

ACTA OECONOMICA MÜTF

1. kötet

Szerkesztő:

Prof. Dr. habil Gaál Béla

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának
tudományos főigazgató-helyettese,
a Tudományos Tanács elnöke

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája
2004.

Szerzők:

Dr. Belyó Pál

(Az ECOSTAT KSH Gazdaságelemző és Informatikai Intézet igazgatója)

Prof. Dr. habil Gaál Béla

(Habilitált doktor, PhD, a közgazdaság-tudományok kandidátusa (CSc))

Dr. Géro Imre

(„dr. oec”)

Dr. Halm Tamás

(A Nemzeti Fejlesztési Hivatal elnökhelyettese)

Dr. Henkey István

Dr. Horváth Judit

(Egyetemi doktor)

Dr. Kandikó József

(A közgazdaság-tudományok kandidátusa)

Kovács András

Dr. Losoncz Miklós

(A közgazdaság-tudományok kandidátusa (CSc))

Oláh László

(A Magyar Turizmus Rt. igazgatója)

Dr. Szennyessy Judit

(A közgazdaság-tudományok kandidátusa (CSc))

Lektorok:

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának Tudományos Tanácsa:

Prof. Dr. habil Gaál Béla

Dr. Losoncz Miklós

Prof. Dr. Sikos T. Tamás

Dr. Szennyessy Judit

Prof. Dr. habil Vörös Mihály László

Dr. Barta Tamás

Dr. Nagy Lajos

Neff István

Dr. Szaniszló Gábor

Dr. Szilágyi Zoltán

Dr. Tiner Tibor

Borító:

Gaál Zsuzsanna

ISBN 963 8445 21 1

Kiadó:

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

Felelős vezető:

Dr. Kandikó József

Nyomta:

Alfadat-Press Nyomdaipari Kft.

Felelős vezető:

W. Csoma Éva

Tartalomjegyzék

Előszó	3
Regionális szemlélet – Várható változások – Közép-Dunántúli Régió (Fejér-Veszprém-Esztergom-Komárom megyék).....	5
Önéletrajz (Dr. Belyó Pál).....	43
Önéletrajz (Prof. Dr. habil Gaál Béla).....	45
„Gondolatok a szövetkezetiégről” (A szövetkezet „értéke” Magyarországon)	47
Önéletrajz (Dr. Géro Imre).....	65
Az EU-csatlakozás és Magyarország felzárkózása	67
Az elektronikus tudástranszfer (e-learning) néhány kérdése. A CD-s oktatás és vizsgáztatás tapasztalatai a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján	75
Önéletrajz (Dr. Henkey István).....	89
Legyen-e bevásárlóközpont Tatabányán?	91
Önéletrajz (Dr. Horváth Judit).....	104
Új menedzsment kihívások az Európai Unióban	105
Önéletrajz (Dr. Kandikó József).....	117
Új bevásárlóközpont Tatabányán -siker vagy kudarc?	119
Önéletrajz (Kovács András).....	134
Magyarország EU-csatlakozása és EU-tagsága	135
Önéletrajz (Dr. Losoncz Miklós).....	175
Magyarország turisztikai arculata, régiós lehetőségek	177
A marketing a tudományok rendszerében	185
Önéletrajz (Dr. Szennyessy Judit).....	191

TISZTELET A JELENNEK, KÖSZÖNTÉS A JÖVŐ- NEK!

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolája – mint alig egytucat éves története során oly sokszor – ismét elindít egy újszerű kezdeményezést. Az Acta Oeconomica MÜTF először jelenik meg, de azzal a nem titkolt reménységgel, hogy folyamatosan fórumot teremtsen a főiskola tanárainak, diákjainak, együttműködő partnereinek gondolataik, kutatási eredményeik közzlésére.

Mi teremthetett volna szebb alkalmat az első kötet megjelenésére, mint az a hisztorikus jelentőségű esemény, amely vélelmezhetően vastag betűkkel kerül be a jövő történelem könyveibe: 2004. május 1., Magyarország Európai Unió csatlakozásának dátuma, illetve az ezzel kapcsolatos főiskolai tudományos konferencia.

A konferencia előadói tudományos vizsgálódásaik eredményeit, az új közgazdasági környezet várt és remélt hatásait, a magyar felkészülés helyzetét és jövőbeni kívánalmait elemezték és mutatták be tartalmas prezentációik során. De nemcsak azon szerzők munkái találhatóak az „actá”-ban akik már fáradságos munkával felküzdötték magukat Minerva¹ lépcsőjén és a tudományok csarnokában megpihenve bölcselkednek, hanem azoké is akik – talán félúton járva – keresik a nyilvános fórumokat, publikálási lehetőségeket a doktori cím méltó elnyeréséhez. Talán az itt bemutatott rövid cikk, tézis vagy kutatási részeredmény lesz az alapja a „nagy műnek”, amely a vágyott titulushoz, szakmai elismeréshez vezet. Talán az első cikk elkészítésének felelőssége jelenti a későbbiekben a jogos elvárást az ifjú kutatóktól, tanároktól: a szakmai közéletben állandóan jelen kell legyenek, eredményeimet a köz hasznára nyilvánossá kell tegyem.

A jövő felsőoktatásának tudományos kutatási céljait az ún. „bolognai-folyamat” dokumentumai rögzítik.

Ezek megkövetelik a színvonalas oktatás és az elméleti kutatások mellett az interdiszciplináris területeken való jártasságot és az alkalmazott tudományok segítségével az eredményes regionális, vállalkozói kapcsolatrendszer felépítését is.

¹ A bagolyszemű Minerva – aki 25 évesen pattant ki atyjának, Jupiternek a fejéből – a tudományoknak és a bölcsességnek istennője a római mitológiában.

Ez az oka annak, hogy a főiskola vezetése jó szívvel indítja el ez a sorozatot (actát) remélve, hogy egy-egy megjelenés egyúttal az intézményünkben folyó színvonalas kutatási eredményeket és oktatási törekvéseket is reprezentálja.

A szerzők mellett köszönet illeti a főiskola Tudományos Tanácsát és az opponenseket is akik véleményükkel, tanácsaikkal és bátorításukkal önzetlenül segítették a kötet megjelenését, szakmai értékének növekedését.

Dr. Kandikó József
főigazgató
tanszékvezető, főiskolai tanár

Tatabánya, 2004. július 12.

REGIONÁLIS SZEMLÉLET -VÁRHATÓ VÁLTOZÁSOK -KÖZÉP-DUNÁNTÚLI RÉGIÓ (Fejér - Veszprém - Esztergom-Komárom megyék)

(Belyó Pál – Gaál Béla)

BEVEZETŐ

Az európai politika egyik lényeges dimenziója a „tér”. Ezt számos uniós dokumentum, legcélzatosabban, az „Európai Térfejlődés Perspektívái” című program fejezi ki, amikor megállapítja, hogy: „a tagállamok különféle fejlesztési beruházásai akkor egészítik ki egymást a legjobban, ha a területi fejlődés közösen megfogalmazott céljai orientálják őket”. Ennek az elvnek az érvényesítéséhez az Unió vezető szervei, az általános gazdaságpolitika részeként, külön területi politikát dolgoztak ki, amit szükség szerint újból és újból hozzáigazítanak a mindenkorai fejlesztési célokhoz és prioritásokhoz. A területi politika kidolgozását és megvalósítását külön pénzügyi alapok, valamint szakosodott intézményi, együttműködési rendszerek segítik, mind az Unió központi rendszerein belül, mind a tagországok szintjén. E mellett, más (például strukturális, vagy intézményi) fejlesztéspolitikai törekvések előkészítése, majd megvalósítása esetén is kiemelt szempontként veszik figyelembe a területi összefüggéseket és célokat.

A területi politika cél- és eszközrendszere nem csupán a kevésbé fejlett tagországok előmenetelét segíti elő, hanem a fejletteket is, hiszen egyfelől még az élenjáró országoknak is vannak elmaradottabb régiói, másrészt azazal, hogy ezeknek az országoknak a fejlett körzetei, összefogva más fejletlenebb országok különféle területi egységeivel olyan tervek megvalósulásában lehetnek érdekelték, amelyek előnyeiből kölcsönösen profitálni tudnak.

Magyarország számára tehát az egyik legfontosabb uniós pénzügyi támogatási forrást, a területi politika finanszírozására létrehozott uniós- és uniós kívüli országok számára létesített, Kohéziós és Strukturális Alapok jelenthetik. Ezek összege az uniós tagok szintjén az 1988. évi 10 milliárdról fokozatosan növekedve, 1999-re elérte az évi 35 milliárd eurós összeget. A jelenlegi, 2000-2006 közötti költségvetési években ugyan az 1999. évi 35

milliárdról fokozatosan, évi 30 milliárd euróra csökken ezek nagysága, de még így is jelentős addicionális forrást jelenthet a kevésbé fejlett tagállamoknak. Napjainkban Magyarország, a területfejlesztés előcsatlakozási alapjaiból mintegy évi 170-200 millió euró összegű támogatást kap, ami a taggá válásunk után – még egy kedvezőtlenebb forgatókönyv szerint is – a jelenlegi többszörösére nőhet.

Az EU-n belüli területi különbségek kiegyenlítésének legfőbb pénzügyi forrását a Kohéziós Alap jelenti. A jelenlegi 2000-2006 közötti költségvetési ciklusban ennek összege 18 milliárd euró, ami éves átlagban mintegy 2,6 milliárdot tesz ki. Ennek a juttatásaira az a tagország, illetve régió tarthat – megfelelő programok esetén – igényt, amelynek egy főre jutó bruttó nemzeti termék értéke nem haladja meg az uniós átlag 90%-át. Az elmúlt évtized első felében erre a támogatásra még öt uniós ország számíthatott, ma már – az azóta bekövetkezett fejlődésnek köszönhetően – jószerivel csak három esélyes erre.

A csatlakozó országok (talán Ciprus, Málta és Szlovénia a kivétel) taggá válásuk után – a jelenlegi feltételek fennmaradása esetén – valamennyien jogosultak lehetnek erre a támogatásra. Az is bizakodással tölthet el bennünket, hogy ezzel a lehetőséggel, a mostani fejlettségi szintet és támogatási szabályokat figyelembe véve, valamennyi magyar régió élhet. Reményeinket legfeljebb az csökkentheti, hogy az Európai Bizottság nemrég nyilvánosságra hozott ajánlása szerint – amelyet még többoldalúan megvitatnak, ezért még változhat – a csatlakozó országok, a jelenlegi tagországok támogatási szintjét csak fokozatosan, mintegy háromévi átmeneti idő után kaphatnák meg. Ez, amint az, az érintett országok kormányai első reagálásaiból is kiderül sértheti az egyenlő elbánás elvét. Előadásunkban, mivel még nem lehet látni a kibontakozott vita végeredményét, a jelenlegi támogatási feltételekből indultunk ki.

A területi fejlesztéseket segítő másik uniós forrást, a Strukturális alapok jelentik. Ebből az alaptól akkor kaphatnak pénzügyi támogatást az egyes tagországok, amennyiben az Európai Bizottság által meghirdetett célokra nyújtanak be sikeres pályázatokat. Ebben a költségvetési ciklusban ebből a forrásból mintegy 195 milliárd eurós támogatást kapnak a tagországok.

A társult országok, a taggá válásuk előtt, az EU ISPA és a Phare nevű előcsatlakozási alapjaiból igényelhetnek területfejlesztési támogatást. Ennek feltétele, hogy a kérelmező ország, régió a költségek legalább 25%-át

maga fedezze. Az Unió által biztosított források összege tehát a teljes költségvetés maximum 75%-ig (egyes kivételes esetekben 85%-ig) terjedhet. A jelenlegi költségvetési időszakban, a csatlakozó országok számára ezekből a forrásokból összesen évi 2,1 milliárd euró áll rendelkezésre, Magyarországra ebből mintegy 160-200 millió euró jut.

A területfejlesztési források odaitélésének további fontos feltétele, hogy az egyes projektek költsége meghaladja az 5 millió eurót, hozzájáruljanak a partnerséghez, részét képezzék az Acquis adaptálását szolgáló Nemzeti Programoknak, és stratégiát nyújtsanak a környezeti- és közlekedésfejlesztések számára. Az allokációs 0 országokon kívül, a jelenlegi tagországokra is kiterjedően állítottuk össze, annak reményében, hogy a 2004-re megvalósuló tagságunk révén, talán még ezekből az alapokból is részesedni tudunk.

A területi politika továbbfejlesztésének irányai megegyeznek az általános célokkal, azaz az alábbi öt politikai alapelven nyugszanak. Ezek:

- a nyitottság;
- a közreműködés;
- az elszámoltathatóság;
- a hatékonyság és
- a koherencia.

Ezekhez a szempontokhoz alkalmazkodva az Európai Térfejlődés Perspektívái (ESDP) legújabb dokumentumában – a fenntartható fejlődés bázisán állva – az alábbi közösségi célokat deklarálták:

- a gazdasági és szociális kohézió elősegítése;
- a természetes életfeltételek és kulturális örökség megőrzése;
- az európai tér kiegyenlítettebb versenyképességének megvalósítása.

Ezeket a célokat szem előtt tartva **a tagállamok illetékes miniszterei három területfejlesztési célt jelöltek meg az európai tér számára.** Ezek:

- kiegyensúlyozott, policentrikus városhálózat fejlesztése, valamint új viszony kialakítása a város és vidék között;
- egyenlő esély biztosítása az infrastruktúrához és a tudáshoz való hozzáférésben;

- a természeti, kulturális örökség fenntartható fejlődése, intelligens menedzselése és védelme.

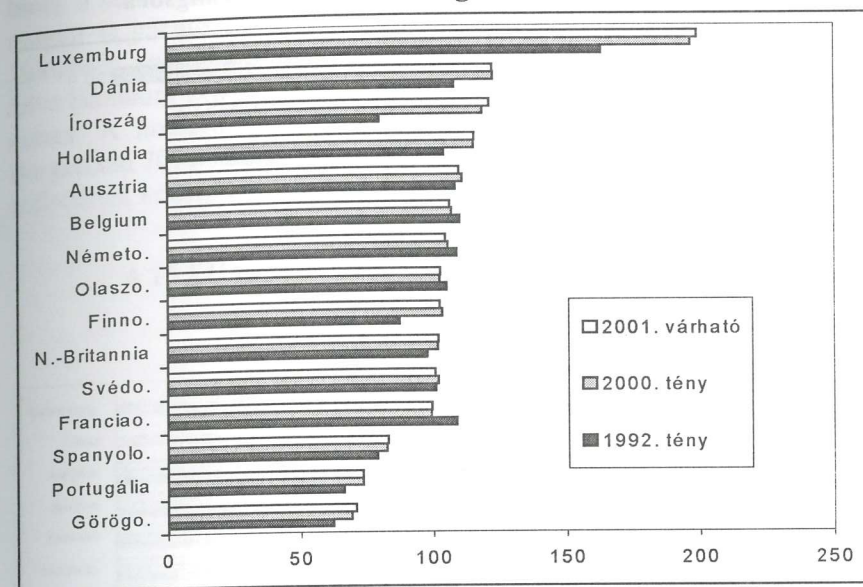
Az uniós területi politika érvényesítésének legfontosabb pénzügyi forrásait a Kohéziós Alap és a különféle strukturális alapok (például az ISPA és az újraorientált Phare) jelentik.

a) Kohéziós Alap

Célja az egyes országok közötti fejlettségbeli színvonalkülönbségek kiegyenlítése. Ennek az uniós forrásnak az igénybevételére az, az ország kaphat lehetőséget, amelynek az egy főre jutó bruttó nemzeti termék (angol rövidítéssel GNP) értéke kevesebb, mint az uniós átlag 90%-a. E kritérium alapján, az elmúlt évtized első felében ebből az alpból még öt tagország (Finnország, Görögország, Írország, Portugália és Spanyolország) kaphatott támogatást, napjainkra viszont ez a szám – Finnország és Írország eredményes felzárkózásának hatására – lecsökkent háromra. **Az EU 2004-ben várható kibővítése után – az egy Ciprus kivételével – első megközelítésben, azaz figyelmen kívül hagyva azt a tényt, hogy a fejlett országoknál is vannak alulfejlett régiók, (de erre később még visszatérünk) valamennyi, az új felvételi hullámban csatlakozó ország, közte természetesen hazánk is jogosult lehet ennek az alpnak az igénybe vételére.**

Ez az alap főként közlekedési és környezetvédelmi projektekhez igényelhető. A jelenlegi, 2000-2006. közötti költségvetési ciklusban ennek összege 18 milliárd euró. **Ezen belül az éves keret összege 2,6 milliárd eurót tesz ki.** Ennek nagyságát 2003-ban felülvizsgálják. Ez az Alap azért is fontos pénzügyi transzfer forrása lehet az újonnan felvételre kerülő tagoknak, mert a jelenlegi trendek alapján Spanyolország épp ennek az időszaknak a táján kerülhet ki a jogosultak közül¹. Ezt figyelembe véve az újonnan felvett országoknak csak két, viszonylag kisebb lélekszámú tagországgal kell a versenyt felvenniük. Az ábra alapján az is érzékelhető, hogy ebben a támogatásban ezek az országok, még jóval a jelenlegi költségvetési cikluson túlnyúlóan részesedni fognak, mivel a jelenlegi, egy főre jutó GNP mutatójuk még a sorban második, Szlovénia esetében sem éri el a jelenlegi uniós átlag 75%-át.

Az EU tagországok 2001. évi, egy főre jutó GDP értékek alapján képzett rangsora

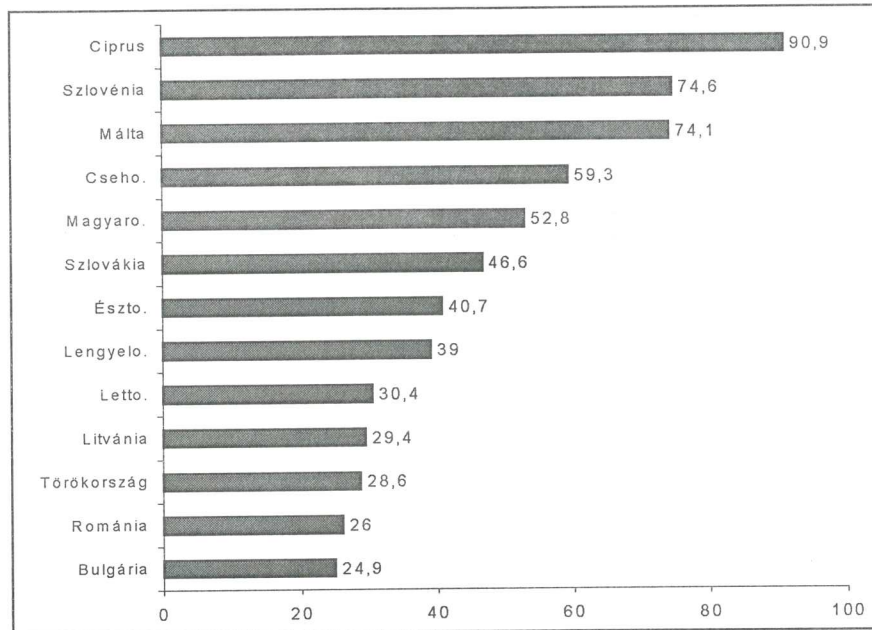


Forrás: Eurostat, Structural Indicators EU Directorate General Economic and Financial Affaires – Reform Monitor, 2001. április

Megjegyzés: Vásárlóerő paritáson számolva (a mindenkori EU átlag = 100)

Természetesen, az újonnan felvett országok számától és a jelenlegi tagok további fejlődésétől függően az EU átlag 2004. tájéka alacsonyabb lesz. A rangsorban első tízként feltüntetett ország együttes felvétele esetén, az uniós átlag (a jelenlegi fejlettségi szintek alapulvételével) számításaink szerint mintegy 86%-ra esne vissza, ami az Alap igénybevételi határát jelen értéken 75%-ra csökkenthetné. Ez, a mostani három tagországon kívül feltehetően, Szlovéniát sem tenné „hosszú életűvé”. Ez még inkább azt jelenti, hogy ennek az Alpnak a támogatásait – még tovább csökkenő források esetén is – tényleg érdemes igénybe venni. Célszerű ezt tennünk azért is, mert az uniós reformok során ez az egyik kevésbé vitatott összegű támogatási forma.

A csatlakozó országok 2002. évi prognosztizált egy főre jutó GDP értékek alapján képzett rangsora



Forrás: Eurostat, Structural Indicators: EU Directorate General Economic and Financial Affairs - Reform Monitor, 2001. Április

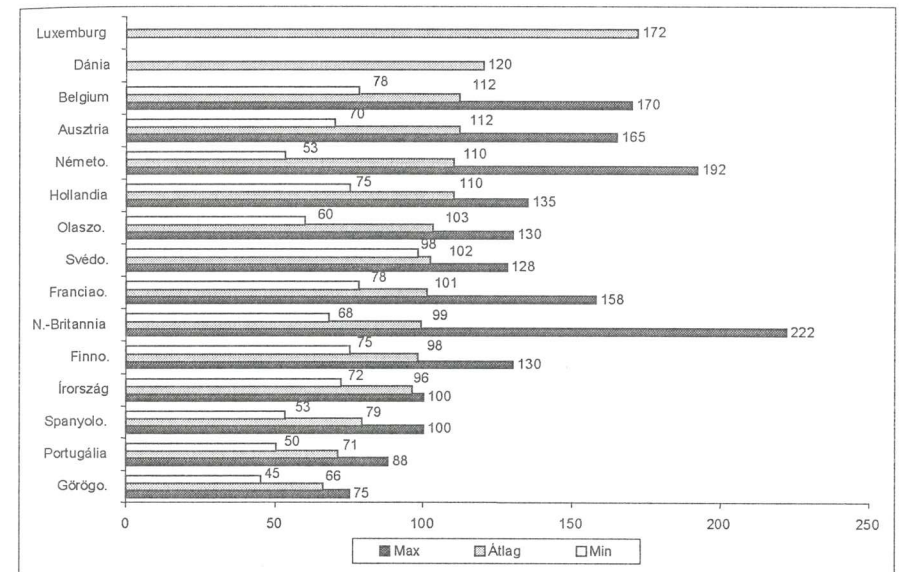
Megjegyzés: Vásárlóerő paritáson számolva (a mindenkori EU átlag = 100)

A 15 tagország egy főre jutó GDP értékének régiókénti differenciáltságát, csak némileg régebbi, 1997. évi adatokkal tudjuk bemutatni.ⁱⁱ

Megállapítható, hogy 1997-ben, a rangsorban legutolsó két tagország (Portugália és Görögország) valamennyi régiója – megfelelő projektek esetén – jogosult volt a Kohéziós Alap támogatására. Spanyolország esetében néhány régió (például a helyi maximumot képviselő Baleári szigetek) már nem volt esélyes erre. Írországnál az átlag már ebben az évben meghaladta a 90%-os értéket, ezért itt csak az, az alatti színvonalat képviselő körzetek (például a Border, Midland and Western) pályázhattak erre a forrásra. Finnország, Nagy-Britannia, Franciaország, Olaszország, Hollandia, Németország, Ausztria és Belgium esetében hasonló a helyzet. Amely országok egyáltalán nem voltak jogosultak erre a támogatásra az a két legfejlettebb kis ország (Dánia, valamint Luxemburg) és Svédország. Az adatokból az is megállapítható, hogy a két legnagyobb regionális fejlettségi kü-

lönbséggel rendelkező tagország Nagy-Britannia és Németország. Az előbbinél, a minimumot képviselő Cornwall & Isles of Scilly és az uniós maximumot is jelentő Inner London mutatója között több mint háromszoros különbség volt. Németország esetében ezt a két szélső értéket Dessau, illetve Hamburg képviselte. Itt a maximum és a minimum közötti arány 3,6-szeres. A hozzánk sok tekintetben legközelebb álló Ausztria esetében Burgerland 70%-on állt, míg Bécs jelentette a legmagasabb értéket. Itt a két szélsőérték közötti különbség 2,3-szeres volt.

A 15 EU tag 1997. évi egy főre jutó GDP mutatóinak regionális különbségei (Az EU átlag százalékában)



Forrás: Eurostat

Megjegyzés: Dánia és Luxemburg egyetlen régióként számít, ezért nincs maximum és minimum adatuk.

A valóságban ebből a régiókénti differenciáltságból származó támogatási lehetőséggel a felsorolt tagországok többsége nem élt. A kohéziós alap jelenlegi, 2000-2006 közötti költségvetési ciklusában – a tervek szerint – mindössze négy ország (Görög, Ír, Portugál és Spanyol) részesül támogatásban, mégpedig az alábbi összegek szerinti nagyságbanⁱⁱⁱ.

Spanyolország	11,16 milliárd euró;
Görögország	3,06 milliárd euró;
Portugália	3,30 milliárd euró;
Írország	0,72 milliárd euró.

Az újonnan felveendő országok esetében a jelenlegi statisztikák csak kivételes esetként tartalmaznak az EU átlag 90%-át meghaladó értéket. Ezért ezek többsége, csatlakozás után, még viszonylag hosszú ideig jogosult le-het erre a támogatási formára. 1998-ban ugyanis az Eurostat ki-mutatása szerint^{iv}, a közép-európai csatlakozó országok 94 régiója közül, mindössze 41 körzet egy főre jutó GDP mutatója lépte túl az EU átlag 50%-át. Kivételnek mindössze két régió számított. Ezek Praha (Csehország) és Bratislavsky (Szlovákia), ahol a legutolsó, rendelkezésre álló, 1998. évi egy főre jutó GDP mutató értéke az előbbi esetében az EU átlag 115, az utóbbi-nál pedig 99%-a volt.

A két említett régió kivételével, a csatlakozó országok összes többi régiójának (közte valamennyi magyarországi körzetnek) az egy főre jutó vásárlóerő paritásos GDP mutatója az EU átlag 75%-a alatt volt 1998-ban. 50 és 75% között a térség 10 régiójának mutatója található, ebből 6 csehországi körzet volt. Az 53 darab, 50%-nál kisebb mutatójú régió közül 6 bulgáriai és 3 román. **A legfejlettebb körzetek a térség fővárosai közelében lévő régiók^v.** Példaként Romániában Bucuresti (40%), Lengyelországban Mazowiecke (53%), Magyarországon Közép-Magyarország (72%) és a már korábban megemlített, kimagasló eredményekkel rendelkező Praha és Bratislavsky emelhető ki.

A magyar régiók fejlettsége valahol a két előbb említett csoport között helyezkedik el. Forint adatok szerint, a hét hazai körzetből kettő az előbbi táblázatban is kiemelt, Közép-Magyarország és a Nyugat-Dunántúl haladja meg az országos átlagot (1998. évi adatok szerint az előbbi 48-, az utóbbi 10 százalékponttal), a többi az alatt van. Az öt átlag alatti régió közül, a Közép-Dunántúl, átlag közeli (98%-os) szinten volt, a többiek 68-77% közötti értékkel rendelkeztek. A két legkevésbé fejlett terület, az Észak-Magyarország és az Észak-Alföld volt (az országos átlag 68%-ával).

Mindez megerősíti azt a korábbi véleményünket, hogy a Közép-Kelet-Európai térség, csatlakozó országokhoz tartozó közzeteinek túlnyomó része – közte valamennyi magyar régió – még viszonylag hosszú ideig jogosult lehet a Kohéziós Alap támogatásaira.

b) Strukturális Alapok

A Strukturális Alapokból, az Európai Bizottság által meghirdetett célokra lehet támogatást igényelni, mégpedig mind a tagországoknak, mind a társult államoknak, de jelenleg még elkülönített forrásokból.

A tagoknak strukturális célokra rendelkezésre álló források 2000-2006. évek közötti, összegét, a berlini Európa Tanácsi értekezleten 195 milliárd euróban határozták meg. Ennek mintegy 70%-át az 1. **Objective** (cél) keretében, azon tagországok pályázó régióinak ítélik oda, amelyek fejlettsége nem éri el az uniós átlag 75%-át. Ilyen programokra eddig Ausztriának, Belgiumnak, Svédországnak és Portugáliának adtak támogatást. Ezek a programok az EU népességének 22%-át érintették. A források további 11,5%-át (a 2. **Objective** keretében) azon területek programjaihoz társítják hozzá, amelyek jelentős társadalmi-gazdasági átalakuláson mennek át. Ilyen támogatásban Brussels-Capital régió, Luxemburg és Olaszország részesült. Ez a célprogram az Unió azon területeinek átalakítását segítette elő, amelyeken az Unió lakosságának 18%-a él. A továbbképzési rendszerek modernizálását és a hatékony foglalkoztatás elősegítését támogatják a 3. **Objective** programjai. Erre az Alap 12,3%-a kerülhet el-költésre.

Ezeken túlmenően, az Alap mintegy 5,2%-a erejéig, további speciális közösségi problémák megoldását segítő fejlesztéseket is támogatnak. Ezek a programok az alábbi célokat segítik elő:

- a határokon átnyúló interregionális kooperáció (**Interreg III**)^{vi};
- a városok és az elmaradott vidéki területek (**Urban II**);
- helyi kezdeményezések megvalósítását segítő szabályozások (**Leader+**);
- a munkaerő piac egyenlőtlenségeinek és diszkriminatív folyamatainak megszüntetése (**Equal**).

Ezeken kívül speciális támogatásban részesül még 1 régió halászati struktúra kiigazítását célzó fejlesztése (0,5% mértékben), továbbá (szintén 0,5%-kal) az új ötletek megvalósítását szolgáló különféle kísérletek és innovatív akciók sikeres pályázói.

A Strukturális Alapok évenkénti összege 1994-1999. éves költségve-

tési ciklusban 26,9 milliárd, a jelenlegi, 2000-2006. évi időszakban pedig 27,9 milliárd euró. Ez a regionális célokra fordítható uniós alapok több mint 90%-a (1994-1999 között 91,2%-a, 2000-2006 között pedig 91,7%-a).

A társult országok csatlakozásának elősegítésére hozták létre az előcsatlakozási támogatási alapokat. Ennek két, minket is közvetlenül érintő formája:

- az ISPA (Instrument for Structural policies for Pre-Accession) és
- az újraorientált Phare programok.

Az ISPA program célja felkészíteni a közép- és kelet-európai csatlakozó országokat az uniós tagságra. Ennek során támogatást nyújtanak az egyes országok közlekedési rendszerének fejlesztéséhez és a környezetük megóvására, valamint az uniós eljárások és szabályok elsajátítására. **A Phare programot** korábban az átalakulást elsőként megkezdő Lengyelország és Magyarország megsegítésére hozták létre, amit aztán fokozatosan kibővítve kiterjesztettek az átalakuló országok teljes körének támogatására. Jelenleg ennek Nemzeti Programok finanszírozását segítő részeit számítják a csatlakozó országok részére szánt Strukturális Alapok közé.

Az ISPA projektek uniós támogatásának feltételei

Az első feltétel, hogy egy-egy projektnek az 5 millió eurót meg kell haladnia. Ezek közül azokat a programokat részesítik támogatásban, amelyek:

- hozzájárulnak a partnerséghez;
- részei az Acquis adaptálását szolgáló Nemzeti Programoknak;
- stratégiát jelentenek a környezeti- és közlekedésfejlesztések számára.

Az allokációs döntések meghozatalakor a Bizottság az alábbi paramétereket veszi figyelembe:

- az érintett népesség száma;
- az egy főre jutó GDP értéke (vásárlóerő paritáson számolva) és
- a terület nagysága, sajátosságai és erőforrás adottságai.

A környezeti kívánalmak között figyelmet fordítanak az EU jogszabályok alkalmazására és a közösségi célokhoz való igazodás mértékére. **A közlekedési infrastruktúra** fejlesztését célzó projektek esetében előnyben

részesítik a mobilitás fenntartását, az EU és az alkalmazkodó országok közlekedési rendszerei közötti kapcsolat javítását, az összeköttetés és interoperabilitás lehetőségét a nemzeti hálózatok között.

Az ISPA támogatás kiegészítő forrást biztosít az egyes projektekhez. Ezért megkívánják, az igénylő ország legalább 25%-os finanszírozási közreműködését, azaz **az Unió által biztosított források a teljes költségvetés maximum 75%-át érhetik csak el** (egyes kivételes esetben ennek határa 85% is lehet). Ezen túlmenően néhány egyéb uniós pénzügyi, és szervezési, együttműködési szabályt is be kell tartaniuk a támogatást igénylő országoknak.

A berlini Európai Tanács értekezleten a csatlakozó országok elő- és utólagos (csatlakozás utáni) támogatására **7,3 milliárd (évente mintegy 1 milliárd) eurót szavaztak meg az ISPA program keretében. További 39,6 milliárdot** (éves átlagban több mint 5,6 milliárdot) **pedig az utólagos (uniós tagként igényelhető Strukturális Alapokból finanszírozott) támogatásokra szánnak.** A jelenlegi költségvetési ciklusban, az egyes csatlakozó országoknak, a fenti címeken nyújtott éves strukturális támogatási összegei az előző táblázatban kimutatott nagyságrendek között lehetnek:

Magyarország tehát, az előcsatlakozási strukturális forrásokból évi, mintegy 170-200 millió euró támogatást kaphat. Ez az éves közvetlen tőkebehozatalunknak, illetve a csatlakozó országok összes strukturális támogatásának mintegy 8-10%-a. Ez az összeg 2004 után, az utótámogatások révén, mintegy megkétszereződhet. Jelentős pénzügyi támogatásról van tehát szó, amit kívánatos lenne jól kihasználnunk. Ehhez tisztában kell lenni mind az uniós finanszírozási szabályokkal, feltételekkel és célokkal, mind a hazai területi fejlettségi színvonalunkat jellemző tényekkel. A továbbiakban ez utóbbiakról adunk tényekre alapozott elemzést.

2. MAGYARORSZÁG REGIONÁLIS FEJLETTSÉGÉNEK NEMZETKÖZI ÖSSZEHOSONLÍTÁSBAN KIMUTATHATÓ SAJÁTOSSÁGAI

A regionális fejlettség vizsgálatát és még inkább nemzetközi összehasonlításban történő elemzését, általában jóval szűkebb mutatószám halmaz alapján lehet elvégezni, mint ahogy azt a társadalmi-gazdasági színvonal esetében megszoktuk. A regionális fejlettség általános mutatószámaként többnyire az egy főre jutó GDP (esetleg GNP) vásárlóerő paritásos értékét szokták alapul venni. Ezt a mutatót használtuk mi is az előbbi fejezetben, ezért ezekre itt, csak a másokkal való összevetések során és kiegészítő céllal térünk ki. Az ebben az összefüggésben használt mutatók egy másik csoportját a gazdaságföldrajzi (például területnagyságra, népesség számra, népsűrűsége) vonatkozó adatok jelentik. További, széles körben alkalmazott, nemzetközileg is összehasonlíthatóvá tehető mutatókat képviselnek a különféle demográfiai, munkaerő foglalkoztatási információk, valamint az infrastrukturális ellátottság kiemelt jelzőszámai. Néhány elemzésben kitérnek még kereseti, fogyasztási, egészségügyi, valamint oktatási mutatókra is, de ezek összehasonlíthatóvá tétele jelentős nehézségekkel jár.

Előadásunkban – részben terjedelmi, részben módszertani, összehasonlíthatósági nehézségek miatt, amibe bele értjük a döntéshez közeli évekre vonatkozó legfrissebb adatok egy részének a hiányát is – az itt felsoroltaknál szűkebb mutatókörrel veszünk alapul. Főként azokra a mutatókra helyezük a hangsúlyt, amelyek valamilyen összefüggésben alkalmasak lehetnek az EU támogatáspolitikai célok szerinti fejlettségi különbségek megítélésére, illetve az EU által meghirdetett támogatási célok kiválasztására és dokumentálására. Ahhoz, hogy sikereket érjünk el az EU területfejlesztési alapjaihoz való hozzáférésben, **meg kell keresni azokat a fejlesztési célokat, amelyben leginkább fellelhetők a közös érdekek és együttműködési lehetőségek. Egy ilyen, egyes uniós országok és régiók, valamint a csatlakozó országok illetve ezek meghatározott körzetei közötti közös érdekeltsgű ötletet adó programot és a szűkebben vett környezetünkre vonatkozó közvetlen információs forrást képvisel a Duna térség fejlesztésének, Ausztria felvétele előtt, EU kezdeményezésre kidolgoztatott, majd továbbfejlesztett tanulmánya, amelyre kiemelten kívánunk támaszkodni ebben a fejezetben.** Hasonló, de némiképp más körre (a kelet-magyarországi régiókkal szomszédos államok határ menti régióira) kiterjedő interregionális kezdeményezésre támaszkodó forrásanyagot jelent számunkra a Kárpátok eurorégiós együttműködési programja.^{vii} Természete-

sen, mivel a vizsgált tag- és csatlakozó országok régióinak a száma meglehetősen nagy (211 uniós és 53 csatlakozó ország egyiségről van szó), bizonyos összefüggések elemzését praktikus okokból leszűkítjük a velünk szomszédos országok körzeteire. Teljes körű áttekintésre ezért legfeljebb csak olyan összefüggésben vállalkozhatunk, amikor egy-egy mutató maximum vagy minimum értékének, esetleg az átlag körüli szórásának a meghatározását végezzük el.

2.1. A magyar, az uniós és a csatlakozó országok regionális fejlettségi különbségei

Magyarország regionális fejlettségének nemzetközi összehasonlításban alkalmazható adatai csak az 1997. évre állnak rendelkezésre.

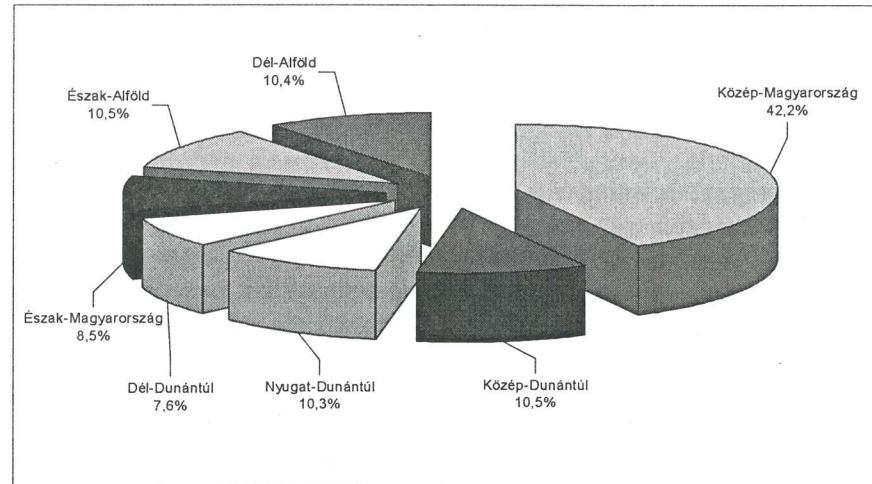
Magyarország régióinak 1997. évi fejlettségbeli különbségei (az egy főre jutó GDP adatai alapján számolva)

Régió	GDP/ fő (euróban)	Magyarország átlag	EU átlag
		százalékában	
Közép-Magyarország	12661	147	69
Közép-Dunántúl	8009	93	43
Nyugat-Dunántúl	9005	104	49
Dél-Dunántúl	6869	80	37
Észak-Magyarország	6002	70	33
Észak-Alföld	6054	70	33
Dél-Alföld	6954	81	38
Magyarország	8621	100	47
Európai Unió	18146	210	100

Forrás: Eurostat, Gyorstájékoztató, 2000. április 18. N° 48/2000.

Ugyanez a differenciáltság más nézőpontban, a magyarországi GDP-hez való hozzájárulás arányában, 1998. évi forint adatok alapján, a következő ábra szerinti képet mutatja:

Az egyes régiók Magyarország GDP-jéhez való hozzájárulási arányai (Magyarország összesen = 100)



Forrás: KSH, 1998. évi Területi Statisztikai Évkönyv, Budapest, 1999.
Megjegyzés: Forint adatok alapján számolva.

Közismert, hogy **Közép-Magyarország jelentős túlsúlyát főként Budapest okozza.** Az ábrán bemutatott 42,2%-os GDP hozzájárulás mintegy négyötödét (34,7%-át) a fővárosban állítják elő. Ezért miként mások teszik, célszerűnek látszana – legalábbis elemzési oldalról – a Közép-Magyarország adataiból esetenként kiemelni Budapest paramétereit.

Az Európai Unión belüli különbségek a 10 legnagyobb és a 10 legkisebb fajlagos mutatójú közép adatai alapján is figyelemre méltóak.

A legfejlettebb régiók tekintetében Németország vezet; a „top 10-ben” négy régiója is helyet kapott. **A legkevésbé fejlettek között pedig Görögország túlsúlya figyelhető meg** (a legszó 10-ből 5 itt található, miközben a görög régiók száma mindössze 7). Franciaország is jelentős számmal, hárommal képviselteti magát az „alsó régiókban”, bár láthatóan ezek nem az európai körzetei, hanem az ország tengerentúli megyéi (volt gyarmati területei).

A 10 legmagasabb és a 10 legkisebb egy főre jutó GDP hozzájárulását régió 1998-ban, az Európai Unióban (EU vásárlóerő paritások összesen mutató = 100)

A 10 legmagasabb			A 10 legalacsonyabb		
1.	Inner London (Nagy-Britannia)	243	1.	Ipeiros (Görögország)	42
2.	Hamburg (Németország)	186	2.	Réunion (Franciaország)	50
3.	Luxemburg (Luxemburg)	176	3.	Extremadura (Spanyolország)	50
4.	Bruxelles-Capitale (Belgium)	169	4.	Guadeloupe (Franciaország)	52
5.	Wien (Ausztria)	163	5.	Acores (Portugália)	52
6.	Oberbayern (Németország)	161	6.	Dytiki Ellada (Görögország)	53
7.	Darmstadt (Németország)	154	7.	Peloponnisos (Görögország)	53
8.	Ile de France (Franciaország)	152	8.	Guyane (Franciaország)	53
9.	Bremen (Németország)	144	9.	Anatoliki Makedonia, Thraki (Görög.)	55
10.	Utrecht (Hollandia)	142	10.	Ionia Nisia (Görögország)	56

Forrás: Eurostat, Gyorstájékoztató N° 22/2001-2001. február 23.

A csatlakozó országok területi különbségeit a következő, az előzőhöz hasonló felépítésű táblázat érzékelteti:

A táblázat, a balti államok adatait nem tartalmazta, csupán az „egy régiós” Szlovéniát tüntette fel. Szlovéniához hasonlóan ezek is „egy régiós országok”, amelyek közül Észtország az EU átlag 37, Lettország 28, Litvánia pedig 31%-os egy főre jutó GDP értékkel volt jellemezhető.

A csatlakozó országok 10 legmagasabb és a 10 legkisebb egy főre jutó GDP hozzájárulása régiója 1998-ban, (EU vásárlóerő paritásos összesen mutatója = 100)

A 10 legmagasabb			A 10 legalacsonyabb		
1.	Praha (Cseho.)	115	1.	Yuzhen Tsentralen (Bulgária)	22
2.	Bratislavsky (Szlovákia)	99	2.	Nord-Est (Románia)	22
3.	Közép-Magyarország (Magyar.)	72	3.	Severoiztochen (Bulgária)	22
4.	Szlovénija (Szlovénia)	69	4.	Severo Tsentralen (Bulgária)	22
5.	Jihozápad (Cseho.)	57	5.	Yugozapaden (Bulgária)	22
6.	Ostravsko (Cseho.)	57	6.	Severozapaden (Bulgária)	23
7.	Nyugat-Dunántúl (Magyar.)	54	7.	Yugoiztochen (Bulgária)	24
8.	Jihovýchod (Cseho.)	53	8.	Sud (Románia)	25
9.	Severozápad (Cseho.)	53	9.	Nord-vest (Románia)	26
10.	Mazowieckie (Lengyelo.)	53	10.	Lubelskie (Lengyelo.)	26

Forrás: Eurostat, N° 31/2001- Gyorstájékoztató, 2001. március 15.

A csatlakozó országok regionális fejlettségét áttekintve a „**topon**” Csehország régiói vannak a legnagyobb számban (tizből öt idetartozik), a

második Magyarország két körzettel, míg a legkevésbé fejlettek csoportjában Bulgária és Románia túlsúlya a jellemző (az előbbi hat, az utóbbi három régióval szerepel az „alsó tíz” mezőnyében). Az utóbbi tábla alapján az is megállapítható, hogy a társult országok legjobbjai közül az utolsó négy (közte Nyugat-Dunántúl), a csatlakozás után, az EU 10 legalacsonyabb körzete közé kerülne, az élen álló Praha pedig még jelentősen elmarad az EU első tíz régiójának a szintjétől.

Mindez együttevén erről az oldalról is megerősíti azt a korábbi következtetést, hogy a csatlakozó országok EU körzetekhez történő felzárkózásához a térség szinte majd mindegyik régiójának tennie kell valamit és az ehhez szükséges fejlesztési programokhoz – a jelenlegi uniós szabályok alapján – a döntő többségük számíthat jelentős uniós forrásokra.

2.2. A magyar, az uniós és a csatlakozó országok régióinak gazdaságföldrajzi jellemzői

Ebben a mutató csoportban az egyes régiók területi jellemzőit és népességi, népsűrűségi adatait szokták megvizsgálni. Magyarország erre vonatkozó adatai a következők:

A magyarországi régiók gazdaságföldrajzi jellemzői (1999. január 1.)

Régió	Terület		Népesség		Népsűrűség fő/km ²
	km ²	%	ezer fő	%	
Közép-Magyarország	6919	7,4	2857	28,3	413
Közép-Dunántúl	11263	12,1	1111	11,0	99
Nyugat-Dunántúl	11182	12,0	988	9,8	88
Dél-Dunántúl	14169	15,2	980	9,7	69
Észak-Magyarország	13429	14,4	1276	12,6	95
Észak-Alföld	17754	19,1	1529	15,2	86
Dél-Alföld	18314	19,7	1350	13,4	74
Magyarország	93029	100,0	10092	100,0	108

Forrás: KSH, 1998. évi Területi Statisztikai Évkönyv, Budapest, 1999.

Az EU országok közül – a már korábban jelzett kényszerek és a leginkább együttműködésre esélyes országokra való koncentráció miatt – csak Ausztria és a közép-európai csatlakozó országok gazdaságföldrajzi jellemzőit mutatjuk be.

A szűkebb földrajzi környezetünkbe tartozó országok^{viii} régióinak területi jellemzői – amennyiben a fővárosoktól eltekintünk – eléggé nagy szélsőséget képviselnek; a legkisebb területű egységet az ausztriai Voralberg jelenti (2601 km²), a legnagyobb (36850 km²) területtel, pedig Románia Nord-Est körzete rendelkezik. A két szélsőérték között több mint tizennégyszeres különbség mutatható ki. A népesség szám két szélső értékét a bulgáriai Montana Oblast (613 ezer fő) és a romániai Nord-Est (3785 ezer fő) képviseli. A népsűrűségi adatokat is áttekintve a legkisebb (50 fő/km²) adattal az ausztriai Tirol rendelkezik, míg a legnagyobbal (178 fő/km²) a csehországi Severomoravsky. Magyarország körzeteinek gazdaságföldrajzi jellemzői – a földrajzi elhelyezkedésünk centrális adottságain túlmenően is – e szélsőértékek között helyezkednek el. Mindez jó esélyt jelenthet számunkra valamennyi (területnagysághoz, népesség számhoz) kapcsolt, EU által támogatott projektbe való bekapcsolódásra, de akár ilyen együttműködések kezdeményezésére is.

A helyenkénti nagy szélsőségeket látva (ami különösen Ausztria esetében tűnik túlzottnak) és ismerve például az egyes országok jelenlegi regionális beosztásával kapcsolatos döntésekkor tapasztalt éles vitákat, nem lennénk meglepve, hogy előbb vagy utóbb, maguk az egyes országok döntéshozói vagy akár az Unió erre hivatott szervei felvetnék ezeknek a tervezési egységeknek valamiféle „újrarendelési”, harmonizálási igényét.

A közép-európai országok régióinak gazdaságföldrajzi jellemzői (1996. január 1.)

Régió	Terület		Népesség		Népsűrűség fő/km ²
	km ²	%	ezer fő	%	
Burgenland	3967	4,7	271	3,5	68
Kärnten	9533	11,4	548	7,0	57
Niederösterreich	19174	22,9	1474	18,9	77
Oberösterreich	11979	14,3	1333	17,1	111

Salzburg	7155	8,5	482	6,2	67
Steiermark	16388	19,6	1185	15,2	72
Tirol	12648	15,1	631	8,1	50
Wien	415	0,5	1540	19,7	3710
Voralberg	2601	3,0	331	4,3	127
Ausztria	83858	100,0	7796	100,0	93
Bourgas Oblast	14637	13,2	844	10,0	58
Haskovo Oblast	13899	12,5	897	10,8	65
Loveč Oblast	15148	13,6	986	11,7	65
Montana Oblast	10582	9,5	613	7,4	58
Plovdiv Oblast	13611	12,3	1220	14,5	89
Rousse Oblast	10884	9,8	757	9,0	70
Sofia City	1316	1,2	1203	14,3	905
Sofia Oblast	18996	17,1	965	11,6	51
Varna Oblast	11902	10,8	900	10,7	77
Bulgária	110975	100,0	8385	100,0	76
Středočeský	11014	14,0	1105	10,7	100
Východočeský	11240	14,2	1235	12,0	110
Severočeský	7799	9,9	1179	11,4	51
Severomoravský	11068	14,1	1970	19,1	178
Praha	496	0,6	1205	11,7	2429
Jihočeský	11346	14,4	701	6,8	62
Jihomoravský	15028	19,0	2055	20,0	137
Západočeský	10875	13,8	859	8,3	79
Csehország	78866	100,0	10321	100,0	131
București	1820	0,7	2333	10,3	1281

Centru	34100	14,3	2678	11,8	79
Nord-Est	36850	15,5	3785	16,7	103
Nord-Vest	34159	14,3	2883	12,7	84
Sud	34453	14,5	3500	15,5	102
Sud-Est	35762	15,0	2955	13,0	82
Sud-Vest	29212	12,3	2436	10,7	83
Vest	32034	13,4	2086	9,3	7
Románia	238390	100,0	22656	100,0	95
Bratislavsky	2053	4,2	619	11,5	301
Stedné Slovensko	16243	33,1	1340	25,0	83
Východné Slovensko	15746	32,1	1532	28,5	97
Západné Slovensko	14992	30,6	1877	35,0	125
Szlovákia	49034	100,0	5368	100,0	109
Szlovénia	20255	100,0	1998	100,0	99

Forrás: EU - The Danube Space Study, 2000. július

A gazdaságföldrajzi adottságokon belül, különösen regionális elemzéseknél figyelembe szokták venni, az összterületen belül **a mezőgazdasági művelésre használt területek arányát**. Ez Magyarország és a szűkebb környezetét jelentő országok esetében, a kilencvenes évek második felében következő táblázat szerinti arányokat mutatta:

A mezőgazdasági területek országonkénti átlagos aránya és régiókénti szélső értékei

Ország, régió	Típus	Mg. terület aránya (%)	Szántó	Egyéb mg.	Erdő	Egyéb
			az összterület százalékában			
Ausztria	átlag	45,5	33	13	42	12
Burgerland	max.	58,3	52	6	30	12
Tirol	min	37,8	10	28	36	26
Bulgária	átlag	57,3	43	14	34	9
Rousse Oblast	max.	70,5	59	12	21	8
Haskovo Oblast	min	53,3	36	17	36	11
Csehország	átlag	54,3	33	22	33	12
Středočeský	max.	60,8	5	56	28	11
Západočeský	min	46,9	30	17	40	13
Magyarország	átlag	66,7	51	16	19	14
Dél-Alföld	max.	76,6	59	18	11	12
Közép-Magyaró.	min	60,9	45	16	20	19
Románia	átlag	62,1	39	23	28	10
Sud	max.	71,1	57	14	20	9
Nord-Est	min	57,2	37	20	34	9
Szlovákia	átlag	49,8	30	20	40	10

Západné Slovensko	max.	63,5	52	12	25	11
Stredné	min	41,2	15	26	51	8
Szlovénia	átlag	39,0	12	28	54	7

Forrás: EU - The Danube Space Study, 2000. július

A legnagyobb arányú, mezőgazdaságilag művelt területtel Magyarország rendelkezik, majd a második helyen Románia következik és a legkisebb mezőgazdaságilag művelhető terület Szlovéniában, illetve Ausztriában van. Ebből következik, hogy az első két országban az agrárpolitikának, benne az uniós agrár támogatásoknak kiemelt szerep jut, míg a két utóbb említett országban, a mezőgazdaság inkább egyes régiók vonatkozásban kaphat hangsúlyos figyelmet. Ilyen mezőgazdaság szempontjából kiemelt figyelmet keltő régió Ausztriában Burgerland, Bulgáriában Rousse Oblast, Csehországban Středočeský, Szlovákiában Západné Slovensko.

3. A REGIONÁLIS FEJLŐDÉS MAGYARORSZÁGON (RÉGIÓK, MEGYÉK, KISTÉRSÉGEK)

Az Európai Unióhoz történő csatlakozás kapcsán a makrogazdasági mutatók nyomon követése és előrejelzése mellett hazánkban is egyre fontosabb szerepet játszanak a területi elemzések. Az Uniótól megszerezhető támogatások alapvetően a tagországok lemaradt régióinak fejlesztését szolgálják, míg a források konkrét felhasználásához a kistérségekre, illetve a településekre vonatkozó információknak és elemzéseknek is rendelkezésre kell állniuk.

A területi információk többsége a korábbi évekre vonatkozóan elsősorban megyei bontásban áll rendelkezésre, így korábban a területi-statisztikai elemzések a megyei jellegzetességek feltárására koncentráltak. Egy megyén belül azonban kimagasló és egészen elmaradott területeket is találhatunk, ezért a kistérségi szintű elemzések is fokozatosan előtérbe kerültek a statisztikai rendszer fejlődésével. A megyék a jövőben várhatóan csak a közéleti és nagyobb ügyfélforgalmi feladatokat tarthatják meg, a területfejlesztésben a régiók, a kistérségek és a települések játsszák majd a főszerepet. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) – a területfejlesztésért és terü-

letrendezésért felelős minisztériummal egyetértésben – 1997. augusztus 1-jétől alkalmazza a 150 kistérségből álló, hosszabb időszakra érvényesnek tekintett statisztikai rendszert, így a regionális elemzéssel foglalkozó szakemberek is ezt a beosztást használják. A KSH létrehozta a területi elemzések alapjául szolgáló T-STAR nevű adatbázist, amely települési szintű adatokból építkezve tartalmazza a nagyobb területi egységek adatait. Ez az adatbázis az általános fejlettség szempontjából legfontosabb demográfiai, gazdasági és társadalmi mutatókat mint alapadatokat tartalmazza.

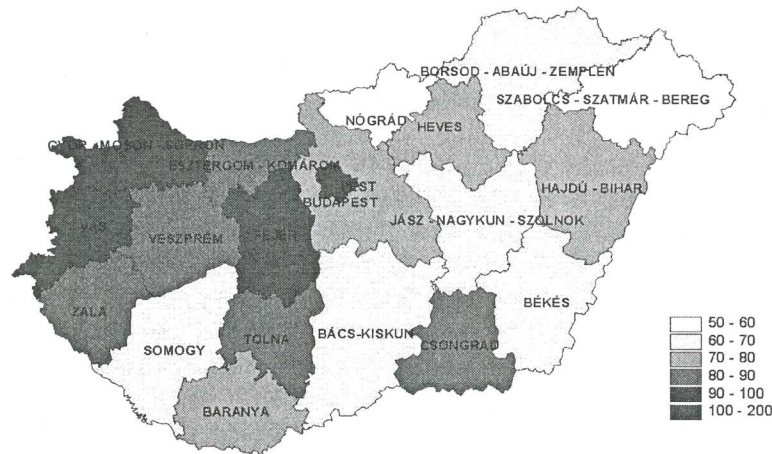
Az elmúlt néhány évben a KSH ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézetben is nagy lendületet kaptak a területfejlesztéshez kapcsolódó kutatási tevékenységek. Az ECOSTAT térinformatikai szakemberei is elsősorban a T-STAR adatait használják a területi elemzésekhez. A térökonometriai és egyéb modellszámítások számára az ECOSTAT kifejlesztett egy saját adatbázist, amelyhez a T-STAR-on kívül felhasználták a Területi Statisztikai Évkönyveket, a KSH vállalati adatbázisát, továbbá egyéb, a területi elemzésekhez kapcsolódó KSH kiadványokat is. Ezt az adatbázist az ECOSTAT folyamatosan aktualizálja, az esetleges korrekciókat átvezeti.

A magyarországi régiók és megyék helyzete

Az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) alapján mérve az ország régióinak gazdasági fejlettségbeli differenciáltsága 2000-ben tovább erősödött. A kilencvenes évek közepétől (a területi GDP számításának bevezetésétől) a rangsor első három helyén álló régió Közép-Magyarország, Nyugat-Dunántúl és Közép-Dunántúl. 2000-ben az egy főre jutó GDP hazánkban meghaladta az 1,3 millió forintot. Az első helyezett Közép-Magyarország 2,0 millió forint, a második Nyugat-Dunántúl 1,5 millió forint, míg a harmadik helyen álló Közép-Dunántúl az országos átlagot jelentő 1,3 millió forint egy főre jutó GDP-t ért el. A többi négy régió megfelelő mutatója egy millió forint alatt maradt.

Budapest nélkül a 19 megye átlagára számított értékhez viszonyítva Közép-Magyarországon 1,9-szeres egy főre jutó GDP-t értek el. Ha a rangsor utolsó helyén álló Észak-Alföldhöz viszonyítjuk Közép-Magyarországot, akkor 2000-ben a 2,4-szeres értéket kapjuk, 1998-ban ugyanez az arány 2,2-szeres volt.

Az egy főre jutó GDP megyénként az országos átlag százalékában



Az utóbbi három évben Észak-Magyarország az utolsó előtti helyre került, 1996-1997-ben még ebben a régióban volt a legalacsonyabb a fajlagos mutató. Ugyanilyen helycsere történt a negyedik és ötödik helyen, Dél-Dunántúl harmadik éve előzi meg Dél-Alföld régiót.

2000-ben hazánkban a vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó bruttó hazai termék 51,3 százaléka volt az EU-tagországok átlagos fejlettségi szintjének, Közép-Magyarországon 78,1 százaléka. Ez utóbbi az EU szintnek megfelelő budapesti és a 40 százalékot elért Pest megye átlagának felel meg. 1996-ban a Közép-magyarországi fajlagos mutató még nem érte el a 70 százalékot (68,4). Közép-Dunántúl az EU átlagának 51,5 százalékát, Nyugat-Dunántúl 58,4 százalékát teljesítette.

Észak-Magyarország és Észak-Alföld összehasonlítható egy főre jutó GDP értéke 1996-2000-ben az EU átlag egyharmadát tette ki. Dél-Alföld megfelelő mutatója 37 százalék, Dél-Dunántúl esetében valamelyest meghaladja a 38 százalékot.

A megyék fejlettségbeni sorrendjében Budapest első helyezése 1994-től kezdve vitathatatlan. A második helyen Győr-Moson-Sopron megye található. Hosszú ideig Vas megye állt a rangsor harmadik helyén, 2000-ben Fejér megye szorította le a képzeletbeli dobogóról. Zala megye ötödik éve az ötödik a rangsorban. Veszprém megye 2000-ben került a hatodik pozícióra, hosszú ideig a kilencedik helyezést foglalta el.

A korábban említett első három régióhoz tartozó hét megye és Budapest közül mindegyik szerepel a megyei rangsor első hét helyén, amelyből csupán Pest megye jelent kivételt, 2000-ben a tizedik volt a sorban.

A középmezőnyhöz tartozó két régió (Dél-Dunántúl és Dél-Alföld) két megyéje található az első tizben. Csongrád megye a nyolcadik helyre került a korábbi 5.-7. pozícióról. Tolna megye pedig 2-3 helyezéssel került hátrébb, jelenleg a 9. helyen áll.

Az utolsó két helyezésen hetedik éve Nógrád megye és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye osztozik, 1999-2000-ben az utóbbi a 20. Borsod-Abaúj-Zemplén megye csak elvétve került a 18. helyezésnél előbbre. Fokozatos javítást a rangsorban csupán Heves megye esetében tapasztaltunk. Két-három helyezéssel hátrébb került Jász-Nagykun-Szolnok, Bács-Kiskun és Békés megye.

Az 1 főre jutó GDP megyénként (országos átlag=100)

Főváros, megye, régió	Az egy főre jutó GDP az országos átlag százalékában		A megyék és régiók sorrendje az egy főre jutó GDP alapján	
	(%)			
	1996	2000	1996	2000
Budapest	185,4	195,2	1	1
Pest	73,0	78,1	17	10
Közép-Magyarország	146,9	152,3	I	I

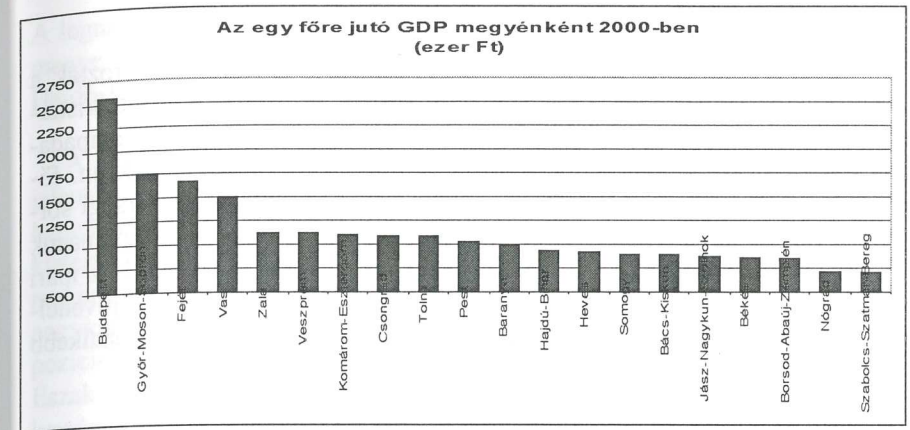
Fejér	103,3	126,8	4	3
Komárom-Esztergom	89,4	83,3	8	7
Veszprém	80,9	84,8	9	6
Közép-Dunántúl	91,8	100,5	III	III
Győr-Moson-Sopron	110,5	133,7	2	2
Vas	109,4	114,2	3	4
Zala	93,3	84,9	5	5
Nyugat-Dunántúl	105,0	113,9	II	II
Baranya	77,7	75,7	11	11
Somogy	74,8	68,0	15	14
Tolna	90,7	82,6	7	9
Dél-Dunántúl	80,0	74,8	V	IV
Borsod-Abaúj-Zemplén	70,6	65,0	18	18
Heves	73,7	70,5	16	13
Nógrád	57,1	54,5	20	19
Észak-Magyarország	69,1	64,6	VII	VI
Hajdú-Bihar	78,1	70,8	10	12
Jász-Nagykun-Szolnok	75,5	66,6	14	16
Szabolcs-Szatmár-Bereg	59,2	54,1	19	20
Észak-Alföld	70,4	63,4	VI	VII

Bács-Kiskun	75,7	67,6	13	15
Békés	76,4	65,9	12	17
Csongrád	92,8	82,9	6	8
Dél-Alföld	81,2	71,9	IV	V

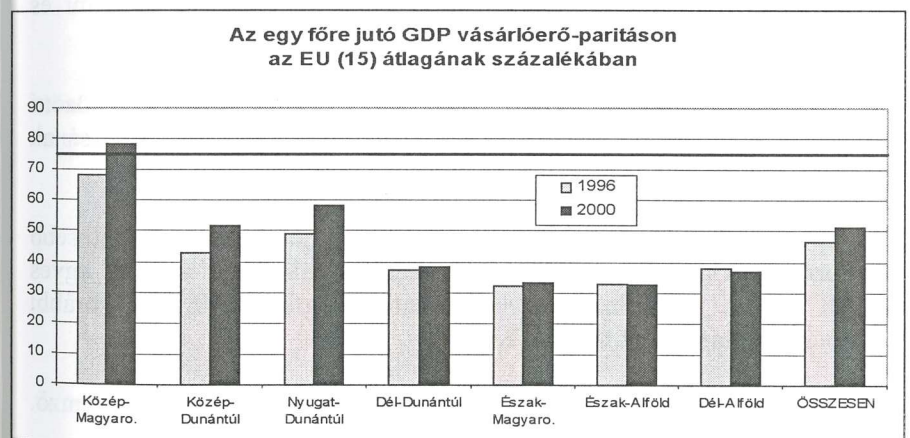
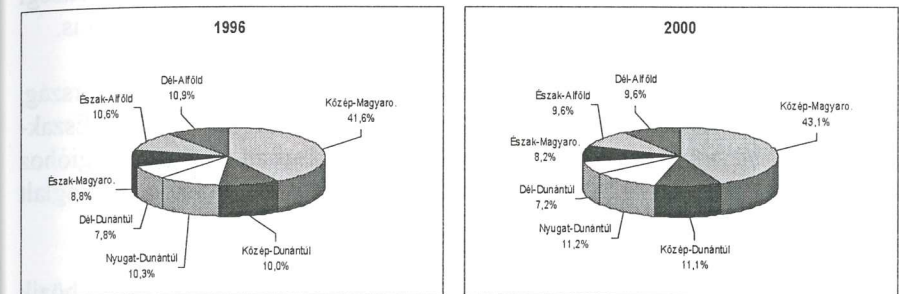
Az egy főre jutó GDP megyénként (EU15 átlag=100)

Főváros, megye, régió	Az egy főre jutó bruttó hazai termék a megyék átlagának százalékában		Az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson az EU (15) átlagának százalékában	
	1996	2000	1996	2000
Budapest	230	246	86,4	100,1
Pest	91	99	34,0	40,1
Közép-Magyarország	182	192	68,4	78,1
Fejér	128	160	48,2	65,0
Komárom-Esztergom	111	105	41,7	42,7
Veszprém	101	107	37,7	43,4
Közép-Dunántúl	114	127	42,8	51,5
Győr-Moson-Sopron	137	169	51,5	68,5
Vas	136	144	51,0	58,6
Zala	116	107	43,5	43,5
Nyugat-Dunántúl	131	144	48,9	58,4

Baranya	97	96	36,2	38,8
Somogy	93	86	34,9	34,9
Tolna	113	104	42,2	42,4
Dél-Dunántúl	99	95	37,3	38,4
Borsod-Abaúj-Zemplén	88	82	32,9	33,3
Heves	92	89	34,4	36,2
Nógrád	71	69	26,6	27,9
Észak-Magyarország	86	82	32,2	33,1
Hajdú-Bihar	97	89	36,4	36,3
Jász-Nagykun-Szolnok	94	84	35,2	34,2
Szabolcs-Szatmár-Bereg	74	68	27,6	27,8
Észak-Alföld	87	80	32,8	32,5
Bács-Kiskun	94	85	35,3	34,7
Békés	95	83	35,6	33,8
Csongrád	115	105	43,2	42,5
Dél-Alföld	101	91	37,9	36,8
ÖSSZESEN			46,6	51,3



A GDP megoszlása régióként



Kistérségeink fejlettségi jellemzői

Az ECOSTAT kutatói egy korábbi tanulmányukban meghatározták a módszertani leírásban definiált komplex fejlettségi mutató szerinti kistérségi sorrendet 1999-re. A legfrissebb, 2001-re rendelkezésre álló alapadatok alapján a korábbiakhoz hasonló módszerrel ismét előállították ún. főkomponens-elemzéssel a mutatót, és újból meghatározták a kistérségi sorrendet. A mutatóba a legnagyobb súllyal 2001-ben is nagyjából ugyanazok a változók kerültek be. Ezek a működő vállalkozások (azon belül az ipari vállalatok) 1000 lakosra vetített aránya és az szja-alapot képező jövedelmeknek az állandó lakosokra vetített értékei – tehát alapvetően szűkebb értelemben vett gazdasági jellegű mutatók – voltak.

Az eredmények meglehetősen robusztusnak bizonyultak, mivel a két időszakban számított sorrendek rangkorrelációja igen magas volt. Ez természetesen abból is adódott, hogy két év alatt a kistérségek helyzete általában nem változik lényegesen. Jellemző volt a komplex fejlettségi mutatók és a kiemelt jelentőségű GDP szerinti sorrendek hasonlósága is.

A régiókat tekintve továbbra is általában jellemző Közép-Magyarország, és a dunántúli régiók relatív fejlettsége, míg a két alföldi régió és Észak-Magyarország továbbra is hátul vannak a rangsorban. Az egy régióhoz tartozó megyék jelentősen különbözhetnek a fejlettségi rangsorban elfoglalt helyük szerint.

A közép-magyarországi régióban természetesen jelentősen különbözik Budapest és Pest megye helyzete, de itt a különbség rohamosan csökkent nyilvánvalóan a főváros környékén megtelepedett nagy kereskedelmi és termelővállalatoknak köszönhetően.

A közép-dunántúli régióban is érezhetően csökkent a megyék közötti különbség, amely elsősorban Veszprém megye helyzetének javulásának volt köszönhető.

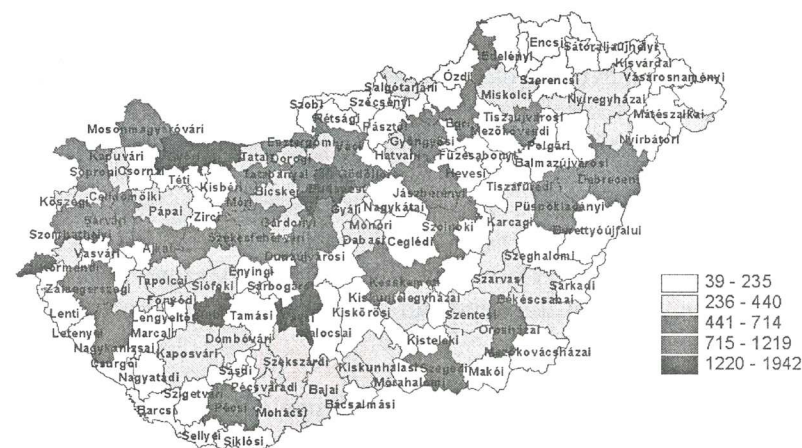
A nyugat- és dél-dunántúli régiókon belül nem történt jelentősebb átrendeződés. Utóbbiban továbbra is jelentős különbség van az egyes megyék között, itt Tolna megye a relatíve legfejlettebb, bár korábbi pozíciójából valamelyest hátrébb került.

A régiókon belüli egyenlőtlenség a kevésbé fejlett régiókra is jellemző.

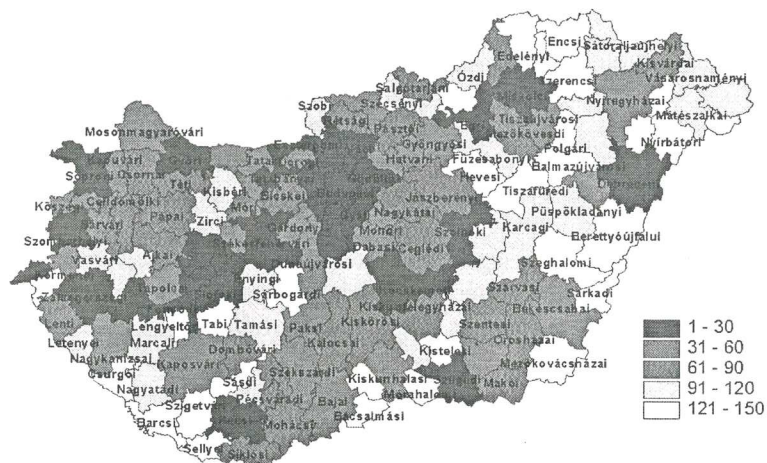
A legnagyobb különbség a Dél-Alföldön tapasztalható Csongrád és Békés megye között, de hasonló különbség van az észak-alföldi régióban is Hajdú-Bihar és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye között.

A kistérségeket tekintve a rangsorszámok két év alatt nem változtak jelentősen, a különbség a legtöbb esetben ötnél kevesebb volt. A legjelentősebb javulások Közép-Magyarország Budapesten kívüli kistérségeiben voltak tapasztalhatók a fentiekben említett új vállalkozások megjelenésének köszönhetően. Kiemelkedő javulást ért el a monori és a nagykátai kistérség, de a régióban más kistérségek is jelentősen javították pozíciójukat. Kedvező jelenség, hogy a regionális rangsor szerint hátul álló Észak-Alföld számos kistérsége jelentősen javítani tudott két év alatt a helyezésén. Kiemelkedő volt a vásárosnaményi kistérség, de jelentős javulás mutatkozott a kunszentmártoni és a fehérgyarmati kistérségekben is.

Az egy főre jutó GDP 2001-ben kistérségenként (ezer Ft)



*Kistérségi sorrend az általános komplex fejlettségi útmutató alapján
2001-ben*



A negatív irányú változások részben a Dél-Alföldre, részben pedig a Dél-Dunántúlra jellemzőek. A leginkább visszaesett kistérségek a bácsalmási, a kisteleki a komlói és a lengyeltóti kistérségek voltak.

Az általános fejlettség változását jól mutatja, hogy a legnagyobb és a legkisebb értékek közötti távolság nő-e vagy csökken. Budapest komplex fejlettség-mutatója 1999-ben 4,49 volt, 2001-ben viszont 3,81. Ebből érzékelhető, hogy inkább Budapest tart a kistérségek színvonalához, mint fordítva.

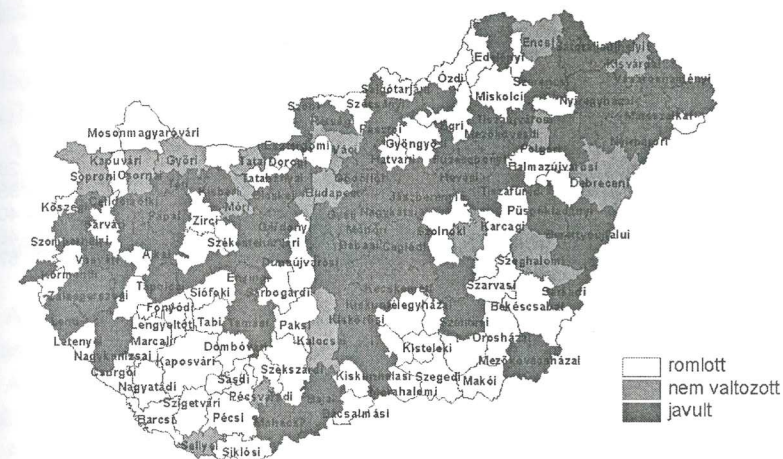
1999-ben a főkomponens értékek maximális távolsága 6,30 volt, 2001-ben már csak 5,77; azaz a legjobban és a legrosszabbul álló kistérség között csökkent a távolság. A legrosszabbul álló kistérség mind a két évben a Sellyei kistérség volt.

A mutatók alapján az elemzés háromszintű. Vannak ugyanis alapmutatóink, részben szintetikus mutatóink és egy szintetikus mutatónk (az általános fejlettség).

Az általános fejlettség mutatója 2001-ben hasonló alapmutatókat tartalmaz, mint az 1999-es, de kissé más súllyal, amelyek általában valamivel alacsonyabbak, mint az 1999-esek.

A kistérségek sorrendje hasonló, mint 1999-ben, a rangkorreláció 0,98, csak néhány kistérség rangsorszáma változott a két év alatt.

*A kistérségek helyzetének változása a komplex fejlettségi mutató alapján
1999-2001*

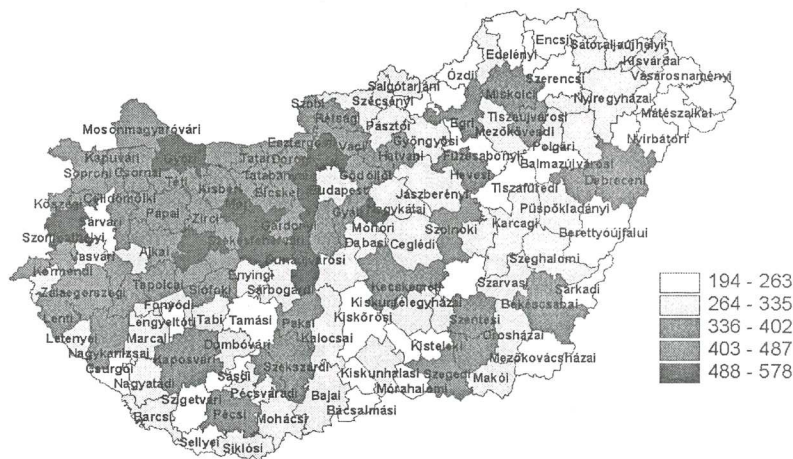


Gazdasági aktivitás

Az országos munkanélküliségre vonatkozó viszonylag kedvező adat mögött jelentős regionális különbségek vannak. Míg Közép-Magyarországon ez az érték mindössze 2%, Észak-Magyarországon a mutató 9% feletti. Kiemelkedően magas a munkanélküliség Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében. Bizonyos megyéken belül az egyes kistérségek munkanélküliségi mutatója jelentősen különbözik. Ez jellemző például Baranya, Somogy, Jász-Nagykun-Szolnok és Békés megyére.

Az általános fejlettség mutatója erősen korrelál az adott területi egységben található vállalkozások 1000 lakosra vetített számával. A legfejlettebb területeken ez a mutató kétszerese a relatíve fejletlenebbek megfelelő értékénél. Hasonlóan magas korreláció és nagy területi egyenlőtlenség tapasztalható az egy állandó lakosra jutó szja-alapot képező jövedelem esetében is.

Egy állandó lakosra jutó szja-alapot képező jövedelem 2001-ben (ezer Ft)



A közép-dunántúli régió fejlődési lehetőségeit kiválóan foglalta össze a MEH Nemzeti Fejlesztési Hivatalának Regionális fejlesztés 2004-2006 című (megjelent 2003. április 30.) operatív programja. Ezt **alapul véve befejezésül** a következőket mondhatjuk a Közép-Dunántúli fejlesztésekhez.

Az elképzelhető erősségei lehetnek a térségnek a következők:

- Változatos természeti környezet (Balaton-felvidéki Nemzeti Park, tájvédelmi körzetek, tavak, barlangok), nagy arányú természeti értékkel bíró karsztos vízbázis.
- Történelmi városok (Székesfehérvár, Esztergom, Veszprém, stb.), gaz-

- dag kulturális örökség, várak, múzeumok.
- Fejlett borkultúra, történelmi borvidékek (badacsonyi, somlói, Balatonfüred-csopakai, Balaton-melléki).
- A turizmus hagyományai erősek, az ágazat forgalmi mutatói kedvezőek, de elsősorban a Balatonhoz és a Velencei-tóhoz kapcsolódó tömeges vízparti turizmusnak köszönhetően.
- A közlekedési infrastruktúra ellátottság és az elérhetőségi viszonyok kedvezőbbek az országos átlagnál.
- A régió az ország ipari termelését tekintve előkelő helyet foglal el, a devizatóke közel ¾-e jelentkezik az ipar területén. A régióban található az ország ipari parkjainak jelentős hányada, melyek segítők lehetnek az ipar megújulásának és az innováció-orientált fejlesztésnek.
- Stabil KKV szektor alakult ki, erőteljes klaszterizációs folyamatok indultak el a gazdaság húzóágazatiban.
- A népesség fogyása ebben a régióban a legalacsonyabb, köszönhetően elsősorban a pozitív vándorlási egyenlegnek, melyet a régió gazdasági fejlettségi indukál.
- A munkanélküliségi ráta csökkenő tendenciájú, az országos átlagnál alacsonyabb ugyanakkor a foglalkoztatottsági ráta kedvezőbb.

Természetesen vannak gyengeségek is, ezekkel is számolni kell:

- Az észak-dél irányú és vasúti közlekedési hálózat nem megfelelő, a vasúti közlekedés műszaki színvonala elavult.
- A centrumok és agglomerációik, valamint a periférikus területek belső közlekedési kapcsolatai fejletlenek, magas a zsáktelepülések száma.
- A dunai vízi út és a légi közlekedés, logisztikai kiépítettsége (hidak, kikötők, repülőterek) nem megfelelő.
- A lakásoknak alig fele van szennyvízcsatorna-hálózatra kötve, a szennyvíztisztítási kapacitás nem megfelelő. A szennyvíz különösen veszélyezteti a karsztos vízbázisokat.
- A légszennyező-anyagok imissziója különösen a nagyvárosokban és az ipari területeken (pl. Tatabánya, Dörög, Dunaújváros) határérték feletti. A lakosság 46%-a szennyezett, vagy mérsékelten szennyezett levegőjű területen él.
- A középhegységi tengely mentén számos leromlott állapotú, szennyezett barnaövezet található, a bányaművelés jelentős tájsebeket hagyott.
- Leromlott státuszú településrészek társadalmi, gazdasági elszigetelődése.

- A K+F infrastruktúra gyenge, a gazdaság és a K+F szféra között szinte nincs közvetlen kapcsolat.
- A turisztikai infrastruktúra hiányos, a régió ismertsége külföldön csekély, a vendégkör szezonális és korlátozott vásárlóerejű.
- A nagyvállalati- és a KKV szektor közötti gazdasági kapcsolatok nem megfelelőek.
- A vállalkozói szektor szerkezete torz, a mikro- és kisvállalkozások száma magas, az integrátori funkcióit ellátni képes közép- és nagyvállalatok aránya alacsony.
- Hiány van megfelelően képzett, a gazdaság igényeinek megfelelő munkaerőből.
- A munkanélküliek között sok a megváltozott munkaképességű és a tartós munkanélküli.
- A felsőoktatási intézmények kutatóintézeti háttere, együttműködésük, valamint a képzési kínálat nem megfelelő.
- A régió belső perifériáinak (pl. sárbogárdi, sümegi, zirci kistérség) gazdasága nem tudja felvenni a versenyt a fejlődési tengelyek mentén fekvő térségekével, ami a régió belüli gazdasági-társadalmi különbségek növekedéséhez vezet.

A következő években a régió fejlődésében mutatkoznak bizonyos veszélyek:

- A turizmus globális csökkenéséből adódóan visszaesik a kereslet a turisztikai vonzerők iránt.
- A szezonális jellegű turizmus kis területre koncentrálódik (Balaton, Velencei-tó), ezért itt megnövekedik a környezeti terhelés, romlik az életminőség.
- A környezet terhelése növekedett a közúti forgalom radikális növekedése miatt. A területek beépítettsége növekszik.
- Az olcsó munkaerő alapozott versenyelőny eltűnése, a bér munka jellegű gazdasági tevékenység eltűnése, a bér munka jellegű gazdasági tevékenységek háttérbe szorulása a külföldi tőke gyorsuló kivonulását eredményezheti.
- A bér munka jellegű gazdasági tevékenységek háttérbe szorulása, a bérek növekedése a külföldi tőke kivonulását eredményezheti.
- Az export és a GDP jelentős hányadát – a régió természeti erőforrása-ira is támaszkodó – multinacionális vállalatok adják, melynek következtében a gazdaság szerkezete duálissá vált. A tömegtermelésre épülő

további fejlesztések a gazdasági struktúra további torzulását eredményezhetik.

A régió fejlődési lehetőségei röviden a következőkben foglalhatók össze:

- A régió kedvező földrajzi elhelyezkedése, összekötő, valamint logisztikai „fordítókörong” szerepe.
- A régió természeti és kulturális értékei révén megfelel a turizmus új irányvonalai (pl. aktív-, öko-, borturizmus) által támasztott követelményeknek, ami elősegíti a turizmus fejlődését.
- A régió kedvező adottságokkal rendelkezik az innováció befogadására és érvényesítésére, a nemzetközi szintű munka- és termelési kultúra meghonosodott.
- A hálózati együttműködés és az innovációvezérelt és tudás-alapú gazdaság felértékelődése a modern gazdaságfejlesztési stratégiában.
- A régióban található fejlett, magas termelékenységű iparágak elősegítői lehetnek az innováció-orientált fejlesztésnek és a felsőoktatás intézményrendszerének bővülésének.

VÉGJEGYZET

ⁱ Ezzel függ össze, hogy Spanyolország az egyik fő szorgalmazója a regionális támogatási politika megreformálásának. Egyesek ezért megvádolták a spanyol kormányt, hogy a reform kikényszerítése érdekében „blokkolni” szándékozzák a bővítést. Ezt azonban a spanyol miniszterelnök határozottan cáfolja (Lásd Világgazdaság „Madrid már nem blokkol” című 2002. február 6-i cikkét.)

ⁱⁱ Ez mindenütt jellemzőnek tekinthető kérés, mivel a hasonló tárgyú regionális adatok előállításához többnyire meg kell várni a nemzeti számlák adatainak véglegesítését, ami szintén egy-két éves rátartással szokott megtörténni, és csak ezután lehet, a megfelelő területi adataikat meghatározni, majd újabb ellenőrzés után publikálni.

ⁱⁱⁱ Forrás: Agenda 2000.

^{iv} Forrás: Eurostat, N° 31/2001 - Gyorstájékoztató, 2001. március 15.

ÖNÉLETRAJZ

Dr. BELYÓ PÁL

1997-től ECOSTAT KSH Gazdaságelemző és Informatikai Intézet igazgatója. Korábban a Központi Statisztikai Hivatal osztályvezetője, majd a Közgazdaságtudományi Egyetem Statisztika Tanszékének adjunktusa volt. 1987-1991. között a Prágai magyar nagykövetség gazdasági titkára, azután a KSH Gazdaságkutató intézetében főmunkatársa lett. 1992-1994 között a Dunaholding Rt. kutatási vezetője, 1994-1996 között a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatás-vezetője. 2003-ban az IBS Nemzetközi Üzleti Főiskola EU tanszékének mellékállású tanára, majd 2003-tól a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi kar Elméleti Közgazdasági Tanszékének tudományos főmunkatársa.

Kutatási szakterületei a makrogazdaság, gazdaságpolitika, statisztika, kereskedelem gazdaságtan, rejtett gazdaság, makrogazdasági előrejelzések, konjunktúra-kutatás.

Szakmai társadalmi tevékenységként pedig 1982-1985. Magyar Közgazdasági Társaság Ifjúsági titkára, 1986-1987. Kereskedelmi Szemle Szerkesztő Bizottságának tagja, 1986-1989. Magyar Tudományos Akadémia (MTA) Statisztikai Bizottságának tagja, 1997-2001. MTA Statisztikai Bizottság Gyakorlati Albizottságának elnöke, 1999-től a Magyar Statisztikai Társaság Választmányának tagja, 2002-től a MTA Statisztika Bizottság alelnöke. 2004-től az MTA doktorok gyűlésébe is beválasztották. Emellett tagja a Magyar Külügyi Társaságnak. Főszerkesztője a Bővülő Európa negyedéves kiadványnak és az Economic Trends in Hungary ECOSTAT kiadványnak, 1998-től tagja a Statisztikai Szemle szerkesztőbizottságának.

Országos szakmai rendezvényeken rendszeres előadó (1974-től), tanulmányokat készít a nemzetgazdaság makró és ágazati, elsősorban a rejtett gazdaság, a kereskedelem és az idegenforgalom témáiban. A KSH Alkotó Ifjúság pályázatán a 70-es évek közepén több alkalommal is első-második helyezést ért el. Az Alkotó Ifjúsági Munkaközösséggel együtt MTA Ifjúsági díjban részesült. 1980-ban Kiváló Dolgozó kitüntetést kapott a KSH elnökétől.

Az elmúlt három évtizedben a nyomtatott és elektronikus sajtó valamennyi fórumán (újságokban, folyóiratokban, televízió- és rádióműsorokban) a magyar és a nemzetközi gazdaság elemzésével és előrejelzésével kapcsolatos közírói és szakmai publicisztikai tevékenységet végez. Cikkeinek és tanulmányainak száma mintegy félezer. 2002-ben megkapta a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem által az év legjobb közgazdászának adományozott KÁLDOR-DÍJAT. Mint az ECOSTAT igazgatója rendszeres résztvevője a miniszterelnök, a gazdasági és a pénzügyminiszter kutatói tanácsuléseinek.

ÖNÉLETRAJZ

Prof. Dr. habil GAÁL BÉLA

Név: Prof. Dr. habil. Gaál Béla

Besorolás: tudományos főigazgató-helyettes, főiskolai tanár

Mióta van a főiskolán: 2000 óta

Tudományos fokozat: habilitált doktor, PhD, közgazdaságtudományi kandidátus (CSc)

Melyik tanszéken van: Üzlettudományi Tanszék

Hol található (épület, szoba): A épület, 2. szoba

Nyilvános elérhetősége (e-mail, mobil, stb.): gaal.bela@mutf.hu
00-36(06)-20-922-60-77

Bemutakozás:

Gaál Béla- címzetes egyetemi tanár, főiskolai tanár. Több külföldi egyetem (Katholike Universitát Leuven – Belgium, Universitát München – Németország ...) és hazai egyetem, főiskola (Szent István Egyetem- Gödöllő, Eszterházy Károly Főiskola –Eger...) rendszeres meghívott előadója. Mintegy 120 marketing, agrárgazdasági, kereskedelmi, EU szakterületi tudományos tanulmány, cikk szerzője. 14 szakkönyvet és tankönyvet írt, ebből 4 külföldi megjelenésű. A Magyar Tudományos Akadémia Marketing Bizottságának tagja, 10 évig elnökhelyettese. Az első magyar közösségi marketing intézményrendszer (AMC) elméleti alapvetéseinek kidolgozója, az intézmény megalapítója, első ügyvezető igazgatója (1996). A Magyar Borakadémia tiszteletbeli tagja. Az államigazgatásban és a vállalatgazdálkodásban, a piacfelügyeletben, a marketingben és a kereskedelemben szerzett gyakorlatot. Világbanki szakértő, multinacionális cégek tanácsadója. A brüsszeli EU-bizottság által kinevezett Jean Monnet professzor.

„GONDOLATOK A SZÖVETKEZETISÉGRŐL” (A szövetkezet „értéke” Magyarországon)

(Géro Imre)

1. A SZÖVETKEZET MINT GAZDASÁGI SZERVEZET FŐBB JELLEMZŐI

A szabad vállalkozású gazdaságokban a gazdasági szervezeteknek négy fajtáját lehet megkülönböztetni:

- Az egyéni, vagy magángazdaságok, illetve vállalkozások;
- Az egyszerű (személyi vagy/és vagyoni) társulások;
- A profitorientált, vagy profittípusú társaságok és
- A szövetkezetek.

A szövetkezetek lényegét L. Tim Wallace fogalmazza meg a legegyszerűbben és legvilágosabban: „ A szövetkezet egy olyan üzleti vállalkozás, amely azoknak az embereknek a tulajdonában van és azok az emberek ellenőrzik demokratikusan, akik ennek a vállalkozásnak a szolgáltatásait igénybe veszik.”

A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetségének 1963-ban tartott 22-ik kongresszusa a következők szerint hagyta jóvá a ma is érvényes modernizált szövetkezeti alapelveket:

- A szövetkezeti tagságnak önkéntesnek kell lenni és társadalmi, politikai, faji és vallási megkülönböztetés nélkül hozzáférhetőnek kell lenni mindenki számára, aki igénybe tudja venni a szövetkezet szolgáltatásait, és kész elfogadni a tagsággal járó kötelezettségeket.
- A szövetkezeti társaságok demokratikus szervezetek. Ügyeit a tagok által választott, vagy a tagok beleegyezésével kinevezett személyek intézik, akik kötelesek nekik (a tagoknak) beszámolni. Az elsődleges társaságok tagjainak egyenlő szavazati jogot kell élvezniük (egy tag – egy szavazat), s részt venniük a társaságot érintő döntésekben. Az elsődleges társa-

ság irányításának megfelelő formában demokratikus alapon kell nyugodnia.

- A résztőke után csak szigorúan korlátozott kamat kapható, ha egyáltalán van ilyen.
- Többlet, vagy megtakarítás után, ha van ilyen, amely a társaság működése során keletkezik, a tagokat illeti és oly módon kell felosztani, hogy elkerülhető legyen az, hogy egyik tag a másik rovására előnyt szerez. Ezt a tagok döntése alapján a következőképpen lehet tenni:
 - A szövetkezet üzleti tevékenységének fejlesztésére.
 - A szövetkezeti közös szolgáltatás fejlesztésére.
 - A tagok közötti felosztása, a szövetkezettel folytatott üzleti tevékenység arányában.
- Minden szövetkezeti társaság köteles gondoskodni a tagjai, a tisztviselői, az alkalmazottjai és a nagyközönség képzéséről és informálásáról a szövetkezeti elvek és alkalmazott módszerek tekintetében, s mind gazdasági, mind a demokratikus módszereket illetően.
- Az összes szövetkezeti szervezet, azért hogy a lehető legjobban szolgálja tagjainak és a tagok közösségeinek érdekeit, minden lehetséges módon aktívan köteles együttműködni más szövetkezetekkel mind helyi, mind országos, mind nemzetközi szinten.

A hat alapelv közül az első négyet tekintették lényegesnek, a szövetkezeti azonosság megállapítása szempontjából alapvetőnek. Az első négyet egyúttal gazdasági jellegű alapelvnek is szokás nevezni.

Ha a szövetkezeti szektort mint egészet nézzük, akkor az érdekviszonyok sokrétűsége, az egyes szövetkezeti típusok esetében a konkrétsága tűnik elő, szemben a tőkés vállalatok szimpla és „elvonat” érdekviszonyával. Egy tőkés vállalatnak magának kell megkeresnie a piaci szereplőket, egyszerűbben szólva a kooperációs partnereket és a vevőket, addig a szövetkezetek esetében a vevőkör és használói kör megléte mindkét, vagy legalább egyik oldalról adott, a szövetkezeti lényegből fakad.

Egy szövetkezetnél nem általában, hanem egy konkrét eladó-, vagy

vevőkör számára folyik értéktermelés, ami az esetek egy részében konkrét termékek termelésében, vagy szolgáltatások nyújtásában (használati érték termelésben) is megnyilvánul.

A szövetkezeti gazdasági szervezeti identitáshoz általában a következők tartoznak:

- (1) Demokratikus szervezetek
- (2) A tagok konkrét célra hozták létre, ezért (a tagok által) meghatározott tevékenységet folytatnak („szükségleti elv”)
- (3) A not for profit (nem profitért) jelleg

A szövetkezeti demokrácia fogalomköréhez alapvetően két kérdést kell sorolni: a nyitott tagság elvét és az egy tag-egy szavazat elvét. Ezek együttesen adják a szövetkezeti szektor demokratikus jellegét.

Ewell P. Roy leszögezi, hogy egy szövetkezet nem működhet hatékonyan a nyitott tagság elve alapján. A nyitott tagság elvét hagyományosan csak néhány szövetkezeti ágazat alkalmazza, ilyenek a fogyasztási szövetkezetek és a beszerző szövetkezetek. Néhány országot kivéve – ahol a szövetkezeteket törvény kötelezi a „nyitottságra” – nem alkalmazzák a nyitott tagság elvét a marketing-, a feldolgozó-, a hitel-, a munka- és a lakásszövetkezetek.

A nyitott tagság kérdéséhez való viszonyulás a szövetkezeteket két részre osztja, amelyek hatással van a szövetkezeti fejlődés irányára is.

- (1) Azoknak a szövetkezeti ágazatoknak, amelyek helyzetüknél fogva ragaszkodtak, ragaszkodhattak a nyitott tagság elvéhez, sok esetben annyira felhígult a tagsága, hogy szövetkezeti tagnak lenni már keveset, vagy éppen hogy semmit sem jelent. Ezek szerencsés esetben, szövetkezeti vonásaikat oly módon őrizték meg, hogy a korábbi funkciójukat osztársadalmi érdek szolgáltatába állították, s de facto közel kerültek a közérdekű (public) szektorba tartozó vállalatok működéséhez. (Jó néhány ország fogyasztási szövetkezeti ágazata és hitelszövetkezeti rendszere tartozik ma már ebbe a kategóriába.)
- (2) Azok a szövetkezeti ágazatok, amelyek szigorúan egy adott tagság érdekei mentén szerveződnek, lényegében feladták a nyitott tagság elvét, s helyette az ún. minősített nyitott tagság elvét al-

kalmazzák. Ezeknél a szövetkezeteknél a tagság érdekei markánsan megjelennek a szövetkezeti vállalat céljaiban. Bár az alkalmazott technikában, üzletpolitikában sokban hasonlítanak a tőkés partnereikhez, azonban a **szövetkezeti lényeg (a tagság konkrét igényeinek, szükségleteinek kielégítése)** tekintetében megőrzik identitásukat.

A Szövetkezetek Nemzetközi Szövetsége által adott meghatározást, hogy „társadalmi, politikai, faji, és vallási megkülönböztetés nélkül hozzáférhetőnek kell lenni mindenki számára, aki igénybe tudja venni a szövetkezet szolgáltatásait és kész elfogadni a tagsággal járó kötelezettségeket” ki kell egészíteni azzal a passzussal, hogy „s aki hozzá tud járulni a szövetkezet eredményes működéséhez”. Ez a kitétel *elméleti vízvonal* abban a tekintetben, hogy a szövetkezetek „szociális klubok”-e, vagy gazdasági szervezetek.

A szövetkezetek esetében leginkább demokratikus formulának az egy tag-egy szavazat elve számít, a szövetkezeti szakemberek többsége ebben látja a szövetkezeti identitás megőrzésének legfőbb zálogát.

Emelianoff arra a következtetésre jut, hogy nem szükséges az egy tag-egy szavazat elvének érvényesülnie ahhoz, hogy igazi szövetkezetről beszélhessünk. Szerinte ez a szavazási mód csak egy speciális esetben megfelelő, akkor, ha a tagok gazdaságilag azonosak. Ha viszont gazdaságilag különböznek, akkor sokkal inkább a szövetkezettel folytatott üzleti tevékenység arányában való szavazás méltányos.

Az elsődleges szövetkezetek közül a fogyasztási, valamint a munka (termelő) szövetkezeteknél tekinthető általánosnak az egy tag-egy szavazat elvének érvényesülése. A többi szövetkezeti ágazat esetében már általános érvényesülésről nem beszélhetünk. Az értékesítő szövetkezetek, a beszerző szövetkezetek, valamint a vállalkozók ún. előmozdító szövetkezetei esetében már sokszor lehet azzal találkozni, hogy nem az egy tag-egy szavazat szerint hozzák a döntéseket.

Ezzel az alapelvvel kapcsolatban három fontos dolgot nem szabad figyelmen kívül hagyni:

- (1) Ezt az alapelvet a XIX. század derekán fektették le, amikor még nem a mai értelemben vett piacgazdasági viszonyok uralkodtak.
- (2) Ez az alapelv valóban klasszikus, de a **fogyasztási szövetkeze-**

tekre „találták ki”.

- (3) Ez az alapelv európai találmány, s ahogy *Emelianoff* megjegyzi, ennek fenntartásához, mint egy” rituális aktus”-hoz leginkább Európa ragaszkodik.

A szövetkezeti tagi döntési jogosultság mértékének megállapításánál két alapvetően fontos szempontot kell érvényesíteni:

- A szövetkezeti döntési jogosultságban ki kell fejeződni az egyes tagok közreműködése mértékének.
- Az egyes tagok, illetve a tagok szociológiailag összetartozó csoportjainak szavazati aránya ne haladja meg azt a mértéket, amely birtokában a szövetkezet szövetkezeti jellege egyoldalúan megváltoztatható legyen, végső soron lehetővé tegye, hogy a szövetkezetet néhány tag, vagy a tagoknak létszámukat tekintve kisebbségben lévő csoportja tőkés társasággá alakítsa. A szavazati jog megállapításánál azt lehet irányadónak tekinteni, hogy a szövetkezeti tagok vagy egynegyede, vagy egyharmada nem rendelkezhet a szövetkezeti többségi szavazati joggal.

A szövetkezetek esetében kombinált szavazati mód alkalmazására is sor kerülhet, vagyis a fenti két szempont egyidejű érvényesítését oly módon is el lehet érni, hogy az üzletpolitikai kérdésekben korlátozás nélkül az arányossági szavazás valósul meg, míg a szövetkezeti identitás szempontjából alapvető kérdésekben az egy tag – egy szavazat érvényesül. Ez a kompromisszumos megoldás általános alkalmazásra nem, de kivételes esetben ajánlható.

A szövetkezet céljáról írja W. P. Watkins, hogy a gazdasági előny megszerzése az a motívum, amely az emberek többségét a szövetkezeti mozgalomhoz vonzza, s a gazdasági teljesítmény az a mérce, amely alapján megítélik a hasznát... alig van valamilyen haszna a szövetkezésnek, ha az csak erkölcsi, vagy társadalmi előnyt tud a tagok számára nyújtani. Rendszerint az emberek többségének nagyon nyomós gazdasági okra van szüksége ahhoz, hogy végül is magukra vállalják a szövetkezet létrehozásával és működtetésével járó gondokat.

A forgalom szövetkezeti részén a nyereségelv – írja Ihrig Károly – fel van függesztve, logikailag következik, hogy szerepét a forgalom irányítá-

sában és a termelés szervezésében valaminek át kell vennie és ez csak a másik: a szükségleti elv lehet.

Ihrig Károly megállapítása nem áll messze Watkins következtetéseitől. Watkins is a szövetkezetek létjogosultságának végső okát egy közvetlen szükséglet kielégítésben látja. Watkins azonban tovább megy, hiszen ő inkább a tagok számára biztosított haszonnól beszél, s ez a szövetkezet céljának általánosabb meghatározását jelenti.

A szükségleti elv nem ad átfogó magyarázatot a szövetkezetek létezéséhez, hiszen a szövetkezetek jó része nem a tagok szükséglet kielégítésére létezik, hanem azért, hogy bizonyos hasznot a tagok számára biztosítson. Az Ihrig-féle szövetkezet meghatározás azért sem elégséges, mert a munkaszövetkezetekre, ahol a tagok személyi jövedelemszerzésre szövetkeznek, nem alkalmazható.

A szövetkezeti tevékenység (amely nem jelent feltétlen termelést) egy meghatározott csoport (ti. a tagság) számára folyik. Mindez azt jelenti, hogy a szövetkezeti termelés „társadalmisított foka” piacgazdasági feltételek között (is) alacsonyabb, mint akár a tőkés vállalatoké, akár a közérdekű (public) gazdasági szervezeteké. Ez a szövetkezetek legszembevetőbb sajátossága. A szövetkezet leginkább ebben különbözik a gazdasági rendszer többi szereplőjétől, s ettől „alternatív” gazdálkodási forma.

A szövetkezetkutatók vizsgálatai szerint a szövetkezetek létrehozásának és működtetésének egymástól jól elkülöníthető *öt változata van*:

- A szövetkezeteknek átmenetileg, vagy tartósan jelentős hányada tartozik abba a kategóriába, amelyik hatékonysági fölényt mutat az alternatív gazdasági szervezetekkel szemben.
- A szövetkezeteknek egy jelentős része nem mint a tőkés, vagy közcélú vállalatok konkurenseként jött és jön létre, hanem olyan szükséglet kielégítésére, amelyet más típusú (tehát magán, vagy közcélú) gazdasági szervezet nem elégített ki. Amikor ilyen szövetkezetek létrehozására és működtetésére kerül sor, akkor a gazdasági teljesítmény komparatív (összehasonlító vizsgálatára) valóban nincs lehetőség.
- Létrejöttüket leginkább fejletlen gazdasági viszonyok közepette lehet megfigyelni. Ez a szövetkezeti csoport a legsérülékenyebb, leginkább ki van téve annak, hogy a tőke, illetve a tőkés társaság,

mihelyt üzletet lát abban a tevékenységben, megkísérli ki, illetve visszaszorítani a szövetkezetet.

- A szövetkezetek létrehozásának harmadik motivációja, hogy az emberek egyes csoportjai az adott tevékenységen elérhető jövedelemnek a saját maguk számára való megszerzése érdekében hoznak létre szövetkezeti szervezetet. Ilyen esetben egy szövetkezet működtetése az esetek jelentős részében teljesítmény fölényt mutat az alternatív gazdasági szervezetekkel szemben, de a tagok számára akkor is előnyös lehet, ha az adott gazdasági tevékenység elvégzésére szervezett tőkés, vagy közcélú vállalat gazdaságilag nagyobb teljesítményt tud, vagy tudna felmutatni.
- A szövetkezetek létrehozásának motivációja lehet az egymáshoz vertikálisan kapcsolódó tevékenységek egyes szakaszainak eltérő méretgazdaságossága. A mezőgazdasági alapanyag termelésnek más az optimálisnak tekinthető méretigénye, mint a feldolgozásé. Ennek áthidalására a szövetkezeti forma nyújt lehetőséget. A munkaszövetkezetek létesítésének és működtetésének is indoka lehet a méretgazdaságosságból fakadó előny kihasználása.
- Szövetkezetalapítás indoka lehet az egyes elkülönült termelők fennmaradásának biztosítása szövetkezeti ellátó és értékesítő hálózat fenntartásával, s ha erre gazdasági és társadalmi indok is van akár állami segítséggel is.

Azok, akik szövetkezet alapítására vállalkoznak, nem a pénzüket befektetésére keresnek lehetőséget, hanem valamely konkrét gazdasági cél megvalósítására hozzák létre a gazdasági szervezetet. A tagok részéről történő közvetlen pénzbefektetés, vagy hitelfelvétel a működtetésnek szükséges feltétele, de nem célja.

A szövetkezeti tőke nem spekulációs, vagy más kifejezéssel élve: nem vállalkozó jellegű, hanem hitel jellegű. Az, hogy a szövetkezeti tőke nem spekulációs jellegű, azt is jelenti, hogy a szövetkezet nem vonzza magához az ilyen tőkét. Általában *a szövetkezetek legnagyobb gondja a tőke ellátottságukkal, pontosabban a tőkehiánnyal van*. Azoknak az országoknak stabilak a szövetkezetei, illetve szövetkezeti ágazatai, amelyekben tőkével, pontosabban olcsó hitellel való ellátását valamilyen módon megoldották. A szövetkezet abban az értelemben nem önálló gazdasági vállalkozás, mint egy részvénytársaság. A szövetkezet gazdasági tevékenységét a tagok igényei szabják meg, így a szövetkezet valójában a tagok

„alap” tevékenységének horizontális, vagy vertikális kiterjesztését jelenti. A szövetkezet gazdasági magatartását úgy lehet tekinteni, mint a tagság viselkedését.

A szövetkezeti szervezetek méretének növekedése világjelenség. A méretnövekedéssel a szövetkezeti jelleg is változik. A kérdés az, hogy ezzel a szóban forgó gazdasági szervezet elveszíti-e, illetve mely ponton veszíti el szövetkezeti jellegét?

A koncentrációval a szövetkezeti szervezet gazdasági magatartása változik. Erősödik a szövetkezetek vállalati jellege, szemben a kiegészítő, másodlagos jelleggel. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy mint vállalkozás önállóbbá, s bizonyos értelemben függetlenebbé válik. Átalakul a piaci magatartása is.

A szövetkezetek piaci részvétele ugyanis szorosán összefügg azzal, hogy egy szövetkezet mennyiben önálló, tehát bizonyos értelemben és vonatkozásban független üzletpolitikát valósít meg. A szövetkezetek egyik fontos funkciója lehet a piaci viszonyok figyelembe-vételével a tagok termelésének, s ezáltal a kínálatának a befolyásolása. Arról van szó, hogy az értékesítő szövetkezet ne csak egyszerű közvetítőszerpet vállaljon, hanem aktív piacpolitikát, sőt ami ennél is több *marketing politikát* valósítson meg. Ehhez mindenképp arra van szükség, hogy a szövetkezet ellenőrizze saját tagjainak termelő tevékenységét.

A szövetkezeti fejlődés általában oda vezet, hogy az ellenőrzés kétirányúvá válik. A tagság tulajdonosi felügyeletet gyakorol, míg a menedzsment technikai jellegű ellenőrzést valósít meg. Ez utóbbi az esetek egy részében azt is jelenti, hogy a menedzsment a szövetkezeti vállalat üzleti érdekét föléje helyezi, helyezheti az egyes tag érdekének. (Itt válhat konfliktusossá a szövetkezet és az egyes tag viszonya.)

Éles piaci versenyben az ellenőrzés kétirányúvá válása elkerülhetetlen. Arra azonban nincs általános bizonyíték, hogy az a szövetkezet működése eredményesebb, amelyik esetében a menedzsment a technikai ellenőrzés keretén belül a tagok termelési mennyiségét is ellenőrzi, illetve megszabja.

A szövetkezeti szervezetnek az alternatív gazdasági szervezetektől eltérő sajátosságai közül a legszembetűnőbb a képződött jövedelem felhasználása. A költségek (beleértve a kamatköltségeket) levonása után ma-

radt jövedelem a tagokat illeti, mégpedig a szövetkezettel folytatott üzleti tevékenység arányában. A szövetkezeti osztalék így nem más, mint fogyasztási és beszerző, illetve előmozdító szövetkezetek esetében visszatérítés, értékesítő szövetkezetek esetében árkiegészítés, munkaszövetkezetek esetében pedig személyi jövedelem kiegészítés, más szóval részese-dés.

A szövetkezet nonprofit, vagy not for profit jellege leginkább abban mutatkozik meg, hogy nem, vagy csak kis mértékben oszt jövedelmet a tőke arányában. Vagyis a nonprofit jelleg csak ebben a sajátos összefüggésben nyilvánul meg. A szövetkezetenél képződött tiszta jövedelem, vagy annak meghatározott része vagy szétszétosztásra kerül a szövetkezettel folytatott tevékenység arányában, vagy tartalékalapba helyezik.

Paradox módon az első jövedelem felhasználási mód olyan szövetkezeteknél általános, amelyek zárt, vagy kvázi tagsággal rendelkeznek. A tiszta jövedelemnek a tartalékalapba helyezését viszont olyan szövetkezeti szervezeteknél lehet megfigyelni, amelyek részben, vagy teljesen elvesztették tagságukat. Mindkét jövedelem-felhasználási mód azonban igen lényegesen különbözik a tőkés vállalatok jövedelem-felhasználási módjától, ahol a tiszta jövedelem kikerül a közreműködők köréből.

2. A SZÖVETKEZET HELYE ÉS SZEREPE A TÁRSADALMI-GAZDASÁGI RENDSZERBEN.

A szövetkezeteknek a társadalomban és a gazdaságban betöltött szerepével, jelentőségével kapcsolatban a szakirodalomban igen széles körű kutatási anyag lelhető fel. Nagyon sok szerző foglalkozott a szövetkezetek ezirányú helyének és szerepének a bemutatásával, elemzésével, netán kritikájával is.

A következőkben e gazdag tárház anyagát áttanulmányozva szeretnék kiemelni néhány általam legfontosabbnak tartott gondolatot a szerzők vonatkozó műveiből. Mielőtt rátérnék a téma feldolgozására, meg kell jegyezni, hogy az elméleti anyagok feldolgozása során is igyekeztem a rendszerváltással összefüggésben lévő releváns gondolatokra koncentrálni.

A magyarországi rendszerváltozás 1989-ben megteremtette annak a lehetőségét, hogy az ország kialakítsa a maga demokratikus rendszerét és a piacgazdaságot. A piacgazdaságban kíméletlen verseny uralkodik, s

„...a szövetkezeteknek helyt kell állniuk ebben a versenyben, ugyanakkor meg kell őrizniük bizonyos **alapértékeket**.”¹

Ez utóbbiak körét, s főképpen pedig értelmezését nem hagyják érintetlenül korunk fő folyamatai, a technikai, technológiai fejlődés, a nemzetközi integrációs törekvések, a tőkekoncentráció, de a társadalmi és politikai változások – a legutóbbi időben éppen a Kelet-Közép-Európában lejátszódók – sem.

Ezek ismeretében nem meglepő, hogy a nemzetközi szövetkezeti mozgalomban is *felmerült az alapvető szövetkezeti értékek* újragondolásának igénye, és ehhez kapcsolódóan napirendre került a szövetkezés nemzetközileg elfogadott elveinek felülvizsgálata az újrafogalmazás céljával, melyre 1992-ben a Szövetkezetek Nemzetközi Szövetsége Tokiói Kongresszusán került sor.

„...A szövetkezet fogalmához tehát a világnak ezen táján a kommunista intézmény fogalma járul, az erőszakos kollektívizálás, a bürokratikus unalom képzete, s mindezek folyamányaként pedig az **„utódszervezeti státusz”**.”²

Van azonban egy másik ok is, mely jelentősen közrejátszik a jól érzékelhető **negatív szövetkezeti image** létrejöttében. Ez pedig azzal – az egyébként helyes – törekvéssel függ össze, mely a gazdaság valamennyi gondját a piacgazdaság minél gyorsabb bevezetésével, a piaci verseny kíméletlen szelektáló képességével, a magánvállalkozás mindenhatóságába vetett hittel szándékozik megoldani. Ebben a képben ma még nincs helye az ezen túlmutató értékeknek is valló szövetkezésnek, még a formálisan ugyan respektált, komoly értéknek azonban nem tekintett „igazi” európai szövetkezeti mozgalomnak sem,

Magyarország mai helyzetében pedig nagy kár lenne nem észre venni, hogy – Erdei Ferenc szavaival élve – „általános érvényű gazdaságszervezeti forma is a szövetkezet, amelynek minden szervezett gazdaságú társadalomban döntő szerepe van”.

A piacgazdaság szervezett gazdaság, s a szövetkezeti mozgalom létjogosultságát, életképességét és szükségességét valamennyi fejlett piacgaz-

¹ Juhász János: Válaszúton a szövetkezés. In: Szövetkezés. 1990. évi 1-2. szám. XI. évf. 79. o.

² Juhász János: Válaszúton a szövetkezés. In: Szövetkezés 1990. 1-2. szám. XI. évf. 80. o. 56

daságú ország példája bizonyítja. A három nagy társadalmi elem, az állam, a piac és a civil társadalom közül ez utóbbiban pótolhatatlan szerepe van a szövetkezeteknek, a **harmadik gazdasági szektornak**.

S ennek társadalom filozófiai jelentősége is van. Az oly sokszor megcsodált és modellértékűnek tekintett sikeres dán agrárszövetkezeti mozgalmat egy mai dán szerző, a történész és szociológus Henning Eichberg a francia forradalom hármasság jelszava közül a „harmadik” társadalmi kifejeződésének tekinti, mely „olyannyira meghatározó, hogy joggal beszélhetünk dán külön útról”.³

Mindez arra figyelmeztet, hogy hiba lenne, ha egy túlhajtott és eltorzított szövetkezeti struktúrával való végleges szakítás együtt járna a szövetkezés filozófiájának és tartósnak bizonyult gyakorlatának elvetésével vagy akár csak alulértékelésével is.

Elemzése alapján Juhász leszögezi, hogy a magyar szövetkezeti struktúra nem monolit egység, sokféle szövetkezeti típust, formát és modellt foglal magában.

A következő gondolatát kiemelésre érdemesnek tartom: „...azt lehet mondani, hogy ha maradtak a gazdasági demokráciának csírái a magyar gazdaságban, akkor *azokat a szövetkezeti mozgalom őrizte meg. Ez az elmúlt 40 esztendő szövetkezeti történetének legnagyobb érdeme!*”⁴

Az eddigi elemzések alapján is megállapítható, hogy az új szövetkezeti modellt kereső munkának egyetlen iránytűje van: nem veszítheti szem elől a *szövetkezeti identitás megőrzésére való törekvést. Ez bizonyos szövetkezeti alapértékek és alapelvek megőrzését jelenti*. S ez önmagában sem egyszerű. A szövetkezetek sem térhetnek ki a kor kihívásai elől. *„...versenyképességük megtartása érdekében egyre nagyobb mértékben kell felhasználniuk a piacgazdaság módszereit, technikáját és technológiáját.”*⁵

Ez kétségkívül bizonyos közeledést jelent a tőketársaságokhoz, legalábbis ami az üzleti méreteket, a szolgáltatások színvonalát, és körét, a tőkeképzés formáit és módszereit, az integráció fokozott igényét és gyakorlatát illeti. *S bár főleg technikai kérdésekről van szó, nem hagyják érintetlenül a szövetkezeti lényegét sem*. A tőkeképzésben például a szö-

³ Uo.

⁴ I.m. 81.o.

⁵ I.m. 82.o.

vetkezet többféleképpen viselkedhet. Mint egyenrangú gazdasági szereplő külső kapcsolataiban bármilyen tőketársasági formában részt vehet anélkül, hogy szövetkezeti identitását veszélyeztetné. A szövetkezet és tagjai közötti kapcsolatokban azonban a tőketársasági megoldások gyengíthetik a szövetkezeti jelleget.

Bármennyire is hasonlóak a szövetkezetek más gazdasági társaságokhoz, nem képesek egyesíteni mind a szövetkezeti, mind pedig a tőketársasági formák előnyeit. Mások a társadalmi és gazdasági intézményrendszerben betöltött funkciók is. Ezért a köztük lévő különbségeket tudomásul kell vennünk, hiszen azok adják mindkét forma létjogosultságát. Ezért kell azonosnak maradniuk önmagukkal.

A szövetkezet esetében ez azt jelenti, hogy továbbra is természetes személyek gazdasági célú önkéntes egyesülése marad, alapvető funkciója a tagok, illetve a tagok gazdaságának – legyen az háztartás-gazdaság vagy termelő üzem – előmozdítása.

Ma is érvényes módon fejezte ki a szövetkezeti lényeg vázolt komplexitását Ihrig Károly az 1920-as évek elején: „A szövetkezés ugyanis nem csupán vállalkozási forma, hanem társadalmi jelenség is. Ennélfogva vizsgálatánál még kevésbé lehet absztrahálni az embertől, mint a gazdaságban és egy-két általános hatóerő helyett, melyekkel a gazdasági tudományok dolgoznak – pl. az önzés, vagy gazdaságosság törvénye – nemcsak az oeconomicus, hanem a homo socialis összes életviszonyait figyelembe kell venni”.⁶

A mai szövetkezeti struktúra átalakítását eredményező „ideális modell” kidolgozásának legfőbb kérdése a „hogyan” lehet. Elvi alapja ennek csakis a szövetkezeti tagság érdekeinek figyelembe vétele és döntésének tiszteletben tartása lehet. Hosszú távú és igazi megoldásra azonban csak akkor van esély, ha az egyéni tag, az egyes ember külső befolyástól mentesen dönthet saját szövetkezeti tagságáról, szövetkezetének sorsáról, s alkothat szükségleteinek leginkább megfelelő szövetkezeti formát. A külső befolyástól mentes, szabad döntés abszolút értelemben persze megvalósíthatatlan

Abban az értelemben azonban, hogy egy választásnak – pl. a szövet-

⁶ Juhász János: Válaszúton a szövetkezés. In: Szövetkezés 1990. évi 1-2. szám XI. évf. 83. o. 58

kezetből való kiválásnak – egy másik választással – a szövetkezetben maradással – szemben hátrányos következményei ne legyenek, megvalósítható. Ennek persze nemcsak a szövetkezet belüli, hanem a mozgalmi kívüli feltételei is vannak.

Mindenképpen szükséges hozzá az állami gazdaságpolitika szövetkezetekkel kapcsolatos egyértelmű koncepciójának kidolgozása, az eddig csak politikai szlogenként emlegetett „valódi” szövetkezés számára kedvező politikai és társadalmi légkör megteremtése. Szükséges továbbá a hosszú távú biztonságot nyújtó gazdaságpolitikai és gazdasági környezet kialakítása, ideértve mindenek előtt a vagyoni – és nem csupán a földtulajdoni - viszonyok rendezését, valamint világos és megbízható monetáris és fiskális feltételrendszert.

A szövetkezetek kutatásával a legkülönbözőbb korokban foglalkozó tudósok egyöntetű véleményeként aposztrofálható, továbbá történelmi és nemzetközi tapasztalatok bizonyítják, hogy *a szövetkezeti mozgalom gazdasági válságperiódusokban különösen jelentős előrehaladást ért el.*

Erdei Ferenc írta még 1945-ben: „... a szövetkezet kifejlődésének nem az eszmei agitáció, vagy az altruista érzés az indítéka, hanem egy-egy gazdasági szükséghelyzet, amit ha öntudatosan és reálisan fognak fel az érdekeltek és képesek arra, hogy összetársulással segítsenek magukon, akkor alakul ki a szövetkezeti mozgalom és szövetkezeti szervezet”.⁷

Erdei megállapítja, hogy éppen ezért, mert ez a szövetkezetnek a lényege, a szövetkezeti szervezkedés kiindulási alapja mindig olyan gazdasági helyzet, amelyben égető szükség hajtja az embereket arra, hogy helyzetükön akár a termelésben, akár a beszerzésben, akár az értékesítésben áttekinthető társulással segítsenek.

Erdei véleményével kapcsolatban egyes szerzők kritikai megjegyzéseket is tesznek. Így például Pál József egyik publikációjában kiemeli, hogy nem szabad elhallgatni Erdeivel kapcsolatban azt a körülményt, mely szerint egyidejűleg felvázolta annak a szövetkezeti típusnak a jellemző vonásait is, amely –a házkörüli gazdaság kivételével –a tagok egyéni gazdaságait közös szövetkezeti üzemben egyesíti, anélkül azonban, hogy e folyamat a földek magántulajdonát érintené, vagy elhomályosítaná. Ezt a szövetkezeti formát Erdei szoros kapcsolatban tárgyalja az előzőekben említettekkel, s *élesen elhatárolja a szovjet kolhozoktól. Hangsúlyozta,*

⁷ I.m. 84. o.

hogy a kolhozokat nem tekinti szövetkezeteknek, mivel azok nem a tagok magántulajdonán alapulnak. Köztulajdonban álló földek megművelésére alakult munkatársulásoknak nevezte őket.

⁸Süveges Márta egy rendkívül izgalmas és érdekes gondolatot vet fel egyik cikkében. Amíg a privatizálási folyamatban a „szocialista állami tulajdon” szervezeti jogi tükröként számon tartott állami vállalatok gazdasági társasággá alakulásukban nemcsak gazdasági lényegükben változnak meg, de jogi intézményrendszerükben is eltűnnek, addig az elmúlt negyven év során létrehozott „szövetkezeteknek” nevezett szervezetek privatizálása „szövetkezetből szövetkezetbe” történik.

Az állami vállalatok privatizálása során felmerülő „tulajdon és tulajdonos átmentési” gondoktól eltekintve, a vállalati formában bekövetkezett jogi változás minden vitát, elméleti értelmezgetést feleslegessé tesz: eltűnik az állami vállalat, és létrejön helyette egy részvénytársaság vagy korlátolt felelősségű társaság.

Nem ilyen egyszerű ez a helyzet viszont a szövetkezetek esetében.

A szocialista szövetkezetek, amelyeket a pártállam a magántulajdon társadalmisítására erőszakkal hozott létre, most, a már kidolgozott szövetkezeti és átmeneti törvénytervezet feltételezése szerint a piacgazdaság igényeinek megfelelő, a magántulajdonra épülő szövetkezetté alakulhat át.

Témám szempontjából igen lényegesnek tekintem Süveges következő gondolatát: *”Amíg az úgynevezett szocialista társadalmi tulajdonra épülő állami vállalat minden elméleti tapogatózást, fogalmi meghatározást újonnan kialakítandó szervezeti formát feleslegessé tevő olyan társasági formává alakul, amelyből szocialista variációk soha nem léteztek, addig a múltban szocialista szövetkezetnek nevezett szervezeti formák úgy alakulhatnak át „polgári” típusú, piacgazdasági szövetkezetekké, hogy nem tisztáztuk: mi is volt gazdasági lényegét tekintve az a szocialista szövetkezetnek nevezett jelenség, még csak kísérletet sem tettünk a piacgazdaságban kialakult nyugat-európai típusú szövetkezetek lényegének körülírására.”*⁹

⁸ Süveges Márta: A szövetkezet jogi formája és természete a piacgazdaságban. In: Szövetkezés 1991/1 szám XII. évf.

⁹ Uo.

3. A FOGYASZTÁSI SZÖVETKEZETEK

A fogyasztási szövetkezetek a legtöbb országban munkásmozgalmi, baloldali érdekvédelmi szervezetekként jöttek létre. A későbbi fejlődés során azonban nem feltétlenül ezt a hagyományt követték. A fogyasztási szövetkezeti mozgalmak egyes országokban részben vagy egészben a kapitalizálódás irányába nyitottak, illetve fejlődtek. Ilyen ország mindenképp Ausztria, s részben Svédország. Az országok többségében azonban, ha gyengült is a közvetlen tagsági érdekeltség, a fogyasztási szövetkezeti mozgalmak megőrizték identitásukat, hűek maradtak eredeti küldetésükhöz. Ami ezeknél, tehát a nem kapitalizálódás irányába elmozduló országok mozgalmainál megfigyelhető, hogy ők is nyitottak, csak más irányba. Néhány esetben ez azzal járt, hogy a szövetkezetek, illetve szövetségeik nonprofit szervezet jellegét erősítették (lásd például az Egyesült Királyságot), és általában közelítettek az ún. public economy (közérdekű gazdaság) felé. Más esetben, mint például Németországban, és részben Dániában, valamint Franciaországban a szakszervezetek által létrehozott ún. public-benefit (népjóléti) szektorral léptek koalícióra, abban a formában, hogy közös gazdasági vállalkozásokat hoztak létre, illetve kölcsönösen lehetővé tették egymásnak, hogy gazdasági vállalkozásaikban tulajdont szerezzenek.

A fogyasztási szövetkezeti mozgalom már a XIX. században megfogalmazta célját, vagy ahogy a mai modern vállalati filozófiában nevezik, *misszióját, küldetését*. Ez teszi lehetővé egy mozgalom céljaival való azonosulást, illetve a mozgalomhoz való csatlakozást, tartozást.

Az Egyesült Királyságban a Szövetkezeti Szövetség alapszabályban lefektetett célja: „folytasson ipari és kereskedelmi tevékenységet és nyújtson kereskedelmi ügyekben tanácsot a szövetkezeti társaságoknak, foglalkozzon könyvterjesztéssel, működjön közre, ha erre szükség van döntőbíróként helyi szövetkezeti társaságok vitájában. A szövetség folytasson propagandát a szövetkezeti eszme tekintetében és végezzen szervezőmunkát a szövetkezeti szektor terjesztése érdekében, végső soron szövetkezeti közösségi jólét megvalósítása céljából”.

Dániában a Dán Nagykereskedelmi Társaság, mint érdekvédelmi és gazdasági szervezet a következő öt pontban fogalmazta meg céljait:

1. Értékesítési és termelési tevékenység folytatása abból a célból, hogy lehetővé tegye a szövetkezeti társaságok számára a lehető legjobb minőségű áruk beszerzését a legalacsonyabb áron;
2. Az áruk elosztásának olyan megszervezése, amely a legnagyobb előnyt biztosítja a tagoknak és az ár és minőség versenyen keresztül az egész fogyasztóközönség érdekeit szolgálja;
3. A képzési tevékenységgel elősegíteni a tagok, de az egész fogyasztóközönség tájékozottságának javítását;
4. A fogyasztók szempontjainak nemzetgazdasági méretekben való megismertetése;
5. Képviselni a fogyasztási szövetkezeti mozgalom érdekeit a jogszabályalkotás során, az országos hatóságok előtt, a skandináv együttműködési fórumokon, valamint egyéb nemzetközi szinten.

Németországban a Német Fogyasztási Szövetkezetek Szövetsége a következőkben határozta meg politikájának céljait és prioritásait:

1. Segítse elő és biztosítsa a fogyasztási szövetkezeti és népjóléti szervezetek érdekeinek érvényesülését;
2. A piaci verseny bátorítása oligopolikus helyzet teremtésével;
3. A fogyasztókra vonatkozó információk nyújtása országos és nemzetközi szinten;
4. Elősegíteni a szövetkezeti demokrácia elveinek terjedését olyan területeken, amelyek nem tartoznak szövetkezeti szférához;
5. Segíteni a fogyasztási szövetkezeti tagokat, illetve a szövetkezeti társaságok részvényeseit.

Franciaországban a fogyasztási szövetkezetek céljaikat a következőkben fogalmazták meg:

1. A csere és a termelés eszközeinek fokozatos kollektív megszerzése, amelyek ezáltal visszaszármaznak azokhoz, akik előállították azokat.
2. A versenyen alapuló tőkés rendszer felváltása egy olyan rendszerrel, amelyben a termelés a fogyasztók javára és nem profit-szerzés érdekében történik;
3. Kiterjeszteni a szövetkezetek tevékenységét mindazon területekre, amelyeken fogyasztási anyagi és nem anyagi javakat állítanak elő;

4. Képviselni és védeni azoknak a családoknak az érdekeit, amelyek tagjai a szövetkezeti társaságoknak és egyúttal képviselni és védeni az összes fogyasztó érdekeit is;
5. Fejleszteni és bátorítani a szövetkezeti eszme és tevékenység terjedését az oktatásban, a kölcsönös segítséget megvalósító szervezetekben, az előmozdító tevékenységben, valamint a pihenő és fogyasztói védelmi szférában.

Olaszországban a „Liga” a szövetkezeti szektor fejlesztésének elősegítésén kívül célul tűzi ki az erők összefogását a monopóliumok ellen, s a monopóliumok spekulációs módszereinek leküzdését.

A kutatások eredményei alapján megjegyzendő, hogy a fejlett piacgazdasággal rendelkező országok tapasztalatai azt mutatják, hogy azok az elsősorban fogyasztási szövetkezeti mozgalmak, amelyek a társadalmi-gazdasági rendszer gyökeres átalakítását tűzték ki célul, válságba kerültek, vagy csődbe mentek.

Felhasznált irodalom és forrásmunkák jegyzéke:

- Erdei Ferenc: Miért érdemes szövetkezni? (Levél egy tanácstalan szövetkezőhöz) In: Szövetkezés, 2003/2. szám, XXIV. évfolyam
- Erdei Ferenc: Szövetkezeti írások 1-2. Akadémiai Kiadó Budapest 1979.
- Fekete József: A szövetkezés elméletének és gyakorlatának néhány kérdése hazánkban. In: Szövetkezés, 1998. évi 1. szám, XIX. évf.
- Juhász János: Válaszúton a szövetkezés. In: Szövetkezés, 1990. évi 1-2. szám, XI. évf.
- Laczó Ferenc: Szövetkezetek a gazdasági rendszerben. (Doktori értekezés tézisei) Budapest, 1994.
- Laczó Ferenc: Szövetkezeti átalakulások irányai. In: Szövetkezés, 1991. évi 1. szám, XII. évf.
- Pál József: A szövetkezeti identitás alapjai. In: Szövetkezés, 1998. évi 1. szám, XIX. évf.
- Süveges Márta: A szövetkezet jogi formája és természete a piacgazdaságban. In: Szövetkezés, 1991/1. szám XII. évf.

- Süveges Márta: A szövetkezet jogi formája és természete a piacgazdaságban. In: Szövetkezés, 1991. évi 1. szám, XII. évf.
- Az SZNSZ állásfoglalása a szövetkezeti identitásról (nemzetközi szövetkezeti alapelvek) In: Szövetkezés, 1999. évi 2. szám, XX. évf.
- Thiry, B.: Aszövetkezetek és a szociális gazdaság az EU-ban. In: Szövetkezés, 1999. évi 2. szám, XX. évf.
- Roelants, B.: Munkavállalói szövetkezetek. In: Szövetkezés, 1999. évi 2. szám, XX. évf.
- Brazda, Johann-Schediwy, Robert: Védekező helyzetben a fogyasztási szövetkezetek: európai áttekintés (Bakonyi Zoltán fordítása) In: Szövetkezés, 1992. évi 1-2. szám XIII. évfolyam
- Gerard, D.: A tőketársaságok és a szövetkezetek. In: Szövetkezés, 1991. évi 1. szám, XII. évf.
- Emelianoff, I.: Economic Theory of Cooperation, Edwards Bros, Ann Arbor, Mich, 1948.
- Emelianoff, I.: Economic Theory of Cooperation. Edwards Brithers, Inc., Washington, D.C., 1942.
- Patera, M.: Szövetkezet a múlt és a jövő gazdasági szervezete? In: Szövetkezés 1992. évi 1-2. szám XIII. évfolyam
- Dummeier, E. F.: The Meaning, Possibilities and Limitations of Cooperative Marketing, Washington, 1938.
- Ginzberg, Eli and others: The Pluralistic Economy, McGraw-Hill Book Company, New York, 1965. p.87.,
- Roy, E. P.: Cooperatives : Today and Tomorrow, The Interstate Printers & Publishers. Inc. Danville, Illinois, 1969.
- Itkonen, R.: Fogyasztási szövetkezetek Finnországban. In: Szövetkezés 1999. évi 2. szám, XX. évf.
- Philips, R: The Cooperative – An Association of Business Units, American Cooperation, A. I. C. Washington, D.C. 1953.

ÖNÉLETRAJZ

Dr. GÉRÓ IMRE

Név: Dr. Géro Imre

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának docense

Tudományos fokozat: "dr.oec" (piackutatás, piacszervezés), Phd jelenleg folyamatban (III.évf hallgató PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola)

Nyilvános elérhetősége: drgeroimre@mail.tiszanet.hu

Bemutakozás:

A közgazdász diploma megszerzését követően 25 éven keresztül magasabb vezetői beosztásokban (kereskedelmi- és marketingigazgató) dolgozott különböző cégeknél. Vállalati gyakorlati vezetői tevékenysége során, valamint a kereskedelmi kamarai társadalmi funkciójából adódóan nagyon sok szakmai tanulmányúton, illetve üzleti tárgyaláson vett részt a világ legkülönbözőbb országaiban. Pl.: Európa csaknem valamennyi országában, Távol-Kelet, Afrika, Kanada.

Az elmúlt években széleskörű nemzetközi és hazai üzleti kapcsolatainak köszönhetően több alkalommal volt tagja olyan szakmai tanulmányutaknak, amelyeken módja volt marketing szakértői tevékenysége keretében a legújabb érdeklődési körének megfelelő hatalmas szakirodalmi és egyéb szakmai anyagokat összegyűjteni az e-business, e-commerce és általában az Internet-es kereskedelem, marketing stb. témákról.

Legutóbbi tanulmányútjai során járt Hollandiában, Németországban, Finnországban, Svédországban, és kétszer Angliában. Ez utóbbi országban, Londonban kamarai és egyéb szakmai összejöveteleken, Birminghamban pedig az évenként megrendezett, szakmai körökben rendkívül nagy hírnévnek örvendő "Retail-Marketing Show"-n vett részt az IBM cég és a LAUREL Kft meghívott szakértőjeként a PICK Szeged Rt. képviselőjeként. Ezek a tanulmányutakon meglévő kereskedelmi és marketing gyakorlati, valamint elméleti ismereteit sikerült a legújabb "High-Tech"-jellegű ismeretekkel gyarapítani a kereskedelem-technológiai, kereskedelmi információ-technológiai és trade-marketing aspektusokból egyaránt. A megszerzett új ismeretek mind gyakorlati, mind elméleti és oktatási szempontokból nagy

hasznára válnak munkája során.

Gazdasági vezetői munkája mellett 1980 óta rendszeresen oktatott egyetemi és főiskolai posztgraduális képzések keretében - munkaköri feladatai ellátásának függvényében - igyekezett többirányú gyakorlatias tudományos tevékenységet is folytatni.

AZ EU-CSATLAKOZÁS ÉS MAGYARORSZÁG FELZÁRKÓZÁSA

(Halm Tamás)



Az EU-csatlakozás és Magyarország felzárkózása

Modern Üzleti Tudományok
Főiskolája
Tatabánya, 2004. április 30.

Dr. Halm Tamás
elnökhelyettes
Nemzeti Fejlesztési Hivatal

1

Európai pénzek máig

- **A csatlakozás előtti időszakban**
 - PHARE, ISPA és SAPARD
 - évi kb. **60 Mrd Ft** uniós forrás + **20 Mrd Ft** költségvetési társfinanszírozás hatékony felhasználásának biztosítása
 - a kormányzati működéstől viszonylag elkülönítve, az államháztartás és az **államigazgatás erőforrásainak kismértékű felhasználásával** is biztosítható volt.

2

Európai pénzek ma

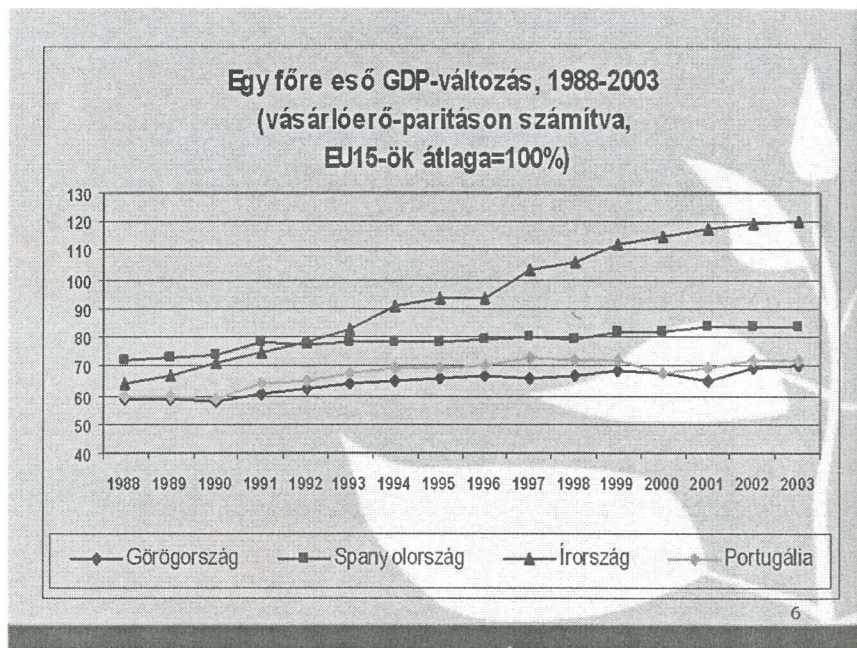
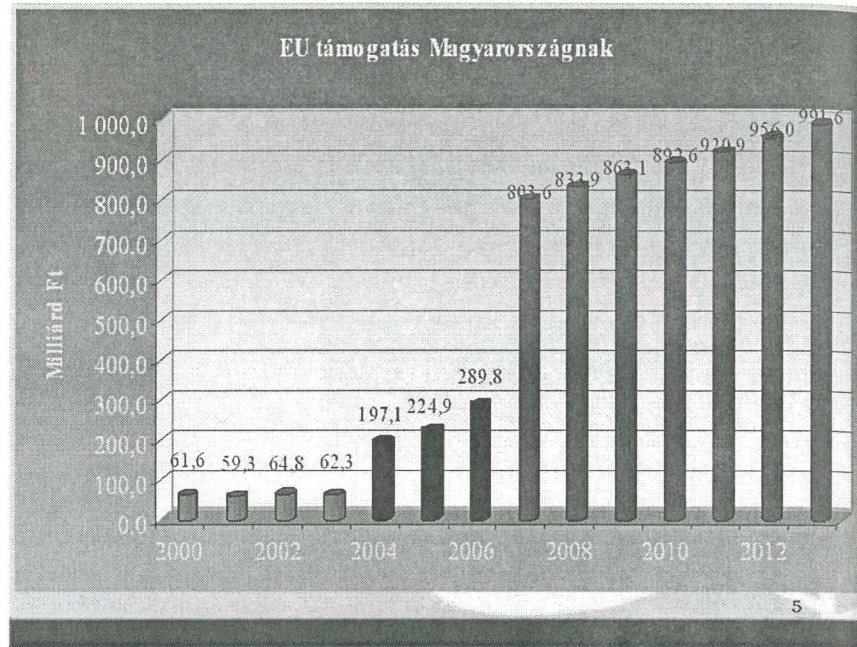
- 2004-2006
- I. Nemzeti Fejlesztési Terv - meghatározza a hazai fejlesztéspolitika irányait.
- Évi kb. **240 Mrd Ft** uniós forrás + **80 Mrd Ft** költségvetési társfinanszírozás).
- Egységes fejlesztési terv elkészítése és az ahhoz szükséges végrehajtó **intézményrendszer** felállítása.
- Ennek Magyarország
 - nehézségek árán,
 - de meg tudott felelni.

3

Európai pénzek holnap és holnapután

- 2007-től az uniós tervezési és végrehajtási mechanizmus **alapvetően meghatározza** a hazai fejlesztéspolitikát és intézményrendszert.
- Mindösszesen **12-15 ezer milliárd forint** beruházást tesz lehetővé.
- Az EU-források teljes felhasználásához
 - évi **300 Mrd Ft(!)** hazai **államháztartási** forrást,
 - évi 400-450 Mrd Ft a **magánszférától**.
- Az I. és a II. NFT keretében megvalósított fejlesztések **működtetése** egyre több forrást köt le!

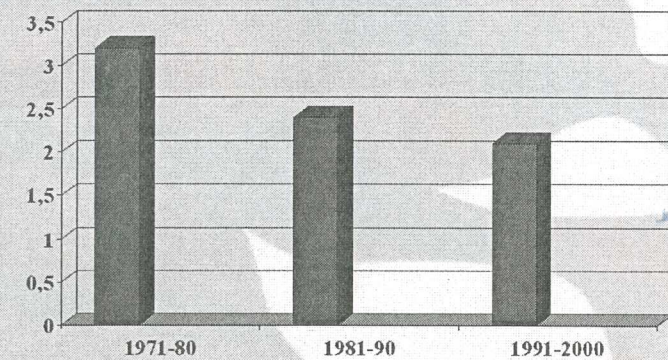
4



Követhető-e az ír példa?

- Multik hídfőállása az EU-ban
- Minek alapján?
 - Alacsony átlagos életkor
 - A képzést nagyvonalúan támogató állami oktatási program
 - Jó nyelvtudás
 - A képzettséghez viszonyítva alacsony bér
 - Rendkívül fejlett távközlési infrastruktúra
 - Fejlett technikát hordozó működőtőke-import

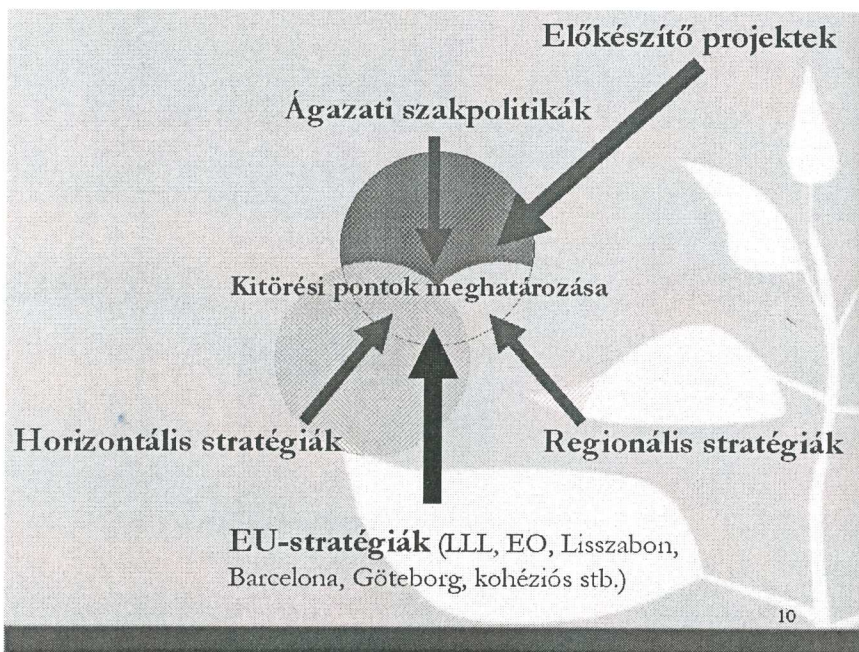
Átlagos növekedési ütem az EU-15-ben



Az EU-csatlakozás igazi hozadéka

- „Valóban kell számolni azzal, hogy mind az Európai Unióba való belépés, mind pedig az euróövezethez való, idővel szükséges csatlakozás - pontosabban azok a gazdasági körülmények, amelyek közé ilyen módon kerülünk - kiváltják majd a **beruházás- és tőkehatékonyság javulását**. A csatlakozás alapján elsősorban ettől, nem pedig a megszerzhető többletforrásoktól várhatjuk a fenntartható gazdasági növekedés magasabb ütemét.” (Erdős Tibor)

9



10

Átfogó Gazdaságpolitikai Iránymutatások 2003-2005

- növekedés- és stabilitásorientált gazdaságpolitika
- a gazdasági reformok továbbvitele a növekedési potenciál erősítése érdekében
- a fenntarthatóság megteremtése

11

Ajánlások Magyarországnak, 2004

- az államháztartási hiány csökkentése
- a munkaerő-piaci kínálat növelése
- a bérjáruélékok csökkentése
- a bérek kövessék a termelékenységet
- a magánszektor K+F-tevékenysége nőjön
- az oktatási rendszer hatékonyabbá tétele
- stabil jogi környezet
- hálózati iparágak liberalizációja

12

Az állami fejlesztéspolitika célja

- konszenzus kialakítása a fő értékeket, prioritásokat illetően,
- fejlesztéspolitikai intézményrendszer kiépítése („Ordnungspolitik”),
- újfajta államigazgatási kultúra elterjesztése,
- érdemi partnerségi intézményrendszer kiépítése és működtetése,
- a közigazgatási rendszer intézményi és működési reformjához való hozzájárulás,
- az elosztási rendszerek reformjának megalapozása

13

AZ ELEKTRONIKUS TUDÁSTRANSZFER (E-LEARNING) NÉHÁNY KÉRDÉSE A CD-s oktatás és vizsgáztatás tapasztalatai a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján

(Kutatási mérföldkő, kutatásvezető-szerző: Henkey István¹)

Sokan és sokszor írtak már a tudásközpontú társadalomról. Ez alapvetően a tudásalapú szakmák és szolgáltatások dominanciáját jelenti.

Emellett természetesen jelent versenyt is. Hiszen minden azon múlik, ki milyen gyorsan készül fel az új kihívásokra, vagy védi megszerzett pozícióját. Ebben a versenyfutásban minden a belső erősségek, képességek és a külső esélyek sikeres párosításán múlik: ki milyen gyorsan „kapcsol”, milyen gyorsan adaptál, vagy a lehetőségeket mennyivel előbb tudja kihasználni, mint a versenytársak.

Ebben a kettős tanulási folyamatban, amely a piacgazdaság mechanizmusainak valamint az információs kor követelményeinek elsajátítását jelenti, szinte törvényszerű volt az e-learning színrelépése. Ám a nagy kérdés az –és még jó néhány évig az lesz-, hogy releváns tudástranszfer-e az e-learning? Hogyan veszi fel a kesztyűt a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája ezen új kihívásnak? Kutatásomban –amely most egy fontos mérföldkőhöz érkezett- erre keresem a válaszokat. A kutatáshoz tartozó SPSS feldolgozásban Szlaukó Ágnes² működött közre.

1. VALÓJÁBAN HOGYAN TUDJUK MEGHATÁROZNI, MI IS AZ E-LEARNING?

Az e-learning, vagy web-alapú tanulás minden olyan tudásátadási folyamat, amely közvetítő közegeként a számítógépet, szűkebb értelemben a

¹ Dr. Henkey István docens, MÜTF Üzlettudományi Tanszék, Menedzsment Szakirány felelőse, vezető oktatója, a Szegedi Tudományegyetem tudományos munkatársa.

² Szlaukó Ágnes Menedzsment Szakirányos hallgató, Tatabánya Nappali tagozat, III. évfolyam.

számítógépes hálózatot használja³. Az e-learning pedagógiai értelemben több módszertani területet integráló pedagógiai, oktatási technológia. Nagy távolságokat képes áthidalni, mint a távoktatás, de a visszacsatolás idejét is képes lerövidíteni, akár azonnalira. Vonzó, motiváló audiovizuális megjelenítésre képes, mint az oktatófilmek, vagy a multimédiás anyagok, de képes interakcióra és visszajelzésre is. Egyénre szabott oktatást képes irányítani, visszajelzéssel, nagyfokú interaktivitással, mint a programozott oktatás, de a tananyagok napról napra karbantarthatók és a lehető legszélesebb (fizetőképes) közönséget képesek elérni.

Az e-learning alapvetően egyéni foglalkozás. Ezért is kell a választ keresnünk arra, hogy mennyire releváns az e-learning alapú tudástranszfer. A tananyagot a számítógép segítségével, aszinkron módon⁴ dolgozza fel a hallgató. Ez mással nem helyettesíthető alapegysége az e-learning-nek. Megoldásaiban online, offline és CD-Rom lehetőségeket kínál.

A klasszikusnak számító szabad egyetemek (például az angliai Open University, a németországi Fernuniversität, a spanyolországi UNED) után ma már nem is nagyon található olyan felsőoktatási intézményt, ahol ne alkalmaznák a távoktatást vagy annak valamely modulját. Megszűnni látszik a távoktatás angol-szász dominanciája.

2. KÉNYELEM VAGY KIKERÜLHETETLEN SZÜKSÉGSZERŰSÉG?

Nyugodtan válaszolhatjuk a legegyszerűbbet: mindkettő. Ugyanakkor nem csodaszer az e-learning. Önmagában nem tud teljes mértékben megfelelni a releváns tudástranszferi kihívásnak. De rendkívül hatékony módszer, amely kiválóan egészíti ki a klasszikus oktatási módszerek széles skáláját.

Helye van az oktatási módszerek portfóliójában. Tudatosan és teljes körűen ki kell használni az előnyeit.

³ CBT (Computer-based Training – számítógép-alapú képzés): Minden olyan oktatási forma összefoglaló neve, amely a tudásátadás közvetítő közegeként a számítógépet használja.

⁴ Asynchronous learning, olyan tanulási forma, melynek során a tanuló a tananyagot saját ütemezésében dolgozza fel, illetve a tanulók és a tanárok közötti interakció váltakozva és időképlettel zajlik.

Az e-learning (de nevezhetjük internetes távoktatásnak is) új dimenziókat nyit az oktatók-hallgatók, de a hallgatók közötti viszonyokban egyaránt. A tanulási idő kitágul: gyakorlatilag a hét minden napjának minden órájában lehetőség van a szakmai kapcsolattartásra. Ez jelentősen befolyásolhatja a tanulási folyamat hatékonyságát is. Azzal, hogy a hallgató saját maga választhatja ki a tanulási (távoktatási) időtartamot, azt, amikor az ő ismeret-befogadása és ismeret-feldolgozása a leghatékonyabb.

Ugyancsak kedvezően befolyásolja az e-learning a tudáspotenciálban lévő különbségek kezelését az egyes hallgatók között. Az új ismeretanyag gyakorlatilag korlátlan számú megismételtetésével a gyengébb befogadóképességű hallgatók is felzárkózhatnak. A kényelmet szolgálja, hogy az új ismeretanyagokon túl a házi feladatokat (akár személyre szabottan is) az internet segítségével tölthetik le a hallgatók és a megoldást természetesen hasonlóan kell beadni.

A tudás naprakészségét szolgálja az e-learning azzal, hogy egy új korszerű ismeret, egy új kutatási eredmény, egy elemzésre alkalmas esetpélda pillanatok alatt hozzáférhetővé válik.

Nem kell megvárni a –ugyan a korábbiaknál lényegesen rövidebb– nyomdai átfutást és az elkészült anyag terjesztését, a hallgatókhoz való eljuttatását. Az új ismeret szinte azonnal rendelkezésre áll a világ bármely pontján a hozzáférésre jogosultak számára.

Ez különösen ott jelent óriási előnyt, ahol az új ismeretekre a munkavégzéshez vagy a munkavégzés mellett van szükség. Nem kell a munkahelyi feladatokon csorbitani, hiszen a hallgató tetszőleges időpontú szabadidejét, szabadidejének tetszőleges részét használhatja fel az e-learning-re. Több hetes, több hónapos munkahelyi kiküldetés sem jelenthet gondot a tanulásban. Nincs törés az új ismeretek megszerzésének folyamatában.

3. MI A HIBA A KIZÁRÓLAG E-LEARNING ALAPÚ TUDÁSTRANSZFERBEN?

Alapvetően az, hogy nem minden területen használható hatékonyan, gazdaságosan. Hiába hangoztatjuk a tudás társadalmát, az informatika

társadalmát, azért alapvetően a gazdaságosság az üzlet az, ami mindent vezérel.

Így a távoktatást is, mert megvalósításának nélkülözhetetlen (és néha meglehetősen drága) feltételei vannak. Az erre a célra kidolgozott programozott tankönyvek és WEB-oldalak, az audiovizuális segédletek, a hallgatói teljesítményeket mérő interaktív, egyéni azonosítóval ellátott feladatlapok. A speciális tananyag írására és a speciális feladatlapok értékelésére alkalmas oktatók. Az Internet költségei. A hálózat védelme a szándékos rombolók és a hozzáférésre nem jogosultak ellen.

Ezek nem kis költségek, amelyek nagyobb részét a hallgatóknak (a szolgáltatás fogyasztójának) kell viselniük.

De ennél is nehezebb akadályt jelent az e-learning számára az olyan témák (tantárgyak, ismeretek, kompetenciák) tudásanyagának átadása, melyek inkább az úgynevezett „learning by doing” többdimenziós módszert igénylik. A többdimenziós módszer itt azt jelenti: a tanulás a meghallgatás, gondolkodás, válasz, kipróbálás, újragondolás, érzékelés, döntés, cselekvés és kiértékelés útján történik. Ez a módszer ott hatékony, ahol szintetizálni szükséges, ahol a rendszerben való gondolkodás szükséges, ahol bizonyos dolgokban egy optimális portfólió kialakítása szükséges. Mint például a vezetőképésben és továbbképzésben vagy az üzleti tervezésben, a stratégiai kialakításában. Tanulmányok sora bizonyítja, hogy a valóságos csapatok, a valóságos hallgatói közösségek kreatívabban és produktívabban akkor, ha lehetőségük van a hatékony és személyes konzultációkra, nem kényszerülnek „virtuális” megbeszélésekre, gondolatcserekre.

A „learning by doing” úgynevezett fejlődésközpontú módszer, épít a csoport hatékonyságára. Megadja a tanulási folyamat irányát: a résztvevők maguk alakítják ki igényeiket a tanulás tartalmára (de nem az új ismeretekre!) vonatkozóan, megtervezik a járható utat. Módszereket fejlesztenek ki, megtanulnak tanulni, pótolják hiányzó tudásukat. Feltárják a kapcsolati konfliktusokat, és teljes emberként vesznek részt ezekben. Kell, hogy működjön a F2F (face-to-face) hagyományos tantermi oktatás is, a közvetlen tutori kontaktus. Következmény: A résztvevők megtapasztalhatják a hozzáértés művészetét.

Ez a terület még nem fedhető le garantáltan az e-learning segítségével.

Az e-learning ma még hatékonyabb azokon a területeken, ahol jól működik (gyors, megbízható, garanciális, ...) az úgynevezett egydimenziós tanulási módszer a „learning by thinking”. Itt a tananyag elsajátítása a megismerésre (akár hálózaton keresztül), a gondolkodásra és a „kérdés-felelet-magyarázat” útra szorítkozik.

4. HOL TART A MODERN ÜZLETI TUDOMÁNYOK FŐISKOLÁJA?

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolája még kellő időben ismerte fel az e-learning-es oktatás felvételét tudástranszfer portfóliójába. A megoldások közül elsőnek –mintegy alapnak, melyre később biztosan lehet építkezni- a CD-Rom lehetőségét választotta. Célul tűzte ki 12 tantárgy (*Üzleti tervezés, Európai Unió, Stratégiai marketing, Projektmenedzsment, Gyakorlati vállalati pénzügyek, Menedzsment a gyakorlatban OKJ, Controlling, Marketingkommunikáció, Vállalatgazdaságtan, Pályázatkészítők kézikönyve, Operációkutatás és Idegen nyelvű szakmai anyagok*) e-learning kompatibilis kidolgozását (CD-Rom megoldásban) és rendszerbe állítását valamennyi szakon és valamennyi tagozaton. Mára elkészült az *Európai Unió, a Stratégiai marketing, az Üzleti tervezés* (már 2. javított és bővített kiadásban!), a *Menedzsment a gyakorlatban OKJ, a Vállalati pénzügyek és az Operációkutatás*. 2004 őszére megjelenhet a *Projektmenedzsment* és a *Controlling* is.

Ezek az anyagok az ún. *Intelligens Könyvek*⁵ kategóriájába tartoznak. Emellett jelen kutatás vezetőjének munkája eredményeként az ún. *Intelligens Füzetek*⁶ kategóriában –mely kategória megfelel egy gyakorlatorientált felsőoktatási jegyzet kategóriának- is megjelent már négy CD-s kiadvány. Ezek: *Menedzsment alapok, Humánmenedzsment* (benne a tananyag német nyelven is), *Minőségmenedzsment és a Stratégiai menedzsment*.

Az elkészült elektronikus anyagokat az oktatásba bevonva az elmúlt szemeszterekben teszteltük több ezer fős (nappali, esti és levelező tago-

⁵ Az Intelligens Könyvek számítástechnikai- és szervezési keretrendszerének kidolgozója a Multibridge Kft.

⁶ Az Intelligens Füzetek számítástechnikai- és szervezési keretrendszerének kidolgozója a Multibridge Kft.

zatos) hallgatói csoport bevonásával.

Az e-learning az oktatásban csak egy eszköz, a tudásátadás hatékonysága az adott tananyag minőségétől és az oktatás irányítójától (annak szakmai felkészültsége mellett IT-kompetenciájától is!) függ. Az e-learning egyszerre kevesebb és több is, mint az oktatás. Kevesebb olyan értelemben, hogy nem képes 100%-osan kiváltani a klasszikus oktatási formákat (F2F: face-to-face, hagyományos tantermi oktatás), csak és kizárólag azokkal együtt alkalmazható, ez is hatékonyságának egyik fontos kritériuma. Több, hogy olyan megoldásokra képes, mint a projekt alapú tanulás vagy a probléma-orientált (PBL: Problem Based Learning) tanulás. Ezek a lehetőségek (melyekhez nélkülözhetetlen az oktatók e-learning kompetenciájának kialakítása, fejlesztése) egyben meghatározzák az elektronikus tananyagok és az e-learning fejlesztések lehetséges irányát a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának számára, megtartva a főiskola egyik különleges versenyelőnyét, a gyakorlatorientáltságot, a problémamegoldás képességének tudástranszferét.

Mindezek után feltehetjük a legfontosabb kérdést: releváns tudástranszfer-e az e-learning?

A válaszok előtt nézzük, mit mutatnak az empirikus felmérések!

Vizsgált személyek:

A CD-ről, mint tananyagról és vizsgálóeszközzel négy csoport véleményét kérdeztük meg a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján. 90 fő válaszolt a budapesti karról, nappali tagozatról (továbbiakban budapesti), 44 fő Budapestről, az esti tagozatról (továbbiakban esti tagozat), 91 fő a tatabányai levelezősök közül (továbbiakban levelező tagozat) és 273 fő a tatabányai nappali tagozatról (továbbiakban tatabányaiak). Ez összesen 498 mintát jelentett.

A vizsgálatba bevont kérdések:

A CD használatával felkészültsége az adott témából hogyan viszonyul a tankönyvekből való felkészültséghez képest?

A kérdést ötfokú skálán vizsgáltuk, ahol az ötös azt jelentette, hogy

lényegesen maradandóbb a CD-s felkészülés, mint a tankönyvekből történő, az egyes pedig azt, hogy lényegesen alatta marad.

Az összes megkérdezett 39,5%-a adott 4-est, 28,2%-a 3-ast és 19,7%-a 5-öst erre a kérdésre. A kérdezettek 67,7%-a maradandóbbnak ítéli a CD-ről történő felkészülést a tankönyvekből történő készülésnél. 10,1%-a ítéli kevésbé maradandónak. 28,2% lényegében ugyanolyannak tartja. Míg ötös osztályzat a budapestiek 17,9%-ánál és a tatabányaiak 10%-ánál szerepel, addig az esti tagozatosok 36,4%-ánál és a levelezősök 40,2%-ánál. A tatabányaiak adták a legtöbb hármast. A budapestieknek pont az 50%-a 3-ast, vagy attól rosszabb osztályzatot adott.

A kérdezett csoportok értékelésének átlagait vizsgálva jellemző különbségeket állapíthatunk meg. A budapestiek válasza átlagosan 3,59, mint osztályzat, a tatabányaiaké 3,45. Ők mindannyian nappali tagozatosok, nincs is válaszaik között igazán különbség. Az esti tagozatosok a felkészültség maradandóságát átlagosan 3,91-re értékelik, míg a levelezősök 4,2-re.

Az estisek és levelezősök válasza is közelít egymáshoz. Azt a gondolkodást látjuk érvényesülni, ami pontosan a CD előnyei és az esti, levelező tagozatosok életmódja közötti párhuzamra mutat rá. Dolgoznak és tanulnak, kevesebb az idejük, mint a nappalisoknak, ezért sokkal inkább kapaszkodnak a gyors és hatékony felkészülési lehetőségek után. Ezért is ítéli maradandóbbnak a tanultakat. Valószínűleg kevesebb befektetéssel tudták a hasonló tanulmányi eredményt megvalósítani, mintha tankönyvekből tanultak volna.

Az összes megkérdezettre eső átlag 3,69 az ötfokú skálán.

Miben látja legnagyobb előnyét a CD-s tananyagoknak?

Négy válasz közül választhattak a kérdezettek. Ha több választ adtak, sorszámozniuk kellett. Ennek alapján többen jelöltek meg első helyezett, mint bármely másik helyezett választ.

A négy válasz lehetőség:

1. Bármikor használhatom, „érzem” a korszerű technikát és ez érdekes számomra.
2. A vizsgaprogram segítségével előre és pontosan ismerem a követelményeket.

3. Kevesebb helyet foglalnak el, mint a könyvek.
4. Tanulás közben beprogramozott e-mail segítségével kérdezhetek a tanártól.

A minták feldolgozása azt mutatta, hogy 79,9% tette az első helyre azt az előnyt, hogy pontosan ismeri a vizsgakövetelményeket, 24,3%-kal a második helyen szerepel a korszerűség, 10,7%-kal a 3. helyen áll az, hogy kevés helyet foglal. A negyedik helyen 7,8%-kal az áll, hogy e-mailen keresztül tanártól segítséget kérhetnek (még nem ismerik fel az on-line lehetőségeket!).

Ezek az arányok körülbelül megfelelnek a vizsgált csoportokon belüli arányoknak is, de felfedezhetünk olyan alapvető különbségeket, amelyek már azt a kérdést is felvetik, mit vár el a CD-től egy nappalis, egy levelezős, vagy egy esti tagozatos.

Az első helyen a követelmények ismerete a budapestiek 77,5, az esti tagozatosok 90,9, a levelezősök 84,5 és a tatabányaiak 77,6%-ánál áll az első helyen. **Látható, hogy a nem nappalisok számára ez fontosabb, mint a nappali tagozatosok számára. A nappali tagozatosok más úton is rengeteg információt szerezhetnek a vizsgakövetelményekről. Érzékelhető, hogy a levelezős és nappali diákoknál ez egy valós probléma, bár a nappalisok is fontosnak tartják a követelményekről szóló információt.**

A korszerűség a második helyen szerepel a budapestiek 27,5, az esti tagozatosok 36,4, a levelezősök 17,9 és a tatabányaiak 25,9%-ánál. Ez az esti tagozatosoknál a legfontosabb a négy csoport közül.

Kicsit változatosabb a helyzet a „kevés helyre” vonatkozólag. A budapestiek 17,5%-a a második helyre teszi, 15%-a a harmadik helyre. Az estisek 36,4%-a teszi a harmadik helyre, de a levelezősök 20,2%-a a második helyre és szintén a második helyre a tatabányaiak 13,2%-a teszi ezt a válaszlehetőséget. Mindezekből azt állapíthatom meg, hogy aki sokat utazik az iskola miatt, az inkább teszi ezt a választ a második helyre. Ezért jellemző ez inkább a levelezősökre, akik általában lakóhelyüktől különböző településen tanulnak. Az estisek és budapestiek útvonala nagyrészt Budapesten belülre korlátozódik. A tatabányaiak közül azért teszik még mindig néhányan második helyre, mert köztük sokan albérletesek, vagy kollégisták és a CD-t bizony lehet, hogy haza is kell vinni.

Az e-mail szerepének jelentéktelensége első látásra az összesített adatok alapján elszomorító. A következő állapítható meg: negyedik helyen a budapestiek 12%-a jelzi, az estisek 27,3%-a, de a tatabányaiak 12,6%-a a harmadik helyre teszi. Sőt a levelezősök 23,8%-a a második helyet adja neki. A levelezősök esetében a ritka, esetenként rendszertelen tanár-diák kapcsolat teszi ezt szükségessé. A tanárok nem mindig elérhetők pont akkor, pont az iskolában, amikor a hallgató ott van és keresi. Az estiseknél ez miért nem fontos? Talán rendszeresebb a találkozás, pontosabban tudja, mikor melyik tanártól, vagy milyen egyéb helyről kaphat segítséget, de ez pusztán feltételezés, ami még csak tapasztalaton sem alapszik. Úgy gondolom itt még nagyon sok a kiaknázható lehetőség, akár az e-mailhez kapcsolódóan, akár pl. egy „chat-szobához” kapcsolódóan.

Miben látja legnagyobb hátrányát a CD-s tananyagoknak?

A négy válasz lehetőség:

1. Személytelen.
2. Ha nem nyomtatom ki, hamar elfárad a szemem.
3. Könnyen tanulok, de gyorsan felejték.
4. Nem mutat szépen a könyvespolcon.

Az első helyre az a tény került, hogy hamar elfárad a hallgató szeme. 198 fő, azaz az összes megkérdezett 64,1% választotta ezt hátránynak. A második helyen a CD-nek az a hátránya áll, mely szerint a hallgató gyorsan felejt. Ezt a válaszadó hallgatók 11%-a jelöli meg másodikként. Személyes véleményem szerint a gyors felejtés inkább a hallgató hibája, de akár összefüggésbe is hozható a CD által kínált tanulási módok hosszú távú eredményességével. A harmadik helyen az áll, hogy a CD személytelen. Ezt azonban csupán 4,2% jelöli már csak meg harmadikként. Érthető okokból. A végére marad, hogy nem szép a könyvespolcon. Ezt 5,2% jelöli meg a negyedik helyen, azok, akik vették a fáradságot és végig jelölték a rangsort. Megjegyzem, hogy 3,6% az első helyre tette eme „valóban életbevágó” tényező nemkívánatosságát.

Vizsgáljuk meg, hogy belső-mintánként jellemzően melyik válasz hányadik helyre került, vagy másképp az egyes csoportokban mit tartottak súlyosabb hátránynak, mit kevésbé. Elsőként a hátrányok sorában 60%-kal a budapestieknél, 54,5%-kal az esti tagozatosoknál, 79,8%-kal a levelezősöknél és 58%-kal a tatabányaiak közül **a szem elfáradását jelöl-**

ték meg. Ez a hátrány a legnagyobb arányban a levelezős hallgatók körében jelentkezett. Feltételezéseim szerint azért, mert ők dolgoznak egész héten, és utána hétvégén folytatják saját maguk és a szemük fárasztását is. De fontos tudomást venni a probléma létezéséről és ez egyben felhívás a megoldására, hiszen minden csoportban igen sokan adtak prioritást ennek a tényezőnek.

A budapestiek 32,5%-a és a tatabányaiak 31%-a és az estisek 36,4%-a a gyors felejtést tette az első helyre. A levelezősök 13%-a tette ezt a második helyre.

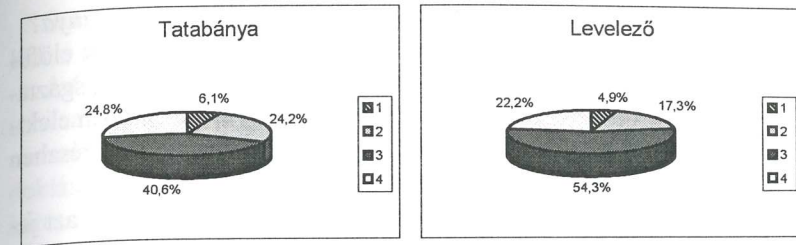
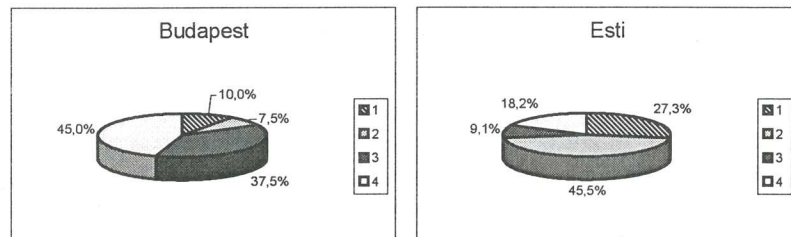
A személytelenség a budapestiek 7,5%-ánál a második, illetve ugyanennyinél a harmadik helyen szerepel, az estisek 18,2%-ánál a második helyen, a levelezősök 6%-ánál az első helyen, a tatabányaiak 7,5%-ánál a második helyen. A könyvespolci rossz megjelenés pedig 10, 9,1, 4%-kal (budapesti, esti és tatabánya) a negyedik helyet kapta. Aranyos, hogy a levelezősök 4,8%-a tette az első, és ugyanennyi az utolsó helyre is. Lehet, hogy csak tévedésből.

A tanulási folyamat idejét felosztva mit tekinthetünk ideálisnak?

Az ideális alatt hatékony, felhasználó-barát és mély tudás-gyökeret adó tanulási folyamatot, annak összetételét értjük.

A teljes mintát tekintve az alábbi eredmény kerekedtek. A kérdésre 3,9% nem válaszolt. A választ adóknak a 7,1%-a voksol a CD nélküli felkészülésre, 20,9%-a a második lehetőségre, 42,8%-a a harmadik lehetőségre, 26,6% a negyedik lehetőségre és 2,7% egyéb választ adott.

A tanulási folyamat idejére vonatkozó ideális felosztás



A választási lehetőségek a következők:

1. A teljes idő kontakt (személyes) előadásokra és kontakt (személyes) konzultációkra szorítkozzon.
2. Kontakt előadás 1/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülés 3/5-nyi, kontakt konzultáció 1/5-nyi.
3. Kontakt előadás 2/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülés 2/5-nyi, kontakt konzultáció 1/5-nyi.
4. Kontakt előadás 3/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülés 1/5-nyi, kontakt konzultáció 1/5-nyi.

A budapestiek 45%-a a 4. lehetőséget részesíti előnyben, kontakt előadást 3/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülést 1/5-nyi és kontakt konzultációt 1/5-nyi részben szeretne, ezt tartja ideálisnak.

A tatabányaiak legnagyobb része, 40,6%-a a 3. lehetőség mellett voksol, kontakt előadást 2/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülést 2/5-nyi, kontakt konzultációt pedig 1/5-nyi részben szeretne a tanulmányai során. Ez érdekes módon közelít a levelezősök elvárásaihoz. Közülük ugyanezt a pontot választották legtöbben, az 54,3%-uk. Utalhat ez azoknak a bejárósoknak az igényére, akik Tatabányán tanulnak, de utalhat arra, hogy valamiért nem szívesen járnak be a hallgatók az órákra. Lehet, hogy érdektelenek az órák, közömbösek a diákok, rossz az időbeosztás, illetve számos egyéb területen tapogatózhatunk, hipotézis gyanánt.

Az esti tagozatosok 45,5%-a 2. koncepciót tartja leginkább az igényeit kifejezőnek, azaz kontakt előadást 1/5-nyi, elektronikus anyagból felkészülést 3/5-nyi, kontakt konzultációt 1/5-nyi arányban tartana elfogadhatónak.

Helyes-e a CD-s tananyagok és vizsgaprogramok fejlődésének iránya?

Ez a fejlődés az e-learning irányába halad. A CD-s programok előfutárok csupán. Az e-learning tisztán elektronikus tananyagot és vizsgázást jelöl. **A másik fejlődési ág a bilearningek iránya.** Ez részben elektronikus anyagok segítségével történő tanulást és vizsgát jelent, részben pedig a kiegészítő kontakt konzultáció és tréning alkalmazását.

A kérdés ötfokozatú skálán történő értékelését kértük. Az ötös azt jelentette, hogy valaki teljes mértékben helyesnek tartja a fejlődésnek ezt az irányát, az egyes pedig, hogy egyáltalán nem tartja annak.

A kérdésre 1%-a a megkérdezetteknek nem válaszolt. A válaszadók közül 4,9% nem tartja helyesnek egyáltalán, 9,2% kettést adott, 29,7% hármast adott, **35,9% négyest és 20,3% pedig teljes mértékben helyesnek tartja a fejlődés ilyen irányát** (ötöst adott). A budapestiek és a levelezősök valamivel jobban támogatják ezt a fejlődést, mint a tatabányaiak. Az esti tagozatosok közömbösen szemlélik az eseményeket. Az átlagok alapján ez alátámasztható. A budapestiek átlagosan 3,65-re osztályozták a folyamatot, az esti tagozatosok csak 3,00-ra, a levelezősök 3,86-ra, a tatabányaiak 3,46-ra. Ez összességében 3,58-as osztályzatot jelent, ennyire tartják helyesnek összességében a válaszadók ezt a fejlődési folyamatot.

A fejlődési folyamatról

A leggyakrabban előforduló válaszokat 10 kategóriába sorolva értékelhetjük. A kategóriák:

1. Jobb időbeosztást tesz lehetővé, akkor tanulok, amikor akarok, talán olyankor is, amikor már egyébként nem lenne időm.
2. Személytelen, szükség van a személyes előadásra, példára, a kapcsolatra, így maradandóbb az anyag, elveszik a tanítás hangulata.
3. Gyors, a rohanó világhoz alkalmazkodni tudunk a CD-vel.
4. Kényelmes, csak számítógép kell hozzá, korszerű, praktikus.
5. Könnyebb a tanulás, átfogó az anyag, átlátható.
6. Mechanikus a tanulás, nem hatékony, nem az igazi tudást méri.
7. Helytől nem függ a használata.
8. Hatékonyabb a CD, mint a tankönyvek, jó ábrákat lehet beletenni, mozgó képeket, interaktív.
9. Könnyebben felejthető, nem ad maradandó tudást.
10. A technikai fejlődést követni kell, hozzátartozik a mai világhoz.

Szinte mindenkinek volt hozzáfűzni valója az e-learninghez, mint fejlődési irányhoz.

A CD-s tananyagok és vizsgaprogramok előfutárai az e-learningnek és a bilearningnek. Miután itt már osztályozták a hallgatók, hogy szerintük mennyire helyes a fejlődés ilyen iránya, jelen kérdésünkben részletes indoklást kértünk tőlük. A 498 válaszadóból 86,34% fejtette ki gondolatait kérdésünkre. Negatív és pozitív érzéseik hűen tükrözik a valóságot. A tatabányai nappalisok 94,5%-a, a budapestiek 86,6%-a, a levelezősök 71,42%-a és az estisek 65,9%-a válaszolt erre a kérdésre.

Látható, hogy az említett tíz kategória körvonalazza azokat a gondolatokat, amelyek a tananyagok és vizsgalehetőségek fejlődési irányát tekintve a hallgatóban felmerülhetnek. A hatékonyság az egyik legfontosabb kérdés egy új, egy jobb dolog létrehozásában, de még ezen a területen is erősen eltérőek a vélekedések a megkérdezett csoportokon belül is, de nem csoportonként. Van azonban egy nagyon fontos és már most konkrétan, határozottan megfogalmazható hatása ennek a fejlődési irányának. A tanár és hallgató között létező személyes kapcsolat és minden ahhoz kötődő fogalom torzulásához, elsekélyesedéséhez vezet. Egy tanárnak személyes példaértéke (lehet) van, az órának hangulata, a csapatnak lelke. Ezt a gondolatsort az adott válaszok alapján fogalmaztam meg. Tudni kell, hogy bár néhányan maradnak itéltek magukat, amiért kimondták, hogy ők jobban szeretik a személyes előadást, a megbeszélés lehetőségét, **de minden vizsgált csoportban kiemelkedően magas volt azoknak a száma, akik a személytelenséget felrötták, vagy a személyes találkozást hiányolták.**

5. ÖSSZEGZÉS

amelyek koránt sem a téma befejezését jelentik, csupán egy kutatási mérőföldkőnél lévő „hangos gondolkodást”.

7 hónapos kutatásom 498 mintán a következő eseményeket, megállapításokat hozta:

A kérdőív minden egyes kérdésére kapott eredmény ismeretében megállapítható, hogy **mást kell nyújtánunk a levelezős, esti és nappali tagozatosoknak.** Más és más tanulási forma tud az egyes hallgatói csoportok hatékony tanulásához, mély tudásához eredményesen hozzájárulni. A

kezdetek után örülünk annak, hogy a tanárok és a hallgatók elfogadják a CD-t, nem menekülnek tőle, esetleg még szeretik is. Azonban a kezdeti nehézségek átlépése közben azokat a kérdéseket célravezető megfogalmazzunk és megválaszolunk, amelyek a jelenben pontosan felmérhetők, de a jövőbeli tökéletesedést szolgálják.

Kutatásom következő szakaszában arra keresem a választ, hogy milyen lenne a felhasználó számára ideális e-learning tananyag összetétele, a hatékony és mély gyökereket adó tudás megszerzése érdekében.

Tatabánya, 2004. április.

ÖNÉLETRAJZ

Dr. HENKEY ISTVÁN

Név: Dr. Henkey István

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának főiskolai docense, a Szegedi Tudományegyetem tudományos munkatársa, egyetemi doktor

Tudományos fokozat: folyamatban van a Ph.D. megszerzése

Nyilvános elérhetősége: henkey.istvan@mutf.hu, www.mutf.hu/henkey
+3634-520-441, +3630-993-0285

Bemutakozás:

Tatabányán született, pedagógus családban. Középiskoláját Budapesten, egyetemi tanulmányait Miskolcon a NME Gépészmérnöki Karán végezte. Egyetemi évei alatt arra készült, hogy értelmiségi pályáját egyetemi oktatóként kezdje. Erre lehetősége is volt, amikor Susánszky János professzor tanársegédnek hívta az Ipargazdaságtani tanszékre. Akkor mégsem ezt választotta, tervezőmérnökként helyezkedett el. Újításai vannak, szabadalma van. 1996-óta a MÜTF Üzlettudományi tanszékén számos tematikát kidolgozva menedzsment tárgyakat oktat. Több mint 50 publikációja jelent meg, könyv, könyvfejezet, jegyzet, szócikk. Elkötelezett az e-learning mellett.

Kocsis József akadémiai doktor irányítása mellett Ph.D. tanulmányait végzi. Kutatásait a vezető teljesítményével kapcsolatos témákban végzi.

A Magyar Sportért Miniszteri Emlékérem tulajdonosa.

A MKT KEM-i szervezetének alelnöke.

Hobbija a fotózás, az asztalitenisz és a görkorcsolya.

LEGYEN-E BEVÁSÁRLÓKÖZPONT TATABÁNYÁN?

(Horváth Judit)

A Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján a szerző irányításával átfogó kutatás készült 2002-ben Tatabánya és Oroszlány lakosságának vásárlási szokásairól. Ennek során feltérképeztük Tatabánya kereskedelmi hálózatának jelenlegi struktúráját, a napi cikk forgalmazásban kialakult piaci erőviszonyokat, a versenyhelyzetet, foglalkoztunk továbbá a városból eláramló, illetve a városba bejövő vásárlóerő megközelítő becslésével. A kialakult objektív helyzetről összegyűjtöttük a vásárlók szubjektív értékítéleteit. Emellett a jövőbeni tendenciák felvázolása és a fejlesztési elképzelések megalapozása érdekében véleményeket kértünk a vásárlóktól a város jelenlegi kereskedelmi ellátottságának hiányosságairól, illetve a kielégítetlen igényeikről. Ezen belül kiemelt figyelmet szenteltünk a tatabányai bevásárlóközpont létesítése kérdésének.

A Tatabányától mintegy 15 km-re fekvő Oroszlány városát azért kapcsoltuk be kutatásunkba, mert tudomásunk szerint innen sokan járnak be dolgozni a megyei jogú városba, és feltehetően a tatabányai kereskedelmi létesítmények vonzó hatása is megnyilvánul e településnél.

A KUTATÁS MÓDSZERE

Kutatási céljaink megvalósítása érdekében alapvetően a primer adatfelvétel módszerét alkalmaztuk. **Tatabányán 692 háztartásra, míg Oroszlányban 100 háztartásra** kiterjedő otthoni, szóbeli megkérdezést hajtottunk végre.

A mintavétel az egyszerű véletlen kiválasztás szabályait betartva, az önkormányzatok lakcím nyilvántartásából vett címjegyzék segítségével történt. A megkérdezéseket a MÜTF hallgatói végezték.

A "Népszámlálás 2001" című kiadványban publikált, alapsokaságra vonatkozó adatokra támaszkodva megállapíthatjuk, hogy mintánk a 28.686 tatabányai háztartás **2,4 százalékát**, és a 7.905 oroszlányi háztartás **1,3 százalékát** teszi ki, ami magas reprezentációs foknak tekint-

hető. A viszonylag magas minta-elemszámra azért is szükségünk volt, mert kérdőívünk több összetett, zárt kérdést, illetve nyílt kérdéseket is tartalmaz, melyek hitelt érdemlő feldolgozása, illetve elemzése csak megfelelő minta-elemszám esetén volt lehetséges.

Az adatfelvétel alanya mindig a háztartás egésze volt, kérdezőbiztosaink azonban az interjút mindig egy fővel folytatták le, mégpedig azzal a személlyel, aki a legkompetensebbnek volt tekinthető a vásárlások, illetve a háztartás vezetése tekintetében.

A minta összetételét a szokásos demográfiai ismérvek – a nem, az életkor, az iskolai végzettség, a háztartás tagjainak száma, továbbá a háztartások anyagi helyzete és személygépkocsival való ellátottsága – szerint vizsgáltuk.

Jelen keretek között a minta százalékos arányait csak a címben jelzett téma szempontjából különösen fontos anyagi helyzet és a személygépkocsival való ellátottság szerint közöljük.

Az anyagi helyzetet a megkérdezettek szubjektív megítélése alapján rögzítettük. Érdekes, hogy mind Tatabányán, mind Oroszlányban a döntő többség (73 százalék és 75 százalék) átlagosnak érzekelte az anyagi helyzetét, átlagosnál jobbat Tatabányán 10 százalék jelzett, Oroszlányban viszont csak 3 százalék. Ennek megfelelően az átlag alatti, illetve jóval az átlag alatti anyagi lehetőségekkel rendelkezők Oroszlányban többen vannak (22 százalék), mint Tatabányán (17,5 százalék).

A megkérdezett háztartások több mint fele (Tatabányán: 54 százalék, Oroszlányban: 57 százalék) rendelkezik személygépkocsival. A távolabbi helyeken, más településeken történő vásárlások szempontjából elsősorban ők jöhetnek számításba. Emellett a nagyobb alapterületű kereskedelmi létesítményeket is nagyobb valószínűséggel látogatják, hiszen ezekben az egy alkalommal eszközölt vásárlások mind tömegüket, mind értéküket tekintve magasabbak az átlagosnál.

A JELENLEGI KERESKEDELMI HÁLÓZAT VÁSÁRLÓI MEGÍTÉLÉSE

Tatabányán régóta jelen vannak a napi cikket árusító multinacionális cégek szupermarketjei, hard és soft diszkontjai, a nagy magyar tulaj-

donú láncok képviselői (COOP és CBA), és itt is megtalálhatóak a magyar tulajdonú, kisebb alapterületű üzletek is. 2000 őszén nyitotta meg kapuit az Interspar hipermarket, majd ezt követte 2001 őszén a TESCO.

Kutatásunkban mindenekelőtt a közelmúlt kereskedelmi fejlesztéseinek a lakosság közérzetére gyakorolt hatását igyekeztünk feltárni. Emiatt a közvetett és a nyílt válaszadást is lehetővé tevő kérdésfeltevés módszeréhez folyamodtunk. Kérdésünk a következőképpen hangzott: „Könnyebbé vált-e a vásárlás az Ön (az Ön családja) számára az 1-2 évvel ezelőttihez viszonyítva?”

A kutató itt a pozitív vélemények sokaságára számított. Ehelyett az igen és a közömbös válaszok arányai nem alakultak túlzottan kedvezően. (Lásd az 1. sz. táblázatot.)

1. számú táblázat

A vásárlás könnyebbé válásáról kialakult vélemények százalékos megoszlásai a tatabányai és az oroszlányi mintában

A vásárlás	Tatabánya	Oroszlány
könnyebb lett	33	19
nem lett könnyebb	26	50
nem változott, nem tudja	41	31
Összesen:	100	100

Tatabányán a háztartások mintegy egyharmadában ítélték meg úgy, hogy javult a helyzet, Oroszlányban – talán érthető módon –, még kevesebb volt a pozitív választ adók aránya. Itt a kategorikus nemmel válaszolók aránya rendkívül magas: minden második válasz ilyen volt. Tatabányán az egyértelmű „nem” válasz jóval kevesebb volt (csak 26 százalék). Mindkét városban sokan voltak azok is, akik közömbösek a téma iránt: nem tudták megítélni a helyzetet, vagy úgy érzékelték, hogy semmi sem változott.

Közismert az az összefüggés, hogy a kis mértékű változásokat a lakosság stagnálásnak érzékeli. Mégis az itt kirajzolódott képet nehezen el-

fogadhatónak tartjuk, hiszen például a nem olyan régen megnyílt hipermarketeket is jóval többen látogatják, mint amennyien itt pozitív változásokat jeleztek.

Az igen és nem válaszoknál indoklásokat is kértünk. Érdekes, hogy a pozitív válaszok alátámasztására jóval nagyobb érvkészséggel rendelkeztek a megkérdezettek, mint a negatív válaszok megindoklására. Az igen válaszok miérettjeinél átlagosan 1,9 választ kaptunk, tehát majd minden válaszoló két érveléssel is szolgált. A nemleges válaszok indoklásaként viszont Tatabányán átlagosan csak 0,9 volt az említések száma, Oroszlányban pedig 0,8. Ez azt jelenti, hogy olyanok is voltak, akik a kérdésünkre adott negatív reakciót egyáltalán nem voltak hajlandóak megindokolni. E mögött részben az is meghúzódhat, hogy válaszukat nem gondolták át alaposan.

Tatabányán a vásárlás könnyebbé válását a megkérdezettek az alábbiakkal indokolták:

Több az új bolt és közelebb vannak	168 említés
Több a nagy üzlet	115 említés
Nőtt a választék	93 említés
Mindent megtalál egy helyen	23 említés
Nőtt az életszínvonal	20 említés
Csökkentek az árak, több az akció	8 említés
Hosszabb lett a nyitva tartás	5 említés
Egyéb indokok	6 említés
Összesen:	438 említés

Az egyéb indokok között főként olyanok vannak, amelyek nem közvetlenül a kereskedelemmel kapcsolatosak, például, hogy jobb lett a közlekedés, fejlődik a település stb.

Sokan örülnek az új üzleteknek, köztük a nagy alapterületű egységeknek, a bővülő választéknak stb. A hosszú nyitvatartási idő viszont csak kevesek számára tartozik a kardinális szempontok közé Tatabányán.

Az oroszlányiak nagyjából ugyanezekkel az érvekkel szolgáltak. A

hosszabb nyitvatartási időt azonban itt senki nem említette. Új szempontként merült fel, hogy olcsóbb bevásárlóhelyek is vannak, egy fő pedig a csomagküldő kereskedelemre hivatkozott.

Azt az álláspontot, hogy nem lett könnyebb a vásárlás, a tatabányaiak a következő érvekkel támasztották alá:

Nem nőtt az életszínvonal	89 említés
Magasak az árak	57 említés
Szűkös az áru kínálat	3 említés
Túl széles a kínálat, sok időt vesz el átneézni	3 említés
Nehezen mozog	3 említés
Romlott a minőség	2 említés
Sokfelé kell menni vásárolni	1 említés
Összesen:	158 említés

A válaszok 92 százaléka – kétféle megközelítésben – egyértelműen az alacsony jövedelmi színvonalra, a kicsi vásárlóerőre vonatkozik. Az oroszlányi válaszoknál úgyszintén ez a helyzet.

Érdekes a szűkös áru kínálat és a túl széles kínálat egyidejű megjelenése az érvek között. Ez utóbbi különösen az idősebbek számára okoz gondot, többek között ezért is mennek kevesebben közülük a hipermarketekbe vásárolni.

HIÁNYOSSÁGOK TATABÁNYA KERESKEDELMI HÁLÓZATÁBAN

A kielégítetlen szükségletek feltárása érdekében felkértük a megkérdezetteket, hogy arról is nyilatkozzanak, hogy milyen típusú üzleteket hiányolnak Tatabánya kereskedelmi hálózatából. A 692 tatabányai háztartásból erre a kérdésre összesen 208 választ kaptunk és a 100 oroszlányi háztartásból 26-ot. Ez azt jelenti, hogy a többséget nem különösebben foglalkoztatja a kérdés, vagyis a mai kereskedelmi ellátottságot kielégítőnek találja. Néhányan meg is jegyezték, hogy nincs szükség semmire.

Úgy gondoljuk mégis, hogy az üzlethiányokat jelző véleményeket – az 1-1 említésig bezáróan is – érdemes teljes körűen közreadnunk. A nagyobb arányban előforduló kielégítetlen szükségletekkel mindenképpen célszerű foglalkozni, az 1-2 említéssel szereplő üzlettípusok pedig a boltnyitást fontolgató kisvállalkozóknak adhatnak ötleteket. A kereskedelem továbbra is folytatódó koncentrációja ugyanis oda vezet, hogy a kereskedelmi láncoktól független kiskereskedők akkor tudnak a legbiztonságosabban talpon maradni, ha speciális, létszámban kisebb vásárlói kör igényeinek kielégítésére vállalkoznak. A tatabányaiak által hiányolt üzlettípusokat lásd a 2. számú táblázatban!

A legtöbben a ruházati boltokat keveslik Tatabányán. Ha az 54 említést a háztartások számára vetítjük, akkor azt kapjuk, hogy a kevés ruházati üzlet a háztartások 8 százalékánál jelent problémát. Az alapsokaságra kivetítve, ez 2.295 háztartást takar.

A bevásárlóközpont iránti igényt itt is többen megerősítették annak elenére, hogy ezzel a témával külön kérdésben is foglalkoztunk (lásd később!). Érdekes a több hipermarket felvetése. Véleményünk szerint jelen időszakban túlzottan nagy kínálatot eredményezne a napi cikkek területén egy harmadik hipermarket megnyitása Tatabányán.

A további üzlettípusokhoz nem fűzünk kommentárokat, mivel azok létesítésének szükségességét – további információk hiányában – nem tudjuk megítélni, de ezek listája a kereskedelem fejlesztésével foglalkozó szakemberek és a vállalkozók számára kiindulási pontot jelenthet.

2. számú táblázat

A Tatabánya kereskedelmi hálózatából hiányolt üzlettípusok a tatabányai mintában

Üzlettípus	Az említések	
	száma	százaléka
Ruházati bolt	54	26
Bevásárlóközpont	34	16
Több hipermarket	20	10
Műszaki és elektronikai bolt	21	10
Lakberendezési boltok	16	8
Szórakoztató létesítmények	13	6

Márkaboltok	6	3
Kulturális intézmények	4	2
Zöldszégbolt	3	1
Mezőgazdasági bolt	3	1
Hentes	3	1
Háztartási bolt	3	1
Élelmiszer bolt	3	1
Számítástechnikai bolt	2	1
Szerviz és javító műhelyek	2	1
Gyorséttermek	2	1
Sportbolt	2	1
Optika	2	1
Bórdíszmű és bőráru	2	1
Zenebolt	2	1
Szexshop	2	1
Fémáru bolt (vasedény)	1	0
Papírbolt	1	0
Sportlétesítmények	1	0
Illatszert	1	0
Posta	1	0
Könyvesbolt	1	0
Kifőzde	1	0
Művészeti bolt	1	0
Vegyesbolt	1	0
Összesen:	208	100

A teljesség kedvéért felsoroljuk az említések előfordulási gyakoriságának sorrendjét követve az oroslányiak által hiányolt üzlettípusokat is.

Ezek a következők:

Bevásárlóközpont	5 említés
Áruház	3 említés
Több hipermarket	3 említés
Metro áruház	3 említés
Olcsó áruház	2 említés
Szórakoztató létesítmény	2 említés

Bútoráruház	1 említés
Szakáruház	1 említés
Bútorüzlet	1 említés
Zenebolt	1 említés
Öltönybolt	1 említés
Papírbolt	1 említés
Szexshop	1 említés
Vásárcsarnok	1 említés
Összesen:	26 említés

Az oroszlányiaknál a ruházati bolt iránti igény csak elenyésző arányban szerepel. A legtöbb jelölés olyan kereskedelmi létesítményekre vonatkozik, ahol sok mindent meg lehet egy helyen vásárolni. Néhányan Metro áruház létesítésére tettek javaslatot, ami egy újabb hipermarket nyitásánál jobb ötletnek tűnik.

LEGYEN – NE LEGYEN TATABÁNYÁN BEVÁSÁRLÓKÖZPONT?

Mielőtt rátérnénk az ezzel kapcsolatos vizsgálati eredmények ismertetésére, tisztáznunk kell, hogy mit értünk **bevásárlóközpont fogalmán**. Ebben ugyanis sem a szakma, sem pedig a közvélemény álláspontja nem egységes. Sokan a hipermarketet is a bevásárlóközpontok közé sorolják.

A mi álláspontunk szerint az olyan komplex kereskedelmi, szolgáltató és egyben szórakoztató létesítmények tekinthetők bevásárlóközpontnak, amelyben nagy számú, egymástól független cég működik. Kutatásunkban a bevásárlóközpontnak ezt az értelmezését követtük, és az ezzel kapcsolatos kérdéseket is ennek megfelelően tettük fel.

A tatabányaiak kisebbik fele (47 százalék) örülne annak, ha Tatabányán bevásárlóközpont épülne, nagyobbik fele (53 százalék) viszont nem tartja szükségesnek. Az oroszlányiaknak pedig még kisebb hányada (39 százalék) voksolt a bevásárlóközpontok létesítése mellett.

Ez nem meglepő, hiszen ennél is kevesebben vannak azok, akik jártak már egyáltalán bevásárlóközpontban: a tatabányai megkérdezetteknek

csak 37 százaléka és az oroszlányi megkérdezetteknek 34 százaléka. Igazán véleményt mondani az tud, aki ismeri a dolgot, saját szemével is látta stb. Itt tehát olyanok is adtak igenlő választ, akik csak hallomásból, leírásokból, esetleg a TV-ből ismerik a bevásárlóközpontot. Az a feltételezésünk ezért, hogy egy ilyen kereskedelmi létesítmény megnyitása Tatabányán az itt jelzettnél jóval nagyobb népszerűsége tudna szert tenni. Erre utalnak az igen-nem válaszok indoklásai is.

A **nemleges válaszok okai** között kevés olyat találtunk, amely a bevásárlóközpont kifejezett ellenzését fejezné ki. Lássuk ezért először a tatabányai bevásárlóközpontot elutasítók érvelését! Mivel a két városban sok volt az azonos vélemény, ezeket egy táblázatban foglaltuk össze. (Lásd a 3. számú táblázatot!)

3. számú táblázat

A tatabányai bevásárlóközpont létesítésével szembeni ellenérvek a tatabányai és az oroszlányi mintában

Megnevezés	Az említések száma	
	Tatabányán	Oroszlányban
Túl sok üzlet van már	125	29
Nincs rá igény	101	9
Így is mindent meg lehet kapni	43	1
Nem lenne kihasználva, nincs fizetőképes kereslet	39	2
Túl drága lenne	9	-
Tönkretenné a helyi boltokat	6	-
Van Pesten	-	1
Nincs rá ideje	-	1
Növelné a forgalmat az utakon	1	-
Inkább Oroszlányban legyen	-	1
Összesen:	324	44

A kifejezetten ellenző vélemények tehát csak szórványos említési számmal szerepelnek. Ezek főként a helyi boltokat féltik a tönkremeneteltől. Ennek megvan ugyan a veszélye, de a bevásárlóközpont egyben

lehetőség is a helyi kereskedők – főként a ruházati cikkeket és az iparcikkeket forgalmazók – számára, hogy továbbfejlődésüket megalapozzák. Az a kereskedő ugyanis, aki vállalja, hogy beköltözik a bevásárlóközpontba – ott üzlethelyiséget vásárol vagy bérel –, egyrészt színvonalas és forgalmas környezetbe helyezi a boltját, másrészt részesévé válik egy közös marketingtevékenységnek.

Az ellenérvek nagy többsége arra utal, hogy Tatabánya kereskedelmi hálózata már ma is jól kiépített, mindent meg lehet kapni, és a jelenlegi vásárlóerő nem tudna eltartani egy újabb nagy méretű kereskedelmi létesítményt. Ebben lehet is némi igazság, bár nem tudjuk, hogy egy tatabányai bevásárlóközpontnak meddig terjedne a vonzáskörzete, és mekkora vásárlóerőt vonzana más településekről. Az is felmerült bennünk, hogy az így válaszolók főként azok közül kerültek ki, akik még nem jártak bevásárlóközpontban. Így nincsenek teljes mértékben tisztában azzal, hogy itt nem csak a mindent egy helyen vásárlás lehetőségéről van szó, hanem a mindent egy helyen intézés (posta, bank, okmányiroda, cipőjavító stb.) lehetőségéről is, és, hogy ugyanitt a szabad időt is jól el lehet tölteni (moziba menni, beülni egy kávézóba, nézelődni stb.).

Az igen válaszukat indoklók legnagyobb hányada éppen a szórakozási lehetőségek bővülését látja megvalósíthatónak egy tatabányai bevásárlóközpont felépülésével. (Lásd a 4. számú táblázatot!) A táblázatban szereplő 199 erre vonatkozó válasz az összes említések közel 60 százalékát teszi ki. Ezt az is alátámasztja, hogy akik rendszeresen járnak bevásárlóközpontokba, ezt 70 százalékban szórakozási vagy nézelődési céllal teszik, és csak 30 százalékban találkozhatunk vásárlási céllal. Ez utóbbinál viszont a ruházati cikk vásárlás dominál.

A tatabányai bevásárlóközpont létesítése melletti érvek a tatabányai és az oroszlányi mintában

Megnevezés	Az említések száma	
	Tatabányán	Oroszlányban
Több szórakozási lehetőség lenne	199	5
Nagyobb lenne a választék	45	8
Lenne végre a közelben is	40	19
Mindent egy helyen lehetne kapni	29	-
A több bolt alacsonyabb árakat, több akciót jelent	8	5
Fellendítené a kereskedelmet	5	-
Érdekesebb lenne a vásárlás	4	-
A tömeg megoszlaná a sok bolt között	2	-
A kínálat színvonala emelkedne	1	-
Több ruházati bolt lenne	-	1
Munkahelyet teremtene	2	-
Egy ilyen nagy városba szükséges	-	2
Szép látvány	-	1
Összesen:	335	41

A 4. számú táblázatból két érvet kiemelünk, annak ellenére, hogy csak kis említési számmal szerepelnek. Ezek:

„Egy ilyen nagy városba szükséges” és „Szép látvány”.

Valóban, Tatabánya több mint 70 ezer lakosú megyei székhely. Úgy gondoljuk ezért, hogy előbb-utóbb szüksége lesz bevásárlóközpontokra. A magunk részéről ezt a gondolatot azért is támogatjuk, mert Tatabánya nem rendelkezik igazi, hagyományos városközponttal. Ennek következtében a kereskedelmi létesítmények, az éttermek, a szórakozóhelyek stb. is szétszórta helyezkednek el. Egy új, modern épület szép látvány is lehetne, hozzájárulva a nagyvárosiasabb városkép kialakulásához. Jó lenne

ezért a leendő bevásárlóközpontot a centrumba vagy ahhoz közeli helyre telepíteni. Bárhol is épülne fel azonban a bevásárlóközpont, a közvetlen buszjárat megszervezése – a város területi tagoltsága miatt – elkerülhetetlennek látszik.

Végül közzé tesszük azokat az észrevételeket és javaslatokat, amelyeket az interjú végére érve tehettek meg a megkérdezettek. Ezek többsége szintén a kereskedelem fejlesztése iránti igényeket hozta felszínre, de jó néhány olyan is akad közöttük, amely más területeken tapasztalt hiányokra utal.

A kereskedelem fejlesztésével kapcsolatos megjegyzések a következők voltak:

Szórakoztatóipari létesítményeket kellene létrehozni	25 említés
Eladók továbbképzése és viselkedésének javítása	10 említés
Közvetlen buszjáratok a boltokhoz	9 említés
Kereskedelmi központok kialakítása	7 említés
Bevásárlóközpontok építése	7 említés
Több hipermarketre van szükség	5 említés
Szállodák létesítése	4 említés
Gyorséttermek és non-stop éttermek kialakítása	3 említés
Választék bővítése	3 említés
Kiskereskedők támogatása	3 említés
Minőség fejlesztése	2 említés
Hosszabb nyitva tartás	2 említés
Házhozszállítás megszervezése	2 említés
Olcsó boltok nyitása	2 említés
Rendszeres vásárok rendezése	1 említés
Több piac	1 említés
Hétvégén legyen több pénztár nyitva	1 említés
Vásárcsarnok építése	1 említés
Bútorüzlet nyitása	1 említés

A kereskedelemtől független, vagy azzal csak közvetett kapcsolatot mutató megjegyzések a következők voltak:

Környezet- és infrastruktúra-fejlesztés	9 említés
Munkahely-teremtés	8 említés
Sportlétesítmények építése	6 említés
Ipartelepek létesítése	2 említés
Kulturális intézmények építése	2 említés
Utak javítása	2 említés
Adócsökkentés	1 említés
Helyi cégek reklámozása	1 említés

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy Tatabánya kereskedelmi hálózatát mind a tatabányai, mind az oroszlanói lakosság jól kiépítettnek látja. Az áruválasztékkal és a boltok számával is elégedettek, nagyobb számban csak a ruházati cikkeknél keveslik a boltokat.

Ahol hiányokat érzékelnek, az elsősorban a szórakoztatóipar: a multiplex mozi, a gyorséttermek, a sportolási lehetőségek stb. Ezeket a hiányokat leginkább egy bevásárlóközpont létesítése tudná pótolni, amely egyben kisebb városközpontként is szolgálhatna, különösen, ha ide az üzletek és a szórakoztató létesítmények mellett olyan szolgáltató egységek is betelepülnek, mint például egy postafiók, az önkormányzati okmányiroda kirendeltsége stb. A bevásárlóközpont egyben Tatabánya és a környező települések lakóinak találkozóhelyeül is szolgálhatna, így mintegy egyfajta közösségi centrumként is funkcionálna. Hozzájárulhatna emellett a városkép szépítéséhez, és a nagyvárosi arculat fejlesztéséhez is.

ÖNÉLETRAJZ

Dr. HORVÁTH JUDIT

Név: Dr. Horváth Judit

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának főiskolai docense

Tudományos fokozat: egyetemi doktor

Nyilvános elérhetősége: horvath.judit@mutf.hu

34/520-400

1-450-2423

Bemutakozás:

Okleveles közgazda. Diplomáját a MK Közgazdaságtudományi Egyetemen szerezte. Német és orosz nyelvből felsőfokú állami nyelvvizsgával rendelkezik, angolul is beszél. Marketing szakértő, Országos szakképzési szakértő, OKJ-vizsgaelnök.

Eddigi munkahelyei felsőoktatási intézményekben voltak: a Közgazdaságtudományi Egyetemen, a PSzF-en, a KVIF-en és jelenleg a MÜTF-ön.

A Magyar Közgazdasági Társaság Kereskedelmi Szakosztályának alelnöke és a Marketing Szövetség Marketing Oktatók Klubjának tagja.

A MÜTF Tudományos Diákkörének elnöke.

ÚJ MENEDZSMENT KIHÍVÁSOK AZ EURÓPAI UNIÓBAN

(Kandikó József)

Huszonötén az Unióban

Az Európai Unió újabb – egyszerre tíz közép- és kelet-európai országot érintő – bővítése egy évezredes történelem realitását hozza vissza napjainkba, amikor a huszadik századi szétszakítottság, majd ötven év kitaszítottság után ezek az országok és nemzetek ismét helyet kapnak az európai közösség asztalánál, lehetőséget kapnak az elmaradottságuk korábbiaknál talán dinamikusabb felszámolására, és a fejlettebb országokkal való gazdasági, társadalmi és politikai együttműködés kiszélesítésére. Az 1989. évi rendszerváltással kezdődő lassú folyamat eredményeképpen most lassan összesző, ami összetartozik. Európa – különösen a még hátralévő országok, Románia, Bulgária, valamint a délszláv államok néhány éven belül várható csatlakozása után egy kontinensnyi méretű új egységes gazdasági és politikai konglomerátummá válik. A piac nagysága, a lakosság száma révén a világ legnagyobb egységesen szabályozott piaca lesz, amelyben a gazdasági lehetőségek jelentősen megnövekednek, és talán képes lesz felvenni a versenyt az észak-amerikai és a távol-keleti hatalmakkal. Társadalmi, nyelvi és kulturális tekintetben azonban sokszínű marad, ami egyrészt új problémákat és kihívásokat is felvet, de az új lehetőségek alapját is jelentik, hiszen a kultúrák és intelligenciák keveredése a kutatás-fejlesztés területén új szinergiák erejét is létrehozhatja.

A kapcsolatok kiszélesedésében rejlő lehetőségek akkor is érvényesülni fognak, ha a közeledésben egy érdekes fáziseltolódás fedezhető fel. A kilencvenes években a keleti országok és nemzetek tekintettek nagy várakozással és bizalommal a nyugatiakra, de mostanra ez az eufórikus érzés csökkenőben van, és inkább a kételyek, kételkedések erősödnek. Ezzel szemben a Nyugat bizalma és érdeklődése mostanában kezd erősödni, mintha az irányunkba való nyitottság a tényleges tagság megvalósulásával erősödne.

Az Európai Unió kibővülése az egységesülő gazdaság keretei között a

kultúrák különbözősége miatt az együttélés új dimenzióit alakítja ki. Az unió területe, országai és gazdasági egységei a kultúrák új találkozásának helyszínei lesznek.

Mit is értsünk a kultúrák új találkozásán? Az irodalomból is jól ismertek a kontinens északi és déli részei és népei közötti különbségek. Ki ne hallott volna a latinok lazaságáról és az északiak fegyelmeztségéről; ki ne ismerné a német szervezetség és a spanyol hangulat közötti különbséget. Klasszikus viccek, anekdoták jellemzik és közvetítik ezt a tipikus Észak <=> Dél különbséget. A német egyesítés viszont egy új differenciára, a másfajta módon szocializálódott nyugatiak és keletiek (Wessik és Ossik) közötti különbségre hívta fel a figyelmet.

Ez az eltérés több mint tíz év alatt sem szűnt meg, és csak nagyon lassan oldódik. Az újabb keleti bővítés ezt a különbséget szélesebb körben teszi láthatóvá. Most már nem csak egy országon belül, hanem országok között, sőt egyidejűleg a nemzetköziesedő vállalatok esetében egy-egy vállalaton belül is jelentkezik majd. A munkaerő szabad áramlásának következtében pedig akár egy adott országban működő vállalat munkavállalói (vezetői és alkalmazottai) között is megjelenhet.

Az eltérően szocializálódott, más erkölcsi alapokkal, más szakmai ismeretekkel rendelkező munkatársak közötti eltérések, ellentmondások kezelése nem kis humán menedzselési feladatokat jelent majd a vezetőknek.

Mindezek a kulturális különbségek még inkább fel fogják erősíteni a jól ismert, hagyományosan meglévő kulturális különbségeket és eltéréseket, amelyek amúgy is érvényesülnek a kultúrák közötti együttműködésekben, legyen az gazdasági, társadalmi, vagy egyszerűen munkamegosztási kooperáció. Ilyen két tipikus eltérésről olvashatunk Dr. Tóth Tamás egyik írásában, ami a „Vállalkozók Európában” kamarai kiadványsorozat 3. számában jelent meg:

„14. 3.1. A nagy-kontextusú és kis-kontextusú kultúrák megkülönböztetése

A kis-kontextusú kultúrákban az „üzenetek” explicitek, a szavak a kommunikáció során mindent pontosan elmondanak. A nagy-kontextusú kultúrákban az üzenet verbális része kevesebb információt tartalmaz, az információ többi részét a kommunikáció kontextusa hordozza, illetve közvetíti, ami magában foglalja a kommunikáció hátterét, asszo-

ciációit és alapértékeit. Ki vagy? Mi az érdeked? Mi a pozíciód, helyed a társadalomban? – kritikus elemek ezek a nagy-kontextusú kultúrák esetén.

A nagy- és kis-kontextus fogalma nagyon közel áll az explicit és az implicit „üzenet” fogalmához, de nem teljesen azonos. Az explicit üzenet nem ad lehetőséget értelmezésre. Svájcban a sebességhatár túllépése után levonják a túllépésből a sebességmérő hibahatárát (6 %), és a maradvány kilométer/óra többletét egy meghatározott skála szerint centime-re kiszámolják a büntetés összegét. Az implicit üzenet önmagában többféleképpen is értelmezhető, pontos (de inkább legvalószínűbb) tartalmát a kontextus határozza meg, illetve precizírozza.

14.3.2. Az M-idős és P-idős kultúrák

(A monochronic és polichronic rövidítések, magyarul egyidős és sokidős kifejezéseket takarnak.) Az egyidős kultúra tagjai egyszerre csak egy dologra koncentrálnak, jól tükrözi ezt a „let’s go down to business”, szabadon fordítva „térjünk a tárgyra” amerikai kifejezés. Úgy is mondhatnánk, hogy csak egyetlen célfüggvényük van, gyorsabban, minél jobb üzletet kötni. Ők az időt kis egységekre osztják, az időt lineárisan érzékelik, szinte tárgynak tekintik, lehet időt spórolni, időt pazarolni, időt eltölteni, időt elveszteni, időt nyerni, időt kívánni, stb. A P-idős kultúrákban az emberek közötti tranzakciók komplexitásán van a hangsúly, az idő arra való, hogy kapcsolatot építsünk, jól érezzük magunkat, ismerkedjünk és az üzleti eredmény szinte csak melléktermék, amit a „várjunk, majd csak kialakul valami” szemlélet alapján nem lehet siettetni és erőltetni.

Európában északról délre, illetve nyugatról haladva általában a kis-kontextusú és egyben M-idős kultúráktól haladunk a nagy-kontextusú és egyben P-idős kultúrák felé, bár nagyon sok a kivétel. A magyar menedzsmentkultúra ebben a vonatkozásban sokat változott az elmúlt évtizedben, jelentős elmozdulás történt a kis-kontextusú illetve M-idős kultúra irányába. Utóbbi esetében jól nyomon követhető ez az időfelfogás egyik lényeges tükröződésében, a pontosság kérdésében, itt még van pótolni valónk.”^{1/}

A kulturális különbségek nagyon erőteljesen jelennek meg majd az egyszerű hétköznapiakban is, hisz a külföldi munkavállalók egyben szomszédjaink is lesznek, a szupermarketben előttünk állnak majd a sorban,

^{1/} Üzleti környezet az Európai Unióban (Szerkesztette: Dr. Törzsök Éva). A Magyar Kereskedelmi és Iparkamar kiadványa, Budapest, 1999.

egy villamosra, egy liftbe szállunk majd velük. És miközben ezek – hol kellems, hol idegesítő – új színpontokat hoznak majd mindennapjainkba, a vállalati életben komoly alkalmazkodási és irányítási feladatokat jelentenek majd a menedzsment számára.

A KIHÍVÁSOK MAKROKÖRNYEZETI ALAPJAI

Az új menedzsment kihívások gyökerei a kibővült Európai Unióban azonban nem csak a kulturális különbségekben rejlenek, hanem a jól ismert makrokörnyezeti tényezőkben is, hiszen ezek a környezeti meghatározók is új dimenziókban jelentkeznek majd. Meg kell tanulnunk tehát, hogy a klasszikus STEEP tényezőket² miként értelmezzük ebben a szélesebb környezetben.

A társadalmi tényezők

A társadalmi tényezők közül a legfontosabb a **demográfiai helyzet**, amely egész Európában nagyon kedvezőtlen trend szerint alakul. Általános előregedés figyelhető meg a kontinensen. A gyerekszületések száma nagyon alacsony, nem elegendő az egyes nemzetek reprodukálásához sem, mert alatta marad a természetes halálozási rátának. Ugyanakkor az életszínvonal és az egészségügy javulásával az átalagéletkor megnövekedett. A népességben belül egyre nagyobb az eltartottak száma, hiszen egyre kevesebb fiatalnak kell gondoskodnia a növekvő számú idős emberről. Általános tendencia a házasságok és a családok számának csökkenése, mind több ember éli független emberként (szingliként, elváltként vagy éppen özvegyként) az életét.

Ezek a demográfiai trendek egyik oldalról a piac, a kereslet markáns meghatározói, másrészt komoly munkaerő-piaci problémákat vetnek fel. Annak ellenére, hogy a termelékenység jelentősen növekedett az elmúlt esztendőkből, és a technológiai fejlődés az anyagi termelés (az ipar és a mezőgazdaság) számos területén jelentősen mérsékelte az alkalmazottak számát, a szolgáltatások gyors ütemű előretörése komoly munkaerő-keresletet jelent. Ennek kielégítésére – részben a munka jellege és az iskolázottsági szint miatt – a hazai munkavállalók nem igen vállalkoznak, ami

²/ Social (társadalmi tényezők), Technical (műszaki tényezők), Environmental (ökológiai tényezők), Economical (gazdasági tényezők), Political (politikai tényezők)

óhatatlanul a külföldi munkaerő behívását indukálja. Az is megfigyelhető tendencia, hogy a munkaerő-piaci hiányok betöltése egyre nehezebben oldható meg az uniós országokból. Ugyan egy ideig az új kelet-európai országok mobilabb rétegei megjelennek majd a fejlettebb korábbi uniós országokban, de a teljes igényt kielégíteni valószínűleg így sem lehet, és ugyan ezek a jelenségek nem is nagy időn belül az újonnan csatlakozó országokban is jelentkezni fognak.

A kibővített Európai Unió egyik nagy kérdése a **munkaerő mobilitása**. A korábbi uniós országok többsége egyrészt néhány évig korlátozza munkaerő-piacának megnyitását, másrészt a vázolt munkaerő-piaci hiányok jelen vannak. Sőt az új országokból való esetleges elvándorlás nem csak a munkanélküliség még számos országban jelentős problémáját mérsékli majd, hanem várható, hogy nem épp a munkanélküliek, hanem az otthon is keresett, korszerű tudással rendelkező, jól képzett szakemberek egy része keres majd nyugaton munkahelyet, s ezzel hazájában is munkaerő-piaci hiányt okoz. Mindenesetre ez a fajta mobilitás lesz az, ami felerősíti majd a kulturális különbségeket, mert a kulturális gyökerekből, a szocializálódás eltérő módjaiból fakadó különbségek egyre markánsabban jelentkeznek majd a munkaerő-piacon és a munkahelyeken is. És ez természetesen nem csak a humán erőforrás menedzsment számára jelent majd mind nagyobb – de remélhetőleg nem leküzdhetetlen – kihívásokat, hanem a közvetlen irányítási szinten is napi feladattá válik (a munkafeladat és a követelmények megértetése, a motiválás, az értékelés, stb. különbségei és eltérő értelmezései miatt).

A kibővült Európai Unió egyre szabadabbá váló munkaerő-piacán mind nagyobb jelentőségű tényező a **munkaerő felkészültsége**. Egyes kutatások az ebben rejlő elmaradással magyarázzák, hogy az Európai Unió a világgazdasági versenyben lemaradt az USA és Japán illetve más távol-keleti gazdaságok mögött. E felismerés eredménye az ún. „Bologna folyamat”, amely egy – immár a teljes kontinensre és nem is csak az Európai Unióra kiterjedő – felsőoktatás fejlesztési program segítségével 2010-ig létre kívánja hozni az egységes európai felsőoktatási teret, amelyben a diplomák és a tudások összehasonlíthatók, ahol az oktatás minősége központi kérdés, ahol a hallgatók, oktatók és kutatók mobilitása segít a sokszínű európai kultúrában és tudásban rejlő szinergikus hatások kibontakoztatásában. A folyamat elkezdődött, de pozitív hatásai jelentősebb mértékben minden valószínűség szerint csak évtizedek múltán lesz

mérhető.

Ugyanakkor arról sem szabad megfeledkezni, hogy a XXI. század új technológiai, információs és kommunikációs lehetőségei az oktatás és a felkészülés új dimenzióit is napvilágra hozták. Miben rejlenek ezek az új dimenziók? Egyrészt komoly kihívások figyelhetők meg az oktatás tartalmában, másrészt jelentős változások vannak az oktatás módszertanában.

Az oktatás tartalmi változása elsősorban arra vezethető vissza, hogy a mai életkörülmények és a munkaerő-piac ismeretigénye a tények, szabályok, kész megoldások besulykolása, a kész, zárt tudásanyag átadása helyett a készségek, jártasságok, kompetenciák, attitűdök kialakítására helyezi a hangsúlyt. Amíg a régebbi oktatási filozófiában meghatározó volt, hogy a diák feleljen meg a tanár elvárásainak, és ezért az alkalmazkodás, a konformizmus volt a meghatározó iskolai érték, napjaink oktatási filozófiája a különböző szakmai és kompetencia standardoknak való megfelelést helyezi a középpontba. Értékké válik a kreativitás, a kritika, az innováció, a kezdeményezés. Az oktatás alapvető célja pedig az élet végéig tartó folyamatos tanulásra való felkészítés.

Az oktatás módszertana is átalakul. Amíg a korábbi oktatási formákban a tudás forrása az iskola, a tanár, a tananyag volt, és a tanár irányítása mellett kötött, merev tanterv alapján, osztálytermekben, kötött csoportokban folyt az oktatás, a XXI. században általánossá válik a különböző tudás- és információforrások felhasználása. A korszerű képzési formákban a hallgatónak nagy szabadsága van arra, hogy saját maga alakítsa ki tanulmányi programját, és válogasson a különböző tanuló helyszínek és tanulócsoporthoz között. A hallgatói mobilitás lehetővé teszi, hogy egy-egy szemesztert, de akár mindegyiket más-más intézményben (országban, városban) végezzen el a diák, miközben az osztálytermek mellett egyre több időt tölt a számítógép előtt, a könyvtár helyett az Internetről gyűjti be a fontos információkat, a mindig ugyanazzal való együtt tanulás helyett különböző kisebb-nagyobb munkacsoportokban teszi próbára tudását és szerez új ismereteket.

Ezek a tartalmi és módszertani változások a felsőoktatásban a „Bologna-folyamat” keretében teljesebben ki, amelyek – a várakozások szerint – lényegesen megnövelik majd az európai intelligenciát, erősítve ezzel az

„Ó-világ” versenyképességét. Természetesen azzal is számolnunk kell, hogy az ismereteit ilyen eltérő módon megszerző generáció ismeretszintje másmilyen lesz, mint a lexikális tudásanyag elsajátítására kényszerített, elsősorban memoriter ismeretanyaggal rendelkező és kevésbé a kreativitásra szoktatott korábbi generációk gondolkodása. Félő, hogy ez ideig-óráig és helyenként érzékelhető generációs problémákat is felvethet, amelyek kezelése ugyancsak komoly menedzsment kihívásokat és feladatokat jelenthet, ha ez a munkahelyen, a vállalkozáson belül is jelentkezik.

A műszaki tényezők

A műszaki fejlődés mindig is az egyik fő kihívást jelentette bármilyen menedzsment részére. Nyomon követni a tudományos kutatás eredményeit, megtalálni azok alkalmazásának ütemét, gyakorlati adaptálásának módszereit, fejlesztéseket kezdeményezni, irányítani, és (ha kell) jó időben leállítani – ezek az innováció fő feladatai. Napjaink főbb műszaki trendjei (az informatika, a mechatronika, a mobilkommunikáció, a géntechnológia, a nanotechnika, stb.) új kihívások sokaságát generálják. Alig van olyan területe a gazdasági és társadalmi életnek, amely kivonhatná magát a műszaki fejlődés hatása alól. Sőt, versenyben (egyes esetekben: életben) maradni is csak azok tudnak, akik lépést tartanak a műszaki fejlődéssel, fel tudják venni annak tempóját, követni tudják annak irányvonalát.

Ugyanakkor uniós szinten a verseny régiókhöz (USA, Távol-Kelet) viszonyítva jelentős elmaradások vannak a **kutatás-fejlesztés (K+F) területein** és az innovációban. Az Európai Unióban általánosan alacsony K+F szint (lásd a GDP-arányos K+F ráfordításokat!) országonként még inkább riasztó képet mutat. Magyarország és több más újonnan csatlakozó országban a K+F költségek aggasztóan alacsony szinten vannak már évek óta. Ez sajnos hosszú távú elmaradást eredményez a gazdasági versenyképességben. A menedzsment részére rendkívül nagy kihívás, hogy a K+F megfelelő és kívánatos területeit kijelölje, és a szükséges forrásokat is biztosítsa hozzá.

A beszállítói közös fejlesztések problémái sajátos kihívást jelentenek az újonnan csatlakozó országokban. Ezen új országok kis- és közepes méretű vállalkozásai (KKV) elsősorban a multinacionális nagy cégek beszállítóiként számíthatnak csak igazán stabil és tartós piacokra. A XXI.

század követelményei azonban már rendkívüli szervezethez, minőségi megbízhatóságot, logisztikai pontosságot és garanciákat igényelnek. Ezek jószerivel csak a megrendelő nagyvállalattal való szoros együttműködésben biztosíthatók, ami viszont felveti a vállalkozói önállóság és függetlenség kérdését. Számos KKV menedzsmentjének legnagyobb műszaki kihívása az, hogy hova szegődjön, egyáltalán szegődjön-e és milyen feltételekkel beszállítható. Ez a probléma az Európai Unió nyitott, óriási piacán hatványozottan jelentkezik.

A természeti környezet

A **fenntartható fejlődés** követelménye már a XX. század végén markáns problémaként jelentkezett. Nemzetközi konferenciák, alá- és alá nem írt nyilatkozatok bizonyítják, hogy mennyire érzékeny kérdéssről van szó. A fenntartható fejlődés a fogyasztás és a gazdasági tevékenység azon mértéke és formája, amely nem veszélyezteti az utánunk jövő generációk életfeltételeit, hanem biztosítja, hogy számukra is hozzáférhető legyenek a szükséges természeti erőforrások. Ez számos esetben a piacépítés, a termelésfejlesztés korlátozását igényelné. Mekkora kihívás ez bármely menedzsment részére?! Ám ugyanakkor minden vállalkozó, mint magánember, nap mint nap találkozik a globális környezetkárosítási problémákkal.

Az Európai Unión belül jelentős fejlettségi különbségek vannak a környezetvédelmi infrastruktúrában, a szervezethez és a gondolkodásban. Elengedhetetlen a környezetérzékenység fejlesztése (a termelésben, a felhasználásban és a fogyasztásban egyaránt). A gazdasági érdekkülönbségek nyomán azonban jól látható, hogy a környezetvédelmi intézkedések tekintetében ugyan egyetértés van a filozófiában, de a források biztosítása és a cselekvő intézkedések rendre elmaradnak. A XXI. század Európájában azonban egyetlen vállalkozás és szervezet vezetése sem folytathat strucc-politikát a környezetérzékenység fejlesztésének kérdésében, nem dughatja már fejét a homokba, mert már az is ipari és lakossági hulladékkal van tele.

A gazdasági tényezők

A XXI. század gazdaságát számos közgazdasági szakíró „új gazdaságnak” nevezi.

Az **új gazdaság** megjelenési formája az, hogy a szolgáltatások aránya a GDP előállításában meghaladja az ötven százalékot. Ez a jelenség immár az újonnan csatlakozó országok többségében is megfigyelhető. Ugyanakkor az új gazdaság pilléreiként a globalizációt valamint az információs és kommunikációs technológia (IKT) fejlődését jelölik meg a szerzők. Ez a két alapfeltétele annak, hogy a gazdasági kapcsolatok a gazdasági szereplőket egyre inkább egy hálózat részévé teszik, ezért nevezhetjük a kialakuló új gazdasági formációt „**hálózati gazdaságnak**”. A vállalkozó, a vállalkozás menedzsmentje szinte szükségszerűen kapcsolódik valamilyen hálózathoz: vagy egy nagyobb feldolgozó, összeszerelő vállalat beszállítója lesz, vagy egy hálózatos kereskedelmi vállalkozáson keresztül értékesíti termékeit, vagy egy franchise hálózatba kapcsolódik be, mert csak akkor számíthat megbízható piaci sikerre, de mindenképpen ki van téve a hálózatba szerveződött alapanyag és energiaszállítók, pénzügyintézetek, közüzemi szolgáltatók, stb. üzleti érdekeinek.

A globalizáció jelenléte napjainkban már nyilvánvaló. A világmárkák és a multinacionális cégek jelenléte, és egyre növekvő befolyása egyértelműen mutatja a **tőke koncentrációját**, a vállalati akvizíciók és fúziók felerősödését a XX. század végén. Az így kialakuló nagyvállalatok között a verseny egyre fokozódik, a hatékonyság iránti követelmény egyre erőteljesebb. Makrogazdasági összefüggés szerint a kereslet növekedését – ami jó lenne a vállalatoknak – alapvetően a vásárlóerő határozza meg, de a vállalatnál ez bérköltségként jelentkezik, ami persze a nyereségérdek ellen és a versenyképesség romlása irányában fejt ki hatását. A menedzsment egyre fokozódó kihívása a mind erőteljesebb versenyben való helytállás és a hatékonyság javítása. Az egyik pénzt, befektetést igényel, a másik pedig döntően a költségmérésével javítható. A XXI. század elejének nagy kihívása, hogy hogyan felel meg a menedzsment ennek a kettős követelménynek.

A politikai tényezők

2004. május 1-től a **gazdasági korlátok lebomlottak**, és néhány év múlva, a schengeni normák megvalósításával a határok nélküli Európa te-

rülete is megnagyobbodik, az Atlanti Óceántól egész az orosz síkságig. Ez mindenekelőtt új lehetőségeket jelent az emberek számára, de a nagy mértékű változás, mind a korábbi EU-tag nyugati országok, mind az újonnan csatlakozott keletiek lakosságában kételyeket is ébreszt. Az életszínvonalbeli különbségek még tartós megmaradása, egyes támogatások eltérő nagyságrendje miatt sok új EU-polgárban a csalódottság rémképe is megjelenik, s ezt a politika a saját érdekei szerint – mind nyugaton, mind keleten – olykor ki is használja.

A kibővített Európai Unió 450 milliós új piaca nem csak a gazdasági potenciált jelenti, mert olyan időszakban történik a bővítés, amikor a **szociális gondok** Európa-szerte sokasodnak. A már korábban említett demográfiai tendenciák, a hatékonyság növelésére irányuló versenykövetelmények, a szociális ellátás forrásainak beszűkülése keleten és nyugaton egyaránt komoly gondokat jelent. A menedzsmentnek tudnia kell, hogy ezek a problémák a munkavállalókat is érintik, és az is egy új kihívás a menedzsment számára, hogy hogyan kezeli ezeket a problémákat. Menynyt vállal át ezekből, és milyen segítséget tud nyújtani munkavállalóinak a gondok megoldásában.

És sajnos – ugyan nem annyira az Európai Unión belül, de a szélesebb nemzetközi kapcsolatokban – ismét jelentkezik a **külpolitikai érdekek és értékek különbségei**. Bár vállalati szinten nem kezelhetők, de a közhangulatra való hatásuk révén befolyásolhatják a munkamorált és a munkateljesítményt. Ez esetben pedig a menedzsmentnek meg kell találnia a helyes választ ezekre a kihívásokra is.

ÜZLETELNI AZ EU ÚJ TAGJAIVAL!

Az újonnan csatlakozó országok évek óta készülnek az uniós csatlakozásra. A vállalkozók többnyire azt mérlegelték, hogy milyen lehetőségeket nyújt majd számukra a korlátozások nélküli európai piac. A „Nyithatók-e cukrászdát Bécsben?” jellegű gondolkodás mellett azonban hátérbe szorult az a gondolat, hogy nagyobb valószínűséggel a bécsi cukrász jelenik majd meg Balatonfüreden. És arra sem igen gondoltak a vállalkozók, hogy Érsekújvár vagy Kassa május elsejétől ugyanolyan „könnyű”, problémamentes uniós piac lesz, mint Lisszabon vagy Szaloniki. Sőt a magyar termékeket régóta kedvelő Krakkó és Tallin is uniós piac-

nak számít majd. Az uniós piac fő kihívásai szerintem tehát nem azok, hogy mi hogyan boldogulunk majd az egykori EU 15-ök piacán, hanem az, hogy hogyan tudjuk megóvni hazai piacrészesedésünket, és hogy hogyan használjuk ki az új tagországok piacán a történelmi múlt miatt – talán még – meglévő helyzeti előnyünket.

Ne feledjük el, hogy Szlovákia és Szlovénia a **szomszédaink** sorába tartoznak. Talán jobban ismerjük őket, mint a távoli uniós országok, ők is ismernek minket. A szállítási távolságok miatt a költségek alacsonyab-
bak, a rugalmasság biztonságosabb lehet.

Cseh- és Lengyelország a régi **barátaink** közé tarozik. Rájuk is igaz, hogy ismerjük és tiszteljük egymást. Természetesen most már versenytársak is leszünk, de azért mégis egy hajóban evezünk még most is.

A Baltikum országai között vannak (távoli) **rokonok**. Az észtekkel nyilvánvaló, a lettekkel egyes források szerint áll fenn ez a távoli kapcsolat. Kis országok, kis piacok, de éppen a régi kötődés alapján talán pozitív megítélésben részesülhetünk.

Málta és Ciprus a kis mediterrán **törpék**. Maga Málta Budapesttel mérhető nagyságrend. Ám ne feledjük, hogy kicsi a bors, de erős. Mindkét ország fejlettebb gazdaságilag hazánknál és régebbi szoros gazdasági kapcsolati vannak, főleg az Egyesült Királysággal, valamint Olaszországgal, illetve Görögországgal. Messze is vannak. Nem biztos, hogy gazdag babérmérésükből sok jutna a magyar vállalkozóknak.

Ne feledjük azonban, hogy a Nyuszinak is sok barátja, rokona és üzletfele volt (a Micimackóban). Az ő túlélési stratégiája már akkor is a hálózati kapcsolatokban rejlett. Nekünk is a stratégiai irányokat kell kijelölnünk, és stratégiai szövetségeseket kell találnunk! Igaz ez az országos politika és a vállalati stratégia szintjén is. A helyes stratégiai irány és a jó stratégiai partnerek megtalálása az egyik legnagyobb kihívás a menedzsment számára az uniós csatlakozás kapcsán.

Ne feledjük azonban, hogy minderről persze csak az egységes piac által megkövetelt minőségi, logisztikai és marketing feltételek teljesítése esetén kezdhetünk csak gondolkodni. Összegezve ezért azt kell mondanunk – megismételve az előző mondatot –, hogy **az igazi menedzsment**

kihívás az Európai Unióban minden vállalkozás számára az egységes piac által megkövetelt minőségi, logisztikai és marketing feltételek teljesítése!

ÖNÉLETRAJZ

Dr. KANDIKÓ JÓZSEF

Név: Dr. Kandikó József

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának főigazgatója, tanszékvezető főiskolai tanára

Tudományos fokozat: a közgazdaság-tudományok kandidátusa (CSc)

Nyilvános elérhetősége: kandiko@mutf.hu

+34-520-402

Bemutakozás:

A budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetemen 1970-ben szerzett kereskedelmi szakos diplomát. Az első nyolc évben az egyetem akkor alapított Marketing tanszékén dolgozott gyakornoki, oktatói és kutatói besorolásokban. Marketing ismereteit nyugat-németországi ösztöndíjas tanulmányai és gyakorlatai alatt (összesen 13 hónap) gyarapította. Az egyetemet 1978-ban hagyta el, hogy a gyakorlatban is próbára tegye ismereteit. A piacgazdaságra való felkészülés kérdéseivel foglalkozott a Magyar Divat Intézet kutatási főosztályvezetőjeként, a Könnyűipari Minisztérium majd az Országos Piackutató Intézet osztályvezetőjeként. 1982 és 1992 között az Ipari Reklám és Propaganda Vállalat igazgatójaként a hazai ipar versenyképessége javítását célzó marketing és kiállítási programok megvalósítását tervezte és irányította. Gyakorlati tevékenysége alatt is rendszeresen oktatott és publikált marketing témakörben.

1992 óta a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának alapító főigazgatója.

ÚJ BEVÁSÁRLÓKÖZPONT TATABÁNYÁN -SIKER VAGY KUDARC?

(Kovács András)

BEVEZETÉS

Egy, még nem létező bevásárlóközpont sikerességét vagy kudarcát megjósolni nehéz feladat, hiszen minden ilyen nagyberuházás jövedelmezősége számos változó függvénye (telephely, üzleti-mix, megközelíthetőség, potenciális vonzáskörzet nagysága, az itt élők jövedelmi viszonyai, vásárlási szokásai, versenytársak piaci jelenléte, stb.). A fent említett „siker-” vagy „kudarctényezők” csak néhány azok közül, amelyek meghatározzák egy bevásárlóközpont prosperitását.

Ez Tatabánya esetére különösen igaz, hiszen a város több szempontból sem tekinthető „átlagosnak”. Tatabánya városszerkezete speciális: változatos városkép jellemzi, falusias, városias területekkel, nagy távolságokkal (a város 11 km hosszú, de csak 2-3 km széles), beépítetlen területekkel. Az iparvágányoknak, autópátnak, hidaknak köszönhetően a város igen szétagolt.

Tatabánya gyors fejlődésének, városrendezési problémáknak, a nehézipari, bányászati múltnak köszönhetően nem tudott kialakulni a városban egy tradicionális városközpont, ahol egy helyen megtalálható lenne a városokra jellemző összes funkció: közigazgatási, pénzügyi, kereskedelmi, kulturális központ.

A kérdés pedig azért aktuális, mert egy beruházó várhatóan ez év szeptemberében kezdi meg a jövőbe bevásárlóközpont kivitelezési munkálatait Tatabánya Újváros szívében, a vasútállomás tőszomszédságában, egy percre a város közigazgatási, pénzügyi központjától, a Fő tértől.

A továbbiakban a cikkben arra teszek kísérletet, hogy a megépítendő bevásárlóközpont piaci lehetőségeit elemezzem, ill. kitérjen néhány olyan fontos tényezőre, amelyek negatívan befolyásolhatják a beruházás megterülését.

A VIZSGÁLAT ADATBÁZISA ÉS MÓDSZEREI

A tanulmány írója a vizsgálat során először megpróbálja röviden vázolni azokat a minimumfeltételeket (társadalmi, gazdasági), melyeket a szakirodalomban általánosan elfogadottnak tekintenek a bevásárlóközpontok telepítését illetően, majd áttekinti Tatabánya város kereskedelmi, demográfiai, térszerkezeti sajátosságait, a jövődő bevásárlóközpont-bevétel számítását. Végül összehasonlítja Tatabánya városát, más, hasonló méretű magyarországi városokkal, hogy a köztük lévő hasonlóságokból ill. különbségekből értékelje a megépítendő bevásárlóközpont létjogosultságát.

Az elemzésekben a tanulmány bemutatója törekszik arra, hogy a lehető legszélesebb körű elméleti és empirikus forrásokat felhasználja: tudományos publikációk, KSH-adatbázisok, saját adatgyűjtés, MÜTF regionális fejlesztés szakos hallgatók kutatásai. A későbbiekben bemutatásra kerülő népszémi adatok a KSH 2001 évi népszámlálásának területi adatbázisából származnak, az egyes városok bevásárlóközpontjainak jellemzőit az Internetről és a MÜTF-hallgatók dolgozataiból gyűjtöttem. Saját, korábbi kutatások képezik az alapját a Tatabánya kereskedelmi hálózatát bemutató ábrának: térszerkezet, vásárlási gyakoriság. A Tesco vonzáskörzetét bemutató térkép egy 300 fős szóbeli megkérdezés eredménye, melyet a város két hipermarketjében végeztem 2003-ban.

BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOK TELEPHELYVÁLASZTÁSA

Egy nagyberuházás, így egy bevásárlóközpont sikeressége számos mikro- és makrotényező függvénye: versenytársak, vonzáskörzet, potenciális vásárlók jövedelmi viszonyai, stb. Azonban fontosak az olyan kevésbé számszerűsíthető jellemzők is, mint a vásárlói attitűdök, szokások, kultúra, stb.

A különböző szakirodalmi források azonban megegyeznek néhány alapkritériumban a bevásárlóközpontok sikerességét illetően (Sikos T., 2000.). A potenciális vonzáskörzet népessége minimum 100-130 ezer fő kell, legyen, és a telepítésnél figyelembe kell venni a helyi adottságokat is. A földrajzi jellemzők, az adott terület népessége, gazdasági viszonyai, közlekedési körülményei a konkurencia és a saját vállalkozás helyzete, piaci ereje is befolyásolja a döntést. Fontos megvizsgálni a fogyasztói szokásokat és elvárásokat is a beruházás megkezdése előtt, hogy a jö-

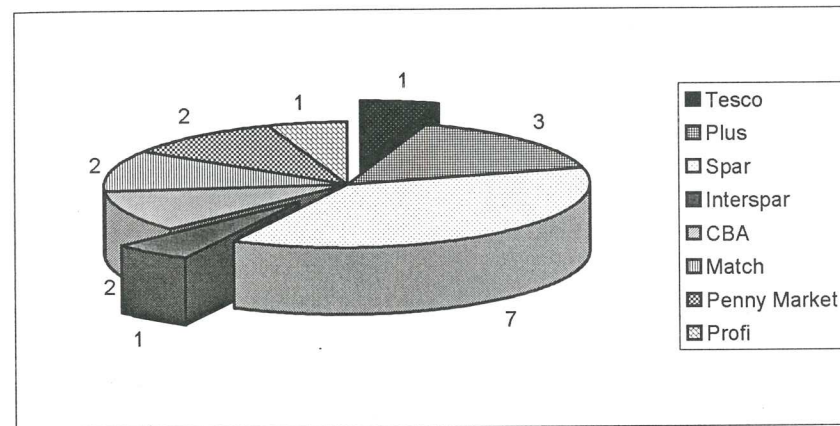
vendő bevásárlóközpont üzleti-mixe megfeleljen a vásárlók igényeinek.

Az adott létesítmény vonzáskörzetének felmérésekor a telephely körül 1, 5, 10 km-es koncentrikus körökben (területeken) szokták vizsgálni a népesség jellemzőit, számát, jövedelmi, demográfiai adatait.

A tatabányai beruházás fővállalkozója a budapesti székhelyű AST Hungária Kft., tervezője pedig a veszprémi Pannonterv Kft. A beruházás anyagi forrását az OTP Merkantil Lizingtársaság biztosítja.

TATABÁNYA KERESKEDELME

Tatabánya kereskedelmének fejlődése, hasonlóan gazdasági szerkezetváltásához, igen dinamikusnak, de néhány momentumában lassúnak és megoldatlannak mondható. A rendszerváltás után már a '90-es évek elején megjelentek külföldi kereskedelmi láncok, mint a Spar és a Plus. (Karsai, 2000) A szupermarketlánc fejlődése, átalakulása a mai napig töretlen, mára közel 20 ilyen egység van jelen a városban. Ezek az egységek fontos szerepet töltenek be a város kereskedelmében, különösen a helyi vásárlási igények kielégítésében, azonban minőségi változás Tatabánya kereskedelmében az első hipermarket betelepülésével következett be. Erre azonban közel egy évtizedet várni kellett, hiszen az Interspar 2000-ben, a Tesco 2002-ben jelent meg a megyeszékhelyen. (1. ábra)



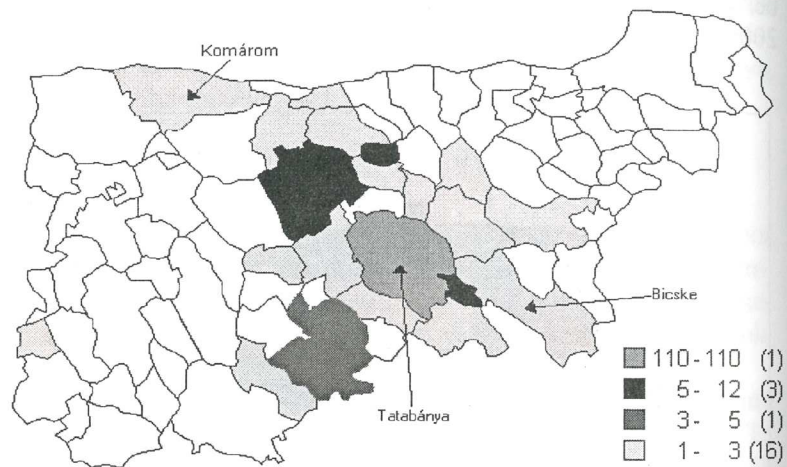
1. ábra: Fontosabb élelmiszerkereskedelmi egységek Tatabányán (forrás: saját kutatás)

A kereskedelmi szerkezet kialakulásában és további fejlődésében kulcspozíciót foglalt el Tatabánya speciális városszerkezete, amelyet a bevezetőben már bemutattam.

Ez sokáig gátolta nagyobb alapterületű kereskedelmi egységek (hipermarketek, bevásárlóközpontok) városba települését, mert a város viszonylag alacsony és nem koncentráltan elhelyezkedő, hanem egymástól távoli területeken szétterülve élő népessége (73.000 fő) nem lett volna képes ellátni egy ilyen egységet megfelelő fizetőképes kereslettel.

A város gazdasági fejlődése (ipari park, külföldi tőkebefektetések) és az ezzel párhuzamos munkanélküliség-csökkenés és vásárlóerő növekedés közösen járultak hozzá, hogy Tatabányán, más megyeszékhelyekhez viszonyítva viszonylag későn, de végül megjelentek a hipermarketek. (Sikos T.-Tiner, 2002.)

Ezek (Tesco, Interspar) már nem csak a város, hanem az egész térség kereskedelmi szerkezetére hatással vannak, hiszen vonzáskörzetük túlnyúlik a város határain, és Komárom-Esztergom megye egész középső területére kiterjed, ill. átnyúlik Fejér megye északi részére is. (2. ábra) (Kovács, 2003)



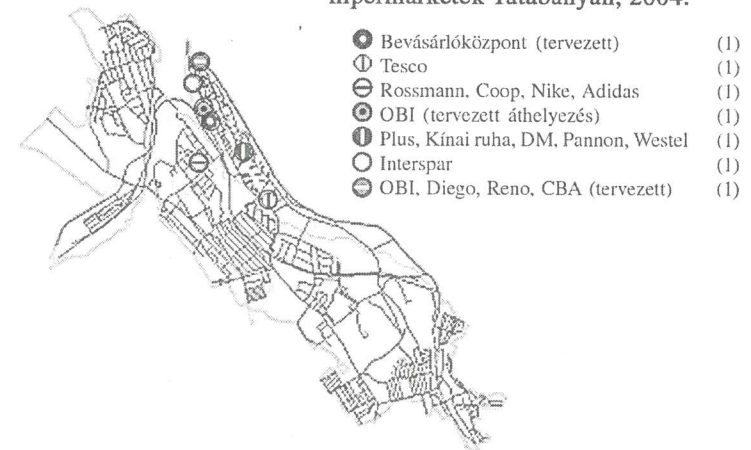
2. ábra: Tescoban megkérdezettek száma településenként, 2003 (fő) (forrás: saját kutatás)

Tatabánya és vonzáskörzetének lakónépességét figyelembe véve és a két már jelenlévő hipermarket kínálati potenciálját elemezve a szakma

már szinte lezártak tekintette a város kereskedelmének további fejlődési lehetőségeit, amikor újabb beruházó jelentkezett a jövőbeni tatabányai bevásárlóközpont megvalósítására. A korábbi tervekkel ellentétben az új beruházó nem a Tesco melletti szabad területet választotta a beruházás kivitelezésére, amely terület egyébként a város geometriai középpontja, hanem, helyesen, a legsűrűbben lakott, és közigazgatási és pénzügyi központként is szolgáló Újvárosban építi fel bevásárlóközpontját. Az új központ a város közigazgatási központjától (Fő tér) mindössze 1 percre lesz található, és a beruházás kivitelezésével a városi buszvégállomás is itt kap majd helyet, valamint itt található a város vasútállomása is, ill. az OBI a jövőbeni bevásárlóközpont mellett már e cikk írásakor is építi új áruházát, amely immár a várostesten belül kap helyet.

A város kereskedelmi szerkezete a folyamatos fejlődésnek és átalakulásnak köszönhetően, igazodva a városszerkezethez, speciális formát öltött, a főbb kereskedelmi területek szinte kivétel nélkül Újvárosban kaptak helyet, amely városrész Tatabánya legnagyobb népességgel és legnagyobb népsűrűséggel bíró területe. (3. ábra) A bevásárlóközpont felépülésével Újváros kereskedelmi dominanciája tovább növekszik.

Fontosabb kereskedelmi területek fő egységei, hipermarketek Tatabányán, 2004.



3. ábra: Tatabánya fontosabb kereskedelmi egységei, területei, 2004 (forrás: saját kutatás)

Az újvárosi kereskedelmi terület folyamatos fejlődésének oka, demográfiai és intézményi okokon kívül, a város belső közlekedési szerkezete is, hiszen Újváros fő közlekedési útja, a Győri út (majd Összekötő, Ságvári, Semmelweis út) a várostestek hosszában átszeli, és közvetlenül kapcsolódik az 1-es számú főútra mind ÉNy-on, mind DK-en, így gyors elérést biztosít a kistérség és a megye települései számára. (Sikos T.-Tiner, 2003) A fent említett útszakasz gyűjti össze és vezeti az országos főútra (1) és az autópályára (M1) a város közlekedési forgalmát, így a vonzáskörzetből érkező vásárlók is könnyen elérhetik az itt elhelyezkedő kereskedelmi egységeket.

A TERVEZETT BEVÁSÁRLÓKÖZPONT JELLEMZŐI

Tatabányán már több beruházó tervezte bevásárlóközpont megépítését, mégis ezek a tervek-különböző okok miatt zátonyra futottak. A város támogatta és támogatja ma is egy új bevásárlóközpont felépítését, hiszen ezzel pótolható ill. valamilyen szinten helyettesíthető lenne a Tatabányán hiányzó városközpont.

A jelenlegi beruházás megvalósítása a végső stádiumba lépett, hiszen a kivitelezés, a városi rendezési terv módosítása után, még ez év őszén elkezdődik, és a tervek szerint 2005 őszén a bevásárlóközpont megnyitja kapuit a nagyközönség előtt.

A beruházó egy kb. 7600 m² alapterületű, kétszintes, többfunkciós bevásárlóközpont megvalósítását tervezi, melynek földszintjén egy kb. 1000 m²-es szupermarket, egy kb. 2-3000 m²-es műszaki cikkek értékesítő üzlet, valamint további kis üzletek, butikok, posta, bank, internetcafé, fodrász, kozmetikus, lesz található. Az emeleten kap helyet a négytermes mozi, wellness-központ, bowlingpálya valamint további vendéglátó-ipari egységek.

A bevásárlóközpont üzletstruktúrájának kialakításakor figyelembe vették a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája által Tatabányán és Oroszlányban végzett vásárlási szokások vizsgálatával kapcsolatos felmérést is. (Horváth, 2003.)

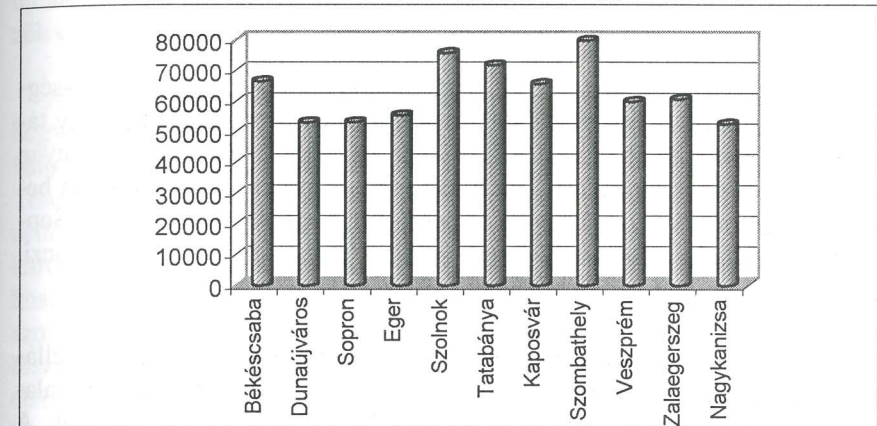
E vizsgálat során kiderült, hogy a tatabányaiak (és az oroszlányiak is) a város élelmiszerkereskedelmi hálózatával teljesen elégedettek, viszont hiányosnak ítélték meg Tatabánya ruházati-és műszaki cikk kereskedelmi

hálózatát, ill. a kínálatot ezeken a területeken. A vizsgálat kitért a szolgáltatások és rekreációs lehetőségek felmérésére is, amelyeket szintén nagyon gyengének találtak a lakosok.

A vizsgálat eredményeinek (is) figyelembevételével alakították ki a tervezők a fent bemutatott üzleti-mixet, amely jelentősen eltér más, hasonló városok bevásárlóközpontjainak üzleti-mixétől, hiszen a tatabányai bevásárlóközpontban nem a kereskedelem a domináns, hanem a különböző vendéglátó-ipari és rekreációs szolgáltatások.

ÖSSZEHASONLÍTÓ ELEMZÉS

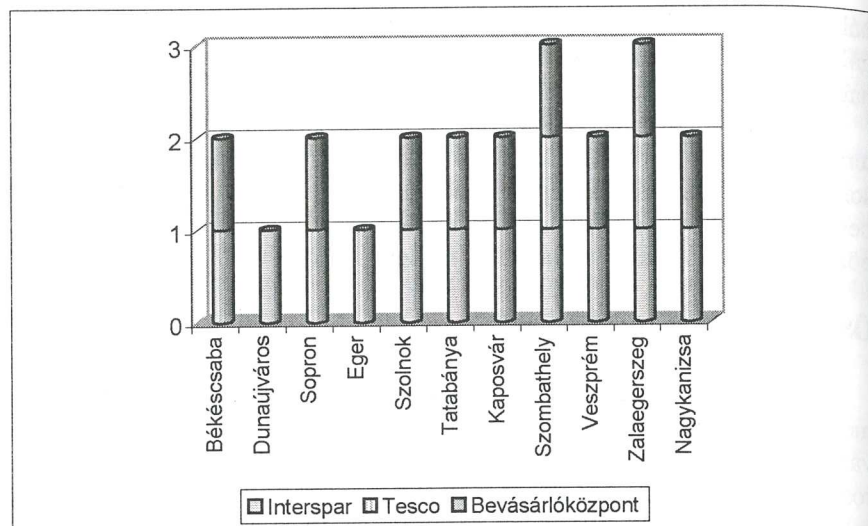
Ahhoz, hogy a tatabányai bevásárlóközpont jövőbeni teljesítményét megbecsülhessük, a továbbiakban összehasonlítom más, hasonló vidéki városokban lévő, már működő bevásárlóközpontokkal. A vizsgált városok kiválasztásánál elsősorban a népességszám játszott szerepet. (4. ábra)



4. ábra: A vizsgált városok népességszáma, 2001 (forrás: KSH-Népszámlálás, 2001)

A vizsgálatba bevont városok népessége 50-80.000 fő között van, vagyis mindegyik település Tatabányával hasonló méretű.

A fenti települések mindegyikében található hipermarket (Tesco és/vagy Interspar) ill. bevásárlóközpont. (5. ábra)



5. ábra: Hipermarketek és bevásárlóközpontok a vizsgált városokban, 2004 (saját kutatás)

Ha összevetjük a 4-es és 5-ös ábrát, akkor láthatjuk, hogy a népességszámból egyedül nem vezethető le a bevásárlóközpont jelenléte vagy távollmaradása az adott településen, hiszen a közel 75.000-fős Tatabányán kívül csak a mintegy 50.000-fős Egerben és Dunaujvárosban nincsen bevásárlóközpont, viszont hasonló népességgel bíró Nagykanizsán és Sopronban található. (Brassai-Udvari, 2003; Cifra et. al., 2001; Fodróczki, 2003.)

Ha az egyes városok hipermarkettel és bevásárlóközponttal való ellátottságát vizsgáljuk, akkor kiderül, hogy csak Szombathelyen és Zalaegerszegen található bevásárlóközpont, Tesco és Interspar egyaránt. A bevásárlóközpont felépülésével Tatabánya is ezen városok közé fog tartozni. Felmerül a kérdés, hogyan tudja e városok mintegy 70.000-fős népessége fizetőképes kereslettel ellátni a városban működő 3 nagy kereskedelmi komplexumot, mikor mindegyik hasonló áru kínálatú és vonzáskörzettel rendelkezik. (Egyes szakirodalmi források a hipermarketeket is a bevásárlóközpontok közé sorolják. (Sikos T., 2000))

Szombathely, Sopron és Zalaegerszeg városok a nyugati határszélhez, így Ausztriához közel találhatóak, így a szomszédos országból érkező vá-

sárlókra is számíthatnak, így a viszonylag alacsony lakónépesség is képes elegendő fizetőképes keresletet biztosítani a bevásárlóközpont számára.

A Nyugat-Magyarországi régió viszonylagos fejlettsége, és ezáltal az egy főre jutó magasabb jövedelem is többletforrást jelent a bevásárlóközpontnak. Zalaegerszegen viszonylag nagy a turistaforgalom is Tatabányával összehasonlítva.

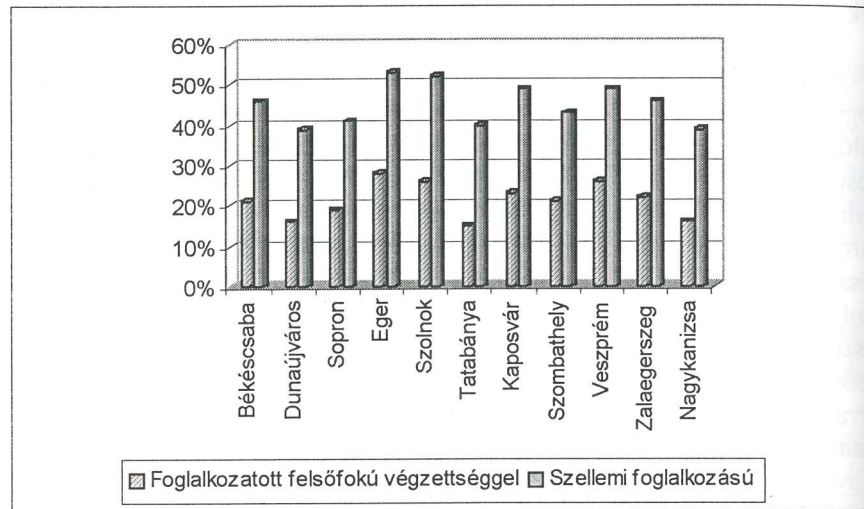
A két említett város körüli településhálózatot vizsgálva jelentős különbségeket találunk Tatabányához viszonyítva, Zalaegerszeg és Szombathely körül is a kis és közepes falvak hálózata a jellemző, míg Tatabánya egyfajta városegyüttest képez Tatával és Oroszlánnyal, viszonylag kevés környező közepes méretű faluval. (Sikos T.-Tiner, 2002) Ennek jelentős hatása van a vonzáskörzetre, hiszen míg a falvak kereskedelmi és szolgáltató hálózata fejletlen, addig Tatabánya szomszédos városaiban fejlett kereskedelmi, vendéglátási és rekreációs hálózat található. (Oroszlány: Penny Market, Spar, dm, stb. Tata: Spar, Penny Market, Plus, Profi, újonnan nyíló korszerű mozi, számos szórakozóhely, stb.) Ezek a tényezők csökkentik a tatabányai bevásárlóközpont potenciális vonzáskörzetét.

A jövőben további veszélyt jelenthet a bevásárlóközpontra nézve, hogy Komárom városban, amely nemrég még Tatabánya kereskedelmi hálózatának a vonzáskörzetébe tartozott (Tesco, Interspar), már építik a Tesco hipermarketet, és mivel Tata is hasonló méretű város, itt is elképzelhető egy újabb Tesco vagy Interspar hipermarket nyitása. Ez tovább karcsúsítaná a bevásárlóközpont vonzáskörzetét. Tata élénk turizmusának köszönhetően folyamatosan fejlődik a város vendéglátó és rekreációs szolgáltatási köre, ami szintén veszélyt jelenthet a bevásárlóközpontnak, hiszen Tata mindössze 8 km-re van Tatabányától. A környező városok, elsősorban Tata, elszívóhatása csökkenthető lehet, ha a három tatabányai bevásárlóközpont (Tesco, Interspar, új bevásárlóközpont) intenzív kommunikációval folyamatosan tájékoztatná a tatabányai lakosságot és az ott lévő nagyszámú belföldi és külföldi turistát az éppen aktuális akciókról, rendezvényekről, a központok által nyújtott szolgáltatásokról, stb.

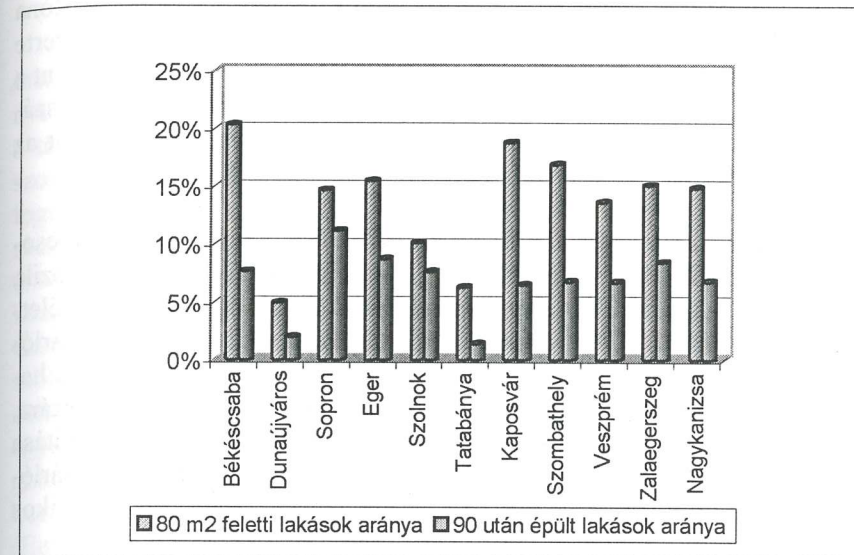
Természetesen a környező városok nagyobb lélekszámú potenciális vásárlókört is jelentenek egyben, a bevásárlóközpont üzletpolitikájának, az árszínvonalnak és a kínált termékeknek és szolgáltatásoknak függvénye, hogy a vonzáskörzet nagyobb lélekszáma vagy a környező konkurens szolgáltatások elszívóhatása lesz erősebb. A vonzáskörzet kibővü-

lése valószínűleg nem lesz jelentős a Tesco-hoz viszonyítva (2. ábra), hiszen Komárom-Esztergom megye Ny-i része viszonylag ritkán lakott, Kisbétről és a körülötte elhelyezkedő mezőgazdasági jellegű kistelepülésekről a megyeszékhely megközelíthetősége igen nehézkes személygépjárművel, busszal és vonattal egyaránt. A megye K-i részén Esztergom és Dorog környéke pedig már Budapest vonzáskörzetéhez tartozik, valamint Tatabányára az utazás kb. 1 órát vesz igénybe még autóval is. Jelentős elszívóhatást okoz a város kereskedelmének Győr és Székesfehérvár viszonylagos közelsége is, hiszen mindkét város jóval nagyobb Tatabányánál, így kereskedelmi és szolgáltatási hálózata is jóval fejlettebb.

Az előzőekben bebizonyosodott, hogy az adott település népességszámából még nem lehet perdöntő következtetéseket levonni, fontos vizsgálni még az adott településen élők jövedelmi viszonyait. Erre közvetlen adatok nem állnak rendelkezésre, azonban a népesség iskolai végzettségének alakulásából ill. lakáshelyzetük felméréséből következtetni lehet az ott élők életszínvonalára, szabadon elkölthető jövedelmük relatív nagyságára. (6-7. ábra)



6. ábra: A felsőfokú végzettségük és szellemi foglalkozásuk aránya az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva, 2001 (forrás: KSH-Népszámlálás, 2001)



7. ábra: A lakáshelyzet alakulása a vizsgált városokban, 2001 (forrás: KSH-Népszámlálás, 2001)

A 6-os és 7-es ábrákat vizsgálva látható, hogy Tatabányán a szellemi foglalkoztatottak és a felsőfokú végzettségűek aránya elmarad a többi vizsgált városhoz viszonyítva, valamint a lakáshelyzet is igen hátrányos a már bemutatott városokhoz hasonlítva. A Tatabányán dolgozó szellemi foglalkozásúak jelentős része él Tatán, sőt Budapesten is. Az M1-es autópálya és a Bécs-Budapest vasútvonal gyors és biztonságos közlekedést tesz lehetővé Tatabánya és Tata, valamint a főváros között, azonban kérdéses, hogy ezek az emberek mennyire tartoznak a jövőbe bevásárlóközpont potenciális vásárlói, látogatói közé.

A fentiekből arra következtethetünk, hogy az itt lakók vásárlóereje is elmarad a többi városban élők vásárlóerejéhez viszonyítva. Ez azért lehet probléma a bevásárlóközpont számára, mert a város kereskedelme legalább olyan fejlett ill. sok esetben fejlettebb, mint a vizsgált városokban. (Jelen van Tesco és Interspar is, valamint a jövőbe bevásárlóközpont) A szupermarket-hálózat is elterjedtebb, mint más városokban (1. ábra)

A bevásárlóközpontok telephelyválasztásánál azonban a mikrotényezők legalább olyan fontosak, mint a makrojellemzők. Pl.: te-

lephely, üzleti-mix, marketingstratégia, stb. Kecskeméten a Pólus Róna és a Szil-Coop bevásárlóközpontok „csatáját” a Szil-Coop azzal nyerte meg, hogy a várostesten belül jobb telephelyet választott magának, mint a Pólus Róna, így a potenciális 130-140.000 fős vonzáskörzet utóbbi számára elérhetetlenné vált, a bérlők ezért elhagyták, jelenleg ez utóbbit az Auchan hipermarketté alakítja. (Hoffmanné-Sikos T., 2004.)

A bevásárlóközpontok, mint az az MTA-RKK Szolnoki Kutatócsoportjának vizsgálatából kiderült, átveszik a helyi szórakozóhelyek, mozik, terek, művelődési házak szerepét, átalakítják a fiatal városi népesség életformáját. A kutatók 4000 14-18 éves fiatalat kérdeztek meg a bevásárlóközpont látogatási szokásaikról, és kiderült, hogy az ifjúság negyede hetente többször megfordul a bevásárlóközpontban, itt várakozik a buszára, találkozik a barátaival, szórakozik, stb. A bevásárlóközpont megnyitása után két helyi mozi is bezárt, mert nem tudtak versenyezni a bevásárlóközpont multiplex mozija kínálta szolgáltatásokkal. (Hoffmanné-Sikos T., 2004.)

Tatabánya esetét tanulmányozva könnyen belátható, hogy a megépítésre kerülő bevásárlóközpontnak a szolgáltatások területén nincs mivel versenyeznie, hiszen a megyeszékhelynek nincs városközpontja, a városi mozi már most veszteséges, a bevásárlóközpont megnyitásával biztosan megszűnik. A Tatabányára több helyen jellemző „garázsüzletek” (fodrász, kozmetikus, élelmiszerbolt, stb.) sokak igényeit már nem elégítik ki, ezek a magasabb minőséget nyújtó szolgáltatásoknak kevés versenytársuk akad majd.

További előnyt jelent még a bevásárlóközpontnak, hogy a város közlekedési szempontból legkedvezőbb helyén épül fel, egy épületben a buszvégállomással és néhány méterre a városi vasútállomástól, amely terület így a városi közlekedés abszolút csomópontjává válik. Mivel a vonzáskörzetről tömegközlekedési eszközzel érkezőknek sem a vonatról, sem a távolsági buszokról nem kell átszállniuk majd a bevásárlóközponthoz való eljutás érdekében, a központ relatív távolsága (időben mért) így jelentős mértékben lecsökken, ezért vonzáskörzete az 1-es számú főút vonalán és a Bécs-Budapest vasútvonal vonalán jelentősen elnyúlhat Bicskétől egészen Komáromig. Ugyan ez a helyzet az oroszországi vasúti szárnyvonallal és az erre vezető főútvonallal is. Az autós parkolást a központnál egy kétszintes, 300 autó számára helyet biztosító mélygarázs adja majd az autóval érkezők számára.

Az, hogy a bevásárlóközpont ki tudja-e használni a közlekedési infrastruktúra nyújtotta lehetőségeket, a benne kialakuló bolthálózat függvénye. Elemezve a korábban már bemutatott városok bevásárlóközpontjait, a tatabányai központ sok sajátossággal bír. Nagyobb a szórakoztató és szolgáltató egységek aránya mind számukban, mind pedig az általuk elfoglalt területben, valamint a domináns bérlő üzlet is más jellegű. Az összes vidéki bevásárlóközpontban egy élelmiszer-kereskedelmi egység (szupermarket) rendelkezik a legnagyobb üzletfelülettel, míg a tatabányai központban ez egy műszaki cikkek értékesítő egység lenne. (Plaza Centers, 2004.) A beruházó azért döntött nagyobb műszaki egység és kisebb élelmiszerregység mellett, mert Tatabányán az élelmiszer-kereskedelmi egységek száma így is magas, viszont műszaki cikkek értékesítő egységből relatíve hiány van. Ez derül ki a MÜTF-vásárlási szokás vizsgálatából is. Azonban a vizsgálat óta egy jelentős műszaki cikkek értékesítő egység jelent meg a Fő téren a volt Centrum Áruházban (Euronics), valamint a műszaki áruház, mint domináns bérlő azért sem szerencsés választás, mert ennek látogatottsága a potenciális vásárlók által jóval ritkább, mint egy olyan szupermarketé, amely versenyképes kínálattal és árakkal lépne a város piacára.

ÖSSZEGLZÉS

Az alábbiakban újra bemutatom azokat a legfontosabb tényezőket, amelyek alapvetően befolyásolják a megépítendő bevásárlóközpont sikerességét, valamint bemutatom azokat a feladatokat, amelyekkel az egyes előnyök elérhetőek, ill. a hátrányok csökkenthetőek.

Előnyök	Feladatok
Városközpont hiánya	Megfelelő üzleti, szolgáltatási mix kialakítása Speciális szolgáltatások bevezetése: -konferenciaterem (termek) -galéria -gyermekmegőrző -kulturális programok
Hiányzó, gyenge szolgáltatások	Piac feltérképezése, olyan szolgáltatások bevezetése, amelyek Tatabányán nincsenek jelen, vagy alacsony színvonalúak pl.: bowling meismertetése

Alacsony minőséget nyújtó kereskedelem (ruházat, informatika, stb.)	Megfelelő ár/érték arány kialakítása az üzletekben (érzékeny fogyasztók)
Modern mozi	Kommunikáció, elfogadható árak
Közlekedési központ	A potenciális vásárlók központba térése/csábítása (üzleti-mix, vevőáramoltatás)
Hátrányok	Feladatok
Erős konkurenciaharc	Jó kommunikáció, széles termékkínálat, kapcsolt szolgáltatások, elfogadható árak
Alacsony, szétszórt népesség	Helyi tömegközlekedés fejlesztése (Pl.: bevásárlóközpont-busz)
Vonzáskörzet mérete, jellemzői	Többlet szolgáltatások, speciális szolgáltatások, amelyek nem találhatók meg a környező városokban. Pl.: speciális wellness programok a wellness egységben
Alacsony jövedelem (vásárlók)	Egyensúly az árak és a minőség között az egyes kereskedelmi egységekben

Tatabánya városára sokszor, sok területen alkalmazható a „speciális” szó, hiszen legyen az gazdaság, oktatás, térszerkezet, kultúra, közlekedés, stb. a megyeszékhely egy területen sem nevezhető általánosnak.

Ez a megállapítás igaz a mostani bevásárlóközpont beruházásra is, hiszen megvalósulásával Tatabánya nemcsak egy új kereskedelmi komplexumot kap, hanem sokkal többet és mást: végre lesz egy olyan hely a városban, ahol együtt lesz megtalálható kereskedelem, pénzügyi szolgáltatás, posta, szórakozási, kulturális lehetőségek, sport és sok minden más.

Bár a város és vonzáskörzetének demográfiai, kereskedelmi, gazdasági viszonyai és a város térszerkezete kérdéssé teszik a beruházás sikerességét, Tatabánya esetében nem szabad elfelejteni, hogy ez a központ várhatóan a városi élet, a mindennapok központjává is válik. Ezért a tanulmány bemutatója bízik abban, amennyiben a bevásárlóközpont tulajdonosai megfontoltan alakítják ki az egyes egységek területét, árukínálatát, vonzó egységekkel népesítik be a központot, és találnak olyan szolgáltatókat, amelyek megfelelő ár/érték arányban színvonalas, új és más-más nehezen vagy nem elérhető szolgáltatásokat nyújtanak majd, akkor a tatabányai bevásárlóközpont hosszú távon sikeres tud maradni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Brassai Krisztina - Udvari Bernadett (2003): Eger kereskedelmi negyedének bemutatása. Házipolgozat. Tatabánya. MÜTF.
- Cifra Veronika et. al. (2001): Nagykanizsa és Zalaegerszeg kereskedelmi üzlethálózata. Házipolgozat. Tatabánya. MÜTF.
- Fodróczy Zsuzsanna (2003): A Sopron Plaza elemző bemutatása. Házipolgozat. Tatabánya MÜTF.
- Hoffmann Instvänné - Sikos T. Tamás (2004): Bevásárlóközpontok-a fogyasztás új katedrálisai. Budapest. Akadémiai Kiadó (előkészületben)
- Horváth Judit (2003): Tatabánya és Oroszlány lakosságának vásárlási szokásai. –Kutatási beszámoló- Tatabánya. MÜTF.
- Karsai Gábor (2000): A fogyasztásicikk-kereskedelem privatizációja. GJW-CONSULTATIO konzorcium
- Kovács András (2003): Tatabánya kereskedelmének helyzetképe. Diplomadolgozat. Tatabánya. MÜTF.
- Plaza Centers honlapja: www.plazacenters.hu
- Sikos T. Tamás (2000): Marketingföldrajz. Budapest. VÁTI.
- Sikos T. Tamás - Tiner Tibor (2002): Fejlődési térfolyamatok Komárom-Esztergom megyében. Budapest. Geomarket.
- Sikos T. Tamás - Tiner Tibor (2003): Tatabányai kistérség tér-képekben. Tatabánya. MÜTF

ÖNÉLETRAJZ

KOVÁCS ANDRÁS

Név: Kovács András

A Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem közgazdász hallgatója.

2003-ban a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján végzett hallgató

Nyilvános elérhetősége: kovacs.andras@vipmail.hu

Bemutakozás:

A 2002. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencián a Marketing és menedzsment szekció III. helyezését érte el.

Publikációi jelentek meg az alábbi címekkel:

- Az Interspar hatása Tatabányán-új korszak a város kereskedelmében; kézirat, MÜTF 2001.
- A marketingföldrajz és a GIS-technológia alkalmazása a gyakorlatban; in: A struktúraváltás évtizede; MÜTF 2002. Jubileumi kiadvány
- Tatabányai kistérség Tér-képekben; (társszerző) városmarketing CD-ROM, MÜTF 2003.

Német és angol nyelvből középfokú, „C”-típusú nyelvvizsgálóval, valamint német nyelvből gazdasági szakmai középfokú nyelvvizsgálóval rendelkezik.

MAGYARORSZÁG EU-CSATLAKOZÁSA ÉS EU-TAGSÁGA

(Losoncz Miklós)

Magyarország EU-csatlakozása nem szűkíthető le a csatlakozási szerződés és csatlakozási okmány aláírására, illetve hatályba lépésére. Az EU-csatlakozást folyamatként célszerű felfogni, amely 1991. december 21-én, az Európai Megállapodás vagy Társulási Szerződés aláírásával kezdődött, és a csatlakozási szerződés megkötéséig, illetve 2004. május 1-jei hatályba lépéséig ideig tartott.

Ezt azért fontos hangsúlyozni, mert az EU-csatlakozással kapcsolatos hatások, hatásmechanizmusok, költségek és hasznok, előnyök és hátrányok másképpen jelentkeznek akkor, ha Magyarország EU-csatlakozása hosszabb ideig tartó folyamat, mint akkor, ha a csatlakozási szerződés aláírására szorítkozik. Az Európai Megállapodás jóval az EU-ba való belépés előtt sok olyan terület szabályozását megoldotta, ami egyébként a csatlakozási szerződésre hárult volna. Magyarország tehát már korábban, EU-tagsága előtt előnyökhöz jutott, elsősorban kereskedelempolitikai téren.

A csatlakozási okmány hatályba lépésével Magyarország belépett ugyan az Európai Unióba, de különböző, részben rajta kívül álló okok miatt még nem vált az EU régi országaival egyenrangú tagállammá. Ez azzal kapcsolatos, hogy egyrészt Magyarországra (és a többi új EU-tagországra) még nem terjed ki a közösségi vívmányok mindegyik eleme, másrészt a közösségi vívmányok alkalmazásához kapcsolódó intézményi rend (közigazgatási és jogi kultúra stb.) működése, minősége és hatékonysága is elmarad még a régi tagállamokra jellemző színvonaltól. Célszerű ezért egymástól megkülönböztetni az EU-csatlakozást és az EU-tagdá válást. E megkülönböztetésből adódik az a követelmény is, hogy a gazdasági szereplőknek nem magára az EU-csatlakozásra, hanem az EU-tagságra, azaz az egységes belső piac követelményrendszerére kell felkészülniük. E tanulmány első része Magyarország EU-csatlakozásának szerződéses és jogi háttérét tekinti át. A második rész a tagdá válás néhány kérdését mutatja be. A harmadik rész az Európai Közösség egységes belső piacába való integrálódást elemzi a magyar gazdasági szereplők szempontjából.

1. MAGYARORSZÁG EU-CSATLAKOZÁSÁNAK SZERZŐDÉSES ÉS JOGI HÁTTERE

Az EU-csatlakozás folyamatának, illetve Magyarország EU-tagságra való felkészülésének az alapja a közösségi jogrendszer átvétele. Az EU-tagságra való felkészülés több joganyag alapján folyt. A kiinduló alap az Európai Közösségek belső piacának egységesítésével foglalkozó 1985. évi Fehér Könyv, amely az 1987-ben elfogadott Egységes Európai Okmány melléklete. Ebben szabályozták, hogyan kell egymáshoz közelíteni az Európai Közösségek tagországainak belpiaci joganyagát, és előírnyozták a pénzügyi szolgáltatások előtti fizikai, a tágran értelmezett műszaki és a fiskális (adózási) korlátok mérséklését, majd lebontását.

Az Európai Unióban a gazdaságra vonatkozó jogszabályok mintegy 90 százaléka harmonizált. Ez logikusan következik a belső piac egységesítéséből, amit az Egységes Európai Okmány és Fehér Könyv alapján 1993-ban fejeztek be. Az Európai Unióban érvényben lévő gazdasági jogszabályok igen csekély hányadát teszik csak ki a közösségitől független nemzeti jogszabályok.

A másik dokumentum a jogilag nem kötelező jogforrás formáját öltő Cannes-i Fehér Könyv (Közép- és Kelet-Európa társult országainak felkészülése az Európai Unió egységes belső piacába történő integrációra), amit az Európai Tanács 1995. június 26–27-i Cannes-i értekezlete fogadott el (Európai Közösségek Bizottsága, 1995). Az Európai Unió vezetése a Cannes-i Fehér Könyvben felsorolt közösségi jogszabályok átvételét javasolta az európai megállapodást kötött közép- és kelet-európai országoknak a jogharmonizáció megvalósítása céljából. A benne foglaltak természetesen irányelvek (amelyek az elérni kívánt célt vagy eredményt határozzák meg kötelező erővel, miközben a célhoz vezető utat és módszereket az egyes országok maguk határozzák meg), mivel a rendeletek vagy a döntések csak a Közösség tagállamaira vonatkozhatnak. A Cannes-i Fehér Könyv szűkebb, mint a hatályos közösségi joganyag, de amit az utóbbiból áttemeltek, azon nem változtattak semmit. Ezért nem indokolt a Cannes-i Fehér Könyvben foglaltak és az Európai Közösségre vonatkozó szabályozás éles megkülönböztetése.

A Cannes-i Fehér Könyv nem szűkíthető le az átveendő közösségi jogszabályok egyszerű felsorolására, mert meghatározta minden ágazat-

ban a kulcsfontosságú intézkedéseket. Emellett sorrendet javasolt a jogszabályok közelítésére, és azokat az igazgatási és szervezési struktúrákat is vázolta, amelyek a szabályozás hatékony működéséhez elengedhetetlenek. A szükséges intézményi változások nélkül a jogharmonizáció azt jelentené, hogy a hazai jogszabályok helyét a közösségi joganyag veszi át. Ugyanakkor a Cannes-i Fehér Könyv nem változtatta meg az EK és a közép- és kelet-európai országok közötti, az Európai Megállapodásokon alapuló jogviszonyt, és később sem vált a csatlakozási tárgyalások részévé (Gordos Árpád (szerk.), 1997, 26. oldal).

A harmadik joganyag az Európai Közösségek és tagállamai, illetve Magyarország között 1991. december 16-án aláírt és 1994. február 1-jén hatályba lépett Európai Megállapodás. Természetesen nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy az Európai Megállapodás előbb született, mint a Cannes-i Fehér Könyv, és hozzá képest tartalmaz néhány fontos engedményt. (Például 10 éves türelmi időt adott Magyarországnak a pénzügyi szolgáltatások területén a letelepedés szabadságának megadására.) A Cannes-i Fehér Könyv és az Európai Megállapodás között az utóbbi III. fejezete (Jogszabályok közelítése, 67–69. cikk) teremti meg a kapcsolatot. A 67. cikk szerint Magyarország gazdasági integrálódásának egyik feltétele, hogy az ország közelítse jogszabályait a közösségi jogszabályokhoz. Ennek érdekében, amennyiben az lehetséges, Magyarország gondoskodik róla, hogy a későbbiekben megalkotott jogszabályai összeegyeztethetők legyenek a Közösség jogszabályaival. Az “amennyiben lehetséges” megszorítás értelemszerűen “puhítja” az Európai Megállapodásból eredő jogközelítési kötelezettséget.

A 68. cikk felsorolta azokat a területeket, ahol teljesíteni kellett a jogközelítési kötelezettséget. Ezek a következők: vámjog; társasági jog; bankjog; vállalati számvitel; adózás; szellemi tulajdonjog; munkavédelmi előírások; pénzügyi szolgáltatások; versenyszabályok; emberek, állatok és növények életének és egészségének védelme; az élelmiszerekre vonatkozó jogszabályok; fogyasztói érdekvédelem a termékfelelősséggel együtt; közvetett adózás; műszaki szabályok és szabványok; fuvarozás; környezetvédelem. A jogharmonizációs kötelezettségből az is következik, hogy Magyarországnak azokat a közösségi jogszabályokat is folyamatosan át kell vennie, amelyeket menet közben fogadnak el az EK-ban. Az Európai Megállapodás 69. cikke alapján a Közösség technikai segítséget nyújt Magyarországnak (szakértők cseréje, információszolgáltatás, sze-

mináriumok szervezése, továbbképzés, fordítás) a harmonizációs kötelezettségek teljesítéséhez.

A negyedik dokumentum az Európai Tanács 1993. június 21–22-i koppenhágai értekezletén (European Council, 1993) elfogadott határozat, amely az EK-hoz való csatlakozás feltételeit rögzítette. (Mint ismert, az Európai Tanács politikai határozatokat hoz, amelyeket az Európai Unió Tanácsa önt jogszabályi formába.) A közép- és kelet-európai országokkal szemben a következő négy felvételi kritériumot támasztották:

- működőképes piacgazdaság kiépítése;
- a politikai, gazdasági és pénzügyi unió céljaival való egyetértés, a demokráciát, a törvényességet, az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények létrehozása;
- a tagjelöltek állják az Európai Közösségen belüli verseny nyomását;
- a tagjelöltek feleljenek meg az EK-tagsággal járó kötelezettségeknek, legyenek alkalmasak az egyre bővülő *acquis communautaire* (közösségi vívmányok) befogadására.

Mindemellett hangsúlyozták azt a feltételt is, hogy az EK-nak is alkalmassá kell válnia az új tagok befogadására. Az EK a csatlakozást olyan időpontban javasolta, amikor az érintett országok már képesek megfelelni a felsorolt követelményeknek. Figyelemre méltó, hogy a koppenhágai csúcsertekezleten elfogadott felvételi kritériumok teljesítése nem mérhető, és ezért teljesítésük ténye nem is dönthető el egyértelműen.

Sem a Cannes-i Fehér Könyv, sem más közösségi dokumentum nem írta elő közvetlenül az Európai Unióhoz csatlakozni szándékozó közép- és kelet-európai országoknak azt, hogy meghatározott időn belül teljesítsék a Gazdasági és Monetáris Unióba való belépéshez előírt maastrichti konvergenciakritériumokat, és lépjenek be a Gazdasági és Monetáris Unióba. Az Európai Tanács 1993. június 21–22-i koppenhágai csúcsertekezletén elfogadott felvételi feltételekből (meg kell felelni az EK-tagsággal járó kötelezettségeknek, alkalmassá kell válni az egyre bővülő *acquis communautaire* befogadására) azonban az következik, hogy idővel teljesíteni kell a maastrichti konvergenciakövetelményeket is.

A közösségi jogszabályokhoz való alkalmazkodást nagymértékben elősegítette Magyarország részvétele a különféle multilaterális nemzet-

közi intézmények (GATT, WTO stb.) munkájában, valamint az OECD-tagság. Magyarország hasonló kötelezettségeket vállalt e nemzetközi szervezetek keretében, mint az Európai Közösséggel szemben. A multilaterális egyezmények előírásainak betartása ugyanakkor kevésbé szigorú alkalmazkodási követelményeket támaszt a magyar gazdasággal szemben, mint a közösségi joganyag átvétele. Magyarország világgazdasági alkalmazkodásának és az EU-hoz való csatlakozásának követelményei azonban hasonló jellegűek. Különbségek csak a mértékekben vannak, illetve abban, hogy az EU-csatlakozás sok, multilaterális keretekben nem szabályozott területet is érint.

Figyelmet érdemel, hogy a magyar kormány már 1988-ban foglalkozott az Európai Közösségek belső piacával összefüggő feladatokkal. Az akkori intézkedések alapja az a felismerés volt, amely szerint a belső piac egységesítésének 1987-ben indított programja közvetlenül befolyásolja a magyar áruk értékesítési feltételeit. A kormányzati program középpontjában a felkészülés, a tájékozódás, a tájékoztatás és az alkalmazkodás állt. Az alkalmazkodás jegyében a kormány ettől kezdve figyelembe vette a közösségi jog álláspontját és megoldásait (Gordos Árpád (szerk.), 1997, 22. oldal).

A jogharmonizáció első szakaszában, amely 1995-ben kezdődött, kialakították a jogközelítés rendszerét, megnevezték a felelősöket, és megindították a magyar joganyag közelítését a közösségihez, azaz beépítették a közösségi irányelveket a hazai jogszabályokba. Az 1998 márciusában kezdődött csatlakozási tárgyalások felgyorsították a folyamatot. A kormány által kidolgozott stratégia szerint Magyarországnak 2002. január 1-jétől késznek és képesnek kellett lennie az EU-hoz való csatlakozásra. Ezzel a követelménnyel összhangban alakították ki a közösségi joganyag átvételének nemzeti programját (Külgyminiszterium, 1999), amely több mint 500 oldalon foglalta össze, hogyan, milyen ütemezésben és milyen ráfordításokkal ülteti át Magyarország a közösségi jogszabályok addig át nem vett elemeit saját nemzeti jogrendjébe.

A jogharmonizáció négy formája különböztethető meg.

- Az első esetben a közösségi jogszabályokat változtatások nélkül, hiánytalanul átveszik. Ebben az esetben a hazai szabályozás a jogharmonizáció után pontosan megfelel a közösséginek, azaz annak, amit

minden EU-tagállamban alkalmaznak.

- A második esetben a közösségi rendelkezést speciális szabályként építik be a hazai joganyagba. Ekkor a meglévő hazai előírások általános szabályként érvényben maradnak, a közösségi irányelvet csak a közösségi tagállamokkal fenntartott kapcsolatokban alkalmazzák.
- Harmadszor, a csatlakozni kívánó fél, így a magyar fél is derogációt (átmeneti felmentést) kér. Erre azért van szükség néhány esetben, mert egyes közösségi jogszabályok átvételéhez Magyarországnak a megfelelő műszaki vagy gazdasági feltételek hiányában hosszabb időre van szüksége. A magyar kormány egyébként minimális szintre szorította derogációs igényeit.
- Negyedszer, az Európai Unió kér átmeneti felmentést valamelyik közösségi jogforrás alkalmazása alól.

A fontosabb derogációk a következők:

- környezetvédelem: szennyvíztisztítás; a csomagolási hulladékok újrahasznosítása; a veszélyes hulladékok égetése; a nagy tüzelőberendezések légszennyezőanyag-kibocsátása;
- a termőföld adásvételének tilalma egy hétéves átmeneti időszakban, ami adott esetben további három évvel meghosszabbítható;
- természetes és jogi személyek második ingatlanvásárlásának (olyan ingatlan, ahol a tulajdonos nem állandó jelleggel tartózkodik) engedélyhez kötése hét éven keresztül;
- közúti áruszállítás: a csatlakozást követő három évben a magyar közúti szállítók nem végezhetnek közúti árufuvarozási kobotázst (nem honos fuvarozó által végzett belföldi szállítást) a jelenlegi és a majdani EU-tagállamokban, ugyanígy a tagállamok fuvarozói sem végezhetnek Magyarországon kobotázstevékenységet; a túlsúlyos gépjárműveknél Magyarország 2008 végéig fenntartja a díj- és útvonalengedélyeztetési rendszert; a vasúti árufuvarozás liberalizálásának felfüggesztése 2006 végéig; a légi közlekedésben a FÁK-államokból érkező repülőgépek leszállásának engedélyezése 2004 végéig);
- magyar állampolgárok külföldi munkavállalásának külön szabályozása egy hétéves átmeneti időszakban;
- mezőgazdaság: a közvetlen kifizetések 2013-ban érik el a közösségi szintet; a vágóhidakra, a tyúkketrecekre, a bortermelésre és a tejre vonatkozó bizonyos közösségi jogszabályok későbbi alkalmazása;
- adózás: társaságiadó-kedvezmények; bizonyos áfaszabályok és jöve-

déki adók későbbi átvétele; a pálinkafőzés szabályai.

A derogációk elsősorban a kormányra rónak alkalmazkodási feladatokat, mindenekelőtt a környezetvédelemben. A gazdasági szereplők számára az őket érintő közösségi jogszabályok és szabványok megismerése és alkalmazása a fontos.

Jelenleg az alapvető magyar gazdasági jogszabályok mindegyike EU-konform. Nagyszámú hazai jogszabály tartalmaz olyan rendelkezést, amely Magyarország EU-csatlakozása után lépett hatályba. Túlnyomórészt közösségi rendeleteknek a magyar jogrendszer részévé válásáról van szó, mert a rendeletek hatálya csak az EU-tagállamokra terjed ki, harmadik országokra nem.

Megjegyzendő, hogy a jogharmonizáció során figyelembe vették a rendeleteket is, azaz nagy számú közösségi rendeletet építettek be a magyar jogba az irányelvi rendelkezésekhez hasonlóan. Erre azért volt szükség, hogy ne hirtelen, a csatlakozási okmány hatályba lépésével váljanak a magyar jogrendszer részévé a közösségi rendeletek (Fazekas Judit, 2004, 21. oldal). Az EU-csatlakozásra való felkészülés során közel 1800 irányelvhez és 6000 magyar rendelethez kellett közelíteni a magyar jogot. Összesen mintegy 10 ezer másodlagos jogforráshoz kellett igazodnia a magyar jogrendszernek (Fazekas Judit, 2004, 23. oldal).

2. MAGYARORSZÁG EU-TAGGÁ VÁLÁSA ÉS INTEGRÁLÓDÁS A BELSŐ PIACBA

A csatlakozási szerződés 2003 áprilisában történt aláírása azt jelezte, hogy az EU elismerte: Magyarország teljesítette a koppenhágai felvételi kritériumokat. Az EU-csatlakozás azonban még nem jelenti azt, hogy Magyarország (és a többi közép-, kelet- és dél-európai ország) az Európai Unió régi tagállamaival egyenrangú országa, ugyanis a csatlakozási okmány több területen nem biztosít egyenlő elbánást Magyarországnak, illetve szélesebb értelemben az új tagállamoknak. Az egyenlő elbánás elve a következő területeken nem érvényesül (Martonyi János, 2004, 25. oldal):

- Magyarország a Strukturális Alapokból és a Kohéziós Alapból 2006 végéig feleannyi forráshoz jut, mint amennyit az általános szabályok

alkalmazásából kapnia kellene.

- Az Európai Bizottság bírósági eljárás nélkül alkalmazhat a csatlakozó országokkal szemben védőintézkedéseket akkor, ha azok megsértik az egységes piacra és a bel- és igazságügyi együttműködésre vonatkozó kötelezettségeiket. A jelenlegi tagállamokkal szemben csak az Európai Bíróság döntése alapján foganatosíthatók intézkedések.
- A hátrányos megkülönböztetés 2006 után is fennmarad a mezőgazdasági közvetlen támogatások körében.
- Ugyancsak fennmaradhat a hátrányos megkülönböztetés 2006 után a szabad munkavállalás tekintetében, legalább is Németországban és Ausztriában, mivel a munkaerőmozgás liberalizálására hét éves átmeneti időszakot állapítottak meg.
- Nem szűnik meg az utasforgalom ellenőrzése, azaz nem kerül sor a Schengeni Szerződés az Európai Unió belső határain a csatlakozási okmány hatályba lépése után. Ennek az az oka, hogy az Európai Unió csak 2007 után képes az utasforgalom ellenőrzéséhez szükséges feltételeket biztosítani.
- Magyarország a többi új tagországgal együtt „eltéréssel rendelkező tagállamként” vesz részt a Gazdasági és Monetáris Unióban (GMU). Mint ismert, a kormány 2010-ig kívánja megteremteni az euró bevezetésének, ezzel összefüggésben Magyarország GMU-csatlakozásának feltételeit.

Mindebből kitűnik, hogy a régi EU-tagokkal egyenlő elbánás elérése további 3-10 évet vesz igénybe. Az egyenlő elbánás elérésétől jórészt független a Közösség egységes belső piacába való integrálódás. Ennek egy lehetséges megközelítésben két, egymással szorosan összefüggő dimenziója van. Az egyik a tágran értelmezett jogharmonizáció és a közösségi vívmányok nem jogszabályi formát öltő részeinek átvétele, a másik az intézmények működésének hatékonysága, beleértve a közösségi jog végrehajtásához elengedhetetlen intézményrendszert, a közösségi jogot alkalmazó szakemberek felkészítését, a szakszerű közigazgatást és a közigazgatási és jogi kultúrát.

A tágran értelmezett jogharmonizációban az a követelmény is kifejezésre jut, hogy a jogharmonizáció több, mint a hazai joganyag helyettesítése közösségi jogszabályokkal. Ennek alapján a jogharmonizáció következő négy eleme különböztethető meg:

- a közösségi jogszabályok integrálása a nemzeti jogrendszerbe;
- a közösségi jogszabályok átvételéhez kapcsolódó hatásvizsgálatok elvégzése;
- az átvett és a magyar jogrendszerbe integrált közösségi jogszabályok eljuttatása a gazdasági szereplőkhöz;
- a közösségi jogszabályok alkalmazása, azaz a jogérvényesítés.

Ebben a felfogásban a jogharmonizáció nem szűkíthető le a közösségi jogszabályoknak a magyar jogrendbe történő integrálására és a harmonizált jogszabályoknak a Magyar Közlönyben való kihirdetésére. Az új jogszabályok elfogadása előtt kötelező hatásvizsgálatokat végezni, azaz elemezni kell az elfogadásra kerülő jogszabályok szűkebb (a közvetlenül érintettekre vonatkozó) és tágabb értelemben vett gazdasági és társadalmi következményeit. Ez a hatáselemzés eddig sok esetben formális volt, ezáltal a közösségi jogszabályok alkalmazásának nem várt következményei is lehetnek.

A jogharmonizációhoz tartozó, azzal részben összefüggő, részben attól független feladat a gazdasági szereplők, azaz a vállalatok, az önkormányzatok és a lakosság felkészítése az EU-tagságra. Ez sok esetben túlmutat a jogharmonizáción, mert egyéb, a közösségi politikákkal kapcsolatos mechanizmusok alkalmazására, együttműködési formák elsajátítására stb. vonatkozó segítséget is tartalmaz.

A jogérvényesítés terén tapasztalható problémák jórészt függetlenek az EU-csatlakozásra való felkészüléstől. Nemcsak a harmonizált, de a nem harmonizált jogszabályok érvényesítése is sok kívánnivalót hagy maga után. A gazdasági perek évekig húzódnak, és egyáltalán nem biztos, hogy a felperes érvényesíteni tudja igazát számottevő anyagi veszteség vagy elmaradt haszon nélkül. A procedurális folyamatok lassúsága, körülményessége még az egyszerűbb esetekben is arra a megfontolásra ösztönzik az üzleti élet szereplőit, hogy ne a jogrend keretei között keressék igazukat. Az EU-csatlakozás után várhatóan erősödni fog a jogbiztonság.

A jelenlegi tagországok szerint a közösségi joggal összhangba hozott jogi normák az éves jogalkotás 70–80 százalékára rúgnak. Ez a nemzeti parlamentek szerepét is módosítja. Már az új tagországok nemzeti parlamentjeinek hatáskörét is számottevő mértékben korlátozza a jogalkotásban az a körülmény, hogy az EU-tagság feltétele a közösségi jogrend-

szernek való megfelelés, azaz csak olyan területeken fogadhatnak el jogszabályokat, amelyek nincsenek közösségi hatáskörben.

Ugyanakkor nem lehet eléggé hangsúlyozni azt, hogy az Európai Unió tagállamaihoz fűződő szoros gazdasági kapcsolatok miatt a magyar törvényhozásnak az EU-tagságtól függetlenül is figyelembe kell vennie a közösségi gazdasági jog fejlődését. Az EU-tagság annyiban minőségi változás a kimaradáshoz képest, hogy tagként Magyarország részt vehet a döntések meghozatalában, ezáltal adott esetben nemcsak a hangját hallathatja, hanem érdekeit is képviselheti. A csatlakozási tárgyalások lezárását követő átmeneti rendszerben Magyarország megkapta a közösségi jogszabálytervezeteket, és jelezhetette, ha azok tartalma esetleg ellentétes volt a magyar érdekekkel.

A csatlakozási szerződés hatályba lépése után az igazságszolgáltatási szerveknek, elsősorban a bírának a közösségi jog alapján kell értelmezniük a magyar jogszabályokat. Figyelembe kell venniük az Európai Bíróság jogértelmezési gyakorlatát. A jogharmonizáció sem zárult le, hanem tartalma módosul. Most már nem a történelmileg létrejött közösségi joganyag átvétele a cél, hanem az újonnan elfogadott közösségi jogszabályok átvétele, amely kötelezettség Magyarország EU-tagságából következik (Fazekas Judit, 2004, 24. oldal).

Az egységes belső piacba integrálódásnak – az Európai Megállapodás végrehajtásán túlmenően – három nagy területe különbözethető meg (Lejour–Mooij–Nahuis 2001, 28. oldal.). Az első az adminisztratív korlátok megszűnése vagy legalábbis olyan szintre csökkenése az Európai Unió belső határain, mint amilyen az EU-tagállamoknak kell számolniuk. Így mérséklődik a határátkelés költségigénye, mert megszűnnek, vagy legalábbis csökkennek a késések, kevesebb lesz az adminisztráció stb.

A második terület azzal kapcsolatos, hogy Magyarország fokozatosan teljes mértékben átveszi az egységes belső piacra vonatkozó közösségi vívmányokat, beleértve a joganyagot és a nem jogszabályi formát öltő szabványokat, eljárásokat és gyakorlatokat. Ennek eredményeként megszűnnek a Magyarország és az EU közötti technikai akadályok is, amelyek a hazai és a közösségi szabványok esetleg még meglévő különbségeivel kapcsolatosak.

Az Európai Bizottság számításai szerint a közösségi joganyag teljes körű átvételének és alkalmazásának költsége az új tagállamok éves GDP-jének 2–3 százalékára rúg. Csupán a környezetvédelemre vonatkozó közösségi jogszabályok végrehajtásának költsége 80–110 milliárd euró.

Becslések szerint Magyarországnak megközelítőleg 2500–2700 milliárd forintot kellene a környezetvédelemre fordítania ahhoz, hogy eleget tegyen a közösségi környezetvédelmi jogszabályoknak. (Ezen belül legalább 800 milliárd forint a szennyvízcsatornázás és 150 milliárd forint a hulladéklerakók kiépítésének költségigénye.)

Környezetvédelmi fejlesztésekre a kormány a 2003. június 4-én elfogadott, a 2003 és 2008 közötti időszakra szóló Nemzeti Környezetvédelmi Program tervezetében 4200 milliárd forintot irányzott elő. (Ez több, mint amennyi a közösségi jogszabályok teljesítéséhez szükséges lenne, mert az előirányzat más fejlesztéseket is tartalmaz.) Ennek az összegnek a fele a központi költségvetésre jut. A fejlesztések másik felét a magánszférának kell finanszíroznia.

További sürgős feladat a közigazgatás erősítése, felkészítése a közösségi jogszabályok alkalmazására. Mindez önmagban is nagy pótlólagos teher a költségvetés kiadási oldalán.

A harmadik terület a kockázatokkal kapcsolatos. Az EU-ba, illetve a Közösség egységes belső piacába történő integrálódás mérsékli a gazdasági szereplők kockázatait és bizonytalanságait. Az egyik ilyen kockázat az, hogy a termelő és a fogyasztó közötti láncban valamelyik gazdasági szereplő csődbe megy. Ez különösen a Magyarországról az EU-ba történő árumozgások esetében lényeges, mert az exporthitelgarancia-rendszerek kevésbé fejlettek az újonnan csatlakozott EU-tagországokban. Ezzel párhuzamosan csökkennek a politikai kockázatok is, amelyekkel viszont inkább az EU-ból a közép- és kelet-európai országokba irányuló árumozgások esetében számolnak. Mérsékli a különféle kockázatok és bizonytalanságokat a közösségi intézmények hatáskörének kiterjesztése az új tagországokra.

Magyarországról nézve ezek a kockázatok elhanyagolhatóak, sőt mosolygatóak. Az EU bizonyos gazdasági szereplői viszont számoltak ve-

lük, ezért nem szabad figyelmen kívül hagyni azokat. Így például a szerényebb tőkeerejű kis- és közepes méretű vállalatok a csatlakozási szerződések hatálybalépésére, mint jogi garanciákra vártak ahhoz, hogy megindítsák tőkebefektetéseiket az EU új tagállamaiban.

A hatások felmérését szolgáló modellszámítások abból indulnak ki, hogy a különféle nem tarifális korlátozások (beleértve a láthatatlan akadályokat is, tehát azokat, amelyek nem akkor jelentkeznek, amikor az áruk átlépik a vámhatárt, hanem akkor, amikor forgalomba hozzák azokat) fokozatos megszűnése már jóval a csatlakozás előtt megkezdődött. A nem tarifális korlátok teljes megszüntetése, azaz a Közösség belső piacába történő beépülés mind a termelési inputok, mind pedig a végső fogyasztási cikkek relatív árára hatást fog gyakorolni. A nem tarifális korlátok megszűnése nyomán az árak jobban tükrözik a relatív szűköségeket, ezáltal az egyes országok jobban ki tudják használni természetes komparatív előnyeiket a kereskedelmen keresztül. Mivel a külföldi áruk ára csökken a hazaiakéhoz képest, ezért a külföldi áruk iránti kereslet nő, ami kereskedelemteremtést eredményez. A kereskedelemteremtés a termelés átrendeződéséhez vezet a kibővült Európai Unióban, aminek nyomán javul a hatékonyság, és nő a kibocsátás. A hatékonyságjavulás emeli a tőke határtermelékenységet, ami ösztönzi a beruházásokat. A pótlólagos tőkefelhalmozás pedig erősíti a pozitív kibocsátási hatásokat.

A nem tarifális korlátozások akadályok megszüntetése nyomán javulnak a cserearányok (exportárindex/importárindex). A cserearányok javulásának forrása az, hogy a nem tarifális akadályok lebontása nyomán az új tagországok a korábbi költségek nélkül exportálhatják áruikat az EU más tagállamaiba. Ugyanakkor a nem tarifális korlátok felszámolásából nemcsak az exportőr, hanem az importőr országok is profitálnak, ez utóbbiak cserearányai is javulnak. A cserearányok javulása ösztönzi a termelés növelését az érintett országokban, így a fogyasztás és a jólét is emelkedik.

Ezek a hatások lassan, fokozatosan, hosszabb idő alatt bontakoznak ki. Modellszámítások szerint a nem tarifális korlátok lebontása, ezzel összefüggésben az egységes belső piacba való beépülés 2004 és 2020 között az alapváltozathoz képest éves átlagban 0,5 százalékponttal gyorsítja a magyar GDP, 0,8 százalékponttal a fogyasztás és 0,4 százalékponttal a cserearányok növekedési ütemét (Lejour–Mooij–Nahuis 2001, 30–31. oldal).

A főbb szektorok közül a csatlakozásból a jármű- és az elektronikai ipar, a textil- és bőripar, az élelmiszer-feldolgozás és a nem elektromos gépipar fog a legtöbbet profitálni. A folyamat vesztesei közé várhatóan az egyéb szolgáltatások, a szállítás és távközlés, valamint az energiaigényes termékek gyártása fog tartozni. A továbbiakban célszerű részletesebben megvizsgálni az egységes belső piacba integrálódást leíró modell egyes elemeit a gazdasági szereplők szempontjából, gyakorlati megközelítésben.

3. AZ ÜZLETI SZFÉRA ÉS AZ EU-CSATLAKOZÁS

Az EU-csatlakozás várható hatásait és hatásmechanizmusait nemcsak makrogazdasági megközelítésben indokolt vizsgálni, hanem a legfontosabb gazdasági szereplők, köztük a gazdálkodó szervezetek szempontjából is. A makrogazdasági elemzések által feltárt előnyök csak akkor realizálhatók, a hátrányok akkor mérsékelhetők, ha a gazdasági szereplők minden tekintetben felkészültek Magyarország EU-csatlakozására, illetve minél rövidebb időn belül integrálódnak az egységes belső piacba.

A legfontosabb gazdasági szereplőket érő kihívásokat azért is indokolt részletesen elemezni, mert az Európai Közösség belső piacának egységesítése nyomán a közösségi szintű gazdaságpolitika súlypontja a makrogazdasági politikákról a mikroszférára tevődött át. Az újratermelési folyamat viszonylag kis hányadára (vas- és acélipar, mezőgazdaság, közlekedés stb.) befolyást gyakorló makrogazdasági politikák, a dolog természetéből adódóan, korlátozott számú piaci gazdasági szervezetet érintettek. Ezzel szemben a belső piac egységesítése érdekében elfogadott és hatályba léptetett közösségi irányelvek tekintélyes hányada – ágazati, alágazati stb. hovatartozástól függetlenül – közvetlenül befolyásolta és befolyásolja a gazdálkodó szervezetek működési feltételeit (például munkavédelmi jogszabályok stb.), ezáltal közvetlenül vagy közvetve érinti azok versenyképességét. A továbbiakban a magyar gazdálkodó szervezetek működését érintő leglényegesebb szabályozási hatásokat tekintjük át. Nem, vagy csak a téma szempontjából elengedhetetlen mértékben foglalkozunk a gazdasági hatásokkal. A tanulmány az üzleti szféra külső környezetére koncentrálna, az EU-csatlakozással szükségessé váló belső szervezeti átalakulásra nem tér ki.

3.1. Néhány szabályozási hatás

A csatlakozási okmány 2004. május 1-i hatálybalépésével a magyar üzleti szférát szabályozási és versenyhatások érik. A szabályozási hatások vagy környezet fogalma arra a közösségi jogszabályok, nem jogszabályi formát öltő szabványok, normák, együttműködési mechanizmusok stb. leírására szolgál, amelyek meghatározzák a gazdasági szereplők mozgásait, és közvetve és közvetlenül hatást gyakorolnak jövedelmezőségükre. A gazdasági hatások pedig azokat a gazdasági tényezőket (konjunktúra, infláció, a munkaerőköltségek alakulása stb.) foglalják magukban, amelyek a szabályozási környezettől többé-kevésbé függetlenül alakítják a vállalatok külső környezetét. A továbbiakban ez a tanulmány az üzleti szférának az egységes belső piacba történő integrálódása kapcsán a szabályozási környezet elemzésére koncentrálna.

A szabályozási környezetet illető leglényegesebb és egyszersmind legtöbb ráfordítást igénylő kihívás a közösségi vívmányokhoz történő alkalmazkodás. Valamivel kisebb mértékű alkalmazkodást igényel, viszont annál perspektivikusabb piacot ígér a közösségi közbeszerzési pályázatokon való részvétel. Végül a magyar vállalatok hozzáférnek a Közösség Strukturális Alapjainak és a Kohéziós Alapnak a forrásaihoz is. A továbbiakban az első kihívást elemezzük részletesen.

Magyarország EU-csatlakozásának rövid távú hatásai közül egyáltalán nem megnyugtató az átvett közösségi jogszabályok, tágabb értelemben a közösségi vívmányok nem jogszabályi formát öltő halmazába tartozó, a magyar jogrendszerben nem feltétlenül megjelenő együttműködési mechanizmusok hazai alkalmazása és főként eljuttatása a gazdasági szereplőkhöz. E téren különösen a kis- és közepes méretű vállalatok vannak hátrányban. Az Európai Unió ugyanis olyan sok jogszabályra és eljárásra épül, hogy azokat a kis- és közepes méretű vállalatok vezetői nem, vagy nehezen képesek áttekinteni.

Nagyon sok olyan, a biztonságot és a környezet védelmét szolgáló közösségi jogszabály van, amelynek alkalmazása nem merül ki abban, hogy az arra épülő magyar jogszabály megjelenik a Magyar Közlönyben. Ezek a jogszabályok egyrészt specifikus jellegűek, azaz céljuk egy-egy iparág, ágazat vagy szakágazat termelési eljárásai és termékei által okozott szennyezés mérséklése. Ennek a rendkívül összetett joganyagoknak a feltér-

képezése külön kutatás tárgya. Másrészt van néhány olyan környezetvédelmi jogszabály, amelynek célja általában az ipari szennyezés csökkentése. E jogszabályok közös jellemzője, hogy alkalmazásukhoz a vállalati szférának, sőt sok esetben a központi államigazgatásnak és az önkormányzatoknak is rendelkezniük kell a megfelelő képességekkel és anyagi eszközökkel.

A környezetvédelemmel kapcsolatos leglényegesebb közösségi jogszabályok a következők:

- A Tanács 1996. szeptember 24-i irányelve (96/61/EC) az integrált szennyezés-megelőzésről és ellenőrzésről (IPPC).
- A Tanács 1988. november 24-i irányelve (88/609/EEC) a nagy égetőművekből a levegőbe kerülő bizonyos szennyezőanyag kibocsátásának korlátozásáról (amint azt a Tanács 97/66/EC irányelve módosítja).
- A Tanács 1999. március 11-i irányelve (1999/13/EC) bizonyos tevékenységek és installációk közben használt szerves oldószereknek köszönhetően keletkező gáznemű szerves összetevők kibocsátásának korlátozásáról.
- A Tanács 1996. december 9-i irányelve (96/82/EC) a súlyos baleset előidézésére alkalmas veszélyforrásokról. Ezt Seveso-irányelvnek is nevezik azzal összefüggésben, hogy az olasz Seveso városban levő vegyi üzemben 1976-ban erősen mérgező dioxin szabadult ki, a baleset a környék állatállományának pusztulásához vezetett.

A fenti négy közösségi jogszabály közül az égetőművekre vonatkozó irányelv specifikusnak tekinthető abban az értelemben, hogy Magyarországon meghatározott számú üzemet érint. A szerves oldószerek használata nyomán keletkező gáznemű szerves anyagok kibocsátása egyrészt néhány nagyvállalatra koncentrálódik, másrészt sok kis és közepes méretű vállalatot érint. E sajátos vonások miatt a továbbiakban nem foglalkozunk ezzel a két irányelvvel, hanem csak az integrált szennyezés-megelőzési és ellenőrzési és a Seveso-irányelvvel.

Az integrált szennyezés-megelőzésről és ellenőrzésről szóló irányelv értelmében a beruházások megvalósítását olyan környezetvédelmi engedélyeztetésnek kell megelőznie, amelynek keretében felméri a levegő-, a víz- és a talajszennyezés kockázatát, és az elérhető legjobb, azaz a legki-

sebb környezeti veszéllyel járó technika használatát követelik meg. A "legjobb" a környezeti szempontból leghatékonyabbat, a "rendelkezésre álló" a gazdaságilag és műszakilag is megvalósítható lehetőséget, a "technika" pedig mind a technológiát, mind annak tervezését, üzemeltetését, mind pedig az üzem irányítását jelenti. Az új létesítménynek működésbe lépésük időpontjától kezdve teljesíteniük kell az elérhető legjobb technológia alapján meghatározott kibocsátási értékeket, míg a már működő vállalatok haladékot kapnak erre.

A magyar kormány számításai szerint a bevezetéshez szükséges korszerűsítések finanszírozása jelenlegi áron mintegy 420 milliárd forintot igényel, ebből a berendezések költsége 250-260 milliárd forint lehet. Az nem ismert, hogy a költségek hogyan oszlanak meg az állam és a magánszféra között. Az viszont biztos, hogy a jogszabály alkalmazása meg fogja drágítani a beruházásokat.

Az ipari balesetek megelőzését célzó ún. Seveso-irányelv második változata 1997. február 3-án lépett hatályba. Magyarország teljes egészében átvette az irányelvet, az azzal kapcsolatos hazai jogszabályok 2002. január 1-jén léptek hatályba. Az Európai Unió ugyanakkor már megkezdte a Seveso II. módosításának előkészületeit is. Az Európai Parlament második olvasatban tárgyalta meg a Tanács - változtatásra tett - javaslatait. Ezek közül a legjelentősebb az irányelv hatályának újabb tevékenységekkel történő kibővítése, egyebek közt a bányászatra. Az új szabályozást az EU tagjelölteknek is át kell venniük. A szigorításra elsősorban a balesetek megelőzése miatt van szükség.

Az úgynevezett súlyos ipari balesetek elleni védekezésnek három fő célkitűzése van:

- a súlyos balesetek elleni védekezés,
- a környezetet, illetve az emberi egészséget, életet veszélyeztető hatások enyhítése,
- magas szintű védelem biztosítása.

A településeket a veszélyeztetettség mértékének megfelelően kategóriákba sorolták, e szerint a 3200 közül jelenleg 900 település nem tartozik a „veszélyeztetettek” sorába. Közel 70 helységben a nukleáris anyagok, több mint 500 településen a vegyi üzemek, 800-on az ár-, illetve a belvizek, 550-en pedig a közlekedés okozhatnak veszélyhelyzetet. A listán

szereplő városok és falvak közül valamivel több, mint 900 esetében csupán az ad okot a besorolásra, hogy a település az országhatártól számított harminc kilométeres távolságon belül helyezkedik el.

Az irányelv értelmében valamennyi magyarországi veszélyes üzemnek biztonsági jelentést és kockázati tervet kell készítenie. Jelenleg 216 veszélyes üzem tartanak nyilván. Ide tartoznak a kőolaj-finomítók, a robbanóanyagokat, a műtrágyát, a műanyagokat, a gyógyszereket előállító cégek. Ezek közül 134 nagyobb mennyiségű vegyi anyagot használ, rájuk még szigorúbb szabályok érvényesek. Az első 100 veszélyes besorolású üzemnek veszélyességi övezetet kell meghatározni. Ezeket a települések rendezési terveibe is bele kell venni. A biztonsági jelentésből ki kell tűnnie annak, hogy az adott üzem milyen veszélyt jelent saját dolgozói és a térségben élők számára. Külső védelmi tervet is készíteni kell, amely kizárólag a környékbeli lakosság védelmét szolgálja. A feladat horderejét érzékelteti, hogy egy-két évvel ezelőtt készített környezetegészségügyi felmérés szerint a magyar lakosság kétharmada van kitéve ipari vagy vegyi baleset közvetlen kockázatának akkor, ha a veszélyes üzemek mellett a vegyi- és a fűtőanyagok fuvarozásában kulcsszerepet játszó főutakat is számításba vesszük. Az irányelv végrehajtásának a költségeit a kormány 319 millió euróra becsüli.

Ami az egyéb környezetvédelemmel kapcsolatos jogszabályokat illeti, Magyarországnak át kell vennie az EU-ban 2003. január 1-jén hatályba lépett irányelvet a húskészítmények (nem nyers-, hanem feldolgozott húsról van szó) címkéjének tartalmáról. A húskészítmények forgalmazóinak az eddiginél pontosabban kell meghatározniuk, hogy az adott húskészítmény mely állat mely részeit tartalmazza. A szabályozás nem a friss húrra, hanem a feldolgozott – főtt, füstölt, darált – készítményekre vonatkozik. Az irányelv pontosabban szabályozza a zsír- és kötőszövet megegyező arányát a húskészítményekben. Nyilvánvaló, hogy a jogszabály alkalmazása többletköltséget ró az érintett vállalatokra.

A földművelésügyi és vidékfejlesztési miniszter 75/2002. (VIII. 16.) számú, a megfelelő közösségi irányelven alapuló rendelete 2002. szeptember 1-jén lépett hatályba. A közösségi szabályozás alapján abból kiindulva, hogy az ételmaradék veszélyes hulladék, a magyar miniszteri rendelet megtiltja az étkezési hulladékok sertésekkel való feletetését, és úgy rendelkezik, hogy ezt a hulladékot a nyolc állatfajférfje-feldolgozó egyi-

kében kell megsemmisíteni. A szigorú közösségi szabályozás a sertéspestis elleni védekezés jegyében született.

Becslések szerint a mintegy 8 ezer közkönyhában évente 120-140 ezer tonna ételmaradék keletkezik. Ez nem tartalmazza a mintegy 40 ezer vendéglátó-ipari üzem hulladékát. Becslések szerint az ételmaradék elszállítása 30-40 Ft/kg, a gyorséttermi hulladéké (ételmaradékkal szennyezett műanyag és papír) 70 Ft/kg. Az Élelmezésvezetők Országos Szövetségének számításai szerint legkevesebb 3-5 milliárd forint állami támogatásra volna szükség 2003-ban a keletkező ételmaradék ártalmatlanításához. Ennek hiányában elkerülhetetlen az áremelés a közétkeztetésben és a vendéglátásban. Ugyanakkor azt sem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a közétkeztetési és a vendéglátóipari üzemek eddig némi árbevételre is szert tettek az ételmaradékok sertésstartóknak történő továbbadásából, amivel ezen túl nem lehet számolni. Az is feltételezhető, hogy a sertésstartóknak is többet kell fizetni a kieső ételmaradékot pótló takarmányért, mint amennyibe az ételmaradék került nekik.

Az Európai Unióban a hulladékgazdálkodásra 70 közösségi jogszabály vonatkozik. Magyarország kettő kivételével már mindegyiket átvette. 2003 elején lépett hatályba a csomagolási hulladékok kezelését szabályozó kormányrendelet. Ennek értelmében a csomagolóanyagok visszagyűjtése és hasznosítása terén 2005. december 31-ig el kell érni a harmonizált magyar hulladékgazdálkodási törvény által előírt, a közösséggel egyébként megegyező szintet. Ez azt jelenti, hogy a keletkező hulladék 25 százalékát kell újrahasznosítani, 25 százalékát pedig égetőművekben el kell égetni. A gyártó és kereskedő vállalatok a törvény által előírt hulladékhasznosítási kötelezettség átruházása fejében licenctdíjat fizetnek, így mentesülnek az eddigi környezetvédelmi termékdíj fizetése alól.

Az Országos Hulladékgazdálkodási Terv szerint a települési hulladék biológiailag lebontható szervesanyag-tartalmának a felét 2007-ig hasznosítani kell. A szilárd és folyékony hulladékok lerakásában 2015-ig el kell érni a közösségi átlagot, azaz a hulladéknak csak 20 százalékát lehet lerakóban elhelyezni, 80 százalékát pedig újra kell hasznosítani. Gumiabroncsot 2003-tól nem szabad hulladéklerakóban elhelyezni, hanem elkülönítetten kell begyűjteni. A veszélyes hulladéknak legalább 30 százalékát kell hasznosítani 2008-ig. A mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban

képződő, biológiai úton lebontható növényi és állati hulladékok lerakását meg kell szüntetni. Egyelőre becsülni is nehéz, hogy ezek a rendelkezések hány gazdálkodó szervezetet érintenek, és milyen többletköltséget okoznak majd nekik.

Magyarországon jelenleg 52 veszélyeshulladék-égető működik. A kis kapacitás miatt 11 égetőt nem is kellett az EU-nak bejelenteni. A közösségi környezetvédelmi követelményeknek (szigorú légszennyezési határértékek és a károsanyag-kibocsátás folyamatos figyelemmel kísérése) a bejelentett 41 égetőből csupán a győri és a dorogi minősége tekinthető megfelelőnek. 17 égető azért nem felel meg az előírásoknak, mert nem ellenőrzik folyamatosan a károsanyag-kibocsátást, 22 égetőben pedig az előírtnál magasabbak a határértékek. Ha a közösségi követelmények elérését lehetővé tevő fejlesztések elmaradnak, akkor 2004 után be kell zárni az égetőket. Az Országos Hulladékgazdálkodási Terv azzal számol, hogy két-három nagy kapacitású, megbízhatóan működő regionális égető építésére lesz szükség a közeljövőben.

A HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point, azaz veszélyelemzés, kritikus szabályozási pontok) minden élelmiszertermelő és -forgalmazó és vendéglátóipari szervezet számára kötelező, azaz az első termelőtől a végső fogyasztóig alkalmazandó nemzetközi élelmiszerbiztonsági rendszer. Mikrobiológiai szempontból megfelelő félkész- és késztermékek, azaz biztonságos élelmiszerek előállítását teszi lehetővé azáltal, hogy szabályozza a gyártási technológiákat és a munkafolyamatok higiéniai ellenőrzését.

Egy korábbi egészségügyi, gazdasági és földművelésügyi rendelet 2002. január 1-től tette kötelezővé a HACCP alkalmazását a vendéglátásban Magyarországon. A rendelet mintegy 50 ezer gazdálkodó szervezetet érint (hatálya a kereskedelmi vendéglátás mellett az óvodai, az iskolai és a honvédségi konyhákra is kiterjed). Az érintettek nem kellő felkészültsége (a vendéglátóipari szervezeteknek csak mintegy 10 százaléka rendelkezik HACCP-rendszerrel) miatt végül is a HACCP csak a csatlakozási szerződés hatályba lépésétől lesz kötelező a vendéglátásban, addig csak jogilag nem kötelező erejű ajánlás marad. Az elképzelések szerint a GKM turisztikai államtitkársága az érintett tárcákkal (FVM, egészségügy) közösen pályázatot fog kiírni, amelyen a gazdálkodó szervezetek állami támogatást kaphatnak a jogszabályban előírt feltételek teljesítéséhez.

A HACCP ára szakértői vélemények szerint a szervezet nagyságától függően 0,5 és 1,5 millió forint között van. A KISOSZ számításai szerint ugyanakkor egy átlagos vidéki családi vendéglő esetében 100-150 ezer forint az ésszerű szabályozás kialakításának költsége. Ez az összeg egy kétnapos tanfolyam, a kézikönyvek és néhány kisebb konyhatechnológiai változtatás költségeit fedezi.

A közösségi jogszabályokon kívül sok olyan, a magánszféra önkéntes együttműködésén alapuló ipari szabvány van érvényben, amelynek átvétele szintén anyagi terhekkel járó alkalmazkodásra kényszeríti a magyar vállalatokat.

A csatlakozási szerződés hatálybalépésével a Közösség műszaki szabványait kell alkalmazni Magyarországon. A Magyar Szabványügyi Testület 2003. november 1-jétől visszavonja azokat a nemzeti szabványokat (Magyar Szabvány – MSZ), amelyek akár formai, akár tartalmi okok miatt nem felelnek meg az EU szabványosítási követelményeinek. A visszavonás a ma létező hazai szabványok egyharmadát, csaknem 7 ezer műszaki előírást érint (az EU-ban mintegy 15 ezer szabvány van.) A közösségi szabványoknak több mint fele még nincs lefordítva magyarra. Az új szabványok alkalmazásához kellő szakmai gyakorlatra is szükség van. Az építészet, a gépgyártás, a vegyipar és még sok terület szakemberei nem tudnak megfelelően készülni e szabványok alkalmazására. A magyar szabványok sok esetben szigorúbb követelményeket tartalmaznak, mint a közösségiek. Ennek alapján feltételezhető, hogy ha egy vállalat a szigorúbb magyar szabványoknak eleget tett, akkor az ennél kevésbé szigorú közösségi szabvány átvétele nem ütközik különösebb nehézségbe. A közösségi és a magyar jogszabályok egyébként egyaránt lehetővé teszik, hogy a megrendelők és a tervezők külön szerződésben határozzák meg, milyen szabvány előírásait tekintik mérvadónak.

A csatlakozási szerződés hatálybalépését követően megnő a jelentősége a minőségirányítási rendszereknek is. Az EU-ban bejegyzett vállalatok ugyanis csak olyan magyar cégekkel hajlandók együttműködni, amelyek rendelkeznek minőségirányítási rendszerekkel. A minőségirányítási rendszerek bevezetése a vállalati mérettől függően 6–18 hónapot vesz igénybe. Az időtartam függ attól, hogy az adott cég milyen tevékenységet folytat, hány telephelye van, hány főt foglalkoztat. A beveze-

téshez a vállalat teljes átvilágítására van szükség. A rendszer kiépítése után kerül sor a cég tanúsítására. Az ISO 9000 rendszerek bevezetésének költségigénye vállalatnagyságtól függően (10 főnél kevesebbet, illetve 250 főnél többet foglalkoztató cégek) 0,8–1,6 millió forint. Az ISO 9000 minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének a költsége a 300 ezer vállalkozás számára a foglalkoztatottak számától függően összesen 240–450 milliárd forint lenne (ha még egyiknek sincs meg). Ez a 2002. évi folyó áras GDP 1,5–3 százalékának felel meg. E rendszerek előnyei között a kedvezőbb partneri megítélés, a vevők nagyobb bizalma és a tenderekre benyújtott pályázatok kedvezőbb elbírálása említhető, ha ez utóbbi esetben minden egyéb feltétel közel azonos.

A vállalatok előtt álló feladatokat gyarapítja, hogy 2003-ban érvényét veszítette a korábbi ISO 9001 és 9002 szabvány, amelyet 1994-ben jelentettek meg a világon és 1996-ban Magyarországon. Az újratanúsítás az ISO 9001:2000 szabvány alapján fog történni.

Azoknak a vállalatoknak, amelyeknek még nincs meg, meg kell szerezniük az Európai Unió tagországaiban forgalomba hozott termékeken szereplő terméktanúsítási “CE”-jelölést (Communauté Européenne – Európai Közösség), ami egy megfelelési eljárás eredménye. Azt jelenti, hogy a CE-jelzést viselő termék paramétereit összehasonlították az Európai Unió szabályozási rendszerében az adott termékek piaci forgalomba hozatalára vonatkozó harmonizált jogszabályok előírásaival, s ezeknek az előírásoknak a termék megfelel. A CE-jelzés feltüntetése azokra a termékekre kötelező, amelyekre hatályos közösségi irányelvek vonatkoznak. Ha egy ipari termékre több irányelv is vonatkozik, akkor a terméknek valamennyi irányelv előírásainak meg kell felelnie. Azokon a termékeken tilos feltüntetni a CE-jelölést, amelyekre nincs közösségi irányelv. Megjegyzendő, hogy egy sor területen az Európai Unió elismeri a magyar megfelelési tanúsítványt.

A termék gyártója állítja össze a megfelelés bizonyításához szükséges dokumentációt, és azt egy külső minősítő szervezettel hitelesítteti. A dokumentációból például ki kell tűnnie az adott termék kockázati elemeknek, valamint annak, hogy ezeket a kockázatokat hogyan küszöbölték ki. Ha ez nem volt lehetséges, akkor fel kell hívni a felhasználó figyelmét az egyes kockázatokra a termékhez csatolt használati utasításban. A tanúsítás megadására erre szakosodott intézmények hivatottak, munkájukat

megfelelő díjazás ellenében végzik. A csatlakozás utáni első években a magyar termékekre a CE- jelölés alkalmazásához EU-tagállambeli intézet szakvéleménye lesz szükséges.

Szűk azoknak az áruknak a köre, amelyek esetében ki lehet bújni a vizsgálat és a tanúsítás alól, és kevés az olyan termék, amelyre semmilyen kötelező előírás nem vonatkozik. Az Európai Unióban már megjelent a tartós életképesség igazolása. A tartós életképesség fogalmába a minőségirányításon és a környezetközpontú vállalatirányítási rendszerek mellett beletartozik a vállalat életképességének bizonyítása is gazdasági szempontból. Az EU-ban bejegyzett vállalatok nyilván olyan partnerekkel kívánnak tartós üzleti kapcsolatokat kiépíteni, amelyek nem tűnnek el egyik napról a másikra a piacról.

Az Európai Unióban azokon a területeken is elterjedt a szakmai felelősségbiztosítás, ahol azt jogszabály nem írja elő. (Jelenleg Magyarországon 20-30 szakmában – könyvvizsgálók, biztosítási alkuszok, egészségügyi szolgáltatók, orvosok, ügyvédek, adótanácsadók, könyvelők, vagyongvédelem, bírósági végrehajtás stb. – írja elő jogszabály a szakmai felelősségbiztosítás megkötését.) Ennek alapján feltételezhető, hogy egyes gazdálkodó szervezetek csak akkor lépnek kapcsolatba magyar vállalkozással, ha azok rendelkeznek szakmai felelősségbiztosítással.

Az Európai Unió tagállamai közötti külkereskedelmet, azaz a belső piaci forgalmat megkülönböztetik a klasszikus külkereskedelmi forgalomtól. Ez abban is kifejezésre jut, hogy a közösségi jogszabályok import helyett a beérkezés (arrival), az export helyett a kiszállítás (dispatches) kifejezést használják. A 91/680/EK irányelv több adminisztrációs kötelezettséget ró a gazdasági szereplőkre. Így azoknak a vállalatoknak, amelyek egy másik EU-tagországban értékesítenek árut vagy szolgáltatást, forgalmiadó-azonosító számmal kell rendelkezniük. Csak ennek birtokában értékesíthetnek a vállalatok forgalmiadó-mentesen az Európai Unióban. A gazdasági szereplőknek mind a saját, mind pedig a partner azonosító számát fel kell tüntetniük a kereskedelmi számlákon.

A Közösségen belüli áruforgalom regisztrálása érdekében a 91/680/EK irányelv értelmében minden vállalat negyedévente köteles elkészíteni jelentését egy erre a célra rendszeresített formanyomtatványon. Ezen a saját forgalmiadó-azonosító szám feltüntetése mellett szerepeltetni

kell a más tagországokkal lebonyolított áru- és bér munkaforgalmat a vevők azonosító száma szerinti bontásban. Ezek az összefoglaló jelentések képezik a Közösségen belüli kereskedelmi forgalom statisztikai nyilvántartásának alapját. A partnerek felsorolása lehetővé teszi annak az ellenőrzését, hogy az egyik vállalatnál nyilvántartott közösségi értékesítés vevők szerint részletezett összege megegyezik-e a más vállalatoknál nyilvántartott közösségi beszerzések eladók szerint részletezett összegével. Végül, a nyilatkozat az adóinformáció-csere keretében az adókikerüléssel szembeni fellépésnek is eszköze.

Magyarországon a 91/680/EK irányelv végrehajtása értelmében 2003. augusztus 15-ig kapta meg minden külkereskedelemmel foglalkozó vállalkozás az új európai adószámot. Az a vállalkozás, amely 2003. augusztus 15. után kíván először kapcsolatot létesíteni egy EU-tagállamban működő gazdasági szervezettel, nyomtatványon köteles igényelni az adószámot az adóhivaltól. A külföldi vállalatok már megkezdték az átállást az új rendszerre, a hazai vállalkozások 80 százaléka viszont még nem ismeri az új rendelkezéseket.

A Központi Statisztikai Hivatal próbaszámitásai szerint a forgalmazók 40 százalékanak (havonta mintegy 14 ezer gazdálkodó szervezetnek) kell adatot szolgáltatnia, ezzel a KSH az összes forgalmi érték több mint 99 százalékát meg tudja figyelni. Az adatszolgáltatók azok a gazdasági szervezetek lesznek, amelyek utolsó 12 havi áfa-bevallásain az európai uniós termékforgalom összege meghaladja a 12 millió forintot a beérkezések, és a 24 millió forintot a kiszállítások esetében. Teljes körű adatszolgáltatásra azonban az adatszolgáltatók 5 százalékát, azaz 700 nagyvállalatot köteleznek, a többieknek egyszerűsített adatszolgáltatási kötelezettségnek kell eleget tenniük. Az árukísérő dokumentumok tekintetében nem lesznek változások, továbbra is az EUR1- és EUR2-dokumentum marad használatban.

A csatlakozási szerződés hatálybalépését követően megszűnik a vám-eljárás és a határellenőrzés a szlovén, az osztrák és a magyar határszakaszon, ami jelentős könnyebbség lesz a külkereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozások számára. 2006–2007-től az ukrán, a román, a szerb és a horvát határszakasz lesz az Európai Unió külső határa, amelyen a schengeni egyezmény követelményeit kell alkalmazni. (Az egyezményhez technikai problémák, az informatikai rendszer túlterheltsége miatt nem lehet előbb csatlakozni.)

3.2. A szabályozási hatások következményei

A közösségi szabványok, a különféle minőségbiztosítási rendszerek átvétele, a termékfelelősség tanúsítása és a szakmai felelősségbiztosítás megléte önmagában nem javítja a magyar vállalatok nemzetközi és hazai versenyképességét, nem teremt versenyelőnyöket, hanem csak versenyhátrányait szünteti meg. (Azt nem lehet kizárni, hogy amíg nem válik általánossá, addig a magyar piacon versenyelőnyt eredményez például a minőségbiztosítási rendszerek megléte.) Mindennek az elmulasztása viszont rontja a vállalati versenyképességet, illetve gyakran megakadályozza magát a piacra jutást. E rendszerek átvétele tehát a versenyképesség szükséges, de nem elégséges feltétele. Közösségi tendereken csak olyan vállalatok indulhatnak, amelyek eleget tesznek az említett feltételeknek. Az ezzel kapcsolatos költségeket hosszú távú beruházásként célszerű felfogni. Olyan beruházásokról van szó, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a magyar vállalatok kiaknázhassák az egységes belső piac által teremtett lehetőségeket és előnyöket. Az EU-csatlakozásra való felkészülés költségei tehát egyébként versenyképes vállalatok esetében hosszú távon megtérülnek.

Ha egy magyar vállalkozás nem felel meg a szakmájába tartozó jogszabályoknak, akkor a hazai hatóságok ellenőrzései nyomán kell számítani szankciókra. Ha ezek a szankciók hatástalanok, akkor szélsőséges esetben akár az érintett vállalkozás hatósági felszámolására is sor kerülhet. Persze az esetek döntő többségében idáig nem fajulnak el a dolgok, mert a közösségi jogszabályoknak eleget nem tevő vállalatok piaci pozíciói a megrendelések visszaesése majd elmaradása miatt gyors ütemben romlanak, sőt ezek a cégek viszonylag rövid időn belül kiszorulnak a piacról, mert az EU-tagországokban bejegyzett partnerei nem lépnek velük üzleti kapcsolatba.

Illúzió lenne azt hinni, hogy az EU-csatlakozás, illetve az egységes belső piacba integrálódás nélkül meg lehetne takarítani az említett, a magyar vállalati szféra versenyhátrányait kiküszöbölő vagy mérséklő alkalmazkodás költségeit. Egyrészt a globalizálódó világgazdaságban erre egyre kevesebb a lehetőség. A belső piac szabályrendszere valamilyen formában előbb vagy utóbb megjelenik a globális szabályozásban is, leg-

feljebb valamivel gyengébb formában. Másrészt az Európai Unió Magyarországnak hagyományosan a legnagyobb exportpiaca, így a hozzá való alkalmazkodás elkerülhetetlen. Az EU-csatlakozás felgyorsítja és intenzívesíti, azaz megfelelő formákba tereli ezt az egyébként is kikerülhetetlen folyamatot.

A vállalatoknak célszerű feladattervet kidolgozni és végrehajtani az EU-csatlakozásra való felkészüléshez, ha eddig nem tették volna meg. Miként a marketing-, illetve tágabb értelemben az üzleti stratégiákat, úgy az EU-csatlakozásra való felkészülést is minden vállalatnak magának kell "kiizzadnia". A dolog természetéből adódóan nincsenek minden vállalatra alkalmazható kész receptek, külső tanácsadók legfeljebb segítséget adhatnak a munkához. Külön célszerű elemezni a szabályozási környezetben és a versenyhelyzetben várható változásokat.

A szabályozási környezet változásával kapcsolatban az első és leglényegesebb teendő az adott vállalkozásra vonatkozó jogszabályok áttekintése. A jog nem ismerete nem mentesít a következmények alól. A jogharmonizáció keretében a közösségi jogszabályok egy részét Magyarország változatlan formában átvette, a hazai szabályozás pontosan megfelel a közösségének, azaz annak, ami minden EU-tagállamban érvényes. A második esetben a közösségi rendelkezést speciális szabályként építik be a hazai joganyagba. Ekkor a meglévő hazai előírások általános szabályként érvényben maradnak, a közösségi irányelvet csak a közösségi tagállamokkal kapcsolatban alkalmazzák.

A vállalatoknak értékelniük kell, hogy a rájuk vonatkozó jogszabályok melyik csoportba tartoznak, a változások érintik-e belföldi tevékenységüket, vagy csak a külgazdasági kapcsolataikra érvényesek. A kizárólag a magyar piacon értékesítő vállalkozásokra (főleg egyéni vállalkozásokra) sokkal kevesebb közösségi jogszabály vonatkozik, mint az Európai Unióba exportálókra. Sok, jelenleg hatályos magyar jogszabály meghatározott részei csak az EU-csatlakozás után lépnek hatályba. A magyar munkajog például teljes mértékben harmonizált, de sok pontja csak a csatlakozási szerződés életbe lépése után hatályosult. Bizonyos közösségi jogszabályokból ugyanakkor további lépések következnek a vállalatok számára, alkalmazásukra fel kell készülniük. A nagyobb vállalatoknál célszerű egy vagy két munkatársat megbízni a szabályozási környezet folyamatos figyelésével és az információk feldolgozásával.

A versenyhelyzet várható alakulásának elemzése a szabályozási hatások számbavételén alapul. Azt célszerű egyrészt végiggondolni, hogy a csatlakozási szerződés hatálybalépése nyomán szükségessé váló változtatások (a minőségbiztosítási rendszerek, a CE-tanúsítvány bevezetése stb.) milyen költséggel járnak, ezáltal hogyan érintik a vállalat versenyképességét azon a piacon, ahol működik. Másrészt azzal is érdemes foglalkozni, hogy a csatlakozási szerződés hatálybalépése milyen módon fogja befolyásolni a vállalat versenytársainak a viselkedését. Várható-e a piaci verseny erősödése vagy nem? Az áttekintett tényezők alapján a csatlakozási szerződés hatálybalépése a jelenlegi állapothoz képest nem idéz elő olyan mértékű változásokat a szabályozási környezetben, amelyek nyomán érezhetően erősödne a verseny.

A fenti áttekintésből jól kitűnik, hogy az EU-csatlakozás a vállalati szféra számára rövid távon inkább alkalmazkodási kényszer, nem kevés költséggel, miközben az abból származó előnyök hosszabb távon bontakoznak ki. Az EU-csatlakozást inkább lehetőségként célszerű felfogni, amelynek kihasználása a vállalatokon múlik.

Az EU-csatlakozásra való felkészülésben fontos szerepük lehetett volna a gazdasági kamaráknak. A kötelező kamarai tagság fennmaradása esetén a kamarák feladatává lehetett volna tenni az EU-csatlakozásra való felkészülés támogatását a vállalkozói szférában, most ez csak önkéntes feladat lehet.

A makrogazdasági elemzések által feltárt előnyök csak akkor realizálhatók, ha a gazdasági szervezetek minden tekintetben felkészültek Magyarország EU-csatlakozására. E követelményeknek a külföldi részvétellel működő nagyvállalatok, azok közül is mindenekelőtt azok tesznek eleget, amelyek külföldi tulajdonosának székhelye az Európai Unió valamelyik tagállama. E vállalati kör számára semmilyen gondot nem okoz az EU-csatlakozás. Az EU-ba való belépésre ezek a cégek az anyavállalat segítségével készülnek fel. Jelenleg mintegy 25 ezer külföldi részesedésű vállalat van Magyarországon.

Az EU-csatlakozás a tisztán magyar tulajdonban lévő nagy, főként pedig közepes és kisvállalatok számára jelent majd kihívást. E körbe mintegy 300 ezer társas vállalkozás (az összes társas vállalkozás több mint 90

százaléka) és 460 ezer egyéni vállalkozás tartozik. A magyar tulajdonú cégek közül az olyan nagyvállalatok, mint például a MOL Rt. vagy a Dunaferr Rt. saját pénzügyi és humán erőforrásaira támaszkodva képes felkészülni az EU-csatlakozásra. A kis- és a közepes méretű vállalatokból álló kör az, amely leginkább segítségre szorul az EU-csatlakozáshoz, mert saját pénz- és humántőkeforrásai nem elegendők a felkészüléshez.

3.3. A közösségi közbeszerzési piac fővonásai

Az Európai Unió tagországai GDP-jük 10-12 százalékának megfelelő összegeket fordítanak állami-közületi beszerzésekre. Naponta átlagosan 400-500 új tenderfelhívást tesznek közzé az Európai Unió országaiban. Ebből látható, hogy igen jelentős nagyságrendű piacról van szó. Ezen a piacon ugyan a közbeszerzési eljárásból adódóan erős a verseny, ezt viszont kárpótolja a nemfizetési kockázat hiánya, vagy legalábbis nagyon minimális valószínűsége. A magyar vállalatok csatlakozási stratégiájának hosszú távon növekvő fontosságú eleme kell, hogy legyen a tagállamok állami-közületi szektorában kiírt tendereken való részvétel.

A kormányzati beszerzésekről szóló GATT-kódex alkalmazása nyomán és a Magyarország és az Unió közötti Európai Megállapodás 66. cikke értelmében az Európai Unió közbeszerzési piaca elvileg és gyakorlatilag Magyarország vállalatai számára is nyitva áll, az EU-tagországokéival egyenlő feltételekkel. Az Európai Megállapodás ugyanezen cikke kimondja, hogy Magyarország 10 éves átmeneti időszakon keresztül – 2004. február 1-jéig – nem köteles hasonló elbánást nyújtani a magyar közbeszerzési eljárás során a tagállamokban bejegyzett cégeknek. E terület szabályozásában is érvényesült tehát az aszimmetria elve, amelynek értelmében Magyarország később alkalmazza a Közösséggel szemben az egyenlő elbánás elvét. Az átmeneti időszak lejártá után bármely tagállamban bejegyzett bármely vállalkozás jogosult Magyarországon közbeszerzési pályázatot beadni és a nemzeti elbánás (diszkriminációmentes elbírálás) jogát élvezni. 2004. február 1-jétől tehát az EU-tagállamokban bejegyzett vállalatok a hazai cégekkel egyenlő feltételek mellett vehetnek részt ajánlattevőkként a magyar közbeszerzési tendereken.

Bár magyar vállalatok a nemzeti elbánás elve alapján 1994 óta vehetnek részt közösségi tagországok közbeszerzési pályázatain, az első tenderyerésre csak 1998-ban került sor. Ezt követően is mindössze évi tíz-

nél kevesebb magyar vállalat bizonyult sikeresnek. Valamelyest javult a helyzet 2000 után, de a csekély számú tendernyerés még mindig azt jelzi, hogy e hatalmas piaci potenciált nem használják ki a magyar vállalatok.

Ugyanakkor az EU-tagállamokban bejegyzett pályázók 2000-ben a pályázatok 5 százalékát, 2002-ben 2,7 százalékát nyerték meg. Ezen túlmenően az EU-tagállamok vállalatainak magyarországi érdekeltségei 1995 óta sok közbeszerzési pályázatot nyertek meg. (A CEFTA, az EFTA tagállamaiból és más országokból pályázók részesedése a magyar közbeszerzési piacon alig mérhető.) A közbeszerzések tekintetében is érvényesült tehát a fordított aszimmetria. Hiába volt a szabályozás magyar szempontból előnyösebb, mégis a közösségi gazdasági szereplők pozíciói javultak.

Figyelmet érdemel, hogy a magyar közbeszerzési piac kedvező terep a kis és közepes méretű vállalatok számára. A statisztikai adatok arra utalnak, hogy a közbeszerzési pályázatok mintegy 60 százalékának kis és közepes méretű vállalat a nyertese.

Az építési tenderek vagy fővállalkozói feladatokra, vagy egy-egy szakterületen, az építési fővállalkozás részeként teljesítendő feladatokra vonatkoznak. Az építési tenderek termékszállításon kívül helyszíni munkaerő foglalkoztatását is igénylik. Ezt az egyes tagállamok saját munkaerőpiacuk védelme szempontjából eltérően, de szinte azonos elvek alapján szabályozzák, vagyis tiltják a külföldi munkavállalók részvételét a közbeszerzési pályázat teljesítésében. Az Európai Megállapodás az építés terén nem jelentett valódi részvételi lehetőséget a magyar vállalkozóknak, mivel egyetlen tagállam sem tette lehetővé magyar munkaerő foglalkoztatását. Ha a beszerzés tárgya csak szállítás volt, akkor volt lehetőség magyar vállalatok részvételére is.

A csatlakozási szerződés hatálybalépése után egyes EU-tagállamok viszonylatában (főleg Magyarország két legnagyobb felvevőpiacán, az NSZK-ban és Ausztriában) fennmaradnak a munkavállalással kapcsolatos korlátozások. Ez gátolhatja a közbeszerzések liberalizálásából adódó lehetőségek kiaknázását.

A közbeszerzési törvény átfogó felülvizsgálata és a közösségi szabályozáshoz történő igazítása (a hazai vállalkozások preferált helyzetének

eltörlése mellett például az értékhatárok harmonizálása) a csatlakozási szerződés hatálybalépéséig megtörtént. Az új magyar szabályozás szerint a közösségi értékhatárt elérő vagy a feletti ajánlatkéréseket a Közösség hivatalos lapjában (TED adatbank) kell meghirdetni; minden, a tagállamokban bejegyzett ajánlattevő esetében a nemzeti elbánás elvét kell alkalmazni; valamint a magyarországi közbeszerzési tanácson keresztül kötelesek lesznek a kiírók az Európai Bizottságot tájékoztatni a közösségi értékhatárt elérő eljárásokról tíz témakörben. Az ajánlattevők számára lényeges változás, hogy a közösségi értékhatár feletti ajánlatkéréseket 2004 májusától a TED adatbankban kell keresni, mivel csak a közösségi meghirdetés után jelenhetnek meg a felhívások a magyar Közbeszerzési Értesítőben. A közösségi értékhatárok lényegesen magasabbak, mint a nemzeti értékhatárok, következésképpen a közösségi meghirdetés kötelezettsége csak az ajánlatkérések egy részére — a jelenlegi nagyságrendeket alapul véve egynegyedére — vonatkozik majd. A Közösség Strukturális Alapjai forrásaiból finanszírozott fejlesztési projektek nagyságrendje ma még nem ismert, de megalapozottan feltételezhető, hogy az egyes projektek nagyságrendje meg fogja haladni a közösségi értékhatárt. Az árubeszerzésre és szolgáltatásra vonatkozó általános értékhatár például az európai uniós 200 ezer euróval szemben jelenleg 96 ezer euró Magyarországon, az építési megrendelések esetében az EU-ban 5 millió euró az értékhatár, míg Magyarországon 270 ezer euró.

A csatlakozási szerződés hatálybalépésével a magyar közbeszerzési piac is nyitottabbá válik abban az értelemben, hogy megszűnnek a hazai vállalkozások jogszabályban biztosított előnyei (a közbeszerzésekről szóló 1995. évi XL. törvény a hazai ajánlattevők preferálását célzó 59.§ (2) és (3) bekezdésében foglaltak értelmezése és érvényesítése szerint a 10 százaléknál magasabb árszintű, legalább 50 százalékban hazai ajánlat a külföldivel egyenértékű), ezáltal erősödik a verseny. Ugyanakkor a közbeszerzések terén a csatlakozási okmány hatálybalépése után sem lesz a magyar vállalkozóknak több joga, mint amennyit az 1991-ben aláírt Európai Megállapodás ad. A csatlakozási szerződés hatálybalépése várhatóan sok EU-tagállamban bejegyzett, elsősorban kis- és közepes vállalat számára jelent majd megfelelő jogi garanciát arra, hogy megjelenjen a magyar közbeszerzési piacon. A közösségi szintű tenderkiírás minimális összeghatára elég magas a kizárólag magyar tulajdonban lévő, zömmel kis- és közepes méretű vállalatok szempontjából, de még a nagyvállalatok számára is. Ez szűkítheti azt a vállalati kört, amely pályázhat. A közös-

ségi közbeszerzési pályázatokon szinte minden exportképes hazai termék eredményesen piacra vihető. A közösségi közbeszerzési pályázatokon való részvétel különösen kedvező lehetőséget ad a kis- és közepes méretű vállalatoknak a piaci megjelenésre. Az ajánlatkérők az árat tartják fontosnak, kevésbé érdekli őket a márkák ismertsége és/vagy a csomagolás, természetesen azonos és jó minőség mellett. A magyar termékek – például az élelmiszerek, üdítőitalok, bor, tervezett forma-egyenruhák, bútorok, játszótéri berendezések – mintáinak megjelenése felérhet egy szakvásári bemutató reklámhatásával. A közbeszerzési pályázatokon lemérhető, hogy a gyártott termék piacképes-e Európában (Kerekes Pál – dr. Tátrai Tünde – Stauder Ernő 2003, 49. oldal.).

A közösségi tenderpiac sok esetben azt is jelezheti, hogy később milyen termékek iránt bővíthet a kereslet Magyarországon (az egészségügyben például az inkontinenciatermékek, eldobható kórházi ételosztó edények, papíruhák, a szociális hálózaton keresztül elosztott élelmiszer-csomagok stb.) (Kerekes Pál – dr. Tátrai Tünde – Stauder Ernő 2003, 45. o.).

Ha egy vállalat rendszeresen ad be pályázatot közösségi közbeszerzési tenderekre, akkor egyrészt közvetlen információkat kap a termékek minőségéről és a tanúsítási követelményekről, másrészt következtetéseket vonhat le arra vonatkozóan, hogy milyen termékeket érdemes a nagyobb sorozatnagyság miatt a közösségi piacra gyártani. A pályázati anyagok elkészítése lehetővé teszi az egyes piacok igényeinek megismerését, az azokhoz történő alkalmazkodást.

A közbeszerzési pályázatokon való részvétel a piacra jutás egyik legolcsóbb és legkevésbé kockázatos módja. Emellett a megrendelések több évre szólhatnak és nagy volumenűek. A magyar vállalatok közvetlenül lépnek kapcsolatba a megrendelőkkel, ezáltal ki lehet kerülni a közvetítőket. Végül, a közbeszerzési pályázatokon azokat az EU-ban bejegyzett nagy cégeket is meg lehet ismerni, amelyekkel beszállítói kapcsolatok építhetők ki. A magyar cégek egy részének ideális megoldás lehet olyan helyi partnerek keresése, akik már jól ismerik az állami szektor beszerzéseit a célországban. Így azonnal részt lehet venni az üzletben anélkül, hogy a cég keresztülmenne egy hosszú tanulási folyamaton, bár ennek esélye egy magyar cég számára meglehetősen csekély. Saját országban belül is érdemes üzleti partnerek után nézni, mégpedig olyanok után, akik

hajlandók megosztani a tapasztalatokat és az új piacra történő behatolással járó költségeket is. A közbeszerzési pályázatokon való részvételt tanulási folyamatnak célszerű tekinteni.

A közbeszerzési pályázatok a vállalati versenyképesség mérésére is alkalmasak. A kereslet itt a divatirányzatoktól független. Az a vállalat versenyképes, amelyik több éven keresztül képes állami-közületi megrendeléshez jutni.

A közösség közbeszerzési piacán való megjelenésnek az általános és a vállalati kultúrával, valamint a nyelvvel összefüggő korlátai vannak. Noha az angol és a német nyelvvel elvileg mindegyik EU-tagállamban el lehet boldogulni, kicsi a valószínűsége annak, hogy ne lenne nyelvi korlát, mondjuk a dél-európai országokban. Nyelvismeretre nemcsak a személyes tárgyalásokhoz, hanem a dokumentáció elkészítéséhez is szükség van. Ezért nagyon valószínű, hogy a közösségi állami-közületi tendereken való megjelenés nyelvi okokból Ausztriára és az NSZK-ra fog korlátozódni. Nagy-Britannia esetében nem annyira a nyelvi, mint inkább a vállalati kultúra különbségei jelentik a fő akadályt.

A potenciális pályázók többsége nincs felkészülve a pályázati ajánlatok írására. Ennek a körnek a bővítése, felkészültségének javítása – állami-kormányzati segítséggel – nagymértékben javíthatná a magyar vállalatok versenyképességét.

Igaz ugyan, hogy a közös európai szabályozás a tagországok nagyobb nyitottságában mutatkozik meg – mivel egymás országaiban is tenderezhetnek –, ez azonban nem jelenti azt, hogy a vásárlások lebonyolítása teljes mértékben harmonizált. Megmaradtak ugyanis a helyi adminisztratív eljárások, amelyek minden országban mások. Meg kell ismerkedni külön-külön minden ország állami szektorának szerkezetével, a közbeszerzésekért felelős tisztviselőkkel és munkamódszereikkel.

3.4. A közösségi forrásokhoz való hozzájutás

Az Európai Megállapodás nem terjedt ki a Magyarország és az EK közötti forrástranszferre. Ennek ellenére az 1990-es években Magyarország hozzájutott vissza nem fizetendő hivatalos közösségi forrásokhoz,

bár szerény nagyságrendben. A PHARE-program¹ keretében (a 3906/89 Tanácsi rendelet alapján) Magyarország évente mintegy 100 millió euró közösségi transzferet kapott. A forrástranszferhez képest nagyobb jelentőséget tulajdonítottak a PHARE-programban a technikai segítségnyújtásnak. A Közösség az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Banknak (EBRD) szánt meghatározó szerepet a kelet- és közép-európai országokba irányuló forrástranszferben. A PHARE feltételrendszere a közösségi Strukturális Alapok forrásainak fogadásához segített megteremteni a szükséges intézményi háttérrel. A PHARE-programot ugyanis az 1998 utáni időszakban az EU-csatlakozás előkészítésének szolgálatába állították. A Közösség azt az álláspontot képviselte, hogy csak az az ország válhat az Európai Unió tagjává, amely együttműködik vele a PHARE programban.

A vidékfejlesztést szolgáló SAPARD-programot² (a 1268/99. Tanácsi rendelet alapján) a közösségi Mezőgazdasági Garancia- és Orientációs Alap Orientációs részének mintájára alakították ki, ezen alap forrásainak a felhasználására készít fel. E program keretében évi 88 millió eurót vehet igénybe Magyarország.

A szállítási és környezetvédelmi fejlesztések számára nyíltak meg az ISPA-program³ ISPA (a 1267/99. Tanácsi rendelet alapján) keretében elkülönített pénzügyi eszközök. Ezekből évi 38 millió euró közösségi transzfer jut Magyarországnak. A támogatás odaítélése pedig a Strukturális Alapok működési rendje szerint történik. Az ISPA a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap forrásainak felhasználására készít fel.

Az utólag előcsatlakozási alapoknak nevezett forrásokból lehívott összegeknek csak egy részére pályázhattak hazai vállalkozások. Egyrészt a programok forrásaiból a költségvetési és a non-profit szféra is részesezett. Másrészt az üzleti szféra számára is hozzáférhető projektek megvalósításában EU-tagállamokban bejegyzett cégek is részt vehettek. Mivel az előcsatlakozási alapokban a Magyarországnak előirányzott forrásokat

¹ Mint ismert, a PHARE szónak két jelentése van. Egyrészt világítótorony, másrészt a Poland – Hungary: Assistance for the Reconstruction of the Economy – Lengyelország–Magyarország: Segítség az Újjáépítéshez kifejezés rövidítése.

² Special Action Programme for Pre-Accession Aid for Agricultural and Rural Development – szabad fordításban: a mezőgazdaság és vidékfejlesztés céljait szolgáló speciális előcsatlakozási segélyprogram.

³ Instrument for Structural Policies for Pre-Accession – Előcsatlakozási Strukturálpolitikai Eszközök.

nem hívták le eddig teljes egészében, ezért az áthúzódó tételekre még lehet pályázni. Az áthúzódó tételek nagyságrendjére nem áll rendelkezésre adat.

A csatlakozási szerződés hatályba lépése után Magyarország jogosulttá vált a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap forrásainak igénybe vételére. Az EU 2004 és 2006 között összesen 2,8 milliárd euró, éves átlagban 930 millió euró közösségi támogatásra vállalt kötelezettséget a Strukturális Alapokból és a Kohéziós Alapból. Ezek a források túlnyomórészt beruházásra használhatók. Ezekhez a kötelezettségvállalásokhoz jelentős hazai állami és magánforrások is kapcsolódnak majd, így a közösségi támogatások összesen mintegy 5,4 milliárd euró értékű fejlesztés megvalósításában játszanak szerepet 2004 és 2006 között. (Az Európai Unió akkor folyósítja a támogatást, ha azt megfelelő mértékű saját erő egészíti ki. Ez a Strukturális Alapok esetében 25 százalék, a Kohéziós Alap esetében pedig 50 százalék.)

Fontos hangsúlyozni, hogy a fenti szám maximumérték. A Magyarország számára előirányzott közösségi források igénybevételét az EK szigorú feltételekhez köti (hétéves nemzeti fejlesztési terv kidolgozása és egyeztetése az Európai Bizottsággal, intézményi infrastruktúra, a közösségi forrásokkal megegyező nagyságrendű saját erő felmutatása stb.). Jelenleg e feltételek teljesítésében még van lemaradás. A Magyarország számára allokált közösségi források 70 százalékának a lehívása valószínűsíthető, ami nemzetközi tapasztalatok alapján magas hányadnak számít.

A dolog természetéből adódóan a Strukturális Alapokból és a Kohéziós Alapból bevonható források egy részéhez férhet hozzá az üzleti szektor. A közbeszerzési eljárás sajátosságaiból adódóan számolni kell az EU régi és új tagjai gazdasági szereplőinek a versenyével. A közösségi források egy részének igénybevétele tehát erős nemzetközi versenyben lesz lehetséges.

A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében négy operatív programot dolgoztak ki a közösségi források fogadására, mindegyik operatív programhoz technikai segítségnyújtás kapcsolódik. Ezeknek az operatív programoknak az ismertetése szétfeszítené e tanulmány tartalmi és formai kereteit. Csak az EU-csatlakozás hatásai teljes körű bemutatása indokolja az operatív programok céljának néhány mondatban történő ismertetését.

**A Nemzeti Fejlesztési Terv előirányzatai 2004-2006
(Millió euró)**

	EU	MO	EU+MO	Magán	Összesen
Strukturális Alapok					
Gazdasági versenyképesség	717	238	955	1470	2425
Környezetvédelem és infrastruktúra	191	64	255	41	296
Regionális fejlesztés	316	111	438	40	478
Humán erőforrás-fejlesztés	489	164	653	0	653
Technikai segítségnyújtás	52	17	69	0	69
Kohéziós Alap	994	497	1491	0	1491
Összesen	2759	1091	3861	1551	5412

Forrás: Nemzeti Fejlesztési Hivatal

A Gazdasági versenyképesség operatív program célja a termelőszférában működő vállalkozások versenyképességének a javítása. A program öt prioritásból áll (beruházás-ösztönzés, kis- és középvállalatok fejlesztése, K+F és innováció, információs társadalom és gazdaságfejlesztés és technikai segítségnyújtás). A legtöbb, az üzleti szféra által is igénybe vehető forrást ez az operatív program tartalmazza.

A Humán erőforrás-fejlesztés operatív program átfogó célja a foglalkoztatás bővítése, a munkaerő versenyképességének a javítása és a társadalmi beilleszkedés elősegítése. A programot öt prioritás köré (aktív munkaerő-piaci politikák támogatása, a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem a munkaerőpiacra történő belépés segítségével, az oktatás, képzés támogatása az egész életen át tartó tanulás politikájának részeként, az alkalmazkodóképesség és a vállalkozói készségek fejlesztése és az oktatási, szociális és egészségügyi infrastruktúra fejlesztése) szervezték. Az öt prioritáshoz összesen 15 intézkedés tartozik.

A Környezetvédelem és infrastruktúra operatív program általános célja a környezetbarát fejlődés elősegítése. A program az NFT két specifikus céljának, a gazdasági versenyképesség növelésének, valamint a környezetvédelem javításának és a kiegyensúlyozottabb regionális fejlődésnek az érvényre jutását kívánja elősegíteni. A fejlesztési tevékenységet két prioritás határozza meg, a környezetvédelem és a közlekedési infrastruktúra

túra fejlesztése. Az operatív program hatékony végrehajtását támogatja a harmadik prioritás, a technikai segítségnyújtás.

A Regionális fejlesztés operatív program átfogó célja a kiegyensúlyozott területi fejlődés elősegítése, specifikus célja a természeti értékek és a kulturális örökség turisztikai célú fenntartható hasznosítása, vonzó települési környezet kialakítása és a gazdasági potenciál fejlesztése a városokban, továbbá megújulásra képes helyi társadalom megteremtése. E célok elérése érdekében a program négy beavatkozási területet vagy prioritást (a turisztikai potenciál erősítése, a térségi infrastruktúra és települési környezet fejlesztése, a régiók emberi erőforrásának fejlesztése és technikai segítségnyújtás a regionális fejlesztési operatív program lebonyolításához) azokon belül 11 intézkedést tartalmaz.

Az Agrár- és vidékfejlesztési operatív program célja a gazdaság versenyképességének és a környezet minőségének a javítása, valamint a kiegyensúlyozottabb regionális fejlődés előmozdítása. A program négy prioritást (versenyképes alapanyag-termelés megalapozása a mezőgazdaságban, az élelmiszer-feldolgozás modernizálása, a vidéki térségek fejlesztése és technikai segítségnyújtás) tartalmaz.

Az ún. közösségi kezdeményezések keretében is lehet közösségi forrásokhoz jutni. Ez az európai programok piaca, amelyek a gazdasági szereplők, azon belül is mindenekelőtt a régiók részéről igényelnek program-felterjesztést ahhoz, hogy életbe lépjenek. Mivel a közösségi kezdeményezés, mint a támogatások elosztásának sajátos formája keretében minden EU-tagállam gazdasági szereplői nyújthatnak be projektjavaslatot, ezért nemigen lehet megbecsülni a közvetlenül Brüsszelből bevonható források nagyságrendjét.

4. KÖVETKEZTETÉSEK, ÖSSZEFOGLALÁS

Az EU-csatlakozási okmány 2004. május 1-i hatályba lépése egy folyamat betetőzése, amely 1991-ben, az Európai Megállapodás aláírásával kezdődött. Ugyanakkor a csatlakozás egy másik, 3-10 éves folyamat kezdete, amelynek eredményeként Magyarország (a többi közép-, kelet- és dél-európai országgal együtt) az EU régi tagországaival egyenrangú tagjává válik. Magyarország egyrészt a közösségi szabályozás és politikák (az Európai Bizottság egyoldalú védőintézkedései, munkaerőmozgás,

közvetlen mezőgazdasági kifizetések, schengeni szabályok, állami támogatások és a Gazdasági és Monetáris Unióhoz történő csatlakozás) tekintetében eléri a régi tagállamokkal egyenlő elbánást. Másrészt Magyarország integrálódik az Európai Közösség egységes belső piacába a jogharmonizáció befejezése, illetve új tartalommal történő folytatása, a közösségi vívmányok nem jogi részének átvétele és a közösségi vívmányok működtetéséhez szükséges hatékony szabályozási és jogi intézményrendszer (a közösségi jogot alkalmazó felkészült szakemberekkel), azon belül szakszerű közigazgatás kialakítása, közigazgatási és jogi kultúra elterjesztése révén.

Az EK egységes belső piacába való integrálódásból elméletileg adódó makrogazdasági előnyök csak a gazdasági szereplők, azok közül is elsősorban az üzleti szféra aktív alkalmazkodása esetén realizálhatók. Az üzleti szféra számára Magyarország EU-csatlakozása pótlólagos lehetőségeket teremt, amelyek kiaknázása nem automatikus, hanem – különösen rövid távon – pótlólagos erőfeszítéseket és ráfordításokat tesz szükségessé. A közösségi jogszabályok alkalmazása, a közösségi szabványok, a különféle minőségbiztosítási rendszerek átvétele, a termékfelelősség tanúsítása és a szakmai biztosítás önmagában nem javítja a magyar vállalatok nemzetközi és hazai versenyképességét, nem teremt versenyelőnyt, csak versenyhátrányait szünteti meg, amelyek gyakran megakadályozzák magát a piacra jutást. E rendszerek átvétele tehát a versenyképesség szükséges, de nem elégséges feltétele. Ezek a kezdeti ráfordítások csak hosszabb idő múlva térülnek meg. A módosuló szabályozási feltételekhez való alkalmazkodásban korlátozott erőforrásaik miatt a hazai tulajdonban lévő kis- és közepes méretű vállalatok vannak a legnagyobb hátrányban.

Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy az említett feltételek teljesítése nemcsak az Európai Unión belüli, hanem a globális versenyképességhez is szükséges. Az EU-csatlakozás egyrészt lerövidítette az alkalmazkodás időszükségletét, másrészt szigorú ütemezéssel meghatározott keretekbe terelte az alkalmazkodást.

A közösségi közbeszerzési pályázatokon való megjelenés, elsősorban az új tagállamokban újabb értékesítési lehetőség a magyar vállalatok számára. Óriási és fizetőképessé piacról van szó, ahol nem fizetési kockázat elhanyagolható, miközben a piacra jutás költségei is kisebbek, mint a ver-

senyiacokon. Ezeket a bővülő külső piaci lehetőségeket valamelyest el-lensúlyozza az, hogy a magyar közbeszerzési piacon megszűnnek a hazai vállalatoknak biztosított előnyök.

Sok illúzió fűződik a magyar vállalatoknak, különösen a kis és közepes méretű cégeknek közösségi forrásokból történő támogatásához, tágabb értelemben az előcsatlakozási alapok, a Strukturális Alap és a Kohéziós Alap forrásaihoz történő hozzáféréséhez. Kétségtelen, hogy nagyszámú olyan program fut az Európai Unióban, amelynek célja a kis és közepes méretű vállalatok erősítése. Nem lehet azonban figyelmen kívül hagyni bizonyos nagyságrendi összefüggéseket, így például azt, hogy az utóbbi évtized tapasztalatai alapján az EU-tagállamokban bejegyzett kis- és közepes méretű vállalkozások mindössze 1 százaléka jutott hozzá pályázati úton valamilyen közösségi forráshoz. A Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap forrásaira a tervezés sajátosságai (el kívánják kerülni a közösségi pénzforrások szétforgácsolását) és a projektek nagyságrendje miatt nagyvállalatok, nem utolsósorban külföldi részesedésű cégek pályáznak a legnagyobb eséllyel. A kis és közepes méretű cégek lehetőségei korlátozottabbak a közvetlen részvételre, miközben nagyvállalatok beszállítóiként kapcsolódhatnak a közösségi forrásból finanszírozott projektekhez.

Torz szemléletet tükröz és közvetít az a nagy számú tanácsadó és egyéb cég, amely az EU-csatlakozásra való vállalati felkészülést jórészt a közösségi források megszerzésével azonosítja vagy ennek tulajdonítja a legnagyobb jelentőséget. Ez nem csekély mértékben vezethető vissza az utóbbi évek vállalkozásösztönző gyakorlatára és szemléletére, amelyet áthatott az olcsó vagy vissza nem fizethető forráshoz történő hozzáférés. A nagyságrendi összefüggések mást mutatnak. A 2004 és 2006 közötti időszakban a Magyarországnak a Strukturális Alapokból és a Kohéziós Alapból jutó forrás éves átlagban nem éri el az 1 milliárd dollárt, aminek csak egy része jut a vállalati szférára, azon belül is nagy összegeket fordítanak olyan területekre, amelyek szűk vállalati kör számára elérhetők, miközben a 2002. évi magyar kivitel értéke 34,3 milliárd dollár volt. Az export 3 százalékos nyereségtartalmát feltételezve a teljes kivitelből származó profit 2002-ben meghaladta az 1 milliárd eurót. Az EU-tagállamok közbeszerzési piaca több százmilliárd euró. Következésképpen a vállalati stratégiák súlypontját az egységes belső piacon való helytállást lehetővé tevő alkalmazkodásra és a piaci lehetőségek kihasználására (ex-

portképesség, európai uniós közbeszerzések) célszerű helyezni, nem pedig a közösségi források megszerzésére. Ha egy vállalat megfelel az EK egységes belső piaca által támasztott követelményeknek, akkor nagyobb eséllyel indul közösségi közbeszerzési tendereken és közösségi források bevonását célzó pályázatokon. Ezekben ugyanis csak olyan vállalatok indulhatnak, amelyek eleget tesznek az említett feltételeknek. Egyébként sem épülhet piaci alapon működő vállalatok üzleti stratégiája közösségi és hazai állami források bevonására. Jórészt a magyar üzleti szféra alkalmazkodási hajlandóságától és képességétől függ Magyarország EU-taggá válása és az integrációból megszerezhető előnyök jelentős részének realizálása.

5. FÜGGELÉK

A csatlakozási szerződés

A csatlakozási szerződés két részből áll. Az első rész maga a szerződés, a második rész pedig a csatlakozási okmány. A szerződés három cikket tartalmaz. Az első cikk azt mondja ki, hogy a Cseh Köztársaság, az Észt Köztársaság, a Ciprusi Köztársaság, a Lett Köztársaság, a Litván Köztársaság, a Magyar Köztársaság, a Máltai Köztársaság, a Lengyel Köztársaság, a Szlovén Köztársaság és a Szlovák Köztársaság az Európai Unió tagjává, egyúttal az Unió alapját képező szerződéseknek, beleértve azok módosításait és kiegészítéseit, részes felévé válik. A felvétel feltételeit és az Unió alapját képező szerződéseknek a felvétellel együtt járó kiigazításait az e szerződéshez mellékelte ún. csatlakozási okmány állapítja meg, amelynek rendelkezései a szerződés szerves részét képezik.

A szerződés második cikke a 2004. május 1-jei hatályba lépésről intézkedik. Kimondja, hogy ha az EU-hoz csatlakozó országok nem mindegyike helyezi 2004. április 30-ig letétbe a szerződést az olasz kormányánál, akkor az Európai Tanács egyhangú határozattal módosíthatja a csatlakozási okmányokat. Ez a cikk megakadályozza, hogy a bővülés kudarcba fulladjon akkor, ha valamelyik tagjelölt állam nem ratifikálná a szerződést. Ha valamelyik tagjelölt valamilyen oknál fogva nem ratifikálja a szerződést, attól az a többi tagjelölt ország számára hatályba lép.

A harmadik cikk a szerződés hiteles példányairól és azok letétbe helyezéséről szól.

A csatlakozási okmány a következő 29 fejezetből (és az egyes fejezetekhez tartozó melléletekből) áll:

1. Az áruk szabad áramlása
2. Személyek szabad mozgása
3. A szolgáltatásnyújtás szabadsága
4. A tőke szabad áramlása
5. Vállalati jog
6. Versenypolitika
7. Mezőgazdaság
8. Halászat
9. Közlekedéspolitika
10. Adózás
11. Gazdasági és Monetáris Unió
12. Statisztika
13. Szociálpolitika, foglalkoztatás
14. Energia
15. Iparpolitika
16. Kis- és középvállalkozások
17. Tudomány és kutatás
18. Oktatás és képzés
19. Távközlés és információs technológia
20. Kultúra és audiovizuális politika
21. Regionális politika (térségfejlesztés és felzárkóztatási támogatások)
22. Környezetvédelem
23. Fogyasztóvédelem
24. Bel- és igazságügyi együttműködés (határellenőrzés)
25. Vámunió
26. Külgazdasági kapcsolatok
27. Közös kül- és biztonságpolitika
28. Pénzügyi ellenőrzés
29. Pénzügyi és költségvetési rendelkezések

Forrás: A Magyar Köztársaság Külügyminisztériuma.

6. HIVATKOZÁSOK

European Council (1993): Presidency Conclusions. Copenhagen European Council, 21 and 22 June 1993, <http://europa.eu.int/eu/Info/eurocouncil/index.htm>.

Európai Közösségek Bizottsága (1995): Közép- és Kelet-Európa társult országainak felkészülése az Európai Unió egységes belső piacába történő integrációra (a bizottság előterjesztése). Fehér Könyv (a függelékkel ellátott változat). Brüsszel, V. 03. Com(95) 163 végső, 508 o.

Fazekas Judit (2004): Jogharmozációs feladatok a csatlakozás után. Európai Tükör, IX. évf., 3. szám, június, 18-29. oldal.

Gordos Árpád (szerk.) (1997): Az Európai Unió belső piaca és Magyarország. A „Fehér Könyv” és a magyar nemzeti program. Európa Füzetek, ITD Hungary, 2. átdolgozott kiadás, Budapest, 1997, 172 oldal.

Kerekes Pál – dr. Tátrai Tünde – Stauder Ernő (2003): Közbeszerzés. MEH-VÁTI. Kézirat. Budapest, 75 o.

Külügyminisztérium (1999): Az Európai Unió Közösségi Víványai (acquis communautaire) átvételének Nemzeti Programja. Továbbfejlesztett változat), Budapest, 1999. július, 517 oldal.

Lejour, Arjan – Mooij, Ruuid de – Nahuis, Richard (2001): Enlarging the internal market: implications for countries and industries. CPB Report, 2001/3, 26–32. o.

Martonyi János (2004) Álmodok és félelmek. A sikeres érdekérvényesítés kiemelten fontos feltétele, hogy az alapvető kérdésekben nemzeti konszenzus

ÖNÉLETRAJZ

Dr. LOSONCZ MIKLÓS

Név: Dr. Losoncz Miklós

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának tanára

Tudományos fokozat: A közgazdaság-tudomány kandidátusa (CSc)

Nyilvános elérhetősége: losoncbt@axelero.hu

Tel./fax: 06/23-420-105

Mobil: 06/209-534-399

Bemutatók:

A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen végzett 1977-ben, azóta tudományos kutatói, illetve az 1990-es évtized első harmadától ezen túlmenően felsőoktatási területen dolgozik. Az oktatásban a fő célja az elmélet és a gyakorlat közötti kapcsolat bemutatása és érvényesítése és a hallgatók kreativitásának kibontakoztatása. Ez utóbbira a házidolgozat-, a diplomamunka- és a TDK-dolgozatírás ad lehetőséget, amelyben szívesen segít a hallgatóknak.

**MAGYARORSZÁG TURISZTIKAI ARCULATA,
RÉGIÓS LEHETŐSÉGEK**

(Oláh László)

MAGYARORSZÁG TURISZTIKAI ARCULATA, RÉGIÓS LEHETŐSÉGEK

Oláh László
igazgató
Magyar Turizmus Rt.

2004. április 30.

www.hungarytourism.hu



A TURISZTIKAI IMÁZS...

- ... egy folyamatosan változó kép
- ... összetett, bonyolult szerkezetű
- ... sokrétű (mind összetevőiben, mind folyamataiban)
- ... relatív (szubjektív, összevetésen alapul)
- ... dinamikus (térben és időben változó)

Forrás: Gallarza, Gil & Calderon – Destination Image, Annals of Tourism Research, 29/1.

www.hungarytourism.hu



ORSZÁG-KÉP KIALAKULÁSÁT DETERMINÁLÓ TÉNYEZŐK

- Földrajzi távolság
- Kapcsolat
 - Kulturális
 - Történelmi
 - Vallási
 - Politikai
 - Gazdasági
 - Tudományos, Technikai

Egyéni tapasztalat + Csoportos észlelés

www.hungarytourism.hu



A KOMMUNIKÁCIÓS ELVÁRÁSOK

- Közérthetőség (minden kultúrában értelmezhető)
- Egyszerűség (a lehető legkevesebb elemből áll)
- Világosság (könnyen felismerhető és azonosítható)
- Kifejező legyen (országra, régióra jellemző)
- Pozitív üzenetet hordozzon
- Megfelelő képi és hangji megjelenés
- Széleskörű felhasználhatóság

www.hungarytourism.hu



HAZÁNK A KÜLFÖLDIEK SZEMÉVEL



Felfedezésre váró ország
Közép-európai ország
Osztrák-Magyar-Monarchia
Dinamikus fejlődés
Nyitott, vendégszerető emberek
Szép tájak, érdekes városok
Hagyományokban gazdag ország
Jellegzetes ételek



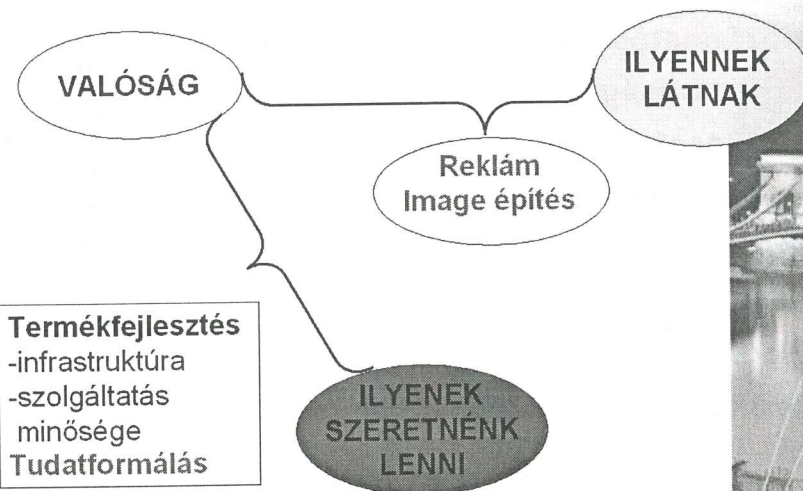
Nem vonzó úti cél
Kelet-európai ország
Kommunista múlt
Alacsony színvonalú infrastruktúra
Lehangolt emberek
Alacsony életszínvonal
Ismeretek hiánya

Forrás: Image selection in destination positioning - Journal of Vacation Marketing, 8/2.

www.hungarytourism.hu



MAGYARORSZÁG ARCULATA



www.hungarytourism.hu



AZ MT RT. FELADATA

A Magyar Turizmus Rt. egyik legfontosabb feladata – a magyar turisztikai termékek piacra vitele mellett – ennek az image disszonanciának a csökkentése.

- Ezért kutatásaival figyeli az eltérések alakulását

- Marketing eszközökkel törekszik a korrekciók elvégzésére

www.hungarytourism.hu



A MAGYAR TURIZMUS RT. IMÁZS-KUTATÁSAI

Spanyolország	2000
Franciaország	2000
Belgium	2001
Olaszország	2002
Lengyelország	2003
Nagy-Britannia	2003
USA	2003
Németország	2004
Ausztria	2004
Hollandia	2004

www.hungarytourism.hu



LEHETŐSÉGEINK A TURISZTIKAI ORSZÁGKÉP FORMÁLÁSÁRA

Közvetlen hatás	Saját marketingkommunikációs tevékenységünk
Közvetett hatás	a turisztikai piac szereplőinek marketingkommunikációs tevékenysége
Független hatás	saját élmények hírek a desztinációról TV műsorok, filmek rokonok, barátok, ismerősöktől kapott információk

Forrás: Image selection in destination positioning - Journal of Vacation Marketing, 8/2.

www.hungarytourism.hu



JÖVŐBENI FELADATOK

A külföldiek turisztikai szempontból jelenleg nem rendelkeznek letisztult Magyarország képpel.



A jelenlegi imázs-kutatási eredmények szintetizálása, hiányzó felmérések lebonyolítása



Magyarország turisztikai arculatának kidolgozása, márkapolitika kialakítása, amelynek célja: a hazai és nemzetközi turisztikai piacokon való részvétel elősegítése

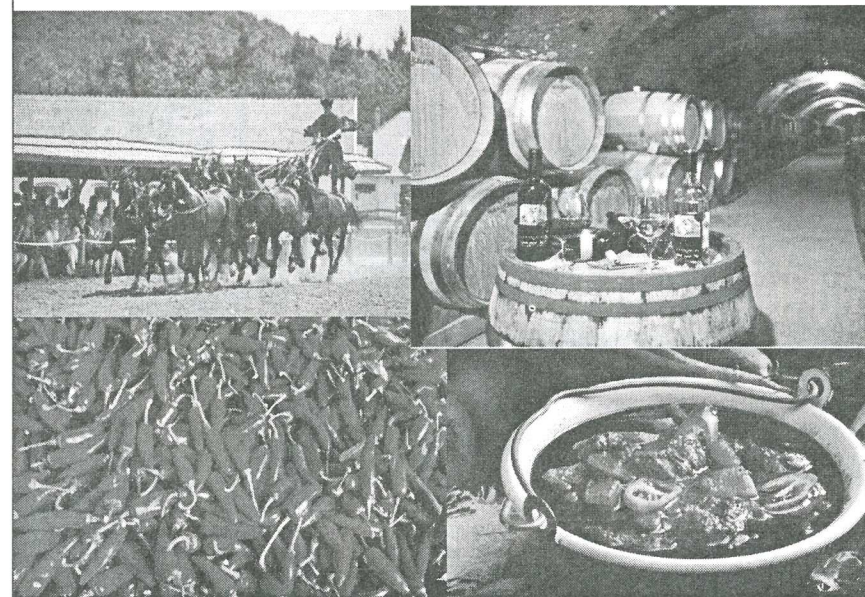


Hagyományos és új elemek alapján:
Hagyományait őrző, modern Magyarország kép megteremtése és kommunikálása

www.hungarytourism.hu



IMÁZS KOMMUNIKÁCIÓ



NAGY RENDEZVÉNYEKHEZ CSATLAKOZÁS



www.hungarytourism.hu



TURISZTIKAI PROMÓCIÓS TEVÉKENYSÉG

HUNGARY KEEPS THE WORLD HEALTHY
www.hungarytourism.hu

www.hungarytourism.hu

KÖSZÖNÖM MEGTISZTELŐ
FIGYELMÜKET!

www.hungary.com
www.itthon.hu
mtrt@hungarytourism.hu

www.hungarytourism.hu

A MARKETING A TUDOMÁNYOK RENDSZERÉBEN

(Szennyessy Judit)

A marketing szinte megjelenése óta a viták kereszttüzében áll tudományos gyökereit, tudományvoltát illetően. Ennek az áttekintésnek az a célja, hogy a marketinget beillesse a tudományok rendszerébe, megvizsgálja, hogy a tudomány kritériumrendszere sérül-e valahol, s hogy a tudományok általános válságának jegyeit értelmezze a marketingre.

A tudományt a szakirodalom **igazolt ismeretek rendszereként** definiálja.¹ Ezek szerint a tudomány kritériumai:

- valós tárgya van
- sajátos módszerekkel rendelkezik
- történetileg változik
- emberi közösségek tudatában él.

Ha ezeket a kritériumokat a marketingre értelmezzük, akkor az első kérdés az, hogy a marketing valóban **igazolt, bizonyított ismeretekre** épít-e? Könnyen belátható, hogy a logikai bizonyítás ezen a tudományterületen nem járható út. A marketing nem rendelkezik olyan axiómákkal, amelyek megfellebbezhetetlen igazságot tartalmaznak. Jobban ráhúzható a Popper-féle falszifikációs elmélet², amely azt vallja, hogy a tudományos tételek a cáfolatok hatására formálódnak.

Más szóval, ami nem cáfolható, az igaz. Akkor járunk azonban helyesen el, ha az igazolt ismeretek kritériumaként a kísérleti megismételhetőséget tekintjük. **A marketing alapvető tézisei empiriával bizonyítottak. (bizonyíthatók).** Nagyjából e század közepétől bontakozik ki a marketingnek az a stílusa, amely közvetlen kapcsolatot igyekszik teremteni az elméleti tételek és az empirikus módszerekkel összegyűjtött kutatási eredmények között, vagy úgy, hogy elméleti tételeit induktív úton az adatokból vezeti le, vagy úgy, hogy deduktív módon felállított hipotéziseit verifikálja empirikus eszközökkel.

¹ Lásd részletesen Horváth Tibor: Tudományrendszerek in Könyvtárosok kézikönyve Osiris Kiadó Bpest. 1999.

² Popper K.: Objective Knowledge An evolutionary approach. Oxford. 1983. Clarendon

Az nem vitatható, hogy mint tudományterületnek *valós tárgya* van. Hogy mi azonban a tárgya, az már szerzőnként eltérő. Abban többnyire egyetértés van, hogy a marketing tárgya a *piaci tranzakció*. Ezen kívül azonban számos definíció létezik, amelyek mindegyike a marketing egy-egy aspektusát ragadja meg. Az egyik legújabb kiadású Marketing Lexikon³ versenyelőnyöket kihasználó **eszközrendszerként, döntési mechanizmusként, vállalati filozófiaként** és a fogyasztók, vásárlók szükségleteit középpontba állító **szemléletmódként** határozza meg a marketinget, s így e tudományterület valós tárgya is interdiszciplináris megközelítést kap.

A marketing **módszertana** szerteágazó és gazdag. A tudományterület innovatív ereje éppen abban rejlik, hogy szinte azonnal merít más tudományok módszertanából, s a módszereket nevesítve vagy változatlan módon beilleszti saját metodikái közé. Ebben a megközelítésben a statisztika, a pszichológia, a demográfia, a szociológia tekinthető olyan társtudományoknak, amelyeknek eredményeit azonnal átveszi és továbbfejleszti a marketing⁴ (pl. csoportos megkérdezés a pszichológiában, fókuszcsoport a marketingben).

A marketing a **történetileg változó** kritériumnak is eleget tesz. Ha más tudományterületekkel összehasonlítjuk, azt látjuk, hogy a változás gyors és markáns. Fejlődéstörténetében minimum négy szakasz⁵ különíthető el, s akkor még nem beszéltünk a legújabb szakaszokról.

Termelésorientált időszaka a múlt század második felétől indult, amikor a tömegtermelés térhódításával a megnövekedett kereslet termelési oldalról történő kielégítése volt a fő cél. Az eladás relatíve problémamentes volt, a fő feladatot a beszerzés és a kereslettel adekvát termelés-szervezés képezte.

Az **eladásorientált** második szakaszban, amely a huszadik század ötvenes éveiben kezdődött, a piactelítődési jegyekkel és a helyettesítő termékek között megindult versennyel volt jellemezhető. Erősödő reklám,

³ Verlag Wirtschaft und Finanzen Düsseldorf 1995.

⁴ A szociológiával sajátos szimbiózist valósít meg a marketing, mert kezdetben a szociológia vette át a piackutatás módszereit, később pedig a szociológiai módszertan is hatott a piackutatásra.

⁵ V.ö. Philip Kotler: Marketing management Műszaki Könyvkiadó Budapest 1991 és Heribert Meffert: Marketing Gabler GmbH Wiesbaden 1986. munkáiban

agresszív ügynökök, az eladási erőfeszítések megnövekedése a következő eredmény és előtérbe kerül az értékesítés racionalizálása.

A harmadik, a **marketingorientált szakaszban**, ami mögött növekvő diszkrécionális jövedelem, óriási választék, a piacok nemzetköziesedése, a termékek életgörbéjének lerövidülése és a hatalmas információs zuhatag húzódik meg, a marketing erőfeszítések a vevők magatartásának befolyásolására irányulnak.

A negyedik szakasz, amely az olajválsághoz köthető környezeti és piaci feltételek megváltozásával függ össze, egyes szerzőknél **társadalomorientált**, másoknál **stratégiaorientált** marketingként jelenik meg. Az elnevezéstől függetlenül e szakaszban a marketing kiindulópontja a vevői igényeknek a társadalmi érdekekkel való ötvözete, eszköze pedig az integrált marketing. Ebben az utolsó szakaszban teljesedik ki a marketing hatóköre, és lesz a globalizáció hordozója.

Eltérő módon szakaszol Berend Wierenga professzor, az Európai Marketing Akadémia (EMAC) alelnöke, aki nyolc fejlődési szakaszt különböztet meg⁶ és számos elméleti követőt, iskolát nevez meg:

- a **termékmaking** a kiindulópont, ami Copeland és Aspinwall munkáiban fordul elő, és a huszadik század első felét jellemzi,
- a feladatokra összpontosító **funkcionális marketing** következik, ami az ötvenes évekre datálható,
- az **intézményi marketing** a következő állomás, amelyben a piaci szereplők, az áruforgalom csatornáit kerültek előtérbe,
- majd a **marketing management** jelenti a fordulópontot Lewitt, Mc. Carthy és Kotler munkáival. Ennek az irányzatnak az alapfogalmai a marketing-mix, a termékdifferenciálás, a piacszegmentálás és a pozicionálás,
- a **magatartás-marketing** a lélektant preferáló iskolának köszönheti létét, fő képviselői (Engel, Nicosia és Blackwell) az induktív-pozitív jellegű tudomány felfogást vallják
- a **stratégiai marketing** 1970 óta uralkodó és Ansoff, valamint Porter nevével hozható összefüggésbe, akik a termék-piac mátrix-szal és a versenystratégiával adnak új lendületet a diszciplínának,
- az **interaktív és hálózati marketing** a nyolcvanas évek elején indul útjára, kiemelt eleme a kapcsolat, amiből sarjadt az ipari- és a szol-

⁶ L. részletesen az MTA Marketing Bizottság szervezésében 1997 május 8-án tartott előadás írott szövegében.

gátlatásmarketing,

- végül a kilencvenes évek terméke a *direkt és online marketing*, amely az internetre alapozva a közvetítő funkciókat építi le.

Ez a történetiség természetesen nem azt jelenti, hogy az egyik szakasz elméletei (módszerei) a másik szakaszban már nem helytállóak, hanem azt, hogy a diszciplína tartalmában gazdagodik, módosul, új kutatási eredmények állnak rendelkezésünkre, ismereteink pontosabbak és részletesebbek lesznek.

A tudomány negyedik kritériumának, nevezetesen, hogy **emberi közösségek tudatában** él, a marketing több dimenzióban is eleget tesz. Mint a menedzsmenthez kötődő kategória team munkában formálódik, alakul és csoportdöntések eredményeként végezhető. Még ha személyre szabott marketingről beszélünk, akkor is tömegeket céloz meg, célcsoportok magatartását vizsgálja és befolyásolja. A tudományterület elméleti művelői különböző iskolák és alkotó műhelyek, amelyeknek csoportokban végzett kutatási eredményei verifikálják a téziseket, hipotéziseket. Végül pedig megemlíthetjük, hogy a visszacsatolás csak akkor alkalmazható kontrollként (eredmény ill. hatékonyságmutatóként), ha nagyszámú egyed áll mögötte.

A következő gondolatkör a marketing elhelyezése a **tudományok rendszerében**.

Ha a tárgyi felosztást nézzük, akkor a marketing a társadalomtudományok közé sorolható. Ha a megfigyelő nézőpontja a *differencia specifica*, akkor a marketing **alkalmazott tudományként** értelmezhető, vagyis az önálló tudományok eredményeit használja fel gyakorlati célra. Más megközelítésben **puha tudomány**, mert nem okfejtő, oknyomozó, eleve lemond a bizonyítás szigorú szabályairól. Szakkifejezései nem eléggé konzekvensek, terminológiája gyakran egyénieskedő. A marketing a társadalomtudományokon belül - régebbi tudomány felosztási rendszerünk szerint - a közgazdaságtudományba volt besorolható.

Ma azonban a legfrissebb tudományfelosztás szerint, amit a Magyar Akkreditációs Bizottság készített, a marketing –eredetét tekintve - a gazdaságtudományba tartozik. Mai értelmezésünkben a marketing nem tehető bele egyetlen tudománykategóriába, hiszen az előbbi besorolással

aligha értelmezhető a non profit marketing, a politikai marketing vagy a regionális marketing stb., s így akkor járunk el helyesen, ha az előbbi tudományfelosztásból kiindulva a marketinget az **interdiszciplináris társadalomtudományok** közé soroljuk. Erre készítenek bennünket az a tény is, hogy tárgya és módszertana tudományközi. Még egyértelműbb azonban az interdiszciplinaritás, ha a marketing menedzsment- funkcióit elemezzük. Ebben az összefüggésben az alábbi aspektusok merülnek fel⁷:

- nem a termék, hanem a tényleges és potenciális vevők problémái, kívánságai, szükségletei állnak a marketing erőfeszítések középpontjában (**lélektani aspektus**)
- a vállalat (intézmény) releváns partnereinek magatartás-ismerete a marketingdöntések egyik kiindulópontja (**vállalkozásmagatartási aspektus**)
- másik kiindulópont a piac szisztematikus kutatása és a folyamatos, naprakész informálódás (**információs aspektus**)
- a piacorientált vállalati (intézményi) célok és erőforrások, valamint a környezet közötti folyamatos összhangteremtés a hosszú távú eredményes működés záloga (**stratégiai aspektus**)
- a piac tervszerű alakításának és befolyásolásának előfeltétele a marketingeszközök céladekvát és harmonikus, a sinergiára építő bevetése (**promóciós aspektus**)
- a vállalati vezetésen belül a piaci koncepció koordinálása és kiaknázása fontos menedzsmentfeladat (**vezetési-szervezési aspektus**)
- a differenciált piacmegdolgozás, a jól elkülöníthető homogén részpiacokra való behatolás a siker egyik záloga (**szegmentációs aspektus**)
- a marketingdöntések és az erőforrások közötti szoros megfelelés a vevőkkel szembeni hosszú távú bizalom kérdését veti fel (**etikai aspektus**)
- a piaci döntések beágyazása egy nagyobb társadalmi rendbe az értékesítés előfeltételét jelentő társadalmi felelősség felvállalása (**szociális aspektus**)

Ha a tudományterület *fejlettségét, érettségét* tartjuk szem előtt, akkor a

⁷ Heribert Meffert már idézett művében kevesebb aspektust sorol fel, más elnevezéseket használ, de a kiindulópontot e gondolatkörhöz az ő felosztása képezi

marketingtudományt **paradigma előtti állapotként** kell értelmeznünk⁸. Ennek az állapotnak főbb jellemzői, hogy minden tudós, iskola más-más úton próbál magyarázatokat gyártani, és a szakterület határait is mindenki máshol húzza meg. Kevés az alapmű, és mindenki kötelességének érzi, hogy a tudomány alapjaiból kiindulva építse fel elméletét. A tudományos kutatás szorosan kötődik a napi gyakorlathoz, és több elmélet, hipotézis verseng egymással. Ezzel a meghatározással természetesen nem kívánjuk a marketing tudományváltat leértékelni, de a társadalomtudományok zöme ebben a stádiumban található. Különösen igaz ez egy olyan fiatal tudományterületre, amelynek igazságai, törvényszerűségei kétoldalú információs folyamatban igazolódnak be és a környezeti hatások függvényében változnak.

Végül próbáljunk választ adni arra, hogy a tudományok **általános válsága** miképpen érinti a marketinget. Az általános válság Husserl-i értelmezése⁹ szerint a tudományok leértékelődését az európai emberiség radikális életválsága okozza. Tény, hogy a huszadik század második felében csökkent a tudomány presztízse, a tudományos eredmények nem egyéni erőfeszítések, hanem team-munkák eredményeként születnek, s a klasszikus tudományokban a felgyorsult műszaki- és informatikai felfedezések eredményeként paradigmaváltások mentek végbe. Az általunk vizsgált fiatal tudományterületet azonban ezek a változások alig érintik, hiszen a diszciplína épp a modern ember életérzésében, értékrendjében bekövetkező változásokra próbál feleletet adni, és a hedonista életszemlélet gazdasági hátterét teremti meg.

⁸ L. Thomas Kuhn: A tudományos forradalmak szerkezet. Bpest. 1984. Gondolat

⁹ Edmund Husserl: Az európai tudományok válsága. Bp. Atlantisz 1998

ÖNÉLETRAJZ

Dr. SZENNYESSY JUDIT

Név: Dr. Szennyessy Judit

A Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának tanára

Tudományos fokozat: a közgazdaságtudományok kandidátusa (CSc)

Nyilvános elérhetősége: szennyessy.judit@mutf.hu

06 30 201 8383

Bemutakozás:

Közel négy évtizede vesz részt a közgazdasági felsőoktatásban. A budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen, a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskolán, a Külkereskedelmi Főiskolán végzett oktató- és kutatómunkát, illetve töltött be tanszékvezető és főigazgató-helyettesi feladatokat. Kutatási tevékenysége -a vállalati gazdálkodás és a piaci munka közös területei- jelenleg a szinergikus hatásokat vizsgálja. Kandidátusi értekezését a magyar vállalatok piaci tevékenységéről készítette és védte meg 1980-ban. Akadémiai nívódíjjal kitüntetett két szakkönyve mellett (A piac-kutatás kézikönyve KJK. 1978, Gazdaságpolitikai Kézikönyv Reflektor 1985.) számos tankönyv szerzője és társszerzője. Jelenleg a Magyar Akkreditációs Bizottság Plénumának másodszer is megválasztott tagja, s így publikációs tevékenysége a felsőoktatás minőségbiztosítási kérdéseivel is kibővült. Aktív vállalati kapcsolatokkal rendelkezik, amit több társaságnál betöltött igazgatósági és felügyelő bizottsági tagsága, illetve a Magyar Fejlesztési Banknál ügyvezető igazgatóként végzett munkája bizonyít. Marketing szakértő, több éven keresztül az MTA Marketing Bizottságának titkára, illetve a Magyar Marketing Szövetség elnökségi tagja. Számos konferencián szerepelt előadóként, korreferátorként és szekcióvezetőként.

