

BŐVÍTETT ÖSSZEFOGLALÁS

A rövid összefoglalóban a terjedelmi korlátok miatt csak az eredmények összefoglalására volt mód. A részletesebb beszámolóban most az öt megállapítás részletesebb kifejtését adom meg, ahol az elért eredmények bizonyítására helyezem a hangsúlyt.

1. **A kutatás elméleti háttere:** A versenyképesség fogalma nagyon összetett. A versenyképesség fogalmának és mérésének hatalmas mennyiségű hazai és nemzetközi szakirodalma létezik, általánosan elfogadott definíció vagy mérési módszer azonban máig nincsen. Az Agrár-közgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszéken ennek a témakörnek a kutatásában jelentős eredményeket értünk el. Három doktorandusz hallgató foglalkozott az elmélet és módszertan részletes vizsgálatával és disszertációjukat sikeresen megvédték (Molnár Attila, Fogarasi József és Jámbor Attila). Ugyancsak a mi egyetemünkön folyt az egyik nagy kutatási program, a „Versenyben a világgal” Chikán Attila vezetésével. Az agrár-közgazdasági szakmában, illetve kutató és oktató műhelyekben is folynak eredményes kutatások. A nevek felsorolása helyett az Agrárgazdasági Kutató Intézetet emelem ki, ahol korábban kérdőíves felmérésre került sor és legutóbb éppen a versenyképességet gátló tényezők számbavétele történt meg egy tanulmánytervezetben. (a nyilvános vita megtörtént)

A versenyelmélet fejlődését mellőzve a kutatásunk az alábbi definíciókat használta: A nemzeti versenyképesség olyan gazdasági elmélet, amely azokat a tényeket és politikákat vizsgálja, amelyek meghatározzák egy nemzet azon képességét, hogy létrehozson és fenntartsen egy olyan környezetet, amely a vállalatok számára több értéket, az emberek számára pedig nagyobb jólétet tud biztosítani. (WCY, 2005) A vállalati versenyképesség a vállalat azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat nyújtani a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél inkább hajlandók megfizetni. A társadalmi normák között előkelő helyen vannak a természeti értékek megőrzése, ill. a fenntartható fejlődés követelményeinek a teljesítése. A definíció fontos új eleme az ún. fizetési hajlandóság, vagyis a fogyasztó inkább hajlandó a környezeti szempontból pozitívabb termékeket és szolgáltatásokat megvásárolni. Így a környezetvédelmi többletköltségek hosszabb távon megtérülnek és ezen vállalkozások versenyképessége javul.

Tovább bonyolódik a definiálás problémája, ha a versenyképességhez szorosan kapcsolódó fogalmakat is bevonják a vizsgálatba. Ezek közül mi a verseny hatékonyság és az innováció, műszaki fejlesztés és társadalmi hasznosság kapcsolatával foglalkoztunk részletesebben is.

Az innováció a verseny és a műszaki fejlesztés egybekapcsolása. A becslések szerint a világon az élelmiszerek iránti kereslet a következő 20-25 évben megduplázódik. Ez egyrészt a növekvő népességnek, másrészt a gyorsan növekvő elkölthető jövedelemnek köszönhető. A hatalmas keresletbővülés kielégíthető, ha az innováció, a tudomány és műszaki fejlesztés eredményeit maximálisan hasznosítjuk az élelmiszertermelés minden láncszemében. A fejlett országok élelmiszerbőségét és exportképességét a folyamatos modernizáció teremtette meg, amely fokozatosan tért hódít a fejlődő világban is. A pozitív folyamatok mellett ugyanakkor az ökológia, a társadalom és a gazdaság között gyakoriak a konfliktusok. A verseny a piacgazdaság alapmotívuma, a termék előállítását a verseny kényszeríti a folyamatos innovációra és fejlesztésre. Az innováció a fejlesztés motorja, amelynek célja valamilyen

újdonosság, termék vagy eljárás sikeres piacra-vitele. Ez a soktényezős rendszer csak akkor működik hatékonyan, ha minden szereplő profi módon végzi munkáját. Az élelmiszertermelésben erre igazán sikeres megoldások a nagy élelmiszeripari nemzetközi vállalkozásoknál találhatók, akik nagy tőkeerejükkel, jó szervezethezükkel, a tudomány eredményeit begyűjtve és önálló kutatásra támaszkodva nagymennyiségű, viszonylag jó minőségű áruval tudnak megjelenni a piacon. Ez tartósan fennálló fenyegetettség hazánk számára.

Ugyancsak nagyon közeli fogalmak a *verseny és hatékonyság*, ahol a kapcsolatot a verseny három funkciója adja meg.

Jóléti funkció, ami azt jelenti, hogy a verseny az egyéneknek, mint fogyasztóknak olyan választási lehetőséget biztosít a jövedelmük elköltésénél, amellyel a lehető legnagyobb jólétet érhetik el. *Az allokációs funkció*, ami azt jelenti, hogy a verseny meghatározó szerepet játszik abban, hogy a termelők a fogyasztók igényeihez igazodva eszközöljék beruházásaikat, termelésüket, illetve a fejlesztéseket a vásárlók által igényelt termékek gyártására fókuszálva valósítsák meg. *A hatékonyság funkció*, ami azt jelenti, hogy a vállalatokat a lehető legalacsonyabb ráfordítások elérésére ösztönzi, sőt kényszeríti a fogyasztó pénzének megszerzéséért folyó küzdelem, a versenyben való sikeres helytállás.

2. A versenyképesség értelmezése a mezőgazdaságban.

A versenyképesség elmélete és mérési módszertana alapján a közép- és nagyvállalatokra értelmezhető. Jól tudott, hogy a mezőgazdasági termelők nagy része nem ezen kategóriákba tartozik, sőt túlnyomó részük számvitelt sem vezet, piaci részesedésüket illetve annak arányát még a nagyméretű gazdaságok sem tudják mérni. A hagyományos családi gazdaságok érdekeltségi rendszere jelentősen eltér a jogi személyiségű vállalkozásoktól. Számukra a normális megélhetést hozó családi jövedelem megszerzése, illetve a családi jövedelem növelése az alapvető cél. A részidős mezőgazdálkodást folytató is azért gazdálkodik, hogy a munkabér, nyugdíj, stb. mellé plusz jövedelemhez jusson. Mindezek elérése ugyancsak igényli a vállalkozáshoz kapcsolódó képességek meglétét. Versenyközegben ez folyamatos megújulást, folyamatos alkalmazkodást, és állandó megfelelési kényszert jelent. *Tehát mezőgazdasági sajátosságok miatt döntöttünk úgy, hogy speciális kérdőíveket készítünk és dolgozunk fel.*

A sikeresség és versenyképesség fogalmát már sokan sokféleképpen vizsgálták. Számos kutatási eredmény született már a fogalmak definíciós problémáiról vagy a mérési módszerek alkalmazásáról, ám kevés olyan munka létezik, amely *a befolyásoló tényezőket próbálja meg azonosítani*. A kutatás egyik célja ezen tényezők azonosítása, melyet a Budapesti Corvinus Egyetemen egy kérdőíves vizsgálat segítségével végeztünk el. A mezőgazdasági termelőknek kiküldött kérdőívekben arra kerestük tehát a választ, hogy a megkérdezettek szerint milyen tényezők befolyásolják egy gazdálkodó sikerességét vagy versenyképességét. Az eredmények összegzése és kiértékelése ennek a munkának a célja.

A kutatás keretében 1000 kérdőívet küldtünk ki a reprezentativitás elvének figyelembevételével országszerte, amelyből végül 80 db érkezett vissza. Újabb 20 db-ot személyesen kérdeztünk le, így alakult ki a 100 db-os minta-elemszám. Az adatokat az SPSS programcsomag segítségével elemeztük, majd vontunk le belőlük következtetéseket. A kérdőívben hét nagy kategóriát különítettünk el, melyeken belül 5-6 kérdést tettünk fel. Az

egyres kategóriákat az általunk és a szakirodalom alapján feltételezett befolyásoló tényezők mentén alakítottuk ki, amelyeket a megkérdezettek kiegészíthettek.

A kérdőív felépítéséről

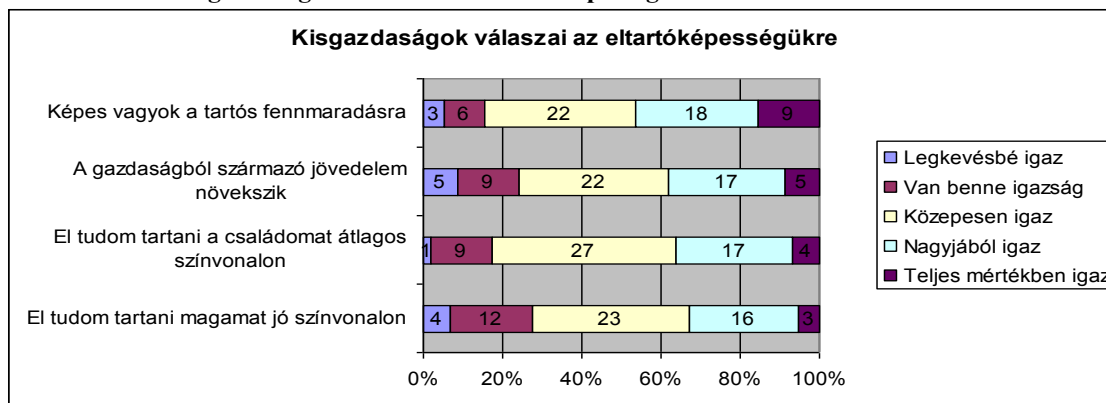
Hét nagy kategória lett elkülönítve: versenyképesség ill. sikeresség ismérvei, menedzsment kérdések, állam szerepe, piaci környezet, minőség, termelői szerveződés, ökológia. A modulok fontosságát ill. súlyszámait az 1.sz. táblázat mutatja. A modulokon belüli kérdéscsoportok és a részletes eredmények az Agrár-közgazdasági Tanszék honlapján (www.uni-corvinus/agarar) tanulmányozhatók. Most csak mintákat mutatok be.

1.sz. táblázat

Versenyképességi tényezők súlyszámai (összefoglaló táblázat)

8.1-es kérdés: A relatív fontosság	Egyáltalán nem fontos	Kicsit fontos	Átlagos	Eléggé fontos	Nagyon fontos	Nem tudja	Összesen
A menedzsment szerepe	3	8	11	39	34	5	100
Az EU és az állam szerepe	2	1	15	37	44	1	100
A piaci környezet	0	0	7	50	43	0	100
A minőség szerepe	0	0	7	29	64	0	100
A termelői szerveződések	7	20	40	25	5	3	100
Az ökológia szerepe	1	6	33	38	20	2	100

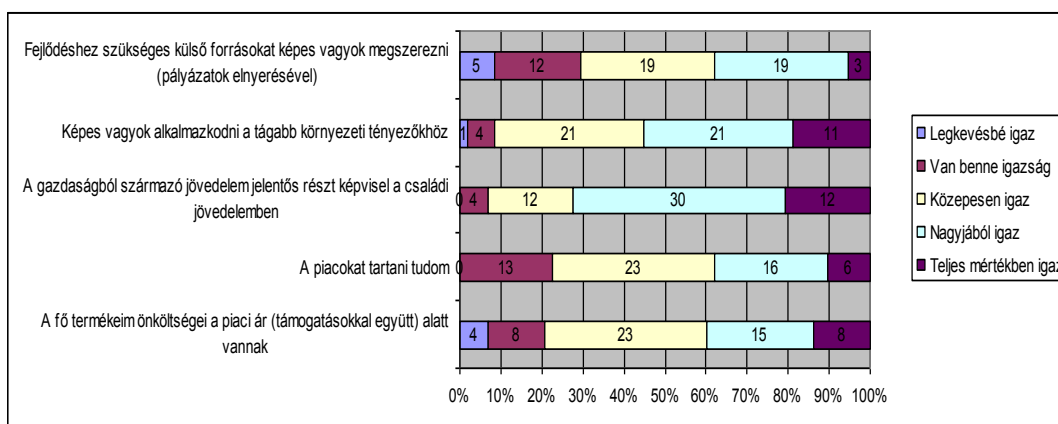
1. ábra: A kisgazdaságok válaszai az eltartó-képességükre vonatkozóan



Jól látható, hogy az eloszlás enyhén jobbra ferde, azaz a válaszadók inkább a közepes és annál jobb kategóriákat jelölték meg. Mindenképpen biztató, hogy a saját eltartó-képességüket a kisebb vállalatok legalább 70%-a átlagosnak vagy annál jobbnak tartja. Ez azt jelenti, hogy jelenleg – bármilyen tevékenységgel is foglalkoznak – a kisvállalkozások úgy gondolják, képesek megélni a magyar mezőgazdaságból (15% teljes mértékben így gondolja), sőt, fejlődésre is képesek. Különösen jó jel, hogy a tartós fennmaradásra vonatkozó kérdés kapta a legtöbb pozitív minősítést (3-5-ig), ami a jövőre nézve fontos lehet.

A versenyképességre vonatkozó többi kérdésre a kisgazdaságok által megjelölt válaszokat összesíti a 2. ábra.

2. ábra: A kisgazdaságok piaci környezetre adott válaszai



A válaszokból kiderül, hogy a piac a kisgazdaságok szerint egészen jól működik és nagy a verseny. A fejlődéshez szükséges erőforrásokat általában meg lehet szerezni, és nincs olyan válaszadó, aki ne tudná valamilyen mértékben megtartani a piacait. Olyan válasz sem fordult elő, mely szerint az agrárpiacon származó jövedelem nem képez jelentős részt a családi jövedelemben belül, azaz egy kizárólag mezőgazdaságból élő család is képes fennmaradni. A fő termékek önköltségeire vonatkozó kérdésnél a leggyakoribb válasz a 3-as volt, miszerint az önköltségek általában a piaci ár alatt vannak, azaz jövedelmező a mezőgazdasági tevékenység. Az alkalmazkodás is fontos mutatója a versenyképességnek, az erre adott válaszok alapján azt mondhatjuk, hogy a kisgazdaságok közel 60%-a egyértelműen azt gondolja, hogy képes alkalmazkodni a tágabb piaci környezethez (szabályozás, piaci feltételek, jogszabályok), további 36% pedig a fenti állítással közepesen ért egyet.

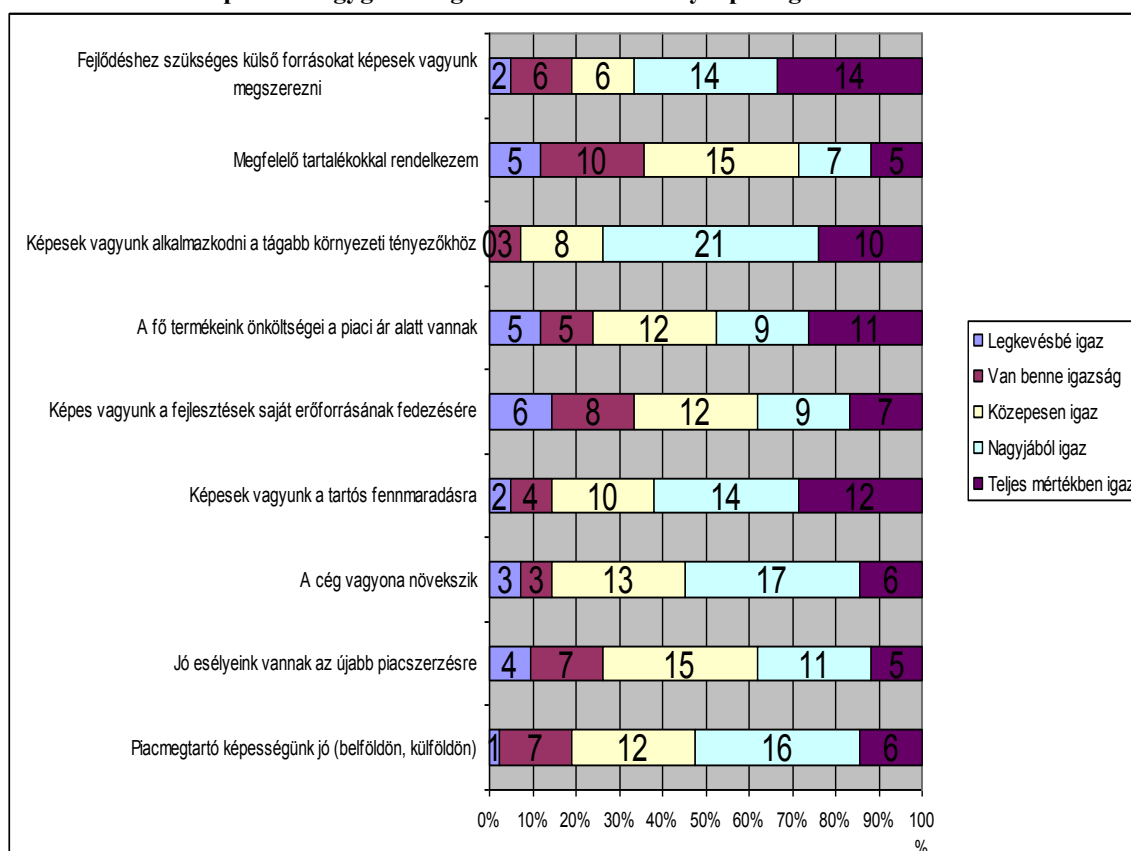
A közepes és nagyobb vállalatok (3. ábra) úgy vélik, a fejlődésükhöz szükséges külső erőforrásokat viszonylag könnyen meg tudják szerezni. Ennek oka a nagyobb alkupozícióban, tőkeellátottságban, hitelképességben, stb. keresendő. A 2. ábra azonos részével

összehasonlítva még az is elmondható, hogy a külső forrásokhoz való hozzáférésben a kicsiknek sokkal nehezebb dolguk van: a kicsik mindössze 5%-a, a nagyok 24%-a állítja, hogy probléma mentesen képes külső erőforrást szerezni. Ezzel összhangban az is megállapítható, hogy a saját erőforrás fedezésére is sokkal inkább lehetősége van a nagyobb vállalatoknak, mint a kisebbeknek. Érdekességnek számít, hogy a nagyobb vállalatok – a kicsikhez hasonlóan – azt állítják, hogy nem rendelkeznek megfelelő tartalékokkal, ami megerősíti a teljes magyar mezőgazdaság tőkehiányáról ismert tényeket. A főbb termékek önköltségei itt is túlnyomóan a piaci ár alatt vannak, habár 10% ennek ellenkezőjét vallja, a kicsiknél ez az arány mindössze 6% volt. A piacok megtartása a nagyobb vállalatok véleménye szerint jónak mondható (81% 3-5-ig), újabb piacok szerzésére is 71%-uk szerint esély van (3-5-ig jelöltek).

A vállalatok vagyona saját bevallás szerint többnyire növekszik, a tartós fennmaradásra a nagyvállalatok 29%-a egyértelműen képes, míg a kicsiknél ez az arány 16%. Ez utóbbi összehasonlítás is rámutat a jövőképről alkotott saját vélemények különbségeire.

Összességében elmondható, hogy a versenyképességre vonatkozó kérdéscsoportra mind a kis-, mind a közepes- és nagyvállalatok többségében azonos válaszokat adtak. Az eltérések főleg az erőforrásokhoz való hozzáférésben és a kialakult jövőképben tértek el. A válaszok egyértelműen igazolták a magyar mezőgazdaság tőkeszegénységét és azt, hogy saját forrásokból a gazdaságok nem képesek fejleszteni. A piaci viszonyokra vonatkozó rész alapján elmondható, hogy a vállalatok képesek a mezőgazdaságból tisztességes jövedelem megszerzésére, a család és az alkalmazottak eltartására. A termelés versenyképességét alátámasztja, hogy a főbb termékek önköltsége a legtöbb esetben a piaci ár alatt maradt.

3. ábra: A közepes- és nagyvállalatok válaszai a versenyképességükre vonatkozóan



3. A versenyképességi számítások elvégzése

A korábbi évtizedekben megszokott számítások helyett a külkereskedelem intenzitására épülő Balassa mutatók mellett a kutatási programban megadott DRC és a CMS mutatókra koncentráltunk, az ún. TFP számításokat a hiányos adatbázis miatt, valamint a lekötött álló és forgó eszközök ágazathoz bontásánál használt bizonytalan becslések miatt nem számítottuk ki. A módszertani áttekintést a ... sz. táblázat mutatja. A kutatási programban vállalt feladatok miatt ezeket nem részletezem. A három DRC alapú számítások közül csak egy táblázatot mutatunk be.

2. táblázat: A versenyképesség mérési módszereinek rendszerezése

Csoportosítás	Módszerek	Mutatók megnevezése
Hagyományos mutatók	Naturális (ár, költség, jövedelem, terület, stb.) módszerek	Területi hatékonyság, ár- versenyképesség, jövedelemtermelő-képesség, egységköltség mutató
Kereskedelmi mutatók	Konstans piaci részesedés, megnyilvánuló komparatív előnyök, szektor-specializáció, Grubel-Lloyd index	CMS, RCA, RTA, lnRXA, RC, SSI, GL
Erőforrás-költség mutatók	Erőforrás-költség mutatók, támogatottsági mutatók, működési versenyképesség	DRC, BRC, PCR, PSE, CSE, OCRA

Forrás: Saját összeállítás

3. táblázat: A magyar búzatermelés multilaterális, bilaterális (EU-15) és belpiaci versenyképességi mutatóinak alakulása 2001-2005 között

Év	2001	2002	2003	2004	2005
DRC támogatás nélkül	0,89	0,95	0,79	1,47	1,85
DRC támogatással	0,82	0,83	0,69	1,00	1,13
BRC támogatás nélkül	0,68	0,96	0,75	1,71	1,92
BRC támogatással	0,64	0,83	0,66	0,78	0,86
PCR támogatás nélkül	1,46	1,66	1,74	1,16	1,46
PCR támogatással	1,33	1,43	1,46	0,79	0,77

Forrás: AKI [2007] tesztüzemi adatok alapján saját számítás

Hasonló számításokat végeztünk el a kukorica ágazatra is.

A 3. táblázatból először is kitűnik, hogy a támogatás nélküli összegek rendre magasabbak a támogatást is tartalmazó összegeknél, azaz a támogatás növeli a versenyképességet. Látható az is, hogy a vizsgált időszakban a hazai búzatermelés multilaterális viszonylatban támogatással és anélkül, is 2003-ig versenyképes volt, majd a csatlakozás után versenyképtelen lett. Ennek oka nagy valószínűséggel a piacok hirtelen megnyílásában és a dollár árfolyamának jelentős esésében keresendő. Közrejátszottak még az időszakban tapasztalt alacsony külpiaci árak és a magas szállítási költségek.

A bilaterális versenyképesség a multilaterálishoz hasonlóan alakult, minimális eltérések voltak például 2002-ben és 2003-ban az EU-15 tagországaival szemben, habár a csatlakozás

után némi visszaesés tapasztalható. Az okok itt is hasonlóak a multilaterális versenyképességnél említettekkel. Érdekes, hogy a 2004-es csatlakozás után a BRC támogatással és támogatás nélküli értékei közötti különbség sokkal nagyobb, mint az előző években, ami nyilvánvalóan a KAP szabályozási rendszerének a következménye (évről évre növekvő összegű támogatások). Ez a tendencia megfigyelhető egyébként a többi mutató esetében is.

A belpiaci versenyképességet jelző PCR mutató értéke a vizsgált időszakban egy felett volt (két kivétellel), azaz a búza előállításával a vizsgált időszakban a magyar gazdaság a szokásosnál kisebb haszonra tett szert. A mutató évek közötti ingadozása döntően a felvásárlási árak ingadozásának köszönhető. A mutatók közötti eltérések jól mutatják, hogy a vizsgált időszakban a legjobbak az uniós piaci árak voltak, majd a világpiaciak, végül a belpiaciak. A magyar búzatermelőknek tehát az adatok tükrében először az európai piacon érdemes eladniuk a búzájukat és csak azután célszerű a magyar belpiac felé fordulni. Ezen számítások aktualitását rontja, hogy a nemzetközi adatok csak 2-3 éves késéssel állnak rendelkezésre.

A másik fő mutatónk az ún. konstans piaci részesedésre (CMS) alapozott számítás. Ezt azért emeltük ki, mert a koncepciónknak megfelelően nem csak az export-import adatok rögzítésére vállalkoztunk, hanem az exportban történt változások okait vizsgáljuk.

A CMS-modell alapfeltevése, hogy egy ország exportrészesedése egy adott piacon változatlan marad a versenyképesség azonos szintjén. Ezért bármilyen változás egy adott ország exportjában visszavezethető a versenytársak összetételében és a versenyképességben történt változásokra. A tradicionális CMS-modell három hatással magyarázza az export változásait, a strukturális, a reziduális és a másodrendű hatással. A strukturális hatás az exportban történt feltételezett változást, a reziduális hatás az aktuális és az elvárt változás különbségét jelenti, a másodrendű hatás pedig az exportáló ország versenyképessége és a vizsgált ország exportja közötti kapcsolat változását fejezi ki.

4. táblázat: Eredmények a tradicionális CMS-modell alapján

Hús-versenyképesség	Millió USD	Százalék
Strukturális hatás	93,6	51,8
Reziduális hatás	75,5	41,8
Másodrendű hatás	11,6	6,4
Exportváltozás	180,7	100
Tej-versenyképesség	Millió USD	Százalék
Strukturális hatás	78,3	92,3
Reziduális hatás	2,8	3,3
Másodrendű hatás	3,8	4,4
Exportváltozás	84,9	100
Zöldség-gyümölcs-versenyképesség	Millió USD	Százalék
Strukturális hatás	194,3	128
Reziduális hatás	-31	-20,4
Másodrendű hatás	-11,6	-7,6
Exportváltozás	151,8	100

A magyar húsexport növekedése az Európai Unióba a vizsgált időszakban (1993-2005) közel 181 millió USD, a tejexporté közel 85 millió USD, a zöldség-gyümölcs exporté közel 152 millió USD volt (1. táblázat). Ez a mindhárom esetben meglévő pozitív változás a CMS modell szerint három tényezőnek tulajdonítható. Először is a mindhárom esetben meglévő strukturális hatásnak, amely a teljes haszon sorrendben 51,8%-a, 92,3%-a és 128%-a volt. Másodsorban a hús esetében még magasan pozitív, a zöldség-gyümölcs esetében azonban már negatív reziduális hatásnak, végül a másodrendű hatásnak, amely mindhárom esetben minimális részét alkotta a teljes exportváltozásnak. A hazai zöldség-gyümölcs export jelentős növekedése a vizsgált időszakban tehát elsősorban a pozitív strukturális hatásnak volt köszönhető, azaz annak, hogy az Európai Unió gabonaimportja jelentősen emelkedett 1993-1995 átlagáról 2003-2005 átlagára. Más szavakkal a reziduális hatás negatív jellege arra utal, hogy Magyarország versenyképessége a zöldség-gyümölcsök estében jelentősen romlott más exportőrökhöz viszonyítva a vizsgált időszakban. A másodrendű hatás szintén negatív jellege pedig rávilágít arra, hogy a magyar termékek versenyképességben bekövetkezett változások, valamint az Európai Unió zöldség-gyümölcs importjában végbement folyamatok közötti kapcsolat kedvezőtlenül befolyásolta a hazai zöldség-gyümölcsfélék export teljesítményét ezen a piacon.

Mindezek nem mondhatók el a hús-, illetve tejtermékekre. Esetükben mindhárom hatás egyértelműen pozitív volt, azaz nemcsak az EU importja emelkedett, hanem a magyar piaci részesedés is.

A versenyelmélet, a kérdőíves felmérés valamint a versenyképességi számítások alapján a következő fő tanulságokat fogalmazom meg:

- 1.) A mezőgazdaság üzemi struktúrája duális. Az output felét a kis- és közepes gazdaságok állítják elő. (termékenként nagyok az eltérések) Számukra a versenyképesség nehezen értelmezhető, hozzájuk sokkalta közelebb áll a megfelelő jövedelem megszerzése – a felvásárlási árak és pénzbeli kiadásaik alapján – és a helyi piacok megtartása és az eredményeiket inkább a sikeresség és életképesség köré csoportosítják.
- 2.) A mezőgazdaság nemzeti szintű versenyképessége mind elméletileg, mind módszertanilag sokkalta jobban kidolgozott. Itt a módszertani fegyvertár igen nagy, mi a kereskedelem intenzitására alapuló mutatók és a 3 db DRC, valamint a CMS mutatókra támaszkodtunk. A sok számítás közül a konstans piaci részesedés mutatójára (CMS) koncentráltunk. A számítási eredmények alapján megállapíthatjuk, hogy a magyar gabonával összhangban a hús és zöldség-gyümölcs termékek versenyképessége a főbb uniós piacokkal szemben jelentősen romlott, azaz a növekvő import igényt nem a magyar termények tudták kielégíteni. A CMS modell alapján történt számítások tehát azt jelzik, hogy a vizsgált 10 év alatt Európa terménypiacain számos változás zajlott le, ám ezeknek a változásoknak Magyarország a legtöbb esetben nem volt egyértelmű nyertese.
- 3.) A kutatói fázisok utolsó láncszemeként jelenik meg az empirikus háttér megteremtése. Az empirikus háttér létrehozása és főképp megbízhatósága egyre több kérdőjelet vet fel.
 - a.) A minta létrehozása. Az elméleti – statisztikai szempontok érvényesítése nehéz. Mi például a termelő kérdőívnel a véletlen kiválasztás mellett

döntöttünk, megyei súlyszámok figyelembevételével. A kiküldött 1000 kérdőív címzettjei közül sok megszűnt, mások nem válaszoltak. Ezért utána csak egy adott körzetre koncentráltunk, hogy meglegyen a minimális elemszám. Úgy látjuk, hogy az utóbbi időben elvégzett sok kérdőíves felmérés fásulttá tette az érintetteket.

- b.) A kérdőívek szerkezete. Az előző beszámolási időszakban megadtuk a kérdőív szerkezetét és feldolgozását is. Nehéz a megfelelő arányok megadása. A rövid és túl egyszerű kérdőív tudományos vizsgálatra nem alkalmas, a túl bonyolult és hosszú pedig fárasztó és így a megbízhatóság romlik.

A kutatás és annak eredményei részleteiben „A mezőgazdaság versenyképességének összetevői” c. könyvben található. Megjelenés alatt. (Agroinform Kiadó Budapest, 2009. ill. a tanszék honlapján www.uni-corvinus.hu/agrar).

A kutatás eredményei nyilvánosan a hazai és nemzetközi konferenciákon jelentek meg, és 3 PhD dolgozat is jelentősen támaszkodott a kutatási projektünkre. Fontosnak tartom a publikációs jegyzékben megadott könyvrészletet.

A kutatás pénzügyi forrásait alapján a terveknek megfelelően használtuk fel. Az eltéréseket az alábbiakkal indokolom:

1. Az OTKA Elnökségétől engedélyt kaptam az átcsoportosításra, éppen a könyvkiadást támogató „egyéb költség” sorra került + 150.000.-Ft.
2. Személyi juttatásokat terhelő járulékokra a tervezetben magasabb százalékokkal számoltam.
3. A felhalmozási összeg kisebb túllépését időközben felmerült többlet igények indokolják. (monitorok cseréje, stb.)