

dc_687_13

Hámori Balázs

**Új szereplők és magatartásformák
az átalakuló tranzakciós térben**

MTA DOKTORI ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

Budapest, 2013

dc_687_13

dc_687_13

Hámori Balázs

**Új szereplők és magatartásformák
az átalakuló tranzakciós térben**

MTA DOKTORI ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

BUDAPEST, 2013

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
A kutatás célja és előzményei	6
A kutatás módszere	9
Kutatási kérdések, és kiinduló feltevések	11
A dolgozat szerkezete	13
Főbb eredmények és konklúziók	16
Az előfeltevések érvényessége	21
Az eredmények hasznosíthatósága	24
Hivatkozások	25
A pályázónak a dolgozat témakörében született publikációi	28

Bevezetés

Az utóbbi néhány évben, a globális gazdaság problémáit elemezve, neves közgazdászok és a nemzetközi szervezetek prominensei is előszeretettel használnak egy szemléletes metaforát a helyzet jellemzésére: a “bizonytalanság fátylát”.¹ Az eredetileg a döntéelméletből származó, *Harsányi János* (1953) nevéhez kötődő és később *John Rawls* (1971) által továbbfejlesztett koncepció olyan döntési szituációt ír le, amelyekben a szereplőket megfosztják személyes tulajdonságaiktól, miközben megőrzik gondolkodási képességüket. Így előítéletek és személyes érdekek befolyásolása nélkül dönthetnek olyan helyzetekről, amelyekről előre nem tudható, hogy *mi lesz az ő szerepük majd abban a helyzetben*. Nem tudhatják, hogy szegények lesznek-e, vagy gazdagok, erősek vagy gyengék, egészségesek vagy betegek, amikor majd “fellebben a bizonytalanság fátyla”. Napjainkban a gazdasági szereplők millióinak és százmillióinak kell döntéseket hozniuk *a bizonytalanság fátyla alatt*², ami egyaránt nehezíti helyzetük megértését és elköteleződésüket valamely opció mellett vagy vele szemben.

A nemzetállamoktól a vállalatokon keresztül az átlagemberekig ma *egyetlen szereplő sem lehet biztos abban szerte a világon, hogy milyen szerep vár rá holnap*. Lesz-e munkája, ha munkavállaló, vagy munkanélküliként kell túlélnie a nehéz időket? Lesz-e osztaléka, ha részvényes, helye az igazgatótanácsban, ha menedzser, vagy kiszorul a játékból? Hozzájutnak-e a megfelelő kezeléshez a betegek, segítséget kapnak-e a szűkölködők, és hathatós védelmet a kiszolgáltatottak, vagy erre nem lesz semmi esélyük?

A közgazdászok a maguk szigorú gondolkodási keretében általánosabban fogalmazzák meg a 21. század második évtizedének ma még eldönthetetlen kérdéseit, amelyektől nagyban függ az előbbi dilemmák megválaszolása. Lendületet nyer-e a gazdasági növekedés ott, ahol az üteme még mindig a zéró körül mozog, vagy hosszabb időre leáll a növekedés motorja? Visszafordítható-e az előrehaladás lelassulása azokban az országokban, amelyekben a növekedési ráta még mindig viszonylag magas, de a korábinál lanyhább szél duzzasztja a vitorlákat? Mit kezdenek az államok az alacsony képzettségük miatt foglalkoztathatatlan milliókkal és százmilliókkal? Visszaszorítható-e a munkanélküliség a természetes rátájára, vagy sem? Kialakítható-e olyan pénzügyi rendszer, intézményi és szabályozási háttér, amely

¹ A koncepcióra „veil of ignorance” néven is szokás utalni, mert az eredeti *Harsányi* műben így szerepel. Rawls nevezi „veil of uncertainty”-nek.

² Ez némiképp már kiterjesztett értelmezése az eredeti rawlsi terminus technicusnak, azonban széles körben elterjedt.

visszaállítja az ugyancsak megtépázott bizalmat a világgazdaságban? Végleg bealkonyult-e a jóléti államoknak, vagy valami módon mégis lehetséges életet lehelni beléjük? Megállítható-e Európa hanyatlása, vagy bele kell törődni abba, hogy az öreg kontinens fokozatosan a BRIC-országok mögé szorul a nemzetközi arénában?

Az egyetemi campusokon, a kormányzati think tankokban és elemző intézetekben felkészült ökonómusok próbálnak – tudományágunk megbízhatónak tűnő alapjaira támaszkodva – válaszolni a fenti kérdésekre. Disszertációmon dolgozva magam is a gazdaság minden szeletét átható *bizonytalanság* gyökerét próbáltam megtalálni, azonban egy *sajátos vetületben: a tranzakciós térben, a piaci kapcsolatokban megnyilvánuló bizonytalanságét.*

A kutatás célja és előzményei

Korábbi kutatásaim alapján az a meggyőződés alakult ki bennem, hogy a tranzakciók lefolyásában és a piaci szereplők viselkedésében a legutóbbi egy-két évtizedben tapasztalható változások nem érthetők meg igazán, ha nem vizsgáljuk őket az *infokommunikációs technológiák* (a továbbiakban ICT) *térhódításának az összefüggésében.* Ezt azonban gyakran figyelmen kívül hagyják a különféle közgazdasági problémák vizsgálatakor. Pedig a legtöbb mai dilemmára álláspontom szerint nem adható érvényes válasz *az ICT – mint a gőzgéphez és az elektromossághoz hasonló horderejű, ún. általános célú technológia – hatásainak az elemzése nélkül.*

Itt rögtön hangsúlyoznom kell a félreértések elkerülése végett, hogy a technológia hatásainak az elemzése dolgozatomban *nem valamiféle technológiai determinizmusból* eredeztethető. *Douglass Northtól (1982) William Baumolon (2002) és Kornai Jánoson (2011) keresztül Daren Acemogluig (2012) számos kiváló tudós hangsúlyozta az intézményi berendezkedés meghatározó szerepét az innovációk megjelenésében és elterjedésében, s ennek nyomán a növekedésben és a jólétben. Magam is ezt tartom a determináció fő irányának. Nem egyirányú utcáról van azonban szó, ahol a technológia egyszerűen csak folyománya az intézményi berendezkedésnek, az intézmények pedig függetlenek az uralkodó technológiák jellegétől. A gőzgép, az automobil és az infokommunikációs technológia egyaránt a kapitalista gazdaság erős ösztönzési mechanizmusainak és versenynyomásának köszönhető, mégis ezek a szintáttörő technikai vívmányok sajátosan – és egymástól különböző módon – formálták a kapitalista gazdaságot, s jelentősen hatottak intézményi szerkezetének a változásaira is.*

Amikor tehát a technológia lenyomatát keresem az intézményi berendezkedésben, a piacot irányító szabályokban, *nem kérdőjelezem meg a komplex intézményi környezet, a gazdasági rendszer meghatározó szerepét a technológiai fejlődésben, csupán az összefüggés másik oldalát kívánom vizsgálni.* Ez magyarázza azt is, hogy az értekezés címében nem a „piac” szó szerepel, hanem a *tranzakciós tér* kifejezés. Ezzel is hangsúlyozni szeretném, hogy az *internet által teremtett globális virtuális térben* folyó tranzakciókban *részben más szabályok érvényesülnek*, mint az ipari kapitalizmus³ hagyományos piacain. Az ICT okozta változások azonban természetesen *nem korlátozódnak az interneten folyó tranzakciókra*, hanem *a szélesebb értelemben vett piac egészére is hatást gyakorolnak.* Értekezésemben ez utóbbi hatásokat sem hagyom figyelmen kívül. Igazából nem két külön álló szektorról van szó, hanem összefonódó, egymástól nehezen elválasztható szegmensekről.

Az infokommunikációs technológiák térhódításának azonban nem csak a disszertációban vizsgált területen van magyarázó ereje. Ez húzódik meg (legalábbis részben) olyan jelenségek mögött is, mint a *kezelhetetlenné váló tömeges munkanélküliség* vagy a *pénzügyi rendszer ellenőrizhetetlenné válása*, amely oly sok főfájást okoz a gazdaság irányítóinak szerte a világon. Ahogyan a 16–18. században a földjükről elűzött angol parasztok sem találták a helyüket hosszú évtizedeken keresztül (ha csak nem tekintjük „helynek” a dologházakat), úgy a fejlett világ gyáraiból az új technológiák által fokozatosan kiszorított, alacsony képzettségű milliók problémáira sincs ma még megoldás. Amiként ezt, úgy a pénzügyi világban tapasztalható általános bizalomvesztést sem érthetjük meg a „technológiai rendszerváltás” azaz ICT és a vele összefüggő *hálózatosodási, gyorsulási és összemosódási*⁴ trendek figyelembevétele nélkül. Dolgozatomban azonban értelemszerűen kísérletet sem teszek arra, hogy a maguk teljes komplexitásában felmérjem az infokommunikációs technológiák elterjedésének a következményeit, csupán *a tranzakciós tér, a piac legfontosabbnak vélt változásait* mutatom be.

³ Az ipari (vagy ipari-indusztriális) kapitalizmus kifejezést a széles körben elterjedt – inkább más társadalomtudományok képviselői által preferált – „ipari társadalom” szinonimájaként használjuk a továbbiakban. Az ipari kapitalizmus korszaka az ipari forradalmat követő időszaktól egészen az információs forradalomig tart. Évszámmal megjelölhető korszakhatárokat nehéz lenne megadni, mert a különböző országokban különböző időben épült, illetve teljessé vált ki ez a társadalmi-gazdasági rendszer. Az ipari kapitalizmusra a tőketulajdon és a tőkekoncentráció, a tömegtermelés és tömegfogyasztás elterjedése, erős munkamegosztás és a vertikálisan integrált nagyvállalatok dominanciája jellemző. A gépi technológiák finomodásával és hatékonyságának a növekedésével a múlt század második felétől a szolgáltatások kerültek előtérbe, és sok országban fennmaradtak a prekapitalista viszonyok maradványai is. Mindazonáltal az ipari kapitalizmus teljes időszakára jellemző a *tőketulajdon és a tömegtermelés* meghatározó szerepe. (Hámori – Szabó, 2004)

⁴ Összemosódás (elmosódás, átjárás, blur): a kifejezés arra utal, hogy az információgazdaságban a különböző feladatok, munkakörök és szerepek, illetve gazdasági szegmensek, iparágak, szektorok, tudományterületek között elmosódnak a határok.

A szakirodalomban se szeri, se száma azoknak az írásoknak, amelyek az ICT-forradalomnak köszönhető átalakulást vizsgálják a tranzakciós térben. Írások garmadáját publikálják az internet világában zajló újfajta *aukciós mechanizmusokról* (csak néhányat említve: *Lucking–Reiley*, 2003; *Parente*, 2008) a *crowdsourcingról*⁵ (*Surowiecki*, 2005; *Doan–Ramakrishnan–Halevy*, 2011), vagy éppen a *kereskedelem* átalakulásáról (*Schneider*, 2011). Ezek az írások azonban nagyrészt az *üzleti tudományok* körébe sorolhatók, és az új piaci jelenségeket többnyire egymástól *elkülönítetten* vizsgálják. Ha támaszkodom is a bennük feltáruló tényekre, az új fejleményeket nem menedzsmenttudományi, hanem *magatartási-intézményi nézőpontból* vizsgálom. Értekezésem célja nem az, hogy e jelenségek, irányzatok részleteiről tárjak fel valami újat, hanem az, hogy az *összefüggéseiket* magyarázzam. *Koherens rendszerként kívánom bemutatni* azt, ami koherens rendszer, *beágyazva a társadalmi-gazdasági átalakulás egészébe*.

Vannak fontos könyvek a szakirodalomban, amelyek az ICT hatására zajló társadalmi-gazdasági átalakulást komplex rendszerként vizsgálják, és *átfogó képet* próbálnak adni az új gazdaságról. (*Negroponte*, 1999; *Castells*, 2005; *Sennet*, 2006) Ezek azonban csak kevésbé foglalkoznak a piaci tranzakciókban érvényesülő alapvető gazdasági törvényszerűségekkel, illetve magatartásformákkal. Ebből a szempontból kivételnek számít *Carl Shapiro* és *Hal Varian* (1999) magyarra is lefordított könyve. Megközelítésem azonban jelentősen eltér ez utóbbi szerzőkétől is, mivel ők *mikroökonómiai nézőpontból* vizsgálódnak, és azokat az „örök” *gazdasági törvényeket* hangsúlyozzák, amelyek az információgazdaság piacain megegyeznek a korábbi korszakok törvényszerűségeivel. „*Technology changes, economic laws not*” (*Shapiro–Varian*, 1999, pp. 1–2.), ahogyan markánsan megfogalmazzák – a nézeteim szerint a saját könyvük alapján is vitatható – álláspontjukat. Én ellenben arra helyezem a hangsúlyt, hogy *miként változnak a gazdasági játék szabályai és a szereplők viselkedése* az ICT hatására.

Nézőpontom tehát két szempontból is eltér a legtöbb hasonló témával foglalkozó írás szerzőjétől. Egyrészt a már említett *komplexitás* szem előtt tartásában, vagyis abban, hogy a tranzakciós térben tapasztalható *változásokban az érdekel, ami közös bennük, ami összeköti őket, és az, hogy miként integrálódnak ezek egységes logika szerint működő rendszerré*. A másik sajátossága kutatásaimnak, hogy az új jelenségek elemzésekor, a *szereplők magatartását* állítom középpontba, támaszkodva a most virágzásnak induló *viselkedési közgazdaságtan* eredményeire. Legjobb tudomásom szerint ilyen megközelítésben még senki sem vizsgálta a témát a hazai

⁵ A crowdsourcing az innováció kiszervezése, de nem egyszerű kihelyezésről, hanem az új megoldást kínáló internetes közösségbe történő kihelyezésről van szó. Az újításnak ezt a típusát a legkülönbefélebb feladatok megoldására használják: nemcsak innovációk megvalósítására, hanem sokszor hétköznapi problémák megoldására.

szakirodalomban, de az általam áttekintett nemzetközi szakirodalomban sem. Értekezésemben a pályám során művelt *két kutatási irány ért össze* és érlelődött meg: a 90-es években folytatott – részben még a 2000-es évek elejére is átnyúló – *viselkedés-gazdaságtani kutatások* és a 2000-es évek első felében kezdett, mindmáig munkám középpontjában álló, *az információgazdaságbeli tranzakciókkal összefüggő kutatások*. Mostani dolgozatom nyilvánvalóan támaszkodik korábbi kutatásaimra, a két korábban követett kutatási irány szintézise azonban *új összefüggések feltárására ad lehetőséget*. Felismeréseimet új kontextusba ágyazom, friss irodalomra alapozom, lényeges pontokon újraértelmezem. Számos olyan új gondolat, tétel, tény szerepel az értekezésemben, amelynek nincs semmiféle közvetlen előzménye a korábbi műveimben. A korábbi írások megjelenése óta eltelt néhány év is elég ahhoz, hogy sok új, elemzésre váró dolog bukkanjon fel az információgazdaságban, amelyről eddig még csak nem is hallhattunk.

Értekezésemmel nem egyfajta „vegyes felvágottat” kívánok az asztalra tenni, bár a sokféle forrás alapján némelyekben talán támadhat ilyen benyomás. Munkámban azonban csak *érintőlegesen* utalok más tudományterületekre (így például egyensúlyi problémákra a 2. fejezetben), csupán azért, hogy megalapozzam, illetve megvilágítsam a szereplők viselkedését. Értekezésem *több helyen érinti a kifejezetten üzleti tudományokban tárgyalt jelenségeket* is (köztük például a reklámnak az infógazdaságban kialakult új formáit), de csakis abból a célból, hogy egy fontos magatartási tényező: a *figyelem* problémájának újszerű jelentkezését taglalja. Igyekszem kimerítően tárgyalni a tranzakciós térben tapasztalható új jelenségeket, ez azonban nem terjed ki a pénzügyekre, mert *az ügyletek pénzügyi közvetítése* a pénzügytan illetékességi körébe tartozik. Ne várja tőlem az olvasó az értekezésben tárgyaltak gazdaságpolitikai implikációinak a részletes tárgyalását sem, bár bőven lennének ilyenek! Ezt nemcsak a terjedelmi korlátok indokolják, hanem dolgozatom jellege is. Értekezésemet semmiképpen sem preskriptív jellegűnek szántam, írásom nagyban különbözik a „tanácsadó” jellegű írásoktól. Nem foglalkozom a tranzakciók állami és nemzetközi szabályozásával, s csak itt-ott érintem ezt, ahol az utalás elkerülhetetlen. A téma újdonsága és a vele foglalkozó elméletek letisztultságának a hiánya adta a munkám nehézségét, de egyben érdekességét, intellektuális örömét is.

A kutatás módszere

A kutatás célja már sugallja a disszertációban alkalmazható módszereket is. Értekezésem kidolgozásakor – mint már hangsúlyoztam – *nem a részjelenségeket önmagukban, hanem egységbe szerveződésüket, rendszerré fejlődésüket kívántam bemutatni*. Ebből már következik,

hogy nem használhattam kvantitatív módszereket, amelyeket alkalmazva csak a valóság egy jól körülhatárolható szeletét lehetséges modellezni. Egy komplex társadalmi-gazdasági *alrendszer: a tranzakciós tér – infokommunikációs technológiák hatására bekövetkező – átalakulásának az átfogó vizsgálata* nem lehetséges néhány paramétert kiragadva, a többitől elvonatkoztatva. A módszertani arzenál megválasztásakor ezért természetesen kínálkozott a *rendszerparadigmával* (Kornai, 1999) adekvát módszerek alkalmazása. A rendszerparadigmát képviselő közgazdászok – *Schumpetertől Hayeken át Kornai Jánosig* – az intézményeket, azaz az emberek magatartásában érvényesülő szabályosságokat állítják elemzésük középpontjába,⁶ és magam is ezt teszem. Ezért a rendszerparadigmához illő – az intézményi elemzéseknél elfogadott⁷ – *kvalitatív módszereket* alkalmazok.

A kvalitatív eszköztáron belül az egyik fő módszer az *összehasonlítás*. A formálódóban lévő tudásgazdaság tranzakciós terének új jelenségeit a kályhától kiindulva, a korábbi rendszer: *az ipari kapitalizmus összefüggéseinek a tükrében* mutatom be. Ez egyben a *történeti módszer* alkalmazásának is tekinthető, hiszen *a jelenségeket folyamatukban, átalakulásukban, a korábbi korszakokba visszanyúló gyökereikkel együtt* igyekszem elemezni. Mivel nem vagyok gazdaságtörténész, a történeti elemek inkább utalások és gazdaságtörténészekre való hivatkozások formájában bukkannak fel a dolgozatban. Ez is elegendő azonban talán ahhoz, hogy elmondhassam: nem statikus képet akarok nyújtani, hanem a tárgyalt problémákat dinamikájukban, változásukban igyekszem bemutatni.

Talán itt, a módszerek taglalásakor érdemes kitérni a terminológiára és *a tények szerepére* értekezésemben. Az általam tárgyalt problémák a közgazdaságtan és általában a gazdaságtudomány *forrongó, új területén* jelentkeznek. A változások leírására, illetve az információgazdaságra használt fogalmak értelmezésében még messze nem beszélhetünk konszenzusról a szakirodalomban. Egyes fogalmak körül akkora a zűrzavar, hogy a definíciókat illetően sok esetben kénytelen voltam a „Csináld magad!” módszert követni. Gyakori az is, hogy kiegészítettem vagy átértelmeztem a szakirodalomban már mások által definiált terminus technicusokat. Definícióim, fogalmi elhatárolásaim nyilván nem vitathatatlanok, de igyekeztem következetesen használni őket, hogy megkönnyítsék a mondanivaló megértését. Mivel mélyen

⁶ Az institucionalista szemléletet és módszert nem az ún. régi *institucionalizmus* értelmében használom, azaz *nem a heterodox közgazdaságtanra támaszkodom*, hanem elsősorban az új *institucionalisták* krédóját követem, akik a neoklasszikus elméletre építenek, de –feloldva annak absztrakcióit – közelebb kerülnek a valósághoz.

⁷ Az új institucionalista iskolán belül is találkozunk – mégpedig egyre növekvő súllyal – kvantitatív módszerekkel is. Az ilyen jellegű írások azonban – ellentétben ezzel a dolgozattal – nem társadalmi-gazdasági rendszerek vagy alrendszerek átalakulását vizsgálják, hanem *izolált intézményeket*, konkrét, *néhány* kiemelt *paraméterrel leírható* döntési helyzeteket.

egyetértek azzal az állásponttal, hogy *a kvalitatív elemzés sem nélkülözheti a pontos fogalmak használatát, a logikus gondolkodást és érvelést*, a legjobb tudásom szerint erre törekedtem.

Ami a tények szerepét illeti, a tanulmánynak két rétege van: 1. *a tények leírása, számbavétele és 2. a viselkedési gazdaságtan kategóriáiban való elemzésük, elméleti összefüggéseik feltárása*. Bizonyos „jól bejáratott” témáknál talán nem lenne szükség a tények részletes bemutatására, a gondolatmenet megszakítására mini-esettanulmányokkal, vagy egy-egy összefüggés élő példákkal való illusztrálására. Értekezésem több részében is találkozhat azonban az olvasó olyan *jelenségekkel, amelyek teljesen újak, alig néhány éve bukkantak fel*, hiszen egy forradalmian új általános technológia következményeiről, lecsapódásairól beszélünk. Több esetben teszteltem ezért a dolgozatban szereplő némely jelenségek ismertségét – a *koopetíciótól*⁸ a *crowdsourcingon* keresztül a *Big Data* problémáig.⁹ Legtöbbször az derült ki, hogy a megkérdezettek még nem hallottak róluk. Ebből azt a következtetést vontam le, hogy érdemes helyet és időt szentelni a bemutatásuknak. Más szempont is vezérelt: mindig is távol állt tőlem az életidegen, kiagyalt problémák fabrikálása, és sokkal jobban vonzódtam a tényekhez. Ezért az olvasó a közgazdasági dolgozatokban megszokotthoz képest több tény, esetleírást talál, és remélem, érdeklődéssel olvassa majd, ahogyan én tettem, amikor szembetalálkoztam velük.

A kvantitatív elemet – egy játékelméleti modellt leszámítva – a *statisztikai adatok, táblázatok, ábrák* képviselik a dolgozatban, amelyek jelzésként szolgálnak egy-egy új jelenség súlyának a megítélésre. Az adatokat többnyire *nemzetközi szervezetek* (OECD, Világbank, Eurostat) statisztikai *adatbázisaiból* merítettem, és ritkábban hivatkozom más forrásokra. Szükség esetén röviden bemutatom az egyes mutatók tartalmát, kidolgozásuk módját is, amelynek a háttérben többnyire szintén az említett nemzetközi források módszertani leírásai állnak. Igyekszem természetesen mindig a legfrissebb adatokat hozni, néhányszor előfordul, hogy 2010 előtti számokat használok, ha a kontextus úgy kívánja, vagy ha csak ezek az adatok elérhetők.

Kutatási kérdések és kiinduló feltevések

A bevezetésben, illetve a kutatás céljáról szóló pontban kifejtettek közül részben már adódnak a kutatási kérdések, amelyekre választ keresek a dolgozatban:

⁸ Koopetíció (együtműködő versenyzés; coopetition): üzleti szervezetek közötti egyidejű kooperáció és verseny. A termelők például versenyeznek a végtermékek piacán, miközben együttműködhetnek az input piacon vagy a K+F-ben. A jelenség korábban is létezett, azonban az információgazdasági közegben széles körben elterjedt.

⁹ A Big Data-ra olyan adategyüttesként hivatkoznak, amelynek a mérete túlnyúlik a tipikus adatbázis-kezelő szoftverek rögzítési, raktározási, menedzselési és analízis-képességén.

1. Mi az oka annak, hogy az utóbbi egy-két évtizedben jóval *gyakrabban tapasztalhatunk meglepetéseket, váratlan fejleményeket, jelentős eltolódásokat* a globális tranzakciós térben (sőt a hagyományos piacokon is), mint 30-40 évvel ezelőtt?
2. Miként reagálnak erre a tranzakciók főszereplői: a vevők és az eladók? Milyen *viselkedési változásokkal* próbálják meg eliminálni a bizonytalanságot?
3. Versenyerősítő tényezőknek tekinthetők-e a tranzakciós térben tapasztalható új jelenségek, vagy inkább a piac kevesek általi dominanciájának a trendjét erősítik?
4. A *versengő* vagy az *együttműködő attitűd* a hatékonyabb válasz a 21. századi kihívásokra az új típusú piacokon?
5. Kimutathatók-e összefüggések a tranzakciós tér egyes elemeiben tapasztalható nagy horderejű változások között? Állíthatjuk-e, hogy ezek komplex rendszerre szerveződnek, vagy csupán egyidejű, de egymástól elkülöníthető változásokról van szó?

Értekezésem vezérfonalául az alábbiakban megfogalmazott néhány kiinduló feltevés szolgál, amelyeket reményeim szerint *alá tudok támasztani, meg tudok erősíteni* a dolgozatban szereplő tényekkel és trendekkel, ha nem is az egyszerű összefüggéseknél megszokott módon bizonyítom őket.

1. Kiinduló feltevésem az, hogy a mindenütt tapasztalható bizonytalanság, amely lényegesen befolyásolja a gazdasági szereplők viselkedését – más okok mellett – az új *általános célú technológia* (General Purpose Technology, a továbbiakban GPT): az infokommunikációs technológia megjelenésével és széles körű elterjedésével hozható összefüggésbe. Még akkor is releváns ez, ha első megközelítésben gyakran más – egyébként reális – konkrét okokkal magyarázható.
2. A bizonytalanság azzal is összefügg, hogy a kialakulóban lévő *információs társadalom* (más néven hálózati vagy tudás alapú társadalom) *együtt él* a még létező *ipari társadalommal*. Az ipari kapitalizmus viszonyai tovább élnek, de az információgazdaság erősödő dominanciája közepette.¹⁰ *Az átmenetiség pedig mindig bizonytalanságot szül.*

¹⁰ Az ipari társadalomra jellemző *tömegtermelés* például fokozatosan *személyre szabott termelésnek* adja át a helyét, de a *tömegesség eleme is megőrződik*. A modulokat, alkatrészeket szabványosított tömegtermelésben állítják elő.

3. A „*technológiai rendszerváltás*” érinti a *vevők és eladók viszonyát*, valamint az *eladók versenyét és kooperációját*. Megváltoztatva a játékszabályokat, az ICT új típusú *tranzakciós intézmények* születését mozdítja elő. Következésképpen nem hagyja érintetlenül a szereplők viselkedési jellemzőit sem, amelynek kiemelkedően fontos elemei a *bizalom* és a *figyelem*.

4. A tranzakciós tér bekövetkezett változásokban jól felismerhetők az infokommunikációs technológiák sajátosságai: 1. a *hiperkonnektivitás*; 2. a *dematerializálódás és virtualizálódás*; 3. a *variabilitás*, illetve *rugalmasság*; 4. a *tanulás kulcsszerepe* és 5. a *permanens megújulás*.

5. Feltételezésem szerint a piaci szereplők a viszonyaiban és magatartásában bekövetkezett változások nemcsak az infokommunikációs technológiákkal, hanem *egymással és a társadalmi környezetben bekövetkezett átalakulással is szorosan összefüggnek*.

A dolgozat szerkezete

Disszertációm két részből és összesen hét fejezetből áll. Konvencionális módon „Bevezetéssel” kezdődik, és még az *1. fejezet is csak előkészíti, megalapozza* a dolgozat tulajdonképpeni tárgyát képező, a *tranzakciós tér szereplőiről és viselkedésükről szóló további fejezeteket*.

Az *1. fejezet* az infokommunikációs technológiát, mint ún. „*általános célú*” technológiát mutatja be. Az ICT – a gőzgéphez és az elektromossághoz hasonlóan – *korszakos változásokat indít el* a gazdaságban és a társadalomban. Az infokommunikációs technológia ebben megegyezik a korábbi általános célú technológiákkal, azonban mind földrajzi, mind pedig ágazati szempontból átfogóbb azoknál. Az új általános technológiára vonatkoztatva is igazolódik a *2. feltételezésünk*, vagyis hogy az *indusztriális jellemzők* megjelennek ugyan az új GPT vonásaiban, de nem változatlan formában, hanem mintegy „*új szintre*” emelkedve. Az ICT *hatása alól ma már egyetlen terület, egyetlen szektor, egyetlen ország sem vonhatja ki magát*. Még azok sem, amelyek *látszólag* kívül maradnak a digitális technológiákra alapozott gazdaságon. Valójában azonban szorosan kapcsolódnak hozzá. Különbözik az ICT a korábbi általános technológiáktól abban is, hogy az elterjedése *szignifikánsan gyorsabb* amazokénál.

Az új általános célú technológia *öt* – a 4. előfeltevésben kiemelt – *tulajdonságának a lecsapódását, megnyilvánulási formáit vizsgálom a tranzakciós térben, a dolgozat első részében, a 2–4 fejezetekben*. Elemzésemet logikus módon a tranzakciók főszereplőivel: a *vevőkkel* és az *eladókkal* indítom. Eladókon mind a termelők, mind pedig a kereskedők

értendők. A vevők is lehetnek vállalatok vagy fogyasztók, főként azonban ez utóbbiak viselkedésére koncentrálok.

A 2. fejezetben a vevők és az eladók viszonyának a változásait térképezem fel. Az eladó a termékek – már az ICT-korszak előtt bekövetkezett – differenciálódása miatt is kevésbé tudja előzetesen felmérni és formálni a keresletet, mint az ipari társadalomban, a tömegtermelés körülményei között, a vevő pedig jóval nagyobb aktivitást tanúsít, és nagyobb elvárásokat fogalmaz meg az ügyletekben, mint korábban – az ICT adta lehetőségeknek köszönhetően. Az előbbiekből már logikusan következik a személyre szabott termelés, és ez megváltoztatja a piac alapvető törvényszerűségeinek az érvényesülési módját. A megrendelésre termelés terjedésével (és annak mértékében) automatikus az egyezés a kínálat és kereslet között¹¹, ami egyfajta egyensúlyi gazdaság lehetőségét vetíti elénk. Valójában azonban a piactudomány ugyanúgy többletgazdaság ma, mint az ipari korszakban volt, csupán a túlkínálat a termékek világából áttolódik a kapacitások világába és a jövőbe: a fejlesztések területére.

A 3. fejezet a tranzakciókban mindig is jelen levő magatartási jellemzővel: a figyelemmel foglalkozik. A vevő-eladó viszony virtuális térbe helyeződésével, a termékek dematerializálódásával és testreszabásával szükségszerűen nő a tranzakciók figyelemigénye. Nemcsak a vevők, hanem az eladók figyelmének is nő a jelentősége: a figyelem, mint eladói „szolgáltatás” az értékteremtés jelentős forrása. Mindezek lényegesen átalakítják a figyelem megragadására szolgáló vállalati akciók: a promóció és a reklám természetét.

A 4. fejezet fő üzenete, hogy az ICT hatására átalakuló tranzakciós térben új módon és nagyobb erővel vetődik fel a bizalom kérdése, és az ezzel való visszaélés példáit is gyakrabban tapasztalhatjuk. A fejezet fontos megállapítása, hogy a vevő-eladó viszonyban az internet révén bekövetkezett globalizálódása, az interneten forgalmazott immateriális javak értékelésének a kérdőjelei növelik a kockázatot, és bizonytalanságot indukálnak. Egyúttal azonban az új technika – a „Kutyaharapást szőrével!” elv szerint – lehetőségeket teremt a kockázatok kezelésére a vevő-eladó viszonyban. A kockázat mérséklése érdekében innovatív bizalomépítő megoldásokra van szükség. Ilyen mechanizmus a vevői szolidaritás intézményesülése a reputációépítő és -romboló akciókban. A bizalom azonban nemcsak a vevő-eladó kapcsolatban sorsdöntő, hanem az eladó-eladó kapcsolatban, azaz a versenytársak kapcsolatában is.

¹¹ Természetesen továbbra is számottevők a terméktöbbletek a megrendelésre termelés által kevésbé érintett területeken. A just-in-time korszakban azonban inkább a kapacitástöbbletek a jellemzők.

Az eladók/termelők egymás között kibontakozó viszonyaira és magatartásváltozásaira az értekezés második részében, az 5–6. fejezetben térek át.

Az 5. fejezetben a versenyző magatartásban bekövetkezett változásokat vizsgálom. Az interneten megvalósuló globális verseny, a „súrlódásmentes” tranzakciók és az információkhoz való azonnali hozzáférés erősíti a versengést és sok területen fékevesztett hiperversenyhez vezet. Az információs technológiák jellemzőiből egyértelműen következik az ún. Vörös királynő hipotézis¹², vagyis az, hogy a szereplőknek egyre gyorsabban kell futniuk már ahhoz is, hogy egy helyben maradhassanak. (Derfus et al., 2008). Ugyanakkor azonban az ICT a kooperációra is nagyobb lehetőséget nyújt a versenytársak között. Erős, mégis sok tekintetben erősen korlátozott versenyről van szó, s ez utóbbi a 6. fejezet tárgya.

A 6. fejezet csokorba szedi a spontán módon kialakuló vagy tudatosan kreált versenykorlátozó tényezőket. Az elsőként kiemelt „versenyellenes” tényező a bennragadás (lock-in)¹³, és azzal szoros összefüggésben az információs kaszkádok.¹⁴ A versenyt gyengítik a hálózati hatások, a kompatibilitás, a szabványok és a monopolista megállapodások, illetve monopolpozíciók kiépítése is. Miközben a vállalatok a digitális világban is mindent megtesznek monopolpozícióik kiépítéséért és megvédéséért, egyre kisebb az esélyük arra, hogy e pozíciót tartósan birtokolják. E fejezetben nemcsak a verseny ellentétekként megfogalmazott versenykorlátozó tényezőkkel és törekvésekkel foglalkozunk, hanem a verseny másik antagonistájával: a termelők/eladók közötti kooperációval is. A kooperáció szintén felfogható a verseny élességét tompító jelenségként. A kooperációt azonban nem önmagában, hanem a versennyel összefonódott formájában elemezzük, amelyre külön kifejezés is született: a kooperáció.

A fejezetek egymásra épülnek. Fontos hangsúlyozni, hogy a vevők és az eladók viszonyában tapasztalható változások következményekkel járnak az eladók/termelők egymás közötti kapcsolatára nézve is, és megfordítva. Miközben ezek a változások akár 180 fokos fordulatot is

¹² A Vörös királynő hipotézist, amely eredetileg egy evolúcióbiológiai műben jelent meg széles körben használják más tudományterületeken is, a közgazdaságtanban belül főként a pénzügyekben, az ún. ágens alapú modellekben.

¹³ Bennragadás (lock in): lényege, hogy ha a vevő elkötelezi magát egy termék, beszállító vagy technológiai megoldás mellett, akkor ez már a jövőre nézve is meghatározza a döntéseit. Ha a másik végéről, a termelő/szolgáltató felől közelítjük meg a jelenséget, akkor foglyul ejtésről (angolul szintén lock in) beszélhetünk.

¹⁴ Az információs kaszkádok láncreakciószerű cselekvéssorozatok. Abból adódnak, hogy az emberek megfigyelik egymás döntéseit, és – racionális megfontolásokból – utánozzák egymást. Egy sokszor véletlenszerű kezdeti döntés – a tömeges utánzás révén – zuhatagokká fejlődhet. Innen ered a jelenség általánosan elterjedt neve is.

mutathatnak az ipari kapitalizmushoz képest, mégis *megőrződik bennük a kapitalizmus „örökítő anyaga”*, bár egészen más módon és más kombinációkban jelenik meg, mint korábban.

Főbb eredmények és konklúziók

1. Az értekezés legfőbb innovációjának a *viselkedési közgazdaságtan*¹⁵ (például *Kahneman, Tversky, Thaler, Frank, Vernon Smith, Rabin, Loewenstein, Camerer*) és a *rendszerparadigma*¹⁶ (*Schumpeter, Hayek, Kornai, North*) összeházasítását, és a két megközelítés *együttes alkalmazását* tartom a gazdaság *egy önmagában is komplex alrendszerére: az információgazdaság tranzakciós terére. Schumpeterig* vezethető vissza a mára már széles körben elterjedt felfogás, amely az innovációt *új kombinációként* értelmezi. Ez vonatkozik az elméleti újításokra is. Kutatásaim mindkét szellemi forrása a közgazdasági elmélet integráns része, mindkettő számára fontosak a gazdasági cselekvéseket irányító *intézmények*, összeházasításukból fakadó lehetőségek tehát nem távoli területek összekapcsolásából adódnak.

A rendszerparadigma képviselői nem egyes intézményeket vizsgálnak külön-külön, hanem ezek együttesét, vagyis a *komplex intézményrendszert*, amely *Walter Eucken*nek (1975) a terminológiájával „*Ordnung*gá”, azaz rendszerré áll össze. A viselkedési közgazdaságtan is *intézményekkel* foglalkozik, hiszen azokat a *szabályosságokat* tárja fel, amelyek az emberek magatartásában érvényesülnek, az intézményeket pedig éppen ezekkel a szabályosságokkal szokás definiálni. (*Schotter, 1981*)¹⁷ Lényeges különbségek is vannak azonban a két irányzat képviselői között. A viselkedési gazdaságtant művelők túlnyomó része mindmáig a *metodológiai individualizmus* talaján áll, míg a rendszerparadigma – mint a neve is mutatja – *holisztikus* megközelítés. Dolgozatom egésze azonban remélhetőleg igazolja, hogy a szereplők individuális viselkedésének, motivációinak az elemzése, majd e viselkedésmódok összefüggéseinek, rendszerré integrálódásuknak a kifejtése életképes kombináció.¹⁸

¹⁵ A *viselkedési közgazdaságtan* legújabb fejleményeit a *Camerer–Loewenstein–Rabin* (2011) szerzőhármás könyve foglalja össze.

¹⁶ A *rendszerparadigmát* képviselő közgazdászok (társadalomkutatók) gondolkodásmódjáról pedig a leghitelesebb információkat *Kornai János* (1999) cikkéből szerezhetjük

¹⁷ Elegendő itt *Schotter* klasszikus intézménydefinícióját idézni. Eszerint „a megfigyelhető *szabályosság* (R) a *populáció tagjainak* (P) *magatartásában* ismétlődő szituációban (Γ), akkor és csak akkor tekinthető intézménynek (I), ha 1. mindenki konform R-hez. 2. ugyanezt várja a populáció többi tagjától. 3. mindenki akkor részesíti előnyben a konformitást, ha mindenki más is ezt teszi. Továbbá, ha Γ egy *koordinációs probléma*, amelyben az egységes alkalmazkodás koordinációs egyensúlyt eredményez; vagy 4. ha valaki mégis eltér R-től, akkor tudatában kell lennie annak, hogy mások (esetleg mindenki) is eltérnek a kívánatos cselekvéstől. (*Schotter, 1981, p. 11.*)

¹⁸ Ebben az új institucionalista irányzatot követem, amely nem veti el az egyénből való kiindulást és az egyének döntéseinek, illetve érdekeinek kiemelt szerepét, annyiban azonban meghaladja azt, hogy *az egyének kooperációjára és konfliktusaira helyezi* a hangsúlyt. Rövid távon ezen iskola szerint *az individuális döntéseket korlátozzák a kialakult*

2. A dolgozat új eredményének tekintem, hogy – az ICT-t választva a tranzakciós tér vizsgálatának kiindulópontjaként – túlléptem a témában született korábbi publikációkon (*Breshanen–Tajtenberg, 1992; Helpman, 1998; Jovanovic–Rousseau, 2005; Maggi –Meliciani–Cardoni, 2007; Vuijsteke et al., 2007*), és világosan elkülönítettem az infokommunikációs technológia és a korábbi általános célú technológiák tulajdonságait, szisztematikus feltárva közös és eltérő vonásaikat. Ez utóbbiak, azaz az ICT-re jellemző 1. *hiperkonnektivitás*; 2. *a dematerializálódás és virtualizálódás*; 3. *a variabilitás, illetve rugalmasság*, valamint 4. *a tanulás kulcsszerepe* és 5. *a permanens újítások rányomják bélyegüket a tranzakciók lefolyására*. A *hiperkonnektivitás* alapozza meg olyan merőben új jelenségek felbukkanását is, mint a *crowdsourcing* és a *citizen science*¹⁹, amelyekről a *GPT sajátos tulajdonságaival összefüggésben* legjobb tudomásom szerint – társszerzőmmel – én írtam először a hazai közgazdasági szakirodalomban. Nagyrészt a hiperkonnektivitással magyarázhatók olyan – a közgazdasági elmélet alapvető tételeit „felforgató” – tények is, mint a *fogyasztók/vevők tömegeinek – a határokon is átnyúló – koalícióalakítása*, amely már önmagában túlhaladottá teszi „a koncentrált és koalícióképes eladók – szétaprózódott, egymástól elszigetelt vevők” – mikroökonómiai modellekben szokásos – feltételezését. Következésképpen a piaci tranzakciók végeredményének is különböznie kell az elszigetelt vevőkkel szemben álló oligopóliumok világában tapasztalhatótól.

A 21. századi GPT, azaz az infokommunikációs technológia sajátos tulajdonságából, nevezetesen a *permanens innovációkból* vezethetők le olyan – mikroökonómiai szempontból is releváns – fejlemények, mint a piaci verseny átalakulása „A győztes mindent visz!” típusú versennyé a korábbi korszakokban tapasztalhatónál *jóval szélesebb körben*. Ez áll olyan jelenségek felbukkanása mögött is, mint a már említett „Vörös királynő hatás. További kutatásokat is inspiráló eredmény a dolgozatban ennek többoldalú, részletes alátámasztása.

3. Fontos hozzájárulás az 1. fejezetben a *fizikai tőke elanyagtalánodásának a bizonyítása*. E tekintetben túlléptem azokon az elméleteken és kategorizációkon (lásd például *Sveiby, 1997; Edvinson – Malone, 1997*), amelyek élesen megkülönböztetik a fizikai és a szellemi tőkét. *Baruch Lev* (2001, p. 7.) felveti ugyan, hogy *némely esetben* elmosódnak a fizikai és a szellemi

intézményi keretek, az egyének alkalmazkodnia kell a fennálló intézményekhez. Hosszú távon azonban az intézményrendszer éppen az egyének döntései, cselekvései következtében változik. (*Setterfield, 1993. p. 760.*)

¹⁹ A civil tudomány (civil science, citizen science) olyan szisztematikus adatgyűjtés és -elemzés, illetve technológiafejlesztés, továbbá a természeti és társadalmi jelenségek tesztelése, amelyet nem főállású kutatók folytatnak, önkéntes alapon, elhivatottságból, kihasználva a hiperkonnektivitásból (magas fokú összekapcsoltságból) adódó lehetőségeket. (V. ö. Open Scientist, 2011.)

tőke határai, minthogy a magában a fizikai tőkében is részben szellemi tőke testesül meg. (Példaként a repülőgépben megtestesült tudást és technológiát említi). Az a tétel azonban tudomásom szerint a nemzetközi irodalomban sem fogalmazódott meg, hogy a mai körülmények között a fizikai tőke értéke általában is jórészt a szellemi tőkére vezethető vissza. Ezen túlmenően egy adott tőkejóság megmaradó materiális, fizikai része is tovább bontható vissza szellemi tőkeelemekre, például az alkatrészekben, részegységekben lévő anyagban, vagy az ezen anyagok előállításához szükséges gépekben is szellemi tőke testesülhet meg, és így tovább, amint azt – az 1. fejezetben kifejttem. (Persze az is igaz, hogy ezen alkatrészekben vagy anyagokban megtestesült szellemi tőkének is van anyagi háttere, azonban ezen anyagi elem is jelentős részben visszabontható szellemi alkotórészeire.)

4. A 2. fejezet új megállapítása, hogy a megrendelésre termelés csak első megközelítésben jelenti a kereslet és a kínálat automatikus egyezését. A személyre szabott termelés automatikus egyensúlya mögött a kereslet és a kapacitások, illetve a kereslet és a kapacitásfejlesztés egyensúlytalansága állhat. A disequilibrium továbbra is fennáll, csupán áttolják azt a jövőbe, miáltal súlyosbíthatják az egyensúlytalanságot. Ennek fontos viselkedési konzekvenciája az értekezésben bemutatott áthárítási mechanizmus, amely ebben a megfogalmazásban a dolgozat új eredménye. A nagyvállalatok igyekeznek kivédeni a kapacitásfeleslegeket és fejlesztési kockázatokat, áthárítva a kereslet hosszabb távú bizonytalanságából adódó problémákat a beszállítókra, outsourcerekre²⁰ és az atipikus foglalkoztatottakra²¹ – az ICT-re alapozott (főként just-in-time) termelési rendszerekben. A dolgozat új megállapítása, hogy a Bevezetés elején említett (és a gazdasági szereplők helyzetét és viselkedését nagyban meghatározó) általános bizonytalanság nagyban összefügg ezzel az áthárítással. A tranzakciós tér nyilván jóval stabilabb volt az ipari korszakban, amikor a kínálat nagy része néhány oligopolista termelő kezében összpontosult, mint most, amikor a produkción szétterül a beszállítók, outsourcerek stb. széles globális hálózatában.

5. A dolgozat új eredménye a racionalitástól eltérő viselkedésmódoknak (Kahneman–Slovic–Tversky, 1982) a feltárása egy igen speciális – és a hazai elméleti közgazdasági irodalomban tudomásom szerint először általam tárgyalt (Hámori, 2004) – jelenségnek: a figyelemnek az

²⁰ Az angolban az outsource kifejezést kettős értelemben használják, mind arra a cégre, amely kihelyezi a tevékenységét, mind pedig azokra, akikhez kihelyezi. (Lásd például a Merriam – Webster enciklopédia definícióját.) Ebben az összefüggésben nyilván azokról a cégekről, illetve egyénekről van szó, akikhez kihelyezik a tevékenységet.

²¹ Az outsourcerek, beszállítók, önfoglalkoztatók szerepéről számtalan könyv és cikk jelent meg, a legjobb tudomásom szerint azonban ezek nem tárgyalták a problémákat az egyensúly és a bizonytalanság közgazdasági összefüggéseiben.

allokációjában. A tárgyalt viselkedésmódok arra alapozódnak, hogy az információk befogadása és az irántuk megnyilvánuló figyelem nem eleve adott, *az információ-felvétel és a feldolgozás nagymértékben függ az információk „tálalásától”* (3. fejezet). A figyelem allokációjával függ össze az ún. Big Data probléma is, azaz a túlradó információk problémája, amely egyértelműen az ICT következménye. Fontos hangsúlyozni, hogy a *túlradó információk problémájának a kezelése* legalább annyira fontos építőköve lehet a közgazdasági elméletnek, mint a tökéletlen, nem teljes információké.

6. A 4. fejezetben a bizalommal összefüggésben kifejtettek közül saját eredménynek tekintem az egymás számára ismeretlen vevő és eladó *viselkedésének a bemutatását* az új tranzakciós térben – *alkalmi tranzakciójuk során, egy játékelméleti modellel*. A modellből logikusan vezettem le az új típusú *bizalomtermelő, illetve bizalomerősítő társadalmi intézmények* szükségességét. Értekezésem fontos elméleti újdonsága a 4. fejezetben az a felismerés, hogy a világhálón az eladót jellemző objektív paraméterek (nagyság, saját honlap, kö-üzlet²² megléte stb.) szerepe a bizalomerősítésben a jól ismert *szűrés (signalling) elmélet (Spence, 1973)* alapján magyarázható. *A nagyság vagy a hálózathoz tartozás szignálként jelzi az eladó megbízhatóságát*, csakúgy, mint az eladó saját honlapja vagy a személyes profilja. A vevők ugyanis a fenti paraméterekből következtetve, egyfajta hordamagatartással tulajdonképpen *más vevők és partnerek korábbi pozitív döntéseire alapozzák a saját értékelésüket* a szóban forgó eladó megítélésakor. Az eladó éppen azáltal válhatott naggyá, vagy azáltal léphetett be különféle hálózatokba, hogy *mások megbíztak benne*, illetve pozitív tapasztalatokat szereztek a magatartásáról. Másképpen fogalmazva a fentebb említett tényezők *információs kaszkádokat generálnak*, amelyek *spontán bizalomerősítő mechanizmusként* működnek. Ez is a dolgozat elméleti újítása.

7. Az értekezés új eredménye az 5–6. fejezetben az eladók *versengő és kooperatív viselkedése egyidejű érvényesülésének, sőt összeolvadásának (koopetíció) az elemzése* az új tranzakciós térben. Ezt a fogalmat a legjobb tudomásom szerint szintén én vezettem be a hazai elméleti szakirodalomba. (Hátori, 2006, pp. 347-351) A koopetíció szorosan összefügg az ICT nyomán kibontakozó hálózatosodási és az összeolvadási (blurring) tendenciákkal. A koopetíció *köztes állapot* egy kontinuumon, amelynek egyik végpontját a tiszta versenyzői attitűd alkotja, a másik végpontját pedig a tiszta kooperáció. A szakirodalomban (különösen a korábbi írásokban, a 90-es években, illetve a 2000-es évek elején) többen *egyoldalúan* a kétfajta magatartás egyikének az erősödését emelték ki, mint az infokommunikációs technológiák legfontosabb

²² Így nevezzük a fizikailag is létező, épületekkel és egyéb infrastruktúrával rendelkező árusítási helyeket, áruházakat, boltokat.

következményét. (*Malone–Yates–Benjamin*, 1987, 1989; *D’Aveni*, 1995; *Richards*, 2000; *Stenbacka*, 2001) Új elem a dolgozatban annak hangsúlyozása, hogy tulajdonképpen az érem két oldaláról van szó. A *versenykorlátozó törekvések* robosztus trendjei *egyszerre érvényesülnek a versenyszellem erősödésével*. Ha egy adott területen kiépül a monopólium vagy oligopólium, máskor, más szegmenseken újra széles mezőny indul el a versenyfutásban. A „verseny – monopólium – verseny – monopólium...” ciklus azonban, amely az ipari kapitalizmus „törzsfjlődése” során évtizedeket²³ (olykor évszázadokat) fogott át, most évek (olykor hónapok) alatt zajlik le a különböző információgazdasági szegmensek „egyedfejlődésében”.

8. A dolgozat lényeges megállapítása, hogy az információs kaszkádok burjánzása nemcsak a verseny torzulásának, hanem az *információgazdaság instabilitásának* is egyik lényeges oka. Az információgazdaságban, ahol a tudásjavak súlya nő, a biztos ítélethez a korábbiaknál jóval szélesebb és mélyebb tudásra van szükség, amely nem feltétlenül áll rendelkezésre. A gazdasági szereplők – saját bizonytalan értékítéletüket ellensúlyozandó – fokozódó mértékben hagyatkoznak mások viselkedésének és cselekvéseinek megfigyelésére. Ez láncreakciókat válthat ki, és – valós teljesítményüktől függetlenül – szélsőségesen preferálhatja vagy diszpreferálhatja a piaci szereplőket. A kaszkádoknak betudható kezdeti véletlen előny később *egyértelmű és tartós előnnyé alakulhat át*. Mindez értelemszerűen korlátozza és eltorzíthatja a versenyt, és – *bizonyos körülmények között*– abban az irányban nyomhatja a versenyző cégeket, hogy inkább az információs kaszkádok spontán kialakulására próbáljanak „ráségiteni”, mintsem a terméküket vagy az általuk fejlesztett technológiát javítani.

9. Fontos felismerés, hogy az új, gyorsan változó tranzakciós térben a korábbinál sokkal erőteljesebben vetődik fel a *véletlen és a szerencse szerepe*²⁴, *sokkal gyakrabban kell random módon választani*, mint az ipari kapitalizmus kiszámítható világában. Egy technológiai megoldás sikeressége gyakran nem a hatékonyságától függ, hanem a megoldást bevezető vállalat „*first mover*” pozíciójától. Aki elsőként lép a piacra a megoldással, az aratja le a babérokat, míg a későbbi – akár jobb – megoldások nem tudnak meghonosodni. Ez mindig is így volt (*David*, 1985). Csakhogy ami a 19. században vagy a 20. század első felében a relatíve ritkán felbukkanó újítással elsőként piacra lépő előnyére vonatkozott, az manapság – amikor az újítások folyamatossá válnak, és az innováció a fő ütőkártya a versenyben – sokkal szélesebb

²³ Ezt igazolja az autóipar klasszikus példája. Jó néhány évtizedbe beletelt, míg a sok versenyző automobiltermelő mechanikus cégéből a detroiti Három Nagy kinötte magát, és profilváltásra kényszerítette (vagy a gazdaságtörténet lapjaira utalta) gyakorlatilag az összes versenytársát.

²⁴ Ezt először *Alchian* híres cikke (*Alchian*, 1950) hangsúlyozta általában a piaczgazdaságban.

kört érint, a hátrány jóval nehezebben behozható, és „a győztes mindent visz” elv a gazdaság működésének *egyik* alapvető törvényévé lép elő. Ugyanakkor a győztes pozícióját sem lehet hosszú időre bebetonozni, az *előnyök, nagyon is törékenyek, ideiglenesek*, hiszen a globális gazdaság bármely sarkában felbukkanhatnak új – innovatív és veszélyes – versenytársak.

Az előfeltevések érvényessége

A dolgozat bevezetőjében említett kiinduló feltevéseket eleve nem tekintettük a szó klasszikus értelmében vett, a matematikai bizonyításhoz hasonlóan zárt logikával bizonyítható hipotéziseknek. A disszertációban taglalt tények és irányzatok azonban megítélésünk szerint *jól alátámasztják az* említett *előzetes feltevéseket*, míg az ellenük szóló érvek és tények nem igazán meggyőzők.

1. Számtalan – a dolgozatunkban tárgyalt – tény és trend igazolja, hogy *a gazdasági élet szinte valamennyi szegmensében tapasztalható bizonytalanság nem kis részben a technológiai változásokhoz*, közelebbről az új GPT, azaz az infokommunikációs technológia elterjedéséhez *köthető*. A bizonytalanság nemcsak abból fakad, hogy az új infokommunikációs technológiákat még kevéssé ismerték ki a gazdasági szereplők²⁵, hanem az új technológiának a korábbi GPT-ktől eltérő tulajdonságaiból is. A vevői pozíció erősödése például, amely – amint az értekezés 2. fejezetében kifejtjük – nem kis részben az infokommunikációs technológiáknak köszönhető, bizonytalanná teszi a keresletet. Az ipari társadalomban jellemző tömegigények – különösen az ún. *alapszükségletek* – megkerülhetetlenek, ezért kiszámíthatók. Az ICT generálta magasabb rendű (többnyire immateriális javakra irányuló) szükségletek kielégítése azonban nem ilyen egyértelmű szükségyszerűség. Következésképpen a kínálat képviselőinek nehéz prognosztizálniuk a közöttük lévő választásokat. Ezen túl – az ICT-re jellemző permanens innovációknak köszönhetően – gyakran jelennek meg új termékek és szolgáltatások, amelyeknek a karrierjét szintén nehéz előre jelezni. Közülük némelyik – például a mobiltelefon – akár néhány év alatt is alapszükségletté nőheti ki magát, míg mások gyorsan eltűnnek a süllyesztőben. Bár a kínálat rugalmassága némiképpen ellensúlyozza az ICT okozta bizonytalanság negatív hatásait, *a kapacitások és a fejlesztések²⁶ területén jelentkező bizonytalanság nehezen ellensúlyozható*. Legfeljebb arra nyílik lehetőség, hogy a kedvezőtlen

²⁵ Bár találkozhatunk olyan véleményekkel is, hogy a jelenlegi válság annak tudható be, hogy a pénzügyi guruk sem értették azoknak a bonyolult pénzügyi termékeknek a működését és hatásait, amelyeket pedig ők dolgoztak ki.

²⁶ Az olajpala kitermelése, amelyet aligha jelezhetett bárki is előre, drámai hatással lehet a hibrid autók fejlesztésére, akár el is értéktelenítheti az ezekben ölt hatalmas tőkéket.

következményeket áthárítsák a periférikus termelőkre (KKV-kra, bedolgozókra, önfoglalkoztatókra).

2. Az értekezésben bemutatott tények és jelenségek megerősítik a 2. feltevésben foglalt állításunkat is, miszerint *az információgazdaság együtt él a még javában létező ipari szegmensekkel és folyamatokkal, azonban az előbbi mindinkább meghatározza ez utóbbiakat. A konnektivitás, a hálózatszerű megoldások, mint azt a dolgozat 1. fejezetében bemutatjuk, a 3D-s nyomtatás révén magát a feldolgozó ipart is forradalmasíthatják, a világhálóról leszedett szoftverekkel. Az új tranzakciós térben zajló eseményekből ugyanakkor továbbra is kirajzolódnak az ipari társadalomra jellemző szabályosságok és viselkedésformák – például a piac stabilizálására és monopolizálására (oligopolista megállapodásokra) való törekvés. ezeket azonban minduntalan megkérdőjelezi az ICT természetével inkább összeegyeztethető hiperverseny.*

A 3. előzetes feltevést – miszerint *az ICT lényegesen befolyásolja a gazdasági tranzakciók lefolyását* – számos ténnyel támasztom alá értekezésemben. Nincs hely itt részletesen felsorolni mindazokat a változásokat, amelyeket az infokommunikációs technológiák forradalma idézett elő a gazdasági tranzakciók természetében, megteremtve *a kereskedelem új tereit, illetve formáit, a vevők meghódításának korábban ismeretlen, vagy csak nyomokban létező eszközeinek a bevetésével: az együttalkotástól az advertainmentig, az ingyenességtől a világhálón népszerű játékok üzleti kihasználásáig.* Úgy véljük, az értekezésben bemutatott tények és trendek egyértelműen bizonyítják azt is, hogy *lényeges változások vannak a vevő-eladó kapcsolatban.* A világháló felértékeli a vevők/fogyasztók szerepét, kiemelve őket korábbi passzivitásukból. Az információgazdasági környezetben a termelők/eladók csak akkor lehetnek sikeresek, ha a vevőt nem az arctalan tömeg részeként, hanem *egyénként képesek kezelni* és kínálatukat gyorsan az igényeihez tudják igazítani. Ugyanígy az eladó-eladó kapcsolatban is terjed egy – a viszonyukat átalakító – jelenség: a kooperáció, amely korábban csak nyomokban létezett.

4. Igazolva a 4. hipotézist, miszerint a tranzakciós térben bekövetkezett változások nagyrészt az infokommunikációs technológiák sajátosságait tükrözik, ezek összefüggésében értelmezhetünk számos jelenséget az eladó-vevő kapcsolatban vagy az eladók és vevők figyelmének megnyilvánulási formáiban. Csak példaként emelem ki a verseny – 5. fejezetben bemutatott – erősödését is, mint az ICT tulajdonságaival összefüggésbe hozható jelenséget. A világháló által biztosított *konnektivitás* révén jelenhetnek meg ugyanis új versenytársak a glóbusz bármelyik

sarkából, megrendítve a korábbi kényelmes pozíciókat, betörve a korábban jól védett piacokra. Hasonlóan az ICT konnektivitásának a lenyomatát érzékelhetünk a felhőalapú szolgáltatások előretörésében. Az ICT többi tulajdonsága – például a permanens innovációk – is megváltoztatják a verseny karakterét, mivel lehetőséget adnak a garázscégeknek a kiugrásra, és arra, hogy akár az érett világvállalatoknak is komoly versenyt támasszanak (Lásd a Google, a Facebook stb. példáját).

De az ICT hatására *felgyorsuló innovációs tevékenységgel* magyarázható a verseny és a kooperáció kereszteződéséből született, korábban csak sporadikusan megfigyelhető jelenség: a kooperáció is. A klasszikus megközelítés szerint a cégek horizontális és vertikális kölcsönös függése az *egyéni érdekkeresésen* alapul. A versenyzői megközelítésbe nem fér bele a kooperáció, hiszen minden szereplő csak a saját érdekében hajlandó cselekedni. A kooperáció esetében ezzel szemben a „magányos sziget a tengerben” metafora háttérbe szorul, és *a vállalat* sokkal inkább *egy hálózat szerves részeként értelmezhető*, mint merev határokkal körülzárt egységként. Aligha lehet vitatni az ICT és alapvető tulajdonsága: a konnektivitás szerepét a hálózatok és a bennük megvalósuló sokoldalú kapcsolatrendszer (értékháló) generálásában. A hálózat *nyitott rendszer*, az is állandóan változik, hogy mi van a hálózaton belül, és mi van kívül. Ilyenfajta szervezeti rugalmasság nyilvánvalóan elképzelhetetlen az ITC nyújtotta lehetőségek nélkül. Alacsony piaci tranzakciós költségek mellett könnyen lehet a piacra hagyatkozni, s kihasználni azokat a *nagy erejű ösztönzőket*, amelyeket a piac kínál a termelési költségek lefaragására. Számos más tekintetben viszont *szükség van a versenytársakkal való összefogásra*, hosszú távú elkötelezettségre, s a kooperáció éppen ezt a kettősséget fejezi ki. Növekvő szerepe elválaszthatatlan az ICT-hez kapcsolódó innovativitástól és konnektivitástól.

5. előzetes feltevésünk a tranzakciós tér különböző elemeiben és vonásaiban történő *változások összeláncoltságát húzta alá, valamint beágyazódásukat az információgazdasági környezetbe*. Úgy vélem, a dolgozat egésze ezt egyértelműen igazolja. A vevők és eladók viselkedése és kapcsolatuk nemcsak azért hozható összefüggésbe egymással, mert mindkét jelenségcsoport az ICT sokszor emlegetett öt tulajdonságát tükrözi vissza. Azért is összefüggnek ezek, mert a vevők pozícióinak erősödése az eladókkal szemben nyilván nem hagyja érintetlenül az értük versengő eladók egymással való kapcsolatát sem. Ha a vevők koalícióra léphetnek egymással a világhálónak köszönhetően, akkor az eladóknak jobban figyelembe kell venniük az igényeiket, és permanens innovációkkal javítaniuk kell a nekik szánt termékeket és szolgáltatásokat. Ez innovációs versenyt generál, amelyben „a győztes mindent visz” elv nyer nagy teret, szemben a

költségek leszorításáért folytatott versennyel, ahol a második, sőt a 10. helyezettek is lehet még keresnivalója. A vevők-eladók viszonyának a változása értelemszerűen növeli a tranzakciók figyelemigényét, és a figyelemért folytatott versenyben is folyamatos innovációkra van szükség. A folyamatos innovációk terheit viszont aligha viselhetik elszigetelt cégek, legyenek akár a legnagyobbak is. Kénytelenek ezért a kooperáció stratégiáját követni. Ha az e-kereskedelem után most már az m-kereskedelem van napirenden, akkor nyilvánvalóan nem elegendők a piaci kapcsolatokat szabályozó hagyományos intézmények, hanem *új típusú bizalomerősítő intézményeket* kell kifejleszteni. Remélhetőleg azonban nemcsak ebből a rövid paragrafusból szűrhető le a tranzakciós tér elemeiben végbemenő változások kölcsönös összefüggése, hanem a dolgozat egésze ezt erősíti, és a teljes szövegből részletes és sokoldalú képet róla az olvasó.

Az eredmények hasznosíthatósága

Értekezésemben számos olyan merőben új problémát vetek fel, amely inspiráló lehet a más területeken kutatók számára elméleti feltevéseik finomításában, a gyakorlathoz közelebb álló megközelítések tudatos vállalásában. Arra ösztönözhetik majd a távolabbi témákban kutatókat is, hogy égető problémáik (például a vállalatok hitelezése, a munkanélküliség vagy a gazdasági növekedés) tárgyalásakor ne hagyják figyelmen kívül azokat a kardinális változásokat, amelyeket az információgazdaság idéz elő a feltételekben, a mechanizmusokban és az emberek viselkedésében.

A dolgozat ezen túlmenően mind a gazdaságpolitika és gazdasági szabályozás, mind az üzleti gyakorlat számára fontos következtetések levonását teszi lehetővé. Számos jelenség és intézmény, amellyel az olvasó e dolgozat lapjain találkozik először, Magyarországon még nem terjedt el szélesebb körben. Csak néhány példát tudunk a crowdsourcing megoldások alkalmazására a hazai cégek üzleti gyakorlatában, hasonlóképpen csak a kezdeteknél tartunk az advertainments megoldások alkalmazásában a hazai bázisú vállalatoknál. Úgy véljük, hogy az értekezésben tárgyalt új jelenségek és megoldások komoly munícióval szolgálhatnak az üzleti szférában tevékenykedők számára is üzleti modelljeik továbbfejlesztésében.

Hasonlóképpen hasznosíthatók az értekezés eredményei a gazdaságpolitikában és a gazdasági szabályozásban. Különösen a dematerializálódás dolgozatban tárgyalt trendjei érdemelnek figyelmet, mert sok döntéshozó szeme előtt még mindig a materiális alapú gazdaság lebeg. Holott – amint az az értekezésből is kiderül, – a dematerializálódási és virtualizálódási tendenciák megállíthatatlanok. Ha az ICT generálta új jelenségek némelyike még csak

csíraformában létezik is Magyarországon, ez nem jelenti azt, hogy a gazdaságirányítóknak nem érdemes foglalkozniuk vele, hiszen az információgazdaság új vívmányai és módszerei gyorsan átterjednek a glóbusz egészére.

A harmadik – talán legegyszerűbben megvalósítható – hasznosítási lehetőség: az oktatás. Úgy vélem, hogy 1998-as könyvemhez és 2006-os könyvünkhöz hasonlóan, amelyek tucatnyi egyetemen és főiskolán szerepelnek ma is tananyagként, értekezésem tervezett könyvváltozata is jól hasznosítható lesz az oktatásban. Korántsem elhanyagolható haszon, ha a hallgatók fejében nem kizárólag a logikai készségüket pallérozó, a könnyű kezelhetőség szempontja szerint felépített elvont modellek, hanem a való világ tényeihez és trendjeihez közelítő problémák is helyet kapnak.

Hivatkozások

Acemoglu, D. – Akcigit, U. (2012): Intellectual Property Rights Policy, Competition and Innovation. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 10. No. 1. pp. 1–42.

Alchian, A. A. (1950): Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, Vol. 58. No. 3. June, pp. 211–221.

Baumol, W. J. (2002): *The Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton.

Bresnahan, T. F. – Tajtenberg, M. (1992): General Purpose Technologies. Engines of Growth? NBER Working Paper Series, Working Paper. No. 4148. Cambridge, MA.

Camerer, C. F. – Loewenstein, G. – Rabin, M. (2011): *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, Princeton – Oxford.

Castells, M. (2005): *A hálózati társadalom kialakulása. Az információs korszak I.* Gondolat Kiadó – Infonia Alapítvány, Budapest.

D’Aveni, R. A. – Dagnino, G. B. – Smith, K. G. (2010): The Age of Temporary Advantage. *Strategic Management Journal*, Vol. 31. No.13. pp. 1371–1385.

David, P. A. (1985): Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol.75. No.2. pp. 332–337.

Derfus, P. J. – Magitti, P. G. – Grimm, C. M. – Smith, K. G. (2008): The Red Queen Effect: Competitive Actions and Firm Performance. *Academy of Management Journal*, Vol. 51. No. 1. pp. 61–80.

Doan, A. – Ramakrishnan, R. – Halevy, A. (2011): Crowdsourcing Systems on the World Wide Web. *Communications of the ACM*, Vol. 54. No. 4. pp. 86–96.

- Edvinson, L. – Malone, M. S. (1997): *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. HarperCollins Publisher, New York.
- Eucken, W. (1975): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Mohr, Tübingen.
- Hámori Balázs (2004): A figyelem az információs javak világában. A szűkösség átértelmezése. *Competitio*, Vol. 3. No. 3. december, pp. 1–19.
- Hámori Balázs – Szabó Katalin (2004): Az ipari kapitalizmustól az információgazdaság felé. Mi változik, és mi nem? *Vezetéstudomány*, Vol. 35. No.10. sz. pp. 2–15.
- Hámori Balázs (2006): Digitális monopólium vagy globális bazár? In: Szabó Katalin –Hámori Balázs *Információgazdaság: Digitális kapitalizmus vagy új gazdasági rendszer?* Akadémiai Kiadó, Budapest. 2006. pp.318-356.
- Harsanyi, J. C. (1953): Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theory of Risk-taking. *Journal of Political Economy*, Vol. 61. No.5. pp. 434–435.
- Helpman, E. (ed.) (1998): *General Purpose Technologies and Economic Growth*. MIT Press, Chicago.
- Jovanovic, B. – Rousseau, P. L. (2005): General Purpose Technologies. In: Philippe Aghion, P. – Durlauf, S. (eds.): *Handbook of Economic Growth*. Vol.1. Elsevier, Amsterdam.
- Kahneman, D. – Slovic, P. – Tversky, A. (eds.) (1982): *Judgment Under Uncertainty*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Kornai János (1999): A rendszerparadigma. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 46. Nos. 7–8. pp. 585–589.
- Kornai János (2011): *Gondolatok a kapitalizmusról*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lev, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Brookings Institution Press, Washington DC.
- Lucking-Reiley, D. (2003): Auctions on the Internet: What's Being Auctioned, and How? *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 48. No. 3. pp. 227-252. doi:10.1111/1467-6451.00122
- Maggi, B. – Meliciani, V. – Cardoni, A. (2007): ICT as a General Purpose Technology. Chapter II. In: Guerrieri, P. – Padoan, P. C. (eds.): *Modelling ICT as a General Purpose Technology. Evaluation Models and Tools for Assessment of Innovation and Sustainable Development at the EU Level*. Collegium, Special edition. No.35. Bruxelles.
- Malone, T. W. – Yates, J. – Benjamin, R. I. (1989): The Logic of Electronic Markets. *Harvard Business Review*, Vol. 67. No.3. pp. 166–172.
- Malone, T. W. – Yates, J. – Benjamin, R. I. (1987): Electronic Markets and Electronic Hierarchies. *Communications of the ACM*, Vol. 30. No. 6. pp. 484–497.
- Negroponte, N. (1999): *Being Digital*. Knopf, New York.

- North, D. C. (1982): *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton, New York.
- Parente, D. H. (2008): *Best Practice Procurement Auctions*. IGI Global Snippet, Hershey, PA.
- Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*. Belknap Press, Cambridge, Massachusetts.
- Richards, J. (2000): The Economics of Location in Global IT Markets. *Version*, July 15.
- Schneider, G. (2011): *Electronic Commerce*. Cengage Learning. Independence, KY.
- Sennet, R. (2006): *The Culture of the New Capitalism*. Yale University Press, New Haven.
- Setterfield, M. (1993): A Model of Institutional Hysteresis. *Journal of Economic Issues*, Vol. 27. No. 3. pp. 755–774.
- Shapiro, C. – Varian, H. R. (1999): *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Harvard Business School Press, Boston.
- Schotter, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institution*. Cambridge University Press, Cambridge, London, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney.
- Spence, M. (1973): Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87. No. 3. pp. 355-374.
- Stenbacka, R. (2001): Microeconomic Policies in the New Economy. Discussion Paper, No. 2001/73. United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Surowiecki, J. (2005): *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few*. Anchor Books, Random House, New York.
- Sveiby, K. (1997): *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets*. Barrett-Kohler Publishers, San Francisco.
- Vuijlsteke, M. – Guerrieri, P. – Padoan, P. (eds.) (2007): Modelling ICT as a General Purpose Technology. *Collegium*, No. 35. Spring, Special Edition.

A pályázónak a dolgozat témakörében született fontosabb publikációi

Folyóiratcikkek

Idegen nyelven

The Great Transformation – without Technological Revolution: The Case of Hungary. (Co-author: Katalin Szabó) *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8. No. 2. 2012. pp. 151-164.

Competitive and Cooperative Attitudes in the Transforming Economy of Hungary (Co-authors: K. Szabo, A. Derecskei, H. Hurta, L. Tóth) *Acta Oeconomica*, Vol. 58. No.3. 2008. September pp. 263-294.

Dog Strategies in the Transition Economies. *Business Horizons*, Vol. 42. No. 5. September-October 1999, pp.47-54. ('Az év cikke')

<http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=5980aeff-0844-4205-a043-2e7386696386%40sessionmgr104&hid=118>

Would You Marry Your Daughter to the Homo Oeconomicus? *Society and Economy*, Vol. 21. No.1. 1999. pp. 21-42.

<http://www.jstor.org/discover/10.2307/41468405?uid=3738216&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102155806373>

Magyar nyelven

Tanulás és innováció. Elméleti dilemmák és gyakorlati nézőpontok. *Vezetéstudomány*, Vol. 43. No. 11. 2012. pp.2-18.

<http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=5980aeff-0844-4205-a043-2e7386696386%40sessionmgr104&hid=118>

A gyenge hazai innovációs teljesítmény intézményi magyarázatához. (Társszerző: Szabó Katalin) *Közgazdasági Szemle*, Vol. 57. No.10. 2010., pp. 876-897. <http://www.kszemle.hu/>

A versenyfogalom dinamikája. *Pszichológia*, Vol. 28. No. 2. június. 2008. pp. 141-164.

Versengő és kooperatív magatartás az átalakuló gazdaságban (Társzerzők: Derecskei, A., Hurta, H., Szabó K., Tóth L.) *Közgazdasági Szemle*, Vol. 54. No. 6. 2007. június, pp. 579-601.

A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. (Társszerzők: Szabó, K., Hurta, H., Tóth, L.) *Vezetéstudomány*, Vol. 38. No. 10. 2007. pp.2-16.

"Globális bazár" vagy digitális monopólium? A verseny átalakulása az információgazdaságban. *Külvgazdaság*, Vol.49. Nos. 1-2. 2005. pp.58-79.

Bizalom, jóhírnév és identitás az elektronikus piacokon. *Közgazdasági Szemle*, Vol.51. No. 9. 2004. pp.480-497.

A figyelem az információk javak világában. A szűkösség átértelmezése. *Competitio*, Vol. 3. No. 3. december, pp. 1–19.

Az ipari kapitalizmustól az információgazdaság felé. Mi változik, és mi nem? (Társszerző: Szabó Katalin) *Vezetéstudomány*, Vol.35. No.10. 2004. pp. 2–15.

Kísérletek és kilátások – Daniel Kahneman. *Közgazdasági Szemle*, Vol.50. No. 9. pp. 779-799.

A hivalkodás konformizmusa. A klubjavak sajátos viselkedéséről és növekvő jelentőségükről. *Társadalom és Gazdaság*, Vol. 21. No.2. 1999. pp. 82-101.

<http://www.jstor.org/discover/10.2307/41468418?uid=3738216&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102453323461>

Kutyastratégiák – fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain. (Másodközlés) *Gazdaság*, Vol.31. No. 1. 1999. tavasz. pp.67-81.

Férjhez adná-e a lányát a Homo oeconomicushoz? *Magyar Tudomány*, No. 12. 1998. pp. 1413-1426.

Kutyastratégiák – fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 45. No. 12. 1998. pp. 1096-1111. ('A hónap cikke' – Pénzügykutató Rt.- *Közgazdasági Szemle*.)

<http://epa.oszk.hu/00000/00017/00044/pdf/hamorib.pdf>

Az elvakultság ökonómiája. *Közgazdasági Szemle*, Vol.42. No. 9. 1995. pp. 860-871.

Indulat-gazdaságtan – A preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 41. No. 6. 1994. pp. 510-528.

A hiúság vására – a státusvadászat közgazdasági implikációi. *Vezetéstudomány*, Vol. 25. No.12. 1994. pp. 29-34.

Könyvek

Érzelem-gazdaságtan – a közgazdasági elemzés kiterjesztése. Kossuth Kiadó, Budapest, 1998/2002 (Két kiadás)

Információgazdaság: Digitális kapitalizmus vagy új gazdasági rendszer. (Társszerző: Szabó Katalin) Akadémiai Kiadó (Wolters Kluwer), Budapest. 2006. 616 p.

<http://www.akademiai.hu/main.php?folderID=2626&catID=&prodID=30774&pdetails=1>

Könyvfejezetek

Idegen nyelven

Learning and Innovation. In Bélyácz,I, Fogarasi, J.; Szabó, K.; Szász, E. (Eds): *Knowledge and Sustainable Economic Development*, Partium Press, Oradea/Nagyvárad, 2012, pp. 453-471.

How Hungarian Employees Adjust to the Realities of Competitive Environment in an Emerging Market Economy? (Co-author: Katalin Szabó) In: Frenedo, H. (Ed.): *The European Mind*. Vol., 1. Sierra Books, Malta, 2010, pp. 310-317.

Attitudes towards Competition and Co-operation: The Hungarian Case (Co-authors: Katalin Szabó, László Tóth, Anita Derecskei, Hilda Hurta. In: Perspectives on Organizational Behavior and Organizational Culture. Vol.5. (Eds. by Coskun Can Aktan & Sabah Balta.)Yasar University, Izmir. 2007. pp. 223-248.

Imperfection and Zigzags of the Privatization – An Attempt at Introducing New Explanatory Factors. In: József Temesi – Ernő Zalai (eds): *Back to the Market Economy*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1999. pp. 356-363.

Magyar nyelven

Az eladók és a vevők viselkedése az átalakuló tranzakciós térben. In: Csekő Imre (szerk). matematikai közgazdaságtan. Elmélet, Modellezés, kutatás. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2013. pp. 537-552.

Tanulás és innováció. In: Hámori Balázs – Szabó Katalin (szerk.): *Innovációs verseny. Esélyek és korlátok*. Aula Kiadó, 2012. Budapest. pp. 47-72.

A szervezeti innovációk és magatartási hátterük. (Társszerző: Szabó Katalin). In: Hámori Balázs Szabó Katalin (szerk.): *Innovációs verseny. Esélyek és korlátok*. Aula Kiadó, 2012. Budapest. pp. 349-367.

A hiúság vására – a státusvadászat közgazdasági implikációi. In: *Fogyasztói magatartás és motiváció*. Gazdaságpszichológia 1. kötet. Szerk. Fodor László. Perfekt, Budapest, pp. 126-142.

Tanulás és alkalmazkodás. Szembetűnő anomáliák és rejtett erőforrások. In: Bugár Gyöngyi–Farkas Ferenc (szerk.): Elkötelezettség és sokoldalúság. *Tanulmányok Barakonyi Károly tiszteletére*. (Társszerző: Szabó Katalin). Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 2009. 171-185.

Hámori Balázs Daniel Kahneman. In: Bekker Zsuzsa (szerk.) Közgazdasági Nobel-díjasok.(Társszerző: Komáromi György) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó – Kerszöv, Budapest, 2005, pp. 809-827.

Piaci algoritmusok és magatartásformák változásai az információgazdaságban. (Társszerző: Szabó Katalin) In: Czagány László – Garai László (Szerk.): A szociális identitás, az információ és a piac. JATEPress, Szeged, 2004. pp. 43-79

Fejezetek konferenciakötetekben

Idegen nyelven

Innovation Ability and Diversity in Organizational Culture. (Co-author: Katalin Szabó. Conference proceedings. International Society for the Study of European Ideas, in cooperation with the University of Cyprus, Nicosia, 2012, July 3-6.

<http://lekkythos.library.ucy.ac.cy/bitstream/handle/10797/6165/ISSEIproceedings-B.%20H%C3%A1mori%20-%20K.%20Szab%C3%B3.pdf?sequence=1>

Aggression and Unfairness in an Uncertain Transitory Environment. In: "From Here and From There: New and Old Members' Perception on EU Enlargement" (A Joint Workshop of the Dutch and Hungarian Networks of Institutional Economics. Conference Proceedings, Rijksuniversiteit Groningen (RUG), Groningen, The Netherlands, 25-26 September 2003.

Trust, Reputation and Identity in the Electronic Markets. In: Hámori B.; Czeglédi P.; Jankovics L.; Sági B. (eds.): *Paradigm Shift. Information, Knowledge, and Innovation in the New Economy*. Conference Proceedings, University of Debrecen, Debrecen, 2005. pp. 115-132.

Magyar nyelven

Férjhez adná-e a lányát a Homo oeconomicushoz? Az altruizmus felértékelődése. In: *50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem*. III. köt.(Szerk.: Temesi József) Aula Kiadó, Budapest, 1998. pp. 1843-1879.

Hegymenet – Alkalmazkodás a piacgazdasági realitásokhoz a munka világában. In: *60 éves a Közgáz. Jubileumi tudományos konferencia*. III. kötet. (Társszerző: Szabó Katalin) Szerk: Kotosz Balázs – Pál Tamás. 2008. pp. 205-219.

Az erőszak és a bűnözés gazdaságelméleti nézőpontból. 50 éves a Közgazdaság-tudományi Egyetem. A BKE jubileumi konferenciája. I. kötet. Aula Kiadó, Budapest, 1998. pp. 591-620.

A hiúság vására – a státusvadászat közgazdasági implikációi. In: *Új utak a közgazdasági, üzleti és társadalomtudományi képzésben*. II. kötet. Aula Kiadó, Budapest, 1995. pp. 98-112.

Szerkesztett könyvek, konferenciakötetek a témakörben

Idegen nyelven

Paradigm Shift. Information, Knowledge, and Innovation in the New Economy. Conference Proceedings. (Co-editors: P. Czeglédi, B. Sági) University of Debrecen, Debrecen, 2005.

Magyar nyelven

Hámori Balázs; Szabó Katalin (szerk.) (2012): *Innovációs verseny. Esélyek és korlátok*. Aula Kiadó, Budapest, 484 p.

Hámori Balázs, Vajda Beáta, Tóth László, Derecskei Anita, Prónay Szabolcs (szerk.): *Érzelmek és indulatok a gazdaságban. A gazdasági szereplők viselkedésének sajátosságai a döntésekben és folyamatokban*. Szegedi Tudományegyetem, 2013. 575 p.