

A feltételes értékelés módszertan jelentősége a környezettudatosság mérésénél

Kutatásomat arra az alapfeltevésre alapoztam, mely szerint a közjóságokkal kapcsolatos általános attitűdkérdések nem adnak valós választ egy adott közjóság megítélésére vonatkozóan. Hipotézisem szerint az így adott válaszok a társadalmi elvárásokkal, morállal való azonosulást, annak meglétét igazolják. Véleményem szerint az egyének valós támogatását más mérési módszerrel tudjuk megismerni. Várakozásaim szerint a két módszerrel mért eredmények eltérőek, az eltérés pedig a társadalmi szolidaritás szintjét mutatja. Minél magasabb az eltérés, annál alacsonyabb szintű a társadalmi szolidaritás. A kutatást a környezetvédelem területén a szelektív hulladékgyűjtésre vonatkozó attitűdök és értékítéletek megismerésére fókuszáltam.

A KUTATÁS SORÁN ALKALMAZOTT MÓDSZERTAN

Az utóbbi évtizedekben az állami szolgáltatások és környezeti értékek kapcsán is igény merült fel bizonyos közjavak értékének, lakossági megítélésének meghatározására. A környezetszennyezések és természeti értékek állapotát negatív irányba befolyásoló emberi cselekvések, beruházások, rámutattak arra az igényre, hogy korábban érték nélküli természeti jelenségeknek, közszolgáltatásoknak piaci árat határozzanak meg. Ennek az igénynek megfelelően kidolgozott Feltételes Értékelés egy meghatározott természeti jelenség értékét határozza meg egy stimulált piacon az érvényesség és megbízhatóság alapelveit szem előtt tartva. A módszertan leegyszerűsített összefoglalása az alábbiakban fogalmazható meg: A sokaságból kiválasztott, mintába került személyek megbecsülik azt az összeget, amelyet személy szerint hajlandóak lennének fizetni, adott természeti értékkel kapcsolatos cél érdekében. A kutatók a kapott értéket felszorozzák a releváns háztartások számával, s ez az összeg határozza meg a populáció fizetési hajlandóságát adott szolgáltatásra vagy természeti értékre vonatkozóan. Ez az összeg az adott természeti érték „piaci ára”.

A Feltételes Értékelés nem az egyedüli eljárás közjavak vagy állam által szolgáltatott javak értékelésére. Más módszerek esetében a válaszadót lehet az egyes közjóságok sorba-rendezésére kérni (feltételes sorba-rendezés – contingent ranking), az allokációs játék alkalmával egy fix összeget kell az egyes közjóságok között felosztani (pl: költségvetés felosztása), s arra is lehetőséget lehet adni, hogy felosztás közben megtakarításokat képezzen (allokációs játék adó-visszatérítéssel). Conjoint analysis az egyes projektalternatívák értékelésére használható, az egyes befolyásoló tényezők fontosságát mutatja be pontozás vagy rangsorolás formájában.

A Feltételes Értékelés használatát a további módszerekkel szemben az indokolja, hogy ennek segítségével határozottan körvonalazódnak az egyéni vélemények, összehasonlíthatóvá válnak az attitűdkérdések és az egyéni fizetési hajlandóságok adatai.

A FELTÉTELES ÉRTÉKELÉS HASZNÁLATÁVAL KAPCSOLATOS SZAKMAI VITA

A módszertan történelmi felhasználása

Hannemann (1992) történelmi visszatekintésében láthatjuk, hogy a módszer kezdeti formája már majdnem 60 évvel ezelőtt megjelent. 1947-ben a föld eróziójával kapcsolatban Ciriacy-Wantrup munkájában kifejtette, hogy az eróziós folyamat megállításának előnyös hatásai közjavak formájában is megjelen-

„1. A stratégiai torzítás esetében a fizetendő összeg csökkentését akarja a válaszadó elérni. 2. Az információs torzításnál pedig olyan jelenséget, szolgáltatást kell megbecsülnie, amelyről igen kevés információval rendelkezik. 3. A kiindulási pont (kezdőérték) torzítás a licitálási értékek nagyságának befolyásoló hatását mutatja.”

nek, amelyekre véleménye szerint igény formálódhat. Ennek ára az egyének fizetési hajlandóságával egyezik meg, azzal az összeggel, amelyet az érintettek hajlandóak az örökölt növekményért fizetni (willingness to pay – Fizetési Hajlandóság). Davis 1963-as akadémiai kutatásában a vadászok és természet szeretők rekreációs területének értékelését vizsgálta. A kérdés eredménye megegyezett az utazási költség megközelítés alapokon nyert válaszokkal (mennyit hajlandók utazásra költeni az emberek, hogy egy Nemzeti Parkba ellátogassanak). John Krutilla (1967) megalapozta az ún. létezési érték (existence value) kategóriát – bár még nem nevezte nevén. Az existence value az az érték, amelyet az egyének pusztá ismeretük alapján a ritka és sokféle fajokhoz, egyedülálló környezet pusztá létezéséhez csatolnak attól eltekintve, hogy aktívan tudják-e használni vagy előnyt élveznek-e az adott jóság létezéséből. Rámutatott a két kategória a Fizetési Hajlandóság és a Pénzfogadási Hajlandóság (willingness to accept) közötti különbségre, amelyet „grand scenic wonders” néven vezetett be. Ennek mértéke kutatásai alapján igen magas.

A módszertan használata az új követelményeknek megfelelően

A módszer használatára vonatkozó vita igen fűtött (Portney 1994) volt a kilencvenes években, amelynek oka a környezeti károkban illetve létezési értékben hozott amerikai perek eredményei, amelyben a Feltételes Értékelés és a Létezési érték (existence value) valós igényeket volt képes kiszolgálni. Az amerikai Belügyminisztériumra így a módszertan alkalmazhatóságának felülvizsgálatára szorult.

1986-ban a Belügyminisztérium döntése legitimizálta a Feltételes Értékelés módszertanát abban az esetben, mikor a használati érték (use value) nem mérhető. Az olajszennyezések miatt a törvényt 1990-ben továbbfejlesztették. A NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration) szakértőcsoport bevonásával (elnökei: Kenneth Arrow, Robert Solow) új-

ragondolta az Létezési Érték és a Feltételes Értékelés használati lehetőségeit.

A szakmai konzultáció eredményeként megállapították, hogy a Feltételes Értékelés módszer szükséges mértékben megfelel a megbízhatósági (reliability) kritériumoknak¹. Ezzel együtt felállították azokat a feltételeket, amelyek mellett helytálló a megbízhatóságra vonatkozó állításuk. Hangsúlyozták a személyes interjúk használatát a telefoninterjúk és levélben történő (mail surveys) kutatások helyett, előírták a Fizetési Hajlandóság mérésének használatát jövőbeni incidensre – s nem már megtörtént eseményre – vonatkozóan; a szavazási formátum és a forgatókönyv kötelező elemként történő használatát. Kötelező emellett az alternatív költési lehetőségekre, valamint ezáltal a rendelkezésre álló teljes összeg csökkentésére felhívni a figyelmet. Follow-up kérdésekkel biztosítani kell, hogy a válaszadó megértette a választási lehetőséget, s fel kell fedni a válaszai mögött húzódó okokat. A módszer használatával azóta is széles szakirodalom foglalkozik.

Kerekes (2003) összefoglalásában három torzító hatást említ: 1. A *stratégiai torzítás* esetében a fize-

¹ “can produce estimates reliable enough to be the starting point of a judicial process of damage assessment, including lost passive values.” Federal Register 4601, January 15, 1993 – fordítás: „elég megbízható becsléseket eredményezhet, amelyek alkalmasak ahhoz, hogy egy kártérítési (kármegállapítási) per kiindulási pontjául szolgáljanak, beleértve a felmerült passzív használati érték megállapítását.”

tendő összeg csökkentését akarja a válaszadó elérni. 2. Az *információs torzításnál* pedig olyan jelenséget, szolgáltatást kell megbecsülnie, amelyről igen kevés információval rendelkezik. 3. A *kiindulási pont (kezdőérték) torzítás* a licitálási értékek nagyságának befolyásoló hatását mutatja.

A fizetési hajlandóság valódi számokat mutat?

Seip és Strand (1992) annak problematikájára hívja fel a figyelmet, hogy a Feltételes Értékelés esetében a Fizetési Hajlandóság összegeként megállapított eredmény *magasabb, mint amelyet a válaszadók valóban hajlandóak* fizetni. Navrud (1992) a kutatás módszertanában látta a hibát, ugyanis szerinte a válaszadó más kérdésre válaszolt, mint amelyet azt követően számon akartak tőle kérni, bár bizonyosságot kutatása sem adott.

Diamond és Hausman (1993) kritikusan szemléli a Fizetési Hajlandóság összegét, hiszen ha az egyének *stratégiája a nem fizetés, akkor nem lehet stratégiai válaszadás a Fizetési Hajlandóság összegének meghatározása*. Hipotézisük szerint elképzelhető, hogy a válaszadó azt gondolja, hogy válaszával befolyásolhatja az ügy kimenetelét. Egy klasszikus összehasonlítást végzett Bohm (1972-ben) egy zárt-hálózatu TV közvetítéssel kapcsolatban a fizetési értékelésre vonatkozóan. Ebben az esetben az 5 különböző módszer között nem volt szignifikáns különbség. Ezek között volt a Fizetési Hajlandóság mérése is. Ebben az esetben a medián magasabb volt a többinél, de csak egy különbség volt statisztikailag is szignifikáns. North és Griffin (1994) még megnyugtatóbb kutatási eredményre jutottak. A falulakók vízcsatornára való rákötési hajlandóságánál az eredmények azt mutatták, hogy nincs statisztikai különbség a módszer segítségével előre jelzett és a valóban rácsatlakozott háztartások száma között.

Nyitott vagy zárt kérdések?

A *nyitott és zárt kérdések* közötti választás lehetőségével kapcsolatban a NOAA a zárt formátumot preferálja, amelyet Bohm (1994) is támogat. Nyitott kérdés esetében ugyanis bizonyos esetekben irreálisan magas, a valóságtól elrugaszkodott összegek is születnek. Hátránya, hogy zárt kérdések esetében, ha a fogyasztó úgy gondolja, hogy az adott összeget köteles lesz befizetni, akkor nemleges választ ad egy zárt kérdésre, míg ellenkező esetben igennel válaszolna. Hanemann (1994) hívja fel a figyelmet arra, hogy nyi-

tott kérdés esetén a válaszadó nem tudhatja a Fizetési Hajlandóság határait, míg zárt kérdések esetén maximált a Fizetési Hajlandóság összege. Zárt kérdések és a szavazási formátum alkalmazásával felmerül a *kezdőérték torzító hatásának* problematikája. Többfajta áras fizetési kártya módszerrel ez a kezdő-ponttorzítás is kiküszöbölhető.

Fizetési Hajlandóság vagy Pénzfogadási Hajlandóság?

Egy másik felmerülő kérdés a *Fizetési Hajlandóság (WTP-willingness to pay) vagy a Pénzfogadási Hajlandóság (WTA-willingness to accept)* közti választás. A közgazdasági megközelítés alapján a Pénzfogadási Hajlandóság nem jelent mást, minthogy az adott személy milyen összeget fogadna el, hogy a környezeti jószág állapota, szolgáltatása ne változzon meg. Pszichológiai okokból kifolyólag racionálisan is könnyen magyarázható, hogy a Pénzfogadási Hajlandóság összege nagyobb, mint a Fizetési Hajlandóság. Hanemann (1991) eredményei azt mutatják, hogy Randall és Stoll 1980-as eredményeivel szemben, mely szerint a különbség a jövedelem ár rugalmasságának köszönhető, nem a kereslet jövedelemrugalmassága, inkább a két fajta rugalmasság aránya a magyarázat. Mitchell és Carson (1989) írásunkban azt emelték ki, hogy különbség van a magánjavak és közjavak értékelésében a tekintetben is, hogy a tulajdonos magánjavak és részben közjavak esetében tudatában van a jószághoz való jogában, amely magában foglalja a cseréhez való jogot is (akár pénzre is). Ez a tény viszont nem áll fenn közjavak esetén. Ezért jobb mérőszám a Fizetési Hajlandóság, hiszen a Pénzfogadási Hajlandóság esetén olyan jószág ellenszolgáltatásaként való pénzüsszeget kell megneveznünk, amely nem is a mienk. Hasonló érvelés áll fenn a víz és levegő minőségére vonatkozó kutatásokban. A Fizetési Hajlandóság legjobban arra használható, hogy a javítási, vagy romlás elleni, vagy szinten tartási intézkedések elvégzésére milyen összeget lennének hajlandóak a válaszadók megfizetni.

Környezeti javak beágyazottsága

Egy másik probléma ami a Fizetési Hajlandóság esetén fenn áll, a *beágyazottsági hatás*. Smith (1992) interpretációjában a hatás abban jelentkezik, hogy az egyes tanulmányokban az eredmények a beágyazottságot tekintve egyik vagy másik irányban vizsgálva nem szignifikánsak. A beágyazottság problémáját

(embedding effect) Kahnemann és Knetsch (1992) úgy fogalmazta meg, mely szerint egy közjóság megítélése függ attól, hogy azt önmagában vagy egy széles befoglaló kategóriában (inclusive category) értékeltetik. Különböző közjavak megítélése esetében a Fizetési Hajlandóság sorrendje előre megjósolható a morális megalégedettség sorrendje alapján. Ennek az az oka, hogy a Feltételes Értékelés módszerben a Fizetési Hajlandóság mutatószám nagysága a morális elégedettséggel áll szoros kapcsolatban, s kevésbé a jószág közgazdasági értékével. Diamond és Hausman (1993) úgy interpretálja, hogy az eredmények inkonzisztensek, mivel a több kevesebbre értékelt. Fisher (1996) szerint a javak definíciójának jó meghatározása a legfontosabb. Példájában arra mutat rá, hogy a megkérdezettek egyes környezeti javaknál nem a mennyiségi, hanem egyszerűen a létezési értékére, hasznosságára vonatkozóan adnak választ a kérdésre.

Gans (1993) mutat rá arra, hogy a Fizetési Hajlandóság összegének mérése nem elégíti ki a *racionális feltételeit*. A „methods transfer” szempontokat figyelembe véve az egyéni Fizetési Hajlandóság vagy teljesen rendezett vagy nem teljes, reflexív, tranzitív és ennél fogva nem elégíti ki a racionalitás feltételeit.

További közgazdasági elemzések eredményeként felmerül, hogy a nem használati értékek esetében három értéket befolyásoló erejű: *létezési érték (existence value)*, *örökségi érték (bequest value)* és *választási érték (option value)*. A létezési értékről már feljebb esett szó, azonban vannak, akik ennek figyelembe vételét megkérdőjelezzik. Milgrom (1993) szerint ugyanis szinte lehetetlen mérni, bár teoretikusan érdemes bekalkulálni. A választási érték nem teljesen nem-használati érték, inkább a bizonytalansági következmények esetében válik fontossá, amelyet használati értékek esetében figyelhetünk meg. Az örökségi érték esetében azt vesszük figyelembe, hogy A egyénnek értéket jelent, ha adott javat B is fogyasztja.

Egy másik nagy problémakör Diamond szerint a *kérdések számának befolyásoló ereje*. Normál esetben ugyanis a kérdések száma, vagy a kérdések sorrendje nem befolyásolhatja a választ. Feltételes Értékelés esetében a Fizetési Hajlandóság összege a Grand Canyon (Tolley 1983) esetében 5-ször magasabb értéket mutatott, ha csak egyedüli kérdésként szerepelt, mint mikor harmadmagával került megmérésre. Ez pedig azt jelenti, hogy a preferencia konzisztens a jövedelmi és helyettesítési hatással.

Samples és Hollyer (1990) azt mutatták ki, hogy a *kérdés sorrendje* is befolyásolja az adott értéket. Ez a tulajdonság két hipotézisnek is helyet ad: az egyik változat szerint nem igaz, hogy két kérdés megbízhatóbb, mint egy. A másik interpretáció szerint, pedig bizonyított a „warm glow” hatás, hiszen első kérdésként ennek a jóérzésnek a kielégítésére törekszünk, és ezért csökken a második helyen értékelt jószág Fizetési Hajlandóság összege.

Emellett különböző értékeket mutat a Feltételes Értékelés, ha bizonyos jószágok értékét önmagukban vagy más jószágokkal együtt értékeltetjük. Ennek egyik magyarázata lehet a jövedelmi hatás, azonban az adott jószágra tervezett összeg olyan alacsony, hogy annak a jövedelmi hatása nem magyarázza ezt a hatást. Másik interpretáció lehet a két jószág közti helyettesítési hatás, ennek azonban ellentmond Diamond 1993-as kutatása, melyben a két vagy három jószág közösen értékelt Fizetési Hajlandósága alacsonyabb érték volt, mintha bármelyik jószágot egyedül értékelték volna a válaszadók. Ez azt mutatja, hogy sem a jövedelem, sem pedig a helyettesítési hatás nem magyarázza meg a beágyazottsági hatást a gyakorlatban. Egyedül a „warm glow” hatásnak adnak teret a gyakorlati eredmények. Hasonló probléma merült fel, mikor Desvousges (1993) kutatásában madarak pusztításának problémáját értékeltette a válaszadókkal. Az eredmény az volt, hogy a madárszámtól függetlenül a Fizetési Hajlandóság összege hasonló volt. Így a Feltételes Értékelés egyik legnagyobb problémája az inkonzisztencia – hiszen a fenti eredmények alapján a preferenciarendszerek konkávitásának feltételeit nem teljesíti.

Egyszeri vagy hosszútávú értékelés?

Kahnemann és Knetsch (1992) szerint a módszer legkomolyabb hibája, hogy a közjóság becsült értéke igazolhatóan kiszámíthatatlan, hiszen egyrészt a Fizetési Hajlandóság értéke jóval magasabb, ha a fizetés *hosszú-távú elkötelezettségben jelentkezik*, mintha *egyszeri kifizetés* alapján kell azt a személynek megítélnie. Másrészt pedig a közjóságra vonatkozó Fizetési Hajlandóság nagymértékben különbözik attól függően, hogy annak megítélése önmagára vagy egy mindent magában foglaló kategóriában történik (inclusive category). Harmadrészt pedig a Fizetési Hajlandóság mértéke közjóságok esetében nem más, mint a *morális megalégedettség megvásárlása*, amitől a jószág értéke megítélésre kerül.

Kérdezőnek vagy közgondolkodásnak való megfelelés?

Peter A. Diamond (1994) több problémát is felvet a módszertan érvényességére vonatkozóan: A meglepően magas Fizetési Hajlandóság összegek kétkedésre adnak okot arra vonatkozóan, hogy a válaszadó valóban megértette-e a kérdést. Gyakori tapasztalat, hogy a *válaszadó meg akar felelni a kérdezőnek*. Egyetért Kahneman és Ritov (1993) felvetésével, melyben kérdéses marad, hogy attitűdöt át lehet-e pénzkálára váltani. Andreoni (1989) „warm glow” hatása véleménye szerint is nagymértékben befolyásolja a választadást (jóérzést vásárolnak azáltal meg, hogy kifejezik támogatásukat egy jó ügy érdekében.) A válaszadók azon vélelmezése, hogy befolyásolhatja a megvalósítást – nagymértékben befolyásoló tényező. Ezekben az esetekben ugyanis a válaszadó nem saját preferenciája alapján dönt, hanem egy általános értékrend alapján.

Schkade és Payne (1993) a „hangosan gondolkozás” módszerével végzett analízist. A kutatás megmutatta, hogy a Fizetési Hajlandóság összegében a saját preferenciaértékelés a közösséggel összeolvad. Emellett az egyének a Fizetési Hajlandóság összegét annak függvényében határozták meg, hogy *várhatóan mennyibe fog kerülni a program*.

A KONKRÉT ÜGYRE VONATKOZIK A VÁLASZ?

V. Kerry Smith (1992) tanulmányában azt vizsgálja, hogy amennyiben az értékelendő választások szignifikánsan különböznek, úgy a Feltételes Értékelés eredményeinek is szignifikánsan különböznie kell. A vizsgálat fontosságát mutatja, hogy a válaszadó gyakran nem tud különbséget tenni fontos és divatos történetek között. (Cummings, Brookshire and Schulze 1986-os tanulmányában azt mutatják be, hogy egy átlagos megkérdezett bármiért hajlandó volt 25\$ körüli összeget fizetni.) Az eredmények általában azt mutatják, hogy az emberek jó dolgokat akarnak támogatni, amelyet megerősít a beágyazottsági hatás is (*embedding effect*). A tesztek azt mutatták, hogy a döntéseknek két befolyásoló tényezője volt: a feltett kérdés jellemzői és a válaszadó karaktere. Ez azonban nem igazolta a módszer diszkri-

minatív hatását. Smith (1992) kutatásában az eredmények azt mutatták, hogy a Feltételes Értékelés módszernek *van diszkrimináló ereje* a környezet különböző értékeit értékelve. Az értékelésnél fontos szerepet játszott, hogy egyazon cselekvéshez, eseményhez tartozott a két fajta választási lehetőség, és a válaszadóknak tudomásuk volt az értékelendő problémáról, és személyesen is érintettek voltak a

„A kutatás megmutatta, hogy a Fizetési Hajlandóság összegében a saját preferenciaértékelés a közösséggel összeolvad. Emellett az egyének a Fizetési Hajlandóság összegét annak függvényében határozták meg, hogy várhatóan mennyibe fog kerülni a program.”

problémában. A két Fizetési Hajlandóság összegét medián, átlag és interkvartilisok segítségével hasonlították össze. Ebben az esetben a demográfiai és attitűdszemponatok magyarázó tényezőként léptek föl. Ez a kutatás cáfolja Kahneman és Ritov (1994) eredményeit, mely szerint a Fizetési Hajlandóság nem mutatja a diszkrimináció képességét az egyes alternatívák fontossági megítélésére vonatkozóan, így a megkérdezettek számára az alternatívák helyettesítő egymásnak (jó ügy). A hozzájárulási keret meghatározása véleményük szerint nem igényel részletesebb információt az alternatívákról vagy a fizetési kondíciókról, az egyetlen fontos dolog, hogy valami jót tessenek.

A módszertan használhatóságának összefoglalása

Összegzésként elmondható, hogy a problémafelvetések és ellenérvek alapján kifejlesztett gyakorlati ajánlások segítségével a Feltételes Értékelés módszertana azokban az esetekben is pontosabb eredményeket nyújt, amikor nem teljesen hipotetikus, vagy nem egyértelműen közjószág értékelésére irányul a kutatás. A módszertannal kapcsolatban természetesen továbbra is fenntartások fogalmazhatóak meg elsősorban közjószágok értékelésénél. Emellett mégis nagyobb biztonsággal alapozhatunk az így szerzett információkra, mint az általános normakövető válaszokat feldolgozó hagyományos módszerekre. A felmerülő ellentmondásokat okozza az a nehézség, hogy bizonyos esetekben a válaszadónak attitűdskáláját kell pénzre átváltani, amely gyakorlat és tapasztalati visszacsatolás, tanulási folyamat hiányában ellentmondásos eredmé-

nyeket fogalmazhat meg. Az egyéni valós vélemények, a valós társadalmi fizetési hajlandóság megismerése továbbra is kulcs momentum, s nem szabad az általános értékrend alapján kialakított válaszokat minden kétkedés nélkül elfogadni. A környezetvédelem és természetvédelem területén mindennapos példák hozhatók: a környezet védelmének fontossága a válaszadóknál kimagaslóan magas pontszámot ér el, a konkrét cselekvés helyett azonban a kifogáskeresés és potyautasság a jellemző. Így a jövőbeni szolgáltatások, illetve a gyakorlati, mindennapi élettől nem elrugaskodott projektek esetében a módszer – a meghatározott feltételek teljesülése mellett – nagyobb biztonsággal használható, mint általános normakövetésre alapuló válaszokat adó hagyományos kérdezési módszerek.

A KUTATÁS MÓDSZERE¹, ALKALMAZOTT KÉRDÉSEK

A kutatás során a környezetvédelem területén a szelektív hulladékgyűjtés témakörét vizsgáltuk részletebben. A kutatás első részében általános, a téma-

körrel kapcsolatos kérdéseket tettünk fel.² Ezekkel az általános attitűdkérdésekkel hipotézisem szerint a társadalmi normákat, annak egyéni elfogadását lehet feltérképezni. Összesen két kérdést alkalmaztunk erre vonatkozóan (1. és 2. táblázat):

Ezt követően a kérdőív egy későbbi szakaszában a Feltételes Értékelés Módszertanát alkalmazva a NOAA ajánlás által megfogalmazott feltételeket megtartva tettünk fel a jelenlegi aktivitásra, a fizetési és cselekvési hajlandóságra vonatkozó kérdéseket (3. táblázat).

A Fizetési Hajlandóság mérésnél igen részletes forgatókönyv tartozott a kérdéshez a NOAA ajánlása alapján. Fontos kiemelni szakmailag, hogy a szelektív hulladékgyűjtés csak egy része a környezettudatos hulladékgazdálkodásnak. A szelektív hulladékgyűjtés a lakosságnál lecsapódó tevékenység, de a nem újrahasznosítható hulladékok kezelése hozzátartozik a modern hulladékgazdálkodáshoz. Így ez a szakmai terület is aktív részévé vált a projektleírásnak. A kérdés végén visszacsatoló, ellenőrző kérdés formájában megerősítettük a legmagasabb (vagy nemleges) választ a válaszadóval (4. táblázat).

1. táblázat

Elvi egyetértés a szelektív hulladékgyűjtés fontosságával (X-szel jelölve a későbbi, egyetértésnek tekintett válaszkategóriákat)

Melyik állítás áll Önhöz a legközelebb?	
A hulladékok kezelésével nem kell különösebben foglalkozni, eddig is minden a szeméttlerakóba került.	
A szelektív hulladékgyűjtés és újrahasznosítás nagyon fontos, mert egyre több hulladék keletkezik, melyet nem lehet egyszerűen csak elföldelni. A szelektív hulladékgyűjtés megoldja ennek a problémáját.	X
A szelektív hulladékgyűjtés és újrahasznosítás nem elegendő a hulladékprobléma megoldásához, oda kell figyelni arra is, hogy csökkenjen a keletkező hulladék mennyisége.	X
Nem tudja, nem válaszol	

2. táblázat

Elvi egyetértés a személyi felelősséggel a szelektív hulladékgyűjtés területén (X-szel jelölve a későbbi, egyetértésnek tekintett válaszkategóriákat)

És ezek közül melyik állítás áll Önhöz a legközelebb?	
Manapság a keletkező hulladék mennyisége évről-évre növekszik. Ezért mindenkinek kötelessége, hogy a szemétét szelektíven gyűjtse, hogy azt újrahasznosítsák, csak így biztosítható, hogy gyermekeinknek, unokáinknak is tiszta országot hagyjunk hátra.	X
Nincs olyan jel, amely azt mutatná, hogy a hulladék-elhelyezés probléma lenne. Amíg a szemetes elszállítja és van hely a földben, addig a szelektív hulladékgyűjtéssel sem kell törődni.	
Az a legfontosabb, hogy ne kerüljön illegálisan az erdőszélre lerakásra a szemét. A többit majd a természet megoldja.	
Nem tudja, nincs válasz	

1 A kutatást a Marketing Centrum Kft végezte 2006. márciusában, kutatásvezető: Bazsalya Balázs

2 A kvantitatív kutatást megelőzte 8 fókuszcsoporthoz tartozó kutatás, amely alapján az állítások megfogalmazásra kerültek.

3. táblázat

**Jelenlegi szelektív hulladékgyűjtés önbevallás alapján
(legalább 3 csomagolási hulladékfrakció gyűjtését tekintjük aktív cselekedetnek – X-szel jelölve
a csomagolási hulladékok kategóriáját)**

Mit szoktak Önök itt ebben a háztartásban szelektíven gyűjteni? (NYITOTT KÉRDÉS)

Szoktak-e Önök itt ebben a háztartásban szelektíven gyűjteni:

	Spontán említések száma	Igen	nem	nem válaszolt
1. újságpapírt, nyomtatványokat?	X	X		
2. más papírhulladékokat?	X	X		
3. műanyag palackokat?	X	X		
4. fém italos dobozokat?	X	X		
5. egyéb fémhulladékokat?	X	X		
6. fehér üvegeket (konzerv, ital stb.)?	X	X		
7. színes üvegeket?	X	X		
8. elemeket, akkumulátorokat?				
9. festékes dobozokat?				
10. lejárt gyógyszert?				
11. kerti hulladékot, szerves hulladékot?				
12. háztartási gép és elektronikai hulladékot?				
13. egyéb, éspedig:				

4. táblázat

**Fizetési Hajlandóság a szelektív hulladékgyűjtési, modern hulladékgazdálkodási rendszer
működtetésére
(X-szel jelölve az elfogadott válaszokat, XX-szel jelölve a legalább
működési költségen elfogadott árakat)**

A háztartási hulladékok környezetkímélő kezelése többletköltségekkel jár. Egy ilyen modern rendszer biztosítja, hogy a keletkező hulladék a lehető legkevesebb kárt okozza a természetben, a korábbi rendszerrel ellentétben, ahol az összegyűjtött szemetet egyszerűen elföldelték. Egy ilyen rendszerben a lerakott hulladék egy olyan korszerű technológiával bélelt lerakóba kerül, ahol a hulladék sem a talajt, sem az ivóvízbázisokat nem szennyezheti, továbbá semmilyen szaghatást nem okoz. Ezt mérőeszközökkel folyamatosan ellenőrzik. A szelektíven gyűjtött hulladékokból az újrahasznosítható hulladékokat kiválogatják, hogy azokat újra hasznosítsák. A szerves hulladékokat pedig vagy táptalajjá alakítják, vagy energiát állítanak elő belőlük. Amennyiben az Ön településének a bevonásával is megvalósul egy ilyen beruházás, hajlandó lenne-e Ön, a környezetkímélő megoldás bevezetése és finanszírozása érdekében 700 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?

1 – igen ⇒ B XX

2 – nem ⇒ A

A. És hajlandó lenne-e:	fizetne	nem fizetne	NV
1. 600 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	X		
2. és 500 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	X		
3. és 400 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	X		
4. és 300 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	X		
5. és 200 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	X		
B. És hajlandó lenne-e:	fizetne	nem fizetne	NV
1. 800 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	XX		
2. és 900 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	XX		
3. és 1000 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	XX		
4. és 1100 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	XX		
5. és 1200 forinttal több havi szemétszállítási díjat fizetni?	XX		

4. táblázat

Fizetési Hajlandóság a szelektív hulladékgyűjtési, modern hulladékgazdálkodási rendszer működtetésére

(X-szel jelölve az elfogadott válaszokat, XX-szel jelölve a legalább működési költségen elfogadott árakat)

Vagyis Ön:

- 1 – annak érdekében, hogy a háztartási hulladékát is a modern hulladékgazdálkodási rendszer keretein belül kezeljék, és így a hulladék újrahasznosuljon, hogy a legkevésbé ártson a természetnek, hajlandó lenne vállalni, hogy a jelenlegi havi szemétdíja forinttal növekedjen, vagy
- 2 – nem tudja vállalni a magasabb szemétszállítási díj fizetését?



5. táblázat

Egyéni cselekvési hajlandóság

(legalább 3 csomagolási hulladékfrakció gyűjtését tekintjük aktív cselekedetnek – X-szel jelölve a csomagolási hulladékok kategóriáját)

Ön milyen hulladékokat lenne hajlandó szelektíven gyűjteni és külön zsákokba dobni, ha bevezetnék ezt a rendszert?
(NYITOTT KÉRDÉS)

Hajlandó lenne-e szelektíven gyűjteni a háztartásában felhalmozódó: (ZÁRT KÉRDÉS)

	Spontán említések száma	Igen	nem	nem válaszolt
1. újságpapírt, nyomtatványokat?	X	X		
2. más papírhulladékokat?	X	X		
3. műanyag palackokat?	X	X		
4. fém italos dobozokat?	X	X		
5. egyéb fémhulladékot?	X	X		
6. fehér üvegeket (konzerv, ital stb.)?	X	X		
7. színes üvegeket?	X	X		
8. elemeket, akkumulátorokat?				
9. festékes dobozokat?				
10. lejárt gyógyszert?				
11. kerti hulladékot, szerves hulladékot?				
12. háztartási gép és elektronikai hulladékot?				
13. egyéb, éspedig.				

Az esetleges jövedelmi hatások kiszűrésére nem csak fizetési, de cselekvési hajlandóságot is mértünk (5. táblázat).

A KUTATÁS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEFOGLALÁSA¹

Az empirikus kutatás igazolta az a hipotézist, miszerint a szelektív hulladékgyűjtéssel kapcsolatos lakossági támogatottság jóval alacsonyabb szintű cselekvési és fizetési hajlandósággal bír, mint ahogyan az attitűdkérdések alapján erre következtethetnénk.

Az attitűdkérdések alapján ugyanis azt vonhatnánk le, hogy a lakosság 87%-a azon az állásponton van, hogy a szelektív hulladékgyűjtésnek mielőbb tért kell hódítania, s ezen belül egészen magas azok aránya (72%), akik magukra nézve is kötelezőnek tartják a szelektív hulladékgyűjtést. Megnyugodhatnánk, hogy a magyar lakosság tudatában van és elkötelezett amellett, hogy a szelektív hulladékgyűjtés és újrahasznosítás mielőbb megvalósuljon (87%), sőt ezen belül azoknak aránya is igen magas, akik ezt nem is tartják elegendőnek, de a keletkező hulladék mennyiségét is csökkenteni kell (40%). A szá-

¹ Az eredmények kiértékelésében Hórich Balázssal dolgoztunk közösen

mok azt mutatják, hogy a lakosságnak majdnem háromnegyede felmérte ennek a problémának a súlyát, s úgy gondolja, hogy ennek érdekében mindenkinek cselekednie kell. Csak 10% gondolja úgy, hogy nincs olyan jel, amely azt mutatná, hogy a hulladék-elhelyezés probléma lenne. Kisebbségben vannak azok, akik úgy vélik, hogy amíg a szemetes elszállítja és van hely a földben, addig a szelektív hulladékgyűjtéssel sem kell törődni.

Meglepő eredmény ehhez a véleménycsokorhoz képest, hogy a válaszok alapján – amennyiben a szelektív hulladékgyűjtést legalább 3 csomagolási hulladékfrakció gyűjtésével definiáljuk – a háztartások mindössze 15%-a végez jelenleg szelektív hulladékgyűjtést. A fókuszcsoporthoz tartozó kutatások során ezt általában a korlátozott lehetőségekkel – vagy nincs a közelben szelektív hulladékgyűjtő sziget, vagy nem megoldható a lakáson belül, hogy külön szemeteseket tartsanak erre a célra – magyarázták. Érdekes összehasonlító adat, hogy a Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium felmérései alapján 4,2 millió ember számára adott a lehetőség a szelektív hulladékgyűjtő szigetek segítségével a környezettudatos cselekvés megvalósítására (42%).

Feloldva a jelen helyzet külső nehézségeit és problémáit egy jövőbeni lehetséges modern hulladékgazdálkodási rendszer bevezetésével, a szelektív hulladékgyűjtés lehetőségeinek megteremtésével várhatnánk, hogy ebben a hipotetikus állapotban a jelenlegi 15% a 72% körüli támogatottsági irányba mozdul. Az elmozdulás azonban jóval elmarad a várttól. Mindössze 12 százalékponttal növekszik (27%) azok aránya, akik hajlandók lennének legalább 3 csomagolási hulladékot külön gyűjteni. Az adatok megbízhatóságát jelzi, hogy azok aránya,

akik nem gyűjtenének többet jelenlegi aktivitásuknál a lakosság 20%-át teszik ki, akik többet, azok aránya 66% (ezeknek egy része azonban nem a csomagolási hulladékok irányába mozdul el, hanem pl: elem, gyógyszer, elektronikai hulladék – amelynek külön gyűjtése jelenleg mindenki számára is elérhető lenne). Érdekesség viszont, hogy a lakosság 14%-a kevesebbet gyűjtene bevallása alapján, mint amit jelenleg végez.

„A Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium felmérései alapján 4,2 millió ember számára adott a lehetőség a szelektív hulladékgyűjtő szigetek segítségével a környezettudatos cselekvés megvalósítására (42%).”

Ez feltehetően abból következik, hogy nem emlékeztek, korábban milyen hulladékról állították, hogy külön gyűjtik. Így a fizetési hajlandóságot tekintem a legmegbízhatóbb mérőszámoknak a társadalmi szolidaritás mérésére vonatkozóan. Azokat tartom valóban a rendszer támogatóinak, akik a rendszer valós költségeit hajlandóak vállalni a beruházás megvalósítását követően.

A Feltételes Értékelés módszertanával kapott végeredmények hasonlóak a feltételezett cselekvés által felvázolt képpel. A szelektív hulladékgyűjtés rendszerének bevezetése extra költségekkel jár, amelyet a rendszer használóinak kell megfizetnie. Ezt az előzetes kalkulációk szerint átlagosan 700 Ft-ot azonban a háztartásoknak csak 23%-a hajlandó megfizetni. A lakosságnak majdnem fele (42%) egy forinttal sem hajlandó többet fizetni a modern hulladékgazdálkodási rendszer bevezetés érdekében. Akik a két kategória között találhatóak, azoknak többsége 200 Ft-ot (18%) illetve 300 Ft-ot (11%) hajlandó fizetni az a lakosság által fontosnak tartott hulladékprobléma megoldása érdekében. Ez azonban nem elegendő a

6. táblázat

A szelektív hulladékgyűjtéssel kapcsolatos attitűdök és cselekvési, fizetési hajlandóságok összefoglalása

	Lakossági	Normától történő eltérés nagysága (százalékpont)
Elvi egyetértés	87%	+15
Magára nézve kötelezőnek tartja (norma)	72%	0
Jelenlegi önbevallott szelektív hulladékgyűjtés	15%	-57
Feltételezett cselekvés (3 féle hulladékfrakció gyűjtése)	27%	-45
Fizetési hajlandóság valós összegben (700 Ft)	23%	-49
Fizetési hajlandóság bármely összegben	56%	-16

rendszer működtetéséhez, így tekinthetjük nemleges válaszoknak. A kapott eredményeket a 6. táblázatban foglalom össze:

A kutatás rávilágított arra, hogy a közjóságokkal kapcsolatos kutatások esetében a kérdezés módszertana, az adott válaszok érvényességét nagymértékben meghatározza. Ha általános attitűdkérdések válaszai alapján vonunk le következtetéseket, akkor túlbecsülhetjük az adott közjóság, terület, tevékeny-

„Az adatokat úgy interpretálhatjuk, hogy amíg társadalmi szinten elfogadott elv a környezetvédelmi aktivitás, és azon belül a szelektív hulladékgyűjtés, addig az egyéni cselekvési és valós támogatási (fizetési) hajlandóság – s annak sajnos alacsony szintje – ad hiteles képet a projekt valódi támogatottságáról.”

ség támogatottságát. A valós társadalmi támogatottság mérése a Feltételes Értékelés módszertánával hitelesebb képet fest. Véleményem szerint az általános attitűdkérdések a társadalomban meglévő morál szintjét mérik, és az ettől való eltérés mutatja a makro-társadalmi szolidaritás szintjét adott területre vonatkozóan. A környezetvédelem esetében ez a mutató alacsony szintű. Az adatokat úgy interpretálhatjuk, hogy amíg társadalmi szinten elfogadott elv a környezetvédelmi aktivitás, és azon belül a szelektív hulladékgyűjtés, addig az egyéni cselekvési és valós támogatási (fizetési) hajlandóság – s annak sajnos alacsony szintje – ad hiteles képet a projekt valódi támogatottságáról.

IRODALOMJEGYZÉK

ANDREONI, J. [1989]: Giving the impure altruism: Applications to charity and ricardian equivalence. *Journal Political Economics*, 97. 1447–1458

BOHM, P., [1972]: Estimating demand for public goods: An experiment. *European Economic Review*, 3. 111–130

BOHM, P., [1994] CVM Spells Responses to Hypothetical Questions," *Natural Resources Journal*, 34(1), Winter 37–50.

CIRIACY-WANTRUP, S.V. [1947]: Capital Returns from Soil Conservation Practices. *Journal of Farm Economics*, 29. 1181–96

CUMMINGS, R.G., BROOKSHIRE, D.S. SCHULZE, W.D. [1986]: *Valuing Public Goods: The Contingent Valuation Method*. Rowman and Allenheld Publishers, Tatowa, NJ

DAVIS, R. [1963]: *The Value of Outdoor Recreation: An Economic Study of the Maine Woods*. Doctoral dissertation in economics, Harvard University

DESVOUSGES W.H [1993]: *Measuring Natural Resource Damages with Contingent Valuation: Tests of Validity and Reliability*. In Hausman ed: *Contingent Valuation: A Critical Assessment* Amsterdam. North Holland Press, 91–164

DIAMOND, P. – HAUSMAN, J.A [1994]: *Contingent Valuation. Is Some Number Better than No Number?* *Journal of Economic Perspectives*, 8. 45–64

DIAMOND, P. – HAUSMAN, J.A LEONARD, DENNING [1993]: *Does Contingent Valuation Measure Preferences? Experimental Evidence in: Contingent Valuation: A Critical Assessment* ed. Hausman. Amsterdam North Holland Press

FISHER, A.C. [1996]: "The Conceptual Underpinnings of the Contingent Valuation Method" in *Economic Theory and the Contingent Valuation Method*. Hartnolls Limited, Great Britain, Bodmin, Cornwall

GANS, (93) J.S. [1999]: Limited Information, the possibility of rational choice and the contingent valuation method. *International Journal of Social Economics* 26 (1/2/3): 402–414

HANEMANN, W.M. [1991]: Willingness to Pay and Willingness to Accept: How Much Can They Differ? *American Economic Review*, 81. 635–47

HANNEMANN, W.M [1992]: Preface: Notes on the History of Environmental Valuation in the U.S. In Navrud, Stale, ed., *Pricing the Environment: The European Experience*. Oxford University Press, London, 9–35

HANEMANN, W.M., [1994]: Valuing the environment through contingent valuation. *Journal of Economic Perspectives*, 8: 19–43

KAHNEMANN, D. KNETSCH, J.L. [1992]: Valuing Public Goods: The Purchas of Moral Satisfaction. *Journal of Environmental Economics and Management*, 22. 57–70

KAHNEMAN, D. – RITOV, I [1993]: Determinants of Stated Willingness to Pay for Public Goods: A Studay int he Headline Method mimeo. Department of Psychology, University of California, Berkeley

KAHNEMANN, D. – RITOV, I. [1994]: Determinants of Stated Willingness to Pay for Public Goods: A Study int he Headline Method in *Jouirnal of Risk and Uncertainty*. Rowman and Allanheld, Totawa, NJ, 5–38

KEREKES, S. – SZLÁVIK, L. [2003]: *A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei*. KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest

KRUTILLA, J. [1967]: Conservation Reconsidered in American Economic Review, 56. 777–86

MILGROM, P. [1993]: Is Sympathy an Economic Value? in Hausman J. ed. Contingent Valuation: A Critical Assessment Amsterdam North Holland Press, 417–42

MITCHELL, R.C AND CARSON, R. [1989]: Using Surveys to Value Public Goods: the Contingent Valuation Method. Resources for the Future, Washington DC

NAVRUD, S. [1992]: Willingness to Pay for Preservation of Species: an Experiment With Actual Payments in: Pricing the European Environment, Ed. S. Navrud. Oxford University Press, New York

NORTH (94), J. AND GRIFFIN, C [1993]: Water source as a housing characteristic: Hedonic property valuation and willingness to pay for water. Water Resources Research, 29(7): 1923–1929

PORTNEY, P.T. [1994]: The Contingent Valuation Debate: Why Economists Should Care in Journal of Economic Perspectives – Volume 8, Number 4 – 1994 – 3–17

SAMPLES, K.C, AND HOLLYER, J.R. [1990]: Contingent Valuation of Wildlife Resources in the Presence of Substitutes and Complements. In Johnson, Rebecca L., and Gary V. Johnson, eds., Economic Valuation of Natural Resources:

Issues, Theory and Applications. Boulder: Westview Press, 177–192

SCHKADE, D.A. AND PAYNE J.W. [1993]: Where Do the Numbers Come From? How People Respond to the Contingent Valuation Questions in Hausman J. Ed. Contingent Valuation. A Critical Assessment. North Holland Press, Amsterdam, 271–304

SEIP, K. – STRAND, J [1992]: Willingness to Pay For Environmental Goods in Norway: A Contingent Valuation Study With Real Payment in: Environmental and Resource Economics, 2, 91–106

SMITH, V.K. [1992]: Arbitrary Values, Good Causes, and Premature Verdicts. Journal of Environmental Economics and Management 71–89

TOLLEY, S.G. – RANDALL, A [1983]: “Establishing and Valuing the Effects of Improved Visibility in the Eastern United States” Report to the U.S. Environmental Protection Agency, Washington DC

*A szerző a Corvinus Egyetem Szociológiai Doktori Iskolájának hallgatója,
a BKF Marketing és Üzleti Kommunikációs Intézetének munkatársa*

1967

A marketingtörténelem legfontosabb évszáma

Az USA-ban megjelenik Kotler Marketing Menedzsmentjének első kiadása.

Magyarországon megjelenik a Marketing és Menedzsment első száma.

Tartson lépést Ön is a világgal!

Újítsa meg előfizetését a 2008-as évre még ideai áron!

A féléves előfizetés díja így összesen 7650, az egyévesé pedig 15 300 forint.
Gondoljon bele: ennyiért még egy félnapos konferenciát se nagyon találni.

**Rendelje meg lapunkat a hirlapelofizetes@posta.hu címen
vagy honlapunkon a Megrendelésre kattintva: www.m-and-m.hu!**