lőrinc volt. 13 tagú igazgatótanács alkotta a bank vezérkarát, melynek mindennapi ügyeit Bergl József vezérigazgató irányította, aki nem volt tagja az igazgatótanácsnak.²⁴

Az 1874-es Compass szerint 5000 darab 200 forint-os névértékű részvényt bocsátottak ki, aminek 40%-át fizettek be. Ez mindenképpen sajátság, a helyes adatot a következő évi Compass már helyesen közli, mely szerint 1500 darab 200 forintos részvényt bocsátottak ki az alakuláskor.²⁵ A tartalékalap az 1873-as kötet szerint 13 377 forint volt, a nyugdíjalap pedig 1877 forint.²⁶ Az egy évvel későbbi kötet a tartalékalapnál 1115 forintot említ. A bank (könyvekre és folyószámlákra elhelyezett) betéti, váltóleszámlázási, valamint – ingatlan, értékpapír és „egyéb értékeműekre” kiterjesztett – kölcsönügyletekkel állt ügyfelei rendelkezésére. Az első teljes üzleti évének mérlege szerint 1873-ban 23 722 forint bruttó jövedelemmel zárta az évet, tiszta nyeresége 7075 forint volt és 4 forint osztalékot fizetett minden részvényre.²⁷ Három üzletágot üzemeltettek, az első a „kamatozás végett elfogadott idegen tőkék” voltak, betétkönyvekre 28 347, folyószámlára 14 715 forintot, a „váltó-leszámlázási” üzletág 89 810, míg a kölcsönkihelyezések 71 838 forintot mozdítottak meg.

A csekély kivétellel részvénytársasági formában működő takarékpénztárak sorában a kaposvári székhelyű Somogy-megyei Takarékpénztárt, 40 000 forint alaptőkével 1864-ben gründolták. A 400 darab 100 forint-os részvény 100%-át lejegyezték. 1872-es mérleg szerint 835 461 forint betéttel rendelkeztek, a tartalékalap 24 000 forint volt, a nyugdíjalap pedig 1654 forint. Elnöke ekkor Jankovits László, a 12 tagú igazgatóválasztmány-nal ő hozta meg a stratégiai döntéseket. A mindennapi ügyvitel Németh Károly vezérigazgató irányításával történt. Ugyancsak betéti, kölcsön, és váltóleszámlázási üzletágai voltak, 1873-ban 12 000 forint tiszta nyereséget realizáltak, és 30 forint osztalékot fizetett a pénzügyintézet.²⁸

A betétösszeg esetében nem tekinthetünk el attól, hogy nyolc évig egyedül a Somogy-megyei Takarékpénztár volt az egyedüli betételhelyezési, illetve hitelműveleti lehetőség 6649 lakosú Kaposváron és környékén. Az igazi konkurenciát az 1872-ben alapított Somogy-kaposvári földművelési, kereskedelmi és iparhitel társulati bank jelentette, miután a banknak jóval nagyobb lehetőségei voltak a pénzügyi műveleteket illetően, jóval nagyobb pénzforgalmai is bonyolított le.

A megyében a legnagyobb alaptőkéjű takarékpénztár a Bittó István elnöklete és a hétagú igazgatóválasztmány vezette, 1869-ben alapított Szigetvári Takarékpénztár volt, melyet mindennapjait Kohárits Ferenc vezérigazgató irányította, aki tagja volt a részvénytársaság igazgatótanácsának is. Ez az első olyan eset a somogyi pénzügyintézeteknél, amikor a vezérigazgató is szavazati joggal bírt a hosszabb távú döntések meghozatalánál. A takarékpénztárak között a térségben a szigetvárinak volt az egyik legmagasabb alaptőkéje: 65 000 forint névleges, ebből 51 000 befizetett forinttal. 1872-ben 140 678 forint-ra rúgott az itt elhelyezett betétállomány. A tartalékalapjuk 1570, a nyugdíjalapjuk 240 forint volt. A szigetvári takarékpénztár piacörzete jóval túlterjedt az az akkor 4703 lakos településen.²⁹

A Csurgoi Takarékpénztár 1872-es indulásáról viszonylag keveset tudunk.³⁰ 500 darab 50 forintos részvényének jegyzése teljes egészében lefedte a 25 000 forint összegű alaptőkéjét, s működése első évében 26 869 forintot helyeztek el itt a betétesek. Inkey József volt az elnöke, 14 tagú választmánya névsorát nem ismerjük. 1873-ban 1410 forint volt a tiszta nyeresége, és 2 forint 80 krajczár osztlékot fizetett részvényeire.³¹

Ugyancsak 1872-es alapítású a 30 000 forint-os alaptőkével létrejött Nagyatádi Takarékpénztár. Az Ohmacht Mihály vezérigazgató irányítása alatt álló pénzügyintézet első üzleti éve 12 360 forint-os betétösszeget eredményezett, alapokat ekkor még nem képeztek.³² 4858 forint bruttó és 2266 forint tiszta jövedelemmel zárták az 1873-as üzleti évet. 300 darab 100 forintos részvényére 7,55 forint osztlékot fizettek.³³

A Marcali Takarékpénztárt 1871-ben alapították, 40 000 forint-os alaptőkével, ennek felét, 20 000 forintot fizették be. 100 forint névértékű részvényből 400 darabot bocsátottak ki. Összesen 83 566 forint betétet helyeztek el már az első évben a takarékpénztárban, és 185 forintot különítettek el a tartalékalapra.³⁴

A segélyegyletek közül ötöt sorol fel legelső forrásunk,³⁵ ám joggal feltételezhetjük, hogy több volt belőlük. A Magyar Compasszt szerkesztő Mihók Sándor külön kiemelte bevezetőjében, hogy csak azokkal az adatokkal tudott dolgozni, melyeket a megkeresett intézetek megküldtek.³⁶ Ennek figyelembevételével az 1865 és 1870 közötti fél évtizedben létrejött egyletek közül az 1865-ben alapított Kaposvári Segélyező Egylet³⁷ a legjelentősebb, 2900 törzsbetéte volt ekkor, ezek összege 196 000 forint-ra rúgott. 1869-ből két segélyegylet alakulásáról tudunk, ekkor hozták létre a Kadarkuti Segélyező Egyletet³⁸ 42 225 forint törzsbetéttel (1872), s ezt 920 betétes helyezte el. A Nagyatádi Segélyező Egylet³⁹ 115 599 forint törzsbetétét 1153 betétes jegyezte, ők 50 forintot fizettek be hetente. 1010 törzsbetétje volt ebben az évben, 98 251 forint összeggel az 1870-ben alapított Nagybjomi Segélyező Egyletnek,⁴⁰ az ugyanebben az évben alapított

Csurgói Önszegélyző Egyletről⁴¹ pedig – reméljük csak egyenlőre – annyit tudunk, hogy létezett, és tagjai 50 frt-ot fizettek be hetente.

A hitelszövetkezetekből kilenc működött Somogy megyében: a Kardkúti Segélyszövetkezet (1886–1892), a Kaposvári Segélyszövetkezet (1876-tól), a Kaposvári Tiszti Önszegélyző Szövetkezet (1884–), a Karádi Segélyszövetkezet (1885–1891), a Marcali Segélyegylet-szövetkezet (1883–1888), a Nagyatádi Önszegélyző-egylet Szövetkezet (1876–), a Nagybajomi Segély-egylet Szövetkezet (1882–1888), a Szigetvári Segély-egylet Szövetkezet (1876–1886), és a Városhidvégi Önszegélyző Szövetkezet (1883–1889).

4.2. Zala megye

Zala megye⁴² első pénzügyi intézete, az 1845-ben alapított Nagykanizsai Takarékpénztár volt, az 1848 előtt Magyarországon létrejött 36 takarékpénztár egyike. Alapításának évében Ausztriában 8, Magyarországon 20 takarékpénztár működött. A zalai pénzügyi intézetek száma a századfordulóra 24-re emelkedett, mellettük 8 szövetkezet is létrejött. A zalai 23 bank és takarékpénztár mintegy kétharmada, 13 pénzügyi intézet 1873-ig alakult meg, további három a nyolcvanas évek elején jött létre, míg hat 1889 és 1894 között. 1879-ben nyílt meg Nagykanizsán az Osztrák–Magyar Bank fiókja, és a takarékpénztárak, valamint a szövetkezetek mellett ezzel vált teljessé – jelenlegi ismereteink szerint – Zala Vármegye pénzügyi intézeteinek intézményhálózata.⁴³ Adataink alapján Zala megye esetében a korábbinál hosszabb időszakot tudunk áttekinteni.

Zalában a kezdeti években egy népbank alakult, ez Sümegen történt, a korlátozott felelősségű népbankot két évtizedre (1873–1893) jegyezték be.⁴⁴ Takarékpénztárakból pedig 22-t gründoltak a megyében a századfordulóig, velük szinte párhuzamosan 1869 és 1879 között létrejött nyolc szövetkezettel összesen 31 pénzügyi intézet alakult a megyében a 19. század második felében.

Az 1866-ban kezdődő, a kiegyezés után kiteljesedő, az 1873-as válságig tartó korszak előtt Zala vármegyében mindössze két pénzügyi intézet működött, mind a kettő a megye gazdasági központjában, Nagykanizsán, ahol „a kanizsai kereskedőházak mind jobban érezték valamely hitelnyújtó és pénzműveleteket lebonyolító szerv hiányát. Az 1845. május 1-én tartott értekezleten tehát elhatározták egy önálló kanizsai pénzügyi intézet létesítését”, ami augusztus 2-án meg is alakult Nagykanizsai Takarékpénztár néven. A takarékpénztár választmányában ott volt a megye két kiemelkedő politikusa, a „haza bölcsévé” emelkedett Deák Ferenc és az 1849-ben mártírhálálta Csány László is.⁴⁵

4. táblázat: Zala megye pénzintézeteinek összefoglaló adatai
Table 4.: Summary data of Zala County financial institutions in 1895

Település	Pénzintézetek száma	Pénzintézetek neve	Alapítás éve	Alapítók vagy részvénytőke 1895-ben (K)
Alsólendva	1	Alsólendvai Takarékpénztár	1873	40 000
Belatinc	1	Belatinc Vidéki Takarékpénztár	1881	35 000
Csabrendek	1	Csabrendeki Takarékpénztár Rt.	1873	40 000
Csáktornya	2	Csáktornyai Takarékpénztár Rt.	1873	40 000
		Muraközi Takarékszövetkezet	1881	40 000
Keszthely	2	Keszthelyi Takarékpénztár Rt.	1870	45 000
		Keszthely Vidéki Takarékpénztár Rt.	1864	100 000
Kotori	1	Kotori Takarékpénztár Rt.	1892	10 600
Letenye	1	Letenyei Takarékpénztár Rt.	1892	40 000
Nagykanizsa	5	Nagykanizsai Takarékpénztár Rt.	1845	60 000
		Nagykanizsai Kereskedelmi és Ipari Bank Rt.	1867	200 000
		Dél-Zalai Takarékpénztár Rt.	1870	100 000
		Nagykanizsai Bankegyesület Rt.	1873	200 000
Perlak	1	Alsó-Muraközi Takarékpénztár Rt.	1873	50 000
Sümeg	2	Sümegi Takarékpénztár	1869	40 000
		Sümegi Népbank	1873	40 000
Tapolca	2	Tapolcai Takarékpénztár Rt.	1869	30 000
		Balaton-melléki Takarékpénztár Rt.	1889	60 000
Zalaegerszeg	3	Zalaegerszegi Takarékpénztár Rt.	1869	200 000
		Zalamegyei Központi Takarékpénztár Rt.	1893	80 000
		Zalavármegyei Takarékpénztár Rt.	1893	30 000
Zalaszentgrót	1	Zalaszentgrót és Vidéki Takarékpénztár Rt.	1884	20 000
Összesen	23		1845–1893	1 500 600

Forrás: Halász Imre (1995): 176–177. old.

Nagykanizsánál az 5. pénzintézet az Osztrák–Magyar bank fiókja.

A megye és Nagykanizsa egyaránt második pénzintézete a kiegyezés évében, 1867-ben alakult meg az 1850-től járási székhely Nagykanizsán, ez a Nagykanizsai Kereskedelmi és Ipari Bank volt.⁴⁶ Nagykanizsa így a polgári köz- és szakigazgatás kialakulása után jelentős pénzügyigazgatási központ lett, melynek súlyát hagyományos gazdasági és piacközponti szerepe tovább fokozta. Végül az 1866 és 1873 közötti időszakban, mikor 564 új hitelintézet létesült Magyarországon,⁴⁷ ennek dinamikája Zala megyében is érzékelhető: ebben az időben 12 új pénzintézet létesült a megyében. Három, a sümegi, a tapolcai és a zalaegerszegi takarékpénztár 1869-ben került cégbírósi bejegyzésre. A következő évben két to-

vábai takarékpénztár, Nagykanizsa immár harmadik pénzügyi intézete, a Dél-Zalai Takarékpénztár és a Keszthelyi Takarékpénztár kezdte meg működését. Két év múlva, 1872-ben a Csáktornyai takarékpénztár, majd 1873-ban öt további pénzügyi intézet, az Alsólendvai Takarékpénztár, az Alsó-Muraközi Takarékpénztár, a Csabrendeki Takarékpénztár, a – már említett – Sümegi Népbank és a Nagykanizsai Bankkegyesület is megkezdte működését, ez utóbbi negyedikként a városban.

Mint láttuk, a létrejött pénzügyi intézetek döntő többsége takarékpénztár volt. Az 1887-ben kiadott Magyarország gazdasági statisztikájában ezt olvashatjuk a pénzügyi intézetekről: „Nálunk a takarékpénztárak tulajdonképpen letéti bankok, melyekben sokkal kisebb szerepet játszanak az alsóbb néposztályok apró megtakarításai, mint a nagyobb tőkék, nevezetesen a rövid időre felszabadult üzleti forgótőke. A szövetkezetek tekintélyes része sem felel meg nevének, s a helyett, hogy tagjaik hitelképességét igyekeznék fokozni, s megszerezni számukra a szükséges hitelt, csak a nagy nyereségre spekulál, éppúgy, mint a részvénytársulati alapon nyugvó hitelintézetek.”⁴⁸

Az 1873-as válság elsősorban a bankokat érintette, a válságot a takarékpénztárak viszonylag jól átvészelték.⁴⁹ Ez az országos tendencia mutatkozik meg a megyében is, ugyan egyetlen pénzügyi intézetet sem kell felszámolni, de hosszabb ideig nem létesült további pénzügyi intézet Zalaiban.

A nyolcvanas évek elején három további takarékpénztár alakul: kettő a Muraközben 1881-ben a Belatinci Takarékpénztár, valamint a csáktornyai székhelyű Muraközi Takarékpénztár, illetve a Zalaszentgrót és Védke Takarékpénztár 1884-ben. Az évtized fordulóján és a kilencvenes évek első felében jött létre Tapolca második pénzügyi intézete, a Balaton-meléleti Takarékpénztár (1889), továbbá a Kotori és a Letenyei Takarékpénztár (1892), majd végül a megyeszékhely két további pénzügyi intézete, a Zala megyei Központi Takarékpénztár és a Zala vármegyei Takarékpénztár nyílik meg, mindkettő 1893-ban.

Magyarországon a századfordulót megelőző évtizedek a gazdaság, a pénz- és hitelélet második felfelé ívelő periódusa, mikor 172 bank és takarékpénztár alakult meg egy évtized alatt.⁵⁰

Az országban tapasztalható tendenciának megfelelően további pénzügyi intézetek jöttek létre Zala vármegyében is. A hitelintézetek szempontjából kiemelkedő szerepe van Nagykanizsának – 1871-től rendezett tanácsú város –, mely hagyományos piacközponti szerepét a tőkés bankrendszer kiépítésével tovább erősítette. Létrejönnek a takarékpénztárak az alsófokú igazgatási centrumokban, a járási székhelyeken is, Tapolca, Sümeg, Keszthely, Alsólendva, Letenye, Perlak, Csáktornya és Zalaszentgrót következett egymás után, míg a megye- és járási székhelyen, Zala-

egerszegi – csak 1885-től rendezett tanácsú város, addig nagyközségként megyeszékhely – aránylag későn, a kilencvenes évek elején alakultak további pénzügyintézetek. A járási székhelyek közül a Zalaegerszeghez közel fekvő Pácsán és Nován nem jött létre takarékpénztár, e települések gazdasági súlya amúgy is elhanyagolható volt. Három olyan településen volt azonban takarékpénztár – Belatincon, Kotorin és Csabrendeken – melyek nem voltak alsófokú közigazgatási központok.

Terjedelmi korlátaink nem teszik lehetővé, hogy valamennyi pénzügyintézet mérlegének legfőbb adatait közlétegyük, de a növekedésre példaként álljanak itt a megye legrégebbi pénzügyintézetének a Nagykanizsai Takarékpénztár Rt. húsz üzleti évének legfőbb mutatói:⁵¹

5. táblázat. A Nagykanizsai Takarékpénztár Rt. üzleti éveinek legfőbb mutatói 1873–1890

Table 5.: The key indicators of the fiscal years of Nagykanizsai Takarékpénztár Rt. from 1873 to 1890

Év december 31.	Mérleg főösszege (frt. kr.)	Nyeremény egyenleg (frt.kr.)	Osztalék	
			Összesen	Egy részvényre
1873	1 440 292	12 012	nincs adat	70
1874	1 619 834	15 400	22 500	75
1875	1 848 503,79	15 972,37	24 000	80
1876	1 877 012,41	28 393,80	24 000	80
1877	2 077 350,41	33 661,70	24 000	80
1878	2 097 471,95	26 466,95	nincs adat	70
1879	2 074 661,43	28 516,15	nincs adat	80
1880	2 220 124,34	25 030,10	nincs adat	40
1881	2 387 256	4 107	21 000	35
1882	2 447 336	31 216	24 000	40
1883	2 416 925	30 558	24 000	40
1884	2 376 755	42 487	27 000	45
1885	2 294 484	36 040	27 000	45
1886	2 334 488	43 553	28 800	48
1887	2 294 842	21 839	27 000	45
1888	2 700 252	50 168	27 000	45
1889	2 536 743	28 098	27 000	45
1890	2 720 810	27 940	27 000	45

Forrás: Magyar Compass, 1874–1890.

Zala megyében nyolc szövetkezet alakult, ebből hat meghatározott időre. Miután ritkán küldtek be mérleget, így csak – felsorolásszerűen – a legfontosabb adatait adhatjuk meg.⁵²

6. A szövetkezetek üzleti adatai 1874

Table 6.: Financial data of savings banks in 1874

Szövetkezet székhelye	Szövetkezet száma	Neve	Működési időszak
Balatonfüred	1	Balatonfüredi Segélyegylet	1875
Csáktornya	2	Muraközi Kisegítő Egylet	1869
		Muraközi Önszegélyező Egylet Szövetkezet	1870–1885
Nagykanizsa	3	Nagykanizsai Segélyegylet Szövetkezet	1876–1882
		Dél-Zalai Takarékpénztár	1876–1886
		Gyűjtő- és Önszegélyező Szövetkezet (a „Dél-Zalai Takarékpénztár Rt. kebelében szervezett Nagy-Kanizsai Tiszti Önszegélyező Szövetkezet)	1876–1896
Zalaegerszeg	1	Zala-Egerszegi Szövetkezet Önszegélyező Egylet	1876–1896
Zalaszentgrót	1	Zala-szentgróti Szövetkezet Önszegélyező Egylet	1879–1882

Forrás: Magyar Compass 1874.

5. Összegzés

1867–1873 között Magyarországon 552 hitelintézetet és 170 ipari részvénytársaságot alapítottak, 1873 májusában 788 részvénytársaság működött a közlekedési vállalatok nélkül, 337 millió forint névleges és 202 millió ténylegesen befizetett alaptőkével. A „gündölési láz” csúcspontja 1872-re és 1873 első felére esett, 1872-ben 550 (!) új pénzügyi és 15 iparvállalati részvénytársaság alapszabályát fogadta el a minisztérium, jöllehet a kérelmezők nagy többsége valójában sohasem kezdte meg működését.

Ennek az intenzív gazdasági fejlődésnek eltérő mértékben részesei voltak a dél-dunántúli megyék is. 1867 után a bürokratikus piacszerzés miatt – miután nem volt központi bankfiók – a Dunántúl is sokkal nagyobb mértékben volt a magánbanki hitelezésre ráutalva. Ez is magyarázata annak, hogy a kevés bank mellett jóval nagyobb számban létrehozott takarékpénztárak behálózták a régiót, ám elsősorban a kisebb tőkék kerültek elhelyezésre, illetve kihelyezésre, ami – néhány földrajzilag jól körül határolható terület kivételével – egy közepes méretű, de folyamatos fejlődést eredményezett, részeként az ország és benne a Dunántúl dualizmus kori feltörekvő gazdaságának. A kisebb összegű hitelekhez szinte valamennyi ezer fős népességet meghaladó településen hozzá lehetett jutni, nagyobb összegeket illetően pedig elsősorban a takarékpénztári kihelyezések voltak az aktív ügyletek. Üzletmenetük, üzleti biztonságuk tükrözi, hogy bankcsődökről, felszámolási eljárásokról nem maradtak fenn adatok.

JEGYZETEK/NOTES

1. Szádeczky-Kardoss Tibor (1928): A magyarországi pénzüintézetek fejlődése. Közgazdasági Könyvtár, Budapest. 5. old.
2. Soós László (1993): Az Osztrák Nemzeti Bank. In: Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. Budapest. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 81–154. old. A takarékpénztárak az alábbi városokban alakultak: Arad (1840), Nagyszébenben (1841), Pozsony, Sopron (1842), Esztergom, Győr, Kassa, Kőszeg (1844), Eperjes, Komárom, Miskolc, Nagykanizsa, Pécs, Szeged, Székesfehérvár, Veszprém, Besztercebánya, Losonc (1845), Buda, Debrecen, Eger, Igló, Lőcse, Nagyszombat, Szekszárdon, Temesvár, Zágráb (1846), Jászberény, Körmöcbánya, Nagyvárad, Selmec, Szatmárnémeti (1847), Baja, Érsekújvár (1848).
3. Soós László (1993): 119. old. A váltójogról (XV. tc.), kereskedőkről (XVI. tc.), gyárak jogviszonyairól (XVII. tc.), közkereseti társaságokról (XVIII. tc.).
4. Szádeczky-Kardoss Tibor (1928): 6. old.
5. Szádeczky-Kardoss Tibor (1928): 7. old.
6. Baranya, Győr, Moson, Somogy, Sopron, Tolna, Vas, Veszprém, Zala megyék.
7. Ezek a kamatkorlátozások csak 1861. után szűntek meg, amikor az országbírói értekezlet ismételten hatályba léptette a régi kereskedelmi törvényeket.
8. Jahres-Bericht der Handels- und Gewerbekammer in Oedenburg an das hohe k. k. Ministerium für Handel, Gewerbe und öffentliche Bauten über den Zustand des Landes-Cultur der Handels-, Industrie- und Verkehrsverhältnisse des Kammerbezirkes im Jahre 1853. Oedenburg, 1855. 230–231. old., továbbá Kőszegi József (1944): A Kőszegi Takarékpénztár száz éve. Kőszeg.; Bariska István (1994): 150 éves a Kőszegi Takarékpénztár, 1844–1994. Kőszeg, 1994., Tripammer Gyula (1895): Adatok a Nagy-Kanizsai Takarékpénztár ötvenéves fennállásának történetéből. Nagykanizsa.
9. Kövér György (2002): Struktúrától a rendszerig. Pénzüintézetek Magyarországon, 1873–1913. In: Kövér György: A felhalmozás íve. Új Mandátum, Budapest, 241–253. old.
10. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. XXIII. old.
11. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. 201. old.
12. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. 57. old.
13. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. 60–200. old. Az egyes bankok adatai alapján.
14. Halász Imre (2001): A közigazgatás átszervezése és a négycentrumú megye kialakulása. In: Vándor László (főszerk.): Zala megye ezer éve. Zalaegerszeg. 161–166. old.
15. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1873. 60. old.
16. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. 237–265. old.
17. A Compass összeállítója megjegyzi, hogy Magyarországon 192 egyesület nem jelentkezett, de biztos, hogy működtek.

18. Kövér György (2002): Dunántúli bankpiacok a dualizmus korában. In: Kövér György: A felhalmozás íve. Új Mandátum, Budapest, 238–242 old., első közlése: Kövér György (1995): In: V. Fodor Zuzsa (szerk.): Vállalkozó polgárok a Dunántúlon. Veszprém. 91–99. old.; Kövér György (1993): Az Osztrák–Magyar Bank, 1878–1914. In: Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. Budapest. 268–274. old.
19. Magyar Compass, 1887. 104. old. Az Osztrák–Magyar Bank hálózatának kialakulására ld. Kövér György (1993): Az Osztrák Nemzeti Bank működése és az Osztrák–Magyar Bank alapításának előzményei 1851–1878. In: Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. 155–258. old., továbbá Kövér György (1995): 91–99. old.
20. Kövér György (2002): 239. old.
21. A teljesség igénye nélkül: Gál Zoltán (2002): A pécsi bankok aranykora: Pécs bankrendszerének története a XIX. század végén és a XX. század első felében. In: Szirtes Gábor, Vargha Dezső (szerk.): Iparosok és bányászok a Mecsek-alján. Gazdaságtörténeti tanulmányok. Pannónia Könyvek – Pro Pannonia Kiadó, Pécs, 2002.; Gál Zoltán (2003): A dunántúli bankpiacok átalakulása a 19–20. század fordulóján. In: Frisnyák Sándor, Tóth József (szerk.): A Dunántúl és a Kisalföld történeti földrajza. Nyíregyháza–Pécs. 239–252. old.; Fischer Ferenc (1895): A „Pécsi Takarékpénztár” részvénytársaság 50 éves múltjának rövid ismertetése: 1845–1895. Pécs.; Kaposi Zoltán (2006): Pécs gazdasági fejlődése 1867–2000. P-BKIK, Pécs.; Siptár László (1988): A száznégyszáz évig fennállott Pécsi takarékpénztár rövid története (1845–1948. december 30.). Pécs.; Siptár László (1996): A Pécsi Takarékpénztár rövid története (1845–1948). Tanulmányok Pécs történetéből 2–3. Pécs. 55–65. old.
22. Csorba József (1857): Somogy vármegye ismertetése. Pest.
23. Stubenrauch, Moritz (1857): Statistische Darstellung des Vereinswesens im Kaiserthume Österreich. Wien.
24. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874.
25. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874. 39. old.
26. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 16–17. old.
27. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1874. 39. old.
28. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1864. 164. old.
29. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 50–51. old. és 1874. 178. old.
30. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 34–35. old.
31. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1874. 81. old.
32. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 42–43. old.
33. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 130. old. Pénzügyeikről bővebben szól Bösze Sándor (szerk.) (2001): Nagyatád monográfiája II. Nagyatád. 61–64. old.
34. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 42–43. old.
35. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873.
36. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. a fejezetek bevezetőinél, ill. 60. old.

37. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 66–67. old.
38. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 64–65. old.
39. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 66–67. old.
40. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 68–69. old.
41. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1873. 62–63. old.
42. Halász Imre: Közlekedés, pénzügy és gyárpar. A kapitalizmus fejlődése Zalában a kiegyezéstől az I. világháborúig. In: Vándor László (főszerk.): Zala megye ezer éve. Zalaegerszeg. 167–173. old.
43. Halász Imre (1995): Adatok a nagykanizsai pénzintézetek történetéhez a tőkés gazdaság kialakulásának első időszakában. In: Á. Varga László (szerk.): Vera (nem csak) a városban. Rendi társadalom – polgári társadalom. Supplementum. Hajnal István Kör, Budapest. 176–177. old.
44. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass 1874.
45. Kaposi Zoltán (2006): A hitelélet és a Nagykanizsai Takarékpénztár. In: Lendvai Anna, Rózsa Miklós (szerk.): Nagykanizsa. Városmonográfia. II. Nagykanizsa, 278–280. old., és Lovrencsics Lajos (1989): A 110 éves Nagykanizsai Bank, 1879–1989. Kézirat. Nagykanizsa. 12. old.
46. Kaposi Zoltán (2014): A hitelélet változásai. In: Kaposi Zoltán (szerk.): Nagykanizsa. Városmonográfia III. Nagykanizsa. 234–242. old. A pénzügyi adatok forrása: Magyar Compass, 1874–1890.; Halis István, Hoffmann Mór (szerk.): Zalavármegyei Évkönyv a Millenniumra (1896). Nagykanizsa. 305–310. old.
47. Katus László (1979): A tőkés gazdaság fejlődése a kiegyezés után. In: Magyarország története VI/2. (Budapest), 971–972. old. és Kövér György (1986): 1873., egy krach anatómiája. Budapest, 6–24. old.
48. Uo.
49. Uo.
50. Uo.
51. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874–1890. Itt jegyezzük meg, hogy a Compassban és a félévszázados fennállására készült kiadványban: Tripammer Gyula (1895) eltérő adatok szerepelnek. Ezúttal a Compass adatait vettük figyelembe.
52. Mihók Sándor (szerk.): Magyar Compass, 1874–1890.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Á. Varga László (szerk.): Vera (nem csak) a városban. Rendi társadalom – polgári társadalom. Supplementum. Hajnal István Kör, Budapest.
- Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. Budapest.
- Bariska István (1994): 150 éves a Kőszegi Takarékpénztár, 1844–1994. Kőszeg.
- Bösze Sándor (szerk.) (2001): Nagyatád monográfiája II. Nagyatád.
- Csorba József (1857): Somogy vármegye ismertetése. Pest.
- Fischer Ferenc (1895): A „Pécsi Takarékpénztár” részvénytársaság 50 éves múltjának rövid ismertetése: 1845–1895. Pécs.

- Gál Zoltán (2002): A pécsi bankok aranykora: Pécs bankrendszerének története a XIX. század végén és a XX. század első felében. In: Szirtes Gábor, Vargha Dezső (szerk.): Iparosok és bányászok a Mecsek-alján. Gazdaságtörténeti tanulmányok. Pannónia Könyvek – Pro Pannonia Kiadó, Pécs.
- Gál Zoltán (2003): A dunántúli bankpiacok átalakulása a 19-20. század fordulóján. In: Frisnyák Sándor, Tóth József (szerk.): A Dunántúl és a Kisalföld történeti földrajza. Nyíregyháza–Pécs. 239–252. old.
- Halász Imre (2001): A közigazgatás átszervezése és a négycentrumú megye kialakulása. In: Vándor László (főszerk.): Zala megye ezer éve. Zalaegerszeg. 161–166. old.
- Halász Imre: Közlekedés, pénzügy és gyáripar. A kapitalizmus fejlődése Zalában a kiegyezéstől az I. világháborúig. In: Vándor László (főszerk.): Zala megye ezer éve. Zalaegerszeg. 167–173. old.
- Halis István, Hoffmann Mór (szerk.) (1896): Zalavármegyei Évkönyv a Millenniumra. Nagykanizsa.
- Jahres-Bericht der Handels- und Gewerbekammer in Oedenburg an das hohe k. k. Ministerium für Handel, Gewerbe und öffentliche Bauten über den Zustand des Landes-Cultur der Handels-, Industrie- und Verkehrsverhältnisse des Kammerbezirkes im Jahre 1853. Oedenburg, 1855.
- Kaposi Zoltán (2006): Pécs gazdasági fejlődése 1867–2000. P-BKIK, Pécs.
- Kaposi Zoltán (2006): A hitelélet és a Nagykanizsai Takarékpénztár. In: Lendvai Anna, Rózsa Miklós (szerk.): Nagykanizsa. Városmonográfia. II. Nagykanizsa, 278–280. old.
- Kaposi Zoltán (2014): A hitelélet változásai. In: Kaposi Zoltán (szerk.): Nagykanizsa. Városmonográfia III. Nagykanizsa. 234–242. old.
- Katus László (1979): A tőkés gazdaság fejlődése a kiegyezés után. In: Magyarország története VI/2. (Budapest), 971–972. old.
- Kövér György (1986): 1873., egy krach anatómiája. Budapest.
- Kövér György (1993): Az Osztrák–Magyar Bank, 1878–1914. In: Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. Budapest. 268–274. old.
- Kövér György (2002): Dunántúli bankpiacok a dualizmus korában. In: Kövér György: A felhalmozás íve. Új Mandátum, Budapest, 238–242. old.
- Kövér György (2002): Struktúráról a rendszerig. Pénzügyintézetek Magyarországon, 1873–1913. In: Kövér György: A felhalmozás íve. Új Mandátum, Budapest, 241–253. old.
- Kőszegi József (1944): A Kőszegi Takarékpénztár száz éve. Kőszeg.
- Lendvai Anna, Rózsa Miklós (szerk.): Nagykanizsa. Városmonográfia. II. Nagykanizsa.
- Magyarország története VI/2. (Budapest).
- Magyar Compass. A Magyar Állam területén található pénz-, hitel-, biztosító-intézetek, segély-egyletek, iparos-résztulajdonosi társulatok, közlekedési és egyéb vállalatok kimutatása. Budapest. 1873–1890. évfolyamai. Az első évfolyam (1873) Kimutatás a Magyar Állam összes pénz-intézeteiről címmel jelent meg.
- Siptár László (1988): A száznegy évig fennállott Pécsi takarékpénztár rövid története (1845–1948. december 30.) Pécs.

- Siptár László (1996): A Pécsi Takarékpénztár rövid története (1845–1948). Tanulmányok Pécs történetéből 2–3. Pécs. 55–65. old.
- Soós László (1993): Az Osztrák Nemzeti Bank. In: Bácskai Tamás (szerk.): A Magyar Nemzeti Bank története I. Budapest. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 81–154. old.
- Stubenrauch, Moritz (1857): Statistische Darstellung des Vereinswesens im Kaiserthume Österreich. Wien.
- Szádeczky-Kardoss Tibor (1928): A magyarországi pénzügyintézetek fejlődése. Közgazdasági Könyvtár, Budapest.
- Tripammer Gyula (1895): Adatok a Nagy-Kanizsai Takarékpénztár ötvenéves fennállásának történetéből. Nagykanizsa.
- Vargha Gyula (1896): A magyar hitelügy és hitelintézetek története. Budapest.

JUHÁSZ Tímea
SAP tanácsadó
Tanácsadó, Budapest
SAP consultant
Consultant, Budapest, Hungary
email: juhasz.timi@hotmail.com

A CSALÁDOS MUNKAVÁLLALÓK MEGÍTÉLÉSENEK VÁLTOZÁSAI AZ ELMÚLT ÉVTIZEDBEN

CHANGES IN JUDGMENT OF EMPLOYEES WITH FAMILY COMMITMENT DURING THE LAST DECADE

ABSTRACT

The judgment of workers with family is a very popular topic in the management research. Many results show that some family commitments may take effect on the performance of employees, and perhaps on their workplace attitudes.

In 2007, a question of the doctoral dissertation of author was that how the employees with family commitment were judged on the Hungarian labor market: there were positive or negative stereotypes against this type of workers.

Studies at that time did not demonstrate any negative prejudices towards employees with children. According to the opinion of author it was a very good information for employers and employees. Of course, the author could not examine that the Hungarian Labour Code had any effect on this result. That is the respondents were influenced by that fact as the employers are obligated by Labour Code not to make any discrimination between the employees considering sex, age, family commitment, etc.

10 years later, in 2017, the author of the study applied the same questionnaire again in order to analyze whether the opinion of participants in survey has changed in this topic.

Although the results are not considered representative, but they are very useful for any companies.

Kulcsszavak: családos munkavállaló, sztereotípa, munkaerőpiac, munkáltató, diszkrimináció

Keynotes: employee with family commitment, stereotype, labour market, employer, discrimination

1. Bevezetés

Ma már nem kérdés, hogy az életminőség felértékelődésével a munka és magánélet kérdésköre egyre nagyobb hangsúllyal szerepel a vállalatok életében és megítélésben. A számos családbarát politikát minősítő cím és díj megszerzése, szinte pr- és hr-kérdéssé vált a cégek számára, és nem véletlenül. Különösen a munkaerő csökkenő számával a szervezetek egyre nagyobb versenyben vannak azért, hogy a számunkra fontos dolgozókat megszerezzék és maguknál tartsák.¹

Ennek egyik eszköze lehet a családbarát megoldások és politika, amelyek segítenek abban a munkavállalónak, hogy a munkahelyi kötöttségeit a családi életével minél optimálisabban össze tudja hangolni. A kérdés különösen a gyermekkel rendelkező dolgozók esetében válik hangsúlyossá. A családos alkalmazottak az otthoni teendők optimális ellátása mellett törekszenek arra, hogy a munkahelyükön is a legjobban teljesítsenek. Kérdés azonban, hogy erre a teljesítményre milyen hatással lehetnek a családi kötöttségek. A szerző 2007-ben doktori munkájában egy kvantitatív vizsgálat keretében már feltette ugyanezt a kérdést, ám akkor azt tapasztalta, hogy a családos munkavállalókat e tekintetben nem érik kimondottan negatív előítéletek. 2016-ban egy újabb, e témájú kutatásban, már árnyaltabb képet kapott a tanulmány írója, itt már egyöntetűen nem lehetett kimondani, hogy nincs kimondottan negatív, de azt sem, hogy pozitív sztereotípiák vannak a gyermekkel rendelkező, aktív dolgozókkal szemben. A kérdés tehát adódik, hogy a 2017–2018-ban végzett, e témában készült felmérés alapján mit lehet tapasztalni a kérdést illetően.

2. A témához kapcsolódó néhány gondolat

A családos munkavállalók megítélésével kapcsolatosan számos vizsgálat látott napvilágot, amelyek különböző megvilágításokban elemzik az ezzel a foglalkoztatási csoporttal szemben előforduló megítéléseket. A teljesség igénye nélkül csak röviden, íme, néhány érdekes kutatási eredmény a témához kapcsolódóan.

Cuddy–Fiske–Glick² 2004-es vizsgálatai a következő két sztereotípiából indultak ki: Az otthoni háztartásban dolgozó főállási anyák, igen „melegszívűek”, de szakmai kompetenciájuk alacsony szintű, miközben az aktívan dolgozó nők szakmailag kompetensek, de hideg a jellemük. Vizsgálataik során négy fontos eredményre jutottak. Az első, ha egy dolgozó nő anyává válik, a kompetenciája láthatóan átalakul „melegszívűséggé”. Ez a jelenség a férfiaknál nem figyelhető meg. A férfiak apává válásával mindkét területen, a jellemükben és kompetenciájukban, csak nyernek. A harmadik szerint a gyermekes dolgozó nők kisebb érdeklődést mutattak például az ösztönzés

és a képzés területén, mint a munkaerőpiacon aktív apák és a gyermek nélküli munkavállalók. A negyedik szerint azzal, hogy a dolgozó anyák láthatóan nyerne azzal, hogy kedvesek, de közben megfigyelhető, hogy veszítenek a szakmai hozzáértésükből, és ez bántja őket.

Ezt a vizsgálati eredményt erősítik Czeglédi³ megfigyelései is, ami szerint ma is többségben elfogadott társadalmi normák szerint a nők elsődleges kötelezettsége a család és a gyermeknevelés, míg a férfiaké a pénzkeresés. Magyarországon is ez a tradicionális felfogás az uralkodó, még annak ellenére is, hogy már a rendszerváltás előtt mindenki számára természetes volt, hogy mindkét szülő dolgozik.

Heilman és Okimoto⁴ 2007-es munkájukban rámutatnak arra, hogy azok a nők, akik vállalatoknál dolgoznak, gyakran olyan pozíciót töltenek be, amely olyan jellemet kíván meg tőlük, amely a nemi identitásukkal teljesen ellentétes. Így például egy felső vezetőnek asszertívnek, függetleneknek kell lennie, amely tipikus férfias jellemvonások.

Heilman⁵ 2001-es egyik tanulmányában ugyanakkor kiemeli, hogy ahhoz, hogy egy nő magas pozíciót töltsön be egy vállalatnál, tökéletesen kell végeznie a munkáját. Ám a nőkről azt feltételezik, hogy nem lehetnek sikeresek, ha a hagyományos nemi szerepeiket töltik be.

A Harvard Kennedy Iskola kutatóinak⁶ (vizsgálatai arra irányultak többek között, hogy az anyák számos hátránnyal találják szemben magukat a munkaerőpiacon a gyermekkel nem rendelkező nőkkel és a férfiakkal szemben. Felméréseik igazolták, hogy a kutatásukban részt vevők esetében az édesanyákat 12%-kal tartották kevésbé elkötelezettnek a munkájuk iránt, mint a gyermek nélküli nőket, miközben az édesapák és a gyermekkel rendelkező férfiak esetében ez a különbség csak 5% volt. Az édesanyák alkalmassági értéke 10%-kal kevesebb volt, összehasonlítva a gyermek nélküli nőkkel ugyanazon végzettség esetében. Miközben az édesanyáknak közel 8%-kal alacsonyabb induló bérajánlatban részesülnek, mint a gyermekkel nem rendelkező nők. Ez 9%-kal kevesebb, mint az édesapáknak ajánlott bérek. Ilyen különbség a gyermekes és gyermektelen apák esetében pont fordítva volt tapasztalható. Azaz az apák magasabb kezdő bért kapnak, mint a gyermekkel nem rendelkező férfiak. Hasonló eredményeket mutat a hazai felmérés is.⁷

2010-ben a Forbes magazin⁸ közölte Elizabeth Sharp professzor kutatási eredményeit, amely többek között a szingli, gyermektelen nőket vizsgálta. Megemlíti, hogy a gyermekkel nem rendelkező, egyedülálló nőkről azt tartják, hogy többet tudnak a munkahelyükön bent lenni, mert nincs mit csinálniuk. A vizsgálatban megkérdezett nők például arról vallottak, hogy nekik kellett a legtöbbet a munka miatt utazniuk, vagy a munkahelyükön tartózkodniuk.

Végezetül Von Hippel⁹ és szerzőtársai egy igen érdekes fókuszról vizsgálták a sztereotípiák kérdését. Ők a családbarát szervezeti politikákat vették vizsgálat alá olyan nők szemszögéből, akik nap, mint nap tapasztalják a munkahelyi nemi sztereotípiákat. A női vezetők esetében például azt találták, hogy kedvezőtlen karrier következményei lehetnek a családbarát politikák alkalmazásának. Ez a korreláció különösen a gyermekvállalásból a munkaerőpiacra visszatérők esetében volt igazán tetten érhető.

E kutatások tükrében a mostani tanulmány azt vizsgálja, hogy Magyarországon miképpen változtak a családos munkavállalókkal szembeni sztereotípiák.

3. A kvantitatív kutatás módszertana

A családos munkavállalókkal szembeni előítéletek vizsgálata három szakaszban zajlott le. Az első vizsgálati fázis 2007–2010-ig tartott. Akkor a szerző doktori disszertációjában azt elemezte, hogy létezik-e negatív előítélet ezzel a foglalkoztatási csoporttal szemben. A kutatás folytatása 2016-ban történt meg. Akkor alapvetően konkrétan a tanulmány írója arra kereste a választ, hogy a családi kötöttség miképpen hat a munkavállalók tulajdonságaira, teljesítményre a szervezeten belül. Végezetül az utolsó vizsgálati szakaszban 2017–2018-ban a 2007–2010-ben alkalmazott kérdőív újra lekérdezése történt meg. A minta természetesen más volt a két időpontban, és számossága is eltérő, de a szerző úgy véli, így is egy képet adhat a két eltérő időszak gyakorlatáról.

A kérdőív alapvetően zárt kérdésekből állt, nominális és metrikus skálákra épült. A mintavételezés módja a hólabda módszer volt, az adott minták tehát nem tekinthetők reprezentatívnak. A 2008–2009-ben a mintaszám 665, míg 2017-ben 93 vállalkozás vett részt a vizsgálatban.

A kutatás során a kiértékelési módszerek egyváltozós és többváltozós statisztikai eljárások voltak, így gyakorisági, átlag- és szórásanalízisek, keresztábrák-értékelések, nonparametrikus vizsgálatok történtek.

A kutatás során többek között a következő hipotézis kiértékelését végezte el a szerző:

Hipotézis

A családos munkavállalók megítélése az elmúlt 10 évben negatív irányban változott.

2008–2009-ben és 2017-ben a legtöbb minta az ország gazdaságilag legfejlettebb területéről a közép-magyarországi régióból származott.

Az első felmérés során az eredmények azt igazolták, hogy a családi kötöttségekkel rendelkező munkavállalókkal szemben nem él negatív előítélet a hazai szervezetekben, és ez nem befolyásolja a munkaerőpiacon történő aktív részvételüket. A kutatásban nem volt arra lehetőség, hogy külön megvizsgálásra kerüljön, hogy az e kérdéskörben megadott válaszokat mennyire befolyásolják a törvényi kötöttségek és kötelezettségek, azaz, hogy mindennemű diszkrimináció tilos a munkavállalóval szemben. Ennek feltárására leginkább a mélyinterjúk készítésével lenne lehetőség foglalkozni.

2017-ben ugyanaz a kérdőív került lekérdezésre. 93 db szervezet vett részt a kutatásban, amelyből 80%-uk a közép-magyarországi régióból származott. E résztvevő vállalatok 51,6%-a nagyvállalat (250 vagy annál több fő dolgozik a szervezetnél), 24,7%-a középvállalat (a munkavállalók száma 50–249 fő), 16,1%-uk kisvállalat (9–49 alkalmazottal), míg 7,5%-uk mikrocég (9-nél kevesebb főt foglalkoztat). A vizsgált szervezetek 23,7%-a volt teljesen külföldi tulajdonban, 10,8%-uk vegyesvállalat, míg 65,6% kizárólag magyar tulajdonú cég volt.

A családos munkavállalókkal kapcsolatban feltételezések élnek az emberekben. Ennek a megismerésére a családos munkavállalókra vonatkozó állításokról kellett egy ötfokozatú skálán eldönteniük a megkérdezetteknek, hogy egyetértenek-e az adott állítással. Az 1-es érték az egyáltalán nem ért egyet, míg az 5-ös érték, az állítással történő teljes egyetértést jelentette. A válaszok átlagait és szórásait az *1. táblázat* tartalmazza.

A táblázatban látható válaszokból következőket lehet megállapítani. A válaszadók úgy vélik, hogy a családi kötöttségek befolyással vannak a munkavállalók szervezeti munkájára. Jellemzően a munkahelyi motíváltságukra van hatással, hogy van-e gyermeke valakinek vagy sem. Ez megmutatkozik például a munkával járó utazásokban, a túlórákban, a munkaidőn kívüli rendezvényekben történő aktív részvételben. Ugyanakkor nem érzik jellemzőnek a megkérdezettek, hogy ezek a dolgozók a családi kötöttségek miatt kevésbé tudnának koncentrálni feladataikra.

A szerző a további vizsgálatok érdekében az adott jellemzőket faktorokban tömörítette. A változók alkalmasak voltak a faktorelemzésre KMO és Barlett-teszt: KMO: ,719, hozzávet. Khi-négyzet: 326,877 df: 78 szign.: ,000. 4 faktor kialakítása történt meg, amelyek során a magyarázott varianciányiad 62,599% volt. A faktorok az alábbi elnevezéseket kapták:

1. faktor: Megbízhatóság a munkában;
2. faktor: A családi kötöttség negatív hatása a munkavállaló szervezeti teljesítményére;
3. faktor: A családos munkavállalók munkahelyi lojalitása;
4. faktor: Kompromisszumkészség.

1. táblázat: Megállapítások (N = 93)
Table 1.: Statements (N = 93)

Megállapítás	Átlag	Szórás
A családos munkavállalók kevesebb túlórárt hajlandóak vállalni, mint a nem gyermekes alkalmazottak.	3,54	1,069
A családos munkavállalók hiányzásának okai leginkább a családi kötelezettségekhez köthetők.	3,61	,860
A családos munkavállalók kevésbé hajlandóak vállalni utazással járó munkákat.	3,26	,977
A családos munkavállalók ritkábban tudnak részt venni a cég által szervezett munkaidőn kívüli rendezvényeken.	3,27	1,034
A családos munkavállalók az otthon szerzett tapasztalatokat be tudják építeni a munkavégzésük során.	2,95	,993
A családos munkavállalók nagyobb kompromisszumokra hajlandóak egy munkavállalás esetén, mint egy nem családos munkavállaló (kevesebb fizetés, alacsonyabb karrier).	3,15	,999
A családos munkavállalók kevésbé megbízhatóak a munkájuk során a határidők betartását illetően, mint a nem gyermekes alkalmazottak.	1,88	,919
A családos munkavállalók kevésbé tudnak odafigyelni a munkájukra, miután otthon is további feladatokat kell ellátniuk.	2,14	1,028
A családos munkavállalókat az anyagi ösztönzőkkel jobban lehet motiválni, mint a nem családos munkavállalókat.	2,66	,984
A családos munkavállalók általában hosszabb ideig maradnak a cégnél, mint a családdal nem rendelkező alkalmazottak.	3,24	1,036
A családos munkavállalók határozottan kiállnak az érdekeikért a munka és a család összehangolását érintő kérdésekben.	3,34	,903
A családos munkavállalók könnyen irányíthatóak.	2,46	,904
A családos munkavállalók kisebb arányban vesznek részt a cég által szervezett képzéseken, mint a nem családos munkavállalók.	2,43	1,087

Forrás: saját táblázat

A faktorok alapján klasztereket képezett a szerző és azt vizsgálta meg, hogy a minta miképpen osztható homogén csoportokra. 3 klaszter került kialakításra, amelyeknek az alábbi klaszterközpontjaik voltak:

2. táblázat: Klaszterközeppontok (N = 93)
Table 2.: Cluster centres (N = 93)

	Klaszter		
	1	2	3
REGR factor score 1 for analysis 2	–,20683	,39001	–,35037
REGR factor score 2 for analysis 2	–,94159	,29968	,74173
REGR factor score 3 for analysis 2	–,30625	,18902	,09630
REGR factor score 4 for analysis 2	,18624	–,76151	,96517

Forrás: saját táblázat

Az 1. klaszterben tartozók úgy ítélik meg, hogy alapvetően viszonylag szerény kompromisszumkészséggel rendelkeznek a családos munkavállalók, akik teljesítményére a szervezetben nincs negatív hatása a családi kötöttségnek. 31-en gondolták így.

A 2. klaszterben lévők szerint ezeknek a dolgozóknak nagyon alacsony a kompromisszumkészsége, a lojalitása viszonylag erősebb szintű, és a teljesítményre negatív hatása van a családi kötöttségnek. 38-an voltak ezen a véleményen.

A 3. klaszterben helyet foglalók szerint erős a kompromisszumkészsége ezeknek a munkavállalóknak, és megbízhatóak. 24-en kerültek ebbe a klaszterbe.

Megvizsgálta a szerző, hogy a különböző méretű szervezetekben és az eltérő tulajdonosi formában működő cégek között van-e különbség a klaszterbe sorolás alapján. A szervezeti méret alapján nem volt igazolható a szignifikáns különbség (Pearson-féle Khi-négyzet: 12,397 df: 6 szign.: ,054 $p > 0,05$), és így volt a vizsgálat során a tulajdonviszony szerint is (Pearson-féle Khi-négyzet: 3,565 df: 4 szign.: ,468 $p > 0,05$).

A szerző azt is megnézte, hogy egy munkavállaló felvételénél milyen szempontokat vesznek figyelembe a szervezetek, azaz mik azok a tulajdonságok, amelyek fontosak azért, hogy a munkáltató pozitívan döntsön egy dolgozó felvételéről. E tekintetben a tanulmány írója számos olyan aspektust felsorolt, amelyet számba vehetnek ilyenkor a foglalkoztatók. Egy ötfokozatú Likert-skálán kellett értékelniük, hogy az adott szempont mennyire fontos. Az egyes az egyáltalán nem fontosat jelenti, míg az ötös a teljesen fontosat. A harmadik táblázatban a mostani átlagok összehasonlítva a 2007-es eredményekkel kerülnek bemutatásra.

3. táblázat: Szempontok (Átlag)
Table 3.: Aspects (Mean)

Szempontok	2007-ben	2018-ban
Gyermekszám	Kevésbé fontos (2,19)	Kevésbé fontos (2,46)
Gyermek életkora	Kevésbé fontos (2,23)	Kevésbé fontos (2,45)
Családi állapot	Kevésbé fontos (2,4)	Kevésbé fontos (2,34)
Munkavállaló életkora	Kevésbé fontos (2,83)	Kevésbé fontos (2,75)
Nyelvtudás	Fontos és nem is (3,25)	Fontos és nem is (3,43)
Speciális tudás	Fontos (3,86)	Fontos (3,83)
Bérigény	Fontos (3,67)	Fontos (3,87)
Szakmai tudás	Fontos (4,11)	Fontos (4,2)

Forrás: saját táblázat

Az adatok jól mutatják, hogy a munkavállalókkal szembeni elvárások egy felvételnél, azért ha nem is gyökeresen, de változtak. A családi kötöttség (gyermek, gyermekszám), hangsúlyosabb lett, miközben a munkavállaló életkora iránti igény fontossága gyengült. A szakmai ismeret és a nyelvtudás fontossága erősödött, hasonlóan a bérigényekhez. Ezek a változások egyrészt magyarázhatóak, főleg a szakmai tapasztalat és tudás, nyelvismeret azzal, hogy viszonylag szűkebb körből válogathatnak a munkáltatók, szemben a válság idején. Ennek köszönhető még, hogy az élekor tekintetében bővült a foglalkoztatottak köre, már a nyugdíjasokat is szívesen visszafoglalkoztatják az alkalmazók.

A gyermekkel kapcsolatos aspektusok is hangsúlyosabbak lettek. A szerző egy korábbi felmérése¹⁰ már rámutatott arra, hogy az akkori mintában szereplő válaszadók véleménye alapján a családos munkavállalók jó csapatjátékosok, akik megbízhatóak és a szervezethez lojálisak. Ugyanakkor úgy érzik kevésbé flexibilisek mind a munkavégzésben, mind a képzésekben, azaz a feladatok ellátásában kevésbé érzik őket rugalmas munkavállalónak. Ezek a rugalmatlansági félelmek jól megmutatkoznak a mostani vizsgálatban is, mint ahogyan a fenti eredmények igazolták (2. és 3. táblázat).

Végezetül a szerző rákérdezett a válaszadóknál arra, hogy mennyire jellemző a vezetőség között, hogy valaki családos. Egy ötfokozatú skálán kellett értékelniük az adott állításokat, ahol az egyes az egyáltalán nem jellemzőt, míg az ötös a teljesen jellemzőt jelentette. A 4. táblázat az eredményeket foglalja össze:

4. táblázat: Megállapítás (Átlag)
Table 4.: Statements (Mean)

Megállapítás	Átlag	Szórás
A felső vezetők között több családos van, mint egyedülálló.	3,83	1,138
A családos felső vezetők között több a férfi, mint a nő.	3,89	1,165
A középvezetők között több családos van, mint egyedülálló.	3,46	1,109
A családos középvezetők között több a férfi, mint a nő.	3,26	1,206
Az alsó szintű vezetők között több van családos, mint egyedülálló.	3,41	1,106
A családos alsó szintű vezetők között több a férfi, mint a nő	2,95	1,174
Az Önök szervezeténél a vezetőknek igen kevés idejük jut a családjukra és a magánéletükre.	3,15	1,073
Az Önök szervezeténél a főnökség elkötelezett a család és a munka összehangolása iránt, mert nekik is van családjuk	3,32	,969

Forrás: saját táblázat

A 4. táblázat átlagai jól mutatják, hogy a vezetői szintek csökkenésével, egyre inkább kevésbé jellemző, hogy valakinek van családja, és egyre inkább jellemző, hogy a női vezetők száma növekszik. Azaz míg a felső vezetők esetében erőteljesen jellemző a férfi többség, ez az alsó szintű vezetők esetében már jellemző is, és nem is. A szerző megvizsgálta korrelációval, hogy az egyes változók között milyen kapcsolat azonosítható. Érdekes módon nincs összefüggés aközött, hogy a vezetők elkötelezettek a családbarát politika iránt, mert családjuk van, és aközött, hogy bármely vezetői szinten több a családos, legyen az akár többségében férfi vagy nő. Viszont minél inkább kevesebb idejük jut a vezetőknek a családjukra, annál inkább elkötelezettek a családbarát politikák iránt (Pearson-féle korrelációs együttható: $-0,225$ szign.: $0,030$ $p < 0,05$), és ez valahol logikusan érthető is.

4. Összegzés

A tanulmány egy átfogó kutatás néhány eredményét mutatta be, amely vizsgálat a családos munkavállalókkal szembeni sztereotípiákat vizsgálta. A kutatási eredmények tükrében elmondható, hogy erősödött a negatív szemlélet e munkavállalói csoporttal szemben. A minta több mint harmada érezte azt, hogy ezeknek a dolgozóknak nagyon alacsony a kompromisszumkészsége, a szervezeti lojalitása viszonylag erősebb szintű, és a teljesítményre negatív hatása van a családi kötöttségnek. Igazolható volt továbbá, hogy a munkafelvételnél nagyobb hangsúlyt kapott a gyermekszám és a gyermek jelenléte a családban, mint a 2007-es vizsgálatokban. Továbbá az is megerősíthető volt, hogy a vezetői szintek kö-

zött is különbség van a tekintetben, hogy kinek van családja. Ugyanakkor a családi kötöttséggel történő megbirkózás a vezetőket is ösztönzi a családbarát politikák alkalmazására. Természetesen ezeknek az eredményeknek a tükrében nem állíthatjuk, hogy teljesen negatív előítélet él a szervezetekben a családossal szemben, de a sztereotípiák iránya inkább a negatív felé hajlik, szemben 2007-es vizsgálatokhoz képest. Ez a tény pedig mindenképpen fontos üzenetet hordoz, nem csak a management kutatói számára.

Fontos azonban kiemelni, hogy a tanulmány írójának nem volt arra lehetősége, hogy a kvantitatív vizsgálatok során kiszűrje azt, hogy a válaszokat miképpen befolyásolta az a tény, hogy a Munka Törvénykönyve nem enged semmilyen diszkriminációt a munkavállalókkal szemben. Érthető ez alatt, hogy a családi kötöttségek miatt történő bárminemű megkülönböztetést a törvény szigorúan ellenzi. A jövőben ennek vizsgálatára mindenképpen fontos lesz kvalitatív felmérést végezni, hogy még tisztább képet kaphassunk a jelenlegi állapotokról, azaz, hogy a diszkrimináció kezelését és megközelítését miképpen befolyásolják a törvényi kötelezettségek.

A szerző a megfogalmazott hipotézist a kvantitatív felmérés tükrében elfogadja, és úgy véli, hogy a kutatás üzenete mindenképpen elgondolkodtató nemcsak a munkavállalók, de a munkáltatók számára is. Emiatt is a kutatás folytatása nem csak tudományos, de gyakorlati szempontból is kívánatos lesz a jövőben.

JEGYZETEK/NOTES

1. Chovan (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép-Európai Közlemények. X. évfolyam 3. szám. No. 38. pp. 152–163. ISSN: 1789-6339
2. Cuddy A., Fiske S., Glick P. (2004): When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Social Issues*, Volume 60, Issue 4. pp. 701–718.
3. Czeglédi Cs. (2009): A női vezetői szerep sajátosságai Magyarországon Disszertáció/PhD
4. Heilman M. E., Okimoto T. G. (2008): Motherhood: a potential source of bias in employment decisions. *J. Appl. Psychol.* 93. pp. 189–198.
5. Heilman M. E. (2001): Description and perception: How gender stereotypes prevent women's ascent up the organizational ladder. *Journal of Social Issues*. 2001–4 pp. 657–674.
6. Correll S. J., Benard S., Paik I. (2007): Getting a job: is there a motherhood penalty? *Am. J. Sociol.* 112. pp. 1297–1339.
7. Csehné Papp I. (2011): Női szerepvállalások: karrier, család. A virtuális intézet Közép-Európa kutatására közleményei, 1–2: pp. 101–108. ISSN: 2062-1396

8. <https://www.forbes.com/2010/04/23/single-worker-stereotypes-forbes-woman-leadership-career.html#4033a98a642b>
9. Von Hippel C., Kalokerinos K., Zacher H. (2017): Stereotype threat and perceptions of family friendly policies among female employees. *Frontiers in Psychology*. January, pp.1–10.
10. Czeglédi Cs., Juhász T., Tóth A. (2016): A családos munkavállalók megítélése a munkavállalók részéről. In: Rudnák I. *Gazdaság-Multikulturalitás-Kommunikáció* pp. 26–35.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Chovan (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. *Közép-Európai Közlemények*. X. évfolyam 3. szám. No. 38. pp. 152–163. ISSN: 1789-6339
- Cuddy A., Fiske S., Glick P. (2004): When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Social Issues*, Volume 60, Issue 4. pp. 701–718.
- Correll S. J., Benard S., Paik I. (2007): Getting a job: is there a motherhood penalty? *Am. J. Social.* 112. pp. 1297–1339.
- Csehné Papp I. (2011): Női szerepvállalások: karrier, család. A virtuális intézet Közép-Európa kutatására közleményei, 1–2: pp. 101–108. ISSN: 2062-1396
- Czeglédi Cs. (2009): A női vezetői szerep sajátosságai Magyarországon Diszsertáció/PhD
- Czeglédi Cs., Juhász T., Tóth A. (2016): A családos munkavállalók megítélése a munkavállalók részéről. In: Rudnák I. *Gazdaság-Multikulturalitás-Kommunikáció* pp. 26–35.
- Heilman M. E. (2001): Description and perception: How gender stereotypes prevent women's ascent up the organizational ladder. *Journal of Social Issues*. 2001–4 pp. 657–674.
- Heilman M. E., Okimoto T. G. (2008): Motherhood: a potential source of bias in employment decisions. *J. Appl. Psychol.* 93. pp. 189–198.
- Von Hippel C., Kalokerinos K., Zacher H. (2017): Stereotype threat and perceptions of family firendly policies among female employees. *Frontiers in Psychology*. January, pp.1–10.
- <https://www.forbes.com/2010/04/23/single-worker-stereotypes-forbes-woman-leadership-career.html#4033a98a642b>

CHOVAN Brigitta

PhD-hallgató

**Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok
Doktori Iskola, Gödöllő**

PhD student

**Szent István University Doctoral School of Management and Business
Administration, Gödöllő, Hungary**

brigitta.chovan@yfi.com

MUNKÁLTATÓI MÁRKAÉPÍTÉS SZEREPE A FLUKTUÁCIÓ CSÖKKENTÉSÉBEN

THE ROLE OF EMPLOYER BRANDING IN REDUCTION OF FLUCTUATION

ABSTRACT

The importance of employer branding nowadays should not only be a significant Human Resources (HR) Management strategical pillar of multinational corporations, its role is increasingly gaining ground in every business. As a consequence of labor market demand caused by economic recovery employers are trying to find and employ the talented and the most suitable candidates in different ways and to retain their key employees to reduce the staff fluctuation. HR professionals have to react quickly for the changes of the labor market and the circumstances. Human Resources experts can provide for the optimal workforce management and the corporate value creation by the help of efficient planning and where through attractive company campaign. During the employer branding process, Human Resources professionals have to focus on attracting new candidates, moreover to retain and motivate their own, current employees.

I would like to demonstrate through this study why it is an essential question for a multinational company with 2700 employees that how to contribute to reduce fluctuation (turnover) in addition to this how Human Resources Specialists can cooperate in reducing this process with strategical methods of the employer branding. Employer branding serves as a bridge between market and human resource goals. It ensures emblematic image for the company as a competitive and attractive choice for future employees and current staff equally.

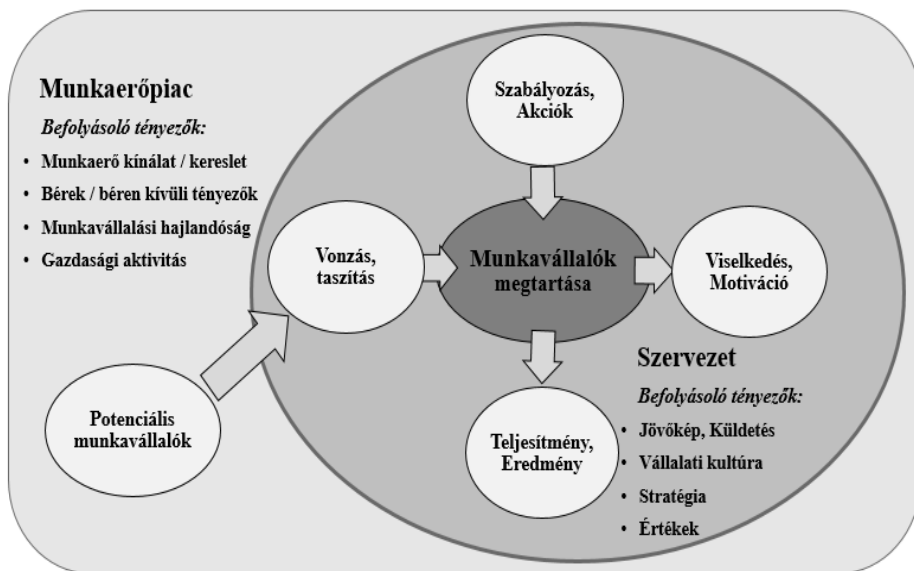
Kulcsszavak: Munkáltatói márkaépítés, HR, munkaerőpiac, fluktuáció, hatékonyság

Keynotes: Employer Branding, Human Resources, labor market, fluctuation, effectiveness

1. Bevezetés

A munkáltatói márkaépítés (employer branding) relevanciája manapság nem csak a multinacionális vállalatok mindennapjaiban jelentkezik stratégiai szinten, szerepe egyre inkább teret hódít minden vállalkozás irányításában. A vállalkozások jövőképeinek perspektívájából mind a rövid távú, mind a hosszú távú célkitűzések eléréseként szerepel, hogy egy vállalat „kiválasztott munkáltatóvá” váljék. Ez különösen fontos a gazdasági fellendülés, a munkavállalók magas számú külföldi munkavállalása következtében kialakult munkaerő-piaci kereslet kezelésére, melyre a munkáltatók számos eszközzel próbálnak meg válaszolni. Úgy, mint a tehetséges jelölteket megtalálni, bevonítani és alkalmazni, illetve a kulcsfontosságú munkavállalókat megtartani, motiválni. Az ebből eredő létszámingadozás mértékének csökkentése, az optimális munkaerő-gazdálkodás biztosítása során nem túlzás arra hivatkozni, hogy a HR-vezetők kulcsszerepe elengedhetetlen ebben a folyamatban. Egyre nagyobb hangsúlyt kap manapság az, hogy a jelenlegi munkaerőpiac sajátosságait figyelembe véve milyen stratégiákat és módszereket alkalmazhatnak a HR szakemberek az üzleti versenyképesség növelésére, a tehetségek vonzására és megőrzésére, mely az 1. ábrán kerül szemléltetésre.¹

1. ábra: Munkaerőpiac
Figure 1.: Labor market



Forrás: Chovan Brigitta (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép Európai Közlemények. 153. old.

A gazdaság jelenlegi állapotában – bár az üzleti életben mindent gyorsan megváltoztatnak – a vállalatnak csak egy távlati lehetősége van, ha képes folyamatosan alkalmazkodni ezekhez a változásokhoz versenyképes és hatékony módon, megfelelő stratégiák kidolgozásával, melybe egyértelműen beletartozik a munkáltatói márkaépítés stratégia. Számos irodalmi mű alátámasztja, hogy a szervezet legfontosabb eszköze és legelőnyösebb erőforrása az ember.^{2, 3} A hatékonyság, a befektetések vizsszaszerzésének maximalizálási sikere attól függ, hogy képes-e értéket teremteni az üzleti tevékenységen keresztül.

2. Munkáltatói márkaépítés és a fluktuáció

A HR-vezetők alapvető feladata a munkavállalók elégedettségének, elkötelezettségének és kreativitásának előmozdítása azáltal, hogy hangsúlyozzák az emberi tevékenység kulcsfontosságú aspektusát egy vállalat működésén belül, és biztosítják a munkavállalók barátságos munkakörnyezetét. Ugyanakkor a vállalatnak meg kell határoznia küldetésében a szervezeti potenciáljának növelési szándékát. A kettő, azaz az emberi tevékenység és a szervezeti potenciál egyensúlyba kerülése egy sikeres employer branding stratégián keresztül érhető el.

2.1. Munkáltatói márkaépítés

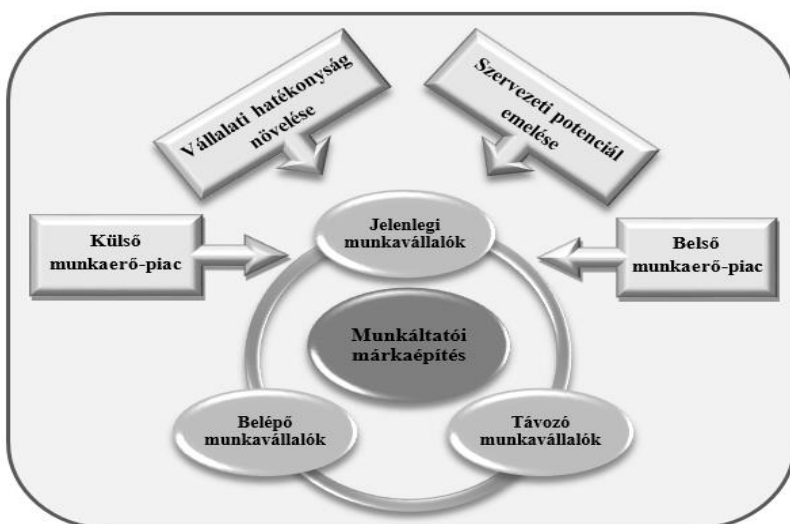
A magyarországi menedzsmentkutatók a '90-es évektől kezdtek el foglalkozni a munkáltatói márkával, manapság egyre több szakembert és vállalati vezetőt foglalkoztat ez a témakör, ennek ellenére még kevés szakirodalommal rendelkezünk. Megnehezíti a kutatásokat az a tény is, hogy nem egységes a fogalomhasználat sem, kutatásom során én a munkáltatói márkaépítés fogalmát használom.

A szakterület egyik neves kutatójának tekinthető Minchington, meghatározása szerint a munkáltatói márkaépítés tükrözi a szervezeti arculatot, kultúrát a jelenlegi munkavállalók és a külső piacon lehetséges (aktív és passzív jelöltek, egyéb kulcsfontosságú érdekeltek) jelöltek számára.⁴

A munkáltatói márkaépítésnek köszönhetően a HR-vezetők közvetítői szerepe egyre jelentősegteljesebb a vállalati kommunikáció és a megfelelő rendszerek bevezetése által a munkavállalói tudatosság erősítésében. Közvetíteni szükséges, hogy a munkavállalók tevékenységükkel hozzájárulnak a vállalat sikerességéhez, a dolgozók ezen hozzájárulását a tulajdonosok egyaránt értékelik, mind a teljesítményértékelési rendszer, mind az egyéb juttatások által fokozódik motivációjuk, mellyel elérhető a jelenlegi munkatársak megtartása és a leendő alkalmazottak vonzása. Amennyiben a mun-

káltatói márkaépítés valamennyi kritériumát betartják és megvalósítják, a folyamat várhatóan további hozzáadott értéket fog teremteni, ugyanis egy olyan legjobb gyakorlat (best practice) kialakításához fog vezetni, amely a folytonosságot, a fenntarthatóságot és a megbízhatóságot tükrözi, továbbá képes alkalmazkodni gazdaságunk folyamatosan változó tendenciáihoz, mégis megtartja a megkülönböztető jellemzőket. A 2. ábra⁵ – mely a szerző kutatási modellje – bemutatja a fent említett Best Practicehez vezető munkáltatói márkaépítés szerepének központi jelentőségét.

2. ábra: Munkáltatói márkaépítés modell
Figure 2.: Employer Branding Model



Forrás: Chovan Brigitta (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép Európai Közlemények. 156. old.

HR-vezetőként úgy ítélem meg, hogy a jól megfogalmazott stratégiáknak, a végrehajtott akcióterveknek, valamint az őszinte, átlátható kommunikációnak jelentős szerepe van a jól képzett munkavállalók megtartásában, erősíteni tudja a vállalat munkáltatói márkáját. Kutatásom újszerűsége is abban rejlik, hogy ne csak a jelenlegi munkavállalókra és a lehetséges új, belépő munkavállalókra helyezzük a hangsúlyt munkáltatói márkaépítés stratégiánk megalkotásakor, hanem a munkaviszony megszűntetések miatt különös figyelmet kell fordítani a vállalatától távozó munkavállalókra is. A foglalkoztatás és az emberi erőforrásokkal kapcsolatos folyamatok minden egyes szakaszát személyes, pszichológiai és humanisztikus távlatokból kell kezelni, mely eredményeként a munkavállalók által közvetített pozitív képet az elbocsátott, vagy önként távozó munkatársak is megőrzik.

Konceptualizálásom során a munkáltatói márkaépítés stratégiát 3 fő pillérre tagolom: 1. Új tehetségek vonzása, mely kapcsán cél, hogy vonzó, választandó munkáltatóvá váljon egy vállalat. 2. Kiváló munkavállalók megtartása, motiválása, mely csakis összetett tevékenységek által valósítható meg, a vállalat egészének összhangjával. 3. Elbocsátások megfelelő kezelése, mely a távozó munkatársak véleménybefolyásoló hatása miatt nélkülözhetetlen fontosságú.

Az értékteremtés a jövőbeli, jelenlegi, továbbá a múltbeli munkavállalók legnagyobb hányada számára is kulcsfontosságú, akik büszkéek lehetnek arra, hogy tevékenyen részt vállaltak, vagy aktívan részt vesznek annak létrehozásában. Másként fogalmazva úgy érzik, hogy a vállalat integrált részeként, a munkáltatói márkaépítés révén, továbbra is a „vállalati puzzle” egyik fontos elemei maradnak, amely egyáltalán nem teljes, ha bármelyik értékes „darabja” hiányzik. Greg Harris nagyon találóan fogalmazta meg, hogy a tehetséges munkavállalók szívének, elméjének és kezeinek megnyerése, bevonása egy vállalat életébe jelenti a legbiztosabb versenyelőny forrását.⁶

Ezen túlmenően a sikeres munkáltatói márkaépítés azért is fontos, mert folyamatosan növekvő nyereséget és ésszerű költségcsökkentéseket eredményez. Ez éppúgy növeli a munkavállalók tudatosságát a folyamatos szakmai fejlődés szükségességéről és érdekéről, mint a termelékenység és a hatékonyság előmozdításáról a vállalat dimenzióin belül. Másképpen fogalmazva, a munkáltatói márkaépítés segíti a szerepek és felelőségek újradefiniálását, és rugalmasabb módszert kínál a foglalkoztatáshoz kapcsolódó eszközök meghatározására, amelyek révén a vállalat céljait közvetlenül és közvetve is megvalósulnak.

2.2. Fluktuáció

Az emberi erőforrás menedzsment részeként a munkáltatói márkaépítés magában foglalja a globális vállalati felelősség érzését, amelyben minden vállalkozás elsődleges érdeke a foglalkoztatás optimalizálása a területen, szem előtt tartva, hogy a folyamat végső soron a vállalat sikere. Egyfajta hidat épít a munkaerő-piaci kereslet, kínálat, valamint a vállalati célok elérése között. A foglalkoztatási igények mennyiségi és minőségi teljesítménye a szervezeti struktúra optimalizálásának megfelelően kell, hogy történjen. A vállalatok között manapság zajló kemény gazdasági versenyben egyre több, kifinomultabb és professzionálisabb módszert kínálnak az emberi erőforrás szakemberek az új és tehetséges alkalmazottak felvételére, egyre jobb stratégiát fogalmaznak meg munkavállalóik megtartására. Ez a harc erőteljesebben kibontakozik, kiéleződik a versenytársakkal szemben,

ezáltal egyre nagyobb tudatosság jellemzi a globális piaci résztvevőket. Elmondható, hogy szignifikáns összefüggés mutatható ki abban az esetben, ha egy vállalat nem megfelelően határozza meg munkaerő gazdálkodási menedzsmentjét, nem megfelelő vezetési technikákat alkalmaz, foglalkoztatással kapcsolatos terveit nem pontosan határozza meg, a vállalati hatékonyság, a sikerességhez való hozzájárulás nagymértékben csökken. Gyakori akadályként jelentkezik –, amellyel a HR-menedzsereknek nap, mint nap szembe kell nézniük – hogy a szakembereknek meg kell birkózniuk a fluktuáció vagy redundancia problémájával, és nem megfelelő munkáltatói márkaépítés stratégia esetén extrém kihívásokat okoz, hogy felvegyék a szükséges létszámú új alkalmazottakat.

A fluktuáció meghatározása során a szervezetből önként vagy kényszer hatása által távozott munkatársak pótlására felvett munkatársak százalékos arányával kell kalkulálni, az átlagos állományi létszámhoz képest, 12 hónapos időintervallumra vetítve. Fluktuáció százalék számítási módszere: adott munkaköri csoportból kilépők számát elosztjuk a munkaköri csoport átlagos állományi létszámával, szorozzuk 100-zal.

Elsődleges javaslatként megfogalmazható, hogy definiálni szükséges azt a ténytet, hogy egy távozó munkavállaló sajnálatos veszteségként kezelendő-e. Abban az esetben, ha egy dolgozó nem tartja be a vállalati szabályozásokat, hozzáállásával demoralizálja a munkahelyi légkört, képességével nem tudja biztosítani a munkakörében tőle, legjobb tudása szerint elvárható tevékenység megfelelő elvégzését, a vállalati érdek azt kívánja, hogy a munkaviszony kerüljön megszüntetésre, itt nem beszélhetünk sajnálatos veszteségről.

Abban a szituációban, ha egy jól teljesítő munkavállaló munkaviszonya kerül megszüntetésre, az egy vállalat számára a járandóságok megfizetését túlmenően további költségeket (mint például az öt pótló új munkavállaló kapcsán jelentkező toborzási költség, betanítási költség stb.) eredményez, mely egyértelműen sajnálatos veszteségként jelentkezik a vállalat számára.

Az értékes alkalmazottak megtartásának és a munkaerő igény szerinti folyamatos áramlásának biztosításával kapcsolatos erőfeszítésekkel összhangban a jelenlegi gazdasági körülmények adta munkaerő-piaci kihívások nem teszik lehetővé, hogy szavatolni tudjuk az emberi erőforrások egyensúlyát a vállalatban belül.

3. Fluktuáció csökkentése kapcsán végzett kutatás bemutatása

Jelen tanulmányon keresztül kívánom bemutatni, hogy egy 2700 fős multinacionális vállalat szempontjából miért kulcsfontosságú kérdés a fluktuáció csökkentése, továbbá azt, hogy emberi erőforrás szakember-

ként munkáltatói márkaépítés stratégiával hogyan járulhatunk hozzá a vállalattól távozó munkavállalók létszámának csökkentéséhez.

A vizsgálat azért vált szükségessé, mert a vállalati fluktuációs ráta nagyon magasra emelkedett (13,97%), amely megnehezítette mind a termelés magas szintű kiszolgálását, mind extra költségeket jelentett a vállalatnak. A vállalat rendelkezett kilépési interjú nyomtatvánnyal, melyben 4 kategóriát különböztetett meg: Családi (pl. költözködés, gyermekek stb.), Személyes (pl. betegség), Vonzóbb álláslehetőség, Egyéb. Meg kellett állapítani, hogy a rendelkezésre álló információk minimális adatot nyújtottak arra vonatkozóan, hogy mi az oka a munkavállalók távozásának. Az adatok azt mutatták, hogy a munkavállalók 39%-a jobb fizetés, 26% családi okok, 23% vegyes okok és 12% személyes okok miatt távozott.

Annak érdekében, hogy pontosabb tájékoztatást kapjon a vállalat és hatékony fejlesztési akciókat hajthasson végre, módosításra került a kilépő interjú nyomtatványt, illetve minden esetben személyes interjút is lefolytattunk a távozó, vagy távozni szándékozó kollégákkal.

Célként az került meghatározásra, hogy amennyiben a távozni kívánó munkavállaló illeszkedik a vállalati kultúrába, minden ésszerű lépést meg lehessen tenni annak érdekében, hogy a vállalatnál maradjon.

3.1. Célkitűzés, kutatási módszertan

Kutatás fő célja annak a két kérdésnek vizsgálata, hogy miért kulcsfontosságú kérdés a fluktuáció csökkentése egy multinacionális vállalat számára, valamint HR-szakemberként hogyan járulhatunk hozzá a csökkentéséhez.

A fluktuáció okának vizsgálatát szinte minden vállalatnál alkalmazzák, hiszen ebből nyerhetünk olyan információkat, hogy mi az oka a dolgozók távozásának, ez által egy elfogadott mérőszáma is a munkavállalói elégedettség meghatározásának.

Kutatásommal szeretném bemutatni a munkaerőpiacon történő alkalmazását, egy amerikai multinacionális vállalat egyik európai gyáregységében végzett felmérés eredményének ismertetésével. A kutatásra 2017-ben került sor, a kutatásban szereplő gyár létszáma a vizsgált időszakban meghaladta a 2500 főt. 2017-ben a vállalattól távozók létszáma 716 fő volt, mely megoszlott a direkt, indirekt és a szellemi állomány között. Irányított megkérdezéssel 52 fő került meghallgatásra személyes interjú keretében, a megszerkesztett kérdőív kitöltésével. Adatgyűjtés során 13 tárgyköri kérdés került vizsgálatra, a kérdőívek statisztikai elemzés (átlag, gyakoriság, eloszlás) által kerültek feldolgozásra. Szekunder kutatást a szakirodalom és a vállalati anyagok áttanulmányozása, a munkavállalói interjúk biztosították, mely során a távozási okok vizsgálata, hatékonyság biztosítása kapta a fő hangsúlyt.

1. táblázat: Fluktuációs statisztikai adatok 2017-ben
Table 1.: Statistics of fluctuation in 2017

Hónap	Statisztikai átlag összes távozó arányában (Havi átlag %)	Fluktuáció önkéntes távozók esetén (Havi átlag %)	Totál létszám	Ebből önkéntes távozó
2017. január	1,64	1,05%	33	21
2017. február	2,58	1,77%	54	37
2017. március	2,62	2,01%	56	43
2017. április	2,57	2,16%	56	47
2017. május	1,90	1,19%	43	27
2017. június	2,78	1,93%	65	45
2017. július	2,05	1,67%	49	40
2017. augusztus	3,74	2,81%	89	67
2017. szeptember	3,71	2,87%	88	68
2017. október	3,07	2,35%	73	56
2017. november	2,33	1,54%	56	37
2017. december	2,28	1,78%	54	42

Forrás: saját táblázat

3.3. Kutatási eredmények – Fluktuáció vizsgálata

A vizsgálatba 52 fő, vállalatától távozott munkavállaló kilépési kérdőíveinek eredménye, és az abból levont következtetések kerülnek bemutatásra.

2. táblázat: Fluktuáció okának vizsgálata
Table 2.: Examinations of reasons of fluctuation

Kilépési okok	Létszám	Kilépési okok / Összes kilépő vonatkozásában (%)	Kilépési okok / Önkéntes kilépők vonatkozásában (%)
Másik munkahely	16	31%	42%
Igazolatlan távollét	7	13%	18%
Egészségügyi kérdés	7	13%	18%
Családi okok	1	2%	3%
Gyenge fegyelem	5	10%	13%
Gyenge teljesítmény	1	2%	3%
Szakmájában szeretne elhelyezkedni	5	10%	13%
Magasabb kereset	5	10%	13%
Költözés	1	2%	3%
Nyugdíj	1	2%	3%
Vezetői problémák	1	2%	3%
Nem tudott levizsgázni	1	2%	3%
Továbbtanulás	1	2%	3%
Elemzésre került interjúk száma az összes kilépő közül	52	–	–
Ebből munkavállaló által kezdemenyezett munkaviszony- megszüntetés	38	–	–

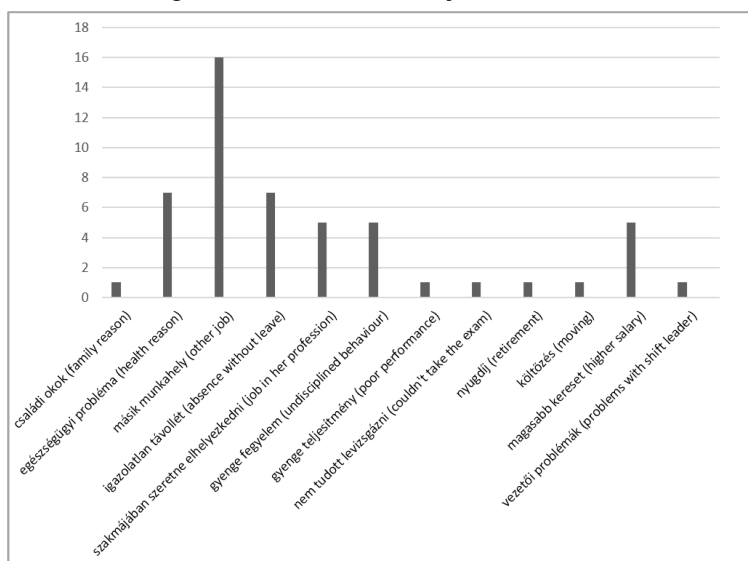
Forrás: saját táblázat

A kérdőívek kitöltése során egyértelművé vált, hogy a munkavállalók jelentős része nem kívánt pontos információt nyújtani a távozásának okáról. Ezért a személyes interjúk lebonyolítása során további, pontosabb kérdések kerültek tisztázásra a hipotézis kiértékelése érdekében.

Hipotézis

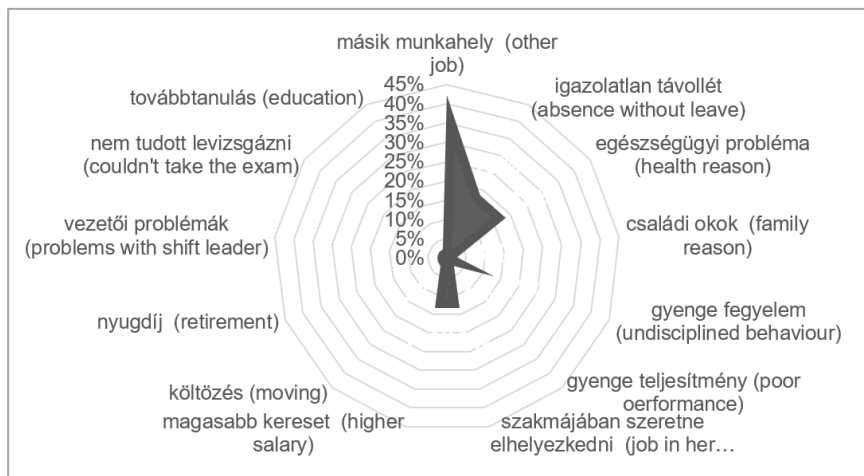
A munkavállalók a személyes beszélgetés, kikérdezés során nagyobb hajlandóságot mutattak a pontosabb válaszadásra.

3. ábra: Önkéntes kilépési interjú adatok (db)
Figure 3.: Data of voluntary exit interview



Forrás: saját kutatási adatok

A személyes kilépési interjúk a területi vezetők bevonásával kerültek lebonyolításra, amely során igyekeztünk pontosabb választ kapni minden kérdésre, többek között például a másik munkahelyre történő távozás okáról. Az eredmények kiértékelését követően megállapításra került, hogy a csoportvezetők és műszakvezetők vezetői készségein és kommunikációján szükséges fejleszteni. A fejlesztésre egy hosszú távú vezetőképző program került elindításra, melyet az azonnali eredmények érdekében egy workshop sorozat is támogatott, melyhez többek között az alábbi főbb akciótervek kerültek felállításra: Ütemterve alap tematika a fejlesztési programhoz (pl. munkaügyi/jogi szabályozások, alap vezetői készségek, mint konstruktív visszajelzés adása, értékelés) elkészítésre került. Begyűjtésre kerültek azon információk, melyek a csoportvezetők, műszakvezetők számára problémát jelentő szituációkról szóltak.

4. ábra: Önkéntes kilépési interjú adatok (%)**Figure 4.: Data of voluntary exit interview**

Forrás: saját kutatási adatok

Az akciótervek főbb célkitűzése az volt, hogy hogyan tud a vállalat vonzóbb munkáltatóvá válni, melynek lépéseit az 5. ábra szemlélteti.⁷

5. ábra: Vonzó vállalattá válás lépései**Figure 5.: Steps to become an attractive company**

Forrás: Chovan Brigitta–Juhász Tímea (2017): Raising organizational potential via Employer Branding. LAP LAMBERT Academic Publishing. 6. old.

4. Összegzés

A munkaerőpiac, a környezet kihívásaira az emberi erőforrás szakembereknek gyors válaszadással kell reagálniuk annak érdekében, hogy vállalatuk szervezeti képessége biztosítani tudja a hatékonyság növelésre vonatkozó célkitűzéseket. Ehhez az üzleti stratégia kialakítása során a HR stratégiai szerepe, hozzáadott érték teremtése a vállalat érdekcsoportjai számára manapság megkérdőjelezhetetlen.

A tehetségekért folytatott harc egyre jobban kiéleződik, igazi kihívást jelent a szakemberek számára az elkötelezettség, lojalitás növelése a munkaerő-biztosítás érdekében.⁸ Olyan vállalati kultúrát, képet kell megteremteni, amely elég vonzóvá tud válni a jelenlegi és a jövőbeli alkalmazottak számára, akik elkötelezettek, és együtt szeretnének dolgozni a vállalati célok elérése érdekében, valamint azok számára is, akik azt gondolják, hogy a vállalatunk a legjobb választás számukra a munkaerő-piacon. Mindez szükséges azért, mert számos kutatás kimutatta, hogy szignifikáns kapcsolat állapítható meg a toborzási és kiválasztási eszközök, valamint a vállalati imázs között.⁹

Ezt követően a következő fontos lépésként meg kell tartanunk ezt az érdeklődést a munkavállalók egyéni értékelésén, állandó képzésén és vonzó karriertervén keresztül. Különösen nagy szerepet kell vállalni a munkáltatóknak a gyés, gyed után visszatérő nők munkaerőpiacra, munkájukhoz történő visszailleszkedése kapcsán.¹⁰

Szervezeti hatékonyság, versenyképesség növelése során optimalizálni szükséges a vállalat teljesítményét megfelelő stratégiák, akciók végrehajtásával, az osztályoknak többet kell együtt dolgozniuk egyértelmű utasítások segítségével, és amennyiben szükséges, módosítani kell az osztályok struktúráját. A vállalati kultúra javítása szintén segíthet egy jobb munkahely létrehozásában, vezetőfejlesztés által biztosított értéktérítésben.¹¹

Jelen kutatás eredményei rávilágítottak arra, hogy a fluktuáció vizsgálata elengedhetetlen a vállalatok számára, mely megmutatja a vállalat-tól távozni szándékozó kollégák indíttatását. Ezekből az eredményekből megfelelő programokkal, hatékonyabb munkaerő-felvételt és kiválasztást, magas rangú hírnevet tudunk elérni, és ebben a kérdésben leginkább a munkáltatói márkaépítés stratégia segíthet a vállalatok részére.

JEGYZETEK/NOTES

1. Chovan Brigitta (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép-Európai Közlemények. 153. old.
2. Briscoe D. R., Schuler R. S., Tarique I. (2012): International Human Resource Management, Routledge, London and New York. ISBN13: 978-0-203-81618-9(ebk)
3. Guest, D.–Pauwe, J.–Wright, P. (2011): Human Resource Management and Performance: What's Next? Chichester: Wiley.
4. Minchington, B. (2009): What is employer branding? The Employer Brand Institute. <http://www.corporate-eye.com/main/what-is-employer-branding/#sthash.T9HU3pAP.dpuf>, Adatok letöltve: 2014. március.

5. Chovan Brigitta (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép-Európai Közlemények. 156. old.
6. Harris, G. (2015): 50 Leaders Inspirational Quotes on Employee Engagement and Workplace Culture. Quantum Workplace. Available: <http://www.quantumworkplace.com/future-of-work/author/greg-harris>. [15. december 2016.]
7. Chovan Brigitta–Juhász Tímea (2017): Raising organizational potential via Employer Branding. LAP LAMBERT Academic Publishing. 6. old.
8. Bersin, J. (2013): Predictions for 2014, Building A Strong Talent Pipeline for The Global Economic Recovery – Time for Innovative and Integrated Talent and HR Strategies. Bersin by Deloitte. Deloitte Consulting LLP. pp. 14–16. <http://www.bersin.com/uploadedFiles/122013PSGP.pdf>.
9. Collins, J.–Han, J. (2004): Exploring Applicant Pool Quantity and Quality: The Effects of Early Recruitment Practices. Corporate Advertising. and Firm Reputation. in Personnel Psychology. 57: 685–717.
10. Juhász Tímea (2012): A nők visszatérési esélyei a munkaerőpiacra a gyermekgondozási szabadság után a közép-magyarországi régióban empirikus vizsgálat alapján. Gazdasági és Társadalomtudományi Közlemények. 2061–3156. 4. 1. pp. 211–216.
11. Chovan, B. (2015): Why Employer Branding is Important. In: Conference Proceedings. EDAMBA 2015. International Scientific Conference for Doctoral Students and Post-Doctoral Scholars. The Era of Science Diplomacy: Implications for Economics. Business. Management and Related Disciplines. Bratislava. 21–23. 10. 2015. pp. 342–350. ISBN 978-80-225-4200-5

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Bersin, J. (2013): Predictions for 2014, Building A Strong Talent Pipeline for The Global Economic Recovery – Time for Innovative and Integrated Talent and HR Strategies. Bersin by Deloitte. Deloitte Consulting LLP. pp. 14–16. <http://www.bersin.com/uploadedFiles/122013PSGP.pdf>
- Briscoe D. R., Schuler R. S., Tarique I. (2012): International Human Resource Management, Routledge, London and New York. ISBN13:978-0-203-81618-9(ebk)
- Chovan, B. (2015): Why Employer Branding is Important. In: Conference Proceedings. EDAMBA 2015. International Scientific Conference for Doctoral Students and Post-Doctoral Scholars. The Era of Science Diplomacy: Implications for Economics. Business. Management and Related Disciplines. Bratislava. 21–23. 10. 2015. pp. 342–350. ISBN 978-80-225-4200-5
- Chovan Brigitta (2017): A munkaerőpiac marketing alapú megközelítése. Közép-Európai Közlemények. 153. old.
- Chovan Brigitta–Juhász Tímea (2017): Raising organizational potential via Employer Branding. LAP LAMBERT Academic Publishing. 6. old.

- Collins, J.–Han, J. (2004): Exploring Applicant Pool Quantity and Quality: The Effects of Early Recruitment Practices, Corporate Advertising, and Firm Reputation. in *Personnel Psychology*. 57: 685–717.
- Guest, D.–Paauwe, J.–Wright, P. (2011): *Human Resource Management and Performance: What's Next?* Chichester: Wiley.
- Harris, G. (2015): 50 Leaders Inspirational Quotes on Employee Engagement and Workplace Culture. *Quantum Workplace*. Available: <http://www.quantumworkplace.com/future-of-work/author/greg-harris>. [15. december 2016]
- Juhász Tímea (2012): A nők visszatérési esélyei a munkaerőpiacra a gyermekgondozási szabadság után a közép-magyarországi régióban empirikus vizsgálat alapján. *Gazdasági és Társadalomtudományi Közlemények*. 2061–3156. 4. 1. pp. 211–216.
- Minchington, B. (2009): What is employer branding? The Employer Brand Institute. <http://www.corporate-eye.com/main/what-is-employer-branding/#sthash.T9HU3pAP.dpuf>, Adatok letöltve: 2014. március.

GÓSI Zsuzsanna

egyetemi docens

**Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pedagógiai és Pszichológiai Kar,
Budapest**

associate professor

**Eötvös Loránd University, Faculty of Education and Psychology,
Budapest, Hungary**

email: gosi.zsuzsanna@ppk.elte.hu

„ÉRTÉKES” SPORTOLÓ; A JÁTÉKJOG ÉRTÉKELÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI

„VALUABLE” SPORTSMAN; POSSIBILITIES OF THE ASSESSMENT OF GAME LAW

ABSTRACT

The assessment of human resources has a significance for each sector. It is also an important question in the examined sport sector. The specialty here is that accounting law makes it possible for the game law of sportsman to appear amongst the law of property. In spite of this, numerous problems can be identified. By reviewing the accounting reports in Hungary, we can state that this kind of property law appears only in the area of football. Besides obeying to the regulations, the value of own players is not included in the registries. During the transfer, in case of players who become members of the team, a significant different can be shown between rating methods of the accounting value and market. The examination of the big clubs in Budapest suggests the same, because only in case of football does the value of game law appear with high amount amongst the laws of property. Based on the reports, we can observe two paradox effects. One of them is that an own player is always worth less than a purchased player. The other one is that an Olympic champion athlete in an individual sport branch is worth less in financial demonstrations than a football player playing in first class. In the area of football, it can be also shown that the accounting value is always smaller than the calculated market value. The game law value and property that is in the reports of the teams of Hungarian football championship are always under the rates determined by the Transfermarkt that is based on the most frequently used market values. The value of game law in the report is a fragment of the market-based values. To sum up, the value of human resources can be shown in the area of football, like the game law of sportsman. but this significantly differs from market evaluation. In case of individual sport branches, like economical value makers are not present in economic demonstrations.

Kulcsszavak: emberi erőforrás, immateriális javak, számviteli beszámoló, sportszektor, játékjog

Keynotes: human resources, intangible assets, accounting report, sport sector, game of law

1. Bevezetés

Az emberi erőforrás értékelésnek kérdésköre a gazdasági élet minden egyes szektorában jelentőséggel bír. A sportszektor az egyik olyan ágazat, ahol a számviteli törvény adta lehetőségek szerint ténylegesen megjelenik a munkavállalók egy részének, pontosabban a sportolók egy részének értéke a vagyoni értékű jogok között. A játékosok játékjogának értéke, mint immateriális jószág szerepel a szervezetek vagyonkimutatásában. Az értékelés pontossága azonban már számos problémát felvet. A számviteli érték és a piaci alapú értékelési módok között jelentős eltérés található. A téma vizsgálata során két paradoxon is felfedezhető. Az egyik, hogy a saját nevelésű játékos alacsonyabb értékkel jelenik meg, mint a „vásárolt”, vagyis az átigazolással a szervezethez került játékos. A második: az egyéni sportágak versenyzőinek értéke – legyen szó akár olimpiai bajnokról – alacsonyabb, mint egy első osztályban játszó futballista értéke a számviteli kimutatások szerint. A játékosok játékjoga a vizsgált pénzügyi kimutatásokban a futball szervezetek esetében jelenik meg a legerőteljesebben Magyarországon. Azonban az itt kimutatott érték is eltér a piaci alapú értékelések adataitól.

2. Elméleti alapok

2.1. A sport üzletté válása

A sport szerepe az elmúlt évtizedekben megváltozott. A kezdeti civil formát egyre inkább felváltotta az üzleti jelleg. Az erősödés hatására egyre nagyobb tért hódítanak a profitorientált vállalkozások.¹ A sport fontos szórakoztatási és szabadidős tevékenységgé vált. A világ sportgazdasági fogyasztásának növekedése erősebb, mint a GDP-növekedés.² A szabadidősportban a fogyasztó aktívan részt vesz, és jellemzően részvétel ellenértékét fizeti meg. A versenysportban – különösen a látványsportokban – a fogyasztó passzív résztvevő, azaz a látványt fizeti meg. Mindkét szektor fejlődése megfigyelhető, amely ezáltal a különböző területeken, mint a média, a sportszergyártás, sportszer kereskedelem is megjelenik. Magyarországon a sportgazdasági szektor az egyik legdinamikusabban fejlődő ágazat. A magyar GDP növekedésének ötszörösét mutatja

a sportvállalkozások bevétele 2010 és 2016 között. Ez több mint évi 15%-os emelkedést jelent.³ Az üzleti alapon működő sport számos területen rendelkezik piaci kapcsolattal. A labdarúgás esetében öt olyan piacot lehet megkülönböztetni, ahol a sportvállalkozások érintettséggel rendelkeznek:⁴

- ✓ fogyasztói piac, ahol a klub szolgáltatást nyújt a fogyasztóknak, akik megtekinthetik a sporteseményt és mellette kapcsolódó szolgáltatásokat vehetnek igénybe;
- ✓ játékos piac, ahol a sportolók játékjoga cserél gazdát;
- ✓ közvetítési jogok piaca;
- ✓ szponzori piac, amely esetében a szponzorok a sportsikerekhez kapcsolódva a saját jó hírnevüket, forgalmukat próbálják növelni;
- ✓ merchandising piac, ahol a logókkal, jelképekkel ellátott ajándéktárgyak kereskedelme zajlik.

Az öt különböző piac természetesen nem csak a labdarúgásban, hanem a többi csapatsport esetében, illetve néhány egyéni sportágnál is megtalálható. A felsorolás rávilágít arra, hogy a sport területén többféle vagyoni értékű joggal találkozunk. Ezek a játékjog, a közvetítési jog és a márkanévhez kapcsolódó jogok. Az európai labdarúgás piacán jellemző a nemzetközi mobilitás. A külföldön szereplő játékosok aránya a kontinensen belül eléri az egyharmados arányt, ez messze meghaladja az általános munkaerőpiacra jellemző pár százalékot.⁵ A Közép-kelet-európai régió 2016-os adatainak vizsgálata alapján megállapítható, hogy a magyar játékosok értéke a legalacsonyabb két vizsgálati szempont szerint is. A régióban a legalább 1 millió eurós becsült értékkel rendelkező játékosok száma, és az 50 legértékesebb játékos átlagértéke is hazánkban a legalacsonyabb.⁶

2.2. Immateriális vagyon, láthatatlan vagyon

Az immateriális javak a hatályos törvényi szabályozás szerint, a befektetett eszközök között szerepelnek.⁷ Így azok az eszközök kerülnek ebbe a kategóriába, amelyek a tevékenységet tartósan, legalább egy éven túl szolgálják. Az immateriális javak a nem anyagi eszközök összefoglaló elnevezése. Két fő tulajdonságuk a tartóság és a megfoghatatlanság. Az IAS 38 nemzetközi szabvány, amely az immateriális jóságokra vonatkozik a következő meghatározást adja: nem monetáris, fizikai megjelenés nélküli, azonosítható eszköz. Az eszközből eredő hasznok, azonban nem pénzbeli követelésből, hanem jövőbeli gazdasági hasznokból származnak. A standard szerint elvárás, hogy az eszköz bekerülési érték-

kének és költségének megbízhatóan mérhetőnek kell lennie. A számviteli nézőponttól eltérő a menedzsment területén használt fogalomrendszer. A Balanced Scorecard-ban használt immateriális javak megfogalmazása, három elemet sorol ide: az emberi tőkét, az információs tőkét és a szervezeti tőkét.⁸ Sveiby csoportosítása szerint az immateriális javak három része: az alkalmazottak kompetenciája, a belsőszervezet, és a külső szervezet.⁹ A megközelítésben lévő eltérések már rámutatnak arra a kritikus helyzetre, hogy a két rendszer eltérő értéket tulajdonít az immateriális javaknak. Összefoglalva: a vállalatok könyvszerinti azaz számviteli értéke a különböző módszerekkel meghatározott piaci, a menedzsment által elfogadott értéktől eltér, amelyet elsősorban a láthatatlan vagyonelemek értéke magyaráz.^{10, 11, 12} Ezek alapján kijelenthető, hogy a humán tényező, az emberi erőforrás vagy más néven a kompetencia vagyon mára stratégia jelentőségűvé vált. A modern gazdaság teljesítőképessége egyre kisebb mértékben függ az alapvető anyagi folyamatoktól. A szolgáltatások arányának növekedése ezt a folyamatot még inkább erősíti.¹³ A munkaerőpiaci trendek mutatják, hogy stratégiaiilag fontos: a kompetenciák megszerzése és megtartása. Ez a folyamat már a kilencvenes évek elején megfigyelhető volt.¹⁴ Az emberi erőforrások értékét a tudásközpontú vállalatok a továbbképzéssel, fejlesztéssel próbálták meg növelni. Az élethosszig tartó tanulás az 1970-es évektől kezdődően Európában egyetemes oktatáspolitikai és neveléstudományi paradigmává vált.¹⁵ Hazai statisztikai adatok is jelzik a munkahelyi tanulás és a munkához kapcsolódó tanulás erősödő jelenlétét.¹⁶ A pozitív változások ellenére, az emberi erőforrás és az emberi erőforrás fejlesztés értékének meghatározására ma sem ismerünk általános elfogadott modellt. A számviteli kimutatásokban a munkavállaló kizárólag, mint költség és nem, mint érték jelenik meg.

2.3. Játékjog a hatályos számviteli rendszerben

A magyar számviteli törvény szerint az immateriális javak a következő elemekből állnak: alapítás-átszervezés aktivált értéke, kísérlet fejlesztés aktivált értéke, vagyoni értékű jogok, szellemi termékek, üzleti vagy cégérték, immateriális javakra adott előlegek, immateriális javak értékhelyesbítése.¹⁷ A játékjog a vagyoni értékű jogok között található. A törvényben pontos definíció nincs a vagyoni értékű jogokra, helyette egy felsorolást tartalmaz, amelyben a következő elemek találhatók: bérleti jog, használati jog, vagyonkezelői jog, szellemi termékek felhasználási joga, licencek, koncessziós jog, játékjog és az ingatlanhoz nem kapcsolódó egyéb jogok.¹⁸ A vagyoni értékű jogok jellemzője ez alapján:

olyan megszerzett jogok, amelyek bár nem tulajdonjogok, de akként viselkednek. Az ellenértéket előre, jellemzően egyösszegben kell megfizetni értük, használati idejük pedig meghaladja az egy évet. Értékelésük a mérlegben nettó értéken történik. A vagyoni értékű jogok esetében a bruttó értéket csökkenti a tervszerinti és terven felüli értékcsökkenési leírás, növelheti a terven felüli értékcsökkenés visszairása. A vagyoni értékű jogok esetében a törvény értékhelyesbítés elszámolására is lehetőséget ad. A terv szerinti értékcsökkenés esetén időkorlát nem kerül meghatározása, így minden szervezet a saját számviteli politikájában rendelkezik erről. A játékjog pontos értékét a mérleg nem tartalmazza, ezt néhány esetben a kiegészítő mellékletben mutatják be. A megfelelő kiegészítő melléklet összeállítása javítja a döntéshozatal minőségét.¹⁹

A mérlegképességnek, azaz a mérlegbe kerülés esetén a játékjognak is rendelkezni kell bizonyos tulajdonságokkal. A mérlegbe kerülés feltételeit röviden a következők:²⁰

- ✓ gazdasági értékkel bír,
- ✓ önállóan is értékelhető,
- ✓ önállóan is forgalomképes.

A sportolók játékjoga, a jövőben az elért eredmények és a merchandising piac miatt várhatóan megerősül. Az elmúlt 10 év ötven európai labdarúgó csapatának átigazolásait vizsgálva megállapítható, hogy a sztárjátékosok esetében a klubok átigazolási politikáját nem az adott játékoson közvetlenül realizálható nyereség, hanem az általa generált presztízs-többség, és az abból fakadó merchandising bevétele növekedés motiválta.²¹ Magyarországon a sportoló bevételt generál a saját sportszervezetének, mert a támogatások nyújtásának mérőszámai között szerepel az adott szervezet igazolt sportolóinak a száma, és az általuk elért eredmények. Önállóan egyértelműen értékelhető, hiszen minden egyes játékos esetében egyedi szerződéskötés történik. A játékjog, mint érték a sportolóhoz kapcsolódik, így az önállóan forgalomképes elvárás is teljesül vele szemben. A játékjog vásárlás esetén, ami kérdés lehet, az a szerződés hossza. Amennyiben a szerződés nem haladja meg az egy évet akkor a szervezet azonnal költségként tudja elszámolni az átigazolási és a hozzá kapcsolódó díjakat. Ebben az esetben befektetésként nem, csak költségként jelenik meg ez a piaci tranzakció.

3. A játékjog, vagyoni értékű jog a sportszervezetek számviteli beszámolóiban

3.1. Játékjog értékelése a futballban

A hivatásos sportban a játékosok jelentik a legfontosabb befektetést. Eltérés van azonban az Egyesült Államok és az európai piac között. Míg az Egyesült Államokban a sportolókat más sportolókra, vagy a jövőbeli (draft) választási jogokra cserélik, az európai labdarúgásban készpénzzel egyenlítik ki.²² A labdarúgás területén a játékosok vagy átigazolással vagy a saját nevelésből kerülhetnek a legfelsőbb osztályba. A szervezetek szempontjából a játékosvásárlás kettős ügyletnek tekinthető, mert egyszerre jelenti a munkaerő megszerzését, és befektetést is a vagyoni értékű jog megvásárlásán keresztül.²³ Majewski szerint a játékosok tulajdonjoga kereskedelmi ügyletnek minősül és piaci értéke több, mint kétszerese a mérlegben szereplő immateriális javak értékének.²⁴ Angliában Dobson és munkatársai alacsonyabb osztályú labdarúgóbajnokságokban a transzferek során kifizetett összegeket OLS-moddal vizsgálták. Ők azt találták, hogy várhatóan pozitív hozammal bír az életkor, a szerzett gólok száma, valamint a tranzakcióban résztvevő klubok mérkőzéseinek látogatottsága. Negatív hozama van ezzel szemben az eladó egyesület szezonban elért eredményének, a vásárló klub stadionja befogadóképességének, és az átigazolási díjra konkáv várható hozamú tapasztalatnak (ahol a változó az életkor négyzete).²⁵ Rujig és van Ophem a 2011–2012-es szezonban vizsgált átigazolásokat az angol első osztályban, Premier League-ben. Az egyik modelljük szignifikánsan árnövelő hatásúnak találta az életkort, valamint a pályán töltött percek, amelyet a tapasztalat konkáv várható hozama csökkent.²⁶ A teljesítmény azonban nem csak a játékosok értékére van hatással, hanem a klubok tőzsdei értékére is. A Londoni Tőzsdén és az Alternatív Befektetési piacon (AIM) megfigyelték, hogy a csapatok teljesítménye befolyásolja az értéket. A mérkőzések után egy nappal győzelem esetén 1%-os növekedés, míg vereség esetén 2,5%-os csökkenés volt megfigyelhető.²⁷

A játékosok transzferárának szimulálása megjelenik a számítógépes játékokban is. Az egyik ilyen Football Manager játékprogram, amely a mezőnyjátékosok értékét a következő jellemzők alapján határozza meg: technikai jellemzők, mentális jellemzők, fizikai jellemzők. A technikai elemek a játéktudást, a mentális jellemzők a személyiség jellemzőket foglalnak magukban.²⁸ András és szerzőtársai hasonló tényezőket határoztak meg, amelyek a sportolók játékjogának értékére hatnak:

- ✓ fizikai jellemzők: testalkat, ügyesség, megjelenés;
- ✓ szellemi adottságok: intelligencia, játékintelligencia, egyéniség;
- ✓ társadalmi helyzet nemzetiség, etnikai hovatartozás, családi háttér.²⁹

A felsorolás nem tartalmazza, de a játékosok értékének fejlesztéséhez elengedhetetlen a megfelelő edzők toborzása, és mint nevelőknek a képességeiknek és kompetenciáknak fejlesztése.³⁰ A labdarúgók piaci értékére vonatkozóan emellett létezik egy topbajnokság hatás is. Azoknak a játékosoknak az értéke, akik a legnagyobb európai ligákban szerepelnek, ezáltal a megmérettetés tágabb lehetőségei, nagyobb nézőközönség, kiemelt médiafigyelem jellemzi őket, értékesebbeké válnak. A piaci értékükben tükröződik annak a ligának a hatása, amelyben játszanak.³¹

A Magyar Labdarúgó Szövetség 2018/2019-es évi klublicenz szabályzata részletes kimutatást kér az átigazolásból származó költségekről, bevételekről, valamint a játékoskeret értékéről.³² A mérleg vonatkozásában külön meg kell jeleníteni a játékos átigazolásból származó vevői követeléseket, az immateriális javakat, és a szállítói tartozásokat. A bevételek esetében az értékesítés nettó árbevételeiben jelenik meg a játékos eladása, amennyiben a labdarúgó játékjogát korábban nem aktiválták. Ha azonban már aktiválták, akkor az egyéb bevételben, az immateriális javak értékesítésén belül látható. A Cash Flow-kimutatásban szintén külön jelenik meg a játékjogok megszerzéséből és értékesítéséből származó pénzeszköz változás. Kiegészítésként el kell készíteni minden egyes futballistára a játékos azonosító táblázatot, amelyet az 1. táblázatban mutatunk be. Ezek összegzése alapján a teljes csapat játékoskeretének értékelése megtörténik.

1. táblázat: A játékos azonosító táblázat felépítése

Table 1.: The palyer identification table structure

Név és születési dátum
Szerződés kezdete és vége
Játékjog megszerzésének költségei: fizetett átigazolási díj, ügynöki, közvetítói díjak, egyéb közvetlen költségek pl. illeték.
A játékjoghoz kapcsolódó értékcsökkenés nyitó és záró értéke.
Elszámolt terv szerinti és terven felüli értékcsökkenési leírás.
Nettó könyv szerinti érték.
Játékos értékesítés eredménye.

Forrás: MLSZ (2018): Klub licensz szabályzat 2018/2019. 74. old.

3.2. A számviteli és a piaci értékelés összevetése a labdarúgás területén

A piaci értékelés és a számviteli értékelés nemcsak általában a gazdaságban, hanem a sport területén is eltér egymástól. A futballban az egyik leggyakrabban használt hivatkozási alap a Transfermarket-érték, amely az egyes játékosok és így a klubok piaci értékét határozza meg. Herm és társai (2014) szerint a Transfermarkt a következőképpen működik: Az értékmeghatározás alapja a tömegek becslése (crowdsourcing). Az infor-

mációösszeség elbírálására nem demokratikus, hanem hierarchikus megközelítést alkalmaz. A végső piaci értéket nem az egyes becslések átlagaként számolja ki, hanem néhány felhatalmazott tagot nevez ki, akik rendelkeznek az utolsó szó jogával. A kevésbé ismert játékosok esetében ez különösen fontos, mert már néhány felhasználói becslés is jelentősen torzíthatja az eredményeket.^{33, 34}

A 2. táblázat a 2017/18-as labdarúgó NB1 első három helyzet csapatainak adatait tartalmazza. (A Transfermarket-érték meghatározásakor 310 HUF/EUR árfolyamon történ az átváltás). A vagyonton belül, az immateriális javak aránya jelentős, két csapat esetében meghaladja a 30%-ot. A Videoton és a Ferencváros esetében a kiegészítő melléklet tartalmazza a játékjog pontos értékét is. Az Újpest beszámolójában nem részletezik, hogy az immateriális javakon belül pontosan milyen összegű a játékjog értéke. Az elmúlt évek és a mostani kutatások alapján azzal a feltételezéssel élhetünk, hogy a vagyoni értékű jogokon belül a játékjog meghaladja a 90%-ot.

2. táblázat: A labdarúgó csapatok néhány jellemző gazdasági adata

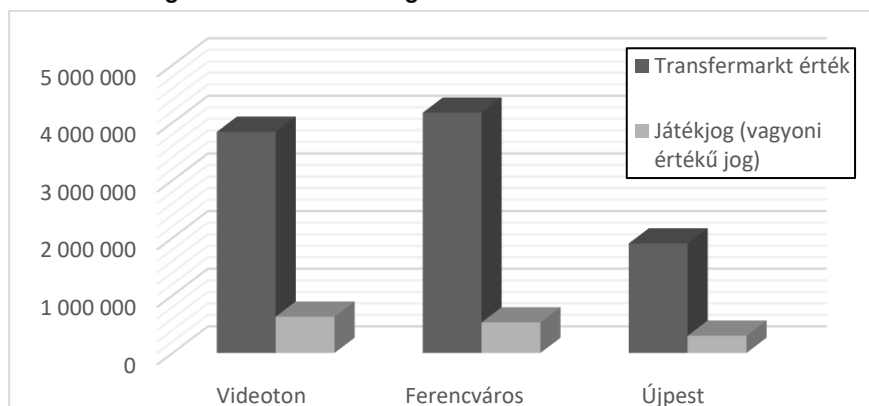
Table 2.: The football teams of some typical economic data

	Videoton	Ferencváros	Újpest
Megnevezés	„Fehérvár F. C.” Kft.	FTC Labdarúgó Zrt.	Újpest 1885. Futball Kft.
Mérleg főösszeg	1 907 134	3 242 709	871 823
Immateriális javak	666 078	546 077	298 205
Immateriális javak aránya	34,93%	16,84%	34,20%
Vagyoni értékű jogok	629 249	542 199	298 205
Vagyoni értékű jogok aránya	32,99%	16,72%	34,20%
Játékjog	629 249	529 435	n. a.
Transfermarkt érték 2017. 06. 30.	3 751 000	3 403 800	1 900 300
Transfermarkt érték 2017. 12. 31.	3 837 800	4 169 500	1 869 300

Forrás: saját szerkesztés, <http://e-beszamolo.im.gov.hu>
és a <https://transfermarkt.com> alapján; Letöltések: 2018. 08. 15, adatok ezer Ft-ban

Az értékek felhasználásával készített 1. ábra jól mutatja, hogy a Transfermarkt-érték jelentősen meghaladja, a vagyoni értékű jogok összegét. Ha a 2. táblázat adataira fókuszálunk, akkor látható, hogy nemcsak a vagyoni értékű jogokat (immateriális javak), hanem a mérleg főösszegét is meghaladja a piaci érték. A korábbi évek hasonló kutatásai ugyanilyen eredményt mutattak.^{35, 36} Ezek alapján megállapítható, hogy a számviteli érték jelentősen alatta van a piaci értéknek. A számviteli törvény ugyan lehetőséget adna arra, hogy az immateriális javak, így a játékjog esetében a szervezet éljen az értékhelyesbítés lehetőségével, a vizsgált klubok azonban ezt nem tették. Az immateriális javak értékhelyesbítése, valamint az értékelési tartalék mérlegsora esetükben nem tartalmaz adatot.

2. ábra: Játékjog és Transfermarket értéke
Figure 1.: The value of game law and Transfermarket



Forrás: saját szerkesztés, <http://e-beszamolo.im.gov.hu>
 és a <https://transfermarkt.com> alapján; Letöltések: 2018. 08. 15, adatok ezer Ft-ban

3.3. Játékjog megjelenése a sportegyesületek beszámolóiban

A bevezetőben két paradox hatás került megfogalmazásra. Az egyik, hogy az egyéni sportolók értéke, köztük akár az olimpiai bajnokok számviteli beszámolóban kimutatott értéke alacsonyabb, mint egy első osztályú futballistáé. Igazolják-e ezt a paradox hatást a számviteli beszámolók? A vizsgálat során párhuzamba állítottunk sportegyesületeket, és labdarúgó sportvállalkozásokat. A nagy budapesti sportszervezetek esetében a labdarúgás és a többi sportág külön szervezeti formában működik. Ennek egyik legfőbb indoka, hogy a labdarúgás területén az első osztályú klubok kizárólag sportvállalkozásként szerepelhetnek a bajnokságban. A többi sportág pedig egy szervezatként, jellemzően egyesületként működik. A vizsgált nonprofit szervezetek a sikergyáros nagy klubok közé tartoznak: sok szakosztállyal, nagy taglétszámmal, klubot irányító apparátussal.³⁷ A dokumentumelemzésbe a hat nagy budapesti klub közül hármat vontunk be, mert itt állt rendelkezésre megfelelő részletességgel mind az egyesület, mind a szinte azonos néven szereplő futball klub számviteli beszámolója. A nagy budapesti sportegyesületek finanszírozási helyzete rendkívül kedvező. 1835/2013. (XI. 15.) kormányhatározatnak köszönhetően jelentős kormányzati támogatásban részesülnek minden évben, hogy sportfejlesztési programjukat magas szinten tudják megvalósítani.

A klubok közül a 2013-at követő időszakban a legnagyobb bevétellel a Ferencvárosi Torna Club rendelkezett. Az egyesületi munka jelenleg tizenhét különböző szakosztályban történik. Emellett érdemes megjegyezni azt, hogy az egyesületnek a 2017-es évben 99,9%-os tulajdoni

aránya volt a FTC Labdarúgó Zrt.-ben. A 3. táblázat a két szervezet adatait tartalmazza. A klub esetében, amely számtalan egyéni sportolónak ad versenyzési lehetőséget az immateriális javak értéke elenyésző, vagyoni értékű joga, így játékjoga sincs. Ezzel szemben a sportvállalkozásnál több mint 500 milliós értékben van kimutatva a játékjog.

3. táblázat: Az FTC Labdarúgó Zrt és a Ferencvárosi Torna Club néhány jellemző adata 2017-ben
Table 3.: The FTC football Ltd and Ferencvárosi Torna Club some typical data in 2017

Megnevezés	FTC Labdarúgó Zrt.	Ferencvárosi Torna Club
Szervezeti forma	részvénytársaság	egyesület
Éves bevétel	5 382 196	5 469 254
Mérlegfőösszeg	3 242 709	34 527 440
Immateriális javak	546 077	1 668
Immateriális javak aránya	16,84%	0,00%
Vagyoni értékű jogok	542 199	0
Játékjog	529 435	0

Forrás: saját szerkesztés, 2017. évi számviteli beszámolók, birosag.hu, valamint az e-beszamolo.im.gov.hu oldalról, letöltés: 2018. 08. 15.

A támogatott szervezetek közé tartozik a Budapesti Honvéd Sportegyesület is, mely mellett szintén megtalálható a gazdasági társaság formában működő labdarúgó klub. A 4. táblázat adatai alapján látható, hogy a két szervezet közül a sportegyesületnek van magasabb bevétele, azonban a sportolói érték itt sem jelenik meg. Az egyesület vizsgálata azért is érdekes, mert a Sportszervezetek Országos Szövetsége által összeállított egyesületi rangsorban a 2017-es évben a megszerzett világbajnoki és európai bajnoki pontok alapján az ötödik helyezést érték el.³⁸ A klub sportolói a 2016-os Olimpián több érmes helyezést is elértek.³⁹ A számviteli beszámolóban ugyan a játékjog értéke az egyesület esetében nem jelenik meg külön, de az immateriális javak aránya annyira alacsony 0,03%, hogy játékjog értékről ebben az esetben sem beszélhetünk. A labdarúgó-csapat esetében bár szerepel adat a vagyoni értékű jogok között, amely a kiegészítő melléklet szerint teljes mértékben játékjog, azonban mind az értéke, mind az aránya rendkívül alacsony a mérleg főösszegéhez képest. Mindkét szervezet esetében megállapítható, hogy a legfőbb érték, azaz a sportoló nem jelenik meg a számviteli beszámolóban.

4. táblázat: A Honvéd Futball Club Kft. és a Budapesti Honvéd Sportegyesület néhány jellemző adata a 2017-es évre vonatkozóan

Table 4.: Honvéd Football Club Ltd. and Budapesti Honvéd Sports Association some typical data in 2017

Megnevezés	Honvéd Futball Club Kft.	Budapesti Honvéd Sportegyesület
Szervezeti forma	korlátolt felelősségű társaság	egyesület
Éves bevétel	1 949 238	2 130 964
Mérlegfőösszeg	1 028 992	3 351 207
Immateriális javak	28 391	903
Immateriális javak aránya	2,76%	0,03%
Vagyoni értékű jogok	28 391	n. a.
Játékjog	28 391	n. a.

Forrás: saját szerkesztés, 2017. évi számviteli beszámolók, letöltve: birosag.hu, valamint az e-beszamolo.im.gov.hu oldalról, 2018. 08. 15.

A következő vizsgált klub a Budapesti Vasutas Sport Club, amely 1911-ben alakult, és már a kezdeti időszakban is foglalkoztak labdarúgással. A klubélet napjainkban tizennégy különböző szakosztályban folyik.⁴⁰ A 2016-os Rio de Janeiro-i nyári Olimpián a legsikeresebb klub volt, köszönhetően, hogy abban az évben az igazolt sportolói között volt az olimpiai bajnokok közül: Hosszú Katinka, Szász Emese és Szilágyi Áron is.⁴¹ miatt itt is, külön szervezetként, sportvállalkozás formában, Vasas Futball Club Kft. néven szerepelt a bajnokságban. A két szervezet összehasonlító adatait az 5. táblázat tartalmazza.

5. táblázat: A Vasas Futball Club Kft. és a Vasas Sport Club néhány jellemző adata a 2017-es évre vonatkozóan

Table 5.: Vasas Football Club Ltd. and Vasas Sport Club some typical data in 2017

	Vasas Futball Club Kft.	Vasas Sport Club
Szervezeti forma	korlátolt felelősségű társaság	egyesület
Éves bevétel	998 697	1 944 741
Mérlegfőösszeg	545 270	11 272 082
Immateriális javak	46 403	16 303
Immateriális javak aránya	8,51%	0,14%
Vagyoni értékű jogok	46 403	n. a.

Forrás: saját szerkesztés, 2017. évi számviteli beszámolók, letöltve: birosag.hu, valamint az e-beszamolo.im.gov.hu oldalról, 2018. 08. 15.

A két szervezet összehasonlítását itt is nehezíti, hogy a számviteli beszámolójuk eltérő felépítésű. Amíg korlátolt felelősségű társaság a gazdasági szervezetekre vonatkozó szabályozás szerint éves beszámoló készíti, addig a Club a civil szervezetekre vonatkozó szabályok szerint készíti el a beszámolóját. A futball esetében a kiegészítő mellékletben

megtalálható, hogy a vagyoni értékű jogok értéke 46 360 ezres része játékjog. A Club esetében azonban semmilyen utalás nincs, hogy az immateriális javak milyen összetételben szerepelnek. Ha azzal a feltételezéssel élünk, hogy ez mind a sportolók játékjoga, akkor is jelentősen kisebb az érték, mint a vállalkozás esetében. A kiegészítő mellékletben találhatunk arra utalást, hogy a verseny és játékgengedélyekre kifizetett összeg az aktuális évben 6677 ezer forint volt. Ez a célszerinti juttatások között szerepel, ami azt jelenti, hogy költségként került elszámolásra.

3.4. Saját nevelésű játékosok kapcsán felmerülő problémák

A számviteli törvény szerint az eszközöket beszerzési vagy előállítási költségen kell szerepeltetni. A játékjog esetében a beszerzési érték – az előzőekben bemutatott korlátokkal ugyan – megjeleníthető. A saját nevelésű játékos értékének kimutatása azonban több szempontból is nehézkes. A játékjog, mint olyan az immateriális javak között szerepel, azaz megfelel annak a kitételnek, hogy több éven keresztül szerepel a vagyonelemek között. A saját nevelésű játékos kezdetben mindenképp amatőr játékosként jelenik meg. A hatályos Sporttörvény szerint az amatőr sportolóval maximum egy éves határozott idejű szerződés köthető, így az értéke az immateriális javak között nem szerepelhet. Az elvi lehetősége akkor nyílna meg az eszköz oldalon való megjelenésre, ha megkötik az első profi szerződést a sportolóval. Piaci tranzakció hiányában itt az előállítási költségeket kellene meghatározni, azonban pontos útmutató hiánya miatt a sportszervezetek ezzel a lehetőséggel jelen pillanatban nem kísérleteznek.

3.5. Az amatőr sportolók értéke

A számviteli beszámolók vizsgálata rámutatott már arra, hogy a sportegyesületek esetében a játékjog, így a sportoló nem jelenik meg. Az általános gazdasági és menedzsment megközelítéseken túl, amelyek érték-ként jelenítik meg a munkavállalót, a sportban találhatunk egyéb dokumentumokat. Ezek egyértelműen mutatják, hogy a sportolók értéket jelentenek a szervezeteik számára. A szövetség átigazolási szabályzatát tanulmányozva két különböző utalást is találhatunk erre. Az egyik ilyen a kötelezően fizetendő nevelési költségtérítés, a másik a folyósított támogatások megoszlása a régi és az új egyesület között. A jelenleg hatályos sporttörvény az átigazolási szabályzat részletes tartalmát nem szabályozza, ezeket az egyes sportszövetségek saját maguk készítik el. A sportszövetségek átigazolási szabályzatai bár felépítésükben hasonlóak, az érdemi részekben nagyfokú eltéréseket mutatnak. A különbségek és

az érték bemutatására kiválasztottuk a 2016-os Olimpián legsikeresebben szereplő sportágakat: a kajak-kenut, az úszást és vívást. A három sportágból az Olimpia nézettségének szempontjából csak az úszás szerepel a legmagasabb kategóriában, míg a vívás és a kajak-kenu az utolsó előtti kategóriában helyezkedik el.⁴²

A Kajak-Kenu Szövetség átigazolási szabályzata eltérő mértékű összegeket határoz meg a felnőtt és utánpótláskorú sportolók viszonylatában. Felnőtt sportoló egyesületváltásánál, amennyiben olimpiai pontot szerzett, az átigazolási díj hárommillió forint. Utánpótláskorú sportolóknál a legmagasabb átigazolási díj akkor fizetendő, ha a versenyző nemzetközi világversenyen dobogós helyezést ért el. Ez az összeg ötszázezer forint. A legalacsonyabb átigazolási díj az utánpótláskorú versenyzőknél ötvenezer forint, de itt is feltétel a legalább két szezonban kiváltott versenyzési engedély.⁴³

Az úszás esetében a következőket tartalmazza az Igazolási- (nyilván tartási-) és Átigazolási Szabályzat. Az 5. számú melléklet az eljárási díjakat foglalja össze, amely a sportolói minősítés függvényében öt- vagy tízezer forint. A 6. számú melléklet tartalmazza a szövetségi eredményességi támogatások megoszlását átigazolás esetén. Ha egy sportoló több mint tíz éven keresztül volt tagja egy szervezetnek, akkor az átigazolást követően az eredményességi támogatás egy részét még a régi klubja kapja. Az első évben 90%-ot, majd további három évig csökkenő mértékben. A régi egyesület részére minden olyan sportoló után jár eredményességi támogatás, akik több mint egy éven keresztül tartoztak a meghatározott szervezethez.⁴⁴

A vívás esetében a szabályzat áttekintése után a következőket láthatjuk. Az 1. számú melléklet szerint az olimpián vagy világbajnokságán egyéniben érmes sportoló átigazolási díja kétmillió forint. Az utánpótláskorú sportolóknál a legalacsonyabb összeg százezer forint, de ez is csak akkor, ha a versenyző a ranglista 1–8. helyén szerepel. A többi sportoló esetében az átigazolási díj a két összeg között szerepel.⁴⁵

A vizsgált sportágak esetében, amennyiben az egyesületek számviteli beszámolóiban keressük az értékét akkor nem találunk releváns adatot. Az egyéb szabályzatok alapján megállapítható, hogy sport irányító szervei tudatában vannak a ténynek: a sportoló értéket jelent.

4. Összegzés

Lenne-e lehetőség a játékjog valós értékének szerepeltetésére?

A teljesség elve szerint a szervezeteknek ki kell mutatniuk mindazon gazdasági eseményeket, amelyeknek az eszközökre, forrásokra, illetve a

tárgyévi eredményre hatással vannak. Az előzőekben bemutatott elméletek és gyakorlati példák alapján egy sportoló leigazolása, ottléte és távozása hatással van a pénzügyi bevételekre. A játékjog értéke mégis korlátozott módon jelenik meg a számviteli beszámolóban. Az eszközök, így az immateriális javak, ezen belül a játékjog bekerülési értékét szabályozza a számviteli törvény. A vállalkozási formában működő csapat-sportágak esetében, de itt is elsősorban a futball társaságok beszámolóiban megtalálható a játékjog értéke. Az egyéni sportágaknál, amelyek sportegyesületi keretek között működnek, már nem jelenik meg ez az érték. Ezen sportágak versenyzői többségében amatőr sportolók. Az amatőr sportolói szerződés hossza maximum egy év lehet. Így a racionális választás az, hogy az átigazolásért kifizetett összegeket nem befektetésként, hanem költségként számolják el a szervezetek. Annak ellenére, hogy az állami támogatás elosztásakor a figyelembe vett szempontok között az igazolt sportolói létszám, és az ehhez kapcsolódó eredményesség áll.

Megoldás lehetne a játékjog piaci értékének szerepeltetése az immateriális javak értékhelyesbítése mérlegsoron. Az immateriális javak, így a játékjog esetében fennáll annak a lehetősége, hogy az eszközöket piaci értéken tartsák nyilván. Ekkor a terv szerinti értékcsökkenés figyelembevételével meghatározott nettó érték és a piaci érték közötti különbséget az eszközök értékhelyesbítésekként kell kimutatni az eszköz oldalon, míg a forrás oldalon értékelési tartalékként. A könyvekben az értékhelyesbítés összegét és annak változásait egyedi eszközönként, elkülönítetten kell nyilvántartani. Az igazolt sportolói létszámra tekintettel ez rendkívül nehézkes és bonyolult kérdés. Így a játékjog valós értékének szerepeltetéshez több tényezőnek is teljesülnie kellene:

- az amatőr sportolói szerződés hasonlóan a profi sportolókéhoz az egy év helyett maximum öt évre lenne köthető;
- az egyéni értékelés helyett lehessen csoportosan értékelni pl. azonos sportágban és azonos korosztályban szereplő versenyzőket;
- ki kellene dolgozni a keretrendszerét annak, hogy a sportolók értékének meghatározásakor milyen változókat, milyen arányban lehet figyelembe venni.

A sportoló értékének pontos meghatározására ma még nincsenek módszereink. A humán erőforrás számviteli kérdése már az 1960-as évek óta izgalmas témakör. Várhatóan majd a játékjog pontos értéke is csak akkor kerülhet bele a mérlegbe, amikor az emberi erőforrás számvitele segítségével az alkalmazottak értéke is szerepelni fog a vállalkozások vagyonkimutatásában.

JEGYZETEK/NOTES

1. Bácsné Bába Éva (2015): Sportszervezetek működési kereteinek változása. Közép-Európai Közlemények. No. 28. VIII. évf. (1) 151–161 old.
2. Faragó Beatrix, Konczosné Szombathelyi Márta, Béki Piroska (2018): A Világ sportpiacának dinamikusán fejlődő területei a 21. század világgazdasági és világpolitikai folyamataiban. Multidiszciplináris kihívások sokszínű válaszok 2018/2. (94–125).
3. Gósi Zsuzsanna, Nagy József (2018): Sportvállalkozások gazdálkodási jellemzői, 2016. In. Hamar Pál, Köpf Károly (szerk.): Mozgás-Biológia-Sport-Tudomány. Budapest, Magyar Edzők Társasága 100–110. old.
4. Ádrás Krisztina (2003): Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján. PhD-értekezés. Budapest, Corvinus Egyetem, http://phd.lib.uni-corvinus.hu/150/1/andras_krisztina.pdf
5. Szymanski, S. (2014): Ont he Ball. European soccer's success can be credited, in part, tot he liberalization of the players' market. But what dill the future bring? Finance and Development Vol. 3. 26–28. old.
6. Havran Zsolt (2017): A játékosok vásárlásának és képzésének jelentősége a hivatásos labdarúgásban, A közép-kelet-európai és a magyarországi játékospiac sajátosságai. PhD-értekezés. Budapest, Corvinus Egyetem.
7. 2000. évi C. törvény a számvitelről.
8. Robert S. Kaplan, David P. Norton (2005): Stratégiai térképek, Hogyan alakulnak át az immateriális javak pénzügyi eredménnyé? Budapest, Panem. 512. old.
9. Sveiby, K. E. (2001): Szervezetek új gazdasága: a menedzselt tudás, Budapest, KJK Kerszöv.
10. Edvinsson, L.–Malone, M. S. (1997): Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Collins, New York.
11. Gyökér Irén (2004): A vállalat szellemi tőkéje – számolatlan vagyon. Harvard Business Manager: Korszerű Menedzsment Elmélet és Megvalósítás. VI/6. 48–59. old.
12. Sveiby K. E. (2001).
13. Laáb Ágnes (2017): Döntéstámogató számvitel – érthetően, szórakoztatóan. Budapest, Wolters Kluwer. 417. old.
14. Bonifert Mária (1994): Magyar egér. Budapest, Belvárosi Könyvkiadó. 154. old.
15. Gulyás László (2014): A felnőttképzés jellemzői. II. rész. A képzés és fejlesztés „vállalaton belüli” módszerei. Közép-Európai Közlemények VII. évf./3–4. No. 26–27. 196–213. old.
16. Kőmíves Péter Miklós, Dajnoki Krisztina (2016): Élethosszig tartó tanulás: Híd a munkaerő-piac és a felsőoktatás között. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat No. 25. VIII. évf. (4) 86–94 old.
17. 2000. évi C. törvény a számvitelről.
18. 2000. évi C. törvény a számvitelről.

19. Fenyves Veronika, Bács Zoltán, Zéman Zoltán, Böcskei Elvira, Tarnóczi Tibor (2018): Információ-technológiai szolgáltató vállalkozások kiegészítő mellékletének összehasonlító elemzése Magyarországon. *International Journal of Engineering and Management Sciences* Vol. 3. 2018. (4) 186–194. old.
20. Baricz Rezső (1997): *Mérlegtan*. Budapest. Aula Kiadó.
21. Fűrész Diána Ivett (2018): A sportolók munkaerőpiaci mozgásainak elemzése. In: Dobrai Katalin, László Gyula, Sipos Norbert (szerk.): *Farkas Ferenc Nemzetközi Tudományos Konferencia 2018. Tanulmány Kötet*. Pécs. 569–581. old.
22. Frick, B. (2007): The football players’ labor market: empirical evidence from the major European leagues; *Scottish Journal of Political Economy*; 54. (3) 422–446. old.
23. András Krisztina (2003).
24. Majewski Sebastian (2015): Identification of Factors Determining Market Value of the Most Valuable Football Players. *Journal of Management and Business Administration, Central Europe*. 24/3. 91–104. old.
25. Dobson, S., Gerrard, B., Howe, S. (2000): The Determination of Transfer Fees in English Nonleague Football. *Applied Economics* 32/9. 1145–1152. old.
26. Rujig, J. és van Ophem, H. (2014): Determinants of Football Transfers. Discussion paper 2014/01. Amsterdam School of Economics, Universiteit van Amsterdam.
27. Luc Renneboog, Peter Vanbrabant (2000): Share Price Reactions to Sporty Performances of Soccer Clubs listed on the London Stock Exchange and the AIM. *CentER Discussion Paper* 2000–19, 30. old.; <https://research.tilburguniversity.edu/en/publications/share-price-reactions-to-sporty-performances-of-soccer-clubs-list>
28. Gadnai József, Laáb Ágnes (2010): Mennyit ér az ember? Vezetői számvitel módszertani füzetek; I/6. 18–29. old.
29. András Krisztina, Kozma Miklós, Kynsburg Zoltán, Rohony Áron (2000): *Üzleti elemek a labdarúgásban, ISM-kutatás (812-11 futballmenedzsment), zárótanulmány*, Budapest.
30. Bartha Éva–Perényi Szilvia (2014): Communication of trainers as one of the means for customer retention in fitness clubs. *APSTRACT – Applied Studies in Agribusiness and Commerce* 9. (1–2) 35–40. old.
31. Zombai-Kovács Máté (2018): A topbajnokság hatás – avagy a labdarúgók piaci értékének vizsgálata az ökonometria eszköztárának felhasználásával. Budapest, Corvinus Egyetem, Tudományos Diákköri Dolgozat. 60. old.
32. MLSZ (2018): Klublicenz szabályzat 2018/2019.
33. Herm, S.; Callsen-Bracker H. M., Kreis H. (2014): When the crowd evaluates soccer players’ market values: Accuracy and evaluation attributes of an online community. *Sport Management Review* 17. (4): 484–492.
34. Müller, O., Simins A., Weinmann M. (2017): Beyond crowd judgments: Data-driven estimation of market value in association football. *European Journal of Operational Research* 263. (2) 611–624.

35. Gósi Zsuzsanna, Géczi Gábor (2015): Athletes – the invisible resources of sports organizations, APSTRACT – Applied Studies in Agribusiness and Commerce 9/(1–2) 105–110. old.
36. Gósi Zsuzsanna (2018): A sportoló, mint a sportszervezetek különleges erőforrása. In Bukor J.–Korcsmáros E. (szerk.) A Selye János Egyetem 2018-as Nemzetközi Tudományos Konferenciájának Tanulmánykötete. Komárno, Szlovákia. Selye János Egyetem, 115–127. old.
37. Bukta Zsuzsanna (2013): Új kihívások a sport civil szférájában: Megfelelnek-e a sportegyesületek a közösségi igényeknek. Andragógia és Művelődéstudomány I. évf./1. (72–87).
38. Sportegyesületek Országos Szövetsége (2018): Sportegyesület rangsor 2017.; www.sosz.hu, letöltés 2018. 09. 30.
39. Gósi Zsuzsanna (2017): A 2016-os Riói Olimpia sikeressége a sportszervezetek bevételi szerkezetének tükrében; Testnevelés, Sport, Tudomány II/1–2. 73–78. old.
40. Fügedy Péter (2011): Száz éve már..., 1911–2011, Budapest, Vasas Média és Reklám Kft., 680. old.
41. Gósi Zsuzsanna (2017).
42. Madarász Tamás (2016): Stratégia lehetőségek az öttusa sportág versenyképességének fenntartására Magyarországon. TAYLOR Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat No. 23. VIII. évf. (2) 103–110. old.
43. Magyar Kajak-Kenu Szövetség nyilvántartási, igazolási és átigazolási szabályzata (2018); http://kajakkenusport.hu/szovetseg/dokumentumok/szabalyzatok/atigazolasi_szabalyzat/; letöltés 2018. 10. 02.
44. Magyar Úszó Szövetség Igazolási- (nyilvántartási-) és Átigazolási Szabályzata (2018); <https://musz.hu/dokumentumok/szabalyzatok/>; letöltés 2018. 10. 02.
45. A Magyar Vívó Szövetség Nyilvántartási, Igazolási- és átigazolási szabályzata; http://hunfencing.hu/wp-content/uploads/2016/12/ig_atig_szabalyzat_2012_határozattal-kiemelt_161219.pdf, letöltés 2018. 10. 02.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- András Krisztina (2003): Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján. PhD-értekezés. Budapest, Corvinus Egyetem, http://phd.lib.uni-corvinus.hu/150/1/andras_krisztina.pdf
- András Krisztina, Kozma Miklós, Kynsburg Zoltán, Rohony Áron (2000): Üzleti elemek a labdarúgásban, ISM-kutatás (812-11 futballmenedzsment), zárótanulmány, Budapest.
- Baricz Rezső (1997): Mérlegtan. Budapest. Aula Kiadó.
- Bartha Éva–Perényi Szilvia (2014): Communication of trainers as one of the means for customer retention in fitness clubs. APSTRACT – Applied Studies in Agribusiness and Commerce 9. (1–2) 35–40. old.
- Bácsné Bába Éva (2015): Sportszervezetek működési kereteinek változása. Közép-Európai Közlemények. No. 28. VIII. évf. (1) 151–161. old.

- Bonifert Mária (1994): Magyar eger. Budapest, Belvárosi Könyvkiadó. 154. old.
- Bukta Zsuzsanna (2013): Új kihívások a sport civil szférájában: Megfelelnek-e a sportegyesületek a közösségi igényeknek. *Andragógia és Művelődéstudomány* I. évf./1. (72–87).
- Dobson, S., Gerrard, B., Howe, S. (2000): The Determination of Transfer Fees in English Nonleague Football. *Applied Economics* 32/9. 1145–1152. old.
- Edvinsson, L.–Malone, M. S. (1997): *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*, Harper Collins, New York.
- Faragó Beatrix, Konczosné Szombathelyi Márta, Béki Piroska (2018): A Világ sportpiacának dinamikusán fejlődő területei a 21. század világgazdasági és világpolitikai folyamataiban. *Multidiszciplináris kihívások sokszínű válaszok*. 2018/2. (94–125).
- Fenyves Veronika, Bács Zoltán, Zéman Zoltán, Böcskei Elvira, Tarnóczy Tibor (2018): Információ-technológiai szolgáltató vállalkozások kiegészítő mellékletének összehasonlító elemzése Magyarországon. *International Journal of Engineering and Management Sciences* Vol. 3. 2018. (4) 186–194. old.
- Frick, B.; (2007): The football players' labor market: empirical evidence from the major European leagues; *Scottish Journal of Political Economy*; 54. (3) 422–446. old.
- Fügedy Péter (2011): *Száz éve már..., 1911–2011*, Budapest, Vasas Média és Reklám Kft. 680. old.
- Fűrész Diána Ivett (2018): A sportolók munkaerőpiaci mozgásainak elemzése. In: Dobrai Katalin, László Gyula, Sipos Norbert (szerk.): *Farkas Ferenc Nemzetközi Tudományos Konferencia 2018. Tanulmány Kötet*. Pécs. 569–581. old.
- Gadnai József, Laáb Ágnes (2010): *Mennyit ér az ember? Vezetői számviteli módszertani füzetek*; I/6. 18–29. old.
- Gősi Zsuzsanna (2017): A 2016-os Riói Olimpia sikeressége a sportszervezetek bevételi szerkezetének tükrében; *Testnevelés, Sport, Tudomány* II/1–2. 73–78. old.
- Gősi Zsuzsanna (2018): A sportoló, mint a sportszervezetek különleges erőforrása. In: Bukor J.–Korcsmáros E. (szerk.): *A Selye János Egyetem 2018-as Nemzetközi Tudományos Konferenciájának Tanulmánykötete*. Komarno, Szlovákia. Selye János Egyetem, 115–127. old.
- Gősi Zsuzsanna, Géczi Gábor (2015): Athletes – the invisible resources of sports organizations, *APSTRACT – Applied Studies in Agribusiness and Commerce* 9/(1–2) 105–110. old.
- Gősi Zsuzsanna, Nagy József (2018): Sportvállalkozások gazdálkodási jellemzői, 2016. In: Hamar Pál, Köpf Károly (szerk.): *Mozgás-Biológia-Sport-Tudomány*, Budapest, Magyar Edzők Társasága, 100–110. old.
- Gulyás László (2014): A felnőttképzés jellemzői. II. rész A képzés és fejlesztés „vállalaton belüli” módszerei. *Közép-Európai Közlemények* VII. évf./3–4. No. 26–27. 196–213. old.
- Gyökér Irén (2004): A vállalat szellemi tőkéje – számolatlan vagyon. *Harvard Business Manager: Korszerű Menedzsment Elmélet és Megvalósítás*. VI/6. 48–59. old.

- Havran Zsolt (2017): A játékosok vásárlásának és képzésének jelentősége a hivatásos labdarúgásban, A közép-kelet-európai és a magyarországi játékospiac sajátosságai. PhD-értekezés. Budapest, Corvinus Egyetem.
- Herm, S.; Callsen-Bracker H. M., Kreis H. (2014): When the crowd evaluates soccer players' market values: Accuracy and evaluation attributes of an online community. *Sport Management Review* 17. (4): 484–492. old.
- Kőmíves Péter Miklós, Dajnoki Krisztina (2016): Élethosszig tartó tanulás: Híd a munkaerő-piac és a felsőoktatás között. *Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat* No. 25. VIII. évf. (4) 86–94. old.
- Laáb Ágnes (2017): Döntéstámogató számvitel – érthetően, szórakoztatóan. Budapest, Wolters Kluwer. 417. old.
- Luc Renneboog, Peter Vanbrabant (2000): Share Price Reactions to Sporty Performances of Soccer Clubs listed on the London Stock Exchange and the AIM. *CentER Discussion Paper* 2000–19, 30. old.; <https://research.tilburguniversity.edu/en/publications/share-price-reactions-to-sporty-performances-of-soccer-clubs-list>
- Madarász Tamás (2016): Stratégia lehetőségek az öttusa sportág versenyképességének fenntartására Magyarországon. *TAYLOR Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat* No. 23. VIII. évf. (2) 103–110. old.
- Majewski Sebastian (2015): Identification of Factors Determining Market Value of the Most Valuable Football Players. *Journal of Management and Business Administration, Central Europe*. 24/3. 91–104. old.
- Müller, O., Simins A., Weinmann M. (2017): Beyond crowd judgments: Data-driven estimation of market value in association football. *European Journal of Operational Research*, 263. (2) 611–624. old.
- Robert S. Kaplan, David P. Norton (2005): Stratégiai térképek, Hogyan alakulnak át az immateriális javak pénzügyi eredménnyé? Budapest, Panem. 512. old.
- Rujig, J. és van Ophem, H. (2014): Determinants of Football Transfers. Discussion paper 2014/01. Amsterdam School of Economics, Universiteit van Amsterdam.
- Sveiby, K. E. (2001): Szervezetek új gazdasága: a menedzselt tudás, Budapest, KJK Kerszöv.
- Szymanski, S. (2014): On the Ball. European soccer's success can be credited, in part, to the liberalization of the players' market. But what will the future bring? *Finance and Development* Vol. 3. 26–28. old.
- Zombai-Kovács Máté (2018): A topbajnokság hatása – avagy a labdarúgók piaci értékének vizsgálata az ökonometria eszköztárának felhasználásával. Budapest, Corvinus Egyetem, Tudományos Diákköri Dolgozat. 60. old.

BARTHA Éva

tudományos segédmunkatárs

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

assistant research fellow

University of Debrecen Faculty of Economics and Business,

Debrecen, Hungary

email: bartha.eva.judit@econ.unideb.hu

FITNESZ VENDÉGEK SPORTFOGYASZTÁSI SZOKÁSAI

SPORT CONSUMPTION HABITS OF FITNESS CLUB GUESTS

ABSTRACT

The importance of fitness providers in sports economy and the number of registered members in fitness clubs has shown a steady increase.^{1,2} In Hungary the rate of sports activities done in fitness clubs are considered low.³ We studied fitness consumers sporting and consumption habits with questionnaires. A total of 753 respondents answered the questions: 500 women and 253 men. The questionnaire completed by gym guests cover the following fields: general data, demographic characteristics, training session attendance-related habits, aspects of gym choice and the sportsperson's willingness to spend on fitness. This questionnaire also included close- and open-ended questions, as well as Likert-scales, which assess the extent of agreement with the relevant statement.⁴ The quantitative data obtained from the questionnaire survey were analyzed using SPSS statistical program. The results obtained through the study of training session attendance-related habits reflect, that the majority of fitness consumers responding to my questionnaire, i. e. 75% attend gym training sessions on a weekly basis. It is a significant difference as compared to the average population, 38% of which does sports with some regularity, but 62% never does any. Results reflect that tangible environment has the strongest influence on the gym choice of fitness sector consumers. Our research covers the study of spending habits of fitness consumers. Results reflect that the majority of fitness consumers in the sample (42%) spend a monthly amount of approx. HUF 6000–12000 on visiting the gym. The majority of the respondent consumers would not pay more than they pay now for fitness services. Those willing to pay higher price would spend more because of the person of the trainer. 195 of the 753 respondents (26%) would not at all pay more than the current amount for visiting the gym, and 154 people, i.e. 20% would pay at most HUF 1000 more. 270 people (36%) claimed that they would pay HUF 1000–3000 more for more beneficial conditions, 99 people (13%) would spend HUF 3000–6000 more, and 35 people (5%) would be willing to exceed this amount.

Kulcsszavak: fitnesz szektor, sportfogyasztás, szabadidősport, fitnesz szolgáltatók, fogyasztó.

Keynotes: fitness segment, sport consumption, recreational sport, fitness providers, consumers

1. Bevezetés

A sportgazdaságban a fitnesz ipar világszerte fontos szerepet tölt be, hiszen a fitnesztermekben sportoló fogyasztók száma folyamatosan növekszik.⁵ Magyarországon nemcsak a fizikai aktivitás szintje, hanem a fitneszklubokban való sportolás is elmarad a többi európai országhoz képest.⁶ A fitnesz szektor fontos szereplőinek számítanak a szolgáltatók, akik között Magyarországon is egyre élesebb verseny alakul ki, valamint a fogyasztók, akik fizetnek a fitneszklubok által nyújtott szolgáltatások igénybevételeért. Az, hogy a fitneszipar ezen a sportlétesítményei mennyire válnak vonzóvá a társadalom számára, nemcsak fennmaradásuk szempontjából lényeges, hanem arra is hatással van, hogy a szabadidősportolók közül mennyien kapcsolódnak be a mindennapos testmozgásba ezeken a helyszíneken. Ezért nagyon fontos, hogy ezek a szolgáltatók hitelesek legyenek, valamint, hogy meg tudják szerezni a sportolni vágyók bizalmát, hosszú távon kialakítsák és fenntartsák az egészséges életmód igényét. Napjainkban egyre növekvő számú fitnesz szolgáltató között válogathatnak a fogyasztók, így egyre erősebb verseny jellemző ebben a szegmensben. A fitnesz területén megjelenő vizsgálatok korlátozott számban állnak csak rendelkezésre, és leginkább a fitnesz elméleti hátterével,⁷ szolgáltatásaival,⁸ trendjeivel,^{9, 10} valamint az egészségre kifejtett hatásaival foglalkoznak.^{11, 12, 13, 14} Kutatásunk célkitűzése a fitnesztermekben sportoló vendégek fogyasztási szokásainak vizsgálata volt.

2. Anyag és módszer

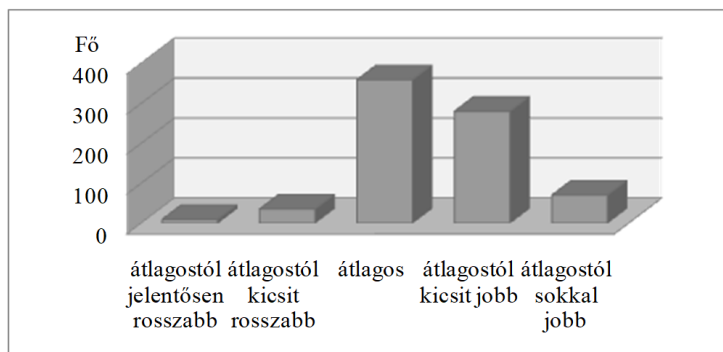
Kutatásunk során kérdőíves megkérdezéssel vizsgáltuk a fitnesztermek csoportos óráin részt vevő szabadidő-sportolók sportfogyasztási szokásait, többek között az edzésre járási szokásaikat, a létesítmény-választásukat befolyásoló főbb szempontokat, valamint költségi hajlandóságukat. A megkérdezésre 2017 őszén került sor, melynek során 753 fitnesz fogyasztó töltötte ki a kérdőívet. Ebből 500 nő (66%) és 253 férfi (34%). A kérdőíves felmérés során beválasztási kritérium volt az, hogy a válaszadók edzők által levezényelt csoportos órákra járjanak, így megállapítottuk, hogy ezek az edzők által irányított órák népszerűbbek a nők

körében még akkor is, ha nem kifejezetten a nőket megcélzó edzéstípusokról (kettlebell, crossfit) van is szó.

A kitöltők 86%-a (647 fő) 18 és 65 év közötti, 252 fő 18 és 25 év közötti. Legkevésbé az idősebb korosztály, a nyugdíjasok képviseltetik magukat, a 18 év alattiak közül 98 fő szerepel a mintában. Az idősebb korosztály szembetűnően alacsony aránya jelentheti azt, hogy kevésbé mozgékonyak, nem szívesen mennek edzőterembe, de azt is, hogy nincsen elég kifejezetten őket megcélzó fitness szolgáltatás a fitnessklubokban.

1. ábra: A sportolói minta anyagi helyzet szerinti megoszlása

Figure 1.: The proportion of consumers sample with different financial situation



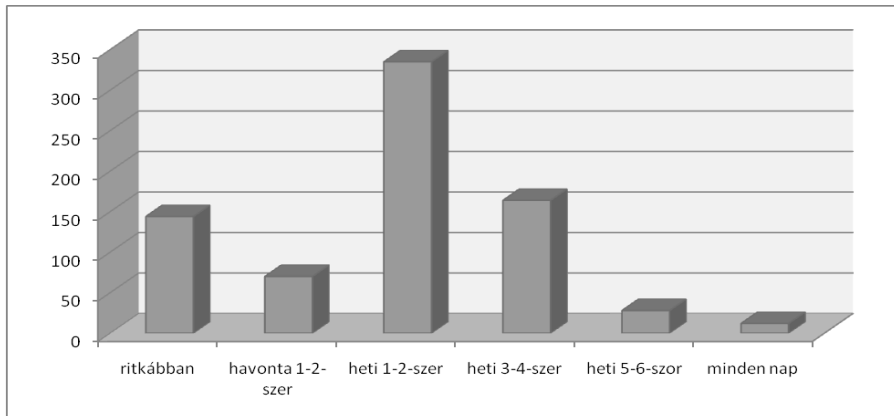
Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

Végül a minta végzettség, munkaerőpiaci és anyagi helyzet szerinti jellemzőit vizsgáltuk. Ezek szerint a fitnesstermekben dolgozó edzőkhöz járó vendégek között túlsúlyban vannak a felsőfokú végzettséggel rendelkezők. A kérdőívet kitöltők 43%-a (320 fő) főiskolai vagy egyetemi diplomával rendelkezik, ezt követi a minimum érettségivel rendelkezők száma (225 fő). A válaszadók nagy része (359 fő) szellemi munkát folytat, vagy tanuló (292 fő). A megkérdezettek szembetűnően nagy többsége (94%) tartja anyagi helyzetét átlagosnak, vagy annál jobbnak (1. ábra). Összesen 359 fő válaszolt úgy, hogy anyagi helyzete átlagos, 280 fő úgy, hogy az átlagostól kicsit jobb és további 70 fő úgy, hogy sokkal jobb az átlagostól. A mintából szinte teljesen kimaradnak a saját helyzetüket az átlagosnál rosszabbnak tartók, mindössze 44 kitöltő választotta ezt a válaszlehetőséget.

3. Eredmények

Vizsgálatunk során először a mintában szereplő fitness vendégek edzéslátogatási szokásait mértük fel. A válaszok azt tükrözték, hogy a megkérdezettek 63%-a, azaz 479 fő, már egy évnél régebben vesz részt fitnesstermi edzéseken, 26%-a két hónap és egy év közötti időszak óta, és mindössze 11% jár az edzésekre egy hónapnál rövidebb ideje. Az, hogy a válaszadók nagy része egy évnél régebb óta jár edzeni, arra a feltetelezésre ad okot, hogy a kérdőívre adott válaszaik hitelesek, valódi tapasztalatokon alapulnak.

2. ábra: A sportolói minta edzésre járás gyakorisága szerinti megoszlása
Figure 2.: The proportion of consumers sample according to their training habits



Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

A vizsgált minta legnagyobb részére (44%) az jellemző, hogy heti egy-két alkalommal vesznek részt fitnesstermi edzéseken, 28% ennél is többször, így a válaszadók 72%-áról elmondható, hogy legalább heti rendszerességgel jár fitnessklubokba. A megkérdezett vendégek 9%-a havonta egy-két alkalomról számolt be, míg 19% ennél is ritkábban edz fitnessteremben (2. ábra). A kérdőívet kitöltő fitness fogyasztók nagy része minden héten részt vesz fitnesstermi edzéseken. Ez az átlag lakossághoz képest jelentős eltérés, hiszen az EUROBAROMETER 2014-es adatai szerint a magyarok 62%-a soha nem sportol, míg 38%-a valamilyen rendszerességgel.

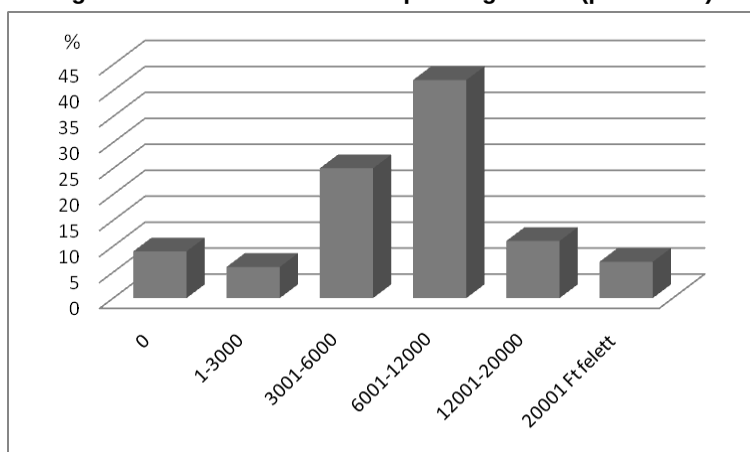
Ezek az arányok nem meglepőek annak tükrében, hogy a minta összetétele, amely fitnessklubok vendégeiből áll, eleve feltételezi a rendszeres fizikai aktivitást, hiszen a lakosság inaktív része valószínűsíthetően nem látogat fitnesstermeket sem. Ennek tükrében feltételezhető, hogy a minta 28%-a, aki havonta egy-két alkalommal, vagy ritkábban jár az edzőterembe, nem tekinthető inaktívnak, hanem a fitnessklubokon

kívül más helyszínen is folytat sporttevékenységet. A férfiak és nők között nem volt különbség az edzésre járás időszakának hosszúsága, valamint rendszeressége tekintetében. Életkor alapján azonban szignifikáns eltérést mutatott az edzésre járás időszaka, amely a kor növekedésével együtt egyre hosszabb volt (Khi-négyzet: 52,58; szf.: 4; $p < 0,01$). Ehhez hasonlóan az idősebbekre az edzőterembe járás nagyobb rendszeressége volt jellemző, mint a fiatalabbakra (Khi-négyzet: 19,95; szf.: 4; $p < 0,01$). Feltételezhetjük, hogy az idősebb korosztály már nagyobb egészségtudatossággal rendelkezik, mint az ifjúság, és ahogy egészségük egyre nagyobb jelentőséggel bír számukra, a rendszeres testmozgásra is több figyelmet fordítanak. Ezt alátámasztják a motivációval kapcsolatos eredményeink, amelyek szerint az egészség megőrzése egyre nagyobb szerepet kap minden 25 éven felüli korosztálynál.

A fitnesszterem kiválasztás szempontjainak vizsgálata során kiderült, hogy a megkérdezettek között a sportlétesítmény-választást befolyásoló legfontosabb tényezőnek a fitnesszterem adottságai számítanak. A válaszadók számára a legnagyobb jelentősége az edzőterem tisztaságának és felszereltségének, valamint az öltözők és mosdók tisztaságának volt.

Fő célkitűzéseink közé tartozott annak feltárása, mennyit költenek a fogyasztók a fitnessztermek által nyújtott szolgáltatásokra és milyen tényezők kedvéért lennének hajlandók többet fizetni az eddiginél (3. ábra). A mintában szereplő fitnessz fogyasztók legnagyobb része (42%), nagyjából havi 6000 és 12 000 forint közötti összeget szán a fitnesszteremlátogatásra. 11%-uk 12 000 és 20 000 forint között fizet ezekért minden hónapban, míg 7% ennél is többet.

3. ábra: A fitnessz fogyasztók edzőteremre fordított költségei (havonta)
Figure 3.: Fitness consumers spending habits (per month)



Forrás: Saját vizsgálat 2017 (N = 753)

Megállapíthatjuk, hogy a válaszadók több, mint fele költ 6000 forintnál többet az edzőterembe járásra. 31% fizet ennél kevesebbet, míg 9% nem fizet érte, ebből 39 főnek a munkahelye, míg 26 válaszadónak sportegyesület támogatja a fitnessteremben való sportolását. Ezek szerint az edzőtermek havi bérletére a vendégek nagy része 6000 és 12 000 forint közötti összeget költ. Vizsgáltuk, hogy ez változik-e a fogyasztók neme és életkora alapján. A férfiak és nők között különbség volt abban, hogy mennyit költenek átlagosan havonta fitnessterembe járásra, az eredmények azt tükrözik, hogy a férfiak szignifikánsan több pénzt költenek erre a nőknél (Mann-Whitney U: 55688,00; $p < 0,01$). Életkor alapján is volt eltérés a válaszadók között. Az idősebb korosztály többet költ, mint a fiatalabbak, legtöbbször a 36–45 év közöttiek áldoznak a fitnesstermi edzésre (Khi-négyzet: 31,84; szf.: 4; $p < 0,01$). Ez az ár, mint a választást befolyásoló tényezőnél leírtakkal is magyarázható, a középkorosztály egzisztenciálisan kevésbé érzékeny az ilyen jellegű kiadásokra, különösen igaz ez a férfiak esetében. Végül felmértük, hogy van-e különbség a fitnessteremre költött összegben a myersi típusok alapján. Az extravertió-introverzió költési hajlandósággal való összefüggéseinek vizsgálatából származó eredmények azt tükrözik, hogy az extravertált személyek (rangátlag: 392,40) az introvertáltaknál (rangátlag: 352,27) jelentősen nagyobb összeget fizetnek ki azért, hogy fitnessteremben sportoljanak (Mann-Whitney U: 59901,50; $p < 0,01$). A többi személyiség-dimenzió (érzékelő/intuitív, gondolkodó/érző, megítélő/észlelő) alapján elkülönített csoportok között ebben a tekintetben nem volt szignifikáns eltérés.

Az eredmények szerint tehát feltételezhetően a mintából a 36 és 45 év közötti extravertált férfiak hajlandóak legdrágábban fitnessterembe járni. Érdemes ezek után feltárni, hogy az edzőtermek milyen jellemzői, szolgáltatásai azok, amelyek befolyásolhatják, hogy milyen áron veszik azokat igénybe a fogyasztók.

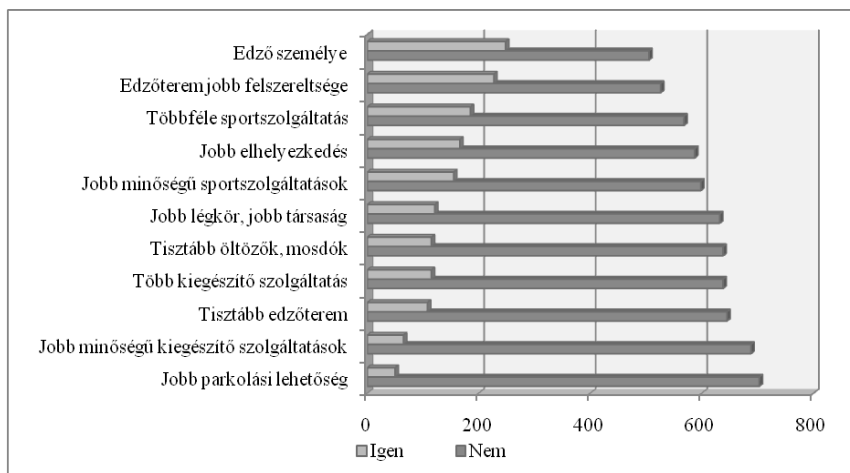
Vizsgálatunk következő lépése azt mérte fel, vannak-e, és ha igen, melyek azok a tényezők, amelyek miatt a sportolók az aktuális költségeiknél többet is lennének hajlandóak fizetni egy edzőteremben. Az eredményeket a 4. ábra szemlélteti.

A megkérdezett fogyasztók nagy része nem fizetne többet az aktuális költségeinél fitness szolgáltatásokért. Akik hajlandóak lennének magasabb árat fizetni, azok leginkább az edző személye miatt tennék ezt. A mintából 505 fő nem fizetne emiatt, 248-an viszont igen. A második legfontosabb szempont az edzőterem felszereltsége volt, amiért 227 fogyasztó fizetne magasabb árat. 185-en fizetnének, ha többféle sportszolgáltatást nyújtana egy fitnessterem, 166-an a jobb elhelyezkedésért, 155-en a jobb minőségű szolgáltatásokért, 121-en a jobb légkör, jobb társaság kedvéért, 115-en a tisztább öltözőkért, mosdókért és több kiegészítő

szolgáltatásért, 108-an a tisztább edzőteremért. A legkevesebben a jobb minőségű kiegészítő szolgáltatásokért (65 fő), valamint a jobb parkolási lehetőségekért (50 fő) vállalnák a magasabb árat.

4. ábra: Mely tényezők miatt lennének hajlandóak többet fizetni a fogyasztók a fitness szolgáltatásokért?

Figure 4.: Which elements influence the fitness consumers' willingness to spend on fitness services?



Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

Ez a sorrend azt sugallja, hogy amennyiben egy fitnessklub magasabb áron szeretné kínálni szolgáltatásait, elsősorban a megfelelő edzők alkalmazásával, az edzőterem jó felszereltségével és a változatos programokkal, órarenddel tudja ezt biztosítani.

Megvizsgáltam, hogy különböznek-e a mintában a férfiak és nők abban a tekintetben, hogy mely tényezők miatt vásárolnának drágábban fitness szolgáltatásokat (*1. táblázat*). A mintában szereplő nők inkább fizetnének többet, mint a férfiak, ha több kiegészítő szolgáltatást nyújtana számukra a fitnessklub (Mann-Whitney U: 59795,50; $p < 0,05$). Az edzőterem jobb felszereltségeért és a tisztább edzőteremért azonban már a férfiak fordítanak nagyobb összeget a fitness terem igénybevételére.

A többi tényező között nem volt számottevő különbség a két nem között. A kiegészítő szolgáltatások nagyobb jelentősége a nők körében ebből a szempontból feltételezhetően annak köszönhető, hogy ezek nagy részének a fitnessklubokon belül főként a nők a célközönsége (kozmetika, manikűr, pedikűr, gyermekmegőrző), míg kevesebb az olyan kiegészítő szolgáltatás, amelyet a férfiak is gyakran vesznek igénybe (szauna, masszázs, fodrászat), vagy amely kifejezetten férfiaknak szól. Az edzőterem felszereltsége és tisztasága azért lehet a férfiak szemében olyan

szempont, ami miatt több pénzt is kiadnak, mert a kifejezetten nők számára szóló edzések legtöbbször a fitneszklubon belül külön csoportos órák részére kialakított teremben folynak, a férfiak feltételezhetően több időt töltenek magában a gépekkel felszerelt edzőtermi részben.

1. táblázat: Szignifikáns különbségek nemek alapján a költési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban

Table 1: Significant differences in factors influencing the willingness to spend between sexes

	Nem	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Több kiegészítő szolgáltatás	férfi	369,95	59725,50	p<0,05
	nő	390,93		
Edzőterem felszereltsége	férfi	404,87	56198,00	p<0,01
	nő	362,90		
Edzőterem tisztasága	férfi	395,92	58463,50	p<0,01
	nő	367,43		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

Érdekes, hogy abban a felmérésben, amelyben azt vizsgáltuk, hogy milyen szempontok alapján választottak a minta tagjai edzőtermet, a férfiak értékelték jobban a kiegészítő szolgáltatásokat, míg a nők tartották kissé fontosabbnak az edzőterem felszereltségét és tisztaságát (a különbség csak a tisztaság értékelésénél volt szignifikáns). Azzal kapcsolatban, hogy miért fizetnének többet, éppen fordítva alakult ezek szerepe a két nem között. Ebből azt a következtetést lehet levonni, hogy fontos a felszereltség és a tisztaság a nők számára, de annyira nem, hogy többet is fizessenek érte, illetve a tisztaságot alapfeltételnek tekintik egy edzőterem működésében, amiért nem jár magasabb ár.

Életkor alapján megfigyelhető tendencia, hogy az alapszolgáltatások minőségéért a 18–25 év közöttiek fizetnének több pénzt, őket követik a 18 év alattiak, a 26–35, a 36–45 majd a 46 év felettiak, akik a legkevesbé fizetnének ezért magasabb árat (Khi-négyzet: 17,29; szf.: 4; $p < 0,01$) (2. táblázat). Hasonlóan alakult a sorrend a kiegészítő szolgáltatásoknál, szintén a 18–25 év közöttieknél a legmagasabb a rangátlag őket követik a 26–35 közöttiek, a 46 év felettiak, végül a 18 év alattiak és a 36–45 közöttiek (Khi-négyzet: 9,75; szf.: 4; $p < 0,05$). Ugyanígy a 18–25 év közötti korosztálynak a legnagyobb a fizetési hajlandósága a jobban felszerelt edzőterem esetében, valamint a 18 év alattiaknak, utánuk következnek a 26–35, a 36–45 év közöttiek és a 46 év feletti korosztály (Khi-négyzet: 24,52; szf.: 4; $p < 0,01$). Abban, hogy a tisztább öltözők és mosdók kedvéért fizetnének-e többet, a fiatalabb korcsoportok között nem volt különbség, egyedül a 46 év felettieknél volt alacsonyabb azok száma, akik többet fordítanak edzésre emiatt (Khi-négyzet: 10,15; szf.:

4; $p < 0,05$). A jobb légkör, jobb társaság viszont a 25 év alattiak mellett a 46 év felettieknek számított olyan tényezőnek, ami megéri a magasabb árat is (Khi-négyzet: 19,34; szf.: 4; $p < 0,01$).

2. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a költési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban

Table 2.: Significant differences in factors influencing the willingness to spend between different ages

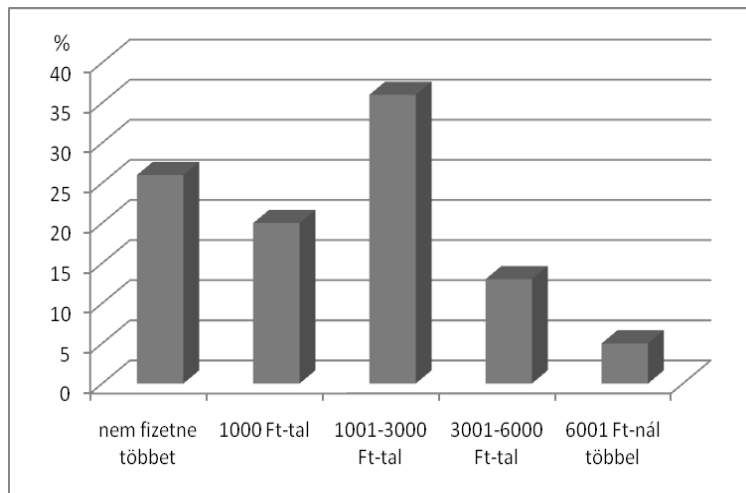
	Jobb minőségű alapszolgáltatások	Több kiegészítő szolgáltatás	Edzőterem jobb felszereltsége	Tisztább öltözők, mosdók
Életkor	Rangátlag	Rangátlag	Rangátlag	Rangátlag
18 év alattiak	384,02	357,92	405,65	384,81
18–25 évesek	405,58	392,71	411,41	380,76
26–35 évesek	367,77	381,56	356,59	385,70
36–45 évesek	350,55	351,41	346,46	383,31
46 év felettiek	347,02	377,99	336,61	337,78

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

Megvizsgáltuk, hogy a személyiség-preferenciák befolyásolják-e azt, hogy mely tényezők vannak hatással a fitness fogyasztók költési hajlandóságára. Kizárólag a jobb elhelyezkedés szempontnál volt szignifikáns különbség (Mann-Whitney U: 62797,50; $p < 0,05$). A rangátlagok alapján ez az introvertáltak számára (391,71) lényegesebb tényező, mint az extravertáltaknak (367,84), és ők akár többet is fizetnének egy edzőterem jobb elhelyezkedése kedvéért. Mivel az introvertáltaknak kevésbé fontosak a tárgyi és szociális ingerek, így elképzelhető, hogy a legfőbb tényező, amelyet figyelembe vesznek, és amely hatására nagyobb áron vásárolnának fitness szolgáltatásokat, az az edzőterem számukra kedvező elhelyezkedése. A következő szignifikáns különbség az érzékelő és intuitív csoportok között mutatkozott meg a mosdók és öltözők tisztaságával kapcsolatban (Mann-Whitney U: 63057,00; $p < 0,01$). Ez a létesítmény-választásnál az érzékelőknek volt szignifikánsan fontosabb, ebben az esetben azonban az intuitívok csoportjának rangátlaga (396,67) lett magasabb az érzékelőkével szemben (362,30). Mivel az első vizsgálat arra vonatkozott, hogy mi alapján választanak edzőtermet, ez viszont arra, hogy mi miatt fizetnének érte többet, elképzelhető, hogy az intuitívok kevésbé ítélik tisztának az öltözőket és mosdókat abban az edzőteremben, ahová jelenleg járnak, és ezért értékelték ezt a szempontot úgy, mint ami kevésbé befolyásolta őket a választásban. Azonban, ha nagyobb tisztaság lenne jellemző, akkor készek lennének fizetni érte. A gondolkodó és érző, valamint a megítélő és észlelő preferenciapárosok között nem volt számottevő különbség arra vonatkozóan, hogy mely feltételek teljesülése mellett fizetnének az eddiginél nagyobb összeget a fitness szolgáltatások igénybevételére.

Ezek után felmértük, mennyivel lennének hajlandóak a fitness fogyasztók többet fizetni a fitnessklubban való sportolásért. Eredményeinket az 5. ábra szemlélteti.

5. ábra: A fitness fogyasztók edzőteremmel kapcsolatos költségi hajlandósága
Figure 5.: Fitness consumers willingness to spend on fitness services



Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N = 753)

A 753 megkérdezettből 195-en (26%) egyáltalán nem fizetnének többet semmilyen esetben az edzőterem-látogatásért a jelenleginél, 154 fő, azaz 20%, legfeljebb 1000 forinttal járna drágábban. 270 fő (36%) nyilatkozott úgy, hogy 1000 és 3000 forint közötti összeggel többet fizetne a számára kedvezőbb feltételek mellett, 99-en (13%) 3000 és 6000 forinttal, 35 fő (5%) még ennél is többet fizetne.

Ez azt jelenti, hogy a megkérdezett fitness fogyasztók több, mint fele 1000 forintnál nagyobb összeggel fordítana több pénzt a fitness szolgáltatások igénybevételére a jelenleginél, amennyiben azok a számára fontos kritériumoknak megfelelnek. Ha figyelembe vesszük, hogy a minta legnagyobb része (42%) havi 6000 és 12 000 forint között költ az edzőterem-látogatásra, arra következtethetünk, hogy ez az összeg akár 8–50%-os növekedést is elérhetne. A nemek között szignifikáns különbség van abban, hogy mennyivel költenének többet (Mann-Whitney U: 56728,50; $p < 0,05$). A férfiak (rangátlag: 402,78) eszerint több pénzt lennének készek kiadni, mint a nők (363,96). Kor szerint is szignifikáns az eltérés (Khi-négyzet: 16,26; szf.: 4; $p < 0,01$). Rangátlag alapján a sorrend a következő lett: 26–35 évesek (409,27), 18–25 évesek (387,59), 36–45 évesek (373,13), 46 év felettiak (364,92) és 18 év alattiak (307,20). A myersi személyiségtípusok között azzal kapcsolatban, hogy

mennyivel fizetnének az eddiginél nagyobb összeget a fitness szolgáltatások igénybevételeért, nem volt jelentős különbség.

Ezekből az eredményekből arra következtethetünk, hogy a vendégek legnagyobb része elutasítja azt, hogy többet költjön a megszokottnál. Amennyiben mégis, az árral kapcsolatban a 18 év feletti korosztály és főként a férfiak számítanak rugalmasabbnak.

4. Következtetések

Vizsgálatunk a fitness vendégek edzéslátogatási és költési szokásaira irányult. Eredményeink alapján megállapítható, hogy a fitnessteremben sportoló fogyasztók fizikai aktivitásának szintje magasabb az átlag lakossáéhoz képest, jóval nagyobb rendszerességgel végeznek testmozgást a hazánkban jellemző átlagnál. A fitnessklubok közötti választásukat leginkább a tárgyi környezet, a felszereltség, valamint a személyzet jellemzőinek mérlegelése befolyásolja, valamint ezen tényezők játszanak fontos szerepet költési hajlandóságukban is. A minta legnagyobb része nem fizetne magasabb árat a fitness szolgáltatások igénybevételeért, azonban vannak olyan jellemzők, amelyek miatt akár 50%-kal drágábban is megvásárolnák a fitnessklubba szóló bérletet.

Az eredmények azt sugallják, hogy a fitnessklubok fenntarthatósága érdekében az üzemeltetőknek, tulajdonosoknak szükséges felmérni a fogyasztók főbb jellemzőit, az általuk megszólítani kívánt célközönséget, és ezek alapján, hozzájuk alkalmazkodva kialakítani szolgáltatási profiljukat. Fontos, hogy a fitness szolgáltatók alaposan feltérképezzék a megcélzott csoportok edzéslátogatási szokásait, valamint fitnesstermekkel szembeni elvárásait, hiszen ezek nagyban befolyásolják költési hajlandóságukat. Egy fitnessklubnak kiemelt figyelmet kell szentelnie a fizikai környezet kialakítására, valamint a személyzet megválogatására, hiszen ezek a tényezők bizonyultak döntő jelentőségűnek mind a sportlétesítmény-választásnál, mind a költési hajlandóság befolyásolásánál. Célszerű már egy fitnessterem megnyitásának tervezése során, annak kialakítása előtt is feltérképezni a környékbeliek életkori sajátosságait, életmódját, preferenciáit. Végül a szolgáltatóknak érdemes lehet a fogyasztók megnyerése érdekében kihangsúlyozni a fitnessterem működésének azokat a sajátosságait, amelyek a vizsgálat eredményei szerint leginkább hatással vannak a fogyasztók létesítmény-választására.

JEGYZETEK/NOTES

1. International Health, Racquet & Sports club Association (2015): The 2015 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2015-ihrsa-global-report/pdf>. (Letöltés ideje: 2016. 04. 22.)
2. International Health, Racquet & Sports club Association (2017): The 2017 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2017-ihrsa-global-report> (Letöltés ideje: 2017. 12. 10.)
3. Ács Pongrác–Kovács Antal (2015): A fizikai aktivitás lényeges mutatóinak változása hazánkban és az Unióban az elmúlt négy év vonatkozásában. Magyar Sporttudományi Szemle. Vol. 16. No. 62. (pp. 21.)
4. Kehl Dániel–Rappai Gábor (2006): Mintaelemszám tervezése Likert-skálát alkalmazó lekérdőzésekben. Statisztikai Szemle. 84. (9) 848–875.
5. IHRSA (2015).
6. Special Eurobarometer (2014): Sport and physical activity. http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_412_en.pdf. (Letöltés dátuma: 2017. 10. 18.)
7. Müller Anetta (2015): Fitness Alapismeretek. In: Fitness-wellness és táplálkozás terápia elmélete és gyakorlata (szerk. Melczer Csaba.) Pécs. (pp. 8–28.) http://www.etk.pte.hu/files/tiny_mce/File/oktatas/OktatasiAnyagok/!Palyazati/sport/FitnessWellness_eK2.pdf.
8. Müller A., Rácz I. (2011): Aerobic és Fitness irányzatok. Campus Kiadó, Budapest. (pp. 277.)
9. Müller Anetta–Bíró Melinda–Hidvégi Péter–Váczi Péter–Plachy Judit–Juhász Imre–Hajdú Pál–Seres János (2013): Fitness trendek a rekreációban. In: Acta Academiae Agriensis. XL. (pp. 25–35.)
10. Müller Anetta–Bíró Melinda–Hidvégi Péter–Váczi Péter–Dávid Lóránt Dénes–Szántó Ákos (2017): A 2016-os fitnesztrendek helye és szerepe a rekreációban. ACTA ACADEMIAE PAEDAGOGICAE AGRIENSIS NOVA SERIES: SECTIO SPORT No. 44. (pp. 91–102.).
11. Andrea L. D., Bess H. M., James B. K., Melissa E. G., Harold W. K., Steven N. B. (1999): Comparison of Lifestyle and Structured Interventions to Increase Physical Activity and Cardiorespiratory Fitness JAMA. Vol. 281. No. 4. (pp. 327–334.) doi: 10.1001/jama.281.4.327. In: <http://jama.ama-assn.org/content/281/4/327.abstract>
12. Neuffer P. D. (1989): The effect of detraining and reduced training on the physiological adaptations to aerobic exercise training. In: Sports medicine. Vol. 8. No. 5. (pp. 302–320.) Társadalomtudományi Kar Tudományos Közleményei Vol. 7. No. 1. (pp. 233–247.)
13. Ross E. A., Thomas A. W., Susan J. B., Babette Z., Tony J. V. Shawn C. F. (1999): Effects of Lifestyle Activity vs Structured Aerobic Exercise in Obese Women. JAMA. Vol. 281. No. 4. (pp. 335–340.) doi: 10.1001/jama.281.4.335. In: <http://jama.ama-assn.org/content/281/4/335.abstract>
14. Osváth Péter (1999): A női testformálás; Eurovina Nyomda. (pp. 7–78.)

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Ács Pongrácz–Kovács Antal (2015): A fizikai aktivitás lényeges mutatóinak változása hazánkban és az Unióban az elmúlt négy év vonatkozásában. Magyar Sporttudományi Szemle. Vol. 16. No. 62. (pp. 21.)
- Andrea L. D., Bess H. M., James B. K., Melissa E. G., Harold W. K., Steven N. B. (1999): Comparison of Lifestyle and Structured Interventions to Increase Physical Activity and Cardiorespiratory Fitness JAMA. Vol. 281. No. 4. (pp. 327–334.) doi: 10.1001/jama.281.4.327. In: <http://jama.ama-assn.org/content/281/4/327.abstract>
- International Health, Racquet & Sports club Association (2015): The 2015 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2015-ihrsa-global-report/pdf>. (Letöltés ideje: 2016. 04. 22.)
- International Health, Racquet & Sports club Association (2017): The 2017 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2017-ihrsa-global-report> (Letöltés ideje: 2017. 12. 10.)
- Kehl Dániel–Rappai Gábor (2006): Mintaelemszám tervezése Likert-skálát alkalmazó lekérdezésekben. Statisztikai Szemle. 84. (9) 848–875.
- Special Eurobarometer (2014): Sport and physical activity. http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_412_en.pdf. (Letöltés dátuma: 2017. 10. 18.)
- Müller Anetta (2015): Fitness Alapismeretek. In: Fitness-wellness és táplálkozás terápia elmélete és gyakorlata (szerk. Melczer Csaba.) Pécs. (pp. 8–28.) http://www.etk.pte.hu/files/tiny_mce/File/oktatas/OktatasiAnyagok/!Palyazati/sport/FitnessWellness_eK2.pdf.
- Müller Anetta–Bíró Melinda–Hidvégi Péter–Váczi Péter–Plachy Judit–Juhász Imre–Hajdú Pál–Seres János (2013): Fitnessz trendek a rekreációban. In: Acta Academiae Agriensis. XL. (pp. 25–35.)
- Müller Anetta–Bíró Melinda–Hidvégi Péter–Váczi Péter–Dávid Lóránt Dénes–Szántó Ákos (2017): A 2016-os fitnessz trendek helye és szerepe a rekreációban. ACTA ACADEMIAE PAEDAGOGICAE AGRIENSIS NOVA SERIES: SECTIO SPORT No. 44. (pp. 91–102.)
- Müller Anetta–Rácz Ildikó (2011): Aerobic és Fitness irányzatok. Campus Kiadó, Budapest. (pp. 277.)
- Neufer P. D. (1989): The effect of detraining and reduced training on the physiological adaptations to aerobic exercise training. In: Sports medicine. Vol. 8. No. 5. (pp. 302–320.)
- Osváth Péter (1999): A női testformálás; Eurovina Nyomda. (pp. 7–78.)
- Ross E. A., Thomas A. W., Susan J. B., Babette Z., Tony J. V. Shawn C. F. (1999): Effects of Lifestyle Activity vs Structured Aerobic Exercise in Obese Women. JAMA. Vol. 281. No. 4. (pp. 335–340.) doi: 10.1001/jama.281.4.335. In: <http://jama.ama-assn.org/content/281/4/335.abstract>

KARCAGI-KOVÁTS Andrea

egyetemi adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Debrecen

senior lecturer

**University of Debrecen Faculty of Economics and Business, Debrecen,
Hungary**

email: karcagi-kovats.andrea@econ.unideb.hu

AZ ANYAGFELHALMOZÓDÁS ÉS A KÖRNYEZETI KUZNETS-GÖRBE¹

MATERIAL ACCUMULATION AND THE ENVIRONMENTAL KUZNETS CURVE

ABSTRACT

According to the Environmental Kuznets Curve (EKC), environmental pollution follows an inverted U-shape path depending on economic growth. There are many explanations as to why the value of some environmental indicators improves in parallel with the growth of per capita macroeconomic income. Such reasons could be, for example, changes in the structure of the economy, the use of advanced technologies, the stricter environmental legislation, the more environmentally responsible behaviour of people or the export of polluting industries to developing countries. In this article we examine how the Kuznets curve applies to the environment of the countries under examination in the accumulation of materials. For measuring the accumulation of materials, we use one input indicator of material flow accounts (MFA) which is the non-metallic material category of DMI's (direct material input). As a result of the analysis, based on the material saturation level four larger group of countries can be distinguished. Some countries are fully saturated – the EKC is strictly monotone increasing – others do not even reach saturation – the EKC is strictly monotone decreasing – in some countries the hypothesis is confirmed – the EKC is inverted U-shape – while elsewhere the EKC is N-shaped.

Kulcsszavak: környezeti Kuznets-görbe, társadalmi metabolizmus, anyagfelhalmozódás, anyagáram elemzés, közvetlen anyagbevitel (DMI)

Keynotes: environmental Kuznets-curve, social metabolism, material accumulation, material flow analysis, direct material input (DMI)

1. Bevezetés

A környezeti Kuznets-görbe (Environmental Kuznets Curve – EKC) szerint a környezetszennyezés egy fordított U-alakú utat követ a gazdasági növekedés függvényében. Számos magyarázata létezik annak, hogy az egy főre eső makrojövedelem növekedésével párhuzamosan miért javul egyes környezeti mutatók értéke. Ilyen okok lehetnek a gazdaság szerkezetében bekövetkezett változások, fejlett technológiák alkalmazása, szigorúbb környezetvédelmi jogszabályok bevezetése, a lakosság környezettudatosabb életmódja vagy akár a szennyező iparágak exportálása fejlődő országokba. Cikkünkben azt vizsgáljuk, hogy hogyan érvényesül a környezeti Kuznets-görbe a vizsgált országokban az anyagfelhalmozódás tekintetében. Az anyagfelhalmozódás mérésére a társadalmi metabolizmust leíró anyagáramlási számlák (Material Flow Accounts) egy felhasználási mutatóját, a DMI (direct material input) indikátor nem-fémes ásványi anyagok kategóriáját használjuk.

Az elemzés eredményeképpen az országoknak négy nagy csoportját különböztethetjük meg attól függően, hogy milyen az anyagi telítettség szintjük. Egyes országok teljesen telítettek – az EKC szigorúan monoton csökkenő –, mások még a telítődés közelében sem járnak – az EKC szigorúan monoton növekvő –, néhány országban a hipotézis beigazolódik – az EKC fordított U-alakú –, míg máshol az EKC N-alakot követ.

2. A környezeti Kuznets-görbe

Simon Kuznets 1955-ben megjelent írásában,² A gazdasági növekedés és jövedelemegyenlőtlenség-ben (Economic Growth and Income Equality) arról írt, hogy az egy főre eső GDP és a jövedelemegyenlőtlenség között egy fordított U-alakú függvényszerű kapcsolat van. Ezt azt jelenti, hogy mindaddig nő a jövedelemegyenlőtlenség, amíg az egy főre eső GDP el nem ér egy bizonyos szintet, majd – nevezzük ezt a jövedelemszintet fordulópontnak – a görbe görbületet vált és a jövedelem további emelkedésével párhuzamosan csökkenni kezd. A szakirodalomban ezt az összefüggést Kuznets-hipotézisnek nevezik.³

Az 1990-es évektől kezdődően, amikor a környezeti problémák egyre erőteljesebben kezdtek a figyelem középpontjába kerülni, számos elemzés készült a különböző környezeti mutatók és az egy főre eső hazai jövedelem közötti kapcsolatról. Így született meg a környezeti Kuznets-görbe fogalma. A környezeti Kuznets-görbe szerint egy fordított U-alakú görbe fedezhető fel egyes környezeti mutatók és az egy főre jutó GDP között. Ez azt jelenti, hogy alacsony gazdasági aktivitásnál a természetre

ható negatív tényezők is alacsonyabbak, viszont ahogy a gazdasági növekedés folytatódik, úgy nő a környezetre nehezedő antropocén nyomás is. A folyamatos növekedés eredményeként azonban strukturális változás következik be a gazdaságban, vagy időközben szigorúbb környezetvédelmi szabályokat vezetnek be, de az is elképzelhető, hogy a magasabb jövedelem maga után vonja a lakosság környezetérzékenyebbé válását,⁴ sőt, akár exportálhatja is a gazdaságilag fejlett ország szennyező iparágait fejlődő országokba. Ezen változások hatására elkezd csökkenni a negatív hatás, amelyet akár tudatos fejlesztéspolitikai ágak megjelenése is támogathat, példaként szolgálhat erre a település-szerkezet fejlesztési politika⁵ fejlődése.

A Kuznets-hipotézis igazolásának két fontos eleme van: i) első lépésben megvizsgálják, hogy az egy főre jutó jövedelem és a környezeti degradáció közötti kapcsolatot valóban harang alakú görbe írja-e le; ii) majd megállapításra kerül az egy főre jutó jövedelemnek az a szintje, mely a „fordulópontot” (küszöbértéket) jelenti, azaz ahol a környezeti degradáció mutatójának marginális változása nulla.⁶

2.1. Néhány jelentősebb eddigi eredmény

A hipotézis vizsgálata környezeti problémákra az 1990-es évektől kapott nagyobb figyelmet Grossman és Krueger 1991-es tanulmánya nyomán, akik az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény (NAFTA) potenciális hatásait vizsgálták Mexikó környezetterhelésére. Környezetvédők úgy gondolták, hogy a piacok bármilyen bővítése, illetve a gazdasági tevékenység növekedése elkerülhetetlenül nagyobb környezetterheléshez és a szűkös erőforrások még gyorsabb kimerítéséhez vezetne az országban. A szerzőpáros tanulmányában arra a megállapításra jutott, hogy a nemzeti jövedelem emelkedése egy bizonyos szintig növeli a környezet minőségét. Előrejelzésük alapján a negatív fordulópontot, azaz amikor a görbe ismét emelkedni kezd, 10 000–15 000 \$/fő-nél állapították meg.⁷

A téma a Világbank 1992-es Fejlődési Jelentésével került a köztudatba. A jelentésben 10 különböző indikátorra vizsgálták a Kuznets-hipotézist: tiszta víz hiányára, a városi higiénia hiányára, a lebegő részecskék, kén-dioxid koncentráció, 1961 és 1986 között az erdőterület változása és az erdőirtás éves mértéke, a folyókban lévő oldott oxigén mennyisége, az egy főre eső települési hulladék és az egy főre jutó széndioxid-kibocsátás. Eredményeik azt mutatták, hogy a lakosság számára elérhető egészséges ivóvíz, a városi higiénia fejlődésének és a megfelelő csatornarendszer kialakításának javulása között pozitív kapcsolat fedezhető fel. Az erdőirtás esetében nem jutottak ugyanerre a következtetésre.

A levegő szennyezettségének szintje igazolta az EKC hipotézist, a küszöbértéket 3000–4000 \$/fő-nél állapították meg. Végül a szén-dioxid kibocsátásra és az egy főre jutó települési hulladéokra azt találták, hogy jövedelem növekedésével ezek szintje emelkedik.⁸

Selden és Song 1994-es tanulmányában a kén-dioxidra, a nitrogén-oxidokra, a lebegő részecskékre, valamint a szén-monoxidra vizsgálták a Kuznets-görbe létezését. A küszöbértékeket a korábban született tanulmányokhoz képest jóval magasabb értékeknél állapították meg: a kén-dioxid esetében 10 391 \$/fő, a nitrogén-oxidnál 13 383 \$/fő, a lebegő részecskénél 12 275 \$/fő és a szén-monoxidnál pedig 7114 \$/fő jelentette a fordulópontot 1990-es amerikai dollár árfolyamán számítva.⁹

Panayotou 1995-ben az egyik legszisztematikusabb tanulmányt publikálta a gazdasági fejlődés és a környezeti károk közötti kapcsolat vizsgálatáról, melyben igazolta a környezeti Kuznets-görbe létezését az általa kiválasztott fejlett és iparosodott országokban. Megmutatta, hogy az egy főre jutó jövedelem és az erdőirtás aránya között valóban felfedezhető a fordított U-alakú görbe. Ugyanerre a következtetésre jutott a levegő szennyezettségi szintje esetében is, amikor a különböző nitrogén-oxidok, kén-dioxid és lebegő részecskék mértékét vizsgálta. Viszont a fordulópont helyenként eltérő GDP-értéknél határozódott meg. Felhívta a figyelmet arra is, hogy erősebb és fejlettebb szakpolitika alkalmazásával már alacsonyabb értéknél is a csökkenő szakaszba fordulhat a görbe.¹⁰

A korai tanulmányok szerint valóban felfedezhető a fordított U-alakú görbe az egy főre eső jövedelem nagysága és a szennyezési szint között, de jellemzően a helyi szennyezőanyagokkal kapcsolatban.

Amennyiben kimutatták a kutatók a görbe létezését, a mai napig vita tárgyát képezi, hogy milyen GDP értéknél van a küszöbérték és milyen magas szintre juthat a káros környezeti hatás. Előfordulhat ugyanis, hogy a gazdasági tevékenység irreverzibilis károkat okoz a természeti rendszerben. Ezt a jelenséget árnyékhatásként hívják a tanulmányokban.¹¹

2.2. Kritikai észrevételek

A környezeti Kuznets-görbe talán legátfogóbb kritikáját Arrow és szerzőtársai fogalmazták meg. Szerintük a problémát elsősorban az jelenti, hogy a fordított U-alakú görbe nem mutatható ki globálisan, csupán kisebb földrajzi léptékben (lokális szinten) és csak rövid időtávon érvényesül. Hangsúlyozták, hogy a görbe figyelmen kívül hagyja a természet állapotát, az ökoszisztémák ellenállóképességét. Megállapították, hogy az eredmények nem támasztják alá, hogy a gazdaság növekedése elégsé-

ges feltétele lenne a környezet javulásának, vagy a növekedés miatti környezeti hatások és károk figyelmen kívül hagyhatók lennének. Kritikaként fogalmazták meg továbbá, hogy a szennyezések csökkentése általában nem természetes úton ment végbe, hanem valamilyen törvényi beavatkozás, helyi intézményi reformok vagy különböző piaci ösztönzők révén. Azonban ezen intézkedések figyelmen kívül hagyták azon következményeket, melyeket olyan piaci szereplők viselnek, akikkel nincsenek közvetlen kapcsolatban, mint például a jövő generációi vagy a más ország lakói.¹² Míg a GDP és az ökológiai lábnyom változása a fejlett országokban elválík egymástól, megfigyelhető a szétválás jelensége, ahol csökkenő környezetterhelés mellett nő GDP, addig az elmaradottabb országokban gyakran ennek ellenkezőjét figyelték meg.¹³

Selden és Song felhívják a figyelmet arra, hogy az EKC csupán olyan környezetterhelések esetében mutatható ki, melyek nem alkotnak ökológiai rendszert, és ha bizonyított is a fordított U-alakú görbe érvényessége, kérdéses, hogy nem fog-e érvényesülni a visszapattanó hatás.¹⁴ Tehát a kutatók megkérdőjelezzik azt, hogy a technológia javulása valóban kíméli a környezetet és valóban csökkenti az abszolút környezetterhelést az ökohatékonyság növekedése.

Dombi és Málovics kritikaként fogalmazták meg, hogy az EKC létezését nem igazolták olyan komplexebb mutatók esetében sem, melyek átfogóan mérik a környezetterhelést. Ilyenek például az ökológiai lábnyom, a HANPP (Human Appropriation of Net Primary Production) vagy az összes energiafelhasználás esetében.¹⁵ Ezen túlmenően nincs irodalmi információ arra vonatkozóan, hogy a környezetterhelés bizonyos típusai, például a zajszennyezés esetében tetten érhető lenne az EKC, holott a zajszennyezés jelentős negatív externáliát jelent a társadalom számára.¹⁶

Többen vetik az EKC szemére, hogy figyelmen kívül hagyja a szennyezés exportját, ami a negatív hatások csökkenéséhez vezet.¹⁷

3. Az MFA és a DMI mutató

Az anyagáram elemzés (MFA) jelentőségét az emberiség által létrehozott, gerjesztett anyagáramok mértéke adja. Behrens és munkatársai a Millennium Ecosystem Assessment Reportra hivatkozva állítják, hogy „az elmúlt 50 évben az emberiség gyorsabban változtatta meg a természetes ökoszisztémákat, mint az emberi történelem bármely más hasonló időszakában”.¹⁸

A társadalmi-gazdasági makrorendszerekre (legtöbbször országokra) vonatkozó anyagáram számlák a rendszerbe beáramló és onnan távozó anyagáram mennyiségét veszik számba tömegegységekben (tonnában

vagy kilogrammban). Az elszámolásban többek között szerepelnek a felhasznált természeti erőforrások, a társadalomban és a gazdaságban felhasznált termékek, a kimenő oldalon pedig a természetbe visszajuttatott, tág értelemben vett hulladékok, azaz a rendszer összes környezeti emisziója.¹⁹

A számbavétel legfontosabb előnye, hogy együtt képes leírni a természeti és az ember által generált anyagáramokat (amire a pénzbeli mérés nem alkalmas), így az MFA mérőszámai sokkal jobban használhatók a fenntartható fejlődés indikátoraiként, mint az SNA széles körben elfogadott statisztikai mutatói.²⁰

Az MFA-t a gyakorlati élet képviselői is pozitívan fogadták, mert i) információt nyújt a makrogazdaságok fizikai metabolizmusának szerkezetéről és időbeli változásairól; ii) nemzetközileg összehasonlítható erőforrás-indikátor készletet ad; iii) indikátorokat nyújt az erőforrások termelékenységének és ökohatékonyságának mérésére az erőforrásadatok GDP-hez vagy más gazdasági és társadalmi indikátorhoz való viszonyítása révén.²¹

Az egyik legfontosabb mutatónak a közvetlen anyagbevitel (DMI – direct material input) tekinthető. Ez az indikátor valamennyi gazdasági értékkel rendelkező és a termelésben vagy a fogyasztásban felhasznált anyagot magában foglalja; a hazai kitermelés és a behozatal összege.

A kutatók véleménye megoszlik abban, hogy mely mutatók kidolgozottsági foka teszi lehetővé már ma alkalmazásukat. Leggyakrabban az indikátorok kiszámításához szükséges adatok megbízhatatlansága, illetve hiányos volta/hiánya okoz gondot. Schepelmann és munkatársai szerint a DMI és a DMC (domestic material consumption) már jól kidolgozott, jól használható mutató.²²

3.1. Az anyagállományok szerepe

Számos kutató egyetért abban, hogy a világ antropogén anyagkészlete a 20. század során folyamatosan növekedett és ez a trend a mai napig folyamatos.²³ Baccini és Brunner szerint is globális szinten az anyagkészletek minden eddiginél gyorsabban növekszenek, ami a jelenleg Kínában és Indiában újonnan felhalmozódó készleteknek tulajdonítható.²⁴ Schillerék úgy gondolják, hogy az elmúlt 50 év során – a becslések szerint – mintegy 42 milliárd tonna anyag került be az antropogén készletekbe. Ennek a mennyiségnek több mint 99%-a lehet fellelhető az épített környezetben.²⁵ Az emberek által évente globális szinten kinyert anyagok mintegy felét a használatban lévő anyagkészletek létrehozására vagy megújítására fordítják.²⁶

A Dittrich és munkatársai által készített előrejelzés „business as usual” scenáriója mellett a feltevés mellett készült, hogy mind a fejlődő, mind a feltörekvő országokban a fejlett világban uralkodó gazdasági modell terjed majd el. Ennek nyomán a szerzők azt is feltételezik, hogy 2030-tól kezdve az anyagfelhasználás globális átlaga az OECD országok szintjével lesz egyenlő. Ez esetben a durva becslés szerint 2050-ben az emberiségnek a különböző anyagokból mintegy 180 milliárd tonnára lenne szüksége,²⁷ ami a mai szinthez képest 2,7-szeres növekedést jelent. Ez a scenárió nem veszi figyelembe az anyagellátás korlátozását és a szűkösséget.

Több kutató foglalkozott azzal, hogy az állományok áramokat generálnak. Baccini-ék szerint a fejlett társadalmak anyagcseréjében a termelési emissziók csökkennek, miközben a fogyasztási kibocsátások növekednek. Köszönhető ez annak, hogy a nagymértékű és egyre növekvő ütemű fogyasztás olyan hatalmas anyagkészletek felhalmozódását eredményezte, melyeket üzemanyaggal kell ellátni, működtetni kell és fenn kell tartani.²⁸ Mások így fogalmazzák ezt meg: az antropogén anyagkészletek tartós fogyasztási cikkei miközben szolgáltatásokat nyújtanak, bizonyos függőséget is teremtenek a jövőbeli nyersanyagszükségletek tekintetében. A forrás inputok és a hulladék outputok áramait sokkal inkább a készletek által nyújtott szolgáltatások iránti igények, semmint maguk iránt az áramok iránt megnyilvánuló igények hajtják.²⁹

Augiseau és Barles harmincegy olyan – az építőanyag-áramot és készleteket együttesen tárgyaló – tudományos publikációt elemzett, amelyek a nemfemes ásványokat állítják vizsgálataik fókuszába. Megállapították, hogy ezek a tanulmányok különböző célokkal készültek: a jövőbeli input és output áramok prognosztizálása és összevetése, számos paraméter jövőbeli áramlásokra gyakorolt hatásának vizsgálata, a jelenlegi és jövőbeli készletek becslése és alakulása, a városi anyagcsere tanulmányozása és az áramlások és készletek közötti kölcsönhatás elemzése.³⁰

A fentiekből kitűnik az állományok jelentős szerepe a környezetterhelés tekintetében, ugyanis az állományok nemcsak tömegükkel és kiterjedtségükkel, hanem áramlások generálásával is negatív hatást gyakorolnak a természeti környezetre. Éppen ezért képezi vizsgálatunk tárgyát a DMI mutató nemfemes ásványok anyagkategóriája, hisz ezek az anyagok – természetüknél fogva – hosszú távon a társadalmi-gazdasági rendszerben maradnak, felhalmozódnak, növelve ezzel az antroposzféra méretét és tömegét a természet kárára.

4. Anyagfelhalmozódás az OECD országokban

Munkánk során az OECD statisztikai adatbázisából vett mutatókkal dolgoztunk, az egy főre eső GDP-vel dollár/főben mérve és a DMI mutató nemfémes ásványkategóriájával ezer tonnában mérve. A koordináta-rendszer vízszintes tengelyén az 1 főre eső reál GDP-t ábrázoltuk \$/főben, a függőleges tengelyen a DMI nemfémes ásványkategória szerepel ezer tonnában mérve. Az adatokból megszerkesztettük a Kuznets-görbét, majd polinomiális trendvonalat illesztettünk a függvényekre, és a kapott görbe alapján csoportosítottuk az országokat. 4 különböző kategóriába soroltuk az országokat: i) a Kuznets-görbe fordított U-alakú; ii) a Kuznets-görbe harmadfokú; iii) a Kuznets-görbe közel lineáris növekvő; iv) a Kuznets-görbe közel lineáris csökkenő.

Tekintettel arra, hogy a DMI adatokat az országok eltérő időpontban kezdték el szolgáltatni, a diagramok címében szerepeltetjük a vizsgált időintervallumot. Terjedelmi korlátok miatt az egyes kategóriákban csak néhány országot mutatunk be.

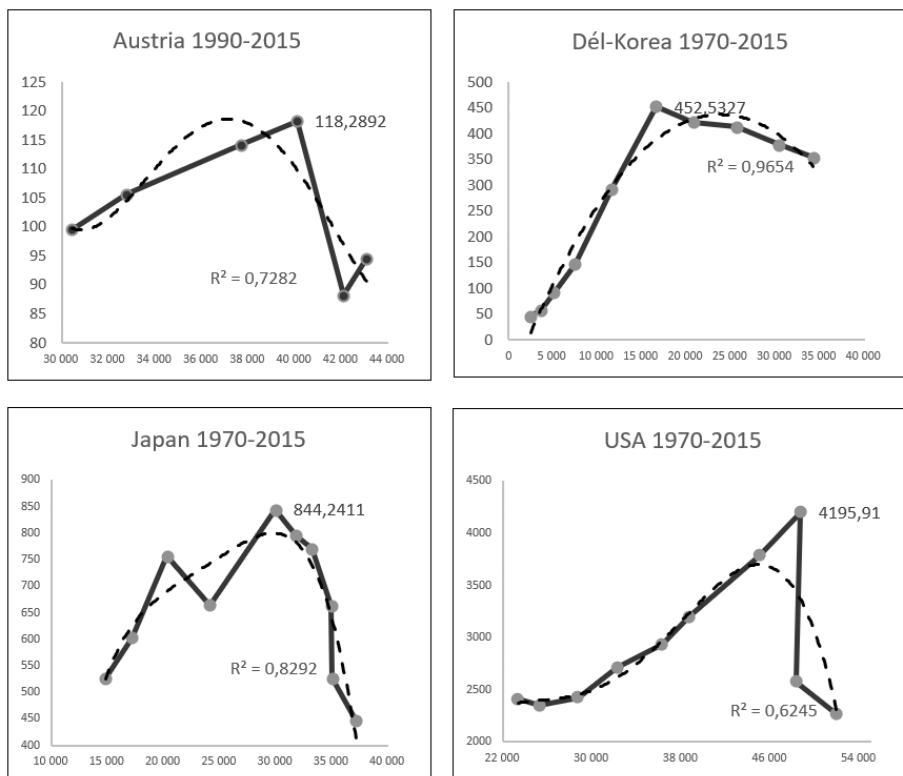
4.1. Fordított U-alakú környezeti Kuznets-görbe

A fordított U-alakú környezeti Kuznets-görbét 4 ország Ausztria, Dél-Korea, Japán és az Egyesült Államok példáján mutatjuk be. Ausztriában a fordulópont 40 067 \$/fő-nél 118 ezer tonna nemfémes ásványbevitelnél következett be 2005-ben. Japánban a fordulópont 29 923 \$/fő-nél 844 ezer tonna nemfémes ásványbevitelnél következett be már 1990-ben. Dél-Koreában a fordulópont 16 580 \$/fő-nél 452 ezer tonna nemfémes ásványbevitelnél következett be 1995-ben, míg az Egyesült Államokban 48 677 \$/fő jelenti a töréspontot nagyon magas, 4196 ezer tonna értéknél 2005-ben.

Az adatok alapján nem tudunk egyértelmű következtetést levonni a fordulópontra vonatkozóan, így megvizsgáltuk ezen országok egyéb jellemzőit is. Japánban, Dél-Koreában és az Egyesült Államokban igen magas (sorrendben 92%, 82%, 82%) az urbanizáltság foka (a városi népesség aránya), míg ennek a mutatónak az értéke Ausztriában 58%. A népsűrűség tekintetében szintén nagyon változatosak az adatok, melyek természetesen függenek az adott ország területi kiterjedtségétől, a földrajzi és időjárási viszonyaitól. Sorrendben az Egyesült Államokban a legalacsonyabb a népsűrűség 35 fő/km², majd következik Ausztria 104 fő/km²-rel, Japán esetében 337 fő/km², míg Dél-Koreában 551 fő/km² ez az érték.

Az 1. ábrán ezen országok Kuznets görbáját mutatjuk be. A görbére illesztett trendvonalnál jeleztük az R^2 értéket is.

1. ábra: Fordított U alakú környezeti Kuznets-görbék
Figure 1.: Inverted U shaped environmental Kuznets Curve



Forrás: saját szerkesztés

4.2. N-alakú Kuznets-görbe

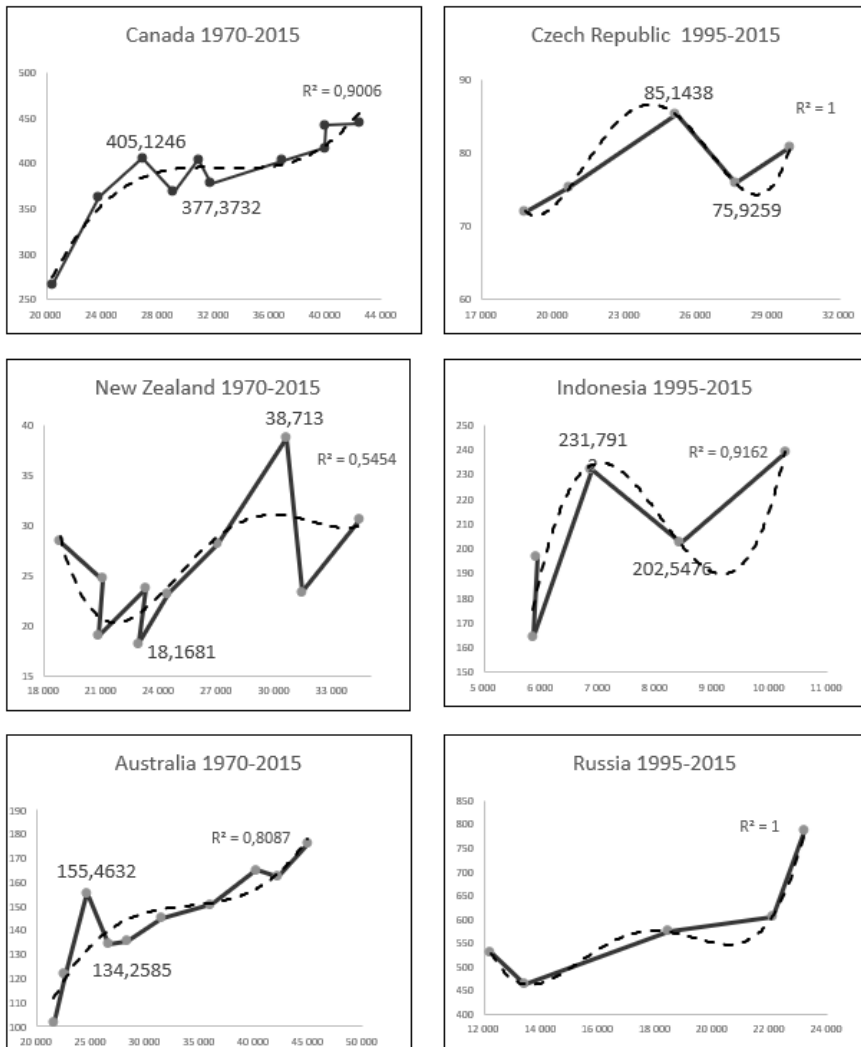
Míg a fordított U-alakú görbék esetében az egy főre eső GDP-k 40 000 \$ körüli értékeket vesznek fel a vizsgált időszak végén, addig az N-alakú görbék esetében ezek az értékek nagy szórást mutatnak, többszörös különbségek vannak az adatok között. Az N-alakú Kuznets-görbét 6 ország példáján mutatjuk be.

Ausztráliában 1980-ban 24 652 \$/fő értéknél éri el a függvény a helyi maximumát 155 ezer tonnával, és ez az érték 1990-ig lecsökken 135 ezer tonnára, majd 1995-től folyamatos növekedés tapasztalható a nemfémek ásványok anyag-inputjában. Az országban éghajlati és területi adottságai miatt a népsűrűség 3 fő/km², az urbanizáltsági mutató 86%, az ország beépítettsége 0,15% 2014-ben.

Kanadában 1980-ban tetőzik a nemfémek ásványok anyaginputja 26 886 \$/fő-nél 405 ezer tonna értéken, majd csökkenés következik 1995-ig, végül a görbe folyamatos növekedést mutat. Ausztráliához ha-

sonlóan alacsony a népsűrűség, 4 fő/km² és magas a városi lakosság aránya, 81%, az ország beépítettsége 0,13% 2014-ben.

2. ábra: Harmad- és negyedfokú környezeti Kuznets-görbék
Figure 2.: Third and fourth degree environmental Kuznets curves



Forrás: saját szerkesztés

Csehországban 1995-től 2005-ig folyamatosan nő az anyaginput, 25 150 \$/fő-nél 85 ezer tonnánál tetőzik a függvény, majd 2010-ben 27 608 \$/fő-nél a függvény 75 ezer tonnával veszi fel a helyi minimumát, majd újra növekvő szakaszba lép. A népsűrűség tekintetében a közepesen lakott országok közé sorolhatjuk Csehországot (135 fő/km²) és a vá-

rosi lakosság aránya kisebb, mint az előző két országnál (74%), viszont a beépítettség 4,4%. Ennél a három országnál az első fordulópont 25 000 \$/fő értéknél van.

Új-Zélandon 1980-ban és 1990-ben 18 ezer tonna a minimális anyaginput 20 822 és 22 915 \$/fő-nél, majd 2005-ig növekszik az anyaginput 38,7 ezer tonnáig és ezt a maximumot 30 640 \$/fő-nél éri el az ország, majd nagy ingadozást mutat a függvény. Alacsony népsűrűségű (18 fő/km²) és erőteljesen városiasodott (86%), az ország beépítettsége 0,53% 2014-ben.

Indonéziában 2005-ben – az előző országokhoz képest nagyon alacsony – 6880 \$/fő GDP-nél van az első fordulópont a Kuznets-görbében 231,8 ezer tonnával, majd 2010-re ez lecsökken 202,5 ezer tonnára, miközben az egy főre eső GDP eléri a 8433 dollár, majd ismét növekedni kezd a nemfém ásványok inputja. Az ország népsűrűségi és urbanizáltsági mutatója alacsony (40 fő/km² és 55%), a beépítettség 0,67%-ról 1,14%-ra nőtt 1990-től 2014-ig.

Oroszországban 2000-ben 13 425 \$/fő-nél volt a legalacsonyabb az anyagbevitel 463 ezer tonnával, majd folyamatos növekedés tapasztalható. Az ország népsűrűségi mutatója alacsony (8 fő/km²), a városi lakosság aránya 74%, az ország beépítettsége 0,12-ről 0,14%-ra nőtt a vizsgált időszakban.

4.3. Közel lineáris, növekvő Kuznets-görbék

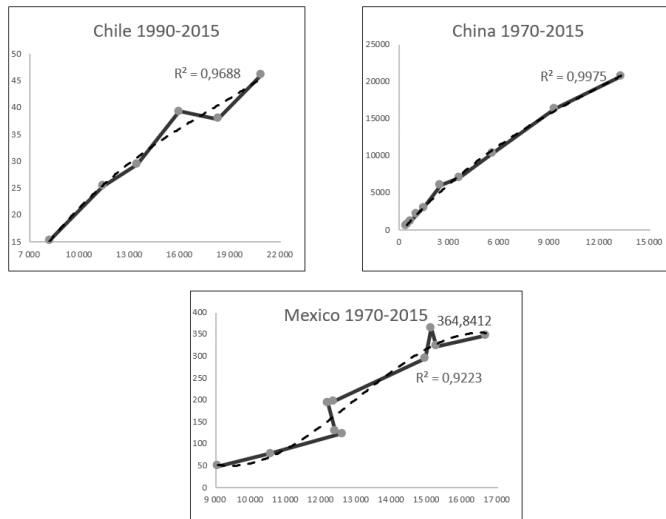
Az itt bemutatott három ország (Chile, Kína és Mexikó) jellemzőiben közös vonás, hogy a vizsgált időszak végén elért GDP-értékek – az előző kategóriákban lévő országokhoz képest – nem mutatnak nagy különbséget, 15–22 000 dollár/fő között vannak, azaz közel azonos az országok egy főre eső gazdasági teljesítménye.

Chilében 87% a városi lakosság aránya és 24 fő/km² a népsűrűség. Az illesztett görbe folyamatos emelkedést mutat. A beépített terület aránya 0,21%-ról 0,28%-ra nőtt 1990 és 2014 között.

Kínában 58% a városi lakosság aránya és 146 fő/km² a népsűrűség. A Kuznets-görbe folyamatos növekedést mutat, 2015-ben 20 767 ezer tonna (azaz több mint 20 millió tonna) volt a nemfém ásványokból az anyagbevitel 13 263 GDP/fő értéknél. A beépített terület aránya 0,64%-ról 1,13%-ra nőtt 1990 és 2014 között.

Mexico 80%-os urbanizáltsággal és 67 fő/km² népsűrűséggel – a válságtól megtisztítva az anyagbevitelt – a DMI folyamatos növekedést mutat és 0,67% a beépített terület aránya.

3. ábra: Növekvő Kuznets-görbék
Figure 3.: Increasing Kuznets curves

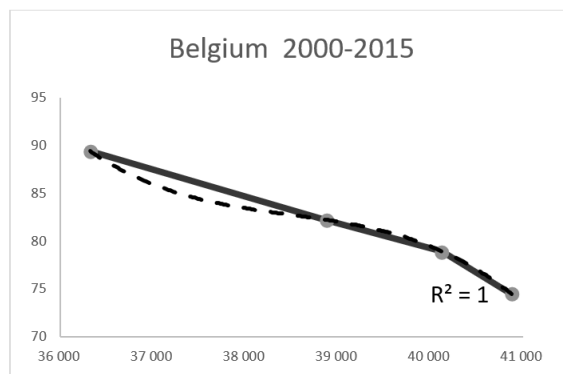


Forrás: saját szerkesztés

4.4. Közel lineáris, csökkenő Kuznets-görbe

A vizsgált országok közül egyedül Belgiumban valósult meg az abszolút szétválasztás, azaz az egy főre eső GDP növekedésével párhuzamosan a nemfémek ásványi anyagok bevitele folyamatos csökkenést mutat. 2015-re az egyik legmagasabb egy főre eső GDP-vel rendelkezik az ország, itt a legmagasabb, 98%, az urbánus lakosság aránya, itt a legmagasabb a népsűrűség 377 fő/km²-rel és a beépített terület aránya is itt a legmagasabb, 15,37%.

4. ábra: Csökkenő Kuznets-görbe
Figure 4.: Decreasing environmental Kuznets curve



Forrás: saját szerkesztés

Összegzés

A tanulmány legfontosabb célja az volt, hogy megvizsgálja, beigazoló-dik-e a környezeti Kuznets hipotézis a nemfemes ásványi anyagok inputja során, azaz az egy főre eső GDP növekedésével párhuzamosan milyen érté-keket vesz fel a függvény. Az eredményekből levont következtetések ellent-mondásosak, nem lehet egyértelmű megállapításokat tenni arra vonatko-zóan, hogy a környezeti Kuznets-görbe alakja szerint milyen közös jellem-zőkkel bírnak az országok. Azokra az országokra, ahol beigazolódik a Kuz-nets-hipotézis elmondhatjuk, hogy magas egy főre eső GDP-vel rendelkez-nek, azaz a világ legfejlettebb országai közé tartoznak, de a népsűrűséget és az urbanizáltság fokát tekintve jelentős eltéréseket mutatnak az adatok. Még nagyobb változatosságot mutatnak az N-alakú csoportba tartozó országok, itt ugyanis a GDP/fő értékek – a vizsgált időszak végén – 10 000 és 45 000 dollár/fő között mozognak, az urbanizáltsági mutatók értékei 55 és 85%, a népsűrűség 3 és 135 fő/km², a beépítettség 0,13 és 4,4% közötti értékeket vesznek fel. A folyamatos növekedést mutató országok az alacsonyabb GDP/főt elérő országok közé tartoznak, itt 13 és 20 ezer dollár/fő között szórnak az értékek, azaz nincs jelentős különbség az országok gazdasági teljesítménye között, és jelentősen el vannak maradva ezek az értékek azon országok értékeitől, ahol beigazolódik a Kuznets-hipotézis. Az egyetlen or-szág, ahol folyamatos csökkenés tapasztalható az anyaginput tekintetében, az Belgium. Belgium a gazdaságilag legfejlettebb országok közé tartozik, itt a legmagasabb (377 fő/km²) a népsűrűség, itt a legmagasabb a városi la-kosság aránya (98%) és itt a legmagasabb a beépítettség 15,37%.

Az eredményekből kitűnik, hogy egy olyan problémát – a szaturáció elérését – vizsgáltunk, mely sokkal összetettebb megközelítést igényel a jövőben, azaz még több változót, például több gazdasági, földhasználat-tal, éghajlati adottságokkal kapcsolatos mutatót kell bevonni a vizsgá-latba. Ez a tanulmány az első lépcsőfok az országok fizikai értelemben vett telítettségének vizsgálatában.

JEGYZETEK/NOTES

1. A tanulmány az OTKA K-115851 kutatás keretében készült.
2. A gazdasági növekedés és jövedelemegyenlőtlenség, Economic Growth and Income Equality.
3. Dinda S. (2004): Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. Ecological Economics. Volume 49. Issue 4. August, pp. 431–455.
4. Panayotou, T. (1993): Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. ILO Working Pa-pers. Technology and Employment Programme. Geneva.

5. Pintér Tibor (2015): Integrált városfejlesztés az Európai Unió keleti és nyugati tagállamaiban – Románia és Németország esete. *Journal of Central European Green Innovation.*, 3. évf., 2. szám, pp. 123–136.
6. Barbier, E. B. (1997): Introduction to the environmental Kuznets curve special issue. *Environment and Development Economics*. Volume 2. Issue 4. pp. 369–381.
7. Grossman, G. M. and Krueger, A. B. (1991): Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement, National Bureau of Economic Research Working Paper 3914, NBER, Cambridge MA. pp. 2–15.
8. Stern, D. I. (2015): The environmental Kuznets curve after 25 years, *Journal of Bioeconomics*. Volume 19. Issue 1. August, pp. 7–28.
9. Selden, T. M., Song, D. (1994): Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions? *Journal of Environmental Economics and Management*. Volume 27. Issue 2. September, pp. 147–162.
10. Panayotou, T. (1995): Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. ILO Working Papers. Technology and Employment Programme. Geneva.
11. Kerekes Sándor (2007): A környezetgazdaságtan alapjai. Aula Kiadó, Budapest, pp. 48–54, ISBN 978-963-9698-25-3
12. Arrow, K., Bolin, B., Costanza, R., Dasgupta, P., Folke, K., Holling, C. S., Jansson, B., Levin, S., Maler, K., Perrings, C., Pimentel, D. (1995): Economic growth, carrying capacity, and the environment. *Ecological Economics*, Volume 15. Issue 2. pp. 91–95.
13. Szigeti, C., Tóth, G., Szabó, D. R. (2017): Decoupling – shifts in ecological footprint intensity of nations in the last decade. *Ecological Indicators*, 72., 111–117. <http://doi.org/f9xb5x>
14. Selden, T. M., Song, D. (1994): Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions? *Journal of Environmental Economics and Management*. Volume 27. Issue 2. September, pp. 147–162.
15. Dombi J., Málovics Gy. (2015): A növekedésen túl – egy új irányzat hozzájárulása a fenntarthatósági vitához. *Közgazdasági Szemle*, 62. évf., 2015. február pp. 200–221.
16. Harangozó Gábor, Marjainé Szerényi Zsuzsanna (2014): Mennyit ér a zajterhelés csökkenése? Zajvédelmi intézkedések értékelése a haszonértékelések átvitelével. *Közgazdasági Szemle* 61:1, 68–91.
17. Kander, A., Jiborn, M., Moran, D. D., Wiedmann, T. O. (2015): National greenhouse-gas accounting for effective climate policy on international trade. *Nature Climate Change*. Volume 5. March, pp. 431–435.; Peters, G. P., Hertwich, E. G. (2006): Pollution embodied in trade: The Norwegian case. *Global Environmental Change*. Volume 16. Issue 4. October, pp. 379–387.
18. Behrens, A. Giljum, S. Kovanda, J. Niza, S. (2007): The material basis of the global economy, *Ecological Economics* Vol. 64, Issue 2, December 2007, pp. 444–453.

19. Ayres, U. R.–Ayres, L. W. (2001): Handbook of Industrial Ecology. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 701. old.
20. Karczagi-Kováts A. (2008).
21. Gazley, I., Bhuvanendran, D. (2005): Trends in UK material flows between 1970 and 2003. *Economic Trends* 619. June 2005, pp. 39–47.
22. chepelmann, Ph., Schütz, H., Bringezu, S. (2006): Assessment of the EU Thematic Strategy on the Sustainable Use of natural Resources, European Parliament. September 2006, (IP/A/ENVI/FWC/2006-99) 37. p.
23. Haas, J., Furberg, D., Ban, Y. (2015): Satellite monitoring of urbanization and environmental impacts – A comparison of Stockholm and Sanghai. *International Journal of Applied Earth Observation and Geoinformation*. Volume 38. June, pp. 138–149.; Krausmann, F., Gingrich, S., Eisenmenger, N., Erb, K., Haberl, H., Fischer-Kowalski, M. (2009): Growth in global materials use, GDP and population during the 20th century. *Ecological Economics*, Volume 68. Issue 10. May, pp. 2696–2705; Schiller, G., Müller, F., Ortlepp, R. (2017): Mapping the anthropogenic stock in Germany: Metabolic evidence for a circular economy. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 93–107.
24. Baccini, P., Brunner, H. P. (2012): *Metabolism of the Anthroposphere: Analysis, evaluation, design*. The MIT Press. London. pp. 20–23.
25. Schiller, G., Müller, F., Ortlepp, R. (2017): Mapping the anthropogenic stock in Germany: Metabolic evidence for a circular economy. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 93–107.
26. Krausmann, F., Pichler, M., Schaffartzik, A., Haberl, H., Görg, C. (2017): Drivers of society-nature relations in the Anthropocene and their implications for sustainability transformations. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. Volumes 26–27. June, pp. 32–36.
27. Dittrich M., Bringezu S., Schütz H. (2012): The physical dimension of international trade, part 2: Indirect global resource flows between 1962 and 2005. *Ecological Economics*, Vol. 79. July, pp 32–43.
28. Baccini, P., Brunner, H. P. (2012): *Metabolism of the Anthroposphere: Analysis, evaluation, design*. The MIT Press. London. pp. 20–23.; Karczagi-Kováts A. (2015).; Dombi, Mihály (2018): Modeling the material stock of manufactured capital with production function. *RESOURCES CONSERVATION AND RECYCLING* 138. pp. 207–214., 8 p. (2018); Karczagi-Kováts A. (2017); Karczagi-Kováts A. (2015).
29. Pauliuk S., Müller D. (2014): The role of in-use stocks in the social metabolism and in climate change mitigation. *Globan Environmental Change*, Volume 24. January, pp. 132–142; Schiller, G., Müller, F., Ortlepp, R. (2017): Mapping the anthropogenic stock in Germany: Metabolic evidence for a circular economy. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 93–107.
30. Augiseau V.–Barles S. (2017): Studying construction materials flows and stock: A review. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 153–164.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Arrow, K., Bolin, B., Costanza, R., Dasgupta, P., Folke, K., Holling, C. S., Jansson, B., Levin, S., Maler, K., Perrings, C., Pimentel, D. (1995): Economic growth, carrying capacity, and the environment. *Ecological Economics*, Volume 15. Issue 2. pp. 91–95.
- Augiseau V.–Barles S. (2017): Studying construction materials flows and stock: A review. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 153–164.
- Ayres, U. R.–Ayres, L. W. (2001): *Handbook of Industrial Ecology*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, 701. old.
- Baccini, P., Brunner, H. P. (2012): *Metabolism of the Anthroposphere: Analysis, evaluation, design*. The MIT Press. London. pp. 20–23.
- Barbier, E. B. (1997): Introduction to the environmental Kuznets curve special issue. *Environment and Development Economics*. Volume 2. Issue 4. pp. 369–381.
- Behrens, A., Giljum, S., Kovanda, J., Niza, S. (2007): The material basis of the global economy, *Ecological Economics* Vol. 64, Issue 2, December 2007, pp. 444–453.
- Dinda S. (2004): Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. *Ecological Economics*. Volume 49. Issue 4. August, pp. 431–455.
- Dittrich M., Bringezu S., Schütz H. (2012): The physical dimension of international trade, part 2: Indirect global resource flows between 1962 and 2005. *Ecological Economics*, Vol. 79. July, pp 32–43.
- Dombi J., Málovics Gy. (2015): A növekedésen túl – egy új irányzat hozzájárulása a fenntarthatósági vitához. *Közgazdasági Szemle*, 62. évf., 2015. február pp. 200–221.; Karczag-Kováts A. (2015).
- Dombi, Mihály (2018): Modeling the material stock of manufactured capital with production function. *RESOURCES CONSERVATION AND RECYCLING* 138. pp. 207–214., 8 p. (2018); Karczag-Kováts A. (2017); Karczag-Kováts A. (2015).
- Gazley, I., Bhuvanendran, D. (2005): Trends in UK material flows between 1970 and 2003. *Economic Trends* 619. June 2005, pp. 39–47.
- Grossman, G. M. and Krueger, A. B. (1991) Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement, National Bureau of Economic Research Working Paper 3914, NBER, Cambridge MA. pp. 2–15.
- Haas, J., Furberg, D., Ban, Y. (2015): Satellite monitoring of urbanization and environmental impacts – A comparison of Stockholm and Shanghai. *International Journal of Applied Earth Observation and Geoinformation*. Volume 38. June, pp. 138–149.
- Harangozó Gábor, Marjainé Szerényi Zsuzsanna (2014): Mennyit ér a zajterhelés csökkenése? Zajvédelmi intézkedések értékelése a haszonértékelések átvitelével. *Közgazdasági Szemle* 61:1, 68–91.
- Kander, A., Jiborn, M., Moran, D. D., Wiedmann, T. O. (2015): National greenhouse-gas accounting for effective climate policy on international trade. *Nature Climate Change*. Volume 5. March, pp. 431–435.; Karczag-Kováts A. (2008).

- Kerekes S. (2007): A környezetgazdaságtan alapjai. Aula Kiadó, Budapest, pp. 48–54., ISBN 978-963-9698-25-3
- Krausmann, F., Gingrich, S., Eisenmenger, N., Erb, K., Haberl, H., Fischer-Kowalski, M. (2009): Growth in global materials use, GDP and population during the 20th century. *Ecological Economics*, Volume 68. Issue 10. May, pp. 2696–2705.
- Krausmann, F., Pichler, M., Schaffartzik, A., Haberl, H., Görg, C. (2017): Drivers of society-nature relations in the Anthropocene and their implications for sustainability transformations. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. Volumes 26–27. June, pp. 32–36.
- Panayotou, T. (1993): Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. ILO Working Papers. Technology and Employment Programme. Geneva.
- Panayotou, T. (1995): Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. ILO Working Papers. Technology and Employment Programme. Geneva.
- Pauliuk S., Müller D. (2014): The role of in-use stocks in the social metabolism and in climate change mitigation. *Globan Environmental Change*, Volume 24. January, pp. 132–142.
- Peters, G. P., Hertwich, E. G. (2006): Pollution embodied in trade: The Norwegian case. *Global Environmental Change*. Volume 16. Issue 4. October, pp. 379–387.
- Pintér T. (2015): Integrált városfejlesztés az Európai Unió keleti és nyugati tagállamaiban – Románia és Németország esete. *Journal of Central European Green Innovation.*, 3. évf., 2. szám, pp. 123–136.
- Schepelmann, Ph., Schütz, H., Bringezu, S. (2006): Assessment of the EU Thematic Strategy on the Sustainable Use of natural Resources, European Parliament. September 2006, (IP/A/ENVI/FWC/2006-99) 37. p.
- Schiller, G., Müller, F., Ortlepp, R. (2017): Mapping the anthropogenic stock in Germany: Metabolic evidence for a circular economy. *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 123. August, pp. 93–107.
- Selden, T. M., Song, D. (1994): Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions? *Journal of Environmental Economics and Management*. Volume 27. Issue 2. September, pp. 147–162.
- Stern, D. I. (2015): The environmental Kuznets curve after 25 years, *Journal of Bioeconomics*. Volume 19. Issue 1. August, pp. 7–28.
- Szigeti, C., Tóth, G., Szabó, D. R. (2017): Decoupling – shifts in ecological footprint intensity of nations in the last decade. *Ecological Indicators*, 72., 111–117. <http://doi.org/f9xb5x>

VARGA József

habilitált egyetemi docens

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Kaposvár

associate professor

University of Kaposvár Faculty of Economics, Kaposvár, Hungary

email: varga.jozsef@ke.hu

A NEGATÍV KAMATLÁBAK KORA – A MONETÁRIS POLITIKA RITKA PILLANATAI

AGE OF THE NEGATIVE INTEREST RATE – RARE MOMENTS OF THE MONETARY POLICY

ABSTRACT

The negative interest rate, like zero-close, is an old-fashioned phenomenon in economic policy, which is increasingly involved in post-crisis monetary policy. Interest, as the time value of money, can only be positive in some macromodels, which is linked to the liquidity premium and the “impotence factor”. Anyone who wants to use money to buy goods in the present has to pay a premium to those who are willing to give up on it. At the same time, monetary practice has evolved in the opposite direction in several countries over the past period. One of the most spectacular appearances of the modern history of the negative “savings saver” interest rate is the negative rate imposed on the depositor at the central bank. The negative interest rate was used by the major banks, the ECB, the Swiss and Japanese central banks. After the crisis in 2007, the central banks of the developed world kept their standard rates close to zero for a long time after 2009. Following the crisis, the central bank’s rescue operation proved to be successful in the fact that the world economy did not collapse, no second serious economic crisis happened. The “success”, however, has a price: the fact that central banks can not raise interest rates because they would risk a recession instead of stagnation. This situation does not cause any problems, while the rise in inflation does not necessitate interest rate hikes. For a significant part of the world economy, there is no need to keep inflation threatened for some time, but the trend of interest rate rise has been observed in several countries.

Kulcsszavak: monetáris politika, alacsony kamatláb, negatív kamatláb, likviditási csapda, EKB

Keywords: monetary policy, low interest rate, negative interest rate, liquidity trap, ECB

1. Bevezetés

Tanulmányomban az alacsony kamatlábak kérdését vizsgálom, beleértve és különösen a negatív kamatlábak kérdéskörét. A publikáció két alapvető kérdéssel foglalkozik. Először azt vizsgálom, hogy mi a likviditási csapda jelensége létezik-e, értelmes feltevés egyáltalán likviditási csapda konstrukciója. Erre a kérdésre igen a válasz, így a továbbiakban elemzem a likviditási csapda jellemzőit. A második kérdésfelvetés, hogy elméletileg és a jegybankok, valamint a kereskedelmi bankok gyakorlatában meddig csökkenhet az irányadó kamatláb? A negatív kamatláb felvállalásával a jegybanki elkötelezettség erősödött, miszerint hajlandók a kamatlábszintek csökkenésének folyamatát erősíteni.

2. A likviditási csapda jelenség

A likviditási csapda jelenségének megértéséhez első közelítésben azt állíthatjuk, hogy a kamatláb a pénz időértéke, így amikor ez negatívvá válik, lényegében a pénz időértékének negatívvá válásának vagyunk tanúi. Ugyanakkor, ahány ügylet, ahány gazdasági tranzakció, lényegében annyiféle kamat képzelhető el, így a nemzetközi pénzpiacokon megfigyelhető ügyletek, és termékek vizsgálata mutatkozik célszerűnek. Így lehetőségünk van kialakulása szerint megkülönböztetni piaci kamatot, illetve policy döntésként létrehozott irányadó kamatot, valamint érzékelhetjük annak a korábban egyértelműnek gondolt definíciónak az egyre puhulását, ami a pénz pozitív időértékére vonatkozott.

Általánosabb megfogalmazásban a likviditási csapda az a nominális kamatlábnagyság, ahol a pénzkereslet végtelenül kamatrugalmatlanná válik, mert bárhogy nő a pénzmennyiség, az összes növekményt felszívja a spekuláció. Ez olyan alacsony nominális kamatláb (Keynes szerint ez 2% körüli), amelynél a gazdaság szereplői általában a kamatláb emelkedésére számítanak. Ezáltal a monetáris politika hatástalanná válik. Ilyenformán az elméletileg elképzelhető minimális kamatszint egyben egy csapda is: a mélypontra levő kamat csak felfelé mozdulhat.

„Az Európai Központi Bank (EKB) 0,05 százalékról 0 százalékra csökkentette irányadó kamatát csütörtöki kamatdöntő ülésén. A bank ezen felül [...] 2016. március 16-tól -0,3 százalékról -0,4 százalékra módosította az EKB-nál elhelyezett egynapos kereskedelmi banki betétekre felszámított büntetőkamatot. [...] Útjára indult a következő célzott, hosszú távú finanszírozási program, a TLTRO II. Ez azt jelenti, hogy a bankok kedvező feltételekkel juthatnak hitelekhez, az EKB közleménye szerint ezen hitelek kamatai akár olyan alacsonyak is lehetnek, mint a

betéti rátáé, azaz $-0,4\%$! Más szóval még az EKB fizet azért, hogy felvegyenek tőlük hiteleket. A program áprilistól indul, 4 éves lejáratú hitelekkel."^{1, 2}

A negatív, „megtakarítót büntető” kamatláb modernkori történetének egyik leglátványosabb megjelenése a jegybanknál elhelyezett betét után kiszabott negatív ráta. Negatív kamatláb 1971-ig főképpen csak a közepkori aranymegőrzőknél elhelyezett aranyletétek és Silvio Gesell közgazdasági műveiben volt ismert, e jelenség csak ritkán fordult elő a kamattörténelemben.³ Ennek leginkább két üzenete van: egyfelől a válságkezelés érdekében a jegybankok, így az EKB nem fél a kamatok negatívan tartásától sem, másrészt a mennyiségi lazítási programok által felduzzadt likviditás gazdaságba juttatása további támogatásra szorul. Ez a „büntetés” azonban csak a betétekre igaz, hiszen a hír második fele szerint az EKB pozitívan diszkriminálja a hitelt felvevő bankokat.

A likviditási csapda fogalmát sokan Keynesnek tulajdonítják, mint Koppány⁴ kifejti: „Noha magát az elnevezést Robertson [1936] használta először, a likviditási csapda fogalmát (bár a maitól némiképp eltérő tartalommal) – mint a makrokonómiában oly sok mindent – hagyományosan John Maynard Keynes gazdaságelméletéből származtatjuk. Keynes szerint a jövővel kapcsolatos bizonytalanságból, valamint a likviditáspreferencia spekulációs motívumából adódóan a hosszú távú kamatlábnak létezik egy pozitív alsó határa, amely mellett a gazdaság szereplőinek pénztartási hajlandósága végtelenné válik.”

A nulla kamatláb közelébe került monetáris politika esetében a negatív kamatlábat jelölték meg eszközként, ha a konvencionális monetáris politikai eszköztár nem működőképes.⁵ A mennyiségi lazítás (QE) programjai mellett a negatív kamatlábat a jelentősebb bankok közül az EKB, a svájci és a japán jegybank használta. Ez az eszköz a kereskedelmi bankok szabad tartalékaira (azaz a kötelező tartalék feletti betétekre) vonatkozott (kivéve az EKB TLTRO II. programja, amely egy megfelelő mértékű hitelexpanzió esetén a refinanszírozási kamatlábakat érinti.) Ez c. p. a kereskedelmi bankrendszert szabad tartalékainak leépítésére ösztönzi, amely állampapír-vétel, bankközi kihelyezés és ügyfélhitelezés formáját öltheti.

A likviditási csapda fennállására utal az értékpapírpiacon működése is. Amennyiben az USA nem csökkenti a dollárkibocsátását, ez a többletpénz nagyrészt a spekulánsokhoz jut, akik ezt megpróbálják elhelyezni a pénzügyi piacokon. Ennek következtében a kötvénypiac kereskedési volumene emelkedik. Ugyanez a helyzet a részvény-, arany- és egyéb piacokon. A következmény: áremelkedés, de csak ezeken a piacokon. Nézzük meg példaképpen a német részvényt piacot!

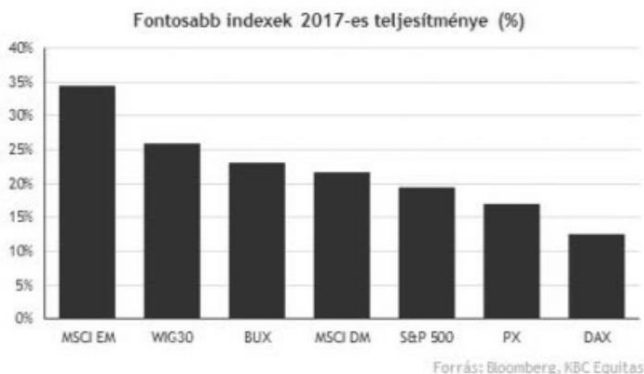
1. ábra: A DAX változása 1990–2016 között
Figure 1.: Change of Dax between 1990 and 2016



Forrás: <http://investinghaven.com/screening/bullish-dax-stock-market-index-forecast-2017/>

A 2009 utáni trendvonalak a részvényárak egyértelmű emelkedését mutatják. Ez a növekedés egészen napjainkig tart, példaképpen bemutatom a fontosabb indexek 2017. évi teljesítményét (2. ábra). Hasonló a helyzet az arany- és nyersanyagpiacokon, kivéve, ha a politikai érdekek és technológiai újítások mást diktálnak, mint például az olaj esetében.

2. ábra: Néhány index 2017. évi teljesítménye (növekedés az előző év %-ában)
Figure 2.: Efficiency of some indexes in 2017 (growth in percentage of the previous year)



Forrás: KBC Equitas hírlevél 2018. január 2.

A közgazdasági irodalom használja az ún. kockázatkerülési csapda fogalmát. Ennek mechanizmusa hasonló a likviditási csapdához, azonban csak az alacsony kockázatú eszközök körében értelmezhető. A kockázatkerülési csapda ezek alapján a likviditási csapda egy speciális esetének tekinthető. „Az elmúlt években a nagy jegybankok nulla közeli kamatszintje és egyéb monetáris lazító lépései ellenére globálisan alacsony infláció és egyes térségekben deflációs aggodalmak jellemezték a gazdasági környezetet, miközben a reálgazdasági aktivitás visszafogott maradt. Bár a jelenség tünetei hasonlóak a likviditási csapda-szituációhoz, mégis fontos különbségek azonosíthatók, amelyek arra utalnak, hogy más tényezők is állhatnak a háttérben. A szakirodalomban feltűnő, egyik új típusú megközelítés az alacsony kockázatú eszközök strukturális túlkeresletét azonosítja mögöttes tényezőként, amelyet a válságban ciklikushatások is súlyosbítottak.”⁶

3. A negatív kamatláb elméleti lehetetlensége

A fenti elemzések azt mutatják, hogy a negatív kamatok közgazdaságilag ritkán, de kialakulhatnak a gazdaságban. Ugyanakkor jegybanki és banki oldalról a különös óvatosságot lényegében egy közös érvelés magyarázza. A szokásos magyarázat szerint a negatív kamatláb egyszerűen azért nem lehet hatékony, mert a nulla kamatozású készpénz kiszorítaná az ilyen pénzügyi termékeket, ami végső soron a kereskedelmi banki számla-pénzrendszer megszűnését okozná. Amennyiben a gazdasági alanyok számára megéri már pusztán készpénzt felhalmozni, ez a banki betétállomány készpénzzé alakulását eredményezné, a gazdasági alanyok a pénzüket bankszámláikról leemelnék és otthon őriznék. Hasonló logika, hogy negatív (irányadó) kamat aligha épülhet be szervesen a pénzrendszerbe, hiszen negatív kamatláb mellett a reálgazdaság szereplőinek korlátlan lenne a hitelkereslete, a kereskedelmi bankoknak pedig értelemszerűen nulla lenne a hitelkínálata, ami hasonlóképpen a pénzrendszer alapjainak megszűnésével lenne egyenértékű.

A lakossági betétekre kivetett érdemi negatív betéti kamat esetében üzletpolitikai megfontolásból érdemes a technikai nulla közelében tartani a kamatot: a pénztőke csökkenése vélhetően sok embert elriasztana a banki ügyletektől a lakosság esetében, ami jutalék- és díjbevételeken keresztül nagyobb veszteséget jelentene, mint az, hogy esetlegesen minimális veszteséget szenved a bank ezen betétek jegybanki vagy értékpapír-piaci elhelyezése során. Bár mind az inflációval korrigált reálkamat, mind pedig a banki díjak és költségek levonása után maradt nettó kamat ettől még összességében negatív lehet, hatása korántsem olyan

drámai, mint egy egyértelműen negatív lakossági betéti kamatnak. A banki hitelezés során ugyanezt megmutathatjuk: a bank nyilván nem fog negatív kamatra kiadni hitelt, hiszen a kockázatmentes adósnak sem éri meg így hitelt nyújtani, még ha a likvid eszközök tartása egyébként minimálisan költségesebb is.

A példákban utalunk a mértékek szerepére, valamint arra, hogy érdemi negatív kamatláb hogyan hathatna a teoretikus esetekben. Abban az esetben, ha a likviditás tartása negatív kamatláb mellett valósulhat meg csak, elképzelhető, hogy a szereplők máshogy döntenek. Ezzel felvetődik, hogy a negatív kamatlábak terjedésének lényegében csak addig szab gátat a közgazdasági racionalitás, ameddig a monetáris politika transzmissziója nem működik. Amennyiben a jegybankok kamatláb-szintje teljes egészében átmenne a gazdaságba, a gazdasági szereplőknek nem érné meg, hogy máshogy döntsének.

4. A 2007. évi válságból való kilábalás ára: az alacsony kamatlábszint kialakulása

A 2007. évi pénzügyi válság gödréből hosszú ideig nem sikerült kilábalni. Kína és más ázsiai országok gyors fejlődésével egy ideig tartott még a világ-gazdaság globális növekedése. Napjainkban éppen fordítva, a fő veszély jelenleg a kínai növekedés lassulása. A válság ciklikus megjelenése arra enged következtetni, hogy a válságok rendszerszintűek. A Nemzetközi Valutaalap kutatói 124 rendszerszintű bankválságot, 208 pénzválságot és 63 államadósság mulasztási epizódot azonosítottak 1970 és 2007 között. És az előző 300 évben 48 súlyos válság volt. Az okok szisztematikusak és a szisztematikus okok szisztematikus megoldásokat igényelnének.⁷

A fejlett világ jegybankjai a 2007–2008. évi válságot követően 2009 után hosszú ideig nulla százalék közelében tartották mértékadó kamatlábaikat. A válságot követő jegybanki mentőakció annyiban sikeresnek bizonyult, hogy a jegybanki és költségvetési politika hatékonyan akadályozta meg a belső piacok és a világ-gazdaság összeomlását, ennek következtében nem alakult ki egy második súlyos gazdasági világválság.⁸ A sikernek azonban ára van: az, hogy a jegybankok sokáig nem tudtak és most is csak óvatosan tudnak kamatlábat emelni, mert ezzel kockáztatnák, hogy a gazdaságban recesszió lépjen fel. Az 1929–1933. évi válság és az ezt követő monetáris szigorítás tanulmányozása azzal a tanulsággal jár, hogy a monetáris szigorításnak ez az útja a gazdasági növekedés szempontjából igen kockázatos. Ez a helyzet addig nem okoz problémát, míg az infláció emelkedése nem teszi szükségessé a kamat-

lábemelést. A világgazdaság jelentős részén egy ideig még nem kell tartani az inflációs veszélytől, de a gazdasági növekedés felfutásával már középtávon ez reális veszéllyé válhat. Virág⁹ szerint a világnak tartósan alacsony kamatlábkörnyezetre kell felkészülnie.

Az inflációs veszély kiindulhat például a bérpiac feszültségeiből. Világgazdasági szinten az USA, európai szintén például Magyarország a munkaerő relatív hiánya következtében jelentős béremelés elé néz. (Magyarország esetében ez a folyamat már 2016-ben elkezdődött.) Ilyen helyzetben a jegybankárok vagy a recessziót kockáztatva kamatlábat emelnek, vagy hagyják elszabadulni az inflációt. Bár úgy tűnik, hazánk esetében a béremelés inflációt generáló hagyományos csatornái legalábbis rövidtávon nem a klasszikus séma szerint működnek. Ha ez bekövetkezik és a jegybankárok óvatossá lesznek, akkor könnyen elképzelhető, hogy a kamatlábak emelkedése az inflációt csak lassan fogja követni. Kialakul az inflációs irodalomban közismert lag-hatás (késedelmes alkalmazkodás). Az a különös helyzet áll elő, hogy a jegybankárok defláció miatti félelmükben törekszenek az infláció emelésére, ugyanakkor nem rendelkeznek eszközzel annak jövőbeli megfékezése érdekében.

Az utóbbi években a deflációtól félelem az, ami a monetáris politikát a válság utáni időszakban uralta és uralja. Ez a félelem még ma is tart, bár már felbukkannak az inflációtól félelem hangjai is. Ennek keretében a kamatlábak csökkenése már a nullszintet is elérte. A jelenlegi, eurozónát érintő negatív kamatlábak kialakulásának folyamata 2014. június 4-én indult el, amikor az EKB $-0,1\%$ -ra csökkentette az overnight kamatlábat.¹⁰ Mind az EBK, mind az MNB esetében a büntetőkamat célja az is, hogy az üzleti bankok ne overnight betétben parkoltassák a pénzt a jegybankban, hanem hitelessék ki egymásnak vagy fektessék hosszabb lejáratú eszközökbe.

A negatív kamatláb a kereskedelmi bankok kamatlábait sem hagyta érintetlenül. A bankrendszer egyes szereplői a negatív kamatláb hatásait részben ügyfeleire hárította: „Az első bank, amely az euróövezetben negatív kamatot hirdetett meg látra szóló – akár lakossági, akár vállalati – betétekre, a német Deutsche Skatbank volt 2014. november elején. A dél-német szövetkezeti hitelintézet $-0,25$ százalékos (éves) kamatot vetett ki az 500 ezer euró feletti látra szóló betétekre. A bejelentéskor kezdetben csak a 3 millió euró felettiekre vonatkozott az új feltétel, feltehetően azért, hogy az ügyfeleknek legyen idejük a pénzüik átcsoportosítására. A bank így kommentálta a lépést: Nem áll módunkban tovább fizetni a jelenlegi kamatkörnyezet miatt felmerülő költségeket.”¹¹

Kedvezőtlen gazdasági környezet, így rossz növekedés és esetlegesen negatív infláció, illetve az ezekre való várakozások mind csökkentik a

pénz időértékét, így a kamatlábat is mérséklük. A gyenge konjunkturális folyamatok óvatosságra készíthetik a lakosságot, ami a pénz időértékét csökkenti: ha mindenki meg akar takarítani, egységnyi megtakarítás hozama vélhetően alacsonyabb lesz. Kínálati oldalról, az eladók nem tudnak árat emelni és ezzel egyidőben a készletek leépítését szeretnék elérni.

A bankrendszernek gondot okoz az alacsony, sőt, negatív kamatkörnyezet (3. ábra), melyet a német bankok esetével jellemezhetünk. Egyrészt a mennyiségi lazítás (QE) során a bankrendszer tartalékállománya nő. Az egyes bankok törekedhetnek az állományok leépítésére, a bankrendszer egésze azonban nem tud ettől megszabadulni („forró krumpli” esete). Ekkor a negatív kamatlábak a bankrendszerre kivetett adóként funkcionálnak. Másrészt a forrásköltségek szintje nem csökkent olyan mértékben és olyan gyorsan, mint ahogyan a hitelkamatok visszaestek, a kamatmarzs csökkenése különösen az újonnan kihelyezett hiteleknel szembeütnő. A német bankrendszerben a 2003-ban meglévő 2,2 százalékos kamatmarzs 2014 végére 0,5 százalékra, vagyis kevesebb, mint negyedére szűkült az új hiteleknel, ez jelentősen rontotta a bankok profitabilitását, ami miatt lépéskényszerbe kerültek.

3. ábra: A jelzáloghitelek és betétek átlagos kamatlába a német bankrendszerben 2003–2014 között (%)

Figure 3.: The average interest rate on mortgages and deposits in German banking system between 2003 and 2014 (%)



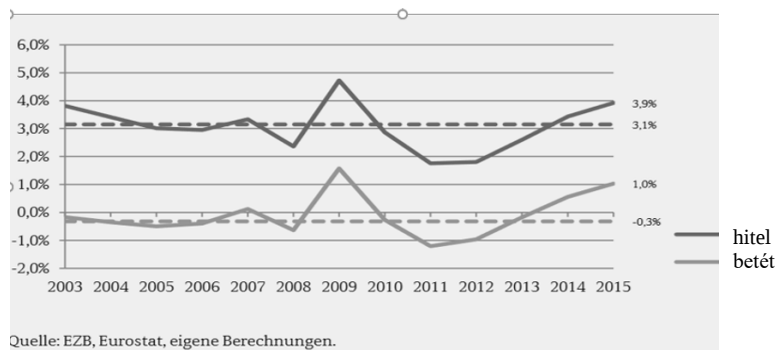
Forrás: Moody's, Bundesbank, Portfolio

Forrás: <http://www.portfolio.hu/finanszirozás/bankok/megcsapoljak-a-magyar-bankbeteteket-jonnek-a-negativ-kamatok.210330.html>

A 4. ábra szerint az euroövezetben kialakult hitel- és betéti kamatlábak hasonló problémákra utalnak.

4. ábra: Inflációtisztított banki kamatlábak az euroövezetben – a tényleges és referencia-kamatlábak*

Figure 4.: Inflation-purged bank interest rate in the euro area – actual and reference interest rates



* szaggatott vonal: referenciaértékek, folyamatos vonal: tényleges értékek

Forrás: Holzhausen–Sikova¹²

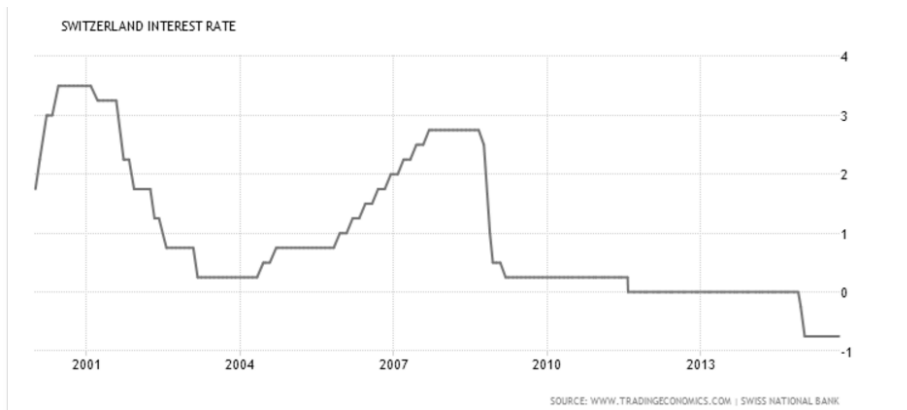
5. A negatív kamatláb gyakorlati lehetőségessége: likviditási csapdára utaló kamatlábak egyes világgazdaságilag releváns országában

5.1. Svájc esete

A nulla közeli nominális kamatlábak alakulásának vizsgálatát Svájc-cal érdemes kezdeni. A svájci jegybank az első olajválság után már alkalmazott negatív kamatlábat: a negatív kamatlábat 1972 és 1978 közötti időszakban használta Svájc a frank túlzott erőssége miatt. Negyedévenként 2, majd 3, végül pedig 10 százalékos volt a negatív kamatláb nagysága. Az intézkedés nem járt eredménnyel, 1973 és 1978 között a svájci frank reálértékben 29 százalékkal erősödött.¹³

Svájc gazdaságtörténete speciális, rendkívül stabil a gazdasága, hiszen sem az I., sem a II. világháború nem érintette. A spekulánsok, amikor megrendülnek a világ vezető valutái, mindig svájci frankban akarják tárolni vagyonukat. Emiatt jelentősen megnő a valutapiacokon a svájci frank iránti kereslet, ami felferi árfolyamát a többi valutához képest. A Svájci Jegybank rendelkezik megfelelő eszközrendszerrel a frank gyengén tartására: külföldi eszközök vásárlásával frankot ad el, ami lényegében a mérlegének felduzzadásához vezet. A 2011–2015 között alkalmazott feltételes intervenciók iránti elköteleződést annak költségeivel magyarázva szüntette meg 2015 januárjában, ezzel enyhe felértékelődési pályára állítva a frankot az euróval szemben.

5. ábra: A svájci kamatláb alakulása 2000–2016 között
Figure 5.: Switzerland interest rate between 2000 and 2016

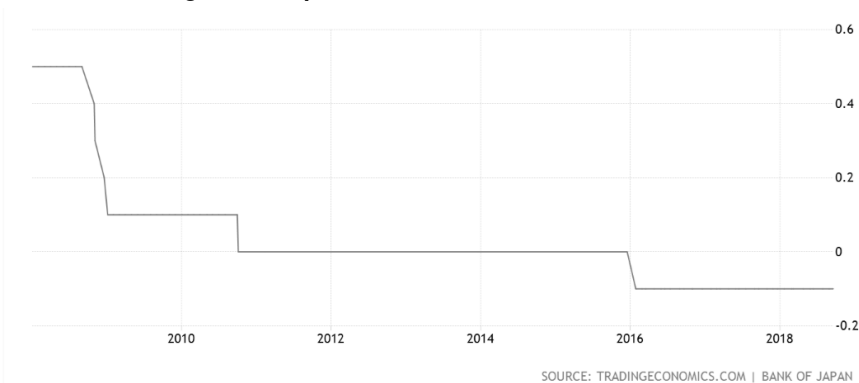


Forrás: <http://www.tradingeconomics.com/swiss-national-bank>

5.2. A japán negatív kamatláb

A vizsgálatot Japánban célszerű folytatni. Ozsvald-Pete¹⁴ elemzése szerint a nullára redukált kamatláb Japánban a japán gazdaság 1991-es összeomlása után jelent meg. Negatív kamatláb ($-0,1\%$) Japánban 2016 januárjában alakult ki (6. ábra). A japán válság egyes tanulságai az egész világra kiterjeszthetők. A japán bankszektor válsága korántsem egyedi jelenség, az elmúlt húsz év során számos fejlett országban volt hasonló pénzügyi krízis.

6. ábra: Japán kamatlába 2008–2018 között
Figure 6.: Japan interest rate between 2008 and 2018



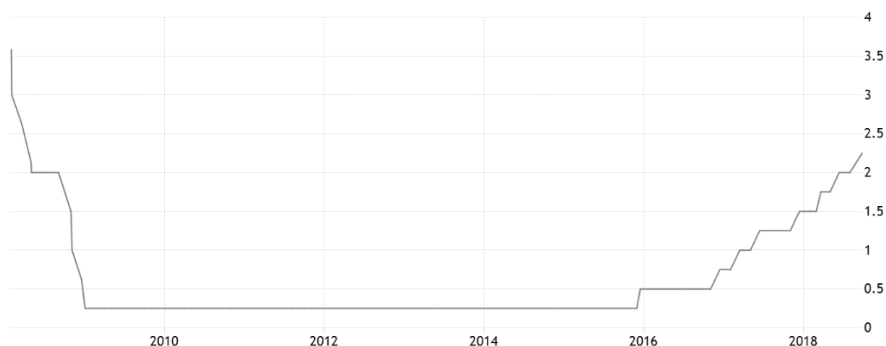
Forrás: <https://tradingeconomics.com/japan/interest-rate>. Letöltés: 2018. 10. 07.

A témával foglalkozó kutatók kimutatták (Krugman,¹⁵ Tanweer¹⁶), hogy a pénzügyi válságoknak a keletkezése és stabilizálása is meglepően sok közös vonást mutat. A pénzügyi szektor deregulációja és liberalizációja, expanziós hitelkihelyezés, gyors GDP-növekedés és a vagyoneszközök árának „buborékosodása”, majd recesszió, mélyen lecsökkent eszközárak, a hitelforrások „bedugulása” mind-mind ismerős állomásai ennek a folyamatnak. Nem japán sajátosság az sem, hogy a bankválság elhúzódik: Olaszországban például nyolc évig, Norvégiában és az Egyesült Államokban hét évig tartott.¹⁷

5.3. A FED, a Bank of England és az ECB kamatlábpolitikája

A fejlett világ jegybankjai a 2007-es válságot követően 2009 óta nulla százalék közelében tartják mértékadó kamatlábaikat. Nézzük meg néhány meghatározó jegybank jellemző kamatlábjának alakulását. Az USA jegybankjának szerepét betöltő FED az utóbbi tíz évben negatív kamatlábat nem alkalmazott. Alacsony kamatláb jellemezte az USA monetáris politikáját 2010 és 2016 között, ezután fokozatos kamatlábemelkedés következett be (7. ábra).

7. ábra: A FED-kamatlába
Figure 7.: Interest rate of FED

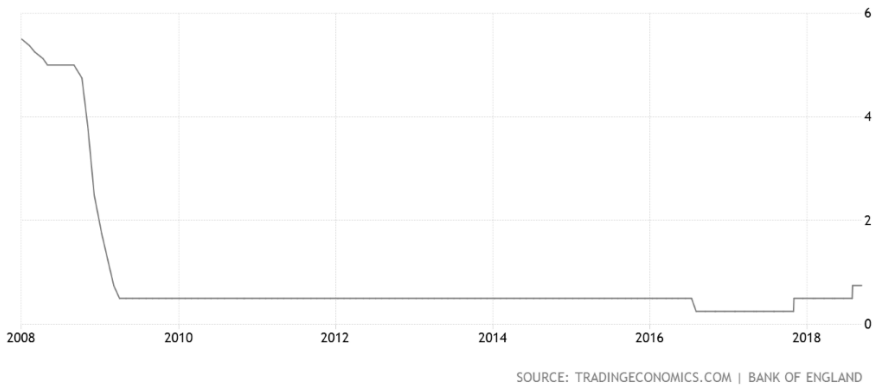


SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | FEDERAL RESERVE

Forrás: <https://tradingeconomics.com/united-states/interest-rate>. Letöltés: 2018. 10. 07.

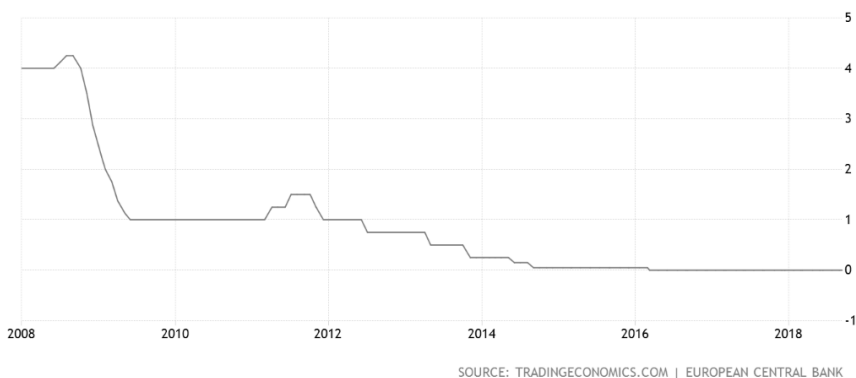
Az európai gazdaság számára releváns ECB-kamatlábak a 9. ábrán láthatók. 2016 márciusa óta az ECB irányadó kamatlába nulla százalék. Az EKB mérlegében két negatívan kamatozó jelentős tétel található. Az egyik az eszközvásárlási program keretében vásárolt értékpapír-állománya, melynek vásárláskori hozama – a szabályok szerint – az egynapos betéti kamatot meghaladó kell, hogy legyen, viszont így nem szükségszerűen pozitív. A másik a célzott hiteltendere, az LTRO és a TLTRO. Ezek aukcionált hitelek, melyek kamatlába negatív is lehet.

8. ábra: Az Egyesült Királyság kamatlába
Figure 8.: UK interest rate



Forrás: <https://tradingeconomics.com/united-kingdom/interest-rate>. Letöltés: 2018. 10. 07.

9. ábra: Az ECB kamatlába
Figure 9.: Interest rate of ECB



Forrás: <https://tradingeconomics.com/euro-area/interest-rate>. Letöltés: 2018. 10. 07.

Mindkét esetben az biztosítja a folyamatok zökkenőmentességét, hogy a kicsi negatív eszközoldali tételeket, még negatívabb forrásoldali elem – nevezetesen az egynapos betét – ellensúlyozza. Tulajdonképpen ez a negatív kamatlábak működési mechanizmusának kulcsa, hogy a bankrendszer a negatív kamatlábak rendszerét áthárítja-e a végső megtakarító csoportra. Amennyiben igen – mint az ECB esetében látjuk –, a bankrendszer nem szenved el jövedelemzsugorodást, a terhet a végső megtakarítók viselik.

6. Összefoglalás

A publikáció végén fel kell tennünk a kérdést, hogy az alacsony (negatív) kamatlábak rendszere a monetáris politikai logika eredménye-e vagy új paradigmáról beszélhetünk? Ha bármilyen oknál fogva megindul a gazdaság növekedése, arra kamatemeléssel reagál a jegybank. A negatív kamatok alkalmazása viszont növelheti a jegybank hitelességét, hiszen a korábbi félelmével leszámolva akár negatív kamatokat is vezethet be és csak a kereskedelmi banki versenyen múlik, meddig marad ki a reálgazdaság ebből.

A kiút szempontjából közömbös, minek nevezzük a jelenleg fennálló gazdasági helyzetet (likviditási csapdának vagy kockázatkerülési csapdának). A lényeg, hogy ki lehet-e és hogyan ebből a csapdahelyzetből? Véleményünk szerint, rendszerszintű problémáról van szó, amelyet a pénzügyi rendszer gyökeres, a pénzteremtés és világgazdasági szintű eladósodás jelenlegi gyakorlatának újragondolásával lehetne megoldani.

JEGYZETEK/NOTES

1. A hír többek között a <http://www.elemzeskozpont.hu/az-ekb-nullara-csokkentette-az-alapkamatot> weblapon jelent meg.
2. Ezzel párhuzamosan 2016 márciusában a magyar jegybank is negatívra csökkentette az overnight kamatlábat. (<http://www.elemzeskozpont.hu/12-ra-vagta-az-mnb-az-iranyado-kamatlabat>)
3. Bánóczy János (2016) Népi Pénz a közösségekért. Magánkiadás.
4. Koppány Krisztián: Likviditási csapda és deflációs spirál egy inflációs célt követő modellben – a hitelesség szerepe, Közgazdasági Szemle, LIV. évf., 2007. november, 975. oldal.
5. A negatív kamatláb mellett nem-konvencionális eszközök használatán a jegybank mérleg bővítését (menntiségi lazítást), illetve összetételének változtatását és a hosszú távra vetített laza monetáris politikára vonatkozó várakozások kialakítását értjük.
6. Horváth, D.–Szini, R. (2015): A kockázatkerülési csapda – Az alacsony kockázatú eszközök szükségének pénzügyi piaci és makrogazdasági következményei, Hitelintézeti Szemle, 14. évf. 1. szám, 2015. március.
7. Kennedy, M.–Lietaer, B.–Rogers, R. (2012): People Money – The promise of regional currencies, Triarchy Press.
8. Lentner Csaba (2016): A gazdasági válság hatása a globális, uniós és hazai szabályozási környezetre. In: Auer Ádám, Papp Tekla (szerk.) A gazdasági világválság hatása egyes jogintézményekre Magyarországon és az Európai Unióban: Interdiszciplináris és jogösszehasonlító elemzés. Budapest: Nemzeti Közszerológati Egyetem, pp. 45–84.
9. Virág Barnabás (2016): Új utak, új normák – lehetőségek és kihívások alacsony kamatkörnyezetben. MKT Közgazdász-vándorgyűlés. 2016. szeptember 17.

10. <http://www.bankmonitor.hu/cikk/megtortent-a-lehetetlen-itt-a-negativ-kamat.htm>
11. Turzó Ádám Pál (2015): Megcsapolják a magyar bankbetéteket? – Jönnék a negatív kamatok. <https://www.portfolio.hu/finansziroz-as/bankok/megcsapoljak-a-magyar-bankbeteteket-jonnek-a-negativ-kamatok.210330.html>. Letöltés: 2017. 10. 01.
12. Holzhausen, Arne - Sikova, Sabina (2015): Niedrigzinsen, Einkommen und Vermögen: Wer gewinnt, wer verliert. Working Paper Nr. 190. https://www.allianz.com/v_1443391200000/media/economic_research/publications/working_papers/de/WPQEimpact.pdf. Letöltve: 2018. 01. 25.
13. Csernátó Csaba – Galambos Péter (2011): Nincs fegyvere a kormánynak az erős frank ellen. <http://www.origo.hu/gazdasag/hirek/20110802-hogyan-mozgott-a-frank-es-a-forint-a-kormanyvaltas-ota.html>. Letöltés: 2018. 09. 12.
14. Ozsvald Éva–Pete Péter (2003): A japán gazdasági válság – likviditási csapda az új évezredben? Közgazdasági Szemle, L. évf. július–augusztus.
15. Krugman, Paul (1998): It's Baaack! Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap. Brookings Papers on Economic Activity, 2: 137–205. o.
16. Tanweer, Akram (2016): Japan's Liquidity Trap. Working paper No. 862 Levy Economics Institute.
17. Ozsvald Éva–Pete Péter (2003)

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Bánóczy János (2016) Népi Pénz a közösségekért. Magánkiadás.
- Csernátó Csaba–Galambos Péter (2011): Nincs fegyvere a kormánynak az erős frank ellen. <http://www.origo.hu/gazdasag/hirek/20110802-hogyan-mozgott-a-frank-es-a-forint-a-kormanyvaltas-ota.html>. Letöltés: 2018. 09. 02.
- Holzhausen, Arne–Sikova, Sabina (2015): Niedrigzinsen, Einkommen und Vermögen: Wer gewinnt, wer verliert. Working Paper Nr. 190. https://www.allianz.com/v_1443391200000/media/economic_research/publications/working_papers/de/WPQEimpact.pdf. Letöltve: 2018. 01. 25.
- Horváth, D.–Szini, R. (2015): A kockázatkerülési csapda – Az alacsony kockázatú eszközök szűkösségének pénzügyi piaci és makrogazdasági következményei, Hitelintézeti Szemle, 14. évf. 1. szám, 2015. március.
- M. Kennedy–B. Lietaer–R. Rogers (2012): People Money – The promise of regional currencies, Triarchy Press.
- Koppány Krisztián: Likviditási csapda és deflációs spirál egy inflációs célt követő modellben – a hitelesség szerepe, Közgazdasági Szemle, LIV. évf., 2007. november.
- Krugman, Paul (1998): It's Baaack! Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap. Brookings Papers on Economic Activity, 2: 137–205. o.
- Lentner Csaba: A gazdasági válság hatása a globális, uniós és hazai szabályozási környezetre. In: Auer Ádám, Papp Tekla (szerk.) A gazdasági világvál-

ság hatása egyes jogintézményekre Magyarországon és az Európai Unióban: Interdiszciplináris és jogösszehasonlító elemzés. Budapest: Nemzeti Közszerológati Egyetem, 2016. pp. 45–84.

Ozsvald Éva–Pete Péter (2003): A japán gazdasági válság – likviditási csapda az új évezredben? Közgazdasági Szemle, L. évf. július–augusztus.

Tanweer, Akram (2016): Japan's Liquidity Trap. Working paper No. 862. Levy Economics Institute.

Turzó Ádám Pál (2015): Megcsapolják a magyar bankbetéteket? – Jönnek a negatív kamatok. <https://www.portfolio.hu/finanszirozás/bankok/megcsapoljak-a-magyar-bankbeteteket-jonnek-a-negativ-kamatok.210330.html>. Letöltés: 2017. 10. 01.

Virág Barnabás (2016): Új utak, új normák – lehetőségek és kihívások alacsony kamatkörnyezetben. MKT Közgazdász-vándorgyűlés. 2016. szeptember 17.

Internetes hivatkozások

<http://www.bankmonitor.hu/cikk/megtortent-a-lehetetlen-itt-a-negativ-kamat.htm>.

Letöltés: 2017. 03. 05.

KBC Equitas hírlevél 2018. január 2. hirlevel@kbcequitas.hu. Letöltés: 2018. 01. 10.

<http://www.elemzeskozpont.hu/12-ra-vagta-az-mnb-az-iranyado-kamatlabat>.

Letöltés: 2017. 03. 05.

<http://www.elemzeskozpont.hu/az-ekb-nullara-csokkentette-az-alapkamatot>.

Letöltés: 2017. 05. 08.

BALSA-BUDAI Nikolett¹–KISS VIRÁG Ágnes²

¹PhD-hallgató

Debreceni Egyetem GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Debrecen

PhD student

**University of Debrecen Faculty of Economics and Business Institute
of Marketing and Commerce, Debrecen**

budai.nikolett@econ.unideb.hu

²egyetemi tanársegéd

Debreceni Egyetem GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Debrecen

assistant lecturer

**University of Debrecen Faculty of Economics and Business Institute
of Marketing and Commerce, Debrecen**

kiss.virag.agnes@econ.unideb.hu

TUDATOS VÁSÁRLÓK A HASZNÁLT TERMÉKEK PIACÁN¹

CONSCIOUS CONSUMERS ON THE MARKET OF SECOND-HAND PRODUCTS

ABSTRACT

After the latest climate conference held in Paris, the participants undertook to switch into a low carbon-dioxide-emissive economy within a frame of a concrete acting plan. In order to reach it steps were determined for the civil society as well – citizens, industry, trade unions and companies – which steps are mostly related to consuming and lifestyle. One of its most important elements is the spreading of the second-hand trading. Buying used objects maintains to decrease our ecological footprint and help us to realize an environmentally conscious behaviour. The main reason of it is the fact that the secondhand products save that pollutant-emission and material usage needed for manufacturing new products, moreover it facilitates waste management.

The basis of our research was a questionnaire poll, where we would like to examine deeper those consuming groups who are already engaged to a more conscious lifestyle. We involved 301 members and used main component- and cluster examining methods.

Based on the results we can say that also in these conscious groups there are members who reject this type of recycling, together with those who are active in it, although some of them are only sellers of these types of products. To sum up, it can be assumed that based on local and international trends, the business

of secondhand products is a rather developing type of market, which larger and larger segments of conscious community are interested in.

Kulcsszavak: tudatos fogyasztás, hulladékcsökkentés, fenntarthatóság, használt termékek, szegmentáció

Keywords: consciousness, waste-reduction, sustainability, used product, second-hand product, segmentation

1. Bevezetés

Az elmúlt év(tized)ekben folyamatosan növekvő környezeti, társadalmi és egyéni tudatosság magával hozta a fogyasztási normák változását, új piacok megjelenését. Egy ilyen iparág a használt termékek piaca, mely már évszázadok óta működik. Jellemzően a műtárgyakra és magas értékű régiségekre koncentrálódott, illetve a használati eszközök esetében azok továbbadására a korábbi évtizedekben. Hazai szinten nem találunk olyan évszázados, bevett hálózatokat a mindennapi, használt fogyasztási termékek értékesítésére, mint Nyugat-Európában. Nálunk a szakirodalomban a rendszerváltozást megelőző időszakból csak a KGST-piacok jelennek meg, mint formális értékesítési csatorna a használt áruk kapcsán, az azt megelőző időszakban nem vált el egymástól a használt és új ruhák árusítása a piacokon.^{2, 3, 4}

Bár nehéz fogalmilag elhatárolni egymástól a használt fogyasztási cikkeket a beruházási jószágoktól,^{5, 6} mégis a műkereskedelem esetében sokrétű, speciális szaktevékenység tartozik a vásárlási folyamathoz, mint eredetvizsgálat, kutatás, értékbecslés, restaurálás, melyek a hétköznapi használt cikkek piacán nem vagy csak részben jelenhetnek meg.⁷ Castellani és munkatársai⁸ úgy határozzák meg összefoglalóan ezt a piacot, mint korábbi tulajdonossal rendelkező vagy más által már használt termékek piaca, ahol jótékonyági vagy profitszerzési céllal a tulajdonos továbbadja saját, korábbi tulajdonát.

A használt termékek egyre növekvő piacán fontos megismerni és feltárni azon fogyasztók attitűdjeit és preferenciáit, aki a vásárlás ezen alternatív módját választják, preferálják.⁹ Mivel viszonylag kevés szakirodalmi forrás áll rendelkezésre, így mindenképp indokolt a hazai szintű vizsgálat is.

2. Szakirodalmi áttekintés

2.1. Fenntarthatatlan életvitelünk és a túlfogyasztás

Az elmúlt néhány évben a túlfogyasztásunk tudatában az ipari termelésünk folyamatosan növekedett, és különösen igaz ez a textil, ruházati, a fafeldolgozás és a gumi, műanyag és nem fém ásványi termékek piacára.¹⁰ Emellett míg a háztartások és az energiaiparban csökken, addig az ipari szektorban folyamatosan növekszik a légszennyező anyagok és üveghatású gázok kibocsátása. A legnagyobb probléma a széndioxid kibocsátás, amely 2009-ről 2016-ra 1 millió tonnával nőtt.¹¹ Ezek miatt a mutatók miatt is felértékelődik a környezettudatosság azon aspektusa, miszerint a termelés korszerűsítése és a fogyasztásunk csökkentése kiemelt fontosságú feladat minden társadalomnak. A fogyasztás visszafogásával továbbá a hulladéktermelés is csökken, mely napjainkban egyre nagyobb terhet ró a természeti környezetre.

2.2. Használt termékek piaca és lelőhelyeik

Az elmúlt évtizedekben folyamatosan növekedik a használt termékek piaca.^{12, 13} Azon termékek tartoznak erre a piacra, amik már korábban használatban voltak vagy rendelkeznek korábbi tulajdonossal.¹⁴

A használt termékek piacán érdemes különbséget tenni a művészeti értékkel bíró tárgyak és a hétköznapi használati termékek között. A műtárgyak esetében – kiváltképp az antik bútorok és régi festmények, könyvritkaságok – egy külön piaccal találkozhatunk.¹⁵

A használt termékeket már számos értékesítési helyen, csatornán elérhetik a fogyasztók. A nemzetközi irodalomban megjelennek ennek kapcsán a garázsvásárok, a „csomagtartó börze”,¹⁶ kirakodóvásárok vagy bolhapiac, melyek esetében a fogyasztók saját maguk közterületen, közösségi terekben árulják megunt vagy használaton kívüli tárgyaikat az érdeklődőknek.¹⁷ Ezenkívül a hagyományos üzletekben való értékesítés is jelen van ezen a piacon adománygyűjtő (charity) boltok, vintage vagy más típusú használt termék üzletek, melyek a majdnem új és magasabb értékű cikkektől az olcsó „bóvliig” mindenféle régi holmit értékesítenek. Bár jellemzően a műtárgykereskedelem kapcsán használatos forma, de érdemes megemlíteni még az aukciók, illetve aukciós házak jelenlétét is a piacon.

A nemzetközi példákat nézve jellemzően ezek az üzletek eredetileg nem csak saját profit szerzési céllal jöttek létre, hanem valamilyen jó ügyet lehetett támogatni a tárgyak beadásával, vagy az ott történő vásárlással. Az egyik első ilyen bolt még 1899-ben jött létre Angliában.¹⁸ A Vöröskereszt a második világháború óta folyamatosan nyitja meg és tartja fenn az adománygyűjtő boltokat.¹⁹ A jótékonyáshoz kapcsolódó piac jellemzően civil szervezetek vagy egyházak által támogatott.²⁰

Napjainkban a használt termékek értékesítésének új lendületet adott az internet, amelyen hazai szinten először a Vatera.hu, majd további használt termék értékesítési platform jött létre, melyek segítségével a C2C, azaz a fogyasztótól a fogyasztónak történő értékesítés még nagyobb teret nyert. Ezeken keresztül cserére, aukcióra/licitálásra vagy közvetlen vásárlásra is lehetősége nyílik a fogyasztóknak.^{21, 22}

A használt termék kereskedelem jellemzően a tartós termékek piacára koncentrálódik. A legnépszerűbb termékek a hazai piacon a ruhaneműk, illetve a mobiltelefon,²³ míg a német piacon pedig a könyvek, a ruhák és a CD-k, DVD-k a legnépszerűbbek.^{24, 25} Nemzetközi szinten is megfigyelhető egy újabb ruházati ágazat, ami a használt termékek piacán egyre népszerűbb, az pedig a gyermekruházat. A szülők ugyanis, ha szeretnék saját ízlésüknek megfelelően öltöztetni gyermeküket nagy költségekbe verhetik magukat a gyermekek állandóan változó mérete miatt.²⁶

Az online térben számos fórumon, közösségi felületen, az „offline” értékesítés esetében pedig bababizományokban, turkálókban válogathatnak az újszerű ruhák között a szülők egyre nagyobb számban.

Hazánkban leginkább a használtruha-vásárlás kapott a rendszerváltás után nagy lendületet,²⁷ sorra nyílnak meg az ezzel az árucsoporttal foglalkozó kisebb üzletek és országos hálózatok egyaránt.²⁸

2.3. Használt termékek vásárlásának motivációi

Bár a használt termékekhez régebben jellemzően a szegény és a megbélyegzés társult, majd a 2000-es évek elején is csupán egy niche piacként azonosították még,^{29, 30} napjainkban már egyre kevésbé jellemző ez az attitűd, sőt egyre inkább különlegesnek, stílusosnak^{31, 32} és felelős vásárlásnak értékelik az emberek. A másik nagy előnye a használt termék-vásárlásnak az újhoz képesti kedvezőbb áron való beszerzés, amit minden kutatás a témában megerősít.^{33, 34, 35, 36, 37} További előnyként említhető, a termékek korábbi tulajdonostól maradt „emlékezete”^{38, 39} és a nosztalgia – a termékek sok esetben nem vesztenek értékükből az évek során, és ezt nem csak a klasszikus értelemben vett műtárgyak esetében igazak. Sok esetben az unikális, már nem gyártott termékek iránti érzelmi kötődés vagy ezek gyűjtése jelenik meg motivációként.⁴⁰

Egy, az elmúlt években megerősödő motivációként érdemes megemlíteni a „szerény”, minimalista fogyasztást, illetve a nem-fogyasztást. A használt termékeket preferáló fogyasztók vizsgálatánál Williams és Windebank⁴¹ megkülönböztetik motivációk szempontjából a hagyományos piacról „kizárt” fogyasztókat, akik nem engedhetik meg maguknak az adott iparág új termékeinek megvásárlását. Nekik a használt termék piac ideá-

lis megoldás. A másik csoportjuk, akik nem szeretnék a mainstream kereskedelmi trendek mentén vásárolni. További motivációként említhetjük a „kincskereséshez” hasonlatos hozzáállást azoknál a fogyasztóknál, akik szeretnek keresgélgni, felfedezni és a különlegességet, egyediséget, esetleg a retro, nosztalgikus életérzést keresik, illetve ott vannak azok, akik elvből a fogyasztói társadalom, rendszer ellen küzdenek így.^{42, 43, 44} Egy francia kutatásban már külön csoportként jelennek meg az etikus és környezettudatos elvek mentén az újrahasznosítást és a standardizált fogyasztást elutasítók. Feltűnik még motivációként a szociális környezetük jobb megismerése a vásárlások által. Waight⁴⁵ és Gregson és Crewe⁴⁶ kutatásaiban kiemelt figyelmet szenteltek az anyák motivációira a gyermekruhák esetében, és megállapították, hogy az elsődleges indíttatásuk a használt termék piacon, hogy a munkából kiesve kisebb jövedelmükből is gazdaságosan megéljenek, emellett esetleg másokat is támogassanak.

Steffen⁴⁷ vizsgálatában négy faktort különböztet meg: a közösségi motiváció, ökológiai tudatosság, individuális motiváció és nosztalgia keresés.

2.4. Használt termékek és a fenntarthatóság

Ahogy arról a motivációk kapcsán már említettük egyes társadalmi csoportok a fogyasztásuk visszafogásának és ezáltal a környezeti terhelés csökkentésének egy lehetőségeként tekintenek a használt termékek vásárlására, újrahasznosítására. Ők azok, akik felismerik a saját felelősségüket a természeti környezetet veszélyeztető termelésnövekedés és hulladék-előállítás súlyát, mint fenntarthatatlan életviteli faktort.^{48, 49}

Náluk a szerény, fogyasztáscsökkentő magatartás fontos jellemző értékrendjükben.^{50, 51, 52} Ez a forma nem az igénytelenséget jelenti számukra, hanem a tudatos, okos választást,⁵³ ami az ökoszisztémát szem előtt tartja.⁵⁴ Ez a gondolkodásmód a spirituális, szellemi értékek támogatását jelenti az anyagi javak felhalmozásával szemben.^{54, 55, 56, 57, 58, 59} A nem-fogyasztás trendje fontos kulcsa a fenntartható életvitel megvalósításának.^{60, 61, 62}

Több kutatás is bizonyítja, hogy Magyarországon is egyre inkább megjelenik a tudatos fogyasztás,^{63, 64} aminek egyik legkönnyebben megvalósítható formája a használt cikk vásárlásban testesül meg. A Jófogás.hu, Magyarország legnagyobb online piactere⁶⁵ egy saját kutatás során kiszámolta, hogy a magyar fogyasztók 2017-ben mennyi károsanyag-kibocsátást takarítottak meg azzal, hogy új termék helyett használt terméket vásároltak.⁶⁶ Az akció fő célja, az oldal népszerűsítésén túl, az volt, hogy felhívja az emberek figyelmét arra, hogy egyéni szinten is sokat lehet tenni a fenntarthatóság megvalósításáért. A 2017-ben végzett vizsgálatuk alapján a Jófogás.hu számítása szerint közel 200 000 tonna szén-dioxidtól óvták meg a

hazai fogyasztók a Földet egy év leforgása alatt. Számításuk alapját az egyes termékkategóriákon (pl. bútor) belül az átlagos anyagmegoszlási értékek adták, amihez 50–50 db hirdetést tanulmányoztak át.

Ezt követően kiszámolták az anyagok kitermelésével, gyártásával és hulladékgazdálkodással járó környezetszennyezést szén-dioxi- kibocsátásra átszámolva, amelyet felsoroztak a 2017-ben lebonyolított sikeres adásvételek számával. Végül a „megtakarított” mennyiségű szén-dioxidból kivonták a negatív tényezőket, úgymint az adásvétel miatt megtett út károsanyagkibocsátását és a Jófogás.hu működtetéséhez (irodák üzemeltetése, dolgozók üzleti útjai) felhasznált szén-dioxid kibocsátást. Ennek a számításnak az eredményeképpen kapták meg a 196 830 tonna teljes CO₂ megtakarítást a 2017-es évre vonatkozóan.^{67, 68}

3. Anyag és módszertan

A kutatásunkat egy kérdőíves megkérdezéssel végeztük, melyben célcsoport-orientáltan a tudatos életvitel felé már elkötelezett fogyasztók véleményére voltunk kíváncsiak. A kérdőívet online és személyes megkérdezés keretében töltötték ki a válaszadók. A személyes megkérdezésnél a tudatos életvitellel kapcsolatos rendezvényeken, míg online formában a tudatos életvitel felé elkötelezett közösségek fórumain folyt a kutatás. A mintába 301 fő került bevonásra. A kérdéseket Likert-skálás formában bocsátottuk kitöltésre. Jelen kutatásban csak három témakörhöz kapcsolódó kérdésblokk került feldolgozásra, ezek a használt termékekkel kapcsolatos attitűdök, a közösségi értékek, illetve a pénzügyi tudatosság.

A demográfiai háttérváltozók mentén történő bemutatásukat az *1. táblázat* szemlélteti. A mintában, – ahogyan a tudatos életvitel felé elkötelezett csoportokban is – felülreprezentáltak a nők, a 30 év felettiek, a felsőfokú végzettséggel rendelkezők és a jó vagy kiváló anyagi körülmények között élők. Továbbá a minta majdnem fele lakóhelyét tekintve megyeszékhelyen él.

A vizsgálathoz először leíró statisztikai mutatókat használtunk az attitűdvizsgálathoz használt állítások egyenkénti megismerésére, bemutatására. Ezek után főkomponens- és K-közép klaszterelemzési módszerekkel vizsgáltuk meg és csoportosítottuk az egyes értékdimenziókat és csoportokat. A megbízhatóság biztosításának érdekében KMO érték, Bartlett féle szignifikancia, Cronbach alfa és ANOVA vizsgálatokat is lefolytattunk. Mindenesetben értékeik megfeleltek a szakirodalomban meghatározottaknak.⁶⁹

1. táblázat: A minta bemutatása a demográfiai háttérváltozók mentén
Table 1.: The socio-demographic background of the sample

Háttérváltozók	Változók	%
Nem	Nő	70,76
	Férfi	29,24
Korcsoport	0–17	0,33
	18–24	11,96
	25–30	22,92
	31–40	33,22
	41–60	25,25
	> 60	6,31
Iskolai végzettség	Legfeljebb általános iskola	0,66
	Szakközépiskola	2,66
	Érettségi	17,94
	Felsőfokú oklevél	72,43
	Doktori cím	6,31
Lakóhely	Főváros	25,25
	Megyeszékhely	46,84
	2000 nagyobb	20,93
	2000 kisebb	6,98
Szubjektív jövedelem	NV	1,99
	Rendszeres anyagi gondok/Néha arra se elég, hogy megéljünk belőle.	2,66
	Éppen elegendő	17,94
	Megélnék belőle, de keveset tudnak félretenni	52,82
	Nagyon jól megélnék belőle, félre is tesznek	24,58
Háztartás mérete	1 fő	15,95
	2 fő	27,57
	3 fő	22,59
	4 fő	25,91
	több, mint 4 fő	7,97

Forrás: Saját szerkesztés, N = 300

4. Eredmények

Az eredményeket egymásra épülésük logikai sorrendjében mutatjuk be. Először az attitűdskála kérdésekre érkezett válaszok leíró statisztikai elemzését, majd a faktor és klaszter elemzés eredményeit mutatjuk be.

4.1. A közösségi értékek, a pénzügyi tudatosság és a használt termékekkel kapcsolatos attitűdök megjelenése

Az általunk kiemelt három használt termékek vásárlásához kapcsolódó értékdimenziót 1-től 5-ig terjedő Likert-skálás állítások formájában kérdeztük meg, ahol az 1, az egyáltalán nem ért egyet, míg az 5 a teljes mértékben egyet értet jelentette.

A 2. táblázatban jól látszik, hogy a kitöltők leginkább a közösségi értékekkel azonosultak, azaz a másokon való segítség lehetőségeivel. Ezek közül három állításnál ezt a módusz ötös értéke is jól bizonyítja. A következőkben is nagyrészt a közösségi értékekkel való egyetértés a leg-

jellemzőbb, illetve a pénzügyi tudatosság esetében találkozhatunk még négyes módusz értékekkel. A használt termékekkel kapcsolatos attitűdöknél jellemzően a közepes érték dominál. A használaton kívüli termékek kidobása jellemző legkevésbé a kitöltőkre.

2. táblázat: Az állítássor leíró statisztikai elemzése

Table 2.: The statistical analysis of the statements

Állítások	Átlag	Medián	Módusz	Szórás	Ferdeség
Fontos, hogy az emberek ismeretlenül is segítsék egymást.	4,05	4	5	0,968	–0,679
Szívesen segítek ismeretleneknek is, ha tudok.	4,04	4	5	0,915	–0,692
Összehasonlítom egy adott termék árait a különböző felületeken, mielőtt megvenném.	3,98	4	5	1,082	–0,966
Ha valamilyen tartós cikkre nincs szükségem pl.: bútor, könyv, egyéb, akkor inkább elajándékozom.	3,87	4	4	1,029	–0,790
Szeretek új embereket megismerni.	3,81	4	4	1,076	–0,750
Csak olyan dolgot veszek meg, amire feltétlenül szükség van.	3,60	4	4	0,867	–0,556
Aktívan támogatom a jóügyeket - jótékonyság, közösségi érdekérvényesítés, közös segítség valakinek.	3,60	4	4	1,064	–0,448
A megosztás alapú gazdasági helyzetekben új embereket ismerhetek meg, kapcsolatokat építhetek.	3,59	4	4	1,010	–0,489
A megosztásnál szorosabb kapcsolat alakul ki a vevő és az eladó között, mint a hagyományos kereskedelemben.	3,35	3	3	1,155	–0,288
Amikor használt terméket vásárolok nemcsak az én hasznomra gondolok, hanem az eladón (pl. idős emberen) való segítségnyújtásra is.	3,30	3	4	1,211	–0,275
Jól ismerem a szomszédaimat.	3,29	3	4	1,216	–0,256
Inkább egyedül dolgozom, mert az gyorsabb és hatékonyabb.	3,20	3	3	1,165	–0,064
Ha valamilyen tartós cikkre nincs szükségem pl.: bútor, könyv, egyéb, akkor inkább eladom.	3,14	3	3	1,192	–0,095
Ha valamire szükségem van, először a használt termékek piacán nézek „újat”.	2,95	3	4	1,310	–0,089
Rendszeresen vásárolok régiségpiacon vagy turkálóban.	2,93	3	1	1,475	0,040
Nem szívesen használnám mások régi holmijait.	2,56	2	3	1,294	0,522
Sokszor megveszek olyan, akár drágább termékeket is, amikre nincs szükségem.	2,14	2	2	1,074	0,788
Ha valamilyen tartós cikkre nincs szükségem pl.: bútor, könyv, egyéb, akkor inkább kidobom.	1,73	1	1	1,017	1,349

Forrás: Saját szerkesztés, N = 300

Bár a tudatos életvitel felé – valamilyen formában – elkötelezett fogyasztói szegmens szereplői kerültek a mintánkba, mégis látszik a módusz, a szórás és a ferdeség értékeken, hogy csak a közösségi értékek preferálása kapcsán nevezhetjük őket viszonylag homogén csoportnak.

4.2. Faktoranalízis eredményei

Az állításokat következő lépésben a faktorelemzés eljárásaival vizsgáltuk, melyek közül a főkomponens elemzést választottuk ki. A rotálások után 12 állítást találtunk megfelelőnek az értékcsoporthoz kialakítására. Az elemzés során négy jól elkülönülő faktort tudtunk meghatározni, melyek a *Használt termék preferálás*, a *Közösségi értékek*, a *Határozottság* a vásárlások során, illetve a *Tudatosság*, elsősorban pénzügyi szinten (3. táblázat). Három dimenzió esetében ellentétes irányú állítással is erős kapcsolatot találtunk.

3. táblázat: A faktorelemzés során kialakult értékdimenziók és a kapcsolódó állítások bemutatása

Table 3.: The presentation of the value dimensions of the factor analysis and the related statements

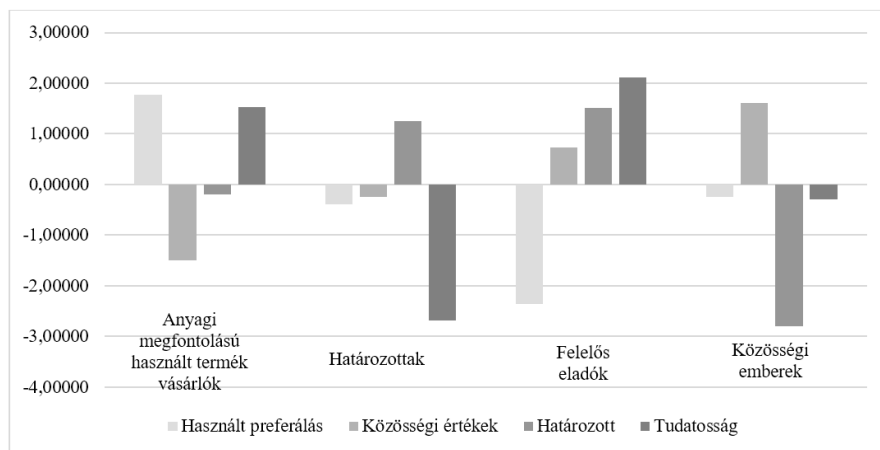
Állítások	Értékdimenziók			
	Használt preferálás	Közösségi értékek	Határozott	Tudatosság
Rendszeresen vásárolok régiségpiacon vagy turkálóban.	,851			
Ha valamire szükségem van, először a használt termékek piacán nézek "újat".	,792			
Nem szívesen használnám mások régi holmijait.	–,778			
Aktívan támogatom a jóügyeket – jótékonyág, közösségi érdekvédelem, közös segítség valakinek.		,735		
Szeretek új embereket megismerni.		,716		
Szívesen segítek ismeretleneknek is, ha tudok.		,689		
Jól ismerem a szomszédaimat.		,657		
Csak olyan dolgot veszek meg, amire feltétlenül szükség van.			,869	
Sokszor megveszek olyan, akár drágább termékeket is, amikre nincs szükségem.			–,786	
Összehasonlítom egy adott termék árait a különböző felületeken, mielőtt megvenném.				,734
Ha valamilyen tartós cikkre nincs szükségem pl.: bútor, könyv, egyéb, akkor inkább eladom.				,650
Ha valamilyen tartós cikkre nincs szükségem pl.: bútor, könyv, egyéb, akkor inkább kidobom.				–,553

Forrás: Saját szerkesztés, N = 301; Megjegyzés: Dölt: ellentétes irányú állítások;
Módszer: Főkomponens-elemzés, KMO = 0,704; Magyarázó variancia 58%;
Sig p < 0,001; Cronbach Alfa érték = 0,705

4.3. Klaszterelemzés eredményei

Mivel a faktorelemzés eredményei alapján mindenesetben 4 megbízhatónak ítéltük az egyes dimenziókat, így nem-hierarchikus, K-közép elemzéssel megvizsgáltuk milyen szegmenseket lehet kialakítani segítségével a mintánkból. Az ANOVA vizsgálatok (a szignifikancia vizsgálatok esetében minden dimenziónál $p < 0,001$) és a klaszter méretek arányossága mentén négy csoportot sikerült azonosítani. Következő lépésként a demográfiai háttérváltozók mentén kereszttábla elemzéssel – Khí-négyzet próbát alkalmazva – próbáltuk tovább jellemezni a klasztereket, de – valószínűleg a viszonylag homogén csoportjelleg miatt – nem találtunk szignifikáns összefüggést. Ezek után a csak a faktorok mentén neveztük el őket. Az első csoport az Anyagi megfontolású használt termék preferálók, akik 94 fővel képviselték magukat a mintában, a második a Határozottak 66 fővel, a harmadik szegmens a Felelős eladók csoportja 81 fővel, míg a maradék 60 fő a negyedik a Közösségi értékekkel szimpatizálók társasága lett (1. ábra).

1. ábra: A klaszterek bemutatása az egyes faktorok mentén
Diagram 1.: The presentation of the clusters along the factors



Forrás: Saját szerkesztés, N = 301; Módszer: K-középtérték klaszterelemzés, ANOVA, Szig: $p < 0,001$

4.4. Az egyes klaszterek használt piaci felületekkel való attitűdjének vizsgálata

A klasztereket tovább vizsgálva kereszttábla analízis segítségével elemeztük a legismertebb használt termékeket árusító felületek ismertségét és használatukkal kapcsolatos hozzáállást illetően. Példaként a Vatera.hu, a Jófogás és Facebook Market felületek szerepeltek a kérdésnél. Az egyes szegmensek között szignifikáns eltérést tapasztaltunk ($p < 0,001$, 4. táblázat).

A teljes mintát tekintve alig volt olyan kitöltő, aki ne ismerte volna ezen felületek valamelyikét, összesen 4,3%. A kitöltők között meglepően nagyarányban voltak, akik mind vevőként, mind eladóként jelen vannak ebben a C2C, azaz végfelhasználók közötti kereskedelmi rendszerben.

Az egyes klasztereket külön-külön vizsgálva látjuk, hogy az *Anyagi megfontolású használt termék vásárlók* esetében nem volt olyan, ki ne ismerte volna ezen felületeket, sőt alig jellemző rájuk, hogy ne használnák. 85,1%-uk vagy csak vevőként vagy vevőként és eladóként is jelen van ezeken a felületeken. Ez alátámasztja, megerősíti az attitűdvizsgálat eredményeit is. Ebbe a klaszterbe tartoznak azok a fogyasztók, akik először a használt termék piacon néznek körül, ha valamire szükségük van. Emellett pedig szívesen vásárolnak turkálóban vagy régiségpiacon. Másik fontos értékként jelent meg esetükben a tudatosság. A csoport tagjai törekednek a vásárlást megelőzően az alapos információgyűjtésre a megvásárolni kívánt termékkel kapcsolatban. Továbbá, a feleslegessé vált eszközeiket, tárgyaikat először megpróbálják eladni, mielőtt kidobnák őket. Képviselt értékeik alapján azonban az is megállapítható, hogy tudatos magatartásukat elsősorban az anyagi megfontolás motiválja.

A *Határozottak* kevésbé használják ezeket az oldalakat, illetve ők jelennek meg legkevésbé eladó pozícióban ezeken. A többiekkel összevetve itt a legalacsonyabb 51,6% az aktív részvétel, de általánosságban tekintve ez is magas aránynak mondható. Rájuk jellemző a leginkább, hogy ismerik ezeket az oldalakat, de nem használják őket (41,9%). Esetükben egyetlen értékként, ahogy az elnevezésük is sugallja, a határozottság jelent meg, ugyanis a csoport tagjai törekednek a fogyasztásuk tudatos és önkéntes csökkentésére, amely leginkább az impulzus vásárlás kerülésében érvényesül.

A *Felelős eladók* jellemzően az utolsó vevő és eladó kategóriát jelölték meg, 50,6%. További egyharmaduk csak vevőként jelenik meg. Így ők is 82,7%-ban tekinthetők használt-termék piac aktív szereplőinek. Emellett számukra fontos értékként jelenik meg a tudatosság, ha valamilyen eszköz feleslegessé válik a háztartásukban, akkor azt mindenképp megpróbálják eladni vagy elajándékozni, mielőtt a szemétkébe dobnák. Szintén jellemző értékként jelenik meg náluk a közösség támogatása, fontos számukra, hogy ismerjék a környezetükben élőket, illetve szívesen vesznek részt különböző jótekonysági akciókban, vagy segítenek akár ismeretlen embereknek is. Ez alapján megállapítható, hogy szemben az *Anyagi megfontolású használt termék vásárlókkal*, a szegmens tagjainak használt cikk kereskedelem iránti érdeklődése nem csak anyagi megfontolású, a fenntarthatóság környezeti és társadalmi oldala is szerepet kap náluk.

A negyedik csoport esetében a *Közösségi embereket* látjuk, akik bár a Határozottakhoz képest többen vannak jelen ezeken a felületeken, ám csak egy-

egyharmadban vevők vagy vevők és eladók a piacon. További kiemelkedő eredmény velük kapcsolatban, hogy a Határozottakhoz hasonlóan magas számban vannak közöttük olyanok, akik ismerik ezeket a felületeket, de nem használják őket. Valószínűleg ők más felületeken próbálnak a közösséget tenni, ugyanis az eredmények alapján ez a fogyasztói szegmens az, akiknél a közösségi értékek leginkább dominálnak. A csoport tagjai számára a közösségbe való tartozás kiemelt jelentőséggel bír, fontos számukra, hogy jól ismerjék szomszédjaikat, emellett viszont szívesen ismernek meg új embereket is. Továbbá, szívesen vesznek részt jótékonyági akciókban vagy közösségi érdekérvényesítésben legyen szó a közvetlen környezetükről vagy akár számukra ismeretlen emberekről.

4. táblázat: A különböző online használt termékeket árusító felületek ismertsége és használata

Table 4.: The knowledge of the segments of the online product selling platforms

Attitűdök	Teljes minta	Anyagi megfontolású használt termék vásárlók	Határozottak	Felelős eladók	Közösségi emberek
Nem ismerem	2,0%	0,0%	1,5%	3,7%	3,3%
Nem ismerem, de szívesen kipróbálnám	2,3%	1,1%	6,1%	2,5%	0,0%
Ismerem, de nem használom	22,3%	13,8%	40,9%	11,1%	30,0%
Használom, mint vevő	32,6%	38,3%	25,8%	32,1%	31,7%
Használom, mint szolgáltató és vevő	40,9%	46,8%	25,8%	50,6%	35,0%
Összesen – fő:	301	94	66	81	60

Forrás: Saját szerkesztés, N = 301

Megjegyzés: dőlt: standardizált reziduum < -2, félkövér: standardizált reziduum > +2;
Módszer: Keresztábra-elemzés, Szig: p < 0,001.

5. Következtetések

Vizsgálatunk során a használt termékek piacának megismerését és ezen piac fogyasztói attitűdjeinek és preferenciáinak feltárását tűztük ki célul. Ennek érdekében három témakör – a használt termékekkel kapcsolatos attitűdök, a közösségi értékek, illetve a pénzügyi tudatosság – mentén végeztük el primer felmérésünket, egy kérdőíves megkérdezés segítségével.

Az eredmények alapján a használt termék vásárlás faktorai közül négy tényezőt sikerült azonosítanunk, a *Használt termék preferálást*, a *Közösségi értékeket*, a *Határozottságot* és a *Tudatosságot*. Ezt követően, a faktorok mentén, klaszteranalízis segítségével négy jól elkülöníthető szegmenst hoztunk létre – *Anyagi megfontolású használt termék vásárlók*, *Határozottak*, *Felelős eladók*, *Közösségi emberek* –.

A klaszterek közül kettő esetében (*Anyagi megfontolású használt termék vásárlók*, *Felelős eladók*) volt leginkább azonosítható a használt cikk kereskedelem preferenciája. A két szegmens között a következő főbb különbségek állapíthatók meg. A legnagyobb csoport, az *Anyagi megfontolású használt termék vásárlók* (32%), leginkább vevői oldalról jelennek meg a használt cikkek piacán, és vásárlásuk fő motivációja egyértelműen anyagi megfontolású, tehát a használt termékek kedvezőbb árának köszönhető. Ezzel szemben a *Felelős eladók* (27%), ahogy a nevük is sugallja, elsősorban a kínálati oldalt képviselik. Utóbbi szegmens esetében a használt cikk kereskedelem mögött az anyagi megfontolás mellett más attitűdök is meghúzódnak, úgymint a közösségi értékek – játékonysági akciókban való részvétel, közösségi érdekérvényesítés –, illetve a túlfogyasztástól való elfordulás. Amellett, hogy a csoport tagjai törekednek csak olyan dolgokat megvásárolni, amelyre valóban szükségük van, a feleslegessé vált tárgyaikat először megpróbálják eladni vagy játékonysági célra felajánlani, mielőtt a szemétként dobnák, ezzel is csökkentve az általuk előállított hulladék mennyiségét.

A másik két szegmens esetében kevésbé volt jellemző a használt cikk kereskedelem iránti nyitottság. A *Határozottak* (22%), bár ismerik a használt cikk kereskedelemmel kapcsolatos oldalakat, nem használják őket. A csoport tagjainál leginkább a túlfogyasztástól való elfordulás jelent meg jellemző értéként. Végül a negyedik szegmensre, *Közösségi emberekre* (20%), a *Határozottak* csoportjához hasonlóan, szintén jellemző, hogy bár ismerik a használt cikk kereskedelemmel kapcsolatos oldalakat, azonban nemigen használják őket.

Számukra a legfontosabb értéként a közösségbe való tartozás, a játékonyság és a közösségi érdekképviselés jelent meg. Az eredmények alapján jól látható, hogy az általunk létrehozott négy klaszter közül a két legnagyobb csoport tagjai, azok, akik aktív résztvevői a használt cikkek piacának. Továbbá az is megállapítható, hogy a teljes minta 73,5%-a eladó és/vagy vevő szerepében részt vesz a használt cikk kereskedelemben, amire az anyagi megfontoláson túl, a tudatosság és a közösségi értékek érvényesítése is meghatározó motiváló tényezőként jelenik meg.

6. Összegzés

A szakirodalmi áttekintés és az általunk elvégzett vizsgálat eredményei egyaránt, alátámasztják a használtcikk-kereskedelem egyre növekvő népszerűségét. A pozitív trend egyik legfőbb oka, hogy a használt cikkek a hagyományos platformokon túl (túrkáló, bolhapiac, antikvárium) online is egyre inkább jelen vannak (Jófogás, Facebook Marketplace, Vatera). A használtcikk-

kereskedelem jelenleg az egyik legegyszerűbben megvalósítható eszköze a tudatos fogyasztói magatartásnak, hiszen a használt termékek vásárlásával nem csak a hulladék mennyisége csökkenthető, de az új termék előállításából származó károsanyag kibocsátás is megtakarítható. A használt cikk kereskedelem, jellemzően a termékek kedvezőbb árainak, illetve egyediségüknek, különlegességüknek köszönhetően a jövőben várhatóan egyre nagyobb trendé válik, mindemellett pedig egyfajta közösségépítő erővel is rendelkezik.

A témával kapcsolatban, a jelentősége ellenére, jelenleg viszonylag kevés szakirodalom áll rendelkezésre, így a hazai szintű kutatás mindenképp indokolt volt. Az általunk elvégzett kérdőíves felmérésben olyan válaszadók ($n = 301$) kerültek bevonásra, akik saját bevallásuk szerint elkötelezettek a tudatos étellel kapcsolatos értékek iránt. A minta összetétele jól körvonalazta a tudatos fogyasztók általános demográfiai háttérváltozóit (30 év feletti, a felsőfokú végzettséggel rendelkező, jó vagy kiváló anyagi körülmények között élő nők dominanciája). A primer kutatás során megvizsgáltuk a hazai használt termékek piacát, annak érdekében, hogy megismerjük és feltárjuk azon fogyasztók attitűdjeit és preferenciáit, aki a vásárlás ezen alternatív módját választják, preferálják. Az eredmények alapján megállapítható, hogy a teljes mintát tekintve alig volt olyan válaszadó, aki ne ismerte volna ezen felületek valamelyikét (összesen 4,3%). A kitöltők 73,5%-a pedig jelen van vevőként és/vagy eladóként a C2C, azaz végfelhasználók közötti kereskedelmi rendszerben, amely eredmény alátámasztja a használt cikk kereskedelem fontosságát és létjogosultságát a tudatos fogyasztás megvalósításában.

JEGYZETEK/NOTES

1. A publikáció az EFOP-3.6.2-16-2017-00001 pályázat keretében valósult meg.
2. Czakó, Á. (1997): Négy város négy piaca. A népi kereskedéstől a KGST-piacokig. Közgazdasági Szemle, 44. évf. 4. szám. 339–355. old.
3. Sík E. (1997): A KGST-piachely a mai Magyarországon. Közgazdasági Szemle 44. évf. 4. szám. 322–338. old.
4. Várnai I. (2018): A használsruha-üzletláncok területi sajátosságai és a használsruha-vásárlási szokások. Területi Statisztika, 58. kötet, 3. kiadás. 269–301. old.
5. Rechnitzer J. (2002): (Mű)gyűjteni, de hogyan? Régió Art Kiadó. Győr.
6. Várnai I. (2017): A hazai műkereskedelem tipológiája és térbeli jellegzetességei Budapest példáján. Tér és Társadalom, 31. évf. 2. szám. 104–119. old.
7. Várnai I. (2017): i. m.
8. Castellani, V.–Sala, S.–Mirabella, N. (2014): Beyond the thromamay society: A life cycle-based assessment of the environmental benefit of reuse.

- Integrated Environmental Assessment and Management Vol. 11. Issue 3. pp. 373–382.
9. Steffen, A. (2017): Second-hand consumption as a lifestyle choice. In: The 21st Century Consumer – Vulnerable, Responsible, Transparent? In: Christian Bala, Wolfgang Schuldzinski (eds.) Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf. pp. 189–207.
10. Központi Statisztikai Hivatal (2018): Az ipar összes értékesítése alágak szerint (2014–2018). http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_oia008a.html
11. Központi Statisztikai Hivatal (2017): Légszennyező anyagok és üvegházhatású gázok kibocsátása (1985–2016). http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ua002d.html
12. Steffen, A. (2017): i. m.
13. Guiot, D.–Roux, D. (2010): A Second-hand Shoppers' Motivation Scale: Antecedents, Consequences, and Implications for Retailers. *Journal of Retailing*. Vol. 86, Issue 4. pp. 355–371.
14. Luchs et al. (2011) in Steffen (2017).
15. Rechnitzer J. (2002): i. m.
16. Az autó csomagtartójából történő értékesítés.
17. Waight, E. (2013): 'Eco babies: Reducing a parent's ecological footprint with second-hand consumer goods.' *International Journal of Green Economics* Vol. 7. Issue 2. pp. 197–211.
18. Rohloff, K. (2013): Thrift store or treasure trove – You decide. *The Herald*, 2013. október 3. <https://www.ourherald.com/articles/thrift-store-or-treasure-trove-you-decide/>
19. Rohloff, K. (2013): uo.
20. Waight, E. (2013): i. m.
21. Steffen, A. (2017): i. m.
22. Waight, E. (2013): i. m.
23. Origo (2018): A használt áruk piaca mentheti meg a Földet. <http://www.origo.hu/gazdasag/20180821-nemcsak-penz-sporolunk-a-hasznalt-cikk-piacon-hanem-meg-a-kornyezetet-is-vedjuk-vele.html>
24. Várnai I. (2017): A hazai műkereskedelem tipológiája és térbeli jellegzetességei Budapest példáján. *Tér és Társadalom*, 31. évf. 2. szám. 104–119. old.
25. Sempora Consulting (2012) in Steffen (2017).
26. Waight, E. (2013): i. m.
27. Valuch (2004) in Várnai (2018).
28. Várnai I. (2018): i. m.
29. Gregson, N.–Crewe, L. (2003): *Second-hand cultures*. Oxford: Berg.
30. Williams–Paddock (2003) in Steffen (2017).
31. Steffen, A. (2017): Second-hand consumption as a lifestyle choice. In: The 21st Century Consumer – Vulnerable, Responsible, Transparent? In: Christian Bala, Wolfgang Schuldzinski (eds.) Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf. pp. 189–207.

32. Franklin (2011) in Steffen (2017).
33. Steffen, A. (2017): i. m.
34. Guiot, D.–Roux, D. (2010): i. m.
35. Waight, E. (2013): i. m.
36. Estelami, H.–Raymundo, C. F. V. (2012): A longitudinal and cross-sectional study of the impact of usage-based attributes on used product price advertisements. *The Journal of Product and Brand Management* Vol. 21. Issue 2. pp. 140–147.
37. Anibis (2015): When I buy second-hand furniture, I do this because... *Statista*. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/489804/umfrage/gruende-fuer-den-kauf-von-secondhandeinrichtung-in-der-schweiz/>
38. Steffen, A. (2017): i. m.
39. Estelami, H.–Raymundo, C. F. V. (2012): A longitudinal and cross-sectional study of the impact of usage-based attributes on used product price advertisements. *The Journal of Product and Brand Management* Vol. 21. Issue 2. pp. 140–147.
40. Belk, R. (2001): *Collecting in a consumer society*. London, Routledge.
41. Williams, C.–Windebank, J. (2002): The „excluded consumer”: A neglected aspect of social exclusion? *Policy and Politics* Vol. 20. Issue 5. pp. 311–319.
42. Steffen, A. (2017): i. m.
43. Guiot, D.–Roux, D. (2010): i. m.
44. Gregson–Crewe (1997) in Steffen (2017).
45. Waight, E. (2013): i. m.
46. Gregson, N.–Crewe, L. (2003): i. m.
47. Steffen, A. (2017): i. m.
48. Steffen, A. (2017): uo.
49. Balderjahn, I. (2013): *Sustainable management and consumer behaviour*. Konstanz: UVK.
50. Steffen, A. (2017): i. m.
51. Gregson, N.–Crewe, L. (2003): i. m.
52. Williams–Paddock (2003) in Steffen (2017).
53. Gregson, N.–Crewe, L. (2003): i. m.
54. Steffen, A. (2017): Second-hand consumption as a lifestyle choice. In: *The 21st Century Consumer – Vulnerable, Responsible, Transparent?* In: Christian Bala, Wolfgang Schuldzinski (eds.) *Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf*. pp. 189–207.
55. Steffen, A. (2017): i. m.
56. Kocsis T. (2001): A materializmustól a teljes emberig. *Kövász*. 3–4. sz. 101–136. old.
57. Kiss V. Á. (2015): A fenntarthatóbb fogyasztói magatartás és megnyilvánulási formái. *TAYLOR Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat*, 7. évfolyam 3–4. szám, No. 20–21. 313–324. old.
58. Lehota J.–Csíkné Mácsai É.–Rácz G. (2014): Az egészségtudatos ételmisszer-fogyasztói magatartás elemzése a LOHAS koncepció alapján. *Táplálkozásmarketing* I. évf. 1–2. szám, 39–46. old.

59. Lee–Ahn (2016) in Steffen (2017).
60. Steffen, A. (2017): i. m.
61. Kiss V. Á. (2015): i. m.
62. Cherrier et al. (2011) in Steffen (2017).
63. Csapóné Riskó T.–Árváné Ványi G. (2012): Környezettudatos fogyasztás és annak megvalósulása hazai felsőoktatásban tanuló diákok körében, Agora. IX. kötet, 131. old.; Csapóné Riskó T.–Péntek Á. (2014): A tudatos fogyasztás megjelenési formái, Táplálkozásmarketing. 1. évf. 1–2. szám. 73–80. old.
64. Jófogás.hu (2017): Second-hand hatás. <https://docs.jofogas.hu/secondhandhatas/>
65. Uo.
66. Schibsted.com (2017): Jófogás. <https://secondhandeffect.schibsted.com/the-full-report/result-jogogas-hungary/>
67. Jófogás.hu (2017): idézett hivatkozás.
68. Schibsted.com (2017): idézett hivatkozás.
69. Székelyi M.–Barna I. (2008): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Typotex Elektronikus Kiadó, Budapest. 453. old.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Anibis (2015): When I buy second-hand furniture, I do this because... Statista. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/489804/umfrage/gruende-fuer-den-kauf-von-secondhandeinrichtung-in-der-schweiz/>
- Balderjahn, I. (2013): Sustainable management and consumer behaviour. Konstanz: UVK.
- Belk, R. (2001): Collecting in a consumer society. London, Routledge.
- Castellani, V.–Sala, S.–Mirabella, N. (2014): Beyond the throwaway society: A life cycle-based assessment of the environmental benefit of reuse. Integrated Environmental Assessment and Management Vol. 11. Issue 3. pp. 373–382.
- Czakó, Á. (1997): Négy város négy piaca. A népi kereskedéstől a KGST-piacokig. Közgazdasági Szemle, 44. évf. 4. szám. 339–355. old.
- Csapóné Riskó T.–Árváné Ványi G. (2012): Környezettudatos fogyasztás és annak megvalósulása hazai felsőoktatásban tanuló diákok körében, Agora. IX. kötet, 131. old.
- Csapóné Riskó T.–Péntek Á. (2014): A tudatos fogyasztás megjelenési formái, Táplálkozásmarketing. 1. évf. 1–2. szám. 73–80. old.
- Estelami, H.–Raymundo, C. F. V. (2012): A longitudinal and cross sectional study of the impact of usage-based attributes on used product price advertisements. The Journal of Product and Brand Management Vol. 21 Issue 2. 140–147. old.
- Gregson, N.–Crewe, L. (2003): Second-hand cultures. Oxford: Berg.
- Guiot, D.–Roux, D. (2010): A Second-hand Shoppers' Motivation Scale: Antecedents, Consequences, and Implications for Retailers. Journal of Retailing. Vol. 86, Issue 4. pp. 355–371.
- Jófogás.hu (2017): Second-hand hatás. <https://docs.jofogas.hu/secondhandhatas/>

- Kiss V. Á. (2015): A fenntarthatóbb fogyasztói magatartás és megnyilvánulási formái. TAYLOR Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat, 7. évfolyam 3–4. szám, No. 20–21. 313–324. old.
- Kocsis T. (2001): A materializmustól a teljes emberig. Kovász. 3–4. sz. 101–136. old.
- Központi Statisztikai Hivatal (2017): Légszennyező anyagok és üvegházhatású gázok kibocsátása (1985–2016). http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ua002d.html
- Központi Statisztikai Hivatal (2018): Az ipar összes értékesítése álagak szerint (2014–2018). http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_oia008a.html
- Lehota J.–Csíkné Mácsai É.–Rácz G. (2014): Az egészségtudatos élelmiszer-fogyasztói magatartás elemzése a LOHAS koncepció alapján. Táplálkozás-marketing I. évf. 1–2. szám, 39–46. old.
- Origo (2018): A használt áruk piaca mentheti meg a Földet. <http://www.origo.hu/gazdasag/20180821-nemcsak-penz-sporolunk-a-hasznalt-cikk-piacon-hanem-meg-a-kornyezetet-is-vedjuk-vele.html>
- Rohloff, K. (2013): Thrift store or treasure trove – You decide. The Herald, 2013. október 3. <https://www.ourherald.com/articles/thrift-store-or-treasure-trove-you-decide/>
- Schibsted.com (2017): Jófogás. <https://secondhandeffect.schibsted.com/the-full-report/result-jogogas-hungary/>
- Sík E. (1997): A KGST-piachely a mai Magyarországon. Közgazdasági Szemle 44. évf. 4. szám. 322–338. old.
- Steffen, A. (2017): Second-hand consumption as a lifestyle choice. In: Christian Bala, Wolfgang Schuldzinski (eds.) The 21st Century Consumer – Vulnerable, Responsible, Transparent? Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf. pp. 189–207.
- Székelyi M.–Barna I. (2008): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Typotex Elektronikus Kiadó, Budapest. 453. old.
- Várnai I. (2017): A hazai műkereskedelem tipológiája és térbeli jellegzetességei Budapest példáján. Tér és Társadalom, 31. évf. 2. szám. 104–119. old.
- Várnai I. (2018): A használt ruha-üzletláncok területi sajátosságai és a használt ruha-vásárlási szokások. Területi Statisztika, 58. kötet, 3. kiadás. 269–301. old.
- Waight, E. (2013): ‘Eco babies: Reducing a parent’s ecological footprint with second-hand consumer goods.’ International Journal of Green Economics Vol. 7 Issue 2. pp. 197–211.
- Williams, C.–Windebank, J. (2002): The „excluded consumer”: A neglected aspect of social exclusion? Policy and Politics Vol. 20. Issue 5. pp. 311–319.

KUCSERA Emil

PhD-hallgató

PTE TTK Földtudományok Doktori Iskola

Geopolitikai Doktori Program, Pécs

PhD student

Doctoral School of Earth Sciences of the University of Pécs

unh@unh.hu

AZ EURÓPAI ÉS A PERZSA-ÖBÖL MENTI LÉGITÁRSASÁGOK PERSPEKTÍVÁINAK GAZDASÁGI-GEOPOLITIKAI SZEMPONTÚ ÁTTEKINTÉSE

ECONOMIC-GEOPOLITICAL OVERVIEW OF PERSPECTIVES OF EUROPEAN AND GULF-AIRLINES

ABSTRACT

The air transport of the millennium was mainly dominated by European and American airlines.

The competition occurred in the Atlantic region, which is the venue for the continents with the biggest output/economic performance.

After the millennium the shift of the centre of gravity has accelerated in connection with the growth of global population, economic potential and geopolitical field have moved to the East, and these were considerable changes in the system of aviation limited with tradition. New participants with unstoppable pace were reclaiming (air)space.

It is important to highlight the novel and robust business policy of the ‘oil-countries’ of the western shore of the Persian Gulf, which are small both in size and population, as a result of which these countries managed to have bigger impact on the sectoral policy than their apparent weight, and through this they shaped the world air transport from having three poles to have four poles in a decade and a half.

Emirates, Etihad and Qatar Airways have become decisive carriers of the aviation, and also main competitors for European airlines.

In the research under the Doctoral School of Earth Sciences of the University of Pécs I seek answers for, among others,

- what the decisive factors of the business philosophy of the participants of these two regions are?
- what kind of forces shall be mobilised for developing the increasingly decisive elements of modernisation of aviation?
- what kind of advantages and disadvantages are impacting the competition?
- what kind of economic, geopolitical criteria is appropriate for being able to follow/try to follow the territorial restructuring of aviation?

Kulcsszavak: Emirates, Etihad, Qatar Airways, „öbölspecifikus” szempontok, versenyelőny

Keynotes: Emirates, Etihad, Qatar Airways, Gulf specific aspects, competitive advantage

1. Bevezetés, a témaválasztás aktualitása

A légi közlekedés „részesedése az EU gazdasági teljesítményének egészéből rendkívül jelentős, ezért döntő fontosságú, hogy az uniós légi közlekedési ágazat ne csak versenyképes maradjon, de megtartsa vezető szerepét, sőt képes legyen növekedni is. Európának vezető szerepet kell játszania a nemzetközi légi közlekedésben”¹ – fogalmaz az EU Bizottság uniós stratégiát sürgető közleménye.

A repülés, és az azt kiszolgáló háttér stratégiai súlyát támasztja alá, hogy gyakran a terminus mögött már nem pusztán közlekedési alágazatot, vagy közlekedési szolgáltatást értünk, hanem azt kiszélesítve, annak ipar jellegét hangsúlyozzuk. Ez magába foglalja a távolságok gyors leküzdésének egyedüli lehetőségén túl a közlekedési infrastruktúra egészének megteremtését (repülőgépgyártást, karbantartást, földi fogadó- és irányítórendszert stb.), üzemeltetését és ezek szerteágazó kapcsolatrendszerét.

A légiközlekedés az ezredfordulótól a világgazdaság egyik legdinamikusabban fejlődő szektora lett. Egzakt mérések hiányában nehéz pontosan számszerűsíteni, hogy milyen közvetlen hatást gyakorol a gazdasági életre, de a közvetett haszna egész biztosan túlmutat azon. A fejlett gazdaságok lételeme a csúcstechnológiák létrehozása és/vagy alkalmazása. A légiközlekedés és a hozzá kapcsolódó ágazatok szükségszerűen a tudomány és technika legkorszerűbb eredményeit hasznosítják, rendkívül képzett munkaerőt foglalkoztatnak, ezzel a gazdaság egyik katalizátorának tekinthetők.

A témaválasztás további aktualitását adja a légiközlekedés iránti igény tartós, dinamikus növekedése, mely az utóbbi tíz év átlagát tekintve meghaladta a 6 százalékot.² 2018-ban már 38 millió járat indult el világszerte, ezzel 4,3 milliárd utast szállítottak. A nemzetközi utasok 50%-a, a globális kereskedelem 35%-a már légi úton bonyolódik.³ Az előrejelzések szerint a forgalom 15 éven belül megduplázódik,⁴ azonban ennek prognózisa jelentős területi különbségeket vetít előre.

2000-ben a légiforgalom jelentős része még a transzatlanti régióban – a legnagyobb gazdasági kibocsátású országok között – zajlott. Ezt követően egy jelentős átrendeződés kezdődött. Ausztrál (Qantas), ázsiai (Singapore Airlines, Cathay Pacific, EVA Air), de különösen a Perzsa-öböl

menti tőkeerős ún. olajsejkségek légitársaságainak (Emirates, Etihad, Qatar Airways) minőségi kínálata befolyásolta döntően a piacot. Utóbbiak, gazdaságuk diverzifikálása részeként a légiipar fejlesztésében látták földrajzi elhelyezkedésük potenciális kihasználásának lehetőségét. Sajátos üzletpolitikájuk során a „híd szerep” kiépítésére törekedtek egyebek mellett Európa és Ázsia között, a Perzsa-öböl menti élményvárosok közbeiktatásával.

Az uniós légi közlekedés fordulóponthoz érkezett, „meggyőző és koherens stratégia hiányában fennáll annak veszélye, hogy még nehezebben tud majd megbízható összeköttetéseket biztosítani, és így az uniós légi közlekedés elveszítheti gazdasági súlyát és növekedési potenciálját.”⁵

2. Módszer

Jelen publikáció egy szélesebb körben folytatott kutatás néhány kérdésére kíván rámutatni. Ebből adódóan felépítésében, eredményeit tekintve, de módszertanában sem tekinthető önálló műnek.

A vizsgálati irány meghatározásának fázisában fontosnak éreztem a tudományág természeti, történeti, gazdasági, jogi, politikai viszonyainak és az ehhez kapcsolódó széleskörű irodalom áttekintését,⁶ mely a későbbiek során számos vitás kérdés megoldásához is segítséget jelentett.

A téma részletes feldolgozásának alapja a hazai és nemzetközi adatbázis elérése. A statisztikai intézmények éves jelentéseinek, a légitársaságok és repterek beszámolóinak, a nemzetközi légügyi szervezetek kiadványainak (IATA, ICAO, OAG, Skytrax stb.) begyűjtése – és ennek megfelelően a feldolgozása – folyamatosan bővül. A külföldi források hozzáférhetőségének korlátai ellenére jelen tanulmányban felvetett kérdések megválaszolásához a szükséges dokumentumok és információk rendelkezésemre álltak.

Munkán célkitűzéseihez szervesen kapcsolódó „brand építés” kérdéskörének és a szolgáltatási szféra színvonalának vizsgálatát direkt, kérdőíves módszerrel a kutatás második szakaszában végzem el. A több helyszínen – Dubai, Abu Dhabi, Doha, München, Bécs, London, – tervezett felmérés válaszaiból a jegyvásárlási preferenciák pontosabb behatárolására teszek kísérletet.

Mindvégig fontosnak érzem a begyűjtött adatsorok rendszerezése-, statisztikai és térinformatikai feldolgozása mellett, táblázatokkal, grafikonokkal és tematikus térképek szerkesztésével, a szemléletes megjelenítést segíteni.

3. Történelmi előzmények

Ha az európai és a vizsgálat alá vont Perzsa-öböl menti légitársaságok perspektíváit a felsoroláson túl értelmezni is akarjuk, vissza kell tekintenünk a múltba. A két régió történelmi háttere jelentősen eltérő elemeket hordoz. Ennek megfelelően:

- más feltételrendszer (természeti-gazdasági-társadalmi-kulturális) nyújtotta kínálatból,
- más fejlődési pályát követve,
- más gondolkodással, üzleti filozófiával élve
- fejlődött ki az a struktúra, amely napjaink teljesítményének alapja, s ami az elkövetkező évek technológiai-ideológiai feltételrendszerét alapozza meg.

Európa már az Emirates születésének idején, 1985-ben – az USA mellett – a legfejlettebb légiközlekedési hálózattal rendelkezett. Az innen induló nemzetközi vonalak valamennyi kontinenst elérték. A legnagyobb forgalom a transzatlanti régióban koncentrálódott. A repülés iránti egyre növekvő kereslettel párhuzamosan azonban a rendszer hiányosságai is megmutatkoztak.

1987-ig a légipolitika alakítói még az országok kormányai voltak, ahol főleg a nemzeti légiközlekedési politikák érvényesültek. Ebben, a még teljesen érintetlen, túlszabályozott időszakban jól kirajzolódott a „liberális”, „várakozó” és „konzervatív” álláspontot képviselő országok csoportja.⁷

A nemzeti piacokra való széttöredezettség és a valódi verseny hiánya egyre kevésbé volt összhangban az életszínvonal növekedésével, egyben a nagy távolságú utazás iránti igények felszaporodásával.

Az 1978-as Légitársasági Deregulációs Törvény (Airline Deregulation Act) liberalizálta az Egyesült Államok piacát. Az itt végbement strukturális átalakulás az EU-ra is hatással volt. A „nyitott égbolt” gondolata felkeltette az érdeklődést az állami beavatkozástól függetlenül működő légitársaságok iránt, amelyeknek a versenyre alapozott piacon kell helytállniuk. Az erősödő nyomás miatt az EU-nak fel kellett hagyni a szigorú szabályozáson alapuló politikájával. A Deregulation Act iránymutatása tehát egyértelműen megmutatkozik az EU dereguláció felé közelítő liberalizálódó politikájában.⁸

Bár a liberális gazdaságpolitikai felfogásnak az európai nemzeti gondolkodású államokban kevésbé volt hagyománya, az 1990-es évektől mégis körvonalazódik a légiközlekedési belső piac, ahol a tagállami légitfuvarozók kötöttségektől mentesen, a szabad verseny szabályai szerint

működhetnek. Ehhez hozzájárult az EU szintű légügyi külpolitika⁹, amely a tagállamok harmadik országokkal fennálló kétoldalú egyezményei közötti összhang megteremtését szolgálták. A liberalizáció gyakorlati megvalósítása a sok országot tömörítő kontinensen nem volt egyszerű, hiszen kezdetben a nemzeti társaságok teljesen, vagy részben állami tulajdonban voltak. A '90-es évek közepéig gyakorlat volt a légitársaságok nagymértékű állami újratökésítése.¹⁰

Rövid időn belül körvonalazódott, hogy Európa speciális adottságai miatt megoldhatatlan feladat a légiközlekedési politikát és hálózati rendszert a konkurens régiók (USA, Távol-Kelet) bevált sajátosságaira formálni. Míg máshol hatalmas fizetőképes belső piacra vagy gazdaságosabb, döntően nagytávolságú járatokra lehetett építeni, itt a kis terület, nagy népsűrűség, nagy szállítási igény, állami tulajdonok és protekcionista törekvések, érvényben lévő kétoldalú egyezmények, szárazföldi közlekedési alternatívák sokasága, sűrűn sorakozó államhatárok, légtér- és piacszéttagoltság, légtérhasználat elmaradottsága, országonként eltérő gazdaság- és közlekedéspolitikai útvesztőjében kellett a légügyi politika alapjait lefektetni.¹¹

Ennek a gazdasági időszaknak a lehetőségeit használták ki az un. „fapados” légitársaságok, melyek ugyancsak amerikai mintát követve, döntően költségcsökkentő, minimalista üzletpolitikával jelentkeztek be a szakági versenybe. Ezek a Low Cost társaságok 1-2 évtized alatt több, mint 40%-os részesedést hasítottak ki a kontinens légi személyszállításának volumenéből.¹²

Ebben, a teljes szolgáltatást nyújtó légitársaságok számára nehéz időszakban, körvonalazódott a Perzsa-öböl menti fuvarozók üzleti orientációja, amelynek kiterjedése kezdetben alig volt becsülhető. Jó negyed évszázaddal reflektorfénybe kerülésük előtt az un. Szerződéses Államok területe világ legszegényebb vidéke volt.^{13,14} A jelentős mennyiségű olaj- és gázlelőhelyek kapacitását kihasználva gyors fejlődésnek indultak. Rendkívül racionális gazdaságpolitikájuk hamar felismerte a szénhidrogén tartalékok korlátait, s jövőbe mutató diverzifikáció alternatíváit keresték.

A mai sikeres légitársaságok gyökerei a brit jelenlétig, 1974-ig nyúlnak vissza. Bahrein, Katar, az Egyesült Arab Emírségek és Omán kormányai ekkor vásárolták meg a Gulf Airt a brit Overseas Airways Corporation társaságtól.¹⁵ Az 1980-as évek elején a Gulf Air gyorsan bővült és a legaktívabb közel-keleti fuvarozók közé tartozott. Bahreini központjából főleg az európai és a távol-keleti célállomásokat szolgált ki, de rendszeres járatai voltak Abu Dhabiba, Dohába és Muscatba is.¹⁶ Dubai kimaradt a közvetlen kapcsolatból. Mivel Rashid bin Saeed Al Maktoum

sejk¹⁷ az akkor még szerény méretű halászfalut világvárossá kívánta fejleszteni, 1985-ben önálló légitársaságot alapított. Szilárd meggyőződése volt, hogy a globális méretű fejlődés feltétele, ha a világot légiközlekedéssel kapcsolja Dubaihoz. Az Emirates kezdeti sikerei példaként szolgáltak a többi Gulf Air tagnak is. 1993-ban Katar, majd 2003-ban Abu Dhabi alapított önálló légitársaságot, s hagyta el a Gulf Airt.¹⁸

Ahogy az Ázsia és Európa közötti hosszú távú utazás iránti kereslet növekedett, a Perzsa-öböl mellékének légiközlekedése – egyben az Emirates, az Etihad, és a Qatar Airways szerepe – rohamos fejlődésnek indult.

Az európai versenytársak korlátozott lehetőségeik miatt nem voltak képesek erre megfelelő gyorsasággal reagálni. Csődök, felvásárlások és fúziók jelzik a „zászlós” (nemzeti) társaságok virágkorától a liberalizáción-dereguláción át tartó átmenetet, amit az útkeresés mai napig tartó időszakának tekinthetünk.

4. Az európai és a Perzsa-öböl menti légitársaságok perspektíváinak néhány aspektusa

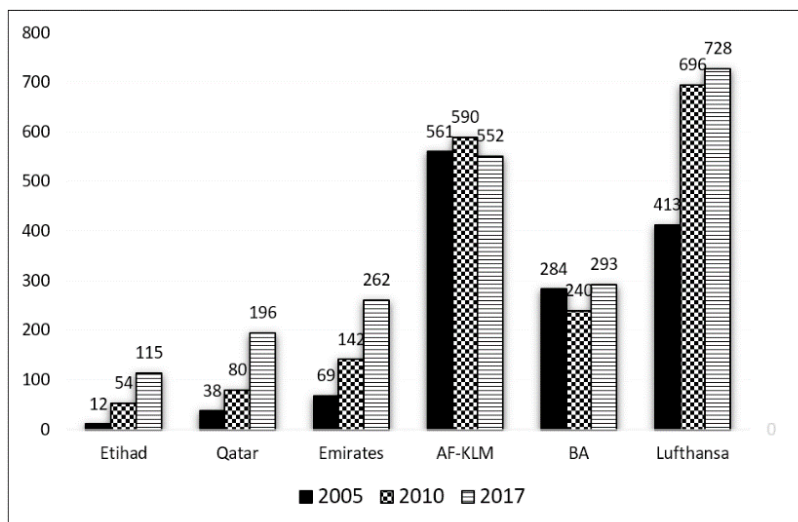
4.1. A Perzsa-öböl menti légitársaságok szerepvállalása az európai légiközlekedés rendszerében

A Perzsa-öböl menti légitársaságok európai jelenlétének előzménye a brit-emirátusi békeszerződésekhez kötődik^{19,20}. Ez a kapcsolat – elsősorban a szigetországgal – az elmúlt 25 évben folyamatosan bővült, mára, mint széleskörű gazdasági együttműködés teljesedik ki. Az Emirates megalapítását követően, az első úti céljai között már megtaláljuk Londont és Frankfurtot, kijelölve ezzel Európa helyét és jelentőségét stratégiájukban.

Amíg 2000 és 2015 között az európai hagyományos fuvarozók a megváltozott feltételekhez való alkalmazkodás útkereső éveit vészték át, addig az Emirates, a Qatar Airways, majd 2003-tól az Etihad üzleti fel-futásának legtermékenyebb időszakát jegyezte. Előzőek az állami védőháló és tőkeinjekciók biztonsága után a tisztán versenyre épülő piac nehézségeivel szembesültek, utóbbiak látványosan bővülő hálózatra, elkötelezett szakmaiságra alapozva már dinamikus üzletpolitikát folytattak (1. ábra).

1. ábra: Az európai és a Perzsa-öböl menti légitársaságok flottaméretének változása 2005–2017 év között

Figure 1.: Change of fleet size by European and Gulf airlines between 2005–2017.



Forrás: saját szerkesztés

Ma a három vizsgált légitársaság európai jelenléte messze túlmutat a légiközlekedési kapcsolatokról adódó kötelezettségeken, tőkeerejükönél és érdekérvényesítő szerepükönél fogva jelentős geopolitikai tényezőként képviselnek. Ennek megfelelően a repüléshez kapcsolódó gazdasági, kulturális befolyásukat különösen az alábbi területeken érzem hangsúlyosnak:

- légi fuvarozás (személy- és teherszállítás);
- befektetés/részesedés vásárlás;
- munkahelyteremtés;
- gép- és eszközvásárlás (Airbus);
- szemléletformálás/szolgáltatási színvonal, brandépítés;
- egyéb (turizmus, menetjegyárak befolyásolása, másodlagos HUB-ok létrehozása stb.).

A légiszállítás közismerten tőkeigényes ágazat. A vizsgált három légitársaság versenyképességét nagyban meghatározza, hogy az Egyesült Arab Emírátsok és Katar állam – mint tulajdonosok – a legkorszerűbb géppark és az ehhez kapcsolódó tudományos-technológiai háttér megteremtésével indították el és fejlesztik diverzifikációs gazdaságpolitikájuk kiemelt szektorát. Az elmúlt 15 évben az Emirates, Etihad és a Qatar Airways flottamérete kétszeresét meghaladó mértékben nőtt, ezzel az európai versenytársak erős konkurenciái lettek.

Az 1. ábra jól érzékelteti egyenletes, dinamikus növekedésüket, szemben a KLM-AF, BA és Lufthansa ez időszakban tapasztalt stagnálásával. Utóbbi esetében látható felfutást a felvásárlások eredményezték²¹, amelyek azonban az európai kapacitásnövekedéshez nem járultak hozzá.

Különösen nagy az „öböl-menti hármak” felzárkózásának mértéke, ha a rendelkezésre álló ülőhelyek számát hasonlítjuk össze, ugyanis míg az európai társaságok unión belüli desztinációkra kényszerűen kis- és közepes méretű gépeket üzemeltetnek, addig az öböl mentiek – a transz- és interkontinentális távolságok bonyolítására berendezkedve – döntően széles törzsű óriásgépekkel repülnek.²² Az Emirates, Etihad és Qatar Airways utasforgalmának ebben az időintervallumban történt növekedése, illetve a 2017. évben mért volumene globális összehasonlításban is kiemelkedő (1. táblázat).

1. táblázat. Néhány meghatározó légitársaság utasforgalmának változása 2005–2017. év között (millió fő/év)

Table 1.: Change of passenger volume for some major airlines between 2005–2017 (million person/year)

ÉV	 Emirates	 ETIHAD AIRWAYS	 QATAR									
2005	12,5	1,1	4,6	AF-KLM	British Airways	Lufthansa csoport	Aeroflot	Turkish Airlines	Singapore Airlines	Qantas	Cathay Pacific	Delta Airlines
2010	27,4	7,1	14,1									
2015	48,1	17,6	22,3									
2017	59,1	19,5	32,1									

Forrás: saját szerkesztés²³

A versenyképesség növelésének másik hatékony üzletpolitikai eszköze lehet az aktuális célterület légitársaságaiba való részesedés vásárlása. Az Etihad és a Qatar Airways szempontjából Európa ebben a megközelítésben is kiemelt helyen szerepel, így – hivatkozva ismételten tőkeerejükre – aktívan részt vesznek a jól teljesítő, vagy éppen a gyengélkedő fuvarozók üzletrészesének felvásárlásában (2. táblázat).

A leglátványosabban az Etihad terjeszkedett – próbálva az Emirates-el szembeni 18 éves hátrányukat mihamarabb ledolgozni –, azonban az Alitalia, és az Air Berlin súlyos helyzete és csődje miatt óriási veszteségbe sodródott. Bár ez nem minősíti a holding operatív működési eredményét, amely ettől független, azonban újra definiálnia kell saját hálózátát és bővítési terveit.

A Qatar Airways stratégiájának része, hogy a világ legerősebb légitársaságaiba fektet be, így optimalizálja működését és hálózati kapcsolatát. Az európai piacon nyújtott szolgáltatások fejlesztése iránti kiemelt elkötelezettségét igazolja az IAG-ban szerzett tulajdonrésze.

Az Emirates önállóan szerepel, nem vásárolt részesedést légitársaságokban, és nem tagja egyik légitársaságokat tömörítő szövetségnek sem.

Ezek a résztulajdonokat megcélzó „nagybevásárlások” – legyenek azok sikeresek, vagy sikertelenek – jelentősen formálják Európa légiközlekedésének szerkezetét.²⁴ A befektetők elsődleges célja ugyanis az értékes slotok megszerzése, a gazdaságos transzkontinentális útvonalakba való beférkőzés és a rövid távú viszonylatok féderként való hasznosítása. Mindez az adott társaság globális hálózatának központi HUB-ja kiszolgálását, erősítését szolgálja.

2. táblázat: Az Emirates, Etihad és Qatar Airways európai és Európán kívüli társaságokban való részesedése 2010–2018. év között

Table 2.: Share of Emirates, Etihad and Qatar Airways in European and non-European airlines between 2010–2018

FUVAROZÓ	EURÓPAI	%	EURÓPÁN KÍVÜLI	%
Emirates	0	–	0	–
Etihad	Air Berlin	29,20	Air Seychelles	40,00
	Air Serbia	49,00	Jet Airways	24,00
	Alitalia	49,00	Virgin Australia	19,90
	Darwin Airlines	33,00		
	Niki	49,00		
Qatar Airways	IAG	21,42	LATAM Airlines	10,03
	Air Italy	49,00	Cathay Pacific	09,99
			China Southern Airlines	05,00

Forrás: saját szerkesztés²³

A Perzsa-öböl menti légitársaságok egyre növekvő európai térnyerését a felek eltérően ítélik meg. Az európai fuvarozók kizárólag vállalati érdekeiket szem előtt tartva piaci részesedésük csorbulását hangsúlyozzák, melyet tiltott állami támogatásokra vezetnek vissza. Az Emirates, Etihad és a Qatar Airways e kérdést a légiközlekedésre váró globális feladatok miatt egy szélesebb együttműködésre alapozott komplex gazdasági beágyazottságba helyezi, amely nem függetleníthető az unió GDP termelésében való szerepvállalástól sem. Ennek fontos elemei a foglalkoztatás-munkahelyteremtés és az Airbus gépek melletti elköteleződés kapcsán a nagy értékű beszerzések.

Jelen tanulmánynak nem célja ennek teljes részletességgel való feltárása, azonban nevezett fuvarozók aktivitásának kiterjedésére jól rámutatnak az Emirates esetében elvégzett vizsgálat adatai.

- A társaság tevékenysége – a közvetlen, közvetett és indukált gazdasági hatásokat tekintve – több mint 85 000 munkahely fenntartását segíti az unióban, ezzel 6,8 milliárd eurós hatást gyakorol a GDP-re.²⁵

- Az Emirates az A380 legnagyobb üzemeltetője. Jelenleg forgalomban tart 109 gépet. 2021-ig további 14 db érkezik, ami a géptípus teljes gyártott állományának 49%-a lesz.²⁶ Ez lista áron 50 milliárd EUR értéket képvisel. A gyár kimutatása szerint az együttműködés 41 000 közvetlen, közvetett és indukált munkahelyet teremtett az unióban. Ennek mintegy 70%-a Franciaország és Németország között egyenlően oszlik meg, az Egyesült Királyság 17%-kal, Spanyolország 13%-kal részesedik.²⁷
- A fenti teljesítménymutatók értékét tovább növeli, hogy az Emirates jelentősen hozzájárul a regionális fejlesztésekhez a nem HUB piacokon is, amelyeket más fuvarozók hagyományosan figyelmen kívül hagytak. Ez a becslések szerint 215 millió euró katalitikus gazdasági előnyt jelent az érintett országok GDP-je számára.²⁸

A fentiek alapján megállapítható, hogy Perzsa-öböl menti légitársaságok jelenléte növeli a kínálatot, ösztönzést nyújt a szolgáltatások minőségének és innovációjának példájával, ezzel pozitív hatással van a versenyre. Bővülő szerepvállalásuk megítélése ugyanakkor – az eltérő érdekek által vezérelve – jelentős különbségeket mutat az unió illetékes bizottságai, a kormányok és az érintett légitársaságok részéről.

4.2. Geográfiai és demográfiai sajátosságok perspektíva-formáló szerepe

A légitársaságok működési keretét a kínálati és keresleti oldal egymással szemben álló tényezőinek interakciója határozza meg. Előbbi a feltételrendszer kialakítását teszi/teheti hatékonnyá, utóbbi a piaci dinamikát generálja.

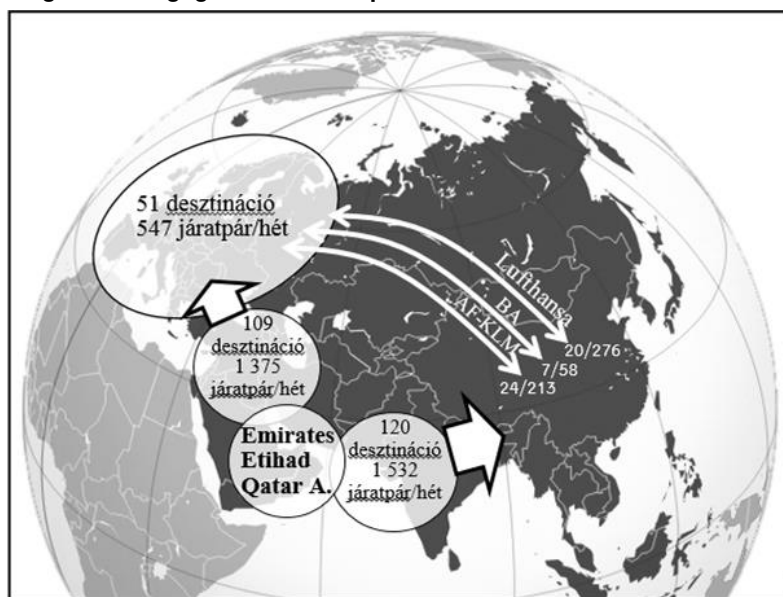
Az elkövetkező évtizedek üzleti perspektívájának meghatározása szempontjából a keresleti oldal – a potenciális légiutas közönség – tér- és méretbeni behatárolását, illetve annak területi és időbeli elérhetőségét kiemelt fontosságúnak érzem.

Míg a forgalom az ezredfordulón döntően az Egyesült Államokban, Európában és a transzatlanti régióban bonyolódott, mára a növekedés súlypontja kelet felé mozdult el. A legnagyobb népességű országok csoportja Ázsiában található, itt a legerőteljesebb a gazdasági fejlődés, ezzel összefüggésben az urbanizáció és a középréteg kiszélesedése is. Mivel a légi közlekedés iránti kereslet fő hajtóereje a gazdasági növekedés és a jólét, Ázsia és a Közel-Kelet kerül a nemzetközi légiforgalmi áramlás középpontjába.²⁹

Az uniós fuvarozók az átlag alatti növekedési ütem miatt a legtöbb régióban piaci részesedést veszítenek a nem uniós légitársaságokkal szemben, akik egyre inkább megszilárdítják globális helyzetüket. A világon a leggyorsabb regionális forgalomnövekedésre például éppen a Közel-Keleten lehet számítani, ahol a régió légitársaságai 2030-ra a világ forgalmának 11%-át bonyolítják majd a 2010-es 7%-hoz képest.³⁰

Ennek megfelelően az európai légitársaságoknak – Európán belüli pozíciójuk megerősítése mellett – ott kellene egyre erősebb jelenlétet mutatni, ahol éppen azok a társaságok erősek, akik Európában is fenyegetést jelentenek számukra (2. ábra).

2. ábra: A Perzsa-öböl menti és az európai légitársaságok ázsiai szerepvállalása, 2018.
Figure 2.: Engagement of European and Gulf airlines in Asia. 2018.



Forrás: saját szerkesztés³¹

A Perzsa-öböl menti légitársaságok földrajzi fekvése a globális légi-közlekedés szempontjából rendkívül előnyös. Ezek között kell megemlíteni azokat az adottságokat, helyzeti előnyöket, melyek a működés feltételeihez járulnak hozzá. Ide sorolható egyebek mellett az

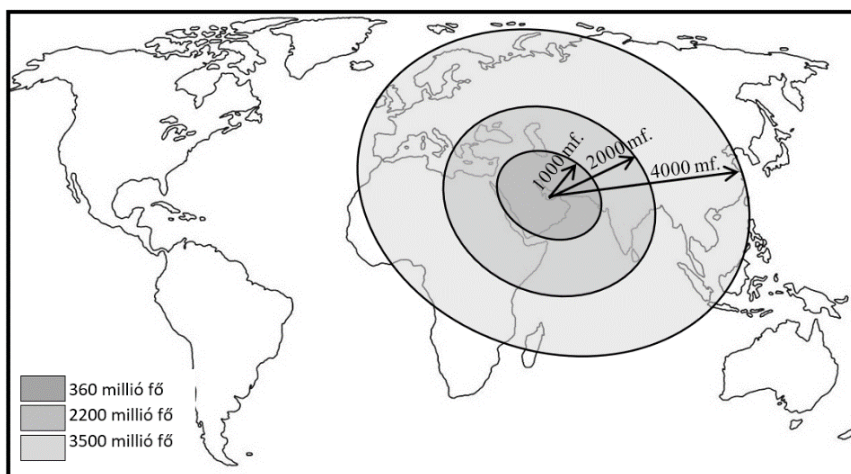
- erős gazdasági potenciál, rendkívüli tőkeerő:
- fosszilis és megújuló energiaforrások gazdagsága,
- helyben rendelkezésre álló, jelentős szállítási költség nélkül elérhető üzemanyag,
- a legmagasabb biztonsági (földi-légi) feltételek kiépítésének lehetősége,

- sajátos kulturális háttér, társadalmi szokásrend következményei,
- gyors döntési mechanizmus lehetősége,
- tulajdonviszonyokból származó előnyök,
- 24 órás repülőtér használatának lehetősége.

Másrészt itt kell kiemelni, hogy globális helyzetéből adódóan Európa, Afrika és Ázsia közötti „félúton” előnyös légiközlekedési pozíciót foglal el. Ez lehetővé teszi számára, hogy a legelőnyösebb üzemeltetési költségek mellett tölthesse be a tradicionális és a feltörekvő piacok közötti összekötő híd szerepét (3. ábra).

3. ábra: 1000, 2000 és 4000 mérföld távolságon belül elérhető népesség Dubai International (DXB) repülőtérrel³³

Figure 3.: Population accessible from 1,000, 2,000 and 4,000 miles from Dubai International Airport (DXB)



Forrás: saját szerkesztés (A népességszám a népszámlálási adatok, hivatalos becslés és ENSZ becslés adatai alapján került meghatározásra.)

Ezek az előnyök, melyek „öböl-specifikus tényezők” néven foglalhatóak össze, más légitársaságok esetében halmozottan nem fordulnak elő, így ennek birtokában nevezett három társaság jelentős versenyelőnyt élvez.

5. Összegzés

A világ légi közlekedése már harmadik évtizede az átalakulás időszakát éli. Tanulmányomban az uniós légitársaságok jelenlegi helyzetére, nehézségeinek okára és perspektíváira próbáltam rámutatni az egyre nagyobb konkurenciát jelentő Perzsa-öböl menti versenytársakkal összevetésben.

Annak ellenére, hogy az Európai Bizottság 2010 óta hangsúlyozza a szektor kiemelt jelentőségét a GDP termelésben, a foglalkoztatásban, a kereskedelemben, a mobilitásban, érdemi előrelépés nem történt. A Low Cost társaságok ugyan jól reagáltak a megváltozott piaci kihívásokra, azonban gazdaságossági szempontokat előtérbe helyező üzletpolitikájuk révén – a világátlag feletti részesedésükkel – komoly konkurenciát jelentettek (jelentenek) a teljes szolgáltatást nyújtó légitársaságoknak.

Ezzel szemben a Perzsa-öböl menti országok fuvarozói másfél évtized alatt meghatározó hatást gyakoroltak a szakági fejlődésre, s ennek eredményeképpen a világ hárompólusú légi piaca négypólusúra bővült. Az európai versenytársak korlátozott lehetőségeik miatt nem voltak képesek erre megfelelő gyorsasággal reagálni. Az Emirates, Etihad és a Qatar Airways kiemelt célterületnek tartja az uniós piacot, szorosan együtt kíván működni vele, igyekszik tovább bontani a nyitott égbolt egyezmény még meglévő korlátait és szélesíteni az 5. szabadságjog nyújtotta előnyöket. Útvonalhálózatuk 30%-a az EU felé irányul, és lehetőség szerint az itteni HUB-okat kívánják meghosszabbítani – ahogy ezt Athénból és Milánóból már teszik is – Észak-, Közép- és Dél-Amerika irányába.

Tanulmányomban foglaltakat alapul véve a hagyományos légitársaságok életben tartására – ahogy arra a Commissariat Général á la Stratégie et á la Prospective állásfoglalása³⁴ is utal – három alternatíva kínálkozik:

- A hagyományos légitársaságok a garantáltan jó forgalmú, magasabb áron értékesíthető (többnyire közép- és hosszú távú) viszonylatokat megtartják, a rövid- és középtávú, kevésbé jól fizető járatokat leányvállalatokba kiszervezik. Ebben a konstrukcióban a hagyományos légitársaság(ok)nak egy Low Cost leányvállalata lenne, amely diszkont feltételek mellett versenyez. Ilyen jelenleg az Euro-wings, a Lufthansa csoport tagja.
- A diszkont modell kiterjed a rövid- és középtávú járatok egész piacára, azaz a hagyományos légitársaságok értékesítik ezeket a desztinációkat. Ennek megfelelően a légi személyszállítás tradicionális szolgáltatásokat tartalmazó formáját kizárólag a hosszú távú járatok nyújtják.
- Az európai légitársaságok közötti legelőnyösebb szinergiák megtalálása. Ez a folyamat az USA-ban már végbement (Delta és a Northwest Airlines, US Airways, TWA és az American Airlines, United Airlines és a Continental Airlines), jelenleg ennek vagyunk tanúi Európában (AF-KLM, Lufthansa csoport, IAG). Ezzel összefüggésben revízió alá kerülhet a külföldi légitársaságok részesedésének jelenleg érvényes 49%-os mértéke is.

A fentiekén túl az európai légiközlekedés versenyképességét csökkenti a túlszűfolt, kapacitáshiányos repülőterek nagy száma, a járatirányítási fejlesztések elmaradása, a túlszabályozott a jogi környezet, a sok felesleges adóforma és az egységes európai égbolt koncepció megvalósulásának elmaradása.³⁵

JEGYZETEK/NOTES

1. Európai Bizottság (2015): Európai légi közlekedési stratégia. A Bizottság közleménye. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0598&from=EN> (letöltve: 2019.01.23.)
2. Statista, The Statistics Portal (2018): Annual growth in global air traffic passenger demand from 2006 to 2019. <https://www.statista.com/statistics/193533/growth-of-global-air-traffic-passenger-demand/> (letöltve: 2019. február 5.)
3. ICAO (2018): Solid passenger traffic growth and moderate air cargo demand in 2018. <https://www.icao.int/Newsroom/Pages/Solid-passenger-traffic-growth-and-moderate-air-cargo-demand-in-2018.aspx> (letöltve: 2019. február 27.)
4. Airbus (2018): Global Market Forecast. Global Networks, Global Citizens 2018–2037). <https://www.airbus.com/content/dam/corporate-topics/publications/media-day/GMF-2018-2037.pdf> (letöltve: 2019. január 3.)
5. Európai Bizottság (2015).
6. A. D Little (2008): Kostenvorteile der Middle East Carrier. Eine Quantifizierung struktureller und strategischer Vorteile im Vergleich zu europäischen Netzwerk Carriern. <https://docplayer.org/1747142-Kostenvorteile-der-middle-east-carrier-eine-quantifizierung-struktureller-und-strategischer-vorteile-im-vergleich-zu-europaeischen-netzwerk-carriern.html> (letöltve: 2019. január 4.); Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (Alers, T., Berster, P. Dr., Ehmer, Prof. Dr. H., Fuhrmann, M.T., Gelhausen, M. Dr, Grimme, W., Horn, S., Keimel, H., Maertens, S. Dr., Nieße H.) (2012): The Impact of Emirates Airline on the German Economy Final Report. https://cdn.ek.aero/downloads/ek/pdfs/int_gov_affairs/The_Impact_Emirates_German_Economy_Report_May_2012.pdf (letöltve: 2019. január 28.); CSAPÓ, ERDŐSI, Grimme, Wolfgang (2011): The growth of Arabian airlines from a German perspective – A study of the impacts of new air services to Asia. *Journal of Air Transport Management* 17, 333–338. old. https://previa.uclm.es/cr/caminos/publicaciones/Cuaderno_Ing_Territorio/4jornadas/WolfgangGrimme/4.pdf (letöltve: 2019. január 20.); Heard-Bey, F. (2001): The Tribal Society of the UAE and its Traditional Economy. In: Al Abed, I., Hellyer, P.: *United Arab Emirates: a new perspective*. Trident Press, London.; Lorenz, S. (2008): *Architektursprache von Luxushotels in Dubai, VAE*. Disszertáció. *Berlini Egyetem Művészettörténeti Intézete*. https://refubium.fu-berlin.de/bitstream/handle/fub188/7999/00_TitelInhaltAbkuerz.pdf?sequence=1&isAllowed=y (letöltve: 2019. február 5.); Redpath, N., O’Connell J. F., Warnock-Smith, D. (2017): The strategic impact of airline group diversification:

- The cases of Emirates and Lufthansa. *Journal of Air Transport Management*, 64. kötet, B rész, 121–138. old. https://bucks.collections.crest.ac.uk/15722/1/15722_Warnock-Smith_D.pdf (letöltve: 2019. február 15.)
7. Erdősi F. (1998): A légit közlekedés általános és regionális földrajza, légit közlekedés-politika. 1. kötet, Budapest.
8. Scharpenseel M. F. (2001): Consequences of E. U. Airline Deregulation in the Context of the Global Aviation Market *Northwestern Journal of International Law & Business* Vol. 22. Issue 1. Fall. <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol22/iss1/10/> (letöltve: 2019. február 7.)
9. Európai Bizottság (2019): Külső légügyi politika. https://ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/external_aviation_policy_en (letöltve: 2019. január 5.)
10. Scharpenseel, M. F. (2001).
11. Erdősi 1998.
12. CAPA Centre of Aviation (2019): “LCCs: global market share gains led by emerging markets”. <https://centreforaviation.com/analysis/reports/lccs-global-market-share-gains-led-by-emerging-markets-459927> (letöltve: 2019. március 13.)
13. Az Egyesült Arab Emírségek 1971. december 2-án alakult meg hat sejkiség (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Umm al-Quwain, Fujairah és Ajman) egyesülésével. Ra al-Khaimah, 1972-ben csatlakozott az új szövetséghez.
14. Heard-Bey, F. (1972): “Social Change in the Arab Gulf States and Oman”, *Asian Affairs*, 59: 309–316.
15. Ma British Airways.
16. Onley, J. (2009): Britain and the Gulf Shaikhdoms, 1820–1971: The Politics of Protection. Center for International and Regional Studies Georgetown University School of Foreign Service in Qatar. https://socialsciences.exeter.ac.uk/iaais/downloads/Onley_Britain_and_Gulf_Shaikhdoms2009.pdf (letöltve: 2017. május 3.)
17. Sheikh Rashid bin Saeed Al Maktoum 1958–1990 Dubai Emírátság uralkodója, 1971–1990-ig az Egyesült Arab Emírátságok elnökhelyettese.
18. Onley 2009.
19. A Brit Birodalom és a Perzsa-öböl menti sejkiségek között megkötött legfontosabb szerződések és azok tartalma: 1820. Békeszerződés, kalózkodás megtiltása; 1853. Örök Békeszerződés, a tengeren minden agresszió végleges megtiltása. Ez a megállapodás adta a „Trucial” nevet a régiónak.; 1892. Kizárólagossági szerződés, ezzel a Trucial Államok a Brit protektorátus alá kerülnek és lemondanak az önálló külpolitikáról.; 1922. A kőolaj kitermelés koncessziójának átadására vonatkozó szerződés.
20. Heard-Bey, F. (1996): From Trucial States to United Arab Emirates. UK, Longman.
21. A Lufthansa csoport bővítési üteme: Eurowings (2001), SWISS (2005), Jet-blue (19%) (2007), Brussels Airlines (2008), Austrian Airlines (2009), Germanwings (2009), AirBerlin (2017)
22. Az Emirates kizárólag B777 és A380 típusú óriásgépeket használ. Összehasonlításképpen a vizsgált légitársaságok gépparkjának átlagos ülőhely kapaci-

- tása: Lufthansa 165, British A. 170, AF 175, Emirates 396 fő. OAG Aviation Worldwide Limited. 2017.
23. <https://www.qatarairways.com/en-hu/homepage.html>, <https://www.klm.com/home/hu/en>, <https://www.lufthansa.com/fly/hu/>, <https://www.lufthansagroup.com/de/home.html>, https://www.cathaypacific.com/cx/en_US.html, <https://www.delta.com/>, <https://ir.delta.com/financials/default.aspx>, <https://www.emirates.com/hu/hungarian/>, <https://www.turkishairlines.com/>, <https://m.aeroflot.ru/ru-en>, https://www.singaporeair.com/en_UK/sg/home#/book/bookflight
 24. Európai légitársaságban legfeljebb 49 százalék tulajdoni részesedést szerezhet Európán kívüli befektető. Európai Bizottság 2015.
 25. Frontier Economics Ltd (2015): Emirates' Economic Impact in Europe. A Report prepared for Emirates Airline. https://cdn.ek.aero/downloads/ek/pdfs/int_gov_affairs/Emirates_Economic_Impact_Europe_Executive_Summary.pdf (letöltve: 2019. február 5.)
 26. A géptípust az Emirates hosszú távú vásárlói elköteleződése sem tudta egyedül fenntartani. Gyártását 2021-ben leállítják.
 27. Emirates (2015): Emirates' Operations in Europe: A €6.8 Billion Impact on GDP. <https://www.emirates.com/media-centre/emirates-operations-in-europe-a-68-billion-impact-on-gdp-to-be-distributed-at-1pm> (letöltve: 2019. január 4.)
 28. World Economic Forum (2016): Travel and Tourism Competitiveness Report 2015. <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015/> (letöltve: 2019. január 23.)
 29. Airbus (2017): Global Market Forecast. Global Networks, Global Citizens 2017–2036). <https://www.scribd.com/document/373984163/Airbus-Global-Market-Forecast-2017-2036-Growing-Horizons-Full-Book> (letöltve: 2018. december 25.)
 30. Európai Bizottság (2012): Az EU légi közlekedéssel kapcsolatos külpolitikai csomagja. MEMO. Brüsszel http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-714_hu.htm (letöltve: 2019. január 28.)
 31. Megjegyzés: Lufthansa csoport, AF-KLM, British Airways együtt: 52 célállomás – 547 járatpár/hét, szemben Emirates, Etihad, Qatar Airways együtt Közel-Kelet és Európa között 109 célállomás – 1375 járatpár/hét, Közel-Kelet és Ázsia között 120 célállomás 1532 járatpár/hét. Az uniós légitársaságok a legtöbb régióban veszítenek piaci részesedésükből a nem uniós fuvarozók javára. Különösen szembetűnő a különbség Európa és Ázsia közötti útvonalon. – Összeállítva az Emirates, Etihad, Qatar Airways, Lufthansa, British Airways, Air France, KLM 2018. évi menetrendek adatai alapján.
 32. Európai Bizottság (2017): Annual Analyses of the EU Air Transport Market 2016. https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2016_eu_air_transport_industry_analyses_report.pdf (letöltve: 2019. január 15.)
 33. A régió 4000 mérföldes (kb. 6400 km) körzetén belül – mely a modern gépek számára kb. 8 órás utat jelent – él a világ népességének több mint fele, 3,5 milliárd ember. További elérhetőségek az idő- és távolságfaktor

függvényében (példák): 370 millió fő – kb. 2 óra/1.000 mf: Arab-fsz., Levante országai, GCC országok, Irán, Afganisztán, Pakisztán 2200 millió fő – kb. 4 óra/2.000 mf: Európa keleti határa, Közép-ázsiai utódállamok, India, Szudán, 3500 millió fő – kb. 8 óra/4.000 mf: Európa teljes területe, Sanghai, Jakarta, Pretoria, Accra, Casablanca.

34. Commissariat général à la stratégie et à la prospective (2013): Les compagnies aériennes européennes sont-elles mortelles? Perspectives à vingt ans <https://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/134000597.pdf> (letöltve: 2019. január 6.)
35. IATA (2018): A sok fapados nehéz helyzetbe hozta a légiközlekedést. <http://mti.hu/mti/Default.aspx> (letöltve: 2019. február 4.)

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCE

- A. D Little (2008): Kostenvorteile der Middle East Carrier. Eine Quantifizierung struktureller und strategischer Vorteile im Vergleich zu europäischen Netzwerk Carrier. <https://docplayer.org/1747142-Kostenvorteile-der-middle-east-carrier-eine-quantifizierung-struktureller-und-strategischer-vorteile-im-vergleich-zu-europaeischen-netzwerk-carriern.html> (letöltve: 2019. január 4.)
- Airbus (2011): Delivering the Future: Global Market Forecast 2011–2030. (A jövőkép megvalósítása: globális piaci előrejelzés a 2011 és 2030 közötti időszakra). http://www.team.aero/images/aviation_data_insert/Airbus_GMF_2011-2030_delivering_the_future_-_press_conference_presentation.pdf (letöltve: 2019. február 5.)
- Airbus (2017): Global Market Forecast. Global Networks, Global Citizens 2017–2036). <https://www.scribd.com/document/373984163/Airbus-Global-Market-Forecast-2017-2036-Growing-Horizons-Full-Book> (letöltve: 2018. december 25.)
- Airbus (2018): Global Market Forecast. Global Networks, Global Citizens 2018–2037). <https://www.airbus.com/content/dam/corporate-topics/publications/media-day/GMF-2018-2037.pdf> (letöltve: 2019. január 3.)
- ATAG (2012): Aviation: Benefits Beyond Borders. <https://aviationbenefits.org/downloads/> (letöltve: 2019. január 20.)
- Boeing (2018): Commercial market outlook. <https://www.boeing.com/commercial/market/commercial-market-outlook/> (letöltve: 2019. január 3.)
- CAPA Centre of Aviation (2019): “LCCs: global market share gains led by emerging markets”. <https://centreforaviation.com/analysis/reports/lccs-global-market-share-gains-led-by-emerging-markets-459927> (letöltve: 2019. március 13.)
- Commissariat général à la stratégie et à la prospective (2013): Les compagnies aériennes européennes sont-elles mortelles? Perspectives à vingt ans. <https://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/134000597.pdf> (letölt.: 2019.01.06.)

- Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (Alers, T., Berster, P. Dr., Ehmer, Prof. Dr. H., Fuhrmann, M. T., Gelhausen, M. Dr., Grimme, W., Horn, S., Keimel, H., Maertens, S. Dr., Nieße H.) (2012): The Impact of Emirates Airline on the German Economy Final Report. https://cdn.ek.aero/downloads/ek/pdfs/int_gov_affairs/The_Impact_Emirates_German_Economy_Report_May_2012.pdf (letöltve: 2019. január 28.)
- Emirates (2015): Emirates' Operations in Europe: A €6.8 Billion Impact on GDP. <https://www.emirates.com/media-centre/emirates-operations-in-europe-a-68-billion-impact-on-gdp-to-be-distributed-at-1pm> (letöltve: 2019. január 4.)
- Emirates (2018): Emirates orders 36 A380s worth US\$ 16 billion. <https://www.emirates.com/media-centre/emirates-orders-36-a380s-worth-us-16-billion> (letöltve: 2019. január 20.)
- Erdősi F. (1998): A légiközlekedés általános és regionális földrajza, légiközlekedés-politika. 1. kötet, Bp.
- Erdősi Ferenc (2003): „A világ légi közlekedésének főbb tendenciái.” Közlekedéstudományi Szemle, Vol. LI. No. 2.. 54–59. o.
- Európai Bizottság Mobilitáspolitikai és Közlekedési Főigazgatóság, (Geil, Klaus) (2010): Liberalisation of Air Transport – A European Perspective. Előadás, Tokió. http://www.jterc.or.jp/koku/koku_semina/pdf/100603_presen_Geil.pdf (letöltve: 2019. január 28.)
- Európai Bizottság (2012): Az EU légi közlekedéssel kapcsolatos külpolitikai csomagja. MEMO. Brüsszel http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-714_hu.htm (letöltve: 2019. január 28.)
- Európai Bizottság (2015): Európai légi közlekedési stratégia. A Bizottság közleménye. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0598&from=EN> (letöltve: 2019. 01. 23.)
- Európai Bizottság (2017): Annual Analyses of the EU Air Transport Market 2016. https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2016_eu_air_transport_industry_analyses_report.pdf (letöltve: 2019. január 15.)
- Európai Bizottság (2019): Külső légügyi politika. https://ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/external_aviation_policy_en (letöltve: 2019. január 5.)
- Frontier Economics Ltd (2015): Emirates' Economic Impact in Europe. Report prepared for Emirates A. https://cdn.ek.aero/downloads/ek/pdfs/int_gov_affairs/Emirates_Economic_Impact_Europe_Executive_Summary.pdf (letöltve: 2019. február 5.)
- Grimme, Wolfgang (2011): The growth of Arabian airlines from a German perspective – A study of the impacts of new air services to Asia. Journal of Air Transport Management 17, 333–338. old. https://previa.uclm.es/cr/caminos/publicaciones/Cuaderno_Ing_Territorio/4jornadas/WolfgangGrimme/4.pdf (letöltve: 2019. január 20.)
- Heard-Bey, F. (1972): “Social Change in the Arab Gulf States and Oman”, Asian Affairs, 59: 309–316.
- Heard-Bey, F. (1996). From Trucial States to United Arab Emirates. UK, Longman.

- Heard-Bey, F. (2001): The Tribal Society of the UAE and its Traditional Economy. In: Al Abed, I., Hellyer, P.: United Arab Emirates: a new perspective. Trident Press, London.
- IATA (2009): Statement of Policy Principles regarding the Implementation of Bilateral Air Service Agreements. Agenda for Freedom. <https://www.iata.org/policy/Documents/agenda-for-freedom-multilateral-statement-policy.pdf> (letöltve: 2019. február 16.)
- IATA (2018): A sok fapados nehéz helyzetbe hozta a légiközlekedést. <http://mti.hu/mti/Default.aspx> (letöltve: 2019. február 4.)
- ICAO (2018): Solid passenger traffic growth and moderate air cargo demand in 2018. <https://www.icao.int/Newsroom/Pages/Solid-passenger-traffic-growth-and-moderate-air-cargo-demand-in-2018.aspx> (letöltve: 2019. február 27.)
- Lorenz, S. (2008): Architektursprache von Luxushotels in Dubai, VAE. Disszertáció. Berlini Egyetem Művészettörténeti Intézete. https://refubium.fu-berlin.de/bitstream/handle/fub188/7999/00_TitelInhaltAbkuerz.pdf?sequence=1&isAllowed=y (letöltve: 2019. február 5.)
- Onley, J. (2009): Britain and the Gulf Shaikhdoms, 1820–1971: The Politics of Protection. Center for International and Regional Studies Georgetown University School of Foreign Service in Qatar. https://socialsciences.exeter.ac.uk/iais/downloads/Onley_Britain_and_Gulf_Shaikhdoms2009.pdf (letöltve: 2017. május 3.)
- Pinkham, R.: (1999): European Airline Deregulation The Great Missed Opportunity? The SAIS Europe Journal. <http://www.saisjournal.org/posts/european-airline-deregulation> (letöltve: 2019. január 6.)
- Ravich, T. M. (2015): Open Skies. University of Central Florida FIU Law Review Volume 10. Number 2. Article 12. <https://ecollections.law.fiu.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1259&context=lawreview> (letöltve: 2019. február 14.)
- Redpath, N., O’Connell J.F., Warnock-Smith, D. (2017): The strategic impact of airline group diversification: The cases of Emirates and Lufthansa. Journal of Air Transport Management, 64. kötet, B rész, 121–138. old. https://bucks.collections.crest.ac.uk/15722/1/15722_Warnock-Smith_D.pdf (letöltve: 2019. február 15.)
- Régiók Bizottsága (2016): VÉLEMÉNYTERVEZET „Területi kohéziós politika és uniós költségvetés” szakbizottság Légi közlekedési stratégia. 9. szakbizottsági ülés. Brüsszel <https://docplayer.hu/106298459-9-szakbizottsagi-ules-julius-4-velemenyszervezet-területi-kohezios-politika-es-unios-koltsegyetes-szakbizottsag-legi-kozlekedesi-strategia.html> (letöltve: 2019. február 15.)
- Said, J. R. (1977): The preliminary oil concessions in Trucial Oman 1922–1937. International Interactions. Vol. 3., No 2., pp. 113–134. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03050627708434458?journalCode=gini20> (letöltve: 2019. március 13.)
- Scharpenseel M. F. (2001): Consequences of E. U. Airline Deregulation in the Context of the Global Aviation Market Northwestern Journal of International Law & Business Vol. 22. Issue 1. Fall. <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol22/iss1/10/> (letöltve: 2019. február 7.)

- Sepehrivar, Tina (2016): Emirates Strategy Analysis. <https://www.slideshare.net/TinaSepehrifar/emirates-strategy-analysis> (letöltve: 2019. január 28.)
- Statista, The Statistics Portal (2018): Annual growth in global air traffic passenger demand from 2006 to 2019. <https://www.statista.com/statistics/193533/growth-of-global-air-traffic-passenger-demand/> (letöltve: 2019. február 5.)
- Törőcsik, M. & Csapó, J. (2018): Fogyasztói trendek hatása a turizmusra. Csapó, J.–Gerdesics, V.–Törőcsik, M. (szerk.) (2018): Generációk a turizmusban. I. Nemzetközi Turizmusmarketing Konferencia, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Tanulmánykötet. Pécs, 8–22.
- United Arab Emirates, Ministry of Economy (2013): WHY UAE? Unlimited Opportunities 2013. <http://www.economy.gov.ae/Publications/Why%20UAE%20-%20English.pdf> (letöltve: 2019. január 23.)
- World Economic Forum (2016): Travel and Tourism Competitiveness Report 2015. <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015/> (letöltve: 2019. január 23.)

KLEMENTSITS Péter

PhD-hallgató

PTE TTK Földtudományok Doktori Iskola, Geopolitikai Doktori Program, Pécs

PhD student

Doctoral School of Earth Sciences of the University of Pécs

peterklemensits@yahoo.com

**RODRIGO DUTERTE „FÜGGETLEN” KÜLPOLITIKÁJA –
AZ AMERIKAI-FILIPPÍNÓ SZÖVETSÉG GEOSTRATÉIAI
KIHÍVÁSAI A 21. SZÁZADBAN**

*THE “INDEPENDENT” FOREIGN POLICY OF RODRIGO
DUTERTE – THE CHALLENGES OF THE US-FILIPINO
ALLIANCE IN THE 21TH CENTURY*

ABSTRACT

During the Cold War, the Philippines was an indispensable US ally, and this was still basically the case at the turn of the 21st century. However, the inauguration of President Rodrigo Duterte in June 2016 heralded great changes for the international position of the Philippines: a shift towards China and Russia occurred, followed by the emergence of a more balanced foreign policy. The partnership with the US has changed, too: during the Obama administration, the relationship between the two countries became cooler, although the foundations of the alliance were never contested. In the wake of Donald Trump’s assumption of office in January 2017, the alliance seems to have become as strong as before, and economic as well as security-military cooperation has continued.

The author’s aim is to analyze the Philippines’ position in the US-led world order from 1945 to the present, as well as the foundations of the United States–Philippines special relationship. After that the main components of Duterte’s “independent” foreign policy and the fundamental changes in the Philippines’ foreign relations are presented. The analysis focuses on the causes of the conflict at the end of Barack Obama’s presidency, followed by the improving partnership during the Trump era and the main geopolitical challenges the alliance has had to face. According to its conclusion the US–Philippines security cooperation will remain strong under Presidents Duterte and Trump due to strategic considerations, which indicate the military alliance is in the interests of both nations.

Kulcsszavak: Amerikai Egyesült Államok, Fülöp-szigetek, szövetség, geostratégia, Rodrigo Duterte, külpolitika

Keynotes: United States of America, Philippines, Alliance, geostrategy, Rodrigo Duterte, foreign policy

1. Bevezetés

Az Egyesült Államokat és a Fülöp-szigeteket egy speciális kapcsolat fűzi össze, amely a közös történelem, a szabadság és a demokrácia elvei iránti elköteleződés, a kiterjedt társadalmi-kulturális interakció mellett a szoros biztonsági, katonai és gazdasági együttműködésen alapszik. Ennek egyik leglátványosabb eleme a ma is érvényben lévő, 1951-es Kölcsonös Védelmi Egyezmény, amely megalapozta a két ország tartós stratégiai partnerségét, szövetségét. A kapcsolatok különleges jellegéhez az a tény is hozzájárul, hogy a Fülöp-szigetek a 20. század elején az USA gyarmatává vált, 1946-os függetlenségét pedig Washington akarátának köszönheti. Mivel az Egyesült Államok korábbi katonai és gazdasági pozícióit nem kívánta feladni, a két ország szoros – némileg egyoldalú – kapcsolata a hidegháború során is fennmaradt. De a stratégiai kapcsolatokat tekintve, a 20–21. századfordulóján sem következett be lényegi változás: Manila számára továbbra is az USA jelenti a legfontosabb partnert, miközben Amerika még mindig az egyik legfőbb regionális szövetségésének tekinti a délkelet-ázsiai szigetországot.

A szövetség az idők során sikeresen felelt meg a különböző geostratégiai kihívásoknak, a 21. században viszont Kína felemelkedése a korábbiaknál is nagyobb próbatétel elé állítja a két ország partnerségét. Rodrigo Duterte elnök 2016 júniusában történő megválasztása, majd az általa képviselt „független” külpolitika meghirdetése világosan illusztrálja ezt a folyamatot, hiszen filippínó oldalról a szövetség megreformálására komoly erőfeszítések történtek. Napjainkban pedig Donald Trump kormányzata is igyekszik új irányt mutatni az együttműködésnek, legalábbis az Obama korszakhoz képest. A tanulmány célja, hogy bemutassa az amerikai-filippínó szövetség alakulásának legfőbb jellemzőit, különös tekintettel a 2016 utáni időszakra, valamint mindazokat a geostratégiai kihívásokat, amelyek jelentős hatást gyakorolnak a partneri kapcsolatokra.

2. Az amerikai-filippínó szövetség alapjai

Miután, a Fülöp-szigetek 1946. július 4-én elnyerte a függetlenségét az Egyesült Államoktól, továbbra is Amerika szoros szövetségese és „partnere” maradt. Az 1951-es Kölcsönös Védelmi Egyezmény értelmében az Egyesült Államok biztosította az ország védelmét, az 1947-es Katonai Bázis Megállapodás pedig lehetővé tette az USA számára 23 katonai bázis, közöttük pl. a Subic Bay haditengerészeti támaszpont használatát is. Thaiföld mellett a Fülöp-szigetek volt a SEATO egyetlen délkelet-ázsiai tagja, a kommunizmus elleni küzdelem elkötelezett híve. Az ASEAN alapító tagjaként Manila ugyan a regionális integrációs törekvéseket is támogatta, de a hidegháború végéig politikai, katonai és gazdasági kapcsolatrendszerét egyértelműen az USA-tól való függés határozta meg.¹

1992-ben azonban a kongresszus a szuverén külpolitika kialakításának jelszavával elutasította az amerikai katonai jelenlét meghosszabbítását, ezzel együtt újabb a katonai bázisok használatáról szóló egyezmény megkötését, ez azonban a politikai és gazdasági kapcsolatokat csupán kis mértékben befolyásolta. A biztonsági együttműködést megkönnyítette, hogy 1998 februárjában az amerikai és a filippínó kormány aláírta a Vendégerők Megállapodást, amely megteremtette a jogi kereteit a közös hadgyakorlatokra az országba érkező amerikai katonai alakulatok ideiglenes állomásozásának.²

A manilai kormány Kína felemelkedését és a dél-kínai-tengeri expanzióját egyre inkább fenyegetésként értékelte,³ ezért a 2000-es évek elején a terrorizmus elleni globális háborúval párhuzamosan újra a szövetségi kapcsolatok megerősítésében vált érdekelté.⁴ A terrorizmus elleni globális küzdelem az amerikai-filippínó kapcsolatokat is alapjában érintette, hiszen megerősítette a két ország szövetségét és új dinamizmust vitt a bilaterális kapcsolatokba.⁵

A dél-kínai-tengeri konfliktust tekintve, az ASEAN országok közül Vietnam mellett a Fülöp-szigetek képviselte a leghatározottabb álláspontot Kínával szemben, kiélezve a viszonyt az ázsiai óriással, egyúttal hozzájárulva a szervezet megosztottságához a kérdésben.

Benigno Aquino elnöksége alatt 2010-től az ország cserébe a katonai és politikai támogatásért üdvözölte az amerikai „újraegyensúlyozás” koncepció meghirdetését, így annak Washington számára egyik legfontosabb pillére lett. Barack Obama kormánya már nyíltan támogatta a Fülöp-szigeteket a Dél-kínai-tengert érintő vitájában, 2011-ben pedig deklarálta, hogy a két ország régi szövetséges és „stratégiai partner”. 2014 áprilisában aztán a Megnövelt Védelmi Együttműködési Megállapodás

aláírásával tovább mélyült a partnerség, lehetővé téve rotációs alapon az amerikai haderő visszatérését.⁶

Aquino a dél-kínai-tengeri érdekeltségek védelmét a nemzet legfontosabb geostratégiai érdekei közé emelte, ennek érdekében Kínával is hajlandó volt kiélezni a viszonyt, amikor 2013-ban a hágai nemzetközi bíróság elé vitte az ügyet.⁷ Kihasználva az ország gazdasági fejlődését, a Kínával fennálló politikai és gazdasági kapcsolatok megromlását elfogadhatónak vélte, helyette inkább az ASEAN partnerekre, az USA-ra és annak szövetségeseire, Japánra, valamint Dél-Koreára kívánt támaszkodni. Aquino külpolitikája a korábbiaknál is jobban elkötelezte magát az USA oldalán és a Kína bekerítését célzó törekvéseket is támogatta.⁸

3. Duterte elnök „független” külpolitikája és az USA–Fülöp-szigetek szövetség megreformálásának kísérlete

A 2016. június 30-án hivatalba lépett Rodrigo Duterte elnöknek köszönhetően a közelmúltban az amerikai-fülöp-szigeteki kapcsolatok jelentős változáson mentek keresztül, melynek hosszú távú következményei ma még nem láthatóak világosan.

Duterte, elődjével szemben teljesen új alapokra helyezte a Fülöp-szigetek kül- és védelempolitikai stratégiáját, melynek legszembetűnőbb aspektusa az Egyesült Államoktól való eltávolodás ezzel együtt a Kína, valamint az Oroszország felé történő nyitás. Az új elnök a kezdetektől egy „független” külpolitika követését tartotta szükségesnek, amelynek legfőbb elvei a szuverenitás, a szuverén egyenlőség, a be nem avatkozás és a viták békés eszközökkel való rendezése. A 2016. július 12-én a dél-kínai-tengeri vitában meghozott bírósági ítélet lényegében a Fülöp-szigeteknek kedvezett, miközben Kína álláspontját elutasította, Duterte mégis a kezdetektől a kompromisszumot kereste.⁹ 2016. októberi pekingi látogatása során megerősítette „független külpolitikájának” lényegi elemeit és az USA-val fennálló biztonsági, gazdasági kapcsolatok megőrzése mellett a Kínával való szoros gazdasági kooperáció mellett foglalt állást.

Duterte finoman szólva sem diplomatikus nyilatkozatai, melyeket a sajtó felnagyított még látványosabbá tették az USA-val való szembefordulását és a nézetkülönbségeket, egy kicsit háttérbe is szorítva a reálpolitikai megfontolásokat.

Mivel az Obama kormány a kezdetektől kritizálta a kábítószerellenes hadjáratát¹⁰ és az emberi jogok tiszteletére szólította fel, az elnök frusztrációjának hangot adva illetlen jelzőket használt, eredetileg a riporterre

értve, de a média tálalásának köszönhetően később az amerikai elnökre vonatkoztatva.¹¹ A két államfő viszonya a személyes találkozókön sem rendeződött, helyett a szeptemberi ASEAN csúcserkekezleten tovább romlott a helyzet. Duterte korábbi kijelentéseinek következtében az amerikaiak törölték a két államfő tervezett kétoldalú találkozóját, majd a Kelet-Ázsia csúcserkekezleten az ellentétek ismét kiéleződtek.¹²

A későbbiek során Duterte folytatta az Amerika ellenes megnyilvánulásait, melynek során újra a „független” külpolitikája mellett érvelt, távozásra szólította fel az amerikai haderőt Mindanaóról, ugyanakkor jelezvén, hogy az érvényben lévő védelmi megállapodásokat nem szándékozik felmondani.¹³ Azt is kifogásolta, hogy az USA kioktatja őt az emberi jogok kérdésében, ezért új szövetségesekre van szüksége, mint Kína és Oroszország, főleg hogy Washington még megfelelő haditechnikát sem hajlandó adni számára. A közös amerikai-filippínó őrzáratok végét is megígérte a Dél-kínai-tengeren, csakúgy, mint az éves rendszerességgel megtartott közös filippínó-amerikai Balikatan elnevezésű hadgyakorlatok befejezését.¹⁴

2016 októberében, Pekingi látogatása során már az USA-tól való elválásról beszélt, amit a későbbiek során úgy magyarázott, hogy nem a diplomáciai, védelmi és gazdasági kapcsolatok felszámolására gondolt, csupán egy független külpolitikai irányváltásra. Valójában a Barack Obama által meghirdetett „újraegyensúlyozás” koncepciónak nem akart a részese lenni és folytatni az ellenségeskedést Kínával – mivel az a házája számára korántsem kifizetődő – inkább a kölcsönös együttműködésre fektette a hangsúlyt az USA-val és másokkal egyaránt. A korábbi elnökhöz Gloria Macapagal-Arroyo-hoz hasonlóan Duterte is egyaránt jó viszonyt próbál kialakítani a két rivális nagyhatalommal szemben, viszont elődjével ellentétben –legalábbis a retorika szintjén – ő volt az első, aki konkrét lépéseket is tett az USA-tól való eltávolodás érdekében.¹⁵ Duterte az amerikai befektetésekről sem szeretne lemondani, de mivel azok az infrastrukturális fejlesztéseket eddig sem tudták biztosítani, egyértelmű hogy új partnerekre van szükség.¹⁶ Annak ellenére, hogy az Obama-Duterte korszakban a két ország viszonya látszólag gyorsan mélypontra jutott, és a jövőbeli együttműködés sorsa is megkérdőjeleződött, valójában filippínó oldalról semmilyen egyezmény, felmondása nem merült fel, a több évtizedes szövetség felbontására sem történtek konkrét lépések.¹⁷ A bilaterális kapcsolatok megreformálását azonban nem lehetett tovább halasztani, erre viszont már csak az új amerikai elnök beiktatása után nyílt lehetőség.

4. Donald Trump hivatalba lépése és a kapcsolatok új dinamikája

A filippínó politikai vezetés nagy reményeket fűzött Donald Trump elnökségéhez, hiszen az új amerikai államfő 2017. január 20-át követő beiktatása után külpolitikájában látványosan szakított a demokrata kormányzat által képviselt célokkal és értékekkel. Hamar kiderült, hogy Trump számára az emberi jogok kérdése nem jelent prioritást a filippínó politikai vezetéssel való tárgyalásai során. Trump nem tagadta, hogy támogatja a filippínó elnök kábítószerellenes hadjáratát, nem is beszélve más bel- és külpolitikai intézkedéseiről. A 2017 április végén folytatott telefonbeszélgetésük alkalmával az USA elnöke gratulált Dutertének a drogellenes hadjárat eredményességéért, egyúttal meghívta őt egy washingtoni látogatásra.¹⁸ Jelzésértékű, hogy az amerikai elnök már ekkor megerősítette tervezett novemberi részvételét a Manilában megrendezésre kerülő Kelet-Ázsia csúcscrétekezletén. Mivel a Trump kabinet – Obamához hasonlóan – hamar felismerte a filippínó-amerikai kapcsolatokat stratégiai jelentőségét, ezért mindent megtett a feszültségek oldása és a harmonikus együttműködés helyreállítása érdekében.

Trump Ázsia politikája azonban lassan formálódott és ezalatt számos változáson ment keresztül. Az nem volt kétséges, hogy az elnök alapvetően az USA belpolitikai problémáinak megoldását tekinti fő céljának és a külpolitikáját is ennek rendeli alá, de hogy a nagyhatalmakkal (Kína, India, Japán) szemben pontosan milyen stratégiát igyekszik követni, ez pedig hogyan befolyásolja majd a Manilával fenntartott partnerséget, az sokáig kérdéses maradt.

Trump 2017 novemberi ázsiai körútjának egyik meghatározó epizódját jelentette a filippínó elnökkel való találkozása és a bilaterális kapcsolatok megújításának lehetősége. A Vietnamban megrendezett APEC csúcscrétekezletet követően Trump elnök november 12-én érkezett a Fülöp-szigetekre, ahol sor került a filippínó államfővel esedékes első hivatalos találkozójára.

A források ellentmondóak azzal kapcsolatban, hogy a két elnök manilai tárgyalásai során mennyi szó esett az emberi jogokról, viszont az egyértelmű, hogy Trump és Duterte egyaránt hibásnak tartotta az Obama adminisztrációt a kapcsolatok megromlásában. A tárgyalások végkimenetele arra utal, hogy a két ország kapcsolatát sikerült helyreállítani, a kompromisszum alapja pedig, hogy Duterte szünetelteti az USA ellenes kirohanásait, cserébe Trump sem erőlteti az emberi jogok problémáját. A két államfő jó viszonya sokat nyom a latba, ugyanakkor valószínűsíthető, hogy a két ország szoros politikai kapcsolata, amely Duterte előtt jellemezte viszonyukat a közeljövőben nem tér vissza.¹⁹ Trump teljes

mértékben tisztában van a Fülöp-szigetek stratégiai jelentőségével, ezt bizonyítja, hogy a szigetországot katonai szempontból „a legfontosabb ingatlanrésznek” minősítette, egyúttal úgy fogalmazott, hogy elsősorban a bilaterális kereskedelem helyzetéről tárgyalt Dutertével.²⁰

Nyilvánvaló, hogy a két államfő a korábbiaknál pragmatikusabb külpolitikai megközelítést képvisel, melynek fontos eleme a gazdasági előnyök megszerzése, az adott ország saját érdekeinek érvényesítése, összekapcsolva a regionális biztonságpolitikai célokkal.²¹

A decemberben nyilvánosságra hozott új amerikai nemzetbiztonsági stratégia megerősítette Trump elkötelezettségét a bilaterális kapcsolatok szorosabbá fűzése mellett, miközben – Kínával szemben – kiállt a szabad hajózás és átrepülés elveinek tiszteletben tartása mellett. A dokumentum az egyes délkelet-ázsiai országok szuverenitásának védelmére is ígéretet tett a kínai befolyás növekedésével szemben.²²

Duterte elnöksége alatt a Fülöp-szigetek gazdasági értelemben a Kínával való minél szorosabb kooperációt szeretné megvalósítani, biztonsági értelemben pedig Oroszországra is számít, miközben Japánt egyfajta ellensúlyként szeretné felhasználni mindkettővel szemben. Mindezek ellenére biztonságpolitikai szempontból továbbra is az amerikai-filippínó szövetségnek van alapvető jelentősége, hiszen az ország védelmére az USA vállal garanciát.²³

A két ország partnerségének meghatározó részét alkotja a védelmi együttműködés, amely továbbra is zökkenőmentes, ezt a hadgyakorlatok, a fegyverszállítmányok és a terrorizmus ellenes kooperáció eredményessége is bizonyítja. A 2017 márciusában elfogadott filippínó Nemzetbiztonsági Politika 2017–2022-re című dokumentum nem vonja kétségbe az USA stabilizáló szerepét a régióban, miközben a dél-kínai-tengeri konfliktust tartja a legfőbb biztonsági veszélyforrásnak az ország szuverenitására nézve. A haderő modernizációjának folytatását is szükségesnek mondja ki, melynek során az USA – mint az egyetlen szövetséges – segítségét is igénybe kell venni.²⁴ Bizonyos hadgyakorlatokat töröltek, viszont újakat is indítottak, júliusban pedig a közös zulu-tengeri őrjáratok is megkezdődtek.²⁵ A filippínó hadsereg – Duterte retorikája ellenére – Amerika iránti elköteleződéséhez nem fér kétség, így a kétoldalú katonai kapcsolatokat a politika kevésbé befolyásolta.²⁶ A 2000-es évek elején a Fülöp-szigetekre érkező amerikai különleges erők ma is támogatják a filippínó biztonsági alakulatokat, csakúgy, mint az Egyesített Amerikai Katonai Segítségnyújtási Csoport, amely folyamatosan szállítja a katonai felszerelést és fegyvereket, amint az a Marawi krízis²⁷ során is történt.

2018 végén az USA részéről a Balangiga harangok visszaadása – melyeket még a 20. század elején hadizsákmányként vitt magával az ame-

rikai haderő – politikai és katonai téren egyaránt pozitív következményekkel járt, hiszen a filippínó kormány többek között a katonai beszerzések területén is az USA ajánlatát fogadta el, melynek értelmében 16 Black Hawk támadó helikopter megvásárlásáról állapodtak meg a felek.²⁸

A Pentagon által kiadott 2018-as National Defense Strategy kihangsúlyozta a szövetségek és partnerségek megerősítésének szükségét az Indo-Csendes-óceáni régióban, ez fokozottan igaz a Fülöp-szigetekre is.²⁹ Ugyanakkor a Duterte kormányzat az év végén kezdeményezte az 1951-es Mutual Defense Treaty felülvizsgálatát, és elsősorban a dél-kínai-tengeri szigetekkel kapcsolatos követelések tekintetében várta el egyértelmű álláspont kifejezését az amerikaiaktól. 2019 márciusában végül Mike Pompeo amerikai külügyminiszter manilai útja során nyilvánosan megerősítette az 1951-es egyezményt és garanciát vállalt a filippínó érdekeltségek védelmére.³⁰ Természetesen a szövetség alapjának számító szerződés átértékelése, adott esetben módosítása nem került le a napirendről, de ennek megvalósítása a belpolitikai és stratégiai kockázatok fényében Duterte és Trump elnökök jelenlegi ciklusa alatt már nem tűnik kivitelezhetőnek.

5. A Kína jelentette kihívás: a Fülöp-szigetek külpolitika fordulata és a geopolitikai kockázatok

Washington és Manila kapcsolatára rányomta bélyegét a Duterte kormány Kína felé történő nyitása, melynek következtében a Fülöp-szigetek Peking iránti gazdasági elköteleződése komoly geopolitikai kockázatokot rejt magában.

Duterte első hivatalos kínai útjára 2016. október 18-21. között került sor, melynek során Xi Jinping kínai elnökkel és Li Keqiang miniszterelnökkel is tárgyalt és számos konkrét, politikai és gazdasági jellegű megállapodás is született. Duterte azzal, hogy beleegyezett a dél-kínai-tengeri viták kétoldalú tárgyalásokon való rendezésébe és a természeti források közös hasznosításába, annyit sikerült elérnie, hogy Peking 2012 óta először újra a Scarborough homokpad közelébe engedte a filippínó halászokat.³¹ Közös partiőrség bizottság felállításáról is megegyeztek a felek, továbbá Duterte ekkor jelentette be az amerikaiakkal való közös őrzáratok végét a Dél-kínai-tengeren.

Nem véletlen, hogy az elnököt pekingi útjára több mint 400 filippínó üzletember kísérte el: a gazdasági kapcsolatok javítása prioritást élvezett. Összesen 21 különböző megállapodást írtak alá a felek 24 Mrd dollár ér-

tékben, melyek közül 15 Mrd dollár kínai befektetést jelent, ehhez kapcsolódik egy 9 Mrd dolláros hitelkeret. A Fülöp-szigetek Kína 21. századi Tengeri Selyemút projektjéből sem szeretne kimaradni, ezért a beruházások nagy része infrastrukturális fejlesztésekhez köthető.³²

A filippínó gazdaság számára az elmergesedett viszony Kínával számos kellemetlenséget okozott. A befektetők távolmaradása mellett, 2016 nyarán Kína a banánimportot is betiltotta a Fülöp-szigetektől (az ország Ecuador mögött második a világ banántermelésében),³³ a hágai ítéletet követően pedig már a turisták is elmaradtak. Egyértelmű, hogy Duterte nyitása a politikai célok mellett új alapokra helyezte a kínai-filippínó gazdasági kapcsolatokat is.

A kínai felmenőkkel rendelkező filippínó gazdasági elit az elnök leg-hűségesebb támogatója ennek a folyamatnak, hiszen ők óriási üzletre és nyereségre számíthatnak. Lucio Tan a Fülöp-szigetek egyik leggazdagabb embere, Duterte legfőbb támogatója már korábban is a Kínával való minél szorosabb együttműködés mellett foglalt állást. Összességében a közel 30 milliósra becsült kínai származású filippínók többsége gazdasági értelemben nagy lehetőségeket lát a Kína felé történő nyitásban, egyesek a politikai kapcsolatok megerősítését is favorizálják, noha az USA-val sem szeretnék megszakítani gyümölcsöző együttműködésüket.³⁴

Duterte politikájának azonban komoly geopolitikai kockázatai is vannak, amelyek az USA érdekeit is negatívan befolyásolhatják a jövőben. Xi Jinping 2018 novemberi manilai látogatása során többek között egy az olaj- és gázlelőhelyek közös feltárását célzó egyetértési megállapodást is aláírtak a felek, amely egyértelműen Kína számára előnyös hiszen hosszú távon veszélyezteti a filippínó stratégiai érdekeket.³⁵ Duterte alapvetően a nézeteltérések jegelésére törekszik, ugyanakkor a kínai infrastrukturális fejlesztések érdekében rákényszerül a kompromisszumra, csökkentve saját politikai mozgásterét.

Más szemszögből nézve a Duterte adminisztráció fordulata az országnak az Egyesült Államokhoz fűződő viszonyára pozitív hatást is gyakorolt, hiszen Donald Trump politikája bizonyítja, hogy Kínával szemben az USA a korábbi pozíciói fenntartására törekszik, ennek érdekében pedig akár gazdasági engedményekre is hajlandó, vagyis hosszú távon a két nagyhatalom rivalizálásából a Fülöp-szigetek profitálhat.

Konklúzió

Rodrigo Duterte elnök stratégiai fordulata, majd az általa képviselt „független” külpolitika megváltoztatta az amerikai-filippínó kapcsolatokat alapvető dinamikáját, melynek következtében 2016 végére a két ország szövetségének a jövője is kétségessé vált. Valójában csupán egy hullámvölgy következett be a bilaterális kapcsolatokban, de mivel a jó viszony helyreállítására mindkét fél részéről megvolt a szándék, ezért korántsem meglepő, hogy az új amerikai elnök, Donald Trump beiktatása után egy kedvező fordulat állt be a szövetség életében. 2017 végére a kapcsolatok helyreállítása megtörtént – ebben a két államfő kölcsönös szimpátiája is nagy szerepet játszott – hiszen a geopolitikai érdekek mindkét nemzetet a kölcsönös együttműködés megerősítésére készítették. Duterte elnöknek továbbra is szüksége van az amerikai haderő segítségére, részben a Kínával szembeni ellensúly fenntartása, de különösen a terrorizmus és a természeti katasztrófák elhárítása érdekében, miközben Trump az USA regionális pozíciójának megőrzése végett, a Kínával folytatott geostratégiai küzdelemben nem nélkülözheti a szigetország támogatását.

Duterte hivatalba lépése a kétoldalú kapcsolatok szempontjából ugyan cezúrának tekinthető, mégis Trump beiktatását követően nyert bizonyosságot, hogy lényegében a bilaterális kapcsolatok újrakalibrálása ugyan szükséges, de a kölcsönös stratégiai érdekek miatt az amerikai-filippínó szövetség felbomlásától nem kell tartani. Ugyanakkor a szövetség Kína regionális befolyásának erősödése miatt komoly kihívásokkal találja magát szemben, amelyek látszólag Duterte hatalomra kerüléséhez köthetők, mindazonáltal hosszú távon is behatárolhatják a kétoldalú együttműködés lehetőségeit.

Összességében az a speciális kapcsolat, amely a két ország szövetségét jellemzi, hosszú távon is szilárdnak tűnik, hiszen a védelmi együttműködés továbbra is biztos alapokon nyugszik, miközben a politikai kapcsolatok területén sem várható drasztikus változás, legalábbis nem a Duterte-Trump korszakban.

JEGYZETEK/NOTES

1. Klemensits Péter (2017): Defense Reform and Military Modernization in the Philippines in the Perspective of the South China Sea Conflict. In: Kaminski, Tomasz (ed.): Overcoming Controversies in East Asia. Lodz University Press, Lodz. 88–89. p.
2. A szerződés csupán az amerikai erők ideiglenes állomásoztatásáról rendelkezik, állandó bázisok létesítésére nem ad felhatalmazást.

3. Miután 1995 februárjában Kína elfoglalta a vitatott hovatartozású Spratley-szigetekhez tartozó Mischief Reef-et (korallzátony), majd a hadihajók küldését követően pedig helikopter leszálló helyek építésébe kezdett, az amerikai és a filippínó stratégiai gondolkodásban megjelent az erőszakos és expanzív politikát folytató regionális hegemoniára törő Kína képe. De Castro, Renato Cruz (2014): *Philippine Strategic Culture: Continuity in the Face of Changing Regional Dynamics*. *Contemporary Security Policy*, Vol. 35, 2014/2, 249–269. p. 257. p.
4. 2003-ban George Bush elnöksége az országot az egyik legfőbb szövetségeseinek minősítette (mint nem NATO tagállam).
5. A filippínó haderőfejlesztés számára különösen nagy lökést adott az amerikaiak támogatása.
6. A Megnövelt Védelmi Együttműködési Megállapodás valójában nem is tekinthető egy új egyezménynek, csupán az 1951-es szerződés kiegészítésének, amely lehetővé teszi az amerikai csapatok számára, hogy rotációs alapon „a Fülöp-szigetek meghívására” egyes katonai létesítményeket használatba vegyenek, azzal a céllal, hogy elősegítsék az AFP modernizálását. A megállapodás alapvetően 10 évre szól, de ezután is automatikusan érvényben marad, ha bármelyik fél nem kezdeményezi a felbontását.
7. A per háttéréről részletesebben: Eszterhai, Viktor–Klemensits, Péter (2016): A dél-kínai-tengeri szigetek ügyében hozott hágai ítélet geopolitikai következményei. *PAGEO Policy Brief I*. 2016. július 25. http://www.geopolitika.hu/wp-content/uploads/2016/08/Policy-Brief-01-D%C3%A9l-k%C3%ADnai-tenger_final_public-6.pdf; utolsó letöltés: 2019. január 23.
8. Loewen, Howard (2018): *Foreign Relations between the Philippines and the United States*. In: Thompson M. R.–Batalla, V. C. (Eds.). *Routledge Handbook of the Contemporary Philippines*. Routledge, New York, 2018. 169–170. p.
9. Ramos, Fidel. (2016): “Breaking the Ice in the South China Sea.” *Project Syndicate*, October 11, 2016. [https://www.project-syndicate.org/commentary/improving-china-philippines-relationship-by-fidel-v--ramos-2016-10?](https://www.project-syndicate.org/commentary/improving-china-philippines-relationship-by-fidel-v--ramos-2016-10?barrier=accessreg) barrier=accessreg utolsó letöltés: 2019. február 13.
10. Habár pontos adatok nem ismertek, a jelenleg is folytatódó drogellenes hadjárat során a Human Rights Watch 2018-as jelentése szerint az áldozatok száma már meghaladja a 12 000 főt. „Philippines: Duterte’s ‘Drug War’ Claims 12,000 + Lives.” (2018): Human Rights Watch, January 18, 2018 <https://www.hrw.org/news/2018/01/18/philippines-dutertes-drug-war-claims-12000-lives> utolsó letöltés 2019. január 24.
11. Az esemény háttéréről részletesebben lásd: Miller, Jonathan (2018): *Duterte Harry: Fire and Fury in the Philippines*. Scribe, Melbourne-London. 144–150. p.
12. A filippínó vezető – aki korábban fejfájásra hivatkozva hagyta ki az ASEAN-USA Summit megbeszéléseit – félretéve megírt beszédét, az emberi jogok eltérő megítéléséről kezdett beszélni, fényképeket mutogatva az amerikai katonák által a filippínó muszlimok ellen a 20. század elején elkövetett gyilkosságokról. Mogato, Manuel (2016): „Duterte ‘shocks’ summit

- meeting with tirade vs US.” ABS CBN News, September 08, 2016 URL: <http://news.abs-cbn.com/news/09/08/16/duterte-shocks-summit-meeting-with-tirade-vs-us>; utolsó letöltés: 2017. augusztus 13.
13. Poling, Gregory (2016): „The US-Philippine alliance is stronger than you think.” PacNet, Number 80, Pacific Forum CSIS, October 31, 2016: <http://www.css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/PacificForum-The%20US-Philippine%20Alliance%20is%20Stronger%20than%20You%20Think.pdf>; utolsó letöltés: 2017. október 13.
 14. Utóbbi esetben, mint kiderült ezt ő sem gondolta komolyan.
 15. De Castro, Renato Cruz (2016): The Duterte Administration’s Foreign Policy: Unravelling the Aquino Administration’s Balancing Agenda on an Emergent China. *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, Vol. 35. No. 3, 139–159. p.
 16. Azzal Duterte is tisztában van, hogy jelenleg az USA a Fülöp-szigetek harmadik legnagyobb kereskedelmi partnere Japán és Kína után, valamint a második számú befektető és a legfőbb fejlesztési támogatás folyósító. Duterte infrastrukturális fejlesztésekkel kapcsolatos politikájával kapcsolatban lásd: De Castro, Renato Cruz (2018): How Indo-Pacific Geopolitics Affects Foreign Policy: The Case of the Philippines, 2010–2017. In. *Rising Powers Quarterly*, Vol. 3. No. 2, 145–148. p.
 17. Poling (2016).
 18. Az amerikai kongresszus egyes tagjainak emberjogi kérdésekben megfogalmazott kritikája miatt Duterte később kizárta annak lehetőségét, hogy az Egyesült Államokba utazzon.
 19. Petty, Martin (2017): „U. S., Philippines ties back on track as Trump, Duterte make up and bond.” Reuters, November 14, 2017. <https://www.reuters.com/article/us-trump-asia-philippines/u-s-philippines-ties-back-on-track-as-trump-duterte-make-up-and-bond-idUSKBN1DE16K>; utolsó letöltés 2019. január 17.
 20. Viray, Patricia Lourdes (2017): “Trump calls Philippines a ‘strategic’ piece of real estate.” *The Philippine Star*, November 15, 2017 <http://www.philstar.com/headlines/2017/11/15/1759139/trump-calls-philippines-strategic-piece-real-estate>, 2019 január 25. utolsó letöltés: 2019. január 12. Trump felismerte, hogy az USA délkelet-ázsiai előretolt katonai jelenlétének a Fülöp-szigetek az egyetlen lehetséges helyszíne, ráadásul Duterte elnökre a térség komplex biztonsági kihívásainak kezelése (pl. Észak-Korea esete) során is szüksége van.
 21. Vicedo, Cristian Oller (2017a). “Philippines – U.S. Alliance under the Duterte and Trump Administrations: State and System-Level Foreign Policy Considerations.” NDCP Executive Policy Brief, 29 December 2017, National Defense College of the Philippines 2. p.; http://www.ndcp.edu.ph/wp-content/uploads/publications/EPB_Vicedo_Philipine-U.S.%20Security%20Relations.pdf utolsó letöltés: 2018. január 10.
 22. “National Security Strategy of the United States of America” 2017. President of the United States of America, The White House, December 2017.

46. p. <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>; utolsó letöltés: 2019. január 10.
23. Vicedo (2017a): 4. p.
24. Galang, Mico A. (2017): "The New Philippine National Security Policy and the Asia-Pacific." *The Diplomat*, June 1, 2017. <https://thediplomat.com/2017/06/the-new-philippine-national-security-policy-and-the-asia-pacific/>; utolsó letöltés: 2018. december 13.
25. A PHIBLEX és a Balikatan mellett a 2017 őszén elindult Viharos szél és KAMANDAG hadgyakorlatok elsősorban a terrorellenes felkészültség fokozására koncentráltak.
26. A filippínó haderő politikai szerepéről és az USA-hoz fűződő kapcsolatairól részletesebben lásd: De Castro, Renato Cruz (2017): *Developing a Credible Defense Posture for the Philippines: From the Aquino to the Duterte Administrations*. In: *Asian Politics and Policy*, Vol. 9. No 4. 541–563. p.
27. 2017 májusában az Iszlám Állammal szövetséges Maute és Abu Sayyaf dzsihadista csoportok elfoglalták Marawi városát, a kormányerők pedig csupán elhúzódo hadműveletek árán októberben tudták felszabadítani a helységet és legyőzni a gerillákat.
28. Amador, Julio S. (2018): „The Balangiga bells and the Philippines-US alliance.” *Asia Pacific Pathways to Progress Foundation Inc. Commentaries*, 20 December 2018. <https://appfi.ph/resources/commentaries/2500-the-balangiga-bells-and-the-philippines-us-alliance>; utolsó letöltés: 2019. január 13.
29. "Summary of the 2018 National Defense Strategy of the United States of America." Department of Defense, 2018. <https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf> (2019. január 13).
30. Panda, Ankit (2019): *In Philippines, Pompeo Offers Major Alliance Assurance on South China Sea*. In: *The Diplomat*, March 04, 2019. <https://thediplomat.com/2019/03/in-philippines-pompeo-offers-major-alliance-assurance-on-south-china-sea/>; utolsó letöltés: 2019. március 13. Mivel az 1951-es Kölcsönös Védelmi Egyezmény az országot ért támadás esetén nem ír elő automatikus válaszlépést az USA részéről, csak konzultációt, a filippínó politikusok kételkedtek az amerikai katonai segítségnyújtásban, ha kitörne a háború. Az amerikai hivatalos közlemények folyamatos szűkszavúsága tovább fokozta a bizonytalanságot, hiszen a fentiekben ismertetett ambivalens szituációt nem oldották fel.
31. A nemzetközi bíróság ítélete ezzel kapcsolatban elmarasztalta Kínát, de ennek a gyakorlatban semmilyen következménye nem lett. A két elnök novemberi APEC csúcson folytatott megbeszélése során a kínaiak végül elismerték a filippínók halászhajó jogát és támogatást is ígértek a számukra.
32. 2017. január 23-án Carlos Dominguez filippínó pénzügyminiszter pekingi látogatásán 3,7 Mrd. dollár értékben, 30 közös projekt elindításáról született megegyezés a két ország között. 2017 májusában Duterte elnök ismét személyesen utazott Pekingbe, hogy részt vegyen az Övezet és út fórumon,

a tárgyalások során végül számos gazdasági és energetikai megállapodás került aláírásra, miközben a filippínó elnök a kínai befektetéseknek a szigetország fejlődésére gyakorolt pozitív hatásait bizonygatta. Novemberben Manilában Duterte elnök hivatalos látogatáson fogadta Li Keqiang kínai miniszterelnököt, ennek során a felek 14 különböző megállapodást írtak alá, melyek a kereskedelmi, pénzügyi, infrastrukturális és védelmi együttműködésre terjednek ki. A tárgyalások során Kína 7,2 Mrd dollár értékben ajánlott fel kölcsönöket a filippínó infrastrukturális beruházások finanszírozására. 2018 áprilisában, Duterte hongkongi útja alkalmával közel 9,8 Mrd dollár összértékű beruházásokról született megállapodás. Xi Jinping novemberi fülöp-szigeteki látogatása alkalmával 29 szerződést írtak alá a felek, amelyek a gazdasági, védelmi, igazságügyi és kulturális területre egyaránt kiterjednek.

33. A tilalom bevezetésére azután került sor, hogy a kínai hatóságok a filippínó banánszállítmányokban a megengedettnél magasabb szintű mérgező anyag jelenlétét mutatták ki.
34. Dancel, Raul (2017): "What Duterte's pivot to China means for Filipinos." *The Straits Times Asia Report*, Feb–March 2017 26–28. p. http://www.straitstimes.com/sites/default/files/attachments/2017/02/21/asia_report_feb_2017_lowres.pdf; utolsó letöltés: 2019. január 13.
35. RANADA, Pia (2018): LIST: Deals signed during Xi Jinping's trip to Philippines. In: *Rappler*, November 20, 2018 <https://www.rappler.com/nation/217156-deals-signed-during-xi-jinping-visit-philippines>; utolsó letöltés: 2019. január 03.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Amador, Julio S. (2018): „The Balangiga bells and the Philippines-US alliance.” *Asia Pacific Pathways to Progress Foundation Inc. Commentaries*, 20 December 2018. <https://appfi.ph/resources/commentaries/2500-the-balangiga-bells-and-the-philippines-us-alliance>; utolsó letöltés: 2019. január 13.
- Dancel, Raul (2017): "What Duterte's pivot to China means for Filipinos." *The Straits Times Asia Report*, Feb–March 2017. 26–28. p. http://www.straitstimes.com/sites/default/files/attachments/2017/02/21/asia_report_feb_2017_lowres.pdf; utolsó letöltés: 2019. január 13.
- De Castro, Renato Cruz (2017): *Developing a Credible Defense Posture for the Philippines: From the Aquino to the Duterte Administrations*. In: *Asian Politics and Policy*, Vol. 9. No 4. 541–563. p.
- De Castro, Renato Cruz (2018): *How Indo-Pacific Geopolitics Affects Foreign Policy: The Case of the Philippines, 2010–2017*. In: *Rising Powers Quarterly*, Vol. 3. No. 2, 145–148. p.
- De Castro, Renato Cruz (2014): *Philippine Strategic Culture: Continuity in the Face of Changing Regional Dynamics*. *Contemporary Security Policy*, Vol. 35, 2014/2, 249–269. p. 257. p.

- De Castro, Renato Cruz (2016): The Duterte Administration's Foreign Policy: Unravelling the Aquino Administration's Balancing Agenda on an Emergent China. *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, Vol. 35. No. 3, 139–159. p.
- Eszterhai, Viktor–Klemensits, Péter (2016): A dél-kínai-tengeri szigetek ügyében hozott hágai ítélet geopolitikai következményei. *PAGEO Policy Brief I.* 2016. július 25. http://www.geopolitika.hu/wp-content/uploads/2016/08/Policy-Brief-01-D%C3%A9l-k%C3%ADnai-tenger_final_public-6.pdf; utolsó letöltés: 2019. január 23.
- Galang, Mico A. (2017): "The New Philippine National Security Policy and the Asia-Pacific." *The Diplomat*, June 1, 2017. <https://thediplomat.com/2017/06/the-new-philippine-national-security-policy-and-the-asia-pacific/>; utolsó letöltés: 2018. december 13.
- Klemensits Péter (2017): Defense Reform and Military Modernization in the Philippines in the Perspective of the South China Sea Conflict. In: Kaminiski, Tomasz (ed.): *Overcoming Controversies in East Asia*. Lodz University Press, Lodz. 88–89. p.
- Loewen, Howard (2018): Foreign Relations between the Philippines and the United States. In: Thompson M. R.–Batalla, V. C. (Eds.). *Routledge Handbook of the Contemporary Philippines*. Routledge, New York, 2018. 169–170. p.
- Miller, Jonathan (2018): Duterte Harry: Fire and Fury in the Philippines. *Scribe*, Melbourne–London. 144–150. p.
- Mogato, Manuel (2016): "Duterte 'shocks' summit meeting with tirade vs US." *ABS CBN News*, September 08, 2016. URL: <http://news.abs-cbn.com/news/09/08/16/duterte-shocks-summit-meeting-with-tirade-vs-us>; utolsó letöltés: 2017. augusztus 13.
- "National Security Strategy of the United States of America" 2017. President of the United States of America, The White House, December 2017. 46. p. <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>; utolsó letöltés: 2019. január 10.
- Panda, Ankit (2019): In Philippines, Pompeo Offers Major Alliance Assurance on South China Sea. In: *The Diplomat*, March 04, 2019. <https://thediplomat.com/2019/03/in-philippines-pompeo-offers-major-alliance-assurance-on-south-china-sea/>; utolsó letöltés: 2019. március 13.
- Petty, Martin (2017): "U. S., Philippines ties back on track as Trump, Duterte make up and bond." *Reuters*, November 14, 2017. <https://www.reuters.com/article/us-trump-asia-philippines/u-s-philippines-ties-back-on-track-as-trump-duterte-make-up-and-bond-idUSKBN1DE16K>; utolsó letöltés 2019. január 17.
- "Philippines: Duterte's 'Drug War' Claims 12,000 + Lives." (2018): *Human Rights Watch*, January 18, 2018. <https://www.hrw.org/news/2018/01/18/philippines-dutertes-drug-war-claims-12000-lives>; utolsó letöltés 2019. január 24.
- Poling, Gregory (2016): "The US-Philippine alliance is stronger than you think." *PacNet*, Number 80, Pacific Forum CSIS, October 31, 2016.:

- <http://www.css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/PacificForum-The%20US-Philippine%20Alliance%20is%20Stronger%20than%20You%20Think.pdf>; utolsó letöltés: 2017. október 13.
- Ramos, Fidel (2016): “Breaking the Ice in the South China Sea.” Project Syndicate, October 11, 2016. <https://www.project-syndicate.org/commentary/improving-china-philippines-relationship-by-fidel-v--ramos-2016-10?barrier=accessreg>; utolsó letöltés: 2019. február 13.
- Ranada, Pia (2018): LIST: Deals signed during Xi Jinping’s trip to Philippines. In: Rappler, November 20, 2018. <https://www.rappler.com/nation/217156-deals-signed-during-xi-jinping-visit-philippines>; utolsó letöltés: 2019. január 03.
- “Summary of the 2018 National Defense Strategy of the United States of America.” Department of Defense, 2018. <https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf> (2019. január 13).
- Vicedo, Cristian Oller (2017a). “Philippines – U. S. Alliance under the Duterte and Trump Administrations: State and System-Level Foreign Policy Considerations.” NDCP Executive Policy Brief, 29. December 2017, National Defense College of the Philippines 2. p. http://www.ndcp.edu.ph/wp-content/uploads/publications/EPB_Vicedo_Philippine-U.S.%20Security%20Relations.pdf; utolsó letöltés: 2018. január 10.
- Viray, Patricia Lourdes (2017): “Trump calls Philippines a ‘strategic’ piece of real estate.” The Philippine Star, November 15, 2017. <http://www.philstar.com/headlines/2017/11/15/1759139/trump-calls-philippines-strategic-piece-real-estate> 2019. január 25.; utolsó letöltés: 2019. január 12.

PAP Tibor

PhD-hallgató

PTE TTK Földtudományok Doktori Iskola, Geopolitikai Doktori Program, Pécs

PhD student

Doctoral School of Earth Sciences of the University of Pécs

tibor.pap@gmail.com

A 'Nyugat-Balkán' kritikai geopolitikájának térszemantikai olvasata

Western Balkans – critical interpretation of the geopolitical concept in spatial semantics

ABSTRACT

The 'Western Balkans' is examined as a policy concept of social relations. The starting point in the interpretation is that this name used for the region is not really a scientific and neutral geographical name rather a name of which introduction was determined by geopolitical factors. Using the name of Western Balkans does not refer to a geographical unit but conveys a judgement: countries which have not yet reached the level of democracy and culture required by the EU. Whether using this term or rejecting it, makes a division in scientific discourse sharper than usual but illustrates well the creation of conceptual framework for thinking about the reality surrounding us. The article makes an attempt to show the different layers of this "West Balkan" seen by an external observer, describing how value structures and interest networks determine them in the beginning of the 21st century. The discursive analysis of the geopolitical context is based on the poststructuralist monograph of Predrag Svirar, his discursive critique about "Western Balkans" but the examination here does not stop at the moral findings of value-led "critical schools". Only sensitive diagnosis is kept from the normative approach of these schools. Limits of the geopolitical and scientific battles on the westernisation of the Balkans are shown by the critique of the critical geopolitics – approaching it from spatial semantics.

Kulcsszavak: Nyugat Balkán, geopolitika, térszemantika, kritikai földrajz, térbeli fordulat

Keywords: Western Balkans, geopolitics, spatial semantics, critical geography, spatial turn

1. Bevezetés

Ez, a Nyugat-Balkán diszkurzív felmutatását megkísérítő szöveg azokat az lehetőségeket kívánja bemutatni, amelyek mentén a Nyugat-Balkán fogalomköre kapcsán a politika, a tudomány és a média napi gyakorlatokban használatos kijelentéseit 'tudományos alapossággal' lehet ismeretelméleti síkon pozícionálni. Magát a fogalmat és annak 'kritikai leírását' már egy korábbi írásomban volt alkalmam körbejárni.¹ A tárgyerületet diskurzuskritikai eszközökkel a mostani szöveg tekinti át. Ennek fő lépései a Nyugat-Balkán jelenséggörét térszemantikai eszközökkel történő közelítése, illetve a posztstrukturalista/kritikai geopolitikai iskolák tudományfelfogásának a revíziója. A német térszemantikai iskola, azon belül is főleg Redepenning 'a kritikai geopolitika-kritikája' címszó alatt futó munkájában találni kapaszkodókat ehhez.² Ám előbb a térbeli fordulatként aposztrofált (spatial turn) tudományelméleti folyamat egy korábbi, 2001-es lépcsőfokához is szeretnék visszalépni, s Martina Löw térelméleti írásainak relationalista elképzeléseit³ is bedolgozni a Nyugat-Balkán diszkurzív jelenséggörének értelmezéséhez felhasználni kívánt elméleti alapokba: azoknak fontos eszköz-szerepet tulajdonítok a jelen elemzés viszonyrendszerében.⁴ Ez ugyan első látásra nem teljesen feszültségmentes próbálkozás, hiszen Löw elképzelései cselekvésselméleti alapokra épülnek,⁵ míg Redepenning térszemantikája – Luhmann nyomán – a kommunikációt tekinti a társadalmiság alapegységének. (Ám ez az ismeretelméleti eltérés a fenomenológiai szociológia hagyományainak tükrében egy időre zárójelbe tehető.) Mindeközben a tárgykör megközelítéséhez használat diskurzuselemzés térelméleti alapvetéseit Schroer kötetekre támaszkodva⁶ gondolom át. A szöveget a Beck-Grandeszerzőpár ún. 'puha-birodalom' elképzelésével zárom.

2. A német térszociológiai irányzat Nyugat-Balkánra vonatkoztatható részfejezetei

Ez az írás – bár nagymértékben kíván támaszkodni ismeret- és térelméleti alaptézisekre – nem tekinthető elméleti rendszerezésnek, így pusztán azon térszemantikai megállapítások felsorakoztatására szorítkozik, amelyek elengedhetetlennek látszanak a Nyugat-Balkán fogalomkörének egy, az eddigiektől különböző fókuszba való állításához. Egy olyan megfigyelési pont megalapozásához, amelyről a vizsgálandó struktúra elemei más – eddig elfedett, vagy kellően ki nem emelet – dimenziókat engednek láttatni a konstitúció egészét illetően. A felhasznált elméleti bázisra is csak annak tükrében reflektál, hogy annak egyes,

egymásnak ellentmondó elemeit a megfigyelés idejére összebékítse. Elméleti hozadéka arra szorítkozik, hogy az eddig legkomplexebb magyar térelméleti összefoglaló, Berger Viktor Térre szőtt társadalmiság c. kötete⁷ által fel nem dolgozott, újabb keletű térszemantikai elképzeléseket is felhasznál.

A relationalista iskola elméleti alapvetéseihez azért kell visszanyúlnom, mert ezek nélkül nehezen lenne ismeretelméletileg keretbe foglalható a Nyugat-Balkán kapcsán eddig megfogalmazott diszkurzív állítások tudományos relevanciája. A löwi alapgondolat, mi szerint „ugyanazon ’helyen’ akár több tér is jelen lehet”⁸ teszi értelmezhetővé a Nyugat-Balkán kapcsán megfogalmazott állítások teljes skáláját. Egy-egy (tér)elem besorolhatósága illetően már nem bináris opozíciók mentén lesz megoldható. Jelen esetben a természetföldrajz és a politikaföldrajz azon évszázados kapcsolódási mechanizmusát, melynek nyomán balkáni államokról szokás mindhárom – a politika, a sajtó és a tudomány – rendszerben beszélni, egy ránézésre tudományosan kevésbé megalapozott lehatárolási művelet írja át, s nevezi nyugat-balkáninak egy új diszkurzus tárgyaként a balkáni térségnek a hajdani KGST-hez nem tartozó posztszocialista államait. E besorolás ellen Horvátország következetesen tiltakozik.⁹ Ez két problémát is felvet: a besorolás révén megszilárdult diszkurzív megnevezés adekvátságát és az ellene való tiltakozás megalapozottságát.

A Nyugat-Balkán helyett 2008-ban egy ideig napirenden volt egy másik kettős kategória, az Adriai-félsziget/Közép-Balkán megosztó meghatározásai – előbbi a tranzíció (:társadalmi/politikai/gazdasági átalakulás) tekintetében sikeres, utóbbi az ezen területek valamelyikén alul teljesítő (államkudarcos) országokat foglalta volna magában – az Ex-Jugoszlávia – Szlovénia + Albánia neutrálisnak gondolt „képlettel” is szemléltetni szokott formációnak a térbeli elkülönítésére.¹⁰ A megnevezés adekvátságát nem a megnevezni kívánt terület (nagy régió) természetföldrajzi elhelyezkedése teszi vitathatóvá – az idesorolt államok tényleg a Balkán nyugatinak tekinthető részein találhatók –, hanem a besorolás temporálitása. Horvátország esetében a vízválasztó az EU-tagság. Eddig a(z idő)pontig volt tekinthető a Nyugat-Balkán részének. Ez az idő alapú térbeli lehatárolás, a maga oximoron voltán túl, kiemeli a megnevezés mögött rejlő diszkurzus viszony-jellegét. A reláció pedig a cselekvő(k) intenciójának, jelesül Horvátország csatlakozási törekvésének teljesülése következtében változott meg.

A besorolás elleni tiltakozás szempontjából a szereplők diszkurzív potenciálja a mérvadó. Egyrészt Horvátország a csatlakozást megelőzően is elvetette a Nyugat-Balkán meghatározás alá történő besorolását.

El is érte, hogy az EU a Délkelet-Európa 2020 Stratégia címke alatt tartsa nyilván a térség csatlakozási törekvéseit.¹¹ Az azonban a megjelölt stratégiai cél mérföldköveinek összehasonlításakor is szembetűnő, hogy Horvátország tiltakozása nem tekinthető indokoltnak – a mutatószámai általában jobbakként a térség többi államának mutatószámainál,¹² de elmaradnak a 'nem-balkáni térségek' szomszédos újdemokráciának (Szlovénia, Magyarország) mutatóitól.¹³ A fentiekből az szűrhető le, hogy ez a kívülről jövő 'kikerekítési törekvés'¹⁴ nem követi a regionális tudományok módszertani elvárásait.¹⁵ Ha azt tenné, nem lenne lehetséges egy pusztán politikai – bár korántsem elhanyagolható – 'szintlépést' (az EU tagságot) követően a csoportból való kikerülés. Ebből megállapítható, hogy a Nyugat-Balkán, mint csoportos megnevezés, nem tekinthető egzaktnak (pl. gazdasági alapú) térelhatárolás eredményének.

A maga módján ez is kísérlet a regionalizálásra. Ám, amíg a társadalom- és gazdaságföldrajz (így maga az ezek és még néhány társtudomány határmezsgyéjén kialakult regionális tudomány is) az állam alatti területeket tekinti vizsgálati egységekként, s az azok közötti egyenlőtlenségi viszonyokat tematizálja, addig a társadalomelmélet a regionalizálás fogalmát amolyan a földrajzból kölcsönzött metaforaként használja. A tér esetükben a társadalmiság médiuma, amelyen megjelennek a különbségek lenyomatai.

Löw Giddens elméletéből emeli át a saját térszociológiájába a regionalizálás¹⁶ fogalmát.¹⁷ Az egyes társadalmi cselekvők, illetve azok csoportjai el tudnak különíteni bizonyos zónákat, azok jellegzetességei alapján. Bár az eredeti elmélet a szociológia mikro szintjén kerül kifejtésre a térszociológia szakkönyveiben, maga az elkülönítés folyamata makroszinten is érvényesnek látszik: azaz a regionalizálás, mint térmetafora a geopolitikai ki/elkülönítés tekintetében is érvényesülő folyamat. A hangsúly itt a kategória határainak szubjektív megvonásán van: nem kell feltétlenül a 'tények szintjén' különbözni ahhoz, hogy a kategória megalkotója különbözőként kezelhesen/érzékelhesen bizonyos jelenségegyütteseket. Mert az elkülönülés láthatóvá tételéhez a megkülönböztetés 'térben történő ábrázolása' az ideális. Mivel a relacionalista térszemlélet nem abszolút (konténerként tételezett) terekkel operál, így lehetséges, hogy ott, ahol egy adott megfigyelési/megkülönböztetési pozícióból markáns eltérést jelölnek, más nézőpontból ugyanott nem vagy nem úgy/olyan mértékben jön létre különbség.

A löwi relacionalizmus egyik leginkább vitatott eleme az atmoszférelmélet. Ez a különböző társadalmi csoportok által gyakorolt térhasználati formáknak a struktúrák és az elrendeződések révén kialakított eltéréseit teszi érzékelhetővé, minek során az affektív elemek a meghatározók – pl. munkásnegyed/elit körzet. Az atmoszféra érzékelése nyitott cselek-

vöket feltételez, s mivel ezen effektus célzottan is elősegíthető, teret ad (hogy megint egy adekvát nyelvi szerkezettel éljek) a manipulációnak.¹⁸

Erre a 'nyitottságra' reflektálunk, amikor a 'balkáni' jelzővel írjuk le – kognitív alátámasztás nélkül – a térség viszonyait, s beszélünk balkáni kultúráról és/vagy politikáról. Ekkor magunk is részesei leszünk egy spontán regionalizálási folyamatnak. Az is szimptomatikus, mikor a térség politikai elitjei a közterek alakítása révén az általunk lekezelően balkáninak titulált kulturális jegyeket felerősítve próbálnak meg 'atmoszférát teremtvé' irányt szabni a saját (vélt/valós) identitásuk szimbolikus térben történő megjelenésének.¹⁹

A térséggel foglalkozó szakértők szinte egybehangozón vallják, hogy a Nyugat-Balkán, mint nagyrégió, nem rendelkezik egységesnek tekinthető identitással, az egyes országok együttműködését is számos belső turbulencia nehezíti, melyek kiküszöbölésének hiányában még a bilaterális együttműködések is kérdésesek.²⁰ Ugyanakkor az euroatlanti célok melletti elkötelezettség – ami az egész diskurzus alaptézise – segíti a regionális azonosságok feltárását, a célok mielőbbi elérése érdekében történő közeledést.²¹ Ez a balkáni viszonyokkal foglalkozó északi/nyugati szemléllők megelőlegezett konklúziója/elvárása.

3. Schroer meglátásai a geoszociológiától a határok kérdésén át a terek diszkurzív elemzéséig

A Markus Schroer által képviselt térszociológiai iskolát kiegyezésre törekvően szokás jellemzik, mert gesztusokat tesz a térszemlélet abszolutista képviselői felé: hangsúlyozza a fizikai tér hatását a térszociológiai folyamatokra. Ugyanakkor: „Schroer szerint nem maguk a fizikai térstruktúrák determinálják a viselkedést, hanem az emberek terekkel kapcsolatos értelem- és értéktulajdonításai.”²² Közben látszani engedni a politikai alapon artikulálódó térkonfliktusokat is, így nagyobb potenciált kínál a mezo- és makroszintű elemzéseknek miközben sajátos célként az ún. geoszociológia kidolgozását jelöli meg.²³ Ezt az antropocén földtörténeti korszak (illetve annak szaktudományos konceptualizálása) teszi indokolttá,²⁴ ahol az ember által alakított földi természet immár elmosza a különbséget a természet- és társadalomtudományok oppozíciója között.

Számomra azonban Schroer hatalomelméleti vonzatú, a diszkurzív (tér)elemzési technikáról szóló koncepciója bír nagyobb felhasználási potenciállal. Arra is fel szeretném hívni a figyelmet, hogy Schroer már korábbi munkájában – a löwi térszociológia 2001-es felvázolását követő, *Räume, Orte, Grenzen* (Terek, helyek, határok) c. kötetében – is kitér a határ kérdéskörére.²⁵

Kiemeli, hogy a globalizáció hatalmi diskurzusai a tartály-szemléletű térelméletek mentén szerveződnek, hiszen a gazdaság fő csomópontjai már nem uralhatók az egyes nemzetállamok teljeskörű szuverenitása révén. Azokhoz ma új térszemléleti formák és határ megvonási stratégiák kötődnek.²⁶ A globalizáció általi térszertést hirdetőkkal szemben az új tér és határszerveződési elvek felderítését szorgalmazza. A 21. századi egyenlőtlenségek ilyen, többrétű térszerkezetben konstituálódnak, melynek egyik oldalán a magvárosok közötti közvetlen kapcsolatok sűrűsödése figyelhető meg, miközben a folyamat másik oldalán (a konténer szemlélet ugyanazon helyén) új elkülönülési/leszakadási tendenciák figyelhetők meg. A globalizáció mellett felhívja a figyelmet a rá adott válaszként értelmezhető „agresszív lokalizáció” jelenségére.²⁷ A Föld államtereit korábban teljesen kitöltő szegmentáció jogosságát megkérdőjelező szecesszionista törekvéseket a 19–20. századi nemzetállam által uralt és uralható tér hatalmi diskurzusát lassan felváltó új struktúrák működése következtében kialakult bizonytalanságokra adott válaszként értékeli.²⁸ Amíg a társadalmi változásokkal kapcsolatos ismeretek az állam szintjén történő szegmentáció két módját, a forradalmat és a háborút, ismerik (el), addig az olyan atipikus megoldásokat, mint pl. Csehszlovákia békés szétválása, azok kivételes (kölcsonönösségen alapuló) lefolyása miatt nem tekinti a geopolitikai diskurzus irányadónak. Ez azt is jelenti, hogy az ezzel szemben megfogalmazódó követeléseket a jelen geohatalmi diskurzus megalapozatlanként bélyegzi meg.

Mielőtt rátérnénk a Nyugat-Balkán regionalizálást célzó geohatalmi diskurzus viszonyrendszerének taglalására, nem árt elidőznünk Schroernek a posztstrukturalista térfelfogásokkal és az azokra épülő diszkurzív térelemzéssel kapcsolatos elképzeléseinél. A 2006-os összefoglalójában csak Bourdieu-vel foglalkozik,²⁹ de a 2019-ben megjelent kötetben már külön fejezetet szentel a posztstrukturalistáknak.³⁰ Bourdieu mellett már Foucault és a Deleuze/Guattari kettős is önálló alfejezetet kapnak. Schroer nézőpontja itt elmozdul az áttételesebb, a térré szövődő hatalom rejtettebb dimenziói felé.

„Foucault fejtegetéseit azért tartom beemelhetőnek a szociológiai térelméletek tárgyalásába, mert nagyon is szociológiai szellemiségűek, nagy hatást gyakoroltak a szociológiára, s gyakran hivatkoznak rájuk szociológusok. Foucault művei ezek miatt a szociológiai diskurzus és kánon részét képezik.” – írja Berger.³¹

Itt most annak van jelentősége, hogy a térszociológia jövőjét kijelölni kívánó Schroer és a társadalomelméletek eddigi térkonceptióit számba vevő Berger nagyjából azonos időben jut ugyanarra a következtetésre Foucault munkásságát illetően.

A diskurzuselemzés alapvető tétele, hogy a tudás és a hatalom egymást feltételezik. Az általuk generált viszonyok diszkurzív módon épülnek fel: értelmezik és alakítják egymást. Nem csupán a nyelvi és írásos megnyilatkozásokat kell elemzés alá vonni, hanem a relációt alakító összes praktikát (: eljárás) amely a dolog elrendeződésre hatással van.³² Foucault három konstitúciós elemét nevezi meg a diskurzusnak, ezek a kommentár, a szerző és a diszciplína (:tárgyterület).

Az első – a kommentár – a normál diszkurzív gyakorlaton belül létező minden megnyilatkozás. Esetünkben a Nyugat-Balkán fogalmának felmerülése óta – Đukanović ezt 1998-ra teszi³³ – a fogalomkörrel kapcsolatos összes „kijelentés”.

A második – a szerző – nem feltétlenül része minden diskurzusnak. Róla a következőt mondja: „a szerzőről, mint a diskurzus csoportosításának elvéről, mint a diskurzus jelentéseinek eredetéről és egységéről, koherenciájának központjáról [van szó]. Ez az elv nem mindenütt hat és nem is állandóan. Nagyön sok olyan diskurzus van körülöttünk, amelyek nem feltételezett szerzőiknek köszönhetik értelmüket, hatékonyságukat: azonnal feledésbe merülő hétköznapi szavak, nyilatkozatok vagy szerződések, amelyeknek aláíróra van szükségük, nem szerzőre, névtelenségbe merülő műszaki leírások stb.”³⁴

A harmadik – a diszciplína – az a kötőelem, amely biztosítja az egyes alkotórészek egymáshoz tartozását és elrendeződésének elvét. Az eredeti meghatározás szerint: „egy diszciplínát tárgyak tartománya, módszerek csoportja, igaznak tekintett kijelentések korpusza, szabályok, definíciók, technikák és eszközök összessége határoz meg: mindez egyfajta névtelen rendszert alkot, amely annak rendelkezésére áll, aki használni akarja vagy tudja, anélkül hogy a rendszer értelme vagy érvényessége feltalálója nevéhez fűződne.”³⁵

A diskurzuselemzés az utóbbi években módszertani szakággá nőtte ki magát a társadalomtudományok egyes ágazataiban, ám egy olyan, nagy mennyiségű megnyilatkozásból összeálló, hat állam három alrendszerének minden vonatkozó megnyilatkozásait magánban foglaló diskurzus, mint a Nyugat-Balkán, a maga teljes terjedelmében nem, vagy csak a várható eredményeket nem ellensúlyozó erőforrásfelhasználás mellett, tehető meg empirikus kutatás tárgyává. Ez Predrag Svilarnak sem sikerült, aki A Nyugat-Balkán médiakonstrukciója c. kötetben a könyv terjedelmének csak negyedében szentel figyelmet a vizsgálat alá vont diskurzust alakító kommentárok számszerű feltérképezésének.³⁶ Vállalkozásának nem ez a leginkább vitatható vonatkozása.

4. Posztstrukturalista hatalomelemzések: moralizálás és/vagy komplexitásredukció?

A posztstrukturalista hatalomelemzések kapcsán elmondható, hogy – bár szinte mindegyik erőteljesen támaszkodik a diskurzust megalapozó szerző, Michel Foucault elméleti munkáira – csak kis százalékban képesek megközelíteni az alapító atya szövegeinek komplexitását. Típushibaként inkább a baloldali moralizálás vádját szokás felróni nekik. Jómagam ez utóbbit nem vádként, hanem diszkurzív ismertetőjegynek vélem. Kiss Balázs Foucault értelmezéséből az derül ki, hogy koncepciója úgy határozza meg a tudás és a hatalom diszkurzív szerkezetét, mint egy, az ellenállást lehetővé tevő, a viszonyrendszerben megnyilatkozó számára cselekvési teret hagyó társadalmi kontextust.³⁷

Ez a viszonyrendszer eleve teret enged a kritikának. (Ami Foucault egyik kulcsterminusa: a diskurzus egészének működési módját hivatott vizsgálat alá vonni, szemben a kommentárral, amely diskurzus egészének megkérdőjelezése nélkül fogalmaz meg állításokat. – Foucault, 2000). A 'diszkurzív leleplezések', mint a hatalom rejtett működésének felmutatásai, be vannak kalkulálva a viszony működésébe. Azt nem veszélyeztetik. Veszélyt egy hasonló potenciállal rendelkező másik diszkurzív rend jelenthet. Ilyen volt geopolitikai történeti távlatából szemlélve a Szovjetunió és szövetségi rendszere által megtestesített szocializmus diskurzusa (ahol a rendelkezésre álló a tudás és hatalom nem nélkülözte az uralom képességét). És ilyen lehet a jelen világrendbe teljesen betagozódni soha nem akaró, a saját különállását megóvni képes Kína – ami egyelőre fekete doboz.

A kritika része a diskurzusnak. Amikor Svilar, leleplezési szándékkal, felmutatja a Nyugat-Kelet viszonylat aszimmetriáit, akkor azt a nyugati diskurzus eszközeivel, a tudás és a hatalom nyugati összefonódásának rendszerén belül teszi. A célja ezen az egyensúlytalanságon alapuló viszonynak a leleplezése, de az eredménye soha nem a viszony negligálása. Ahhoz a kritika nem rendelkezik megfelelő 'képességgel'. Azzal csak a hatalom és a tudás megfelelő elrendeződése rendelkezhet. Ám a leleplezés sem feltétlenül hiábavaló. Esély van a morális kényszer hatására történő elmozdulásra. Ezek az ún. elismerés-diskurzusok, amelyek révén az aszimmetria, az elnyomás foka csökkenthető. De a diskurzus alapvető meghatározottságai nem változnak meg.

A kritika két archetípusát mutatkozik a Nyugat-Balkán kérdésköre kapcsán. Az egyik a Svilar által képviselt univerzális – a viszonyok jellegének általános megváltozását kitűző – a társadalomelméletben normatívnak is nevezett kritikai iskola. A másik a partikuláris fellépés, amit

a viszony alávetett részén fogalmaznak meg, s e helyzet javítása érdekében támaszt 'követelést'. (Ilyenek Ljubiša Despotović „szerb geopolitikai érdek’-ként megfogalmazást nyert álláspontja.)³⁸ Az első a geopolitika területén önálló diszciplínává szerveződött 'kritikai geopolitika' néven. Nem a teljes diskurzust kívánja ismeretelméleti igénnyel kritika alá vonni, hanem annak az elnyomó elemeit mutatja fel. Ebből kifolyólag nem érdeklődik a hatalomnak az alávetettek által jogosként tételezett elemei iránt. Számára a tér a hatalom instrumentuma. Általa válik láthatóvá az aszimmetria, az elnyomás. Követőinek célja a leleplezés. Svilar is azt tűzte ki célul, hogy a Nyugat és a Kelet közötti évszázados viszony új elrendeződéséből fakadó régi méltánytalanságok kontinuitására mutasson rá. Az orientalizmus aktuálisan érvényesülő balkáni változatát, annak a hatalompolitikai mechanizmusnak (:euroatlantizmus) a működési módját dolgozza fel, amelynek a 'nyugat-balkániság' csak egy újabb regionális programja. E 'programnak' az a funkciója, hogy az alávetettség helyzetet diszkurzív módon nyomatékosítsa: Egyrészt a megnevezés által. Másrészt a mozgó kategóriák segítségével. Utóbbi a felügyelet alá vontak számára biztosítja a ki- és beléptetést. Nemcsak az EU-ba vagy a NATO-ba, ami az egyes államok deklarált célja, hanem magába a Nyugat-Balkán regionalizált kategóriájába. Ezzel visszacsatolási indikátort hoztak létre az aktuális, saját képességeiknek tudatában lévő geostratégiai szereplők a helyi partnereik számára. Az ugyanis minősít. Azt jelenti, hogy az aspiráns még nem eléggé felkészült a kitűzött szervezetekhez való csatlakozásra. A nyugati értékek interiorizálását illetően nem teljesít elég jól. Lemaradása van. Össze kell szednie magát, ha mielőbb ki akar kerülni e címke alól.

A rendszerelvű társadalomelmélet komplexitásredukciónak nevezi azokat az eljárásokat, amelyek egy bonyolult helyzetből bizonyos elvonatkoztatásokkal egyszerűbb szituációkat állítanak elő. Ez a besorolás is értelmezhető ilyenként. Ám ahhoz, hogy e komplex helyzetet ismeretelméletileg is fel lehessen mérni, paradigmaváltásra volt szükség a geopolitika diskurzuson belül.

5. Redepinning térszemantikai fordulata

A szociológiai megközelítésű térelméleti munkák mellett, azokkal egyidőben született meg Marc Redepinning Wozu Raum? (Mivégre a tér?) c. kötete.³⁹ Ez a könyv az irányt és a szintet illetően is különbözik az eddig tárgyalt munkáktól: egyrészt a szerző az ellenkező irányból, a társadalomföldrajz felől érkezett, továbbá makroszinten fogalmazza meg elképzeléseit. Az alcím szerint⁴⁰ ezek három forrásból erednek, a rend-

szerelméletből, a kritikai geopolitikából és a térszemantikából. Nem tesz mást, mint a térelméleteket rendszerelméleti alapokra helyezve kritizálja a kritikai geopolitika téziseit. A vállalkozás heroikus voltát azonban nem az alcímben szereplő középso tag, hanem annak első eleme kapcsán tett vállalás jelenti. Redepanning nem kevesebbet vetít előre, minthogy a luhmanni rendszerelmélet ismeretelméleti meglátásait fogja alkalmazni a társadalomföldrajz geopolitikai részdiszciplínájára.⁴¹ Mindezt úgy oldja meg, hogy a rendszerelmélet holisztikus szerkezeti elemeit előbb egy, a műveleti konstruktivizmus teljes ismeretelméleti fegyverzetét felvonultató fejezetben vezeti elő. A kötet fele a luhmanni alapvetések társadalomföldrajzi beágyazásával foglalkozik. Negyede a kritikai geopolitika kritikája. A maradék pedig a térszemantika kereteinek megfogalmazása.

A kommunikációelméletre váltó cselekvéselmélet egységesíti a diskurzus elemeit (a cselekedetek értelmezhetők kommunikációként, a diskurzus írásos és szóbeliségre alapuló elemei sem csak a cselekvés derivátumainak). A hatalmi konstellációk a leleplezés posztstrukturalista aktusai által nem szűnnek meg működni. A hatalom elnyomó és integratív aspektusai egymást kiegészítve árnyalják az összképet: jobban kirajzolódnak a cselekvés kis terei (ennek ára van: le kell mondani az értelmező azon kitüntetett státusáról, amely a jövőbe vetített megoldás szerzőjeként kitüntetett szereppel kecsegtetett). A hagyományos – elméleti felhangoktól mentes – térfogalmak a megkülönböztetés aktusai révén nyernek új dimenziót. Ezek rendszerbe foglalása a Schroer által még tér nélkülként leírt luhmannita látásmód térértelmezéseinek is lendületet adott. A megfigyelés és a megkülönböztetés alapegységei így a spontán térfogalmak rendszerezését is megoldhatóvá tették. A kritika geopolitika és a térszemantika szintjeinek párhuzamba állításával egy szigorúbb tudományos lehetőség körvonalazódott, ahol a Foucault által megfogalmazott, inkább csak átvitt értelemben használt térdimenziókból jól strukturált koncepció szerveződött – mindkét szemlélet holisztikus, hasonló komplexitású ismeretelméleti bázisra épül, így eleve nem voltak összeegyeztethetetlenek.

6. A Nyugat-Balkán-paradigma, mint a kifordított orientalizmus megtestesülése

Svilar elemzési eszköztárának a vakfoltjára estek a legérdekesebb elemek a Nyugat és a Kelet jelenlegi konstellációjában. (Said *Orientalizmus* c. kötetében szereplőkhöz viszonyítva lehet ezt érzékelni.⁴² Ám szerintem nem a Svilar által keresett strukturális megfelelések, hanem az elté-

rések az érdekesek.) Abból indulok ki, hogy a geostratégiai főszereplő, az USA, a saját délkelet-európai céljainak durva vonalakkal történő felvázolását követően, kiszervezte a Nyugat-Kelet viszonyok térséget illető mindennapi felügyeletét. Kihívóinak (Kína, India) és a globális játékosként már nem tündöklő, de a térségben még képességekkel bíró Oroszország jelenlétének a legkisebb mértékre történő leszorítását tűzte ki célul. A tender nyertese a globális geostratégiai játékosnak szintén nem tekinthető, kihívásokkal küszködő Európai Unió lett. Az EU sajátos működési jegyeket mutat. Maga sem tekinthető egységes akaratot megjelenítő hatalomnak – ezt kialakulatlan szervezeti formája sem teszi lehetővé. Inkább olyan 'kisbirodalmi' szereplő, amely – túl a belső aszimmetriáján, amely az őt alkotó egyes tagállamok között megfigyelhető – fordított szerepet lát el a korábbi Nyugat-mintákhoz képest: „Teljes szuverenitással csak a birodalmi központ rendelkezett [...]. Az Európai Birodalomban, amely szuverén államokból jött létre, éppen fordított logika érvényesül. A formális szuverenitásról leginkább azok az államok mondanak le, amelyek az uralmi zóna magját képezik.”⁴³

A Beck-Grande teorema mentén, az ún. 'puha birodalom' koncepcióját követve, a peremállamok és a Nyugat viszonyának vonatkozásai is átgondolandók (pl. a szuverenitás). Beckék szerint az Európai Unió nem homogén és nem hegemon birodalom. A birodalmiság szempontjából a hegemonia hiánya, a vizsgált államok szempontjából pedig a homogén jelleg térben és időben való kitolódása (ki és mikor csatlakozhat?, mely funkciók ellátás és mikortól minősül közösnek?) szorul folyamatosan értelmezésre. A Nyugat-Balkán államihoz való viszonyulás egyértelművé tette, hogy a csatlakozás ígérete inkább a 20. századi feltartóztatási doktrína új, 21. századi intézményesülésének tekinthető, semmit egy, egységes gazdasági és politikai tér kialakítását célozza, s legfeljebb a kisebbik rossz perspektíváját kínálja. A Nyugat-Balkán szakértőinek körében elterjedt egy 'török forgatókönyv' néven ismerté vált modell, amit szokás 'közeledés csatlakozás nélkül' címkével is jelölni. A már csatlakozott államok estében ez az előbbi fonákjaként rajzolódik ki: csatlakozásról lehet beszélni mérsékelt közeledés mellett. Az EU megfelelő szintű cselekvőképességének akadályát Beckék azonban nem a homogenizálódás hiányában látják, ahogy azt a birodalmi Európa híve, hanem az EU önképének hiányosságaira vezetik vissza. Beck és Grande ezen élethazugságoknak nevezett koncepciók miatt marasztalja el az EU 'irányzatos' képviselőit. Négyet írnak le: a nemzeti, a neoliberális, a technokrata, és az eurocentrikus tévképzetet.⁴⁴

Beckék teoremajának megjelenése óta felerősödtek a különbségek az egykori hegemon Nyugat hajdani jellemzői és mostani, előbb a kisbiro-

dalmiság címkéjével illetett, kisbetűs nyugat státusa és képességei között. Manapság az áramlások fő iránya is megfordult. A periféria államai és lakosai törekednek a kisbetűs nyugat felé, hogy ott/onnán részesüljenek az évszázadok során felhalmozott javak (a tudás és hatalom materializálódott 'dolgai'-nak) maradékaiból. A jelen konstelláció egyrészt már katonailag sem teszi lehetővé új területek erőszakos bevonását (az most a tudás és hatalom gazdasági érdekévé összeálló konstitúciói mentén történik), másrészt a tudás jelenlegi jellemzői mentén egy ilyen, nyíltan erőszakos próbálkozást sem lehetne legitimálni, ám arra még van elég erő, hogy megrendült dominanciát bevetve időben kitolódjon a végjáték eljövetele. Ezt szolgálják az alávetettség aktuális diszkurzív formái: az államok szintjén regionalizált egyenlőtlenségek (Dél-Európa, V4, Baltikum, Nyugat-Balkán, Kaukázus) tartósítását jelentő egységesülés/csatlakozás diskurzusai mentén artikulálódott belső (már tag) és külső a 'csatlakozni kívánás' látszatának fenntartásában érdekeltté tett (külső) szereplők dilemmái. Mert benn egyelőre jobb, mint kinn. Közelebb jobb, mint távolabb. A földrajzi tér kategóriái (távolság, irány) újra értéktelítetté válnak, de ezek az értékek már nem azonosak a 19. és a 20. század Nyugat-Kelet viszonyait formáló értékekkel. Ahogy az adott diskurzus archeológiája révén lehetséges cselekvés koordinátái, az ahhoz szükséges tudás és hatalom formája és mértéke sem egyértelmű, ám aki előbb jön rá/modellezi le, komoly előnyt kovácsolhat/hátrányt dolgozhat le általa.

7. Összegzés

A fenti szöveg a térbeli fordulat 21. századi térszociológiai egységeit végig járva keresett új elméleti alapokat a Nyugat-Balkán fogalomkörének diszkurzív értelmezéséhez. Ezeket felmutatva próbált meg hozzájárulni a geopolitika eszköztárának térszemantikai megújításához. Arra is fel próbálta hívni a figyelmet, hogy a hagyományos közelítések mellett milyen új aspektusok válnak érzékelhetővé ezen eszközök alkalmazása mentén. Mert nem csak új nevet kapott a Balkán egy sajátos szelete, hanem a Nyugat-Kelet konstellációban is lényegi átrendeződések következtek be az elmúlt egy-két évtized során. Az itt felvetett módszertani egységek használatával lehetővé válik a diskurzus belső logikája által kijelölt, térben és időben egyaránt korlátokkal rendelkező jelenségthalmaz új megközelítése.

JEGYZETEK/NOTES

1. Pap Tibor: A Nyugat-Balkán, mint társadalmi konstrukció = Mediterrán Világ, m. e.
2. Marc Redepenning (2006): Wozu Raum? Systemtheorie, critical geopolitics und raumbezogene Semantiken. Lipcse, Németország: Leibniz-Institut für Länderkunde.
3. Martina Löw (2009): Raumsoziologie. Berlin, Suhrkamp, p. 309.
4. L.: Martina Löw (2018): Vom Raum aus die Stadt denken – Grundlagen einer raumtheoretischen Stadtsoziologie. Bielefeld, Transcript, p. 196.
5. V. ö.: Berger Viktor (2018): Térrésztől társadalmiság – A tér kategóriája a szociológiaelméletekben. Budapest, L'Harmattan, pp. 209–210.
6. Markus Schroer (2006): Räume, Orte, Grenzen – Auf dem Weg zu einer Soziologie des Raums, Berlin, Suhrkamp, p. 334., illetve uő: Räume der Gesellschaft – Soziologische Studien. Wiesbaden, Springer, 2019., p. 269.
7. Berger (2018): i. m.
8. Berger (2018): p. 212.
9. V. ö.: Dragan Đukanović (2016): Balkan na posthladnoratovskom raskršću (1989–2016). Belgrád, Szerbia: Službeni glasnik. pp. 23–24.
10. Đukanović (2016): p. 27.
11. Lőrinczné Bencze Edit (2015): Horvátország a függetlenség kikiáltásától az uniós csatlakozásig. Budapest, Aposztróf, p. 412.
12. Lőrinczné (2015): p. 172.
13. Lőrinczné (2015): p. 173.; illetve: Rácz Szilárd (2017): Gazdaság és városhierarchia Délkelet-Európában. = Szónokyné Ancsin G. (szerk.) (2017): Magyarok a Kárpát-medencében 2.: Tudományos Nemzetközi Konferencia, Szeged, Magyarország: Egyesület Közép-Európa Kutatására, pp. 307–309.
14. 'Kikerekítés' alatt a magyar történettudomány a saját terült iránti politikai igény bejelentését érti, jelesen a szerbség azon „évszázados” törekvését, hogy egy általa, önrendelkezési joggal felruházott területre tegyen szert.
15. V. ö.: Nemes Nagy József (2009): Terek, helyek, régiók – A regionális tudomány alapjai. Budapest, Akadémiai Kiadó, pp. 23–26.
16. Az eltérő jelentéstartalom okán célszerű megkülönböztetni azt a regionalizáció fogalmától, így az alakilag megegyező Regionalisierung szakszót itt regionalizálásnak fordítom, hogy látszon annak aktorral utaló jellege.
17. Löw (2018): p. 39.
18. V. ö.: Berger (2018): p. 210.
19. Goran Pišev (2011): Balkanizam i osmansko kulturno nasleđe u savremenom Srbiji: između negacije i autoegzotizacije. = Žikić, Bojan (szerk.): Kulturno identitet kao nematerijalno kulturno nasleđe. Belgrád, Szerbia: Srpski genealoški centar, pp. 73–92.
20. Đukanović (2016): p. 174.
21. Lőrinczné Bencze Edit (2018): Délkelet-Európa 2020 Stratégia = Reményi Péter–Vers Ramóna (szerk.) X. Magyar Politikai Földrajzi Konferencia: Az iszlám és Közép-Európa. Geopolitika és migráció. Pécs, Magyarország:

- Magyar Földrajzi Társaság, Pécsi Tudományegyetem Természettudományi Kar Földrajzi és Földtudományi Intézete, p. 108.
22. Berger (2018): p. 218.
 23. Markus Schroer (2019): *Räume der Gesellschaft – Soziologische Studien*. Wiesbaden, Springer. pp. 114–117.
 24. A korszakhatár megjelölése kapcsán még tart a vita, de a korszak maga megfellebbezhetetlennek látszik: v. ö.: Bevezetik az ember korát a földtörténeti időskálára. = https://mta.hu/tudomany_hirei/bevezetik-az-ember-korat-a-foldtorteneti-idoskalara-1068061.d. 2019. 04. 18.
 25. Schroer (2006).
 26. Schroer (2006): p. 207.
 27. Schroer (2006): pp. 2016–217.
 28. Schroer (2006): p. 215.
 29. Schroer (2006): pp. 82–106.
 30. Schroer (2019): pp. 27–41.
 31. Berger (2018): p. 18.
 32. V. ö.: Schroer (2019): p. 56.
 33. Đukanović (2016): p. 24.
 34. Michel Foucault (1991): A diskurzus rendje. = *Holmi* - 3. évf. 7. sz. p. 874.
 35. Foucault (1991): p. 875.
 36. Predrag Svlar (2011): *Medijska konstrukcija Zapadnog balkana*. Újvidék, Szerbia: Mediterran Publishing.
 37. Kiss Balázs (1994): Michel Foucault hatalomfelfogásáról. *Politikatudományi Szemle*, 3. 1. sz. 43–68.: <http://www.poltudszemle.hu/pdf/1994/199>
 38. Ljubiša Despotović (2012): *Srpska geopolitička paradigma – Prilozi za zasnivanje primenjene geopolitike*. Karlóca, Kajros, p. 250.
 39. Redepenning (2006).
 40. A kötet alcíme: Systemtheorie, critical geopolitics und raumbezogene Semantiken, azaz – szó szerinti fordításban: Rendszerelmélet, kritikai geográfia és térrel kapcsolatos szemantikák, ahol én az utolsó tag esetében szerencsésebbnek vélem a térszemantikák kifejezést, így az általam javasolt alcím: Rendszerelmélet, kritikai geopolitika és térszemantika lenne. Ezzel ugyan elvész a szövegrész azon utalás-jellege, amely révén az a térelméleti munkák sorában kíván illeszkedni, de egyszerűbben értelmezhető a jelentés. Az angolszász gyökerű geopolitikai iskola különállására utalhat az eredeti angol megnevezés dőlőbetűs szerepeltetése, aminek a fordításban való érzékeltetéséről most nemes egyszerűséggel lemondok.
 41. Itt szeretném megjegyezni, hogy Luhmann életműve nagyjából 60 kötet, s ezek közül egy-egy átfogó ismeretelméleti álláspont kialakításánál csak nagyon kevés hagyható figyelmen kívül.
 42. Edward W. Said (2000): *Orientalizmus*. Budapest, Európa, p. 668.
 43. Ulrich Beck–Edgard Grande (2007): *A kozmopolita Európa*. Belvedere, Szeged, p. 99.
 44. Beck–Grande (2007): pp. 35–42.

FELHASZNÁLT IRODALOM/REFERENCES

- Beck–Grande (2007): A kozmopolita Európa. Belvedere, Szeged, p. 414.
- Berneke (2016): 21. századi geopolitikai stratégiák. = HUG I/1. pp. 56–77.
- Berger Viktor (2018): Térreszött társadalmiság – A tér kategóriája a szociológiai elméletekben. Budapest, L'Harmattan, p. 274.
- Cvijić, J. (2009): A Balkán-félsziget és a délszláv országok: Az emberföldrajz alapjai. Újvidék/Szabadka, Szerbia: Kiss Lajos Néprajzi Társaság/Vajdasági Magyar Művelődési Intézet. p. 530.
- Despotović, Ljubiša (2012): Srpska geopolitička paradigma – Prilozi za zasni vanje primenjene geopolitike. Karlóca, Kajros, p. 250.
- Despotović, Ljubiša (2017): Globalizacija i geopolitika identiteta. Karlóca, Kajros, p. 238.
- Do Mar Castro Varela, Mari–Dhawan, Nikita–Randeria, Shalini (2009): Postkoloniale Theorie. = Günzel, Stephan (szerk.): Raumwissenschaften. Berlin, Suhrkamp, pp. 308–323.
- Đukanović, D. (2016): Balkan na posthladnoratovskom raskršću (1989–2016). Belgrád, Szerbia: Službeni glasnik. p. 207.
- Foucault, Michel (1991): A diskurzus rendje. = Holmi – 3. évf. 7. sz. (1991. július).
- Foucault, Michel (2000): A szavak és a dolgok. Budapest, Osiris, p. 432.
- Foucault, Michel (2015): Mi a hatalom. = Magyar irodalmi Lap <http://www.irodalmilap.net/?q=cikk/michel-foucault-mi-hatalom-eloadasok-collcge-de-france-ban-reszlet-0> l. d. 2018. 04.18.
- Nemes Nagy József (2009): Terek, helyek, régiók – A regionális tudomány alapjai. Budapest, Akadémiai Kiadó, p. 350.
- Kiss Balázs (1994): Michel Foucault hatalomfelfogásáról. Politikatudományi Szemle, 3. 1. sz. 43–68.: http://www.poltudszemle.hu/pdf/1994/1994_1/kissb.pdf, l. d. 2018. 04. 19.
- Löw, Martina (2001): Raumsoziologie. Berlin, Suhrkamp, p. 309.
- Löw, Martina (2018): Vom Raum aus die Stadt denken – Grundlagen einer raumtheoretischen Stadtsoziologie. Bielefeld, Transcript, p. 196.
- Löw, Martina–Steets, Silke–Stoetzer, Sergej (2008): Einführung in die Stadt- und Raumsoziologie. Opladen, Barbara Budrich, p. 215.
- Lőrinczné Bencze Edit (2015): Horvátország a függetlenség kikiáltásától az uniós csatlakozásig. Budapest, Aposztróf, p. 412.
- Lőrinczné Bencze Edit (2018): Délkelet-Európa 2020 Stratégia = Reményi Péter–Vers Ramóna (szerk.) X. Magyar Politikai Földrajzi Konferencia: Az iszlám és Közép-Európa. Geopolitika és migráció. Pécs, Magyarország: Magyar Földrajzi Társaság, Pécsi Tudományegyetem Természettudományi Kar Földrajzi és Földtudományi Intézete (2018) pp. 99–108.
- Pap Tibor (2018): A Nyugat-Balkán államai az (új) birodalmi lehetőségek és a nemzetállami kényszerek között. = Juhász Krisztina (szerk.): Az első huszonöt év. Pólay Elemér Alapítvány, Szeged, pp. 123–132.

- Pap Tibor (2019): A Nyugat-Balkán, mint társadalmi konstrukció = Mediterrán Világ, m. e.
- Pišev, Goran (2011): Balkanizam i osmansko kulturno nasleđe u savremenoj Srbiji: između negacije i autoegzotizacije. = Žikić, Bojan (szerk.): Kulturno identitet kao nematerijalno kulturno nasleđe. Belgrád, Szerbia: Srpski genealoški centar, pp. 73–92. <http://www.anthroserbia.org/Content/PDF/Publications/374e7ed37e53459cbb87f783ff06a636.pdf>; letöltve: 2018. január 09.
- Rác Szilárd (2017): Gazdaság és városhierarchia Délkelet-Európában. = Szónokyné Ancsin G (szerk.): Magyarok a Kárpát-medencében 2.: Tudományos Nemzetközi Konferencia, Szeged, Magyarország: Egyesület Közép-Európa Kutatására. pp. 16., 297–312., 532.
- Redepinning, M. (2006). Wozu Raum? Systemtheorie, critical geopolitics und raumbezogene Semantiken. Lipcse, Németország: Leibniz-Institut für Länderkunde.
- Said, Edward W. (2000): Orientalizmus. Budapest, Európa, p. 668.
- Schroer, Markus (2006): Räume, Orte, Grenzen – Auf dem Weg zu einer Soziologie des Raums, Berlin, Suhrkamp, p. 334.
- Schroer, Markus (2019): Räume der Gesellschaft – Soziologische Studien. Wiesbaden, Springer, p. 269.
- Streeck, Wolfgang (2018): A kapitalizmus vége. Budapest, Holnap, p. 384.
- Svilar, Predrag (2011): Medijska konstrukcija Zapadnog balkana. Újvidék, Szerbia: Mediterran Publishing.
- Szilágyi István (2018): Geopolitika. Budapest, PAIGEO, p. 376.