

Studia Mundi - Economica

Vol.6 No.3.

2019



Studia Mundi - Economica

Vol. 6. No. 3.

IMPRESSZUM

Szerkesztőbizottság elnöke:

Szűcs István

Főszerkesztő:

Káposzta József

Szerkesztőbizottság tagjai:

Bandlerova, Anna – Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Baranyai, Zsolt – Budapesti Metropolitan Egyetem
Bielik, Peter – Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Curt, Paula – Babeş-Bolyai University Cluj-Napoca, Romania
Csath, Magdolna – Szent István Egyetem
Csehné Papp, Imola – Eötvös Loránd Tudományegyetem
Dávid, Lóránt – Szent István Egyetem
Erokhin, Vasilii – Harbin Engineering University, China
Fogarassy, Csaba – Szent István Egyetem
Horska, Elena – Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Ivolga, Anna – Stavropol State Agrarian University, Russia
Kinal, Jaroslaw – University of Rzeszow, Poland
Kollár, Péter – Szent István Egyetem
Loretts, Olga G. – Ural State Agricultural University, Russia
Maciejczak, Mariusz – Warsaw University of Life Sciences, Poland
Mitrofanova Vasilievna, Inna – Southern Science Center of the Russian Academy of Sciences, Russia
Nagyné Molnár, Melinda – Szent István Egyetem
Neszmélyi, György Iván – Budapesti Gazdasági Egyetem
Russin, John S. – LSU Agricultural Center, USA
Stratan, Alexandru – National Institute for Economic Research, Moldova
Szabó, Zoltán – Budapesti Gazdasági Egyetem
Szalay, Zsigmond Gábor – Szent István Egyetem
Széles, Zsuzsanna – Budapesti Metropolitan Egyetem
Szigetváriné Járasi, Éva Zsuzsanna – Szent István Egyetem
Szlávicz, Ágnes - University of Novi Sad, Serbia
Tóth, Tamás – Szent István Egyetem
Törőné Dunay, Anna – Szent István Egyetem
Trzcielinski, Stefan - Poznan University of Technology, Poland
Vinogradov, Szergej - Szent István Egyetem
Zmija, Janusz – University of Agriculture in Krakow, Poland

Szerkesztő:

Nagy Henrietta

Technikai szerkesztő:

Áldorfai György
Pető István

Szerkesztőség címe:
2100 Gödöllő, Páter Károly u. 1.
E-mail: studia.mundi@gtk.szie.hu, Honlap: <http://studia.mundi.gtk.szie.hu>

Kiadó:
Szent István Egyetemi Kiadó Nonprofit Kft.
2100 Gödöllő, Páter Károly u. 1.
HU ISSN 2415-9395
2019.

Tartalomjegyzék / Table of contents

TARTALOMJEGYZÉK / TABLE OF CONTENTS	1
SOPRONBÓL ÁTTEKINTVE: MAGYAR MUNKAVÁLLALÁSI TENDENCIÁK AUSZTRIÁBAN	
OVERVIEW FROM SOPRON: HUNGARIAN EMPLOYMENT TRENDS IN AUSTRIA <i>BALÁZS FERENC</i>	2
A REGIONÁLIS TÉRSZERKEZET VÁLTOZÁSAINAK KAPCSOLATRENDSZERE CHANGES IN THE SPATIAL STRUCTURE OF REGIONS	
<i>KÁPOSZTA JÓZSEF</i>	18
AZ ÚJ MAGYARORSZÁG VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM TERÜLETI HATÁSAI	
REGIONAL IMPACTS OF THE NEW HUNGARY RURAL DEVELOPMENT PROGRAM <i>KESZTHELYI KRISZTIÁN</i>	29
AZ ÚJ MAGYARORSZÁG VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM MŰKÖDÉSI ANOMÁLIÁI	
OPERATIONAL ANOMALIES OF THE NEW HUNGARY RURAL DEVELOPMENT PROGRAM <i>KESZTHELYI KRISZTIÁN</i>	42
BENEFITS AND CHALLENGES OF PASTORALISM SYSTEM IN ETHIOPIA	
<i>ABDULKADR AHMED ABDULETIF</i>	56
A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WHEAT VALUE CHAINS IN HUNGARY & TURKEY	
<i>NAZLI CEYLAN</i>	68
THE MIDDLE-INCOME TRAP	
<i>GYÖRGY CSÁKI</i>	82
DIFFICULTIES OF THE CUSTOMER-SUPPLIER RELATIONSHIP AT SMALL ENTERPRISES	
<i>KINGA SZILVIA MORAU SZKI</i>	94
LABOR MARKET TRENDS AND TENDENCIES IN HUNGARIAN PUBLIC SECTOR IN LIGHT OF AN EMPIRICAL RESEARCH	
<i>KATALIN TÓTH, TÍMEA JUHÁSZ, FERENC ZSIGRI, ZOLTÁN HAZAFI, GÁBOR SZAKÁCS, ÁDÁM KOVÁCS, JÓZSEF POÓR</i>	105

**SOPRONBÓL ÁTTEKINTVE: MAGYAR MUNKAVÁLLALÁSI TENDENCIÁK
AUSZTRIÁBAN**
OVERVIEW FROM SOPRON: HUNGARIAN EMPLOYMENT TRENDS IN AUSTRIA

Balázs Ferenc

PhD hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Enyedi György Regionális
Tudományok Doktori Iskola
E-mail: fbalazs2001@yahoo.com

Összefoglalás

Tanulmányomban azokról a tendenciákról lesz szó, melyek a magyarok ausztriai munkavállalását jellemzik az elmúlt 10-15 évben. Viszonyítási pontom Sopron városa, mely a magyarországi belső migráció egyik legfontosabb céltelepülésévé vált. Az előzmények összefoglalását követően a határ közeli városok szerepváltozásainak áttekintését adom meg, majd az Ausztriát célzó magyar migrációs tendenciák jellegzetességére koncentrálok. Primer kutatási eredményeim tükrében bemutatom, hogy az új és régi soproniak hogyan viszonyulnak a migráció kérdéséhez, milyen jelentést tartanak a „soproni” és a „soproniság” kifejezésekhez, valamint, hogy milyen okokat sorakoztatnának fel, ha úgy döntenének, hogy elköltöznek a városból. Összegzésként rávilágítok arra, milyen szerepe van a munkavállalási célú migrációnak a határ melletti térségek térszerkezetének újjászervezésében. Kutatási eredményeim rávilágítottak arra, hogy az átalakuló térszerkezet újszerű közigazgatási szabályozási szemléletet kíván, a politikai döntéshozók figyelmét a nemzeti szintről a regionális szintre, az országok közötti együttműködésre irányítva.

Abstract

In my study I will look at trends, which characterize the employment practises of Hungarians in Austria over the last 10-15 years. My reference point is the city of Sopron, which has become one of the most important destinations of internal migration in Hungary. Following the summary of the foregoing, I give an overview of the role changes in the cities near the border, and then focus on the specificity of Hungarian migration trends towards Austria. In the light of my primary research results, I present how new and old inhabitants of Sopron relate to migration question, the meaning they attach to the terms „Soproni” (the meaning of living in Sopron) and „Sopronism”, and the reasons that they would suggest if they moved out of to city. In conclusion, I highlight the role of labour migration in reorganizing the spatial structure of border regions. My research results have highlighted the fact that the changing spatial structure requires a novel approach to administrative regulation, shifting the attention of policy makers from the national to the regional level, with the aim of cooperation between countries.

Kulcsszavak: munkavállalási célú migráció, térnyitódás, regionális szint, döntéshozatal, gazdaságszerkezeti átalakulás

JEL besorolás: J61, R10, C83

LCC: HT388

Bevezetés

A rendszerváltó országok uniós csatlakozásával a tagországok közötti migráció új lendületet vett, jellege megváltozott a korábbiakhoz képest. Az új típusú vándorlásnak az elsődleges célja a munkavállalás (Lakatos, 2015). Sopron városa a Kelet és Nyugat között húzódó vasfüggöny lebontását követően, Nyugat-Magyarország addig zárt határvárosából, két irányban nyitott településsé vált, bár a munkaerő korlátozástól mentes szabad áramlása a régebbi uniós országok eltérő szabályozásából adódóan, évekkal az új országok csatlakozása után valósult meg. A korábbi zárt térszerkezet társadalmi leképeződése, azaz a társadalom térhasználata megváltozott: a határok menti, megerősödő, két irányban nyitott régiók részben mint célzónák, részben mint közvetítő közegek kezdtek funkcionálni. Magyarország 2004-es uniós csatlakozása, majd néhány évvel ezelőtt az osztrák munkavállalás bürokráciájának egyszerűsítése és a korlátozás feloldása, többek között azt eredményezte, hogy a Lajta folyó keleti oldalának magyar nagyvárosaiban – Sopron, Győr, Mosonmagyaróvár – és a Fertő-tó környékén, megnőtt a lakosság száma. Ez a demográfiai többlet a szabad áramlás terének kibővülésével magyarázható: a korábbi határtelepülések Magyarország egészét tekintve alakultak a szegényebb régiók lakosságainak célvárosává. A többlet nem a természetes szaporulatnak, hanem az országon belül zajló migrációnak köszönhető (KSH, 2013). A Magyarország más területeiről betelepülők jelentős részét vagy a nyugat-magyarországi, vagy az ausztriai, elsősorban burgenlandi munkavállalás lehetősége motiválja, mindamellett, hogy Ausztria legkisebb munkaerőpiaca, 2017-es adatok alapján a 104 000 foglalkoztatottjával (Proactive Consulting, 2018). Adott térség körülményeiben és feltételrendszerében bekövetkező változások miatt, egzisztenciális motívumú bevándorlás megy végbe a térségben, annak településeire irányulóan. Ilyen hatás kiváltására lehetnek képesek azok a (kontinentális, államszerkezeti, (dez)integrációs politikai folyamatoknak kitett) regionális átalakulások, melyek egy-egy térség (és települései) szerepének le- vagy felértékelődését hozzák magukkal.

Sopron városban a földrajzi determinizmus és az európai integrációs folyamat teret és utakat engedett a szabad áramlásoknak, a korábbi (ország- és városhatárba zárt) népességet kétirányú mobilitási lehetőségeknek és hatásoknak kitéve.

Térnyitódás – kapuszerep a köztes térben

Sopron a földrajzi kontaktzónának számító Lajta-vidék keleti szélén, nagyjából a folyó szakaszának felénél helyezkedik el. A folyó természetes képződményként, az Osztrák-Magyar Monarchia idején, Magyarország akkori nyugati határfolyójának szerepét töltötte be (ennek előzményei a XI. század közepére nyúlnak vissza). A térség fontosságát annak az államocskának rövid krónikája is igazolja, melyet a Trianon utáni időszakban magyar katonatisztek csapatai az osztrák hatalom ellenében, Sopronnal a központban, kikiáltottak. Az Őrvidék két részre osztott egyik zónájában Sopron városa az ennek a helyzetnek a rendezésére kiírt népszavazás eredményeként kapta meg a „hűség városa” címet (Szabó, 1999).

Az 1949-es aknazár (vasfüggöny) a burgenlandi magyarságot az anyaország területeinek irányából izolálta. A katonai jellegű zárat 1956-re visszabontották, ezért tudtak a forradalom idejében százezres nagyságrendben emigrálni Magyarországról. A napjainkban regisztrálható állapotok gyökereit még a rendszerváltás előtti időszakban kell keresni, a gazdasági kapcsolatok Ausztria és Magyarország között különösen az azt megelőző években erősödtek meg (Fóti, 2003). A határ menti kapcsolatok előmozdítása érdekében már 1985-ben közös osztrák-magyar területrendezési és tervezési bizottság alakult, szűkebben a Lajta-vidék, tágabban Nyugat-Magyarország és Burgenland tartományának együttműködését elősegítő céllal (Nyitrai, 2012). 1988-89-ben rekordmértéket öltött az elsősorban Burgenlandba, a Lajta-

menti városokba irányuló bevásárló turizmus (Valuch, 2014). A vidék köztes jellegét, valamint azt, hogy a tér karakteréből a közigazgatási vonatkozás miatt nem kerül ki a határjelleg, jól mutatja, hogy az elmúlt évek áthaladó menekülthullámának nagy része Győrből nyugat fele haladt át a térségen. A háborús térségekből érkező menekültek beáramlását jogi, majd fizikai akadályozó eszközök telepítésével próbálta Magyarország megakadályozni, 2016 nyarán kiegészítve ezt a mélységi határvédelem bevezetésével. Ezek az intézkedések arra irányítják a figyelmet, hogy a térség illetve a kontinens ezen részének átalakulása szakaszokban zajlott le, az elszigeteltségtől a permeabilitáson át addig, hogy a Balkán államai után Magyarország és Ausztria is a globális átjáró részévé vált, melynek végpontjában Németország vagy más nyugati állam területe áll.

A 2001-2011-es, népességre vonatkozó adatok azt mutatják, hogy Győr-Moson-Sopron megye népessége mintegy 8,1-12%-ban nőtt, különösen Sopron és (jelenlegi) kistérségi településeire és Győrrre igaz ez. Lényeges, hogy a megye népessége (és főként a határhoz közeli településeké) ebben az időszakban a bevándorlási nyereségből gyarapodott (Hidas et al., 2012). Ezért az összességében évtizedek óta kedvezőtlen demográfiai tendenciák ellenére, ideértve a kivándorlási hullámot is (L. Rédei, 2013), a térség a fővárossal együtt megőrizte népességmegtartó és népességkoncentráló képességét.

Az 1993-as szabad kereskedelmi egyezséget követően jelentős strukturális átrendeződés történt a térségben. A kétpólusú világ felbomlásával újrafogalmazódtak az igények a keleti-nyugati kapcsolatok megerősítésére. Elsőként a bér munka-alapú termelés lépte át a korábbi külső (nyugati munkavállalás) és belső (munkaerő-beáramlás) határokat, az 1990-es évek második felében megindult a regionális specializáció (feldolgozóipar, kereskedelem, logisztika), nőtt az export érték, és erősödött a hozzáadott értéket hordozó termelés (Rédei et al., 2002). Győr-Moson-Sopron megyét 1991-ben összetartozás, a beáramló tőke lokális munkaerőre támaszkodása, „a külföldi működő tőke, a beruházások nagysága, az akkor is még mérsékeltnek tekinthető munkanélküliség, telefonellátottság és a vállalkozások közel azonos jelenléte határozta meg [a fővároshoz képest – a szerző]” (Rechnitzer, 2001). A köztes tér tehát két irányban vált átjárhatóvá: a korábbi (fizikai és szimbolikus) határoknak megnövekedett a permeabilitása. A zárt határok perifériális területeket szegmentáltak a határ mindkét oldalán (Rechnitzer, 2001), ám a rendszerváltást követően önálló térségként kezdett karakterizálódni a korábbi peremvidék. Köztes jellegét jól mutatja, hogy a menekültek számára még mindig van annak jelentősége, magyar vagy osztrák területen állítják-e meg őket. Tehát a Lajta két partja két irányban nyitott társadalmi és gazdasági vidéket jelent, melynek a folyótól keleti irányba Sopron (mely a Fertőtáj meghatározó magyarországi déli városaként, kistérségi szerepénél fogva, 40 települést és közel 100.000 főnyi lakosságot integrál) *gateway* településekként szolgál. A korábbi határvidék napjainkban cél- és kontaktzóna: átjárhatósága a jogi szabályozás, az átnyúló társadalmi-gazdasági-kulturális kapcsolatok révén mindkét irányból (illetve akár Szlovákia felől is) folyamatos. „Burgenland és Magyarország határ közeli részei a személyes kapcsolatok, a nyelvi közösség és a helyi kultúra által összefűzött szerves egységnek tekinthető” (Sik, 1999, 168 p.).

A rendszerváltást követően Sopron, Győr, Mosonmagyaróvár és térségeik határzónából növekvő gazdasági teljesítményt és áruforgalmat kibocsátó városokká váltak: a korábbi tér felhasználás megváltozott, az ágazati, a kereskedelmi, turisztikai nyitottság mellett társadalomszerkezeti átalakulás is lezajlott, zajlik. Milyen szerkezetei átalakulás figyelhető meg a növekvő gazdasági teljesítményben? A feldolgozóipari átmenetből az integrálódás ebben a térségben is a földrajzilag közelebb lévő nagyobb piac irányába mutat, megerősítve a Győrré koncentrázó autóiipari beszállítókat, a logisztikai iparágat, valamint az egészségügyi, turisztikai, pénzügyi szolgáltatást nyújtókat. Mosonmagyaróvár a Lajta-vidék iparilag egyik legfontosabb

városa: a legtöbb nagyüzem a rendszerváltozás után is tovább működött, de több termékfeldolgozó és -előállító társaság is megjelent a településen (mezőgazdasági termékek feldolgozása, építőanyag-gyártás, valamint a győri autógyártás egyes beszállítói). A város a Győr-Bécs-Sopron korridoron fekszik. Az északi közlekedési folyosó a Lajta-vidék keleti zárásán, Mosonmagyaróváron át halad Győr felé, nyugati irányba pedig Bécs jelenti a tengely másik végét. Kontinentális viszonylatban az északi folyosó annak a nagy közúti tengelynek része, mely a német területeket köti össze a Balkán országaival (a Phare-fejlesztéseknek is kiemelt célja volt a határmenti kontaktzónák integratív fejlesztése). A térségben a 2010-es adatok tanulsága szerint Nezsider (Neusiedl am See), Kismarton (Eisenstadt) és Ruszt (Rust) városok lakossága növekedett (Nyitrai 2012, 7). A jövedelmi viszonyok között jelentős eltérés mutatkozik: Burgenlandban tartományi szinten 2007 és 2009 között 2,5%-kal nőtt a GDP, az egy főre jutó jövedelem pedig 1,5-2,5-szerese a nyugat-magyarországi adatoknak (Nyitrai, 2012).

A népességi, kereskedelmi mozgások, a gazdasági jellegű szolgáltatások igénybe vétele mind Magyarország, mind Ausztria irányából kétirányú, lépcsőzetesen egymásra épülő mobilitási tapasztalásokat magával hozott, növelve a térség alkalmazkodási képességét. Győr és Sopron helyzetének értékelését, regionális szerepkörének megrajzolását a városok térbeli hatásait feltáró kutatások alapozzák meg (Rechnitzer, 2014). Győr erős gazdasági (autógyártás és annak beszállítói oldala) és logisztikai regionális központtá, a Bécs-Pozsony-Budapest fejlődési övezet regionális centrumává alakul (Rechnitzer, 2014), Sopron elsősorban a vezető oktatók illetve a kultúra, művelődés terén tudott vele konkurálni.

Sopron két ipari parkja ellenére sem prognosztizálható iparvárossá fejlődése, a tőke és a munkaerő vonzásában is versenyeznie kell a vidék (és a régió) nagyvárosaival, ideértve az „átellenes” osztrák városokat is (Deák, 2015). Fejlődési irányként a termeléshez csatlakozó üzleti szolgáltatások nyújtása lehet a megalapozó kategória. Ennek köszönhető, hogy nem mondható magasnak a szakmunkát végzők aránya, ezen túlmenően e munkavállalók egy része nem is helyben vagy a környéken, hanem más területen vagy Ausztriában vállal munkát. A magasabb kereset mellett a munkakultúra-szervezés is vonzó, illetve a mobilitás későbbi lehetséges fázisában a szociális jelleg felerősödése (család-áttelepülés, a gyermek jövőjének tervezése). Nem meglepő, hogy a beszélt idegen nyelvek közül a német áll az élen. Sopron városának helyzetét, Ausztriával való kapcsolatát, *gateway*-szerepe és erős humánbázisa (Rechnitzer et al., 2014) jelenleg nagyobb mértékben határozza meg mint potenciális iparosítási lehetőségei.

Magyarok Ausztriában: munkavállalási tendenciák

A magyar munkavállalók Ausztria iránti érdeklődésének jele, hogy 2005, valamint a 2008-as schengeni nyitás után ugrásszerűen megnőtt. Emelkedni kezdett a kinyíló határvárosokba ingázó, valamint az osztrák területen munkát vállalók száma, amely csoportok között mind nagyobb arányt képviseltek az ország keleti területeiről áttelepülők. Az ország a második helyen állt a 2011-es adatok szerint Németország mögött a magyarok munkavállalási célú országainak listáján (Hárs, 2011). A 2015-ös adatok szerint¹, a legtöbb uniós külföldi Bécsben él. Bécsi székhellyel 49 német, 18 magyar és 14 olasz vállalkozást alapítottak tavaly. A 2005 és 2015-ös adatok összevetéséből kiderül, hogy 10 év alatt duplájára nőtt az Ausztriában élő uniós tagállamból érkező külföldiek száma. 2005-ben a szerbek, törökök, bosnyákok érkeztek

¹ Az itt következő adatok – további külön jelzés nélkül – az alábbi, migrációs tendenciákkal foglalkozó portálról származnak: http://medienservicestelle.at/migration_bewegt/2016/05/09/eu-migration-nach-oesterreich-entwicklungen-und-trends/

a legtöbben, de jelen voltak más balkáni és közép-európai országból is bevándorlók. 2015-ben a legtöbb, Ausztriában élő külföldi állampolgár (176 ezer fő) német volt. A regionális és települési eloszlásban a magyarok számára talán legfontosabb céltérség, Burgenland áll az utolsó helyen az ott élő külföldiek számát tekintve, annak ellenére, hogy az elmúlt 10 évben itt volt a legmagasabb (137%) a növekedés.

A kint élő magyarok 2005-ben nagyjából 15 ezren voltak, 2015-ben viszont már 63.600-an, ami több mint 5%-os arány, nagyjából Sopron és közvetlen vonzáskörzetének lakosságával megegyező tömeg. Ebben az adatban – természetesen – nem jelennek meg az ingázók vagy idénymunkások (különösen a burgenlandi háztáji mezőgazdasági termelésben van nagy szerepük), akik helyi kötődéseiket gyakran családon belül is tovább örökölték, így több évtizedes előnyük van más munkavállalókkal szemben az osztrák gazdáknál, bortermelőknél (Sik, 1999). Idén januárban közel százezer (98 227) magyar állampolgár dolgozott Ausztriában (HRportál, 2019)

Mind a magyar, mind az osztrák statisztikákban visszatérő adat, miszerint Ausztriában elsősorban építőipari szakmunkásokat, szakképzett vendéglátó ipari munkaeszt, bolti eladókat, ápolónőket várnak Magyarországról, tehát az ilyen típusú munkára érkezők lesznek az új lakosok és az ingázók. A mezőgazdasági idénymunkák egy részét meglévő kapcsolatrendszeren keresztül (Gödri, 2010), nem hivatalosan látják el magyar és más külföldi munkavállalók (2005-ös, becsült adatok szerint, nagyjából 10 ezer fő járt át a határon be nem jelentett idénymunkát végezni az osztrák földeken, lásd. Hardi, 2005). A frisebb kimutatások szerint Burgenlandban minden hetedik munkavállaló magyar. Továbbra is elsősorban az élelmiszeripari és a vendéglátási területeken helyezkednek el a magyarok, de a szellemi munkát végzők aránya is számottevően megnőtt például az egészségügyben (253 szakorvos, 152 fogorvos, 83 házi orvos) (Határátkelő, 2019).

A munkaerő-migráció résztvevői jellemzően a legszegényebb társadalmak leghátrányosabb helyzetű csoportjaiból kerülnek ki (Portes-Sensenbrenner, 2001). Az Ausztriában munkát vállaló magyarokra igaz az is, hogy tagjaik főként a fiatalabb korosztályokból kerülnek ki – ezzel a nemzetközi migráns tendenciák (értve ezalatt az önkéntes, életminőség-javító célú térváltoztatást) általános trendjéhez illeszkednek (Kincses, 2014). A munkavállalási célú migráció hazai és nemzetközi tendenciáinak elemzését és a fogalom meghatározását a szakirodalom szerint nagymértékben befolyásolja, hogy milyen adatsorokat vizsgálunk, de általános jellemző, hogy az egyén valamilyen gazdasági szemléletű megfontolást tesz, és a várható haszon (munka, magasabb bér) reményében dönt mellette (Lakatos, 2015; Hárs-Simon, 2015).

Ugyanakkor ezt a kitéltet egyes iskolázottsági adatok árnyalják: a szegényebb, alacsonyabb társadalmi státuszú rétegek közül is elsősorban a határ régióban jól hasznosítható szakmával rendelkezők képezik a magyar munkaerő-migránsok „derékhadát”, a Sopronba települőket majd onnan ausztriai munkát vállalókat. Érvényesül az általános szabály: alacsonyabb iskolai végzettségűek nagyobb arányban vesznek részt kisebb távolságú migrációban, nagyobb távolságok esetén a felsőfokú végzettségek dominálnak (Kincses, 2015). A migráció nemzetközi tendenciáira jellemző, hogy az abban résztvevők elsősorban a 20-40 éves (Hárs, 2011) korosztály (L. Rédei, 2014) közül kerülnek ki, ez a kitéltet a Sopronba majd a Sopronból Burgenlandba irányuló migráció esetében is igaz, noha a mobilitási életkor-mező egyértelműen szélesedik. Figyelemreméltó, hogy a Lajta osztrák oldalán még a gazdasági válság éveiben is évi átlagban 8.000 magyar vállalt munkát (Nyitrai, 2012). Osztrák oldalról érkező magyar területen lényegesen kevesebb munkavállalóról lehet beszélni. A térségben a vidék nyugati

szegmensében a 15-64 éves népesség 73,7%-a aktívnak számít a munkaerőpiacon (2011-es burgenlandi adat, lásd. Nyitrai, 2012), ez az arány Magyarországon közel 10%-kal elmarad.

Megemlítendő, hogy a Burgenland tartományban munkába álló, akár a napi-heti ingázását is vállaló magyarok száma még a 2011. májusáig érvényben lévő adminisztratív korlátozás ellenére is nőtt. A már említett, részben a földrajzi adottságnak, részben pedig a sűrű település- és úthálózatnak köszönhető kétirányú nyitottság különösen kedvező volt a munkavállalói célú mobilitás számára.

„A mobilitás hálózatait az ún. *földrajzi determinizmus* határozza meg. Az országok közötti közlekedés csatornáit, amelyek a migráció ellenőrzési pontjai is, természetföldrajzi és infrastrukturális (repülőterek és határátkelők) tényezők függvényei. A schengeni határokon belül a korábbi határok elválasztó szerepe szűnt meg, így váltak az egykori országhatárok menti térségek ma belső határként aktív kontaktzónává a gazdaság, a munkaerő és a kereskedelem, ingatlanforgalom területén.” (L. Rédei, 2014, 40 p.)

Sopron városa bizonyult az ausztriai irányú munkavállalás tekintetében az egyik legfontosabb gyűjtőpontnak, „kapuvárosnak”, mely a déli és középső Lajta-vidék, de akár Bécsújhely és Bécs irányába is ki tudja bocsátani a munkavállalókat. A legfontosabb motivációt a jobb kereseti lehetőség jelenti: Burgenlandban tartományi szinten 2007 és 2009 között 2,5%-kal nőtt a GDP, az egy főre jutó jövedelem pedig 1,5-2,5-szerese a nyugat-magyarországi adatoknak. Ezek a különbségek kistérségi szinten, illetve értelemszerűen a kontaktzónát képező Lajta folyó magyar és osztrák oldalán is megmutatkoznak (Nyitrai, 2012).

A Lajta burgenlandi oldalán a sűrű kistelepülési hálózat mezőgazdasági tevékenységnek ad otthont. A mezőgazdasági területek döntő nagysága szántó. A legjelentősebb a kalászosok és a kukorica szántóföldi termesztése, de az utóbbi években növekvőben van az olajos magvak termesztésének aránya. Ezekben a mezőgazdasági munkákban jut szerep a magyar idénymunkásoknak. Az igen kedvező agroökológiai feltételek ellenére, a vidéken visszaszorulóban van a konyhakerti gyümölcsstermesztés, ahogy néhány, alapvetőnek mondható haszonállat-faj kivételével a haszonállat tartás is (Nyitrai, 2012). A csökkenő mezőgazdasági termelést jelző tendencia alól a magas színvonalú tejtermelés jelent kivételt: a burgenlandi tejfogyasztási adatok meghaladták az ausztriai átlagot (ezt közelítették meg a Győr-Moson-Sopron megyét jellemző értékek). A vidéken fontos a turizmussal összefüggő bortermelés, melyet jellemzően családi pincészetekben folytatnak.

A Lajta burgenlandi folyószakaszhoz közelebb fekvő kistelepülési háló, mezőgazdasági meghatározottságot mutat, a távolabbi illetve globális viszonylatban meghatározó települések némelyike viszont fontos vállalkozásfejlesztési és technológiai központtal rendelkezik (Kismarton, Nezsider). A Lajta környékének osztrák oldala (és különösen Dél-Burgenland) valójában szerény ipari kibocsátással rendelkezik, nehézipari termelés helyett elsősorban a kisebb vállalkozások fejlődését szolgáló környezetet kínál. Ezzel egy fontos nemzetközi trend realizálódott osztrák oldalon: „A 20. század végére összekapcsolódtak a tudásteremtés lokális helyszínei és a tudásfelhasználás globális terei.” (L. Rédei, 2014, 39 p.). Ennek az összekapcsolódásnak éppúgy jele a néhány ezek magyar diák ausztriai iskolába, illetve óvodába járást segítő iskolabuszok, mint a határmenti vegyesvállalatok és a kapcsolódó tudástranzfer. Ennek az alkalmazkodó-képességnek köszönhető, hogy a más területekhez képest a Lajta osztrák oldala (és Burgenland tartománya) könnyebben vészelte át a gazdasági válságot és tudta ezekben az években is fogadni a magyar munkaerőt. Ennek egyrészt a kisebb vállalkozások megerősítése, másrészt a vegyes és tudástökérelépő gazdaságszerkezet extrapolálása volt a kulcsa.

„A fejlődést, a vállalkozások változó körülményekhez való könnyebb alkalmazkodását itt a technológiai központok létrehozása is segítette. [...] Ezek alapján súlyponti területnek tekintik az elektronikaipar, az információ- és kommunikáció-technológia, a megújuló energiák hasznosítását, a vidék népességmegtartó-képességét is erősítő turisztikai lehetőségek kiaknázását, valamint a mezőgazdaság fejlesztését.” (Nyitrai, 2012, 13 p.)

A Lajta két oldalának ipari szerkezetében jól látható a különbség, „Az ipari termelés szerkezete eltérő a határ két oldalán, a kibocsátás gazdasági ágak szerinti összetétele ugyanakkor mind a két területi egységben hasonlít a saját országaikéhoz.” (Nyitrai, 2012, 18 p.) Az osztrák oldal összképe ezért némileg homogénebb képet mutat, kevésbé dominálják a térség rurális, kistelepülési részeit nagyvárosok (míg a magyar oldalon Mosonmagyaróvár és Sopron integráló szerepe meghatározó).

Milyen helyzetben van az a soproni vagy Sopronba települő, aki német nyelvtudás birtokában vállalna ausztriai munkát? A soproni korosztályi aggregált adatok szerint, 30.959 főből 20.351 fő beszél valamilyen idegen nyelven; ebből 19.773 fő a németet jelölte meg, a többi adat ismeretében ezres nagyságrendre tehető azok száma, akik a német mellett még egy másik idegennyelvet is beszélnek. Ez nem meglepő: Sopron és térségének valamint regionális viszonylatának közlekedéshálózata, kereskedelme mind magyar, mind osztrák területen fejlettnak mondható. „Különösen a határ menti területek azok, ahol a vállalkozások az ellátási típusú kapcsolataikat munkaerő növelése nélkül képesek bővíteni. A közlekedési csomópontok, illetve az e-gazdaság számára kedvező adózási pontok önmagukban növekedési pólusokat generálnak.” (Rédei et al., 2002, 90 p.). Ugyanakkor a magyar munkavállalók nyelvtudása – a korábban hivatkozott 2005/2015-ös adatok összehasonlítása szerint – arányaiban elmarad más kelet- és közép-európai (lengyel, horvát, román, bolgár), Ausztriát megcélzó munkavállalók nyelvtudásától, akik 2014-től szintén szabadon vállalhatnak munkát az országban. Csekély nyelvtudással a magyar munkavállalók földrajzi determinációból és a nyitott regionalitásból eredő helyzeti előnye is veszélybe kerülhet.

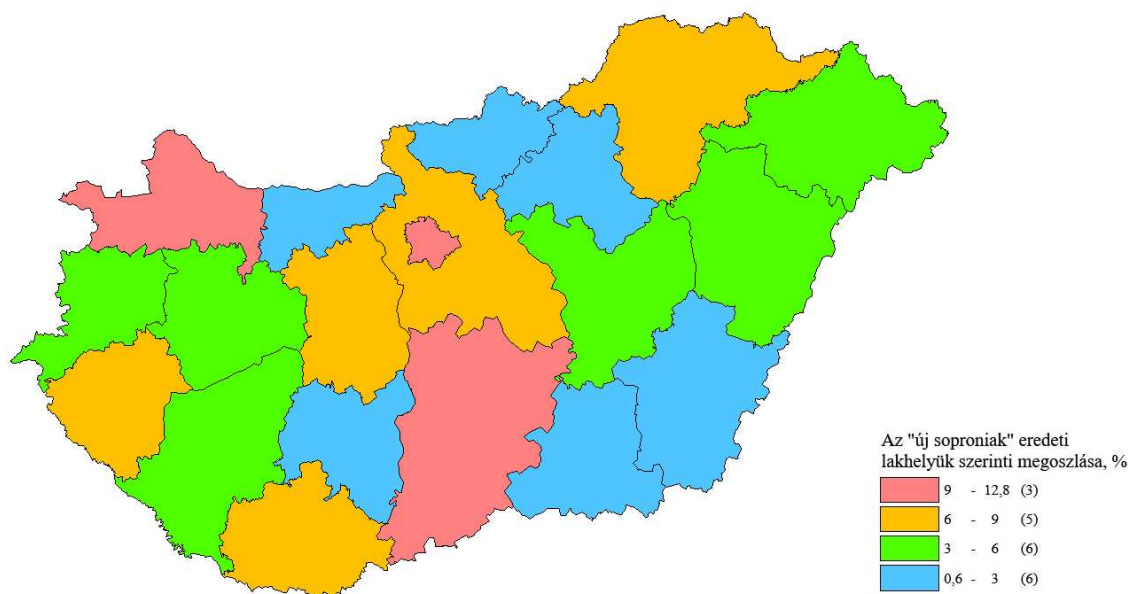
A magyarok németországi és ausztriai munkavállalási karaktere eltérő, előbbi ország esetében a magyar migrációra a rezidensség, utóbbinál a cirkularitás jellemző. 2010-ben közel háromszor annyi magyar férfi vállalt munkát Ausztriában mint nő (Hárs, 2011), ugyanezen évből származó adatok szerint a migrálók mintegy 47%-át a legfeljebb szakmunkás képesítéssel rendelkezők tették ki. A kutatási adatok szerint ugyanakkor ezzel a szakmunkások felülreprezentáltak a migránsok között, mivel otthoni arányuk nagyjából 30%-ra tehető. Ez megegyezik a Sopron kapcsán korábban jelzettekkel: szakképzett munkaerő viszonylag kisebb arányban van jelen a város és térségének munkaerő-piacán, mivel számos munkavállaló osztrák területen vállal munkát.

Az ausztriai magyar munkavállalók bázisát tehát két fő csoport képezi. Az egyik, egyre növekvő létszámú csoportot a Győr-Moson-Sopron és Vas megyékbe az ország más térségeiből beáramló munkavállalók jelentik, akik belső migrációs nyomás alá helyezik Sopront és a határ melletti városokat (emlékezzünk vissza, hogy nagyjából több ezer fő, azaz Sopron lakosságának 10-15%-a belső migránsként járult hozzá a település lakosságának növekedéséhez a 2011-es népszámlálási adatok szerint). A másik csoportot az Ausztriával szomszédos említett két megye helyi lakossága adja, akik között jelentősen nagyobb az ingázók aránya: 2013-as adatok szerint (Lakatos, 2015) a teljes ausztriai magyar munkavállalókból több mint 21 ezren a két megyében éltek. A határ mellett élők betelepülökhöz képest alacsonyabb tranzakciós költségei és lokális kötődéseik preferáltabbá teszik körükben az ingázás vállalását.

Akár a belső migrációból duzzadó, Sopront (és más határ melletti településeket) bázisnak használó, Ausztriában munkát vállaló csoportot, akár a helyi, elsősorban ingázásban érdekelt réteget tekintjük, a magyar munkavállalók ausztriai munkavállalása ismét a határrégió re-integrálódására irányítja figyelmünket. „Egy közepes városnyi ember szerzett már ennek révén tapasztalatot a határ másik oldalán élőkről, s arról a világról [...] A határ munkaügyi elválasztó szerepének csökkenésével azt várhatjuk, hogy ez a szféra egyre inkább egységes lesz, s kialakul az az átmeneti zóna a határ mentén, amely a Kárpát-medencének ezt a táját mindig is jellemezte.” (Hardi, 2005, 81 p.).

Anyag és módszertan

A felmérésben 60 fő vett részt, 43,3%-uk (26 fő) új soproni és 56,7%-uk (34 fő) régi soproni. Jelenlegi lakhelyükön 1-50 éve laknak ($M = 14.92$, $SD = 13.82$). Több, mint felük 1-10 éve él ott (52,5%, 31 fő), 32,2%-uk (19 fő) 11-30 éve és további 9 fő (15,3%) 31-50 éve. A későbbi elemzések során az új és régi soproni csoportok közötti különbségeket vizsgáltam. A vártak megfelelően a régi soproniak szignifikánsan több éve laknak ($M = 19.24$, $SD = 15.20$) jelenlegi lakhelyükön, mint az új soproniak ($M = 9.43$, $SD = 9.54$) ($t(57) = -3.030$, $p = 0.004$).



1. Ábra: Az „Új soproniak” származási hely szerinti megoszlása

Forrás: Saját kutatás, 2017.

Leíró statisztikai mutatóként skálaváltozók esetében az átlag és szórás adatokat, kategóriaváltozóknaál a gyakorisági adatokat (% és fő) tüntettem fel. Két csoport különbségének vizsgálatát skálaváltozó mentén független mintás t-teszttel végeztem, amennyiben a szóráshomogenitás feltétele nem teljesült a Welch-féle d-próba eredményei alapján következtettem. Két nominális és/vagy ordinális változó függetlenségét keresztábla-elemzéssel végeztem. 2x2-es keresztábláknál Fisher-féle egzakt próbát, 2x2-esnél nagyobb keresztábláknál Pearson-féle khi-négyzet statisztikát alkalmaztam. Amennyiben a keresztábla-elemzés alkalmazási feltételei (minden kategória várható gyakorisága legalább 1, és a kategóriák nem több mint 20%-ban a várható gyakoriság nem kevesebb, mint 5) nem teljesültek, a gyakorisági adatokat vizsgáltam. A statisztikai elemzések során a rögzített

szignifikancia szint $p = 0.05$ volt. A statisztikai elemzéseket IBM SPSS 20 statisztikai programmal végeztem (IBM SPSS Statistics, IBM Corporation, Chicago, IL).

Eredmények

Lakóhely és munkahelyváltás

Elsőként a lakóhely-váltás és munkahelyváltás közti kapcsolatot, a lakóhely és munkahely változtatásának szándékát vizsgáltam a teljes mintán, illetve az új és régi soproniak körében. Továbbá a családtagok közelségét és ennek fontosságát a megkérdezett személyek körében. A résztvevők többségének legutóbbi lakóhely-váltása független jelenlegi munkahelyétől (80,4%, 45 fő), 11-en jelezték (19,6%), hogy a jelenlegi munkavégzés helye az egyik oka a korábbi lakóhelyváltásnak. Az új soproniak esetében közel fele-fele arányban tapasztalható ez, 44%-uk (11 fő) munkahely miatt váltott lakóhelyet, a régi soproniak körében egyetlen személy sem adott igen választ erre a kérdésre. A jelenlegi lakóhely változtatását 2-3 éven belül 20%-uk tervezi (12 fő) és további 6 fő (10%) bizonytalan ebben a kérdésben. Munkahelyváltást 2-3 éven belül 28,3%-uk (17 fő) tervez, további 4 fő bizonytalan. A lakóhely ($\chi^2(1) = 0.193$, $p = 0.661$) és/vagy munkahelyváltást ($\chi^2(1) = 0.001$, $p = 0.992$) az új és régi soproniak közel azonos aránya tervezi 2-3 éven belül. Lakóhelyét az új soproniak 25%-a, a régi soproniak 20%-a tervezi megváltoztatni, munkahelyet az új soproniak 30,4%-a, a régi soproniak 30,3%-a váltana. Többségük (58,3%) esetében sok családtagjuk él a közelben és 48,3%-uknak fontos is, hogy közel legyenek tágabb családjukhoz. A régi soproniak nagyobb arányára jellemző ($\chi^2(1) = 14.343$, $p < 0.001$), hogy sok családtagjuk él a közelben (79,4%), mint az új soproniakra (30,8%). Ugyanakkor mindkét csoport számára egyaránt fontos, hogy a közelséget fenntartsák tágabb családjukkal ($\chi^2(1) = 2.419$, $p = 0.120$). A régi soproniak 60,6%-a, az új soproniak 40%-a jelezte ezt.

A migráció jelentése és a migráció jelensége

A migráció esetében egyrészt a migráció kifejezés jelentését vizsgáltam és azt, hogy a személyek véleménye szerint mikor találtak először migrációval életükben és mit gondolnak a belső migrációról. Ezt követően több oldalról igyekeztem feltárni a migránsokkal kapcsolatos véleményeket és attitűdöket, mint a híradásokban megjelenő migránsok, illetve a betelepülők megítélése és támogatása, valamint az országon kívülről és belülről érkezők elfogadása. A migráció kifejezés esetében a megkérdezett személyek többsége egyértelműen a külföldiek bevándorlására és letelepedésére gondol (43,3%, 26 fő), viszonylag gyakori válasz volt még a lakóhelyváltoztatás és a belső migráció (13%, 8 fő). Érdeemes megjegyezni, hogy a válaszok nagyfokú heterogenitása volt jellemző. A három leggyakoribb válasz közül a külföldiek bevándorlása és letelepedése volt statisztikailag is vizsgálható az új és régi soproniak körében. Ebben az esetben a válaszadók aránya az új és régi soproniak körében szignifikáns mértékben nem különbözött ($\chi^2(1) = 0.443$, $p = 0.602$). Érdeemes megjegyezni, hogy a belső migrációt az új soproniak 7,7%-a adta, a régi soproniak 17,6%-a, valamint a belső migráció választ adók mindegyike az új soproniak csoportjába tartozott (1. táblázat). Összességében azt tapasztalható, hogy a régi soproniak több negatív tartalmú véleményt fogalmaztak meg a migráció kifejezésével kapcsolatban az új soproniakhoz képest.

1. táblázat: „Mire gondol Ön akkor, amikor a migráció kifejezést hallja?” kérdésre adott válaszok előfordulási gyakorisága az új és régi soproniak körében (%)

Megnevezés	Új soproni	Régi soproni
külföldiek bevándorlása, letelepedése	38,5	47,1
lakhelyválttatás	30,8	-
belső migráció	7,7	17,
elvándorlás, lakhely elhagyása	-	11,8
politikai helyzet	3,8	8,8
erőszak, háború	11,5	-
kényszerből	7,7	2,9
keletről nyugatra vándorlás	-	8,8
Sopronba bevándorlók	7,7	-
Közel-Keleti	3,8	-
iszlám bevándorló	3,8	-
más emberek	3,8	
szíriai menekültek	-	2,9
pénzéhes emberek	-	2,9
eltérő kultúra, értékrend keveredése	-	2,9
idegen eredetű főnév	-	2,9
politika félreértelmezi	-	2,9
aggodalom	-	2,9
önszántukból	-	2,9

Forrás: Saját kutatás, 2017.

A migráció jelenségével többségük 15-20 éve (30%, 18 fő), valamint 2 éve (31,7%, 19 fő) találkozott először, ami arra utal, hogy vagy már régóta a köztudatban él a migráció jelensége, vagy az elmúlt évek menekült helyzetével került be az emberek életébe. Ennek megítélése a két vizsgált csoportban jelentős eltérést nem mutatott. Az új soproniak 30,8%-a (8 fő) adta meg a fenti két választ erre a kérdésre, a régi soproniak 29,4%-a (10 fő), illetve 32,4%-a (11 fő). Összességében a megkérdezett személyek további 8,3%-a (5 fő) jelezte, hogy 7-8 éve, illetve idén/pár éve találkozott először a migráció jelenségével. További 6,7%-uk (4 fő) 5-6 éve, valamint „évek óta a munkalehetőség miatt”, végül 2 fő 3-4 éve választ adott.

A belső migráció megítélése

Az országon belüli lakhelyválttatást a jobb munkalehetőség reményében a megkérdezett személyek 45%-a (27 fő) nem tekinti migrációnak, 53,3%-uk (32 fő) igen, 1 fő adott talán, bizonytalan választ. Az országon belüli lakhelyválttatást migrációnak tekintők és nem tekintők aránya az új és régi soproniak körében statisztikailag szignifikáns különbséget nem mutatott ($\chi^2(1) = 1.224$, $p = 0.303$). Bár a két csoport jelentős eltérést nem mutatott, ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy a régi soproniak viszonylag nagyobb aránya (60,6%, 20 fő)) tekintette ezt a lakhelyválttatást is migrációnak az új soproniakhoz képest (46,2%, 12 fő). A megkérdezett személyek véleménye arról, hogy egyesek országon belül áttelepülnek a jobb munkalehetőségek reményében oda, ahol igény van a munkaerejükre, azt mutatja, hogy összességében a személyek többsége megérti és elfogadja ezt (75%, 45 fő), „csak” 3 személy adott egyértelmű nem választ erre a kérdésre (a további 12 fő válasza nem volt értelmezhető, mert nem a kérdésre válaszoltak). A régi soproniak 79,4%-a (27 fő) jelezte, hogy megérti és

támogatja, az új soproniaknál ennek aránya 69,2% (18 fő) volt. A nem támogatók aránya az régi soproniak körében 5,9% (2 fő) volt, az új soproniak közül 1 fő adott ilyen választ.

A migránsok megítélése

Találkozott-e már migránssal?

A megkérdezett személyek döntő többsége (80%, 48 fő) már találkozott Sopronban migránsokkal. További 11 fő (18,3%) jelezte, hogy még nem és 1 fő nem tudja, bizonytalan választ adott. A régi és új soproniak ebben a kérdésben statisztikailag szignifikáns különbséget nem mutattak ($\chi^2(1) = 2.101$, $p = 0.147$). A vártak megfelelően, azoknak, akik régebb óta laknak Sopronban, viszonylag nagyobb aránya jelezte, hogy már találkozott migránsokkal (87,9%, 29 fő), az új soproniakhoz képest (73,1%, 19 fő).

A híradásokban megjelenő migránsok

A híradásokban megjelenő migránsok a résztvevők jelentős többsége szerint (80,8%, 42 fő) migránsnak tekinthetők. További 5 fő jelezte (9,6%), hogy csak abban az esetben, ha nem országon belülről érkezik és 1 fő szerint a híradásokban szereplők nem tekinthetők migránsoknak. Érdekes, hogy „csak” 4 fő (7,7%) jelezte, hogy nem akarja/nem tudja ezt megítélni a híradások alapján. A fentiek alapján is látható, hogy a híradásokban megjelenő migránsok megítélését statisztikailag nem lehetett a két csoport esetében megvizsgálni. Érdeemes azonban megjegyezni, hogy az új soproniak csoportjában 1 bizonytalan személy kivételével mindenki a híradásokban megjelenő migránsokat migránsnak tekintette.

Az osztrák állampolgárok megítélése

A híradásokban megjelenő migránsok megítélése mellett vizsgáltam a személyek véleményét azon osztrák állampolgárokkal szemben is, akik Magyarországon vállalnak munkát. A magyarországi munkát vállaló osztrák állampolgárokat a megkérdezett személyek több mint fele (57,1%, 32 fő) nem tekintette migránsnak, 19,6%-uk (11 fő) azonban igen. További 10 személy (17,9%) bizonytalan volt ebben a kérdésben, igen is-nem is választ adott, valamint hárman jelezték, hogy nem tudják ezt megválaszolni. Az új és régi soproniak körében az osztrák állampolgárok megítélése jelentős különbséget nem mutatott, a régi soproniak körében viszonylag nagyobb volt azok aránya, akik az osztrák állampolgárokat is migránsnak tekintették, de az eltérés nem volt jelentős (2. táblázat).

2. táblázat: Magyarországon munkát vállaló osztrák állampolgárok migránsként való megítélése az új és régi soproniak körében (%)

Megnevezés	Új soproni	Régi soproni
igen	13,6	23,5
nem	59,1	55,9
igen is, nem is	27,3	11,8
nem tudja	-	8,8

Forrás: Saját kutatás, 2017.

A betelepülők megítélése

Ezt követően az vizsgáltam, hogy mi a személyek véleménye arról, ha országon kívülről települnek be mások Sopronba a jobb munkalehetőségek reményében. Eredményeim alapján a felmérésben résztvevők döntő többsége (87,9%, 51 fő) megérti és támogatja a betelepülést Sopronba, ha ennek oka a jobb munka lehetősége. Csupán 5 fő jelezte, hogy egyértelműen nem támogatja és ketten adtak igen is-nem is választ. Bár statisztikailag, a minta homogén válasza miatt, ezt a kérdést a két csoport között nem tudtam megvizsgálni, azt tapasztaltam, hogy a régi soproniak alapvetően befogadóbb attitűddel jellemezhetők, a személyek mindegyike megérti és támogatja választ adott erre a kérdésre. Az új soproniak körében ennek aránya 70,8% (17 fő) volt és a fentieknek megfelelően az elutasítók és bizonytalanok is ebben a csoportban voltak.

A betelepülők támogatása

A betelepülés elfogadása mellett a betelepülők támogatásával kapcsolatos véleményeket is vizsgáltam, a „Kapjanak-e valamilyen támogatást a betelepülők?” kérdésre adott válaszokkal. Eredményeim azt mutatják, hogy összességében bár nem utasítják el azokat a betelepülőket, akik a jobb munkalehetőség reményében érkeznek hazánkba, vagy Sopronba, mégis támogatást döntő többségük (71,7%, 43 fő) csak a külföldi menekülteknek adna, illetve 15%-uk (9 fő) jelezte, hogy nem ért egyet azzal, hogy a betelepülők bármilyen támogatást kapjanak. Csak 4-en adtak igen választ, és további 4 személy igen is-nem is, vagy nem tudja választ adott. Ebben az esetben is a minta viszonylag homogén válasza miatt statisztikai összehasonlítást nem tudtam végezni. Amit a gyakorisági adatok alapján érdemes kiemelni, hogy a 4 igen választ adók közül, tehát azok közül, akik egyetértenek azzal, hogy a betelepülők valamilyen támogatást kapjanak, 3-an az új soproniak csoportjába tartoztak (3. táblázat).

3. táblázat: A betelepülők támogatásának megítélése az új és régi soproniak körében (%)

Megnevezés	Új soproni	Régi soproni
igen	11,5	2,9
nem	15,4	14,7
ha külföldi menekült	61,5	79,4
igen is, nem is	3,8	2,9
nem tudja	7,7	-

Forrás: Saját kutatás, 2017.

Az országon belülről és országon kívülről érkezők elfogadása

Végül azt vizsgáltam, hogy a személyek elfogadnák-e az országon belülről, illetve kívülről érkezőket, ha az utcájába vagy a szomszédjába költöznének, valamint milyen okokkal magyarázzák véleményüket. Az országon belülről érkezők esetében többségük elfogadja (43,1%, 25 fő), vagy elfogadja, de feltételekhez köti (41,4%, 24 fő). A kényszerből elfogadók aránya 10,3% volt (6 fő), valamint csak hárman adtak egyértelműen nem választ erre a kérdésre. Az országon kívülről érkezők esetében is többségük elfogadást (35,7%, 20 fő), vagy feltételekhez kötött elfogadást (58,9%, 33 fő) fejezett ki. Szintén csak hárman adtak egyértelműen elutasító választ és egyetlen olyan személy sem volt, aki a „kényszerből elfogadja” választ adta volna. Érdemes megjegyezni, hogy a felmérésben szereplő régi és új soproni személyeket összességében elfogadó attitűd jellemzi a betelepülőkkel kapcsolatban. Ezt alátámasztja az is, hogy viszonylag nagy volt azon személyek aránya, akik mind az

országban belülről, mind az országon kívülről érkezőket elfogadnák utcájukba vagy szomszédjukba, ennek aránya 29,1% volt, tovább azok aránya, akik elfogadják, de bizonyos feltételekkel szintén nagynak tekinthető (36,4%). E két válasz keresztmetszetében összességében a megkérdezett személyek 88,7% volt jellemezhető elfogadó attitűddel. Csupán két olyan személy volt, aki mind az országon belülről és mind az országon kívülről érkezőket „elutasítaná”. Az országon belülről, illetve kívülről érkezőkkel szembeni jellemzően inkább „elfogadó” attitűd miatt az új és régi soproniak statisztikai összehasonlítása nem volt megvalósítható.

4. táblázat: Az országon belülről és kívülről érkezők elfogadása az új és régi soproniak körében (%)

Megnevezés	Új soproni	Régi soproni
országban belülről érkezők		
igen, de feltételekhez köti	38,5	43,8
kényszerből elfogadja	3,8	15,6
nem	-	9,4
igen	57	31,3
országban kívülről érkezők		
igen, de feltételekhez köti	64,0	54,8
nem	4,0	6,5
igen	32,0	38,7

Forrás: Saját kutatás, 2017.

A gyakorisági adatok alapján (4. táblázat) az tapasztalható, hogy azok, akik úgy érzik kényszerből elfogadják az országon belülről érkezőket utcájukba, vagy szomszédjukba, 6 személyből 5-en a régi soproniak csoportjába tartoztak és körükben viszonylag magasabb volt azok aránya, akik bár elfogadják az országon belülről érkezőket, de csak bizonyos feltételekkel (43,8%, 14 fő). Ennek aránya az új soproniak körében 38,5% (10 fő) volt. Ennek megfelelően a régi soproniak kisebb aránya mutatott egyértelműen elfogadó attitűdöt, azaz adott igen választ (31,3%, 10 fő), ez az új soproniaknál 57,7% (15 fő) volt. Az országon kívülről érkezők esetében ilyen eltérést a két csoport között nem tapasztaltam a gyakorisági adatok vizsgálata alapján.

A „soproni” jelentése és „soproniság” megítélése régi és új soproniak körében

A válaszok kódolását és kategorizálását követően elsőként a „Mit jelent Önnek az, hogy „soproni” kérdésre adott válaszokat vizsgáltam. Összességében a teljes mintán a leggyakoribb válaszok az otthonának tekinti (28,3%, 17 fő), az itt született (21,7%, 13 fő) és az itt él (16,7%, 10 fő) válaszok voltak. A három leggyakoribb választ vizsgálva az új és régi soproniak jelentős eltérést nem mutattak. A gyakorisági adatokat alapján azt tapasztaltam, hogy a régi soproniak viszonylag nagyobb aránya tekinti otthonának Sopront, így a soproni jelentését is az otthonhoz kapcsolja (32,4%, 11 fő), ennek aránya az új soproniak körében 23,1% (6 fő) volt. Ennek megfelelően azok, akik a soproni jelentését a város szeretetével írták le, szintén többségében régi soproniak voltak. Érdeemes megfigyelni, hogy a köznyelvben is jelenlévő hűség és hűség városa, valamint a büszkeség kifejezéseket csak a régi soproniak adták meg.

A másik kérdésem arra vonatkozott, hogy mi a véleményük „Miben nyilvánul meg a „soproniság”?”. Erre a kérdésre adott válaszok szinte a kódolás és kategorizálást követően közel azonosak voltak a soproni jelentése kérdésre adott válaszokkal. Összességében a teljes mintát nézve a „soproniság” megnyilvánulásának leggyakoribb válasza a sajátos kultúra és

szellemiség (26,7%, 16 fő) volt. Fontos megjegyezni, hogy ezt elsősorban a régi soproniak említették, közülük 15-en adták ezt a választ, ez a régi soproniak 25%-át jelentette, míg az új soproniak közül csupán 1 fő adta ezt a választ. A „soproniság” megítélésére adott válaszok rendkívül heterogének voltak, a gyakorisági adatok alapján a fentiekén kívül megfigyelhető még, hogy az új soproniak „leggyakoribb” válasza a nincs különösebb jelentése volt, ezt 7 személy adta (26,9%). Összességében eredményeim alapján úgy tűnik, hogy a személyek nehezebben adtak választ erre a kérdésre a „soproni” jelentéséhez képest, sokan a korábbi válaszukat ismételték meg, nem téve különbséget a soproni jelentése és soproniság megítélése között. Mindkét esetben viszonylag magas volt a nem adekvát, így nem kódolható/kategorizálható válaszok aránya.

Sopron elhagyásának okai régi és új soproniak körében

Végül azt vizsgáltam, hogy milyen okokat jelöltek meg a régi és új soproniak azzal kapcsolatban, ha elköltöznének a városból. Összességében a leggyakoribb okok között említették a sajátos kultúrát és szellemiséget (31,7%, 19 fő), ami azért érdekes, mert a „soproniság” megítélésére adott válaszok között ez mutatta a legnagyobb gyakoriságot. Nagyszámba jelöltek meg olyan egyéb okokat, mint munka, tanulás, pár elköltözése stb. (35%, 21 fő), illetve az új környezetbe, családi házba költözés (11,7%, 7 fő). Ugyanakkor egyenyedük (25%, 15 fő) nem költözne el. További 6 fő (10%) adta meg a lokálpatriotizmust, mint okot Sopron elhagyására. Egyértelműen, mint várható volt a régi soproniak szignifikánsan ($\chi^2(1) = 7.330$, $p = 0.008$) nagyobb aránya jelezte, hogy nem költözne el (21,7%, 13 fő), az új soproniakhoz képest (3,3%, 2 fő). Ennek megfelelően a új soproniak tendenciaszerűen szignifikáns mértékben ($\chi^2(1) = 4.538$, $p = 0.055$) nagyobb aránya adott meg egyéb okokat Sopron elhagyására (21,7%, 13 fő), mint a régi soproniak (13,3%, 8 fő).

Következtetések

A tanulmányban bemutatott folyamatok elsősorban pillanatfelvételiül szolgálnak, zajló folyamatok regisztrálásaként. Álláspontom szerint, a térszerkezeti átalakulásokkal összefüggésben jelentkező migrációs folyamatok, a gazdaságszerkezet változásai, olyan regionális változásokhoz vezetnek, melyek a globális térbe integrált régióknak addigi zárt társadalmat is nyitásra, de legalábbis válaszreakcióra készítetik. A nemzeti vagy uniós szinten meghozott döntések legtöbbször nem képesek megjeleníteni azokat a regionális sajátosságokat, melyek a régió korábbi térfelhasználásának megváltozásából fakadnak. Az e munkában vázolt folyamatok regionális, nyitott térben jelen lévő felek (vállalkozások, helyi vagy migrációval érkező munkavállalók) kölcsönös egymásra hatásából fakadó lokális válaszmintázatok. A megváltozott, integrálódó és egyre átjárhatóbb térszerkezetben elsősorban nem a központi, országos közigazgatási szabályozásnak, hanem a megváltozott regionális sajátosságokat szem előtt tartó, országok közötti szabályozási együttműködésre van szükség az érintett régiók fejlődésének előmozdítása érdekében. Ennek a megfontolásnak lehet érvényes üzenete a politikai döntéshozatal számára is.

A kismintás kérdőíves vizsgálat eredményei jelzésértékűek és rávilágítottak a határmenti városok migrációval kapcsolatos vizsgálatoknak a fontosságára. A vizsgálat alátámasztotta, hogy az új lakókban még nem alakult ki az a lokálpatriotizmus, ami miatt minden áron lakhelyükön maradnának. A legfőbb lakóhelyváltási ok az új munkalehetőség, valamint a család közelsége mind a régi és az új soproniak számára egyaránt. A migráció kifejezés értelmezésével kapcsolatban az tapasztalható, hogy a régi soproniak több negatív tartalmú véleményt fogalmaztak meg az új soproniakhoz képest. Határmenti települési voltából is adódóan a migráció jelenségével a válaszadók közel egyharmada már 15 – 20 éve találkozott,

de sokan csak az elmúlt évek menekült helyzete révén szembesült vele. Az országon belüli lakhelyváltogatást a jobb munkalehetőség reményében a megkérdezetteknek valamivel több mint a fele tekinti migrációnak. A betelepülési támogatást a válaszadók többsége csak a külföldi menekültek esetében tartja indokoltnak. A válaszadókat jellemzően elfogadó attitűd jellemzi az országon belülről és kívülről érkezők betelepülőkkel kapcsolatban. Az új és a régi soproniak válaszait tekintve nem volt szignifikáns különbség a „soproni” és a „soproniság” fogalmakhoz társított tartalmak között. Számukra az otthont jelenti, mely sajátos kultúrával és szellemiséggel jellemezhető.

Irodalomjegyzék

1. Deák M. (2015): Sopron és Ebenfurth közötti kétvágányúsítás területfejlesztési hatásai. Nyugati-dunántúli regionális fejlesztési ügynökség összeállítása. Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség, Szombathely. <http://westpa.hu/download/files/525>
2. Fóti K. (2003): Potential migration from Hungary to Austria after EU accession and possible impacts of this. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest. 25 p.
3. Gödri I. (2010): Migráció a kapcsolatok hálójában. A kapcsolati tőke és a kapcsolathálók jelenléte és szerepe az ezredvégi magyarországi bevándorlásban. KSH NKI Kutatási Jelentések 89. KSH Népeségtudományi Kutató Intézet, Budapest. 211 p. ISBN 978-963-235-276-3
4. Hardi T. (2005): Határon átnyúló ingázás, munkavállalás az osztrák-magyar határtérségben, in: Tér és Társadalom, Vol. 19(2), 65-81 p. ISSN 0237-7683
5. Határátkelő blog (2019): Mit dolgoznak a magyarok Ausztriában. https://hataratkelo.blog.hu/2019/09/10/mit_dolgoznak_a_magyarok_ausztriaban
6. Hárs Á. – Simon D. (2015): A munkaerő-migráció változása kétezres években Magyarországon. Vizsgálat a munkaerő-felmérés adatai alapján. MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaságtudományi Intézet – Budapesti Corvinus Egyetem Emberi Erőforrások Tanszék, Budapest. 108 p. ISBN 978-615-5447-75-4
7. Hárs Á. (2011): Magyarok külföldi munkavállalása. Kopint-Tárki Zrt., Budapest. http://nfsz.munka.hu/resource.aspx?resourceid=ak_euegt_eloadasok_magyarok_kulfoldon
8. Hidas Zs. – Kezán A. - Némethné Csehi T. (2012): Magyarország társadalmi atlasza, in: Vida J. (szerk.): KSH időszaki kiadvány. KSH, Budapest. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/tarsatlasz.pdf>
9. HRportál (2019): Rekordot döntött az Ausztriában dolgozó magyarok száma. <https://www.hrportal.hu/hr/rekordot-dontott-az-ausztriaban-dolgozo-magyarok-szama-20190321.html>
10. Kincses Á. (2014): Nemzetközi migrációs körkép Magyarországról a 2011-es népszámlálási adatok alapján, in: Területi Statisztika, Vol. 54(6), 590-605 p. ISSN 0018-7828
11. Kincses Á. (2015): A szomszédos országok migrációs forrásterületeinek a vizsgálata a magyar népszámlálási adatok felhasználásával 2001 és 2011 között, in: Területi Statisztika, Vol. 55(5), 407-431 p. ISSN 0018-7828
12. KSH [Központi Statisztikai Hivatal] (2013): 2011-es népszámlálás – 3. területi adatok 3.8. Győr-Moson-Sopron megye Központi Statisztikai Hivatal, Győr. http://www.ksh.hu/nepszamlalas/teruleti_adatok

13. L. Rédei M. (2013): Átalakuló társadalom – új folyamatok és következmények a megyékben, in: XIX. Országos Urbanisztikai Konferencia. 2013.04.17-19. Mosonmagyaróvár. <http://www.mut.hu/?module=news&action=getfile&fid=196526>.
14. L. Rédei M. (2014): A nemzetközi migráció demográfiai és geográfiai aspektusai, in: Tarrósy I. – Glied V. – Vörös Z. (szerk.): Migrációs tendenciák napjainkban. IDRResearch Kft. – Publikon Kiadó, Pécs, 29-45 p.
15. Lakatos J. (2015): Külföldön dolgozó magyarok, Magyarországon dolgozó külföldiek, in: Statisztikai Szemle, Vol. 93(2), 93-112 p. ISSN 0039-0690
16. Nyitrai J (szerk.) (2012): Burgenland és Nyugat-Dunántúl – a határ két oldala. KSH időszaki kiadvány. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorburgenland.pdf>
17. Portes A. – Sensenbrenner, J. (2001): Keserű kenyér: a munkaerő nemzetközi migrációjának szociológiai problémái, in: Sik E. (szerk.): A migráció szociológiája. Szociális és Családügyi Minisztérium, Budapest, 69-85 p.
18. Proactive Consulting Kft. (2018): AZ OSZTRÁK-MAGYAR HATÁRMENTI INGÁZÓI FOLYAMATOK, ÉS AZ ŐKET TÁMOGATÓ SZERVEZETI HÁTTER VIZSGÁLATA, ELEMZÉSE. Kutatási jelentés. https://www.interreg-athu.eu/fileadmin/be_user_uploads/Fairwork/Downloads/Vegleges_kutatasi_jelentes_2018.01.pdf
19. Rechnitzer J. – Páthy Á. – Berkes J. (2014): A magyar városhálózat stabilitása és változása, in: Tér és Társadalom, Vol. 28(2), 105-127 p. ISSN 0237-7683
20. Rechnitzer J. (2001): Szerkezeti változások a regionális gazdaságban. PTE Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Iskola, Pécs (Habilitációs előadások 2.). ISBN 963 641 845 4
21. Rechnitzer J. (2014): A győri járműipari körzetről szóló kutatási program, in: Tér és Társadalom, Vol. 28(2), 3-10 p. ISSN 0237-7683
22. Rédei M. – Jakobi Á. – Jeney L. (2002): Regionális specializáció és a feldolgozóipari tevékenység változása, in: Tér és Társadalom, Vol. 16(4), 87-108 p. ISSN 0237-7683
23. Sik E. (1999): Magyarok az osztrák munkaerőpiacon, in: Sik E – Tóth, J. (szerk.): Átmenetek. MTA Politikai Tudományok Intézete, Budapest, 123-172 p.
24. Szabó M. (1999): A Lajta bánság fantomja, in: Beszélő, Vol. (4)6. <http://beszelo.c3.hu/cikkek/a-lajta-bansag-fantomja>
25. Unió migráció Ausztriába – trendek és irányok (2016): http://medienservicestelle.at/migration_bewegt/2016/05/09/eu-migration-nach-oesterreich-entwicklungen-und-trends/
26. Valuch T. (2014): A magyar társadalom a rendszerváltás után, in: A Történelemtanárok Egylete által szervezett Közelmúltunk jelene. Magyarország története, 1989-2014. című konferencián elhangzott előadás bővített, írásos változata. http://www.tte.hu/media/konf2014/TTE_2014_ValuchTibor.pdf

A REGIONÁLIS TÉRSZERKEZET VÁLTOZÁSAINAK KAPCSOLATRENDSZERE CHANGES IN THE SPATIAL STRUCTURE OF REGIONS

Káposzta József

egyetemi tanár

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem

E-mail: kaposzta.jozsef@gtk.szie.hu

Összefoglalás

A rendszerváltás óta eltelt közel három évtized társadalmi-gazdasági változásai jelentősen átrendezték hazánk fejlettségi térképét. Vannak térségek, amelyek a nyertesei lettek, míg mások szenvedő alanyaivá váltak az átalakulásnak. Ezzel szoros összefüggésben áll az a tény, hogy napjainkban a legfejlettebb területeken a legintenzívebb az urbanizálódás folyamata. A térségek városiasodása, fejlettsége vagy éppen elmaradottsága sajátos okokból ered, ezért helyzetüket is egyedi módon kell kezelni. Feltehetően a kistérségek problémáinak orvoslása javítana tágabb környezetük helyzetén is, ezért a mélyreható elemzések az egész ország javát szolgálnák. A régiók közötti fejlettségi különbségek kialakulását a természeti adottságok mellett jelentősen befolyásolják az adott térség gazdasági jellemzői, a humán erőforrás mennyisége és annak minősége, a régió megközelíthetősége, infrastruktúrája, és a helyi életminőség is. Mindezek összefüggéseinek kapcsolatrendszerét igyekszem vizsgálni az alábbi tanulmányban.

Abstract

Changes over nearly three decades since the change of regime have significantly modified the development map of Hungary. Some regions have become winners, some have suffered because of the changes. It has close relationship with the fact that nowadays the urbanization process is the most intensive in the regions with the highest development level. The urbanization, the developed or the underdeveloped status of regions originate from various reasons, thus their situation has to be handled individually. It is assumed that solving the problems of micro-regions would improve the situation of their surroundings as well, therefore the deep analyses would be beneficial for the whole country. Apart from the natural endowments, the regional discrepancies are due to various economic conditions, human resource specifics (number of labour force, their qualification), accessibility, infrastructure and the quality of life. In my study I intend to examine the relationship between these factors.

Kulcsszavak: területfejlesztés, vidékgazdaság, regionális kapcsolatrendszerek, növekedés

JEL besorolás: R10, R11

LCC: HD72-88

Bevezetés

Magyarországon egy új térszerkezet alakult ki, mely két folyamatra bontható és egészen a rendszerváltozásig vezethető vissza. Az első szakasz, a „leépülés időszaka”, a nyolcvanas évektől a kilencvenes évek közepéig tartott. A rendszerváltozást követően a termelési kapacitások leépülésével és megszűnésével az egyes települések, kistérségek, megyék, régiók közötti különbségek egyre jobban kiéleződtek, a szakadék elmélyült. A mesterségesen fenntartott teljes foglalkoztatás megszűnése, valamint a termelési egységek felszámolása után, hirtelen nagy mennyiségű munkakereső áramlott az utcára, akiknek a területi megoszlása szintén egyenlőtlen volt. A második szakasz, a „megújulás időszaka”, amelyre jellemző a

dinamizmus, mely elsősorban külföldi tőkebevonással valósult meg, aminek a hátránya az lett, hogy adott térségekre centralizálódott a működő tőke, aminek hatására tovább nőtt a fejlettségi különbség az egyes térségek, illetve régiók között. Az átalakulási folyamat eredményeként a magyarországi városi és a falusi térségek közötti társadalmi és gazdasági különbségek jelentősen növekedtek. A legfejlettebb régiók Budapest és környéke, illetve a nyugati területek, míg a rendszerváltás vesztesei a keleti régiók települései lettek, ahol nehéziparral, mezőgazdasággal foglalkoztak. A nyugati területek és a főváros dinamikusabb fejlődése elsősorban a kedvező földrajzi fekvésnek, a mobilabb gazdasági szerkezetnek, a magasabb iskolázottságnak köszönhető.

A térszerkezeti változások okozta különbségek mérséklésének egy fő feladata van, miszerint a magyar térségek és települések az egységes európai területi és települési rendszer részévé váljanak, kihasználják az együttműködés előnyeit, bekapcsolódnak a nemzetközi munkaerőpiac változásaiba, az ország egyes térségei között egyenletesebb legyen az erőforrások elosztása, csökkenjen a főváros és a régiók közötti társadalmi, gazdasági különbség, megújuljon a lakóhelyi környezet, megerősödjön a gazdaság. A hazai régiók számára tehát a kulcskérdés a regionális versenyképesség növelése, melyhez pontosan meghatározott fejlesztési stratégia szükséges.

A területfejlesztés iránti fokozódó történelmi érdeklődés

Beláthatjuk, hogy egy adott térségen belül a gazdasági változást részben külső erők határozzák meg – melyekre magán a térségen belüli szereplők nincsenek hatással –, részben pedig a helyi szereplők döntései és cselekedetei befolyásolják. *Mindezek alapján felmerül a kérdés, hogy milyen irányú változás kívánatos, illetve feltétlenül szükséges-e a változás? Milyen helyzetek adódhatnak, amelyekben sürgős módosító intézkedésekre van szükség, melyek a megfelelő eszközök arra, hogy a fejlődést a kívánt irányba vigyük, illetve hogyan használhatjuk fel leghatékonyabban ezeket az eszközöket?* Ezek a kérdések manapság kétségtelenül az érdeklődés középpontjában állnak, de a kérdések már évtizedekkel korábban is felmerültek.

Sokan beszélnek és gondolkodnak a területfejlesztés sürgető problémáiról (beleértve, de nem kizárólag a városi élet jellemző problémáit), és sokat tesznek azok megoldása érdekében. Egészen 1948-ig nyugodt lelkiismerettel állíthattuk, hogy: bár a kormányok nagyban érdekeltek a területi fejlesztés eredményeiben, nagy a hatalmuk ennek a fejlődésnek a befolyásolásában, és hasonlóan nagy a felelősségük abban, hogy ezt a fejlődést a társadalmilag megkívánt irányba vigyék, mégis kevés olyan kormány van, amely valaha is következetes politikát folytatott a területi tervezést illetően. A gondolkodásmódban ugyanekkor már alapvető változás zajlott. Nagy-Britanniában még a II. világháború előtt világossá vált, hogy az északi és a walesi ipari övezetek nyomott gazdasági helyzete megoldhatatlan problémát jelent, és mindennaposok voltak a viták arról, hogy mely nemzeti stratégiák működhetnek, illetve melyikek nem. Az 1950-es évektől kezdve némi csalódottsággal figyelhetjük, hogy az úgynevezett fejlődő országok maguktól nem érik utol a fejlettebbeket, még a különféle folyamatos és nagy mértékű nemzetközi támogatások ellenére sem. Ráadásul azok a gazdasági statisztikusok és történészek, akik a régiók közti jövedelemkülönbségeket vizsgálták, úgy vélték, hogy okuk van megkérdőjelezni a konvergencia elkerülhetetlenségét. Az aggodalom, valamint a jobb gazdasági feltételek és stratégiák iránti vágy egyik alapja az a felismerés volt, hogy a regionális hanyatlás és a válság állandósulhat.

Az 1960-as évek nagy részében, amikor az amerikai társadalmat egyébként a „bőség társadalmának” nevezték, a szegénység felé fordult a figyelem. Ma már kevésbé vagyunk hajlamosak arra, hogy problémásnak tekintsük azokat a térségeket, ahol a gazdasági fejlődés

szintje alacsony, és/vagy ahol a gazdasági tevékenység teljes hanyatlása tapasztalható. Az EU gazdaságában bekövetkezett szerkezeti változások ismét felszínre hozták a hagyományos problémákat. Ugyanakkor vitákat is gerjesztettek azokról a programokról, amelyek kapcsolódtak az „újraiparosításhoz”. E kifejezés mögött egyre inkább az a felismerés rejlik, hogy az Egyesült Államok hatalmas területeinek gazdasági bázisát a feszített verseny és a technológiai váltás veszélyezteti. E változások küszöbén szembe kell néznünk a sürgető problémákkal. Az átmenet nehéz lehet függetlenül attól, hogy a helyi gazdasági tevékenység bővülése vagy pedig hanyatlása kíséri. Azonkívül, a legtöbb esetben nehéz megállapítani a változás okát vagy okait, így az is nagyobb nehézséget jelent, hogy megbirkózzunk a következményekkel, és javító intézkedéseket tervezzünk.

E regionális problémák nagy részének létezik egy tisztán városi dimenziója. A század elején a mezőgazdaság viszonylagos jelentőségének csökkenése miatt felgyorsult az urbanizáció folyamata. A városi munkanélküliség mind az egyén, mind a közösség számára sokkal szembe tünőbb és nyugtalanítóbb, mint a vidéki alulfoglalkoztatottság. A forgalmi torlódás és környezetszennyezés problémái (különösen a városi és városkörnyéki területeken) a terület- és az erőforrások észszerűbb felhasználásának kialakítását sürgették. Az említett problémák az 1950-es és 1960-as évek során jelentkeztek először, amikor jóformán minden jelentősebb nagyvárosi térség fejlődött. Most, amikor számos nagyobb városi körzetre a népesség csökkenése jellemző, további problémák váltak szemmel láthatóvá. A helyi és az állami hivatalokat terhelő pénzügyi gondok szintén problémákat jelentenek fejlődő területeken, ahol a közszolgáltatások minden fajtája iránt növekedett az igény, a kormányzatok hatáskörébe tartozó fő bevételi források (helyi szinten elsősorban az ingatlanadó) gyakran nem tudnak lépést tartani a növekvő igényekkel.

Az egyes helyi közösségek jogosan tartanak attól, hogy a nagyobb adóterhek elriasztják vagy meggátolják az üzleti befektetéseket, hiszen a hanyatló régiókban a szolgáltatások iránti igény nem a népesség fogyatkozásával arányosan csökken. Gyakran a hátra hagyott, a legjobban helyhez kötött emberek azok, akik leginkább igénylik a szolgáltatásokat. Ez a probléma, valamint a meglévő infrastruktúra – az utak, a hidak és a csatornahálózat – fenntartásához szükséges anyagi eszközök csak még inkább emelik az adókat, ami a szerkezeti átalakítás miatt megviselt területeket még hátrányosabb helyzetbe hozza, így az igazságos és hatékony elosztás kérdése válik az egyik legnagyobb feladattá.

A másik tényező, amely felkelti az érdeklődést a területfejlesztés stratégiai kérdései iránt, a helyi és a regionális öntámogatás nyíltabb formáinak hatásaiban és céljaiban való csalódás. Ahogy egyre több térség vesz részt ebben a versenyben, az erőfeszítések mind nagyobb része irányul egyszerűen a másik fél megsemmisítésére (azaz a versenytársak tevékenysége minden közösséget önvédelmi erőfeszítésekre készítet). Egyre több kérdés merül fel azzal kapcsolatban, hogy helyi szinten fontos-e a növekedés a közösség szempontjából és vajon tényleg ez-e az állami cselekvés célja.

Lokális, regionális és nemzeti szinten, valamint világviszonylatban is jelentős változás figyelhető meg a közvélemény és a legtöbb közgazdász népességnövekedéssel kapcsolatos álláspontjában. Az 1920-as és 1930-as években vezető közgazdászok és állami vezetők figyelmeztettek arra, hogy amennyiben nem szerzünk újabb fogyasztókat, a kialakuló gazdasági pangás veszélyezteti az államokat. Malthus borús tizenkilencedik századi előjelzéseit elutasították. Ez a fajta nézet számottevően változott. A változás részben a csalódottságból eredt, hiszen azt tapasztalták, hogy a sok fejletlen államban a gomba módra növekvő népesség feléli a nehezen elért termelési nyereséget. Eközben az első világháború utáni növekvő gyermekáldás, a népességnövekedés városi és külső rekreációs területekre gyakorolt hatása, a

gazdaság általános inflációs hajlama, és a társadalmi ranglétra alján lévő emberek jelentős mértékű gyermekvállalása figyelhető meg. Manapság az elmélet és a politika sokkal inkább a jóléti célkitűzéseket helyezi előtérbe - például a nagyobb arányú foglalkoztatást és a magasabb egy főre jutó jövedelmet -, mintsem a teljes növekedés félrevezető mutatóját (Káposzta-Ritter-Nagy, 2016).

A következő tényezőt, amely közrejátszik a regionális támogatások felvilágosultabb megközelítésében, akár a lokálpatriotizmus kifejezés tartalmi felhígulásának is nevezhetnénk. Manapság elfogadott, hogy az emberek az életük során számos különböző közösségben és területen teremtenek otthon maguknak, akár csak az, hogy gyakran és nagy távolságokba utaznak (Tóth-Káposzta, 2014). Az, hogy több szempontból látják a dolgokat, elősegíti, hogy az emberek elfogulatlanul álljanak azokhoz a programokhoz, amelyek esetleg az egyik régió költségén segítenek egy másik régióknak.

Végezetül, egy sor fontos változás történt (és történik most is) a termelők és fogyasztók letelepedését meghatározó tényezőkben. Ezek a változások, amelyek elsősorban a technológiaváltásból, a jövedelem és a szabadidő növekedéséből erednek, valóban aláásnak számos, már említett fejlesztést, és minden bizonnyal jelentős szerepet játszottak a területfejlesztés újragondolásában. A letelepedést befolyásoló tényezők e változásai a következőképpen foglalhatók röviden össze:

1. Az egyes iparágak, valamint nyersanyag-forrásuk és a felvevőpiacuk közti kapcsolat szempontjából a nehéz és nagy terjedelmű áruk fizikai szállításának költsége kevésbé fontos. Nagyobb a jelentősége a nagy értékű áruk gyors és rugalmas szállításának, de mindenképpen a kommunikációnak – azaz a kézzel nem fogható szolgáltatások és információk átadásának.
2. A legtöbb iparág esetében a nyersanyag, illetve az energiaforrások megközelíthetőségével szemben nőtt a piachoz való közelség jelentősége. Ez a tendencia is tükrözi, hogy bővült a termékek köre és összetettsége, ami viszont növeli a vevői összehasonlítások, a reklám és a szerviz fontosságát és így a piac közelségét kívánatosá teszi. A termékek egyre összetettebb volta azt is jelenti, hogy a nyersanyagok közvetlen kinyerésétől kezdve a végső fogyasztóig a feldolgozásnak több szakasza van, és így a feldolgozási folyamatok nagyobb része nem használ fel közvetlenül természetes nyersanyagokat.
3. Egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítunk a kényelmi tényezőknek, mint például a jó légkörnek, a lakásépítési és szociális kedvezményeknek, valamint a szórakozási és kulturális lehetőségeknek. Ez a változás a jövedelem és a szabadidő növekedését, a szellemi munkaerő foglalkoztatásának fokozódó jelentőségét jelzi, és azt a tényt is magában hordozza, hogy a dinamikusan növekvő iparágak magas aránya igényli a jól képzett és tanult embereket, akik – mivel kevesen vannak – megengedhetik maguknak, hogy válogatásak legyenek a lakó- illetve munkahelyük választásakor.
4. Egyes iparágak egyre jobban függenek számos olyan helyi szolgáltatástól, melyeket más iparágak, intézmények és testületek nyújtanak. Így egyre többet hallunk az olyan telephelyek választásakor jelentkező külső megtakarításokról, amelyek jól ellátottak ezekkel a szolgáltatásokkal és adottságokkal. Egyre többet hallunk a megfelelő területi vagy közösségi infrastruktúra fontosságáról is – amelyek például a helyi közművek, rendőrség és tűzvédelem, iskolák, kórházak, kézikönyvtárak, és így tovább –, mivel ez az infrastruktúra nélkülözhetetlen alapja az olyan jövedelmező vállalkozások fejlődésének, amelyek külső piacokra termelnek árut, illetve nyújtanak szolgáltatást.
5. Más iparágak számára az elektronikai és számítástechnikai eszközök technológiai fejlesztésének megjelenése azt jelentette, hogy a gyártási folyamatokat, amelyek

számos mechanikai egységet – következésképpen pedig a lehetséges szállítók közelségét – igényeltek, olyan új eljárásokkal helyettesítették, amelyek csupán egy vagy néhány mikroáramkör elérhetőségétől függenek. Mind az új technológiát alkalmazó gyártók, mind az elektronikai alkatrészeket szállítók viszonylag nagyobb szabadsággal választhatnak a különböző telephelyek közt azokhoz a társaikhoz képest, akik a régebbi mechanikai alkatrészeket használják, illetve szállítják.

Az európai regionális térszerkezet történeti változásai

A régió, a regionalizmus fogalma rendkívül összetett, és többféleképpen lehet értelmezni. A régió eredeti jelentése: területi, földrajzi egység. Az Európa Tanács Bordeaux-i Nyilatkozata szerint (1978): „egy adott ország legnagyobb területi egységein élő emberi közösségek”. Egy másik megközelítésből a régió több megye vagy a főváros területére kiterjedő, az érintett megyék közigazgatási határaival határolt, egybefüggő tervezési, illetve statisztikai területi egység. Egy komplexebb megfogalmazás szerint a régió a globális és lokális szint között elhelyezkedő mezoszint jelensége, az a transzmissziós terep, amelyen keresztül szüremlenek be egyfelől a helyi adottságokba, viszonyokba a globális folyamatok hatásai, másfelől viszont a lokális folyamatok jelentős részében éppen a regionális szinten kumulálódnak, majd így épülnek be a globális rendszerekbe (Süli-Zakar, 1999).

A régiók kialakulásának, létrejöttének az oka szintén több szempontból közelíthető meg. Számos tényező alapján szerveződhetnek meg, kialakulhatnak gazdasági vagy politikai okokból, a területi egységnek meghatározói lehetnek a kulturális értékek, történelmi hagyományok azonossága, vagy akár a közös fejlesztés, jövőépítés is.

- *Politikai szempontból* a cél: az adott állam területén az állami feladatok tehermentesítése, a közigazgatási funkciók elosztása.
- *Gazdasági szempontból* a cél: sajátos gazdasági arculattal rendelkező egység fejlődése.
- *A kulturális szempont célja*: Etnikai, nyelvi, kulturális összetartozás, történelmi tradíciók, társadalmi kapcsolatok kialakítása, megtartása.
- *Fejlesztési szempontból*: tervezési – fejlesztési szempontból régiók létrehozása jövőépítés céljából.

Az Európai Unió története során kiemelt és egyre nagyobb szerepet tulajdonít a tagországok közötti és a tagországokon belüli regionális feszültségek kezelésének, ezt szigorú cél- és eszközszerkezet alapján teszi, megkövetelve a közösségi forrásokkal való szigorú elszámolást. Mindezek alapján a *regionális politika* azt a kormányzati politikát (és megvalósító mechanizmust) fedi le, amely a társadalom térbeli létének befolyásolására törekszik. A kormányzati gazdaságpolitika egyik alrendszerként a regionális fejlődés spontán folyamatait befolyásoló állami beavatkozás módját, a területi struktúrák alakításának céljait, az ezek megvalósításához szükséges eszközök, és intézmények összességét jelenti.

Történeti áttekintés alapján kijelenthető, hogy a második világháborút követően számos újjáépítési terv született, melyre sokan úgy gondolnak vissza, mint az első átfogó regionális programokra. Már 1957-ben, a Római Szerződés aláírásakor is találhatunk utalást arra, hogy az európai országok integrációja nem képzelhető el a regionális különbségek mérséklése nélkül. Az 1960-as években a területi politikának nem volt igazán súlya, de a Bizottság 1968-ban felállította a Regionális Politika Főigazgatóságát, melynek feladata a tagországok regionális politikáinak számbavétele és az eszközök és célok összehangolása volt. Az 1970-es években újra indultak a csatlakozási tárgyalások négy országgal: Nagy-Britannia, Dánia, Norvégia és

Írország. Mivel ezekben az országokban a különbségek igen jelentősek voltak, az 1972-es párizsi csúcsertekezleten döntöttek a tagországok regionális politikájának összehangolásáról, közösségi (pénzügyi) eszközökkel kell elősegíteni a szerkezeti és területi aránytalanságok mérséklését. 1975-ben létrehozták az Európai Regionális Fejlesztési Alapot (továbbiakban: ERFA), melynek feladata a közösségi költségvetés egy részének – kezdetben 5% – átcsoportosítása volt az elmaradottabb régiók számára, közösségi strukturális beruházások, infrastruktúrafejlesztés, munkahelyteremtés (Horváth, 2009). A közösségi regionális politikát először 1978-ban reformálták meg, amikor a pénzeszközök bővítését hajtották végre és kikötötték, hogy a támogatásokat koordinálni kell, illetve azt, hogy a közösségi támogatást nem válthatja fel a tagállami támogatás. Ekkor vezették be a nemzeti fejlesztési tervek készítését.

A második változtatás 1984-ben volt, amikor megszüntették az automatikus kvóták rendszerét és a Bizottság hatáskörébe tartozó források a Közöségi Kezdeményezések nevet kapták. 1986-ban az Unió újabb két tagországgal bővült, Spanyolországgal és Portugáliával. Megkezdődött a struktúrapolitika megvalósítása: az elmaradottabb régiókat felzárkóztatják legalább az Unió átlag szintjére. Sokszínűbb egység jött létre, geopolitikailag jelentősebb lett. A 12-ek Európájában egy sokszínű, strukturális politika kezdett el működni, amiben a közösség támogatja az elmaradott régiókat, főként ott, ahol az uniós átlag 75%-át nem éri el a fejlettség. Ekkor történt változás a regionális politikában is, így innentől kezdve egy újabb értelmű regionalizmusról beszélhetünk.

Az Egységes Európai Okmány konkrétan, új politikaként nevesíti a közösségi politikák között a regionális politikát, és kiegészíti a Római Szerződést. A regionális politika céljaként a gazdasági és szociális kohézió erősítését jelölték meg, mint a majdani gazdasági és pénzügyi unió feltételét. 1988. év a regionális politika átfogó reformja. Megtörténik az ERDF támogatási alap megemlése, a Strukturális Alapok közötti koordináció erősítése. Továbbá döntöttek arról, hogy az együttesen Strukturális Alapoknak nevezett pénzügyi forrásokkal az átfogó, komplex programokat támogatják. Szintén a reform részét képezi a költségvetési időszakoknak a meghatározása (1988-1993, 1994-1999, 2000-2006), amelyekben előre kijelölték a fejlesztési célkitűzéseket, valamint az azokhoz rendelt támogatások összegét és felhasználásuk módját (Tsoukalis, 1997).

Az új regionális politika a hangsúlyt a vidék fejlesztésére helyezte, ami a konkrét célkitűzéseiből is egyértelműen jól látható (az eltérő adottságú régiók fejlesztése, a természeti erőforrások racionális és körültekintő felhasználása, a kulturális örökség, a nemzeti hagyományok megőrzése és a szakképzett munkaerő képzése). Ezek a célkitűzések kizárólag a helyi lakosok, a vidéki népesség bevonásával valósíthatók meg. Egy ezzel kapcsolatos tévhitet mindenképpen el kell oszlatni: az emberek gondolkozásában a vidék szorosan összekapcsolódik a mezőgazdasággal, ami igaz is, de azért csalóka, mert a mezőgazdasággal foglalkozók száma évről évre folyamatosan csökken. 1992-ben, a Maastrichti Szerződés aláírásával létrejön az Európai Unió. A Szerződés XIV. pontja kitér a regionális politikára, általános és specifikus célokat is meghatároznak. *Általános célok* aza alábbiak lettek:

- Fenntartható, kiegyenlített, hosszú távú gazdasági és szociális fejlődés biztosítása, aminek a megvalósítása már elkezdődött, de hosszú távú eredményei, hatásai még nem láthatóak.
- Belső korlátok nélküli gazdasági tér kialakítása, és a gazdasági és társadalmi kohézió erősítése, ami az áruk, szolgáltatások, a munkaerő és a tőke szabad áramlásával és a vámok eltörlésével megvalósulni látszik.

Az 1988-as reform lényeges változást hozott a támogatások összehangolásában, aminek köszönhetően 1989 óta az egyes alapok saját céljai és működési szabályai helyett néhány közös elv alapján adnak támogatást:

- *Szubszidiaritás:* a döntéseket és a végrehajtást arra a területi szintre kell helyezni, amely a legnagyobb átlátással és kompetenciával rendelkezik a feladat megvalósításához, valamint magasabb szintű szerv nem intézkedhet azokban az esetekben, amikor azt egy alacsonyabb szinten is legalább akkora eredménnyel el tudják végezni.
- *Decentralizáció:* A szubszidiaritás elvének megfelelően a helyi szintek felelőssége növekszik, a lokális igények, és erőforrások aktivizálódását elősegíti. Fontos abból a szempontból, hogy a nemzeti szint az egész országot érintő, átfogó koncepciókra tudjon fókuszálni.
- *Partnerség:* együttműködést, folyamatos párbeszédet jelent a célkitűzésektől a programok megvalósításáig és annak ellenőrzéséig, a különféle szintek (EU, nemzeti, régió, település) szereplői között. A fejlesztési koncepciók, programok kidolgozása az összes érdekelt részvételével történik. A működés, fejlesztés és a szubszidiaritás elve akkor érvényesül, ha a szereplők folyamatosan, rendszeresen együttműködnek, célorientált kapcsolatok alakulnak ki. A pályázat során folyamatos volt az együttműködés a Közreműködő Szervezet és a település önkormányzata között, és sikerült egy olyan kapcsolatot kialakítani, amely hosszú távon is jól működhet.
- *Programozás:* A fejlesztési stratégiák partnerségen alapuló kidolgozása, ezek megvalósításának egyértelmű célkitűzési rendszere, fejlesztések egymásra épülése, időbeli ütemezése. Lényege, hogy ne egy-egy izolált projekt kerüljön támogatásra, hanem a területrendszer egészének fejlődését befolyásoló célkitűzések vagy azok sorozata. Középtávú regionális fejlesztési programok készítése különálló projektek helyett, melynek célja a területi egység fejlesztési elképzeléseit jeleníti meg úgy, hogy kapcsolódik a makrogazdaság prioritásaihoz is. A pályázat alatt a célkitűzések, a célcsoport pontos meghatározása, a végrehajtás folyamatos nyomon követése, az eredmények értékelése biztosítja a programozottság elvének betartását.
- *Addicionalitás:* A Közösség által nyújtott pénzügyi támogatást az adott országnak (régióknak) ki kell egészítenie saját hozzájárulás biztosításával. A támogatást ott kell felhasználni, ahol legnagyobb az elmaradottság. A tagországoknak a területfejlesztés támogatási rendszerét a korábbi szinten kell tartani, általános elvárás, hogy a program finanszírozásának felét vállalja a tagország (az elmaradottabbaknál ez 20%).
- *Koncentráció:* Alapvető cél az adottságok felismerése, erősítése (koncentráció). Hozzá kell járulni a fejlesztési célkitűzés megvalósításához. Olyan területi egységek kerüljenek kialakításra, ahol azonos vagy hasonló problémákkal küszködnek, a támogatásokat a legelmaradottabb területekre kell koncentrálni. Fontos a párhuzamosság, elaprózottság, pazarlás kiküszöbölése.
- *Átláthatóság:* a pénzügyi források felhasználásának folyamatos ellenőrzésére, monitoringjára, valamint a döntések átláthatóságára vonatkozik. A Szerződő Hatóság és a Közreműködő Szervezet a projekt bármely szakaszában ellenőrzésre jogosult. A pályázónak gondoskodni kell a projekt a zárását követően is a dokumentációk és iratok megőrzéséről.
- *Hatékonyság:* a programok, a kitűzött célok elérésének, megvalósításának folyamatos vizsgálata, milyen hatással van az adott beruházás, fejlesztés a település életére (Forman, 2001).

Regionális térszerkezet fejlesztési célkitűzései nemzeti keretben

A régiók önmagukban nem zártak, valamint nem is függetlenek egymástól. Tehát, ha valóban törődünk az emberek jólétével, akkor szükség van a fejlődés kiértékelésére és multiregionális vagy nemzeti alapú politikai célkitűzések megfogalmazására.

Nemzeti foglalkoztatási politika és regionális gazdasági kiegyenlítődés

A gyakorlatban megtanultuk, hogy csakis egy virágzó nemzetgazdaság keretében várhatunk kielégítő megoldást a regionális munkanélküliség vagy a visszamaradt fejlődés problémájára. Gazdasági hanyatlás idején a vállalatok viszonylag ritkán növelik teljesítményüket, és ha mégis ilyesmire adják a fejüket, könnyű helyben találniuk szükséges munkaerőt, szolgáltatásokat és szabad területet. Sokkal valószínűbb azonban, hogy olyan beruházásokba fektetnek, amelyek célja, hogy a már meglévő üzemekben csökkentsék a költségeket, és ez bizony a távol eső leányvállalatok felszámolásával járhat. Ráadásul pangás idején, bármely térségről is legyen szó, a többlet munkaerőnek a szó szoros értelmében sehová sincs mennie, és nem is áll módjában, hogy bárhová menjen, tehát nem számíthatunk arra, hogy a munkaerő-vándorlás révén majd megoldódik a probléma. Az is megállapítható, hogy a nemzeti pénzügyi és adóhatóságok nagy befolyással bírnak a nemzeti pénzkínálat és a tiszta jövedelem növelésére, s így a kiadások és a beruházások összességének serkentésére is. Ez a fajta befolyásuk hozzájárul a derülítő légkör fenntartásához, amely ahhoz szükséges, hogy az emberek és az iparágak közt végbe mehessenek a szerkezeti regionális kiegyenlítődések.

Hatékonyág, méltányosság, és strukturális munkanélküliség

Vannak, akik úgy vélik, hogy a nemzeti kormány feladata lenne, hogy a regionális gazdaságokban a foglalkoztatást és a keresletet magas szinten tartsa. Mindemellert két határozott indoka is van annak, hogy miért kell a többi, még inkább régióközpontú politikát és programot a nemzeti feladatkörbe helyezni. Az első indok a hatékonyság követelménye, amely szerint az adó- és pénzügypolitikán kívül más módjai is vannak annak, hogy előmozdítsák a régiók közti hatékony erőforrás-elosztást és a szükséges dinamikus kiegyenlítődéseket. A második indok alapja a méltányosság, mondván, hogy a nemzeti kormány feladata a hátrányos helyzetben lévő régiók támogatása (Mezőségi, 2007, Páger, 2011). A hatékonyság oka nagyrészt a „strukturális munkanélküliség” fogalmán alapul. Ez a fajta munkanélküliség azért jön létre, mert a munkaerőpiacon jelen lévő különféle csoportok nem egyformán alkalmazhatóak. Általában nem az olyan típusú munkaerőre van szükség, amelyből éppen túlkínálat van, ráadásul a munkaerő jellemzően helyhez kötött. Mindez hiányokat, növekvő költségeket, következésképpen pedig elkerülhetetlen inflációt eredményez, miközben a kevésbé alkalmazható emberek milliói vannak munka nélkül (Nagy, 2003). Nyilvánvalóan minden olyan intézkedés, amely csökkenti ezeket a nagy egyenlőtlenégeket, valamint mobilabbá és felcserélhetőbbé teszi a munkaerőt, azzal az előnyös hatással jár, hogy az inflációs határt közelebb viszi a teljes foglalkoztatottság eszményképehez. Itt van például két határozott eset: az egyik a közösségi programoké, beleértve az oktatást, a munkaerő-képzést és átképzést; a másik pedig a térbeli és a foglalkozások közti mobilitás közvetlenebb támogatása, például szélesebb körű információ biztosítása a munkalehetőségekről, a migrációt vállalók támogatása, valamint a faji és egyéb megkülönböztetés megszüntetése a munkahelyeken (Ritter, 2008). Az is nyilvánvaló, hogy az ilyen fajta erőfeszítéseknek arra kellene összpontosítaniuk, hogy a leghátrányosabb helyzetben lévő dolgozók lehetőségeit javítsák és csökkentsék a versenyhátrányukat. Természetesen ez a törekvés összhangban áll a méltányosság célkitűzéseivel is.

A régiók támogatása és az emberek segítése

Amikor arra kerül a sor, hogy ezt a célkitűzést földrajzi vonatkozásba helyezzük, együttműködés helyett vitába csapunk át. Ez a célkitűzés megkísérli bebizonyítani, hogy ha a közérdek az, hogy kifejezetten a hátrányos helyzetű csoportoknak segítsenek munkát találni, akkor egyben minden közösség jólétéért és növekedéséért is megpróbálnak jótállni. Ezt a fajta szemléletet találóan úgy jellemezték, hogy nem más, mint „területi fellendüléssel” helyettesíteni a sokkal lényegesebb „emberi jólét” célkitűzést. Ennek nyíltabb kifejeződése, a területi fellendülés elmélete egy teljesen helytelen párhuzamot állít: egy olyan ésszerűtlen feltevést, hogy ami igaz az egyénekre, az a térségekre is érvényes kell, hogy legyen. Egy elméletibb szinten elfogadhatjuk, hogy a gyakorlatban a terület fellendülése az emberi jólét alapvető eszményének helyettese – arra a feltevésre építve, hogy az egyén segítségének legjobb módja az, hogyha támogatjuk azon térség általános jólétét, amelyben az illető éppen él.

A területi fellendülés elmélete jelentős szerepet játszik majd e kijelentés későbbi vitáiban. Egyelőre elég megemlíteni két gyenge pontját. Az első abban rejlik, hogy figyelmen kívül hagyja azt a tényt, hogy egy adott térség – bármilyen időintervallumot is nézünk – az emberek egy meghatározott csoportjának felel meg. Mivel az emberek bizonyos mértékben szabadon mozognak, ezért egy adott régió hátrányos helyzetű lakóin úgy segíthetünk a leginkább, ha vándorlásra ösztönözzük őket. A migráció tulajdonképpen mind a hatékony erőforrás-felhasználás célkitűzését, mind az egyének közti igazságosság és a lehetőségek megosztásának célkitűzését szolgálhatja. A területi fellendülés szemléletének másik kritikája, hogy a gyakorlatban pazarló módon, válogatás nélkül támogat mindenkit. Minden közösségben vagy térségben, ahol munkanélküli és nincstelen emberek élnek, ugyanúgy találunk dolgozó és jómódú embereket is (Péli, 2013). A térségben, mint egységes egészben, a növekvő foglalkoztatás és jövedelem segíthet azoknak, akiknek a leginkább szükségük van rá, ugyanakkor a fejlődés helyi előnyeinek jelentős részét olyanok élvezik, akiknek nincs szükségük ilyesmire. Akik szinte biztos, hogy részesülnek az előnyökben – ahogyan azt már korábban említettük – általában az ingatlanulajdonosok és az elismert helyi érdekeltégű üzletek, mint például a közszolgáltatói, banki, kereskedelmi és vevőszolgálati cégek vezetői. A térség összjövedelmének és a foglalkoztatás szintjének növekedése nem jelenti automatikusan az egy főre eső jövedelem emelkedését, sem a munkanélküliség csökkenését, és míg egyeseknek orvosolja a problémáit, addig rendszerint megsérti mások érdekeit. Ezek a tényezők mind azt sugallják, hogy az emberek nehézségei és a lehetőségek hiánya ellen pusztán a térség fellendítésével küzdeni nem megoldás.

Területi versengés és a nemzeti érdek

Egy adott régió fejlődéséből néhány befolyásos érdekcsoport húz csak közvetlen és jelentős hasznot, míg a fejlődés költségeit valószínűleg sokkal többen viselik úgy, hogy esetleg nem is tudnak róla. Következésképpen a legtöbb régió szentel némi erőfeszítést arra, hogy a saját gazdasági fejlődését előmozdítsa azáltal, hogy további tevékenységeket vonz magához. A regionális versengés a versenytámogatás és hadviselés egyéb formáihoz hasonlóan nagyrészt saját érdekei ellen dolgozik, vagy pedig egy „nullszaldós játék”, azaz semmivel sem járul hozzá a nemzeti jóléthez. Egy régió nyeresége a másikkal veszteség. Ez különösen kis térségek esetében akkor valószínű, ha a meggyőzés és a támogatás az elsődleges fegyverük. Azok az erőforrások, amelyeket egy adott térségben felhasználnak – például a tőke és a munka –, már sehol másutt nem vonhatók a termelésbe, és a nemzetnek csak akkor lesz tiszta jövedelme a tevékenységből, hogyha az erőforrást felhasználó régióban ezeknek az erőforrásoknak nagyobb a termelékenységége. Ebből a szempontból a nemzet fejlődése egy tortához hasonló; minél nagyobb szeletet kap az egyik régió, annál kevesebb jut valamely másikkal.

Összefoglalás

Jóllehet a regionális növekedés inkább fejlődést hoz, mintsem versenyt. Ebben a pozitívabb megvilágításban minden régió termelékenységi előnye hozzájárulhat a nemzeti jóléthez. Harry Richardson a következőképpen fogalmazza meg ezt: „*Meglehet, hogy egy gyorsabb regionális fejlődés löketet ad a nemzet fejlődésének, ugyanakkor az is lehetséges, hogy a regionális fejlődés fokozásához nem kellene kiegészítő erőforrás-inputok. Az agglomerációkban folyó gazdálkodás és a tevékenységek térbeli tömörülése nagyobb teljesítményt eredményez, mint hogyha a termelés szétszórt lenne*”. A fejlődéssel járó innovációt a helyi vállalkozók is alkalmazhatnák, még ha azokat először a régió kívül honosították is meg. A településszerkezet változása (értsd. egy hatékonyabb területi városi hierarchia), vagy pedig a régió belüli szállítási rendszer átszervezése növelheti a termelés hatékonyságát és előmozdíthatja a gyorsabb fejlődést.

Tehát azok a felvilágosult helyi törekvések, amelyek a régió fejlődési potenciáljának növelését célozzák meg, jelentős tiszta hasznot eredményezhetnek. Ezek a törekvések a következők lehetnek: a régió emberi és természeti erőforrásainak, valamint közszolgáltatásainak javítása, a lehetőségek megóvása és bővítése, a vállalkozói kedv és az innováció serkentése, az együttműködés előmozdítása a különböző üzleti, társadalmi és politikai elemek közt, valamint a régió tényleges komparatív előnyeinek feltárása, melyek a további fejlesztésben szerepet játszhatnak. Ezen eredmények mindegyike az erőforrások jobb hasznosítását részesíti előnyben, és nyilvánvaló, hogy a nemzeti és a regionális érdekeket egyaránt szolgálja. Egy, a régiókra is tekintettel lévő, ésszerű nemzeti politikának olyan törekvései is lehetnének, hogy a régiók fejlődési kényszerét erre a konstruktív pályára terelje.

Ugyanakkor az is igaz, hogy a régiók közti fejlődésbeli verseny *rosszabb* lehet egy nullszaldós játéknál is, hiszen eltorzíthatja az erőforrás-elosztás hatékonyságát. Ez a veszély együtt jár a helyi támogatások alkalmazásával, de legfőképpen a természeti erőforrások felhasználásával, illetve kihasználásával, és az externáliák figyelmen kívül hagyásával. A versenyszerű regionális és városi fejlődés nyilván közel sem optimális. A régiókat olyan versenyhelyzetbe hozhatja, amelyben a levegőjük és vizük minőségét kell magánjellegű kiaknázásra felajánlaniuk. Ennek eredményeként az erőforrások kimerülnek, amellyel együtt jár, hogy a jövedelem a helyi lakosoktól az üzleti vállalkozásokhoz áramlik át. Az egymást túllicitáló adóengedmények, melyeknek az lenne a célja, hogy fejlődést vonjanak maguk után, ugyancsak a közsféra viszonylagos gyengüléséhez vezethetnek.

Mindezek a tényezők jól mutatják, hogy a versenyszerű területfejlesztés komoly külső többletköltségekkel járhat, amelyek abból a kudarcból erednek, hogy a környezeti elemeket tervezési egységként kezeljük. Minél nagyobb ugyanis a tervezési régió, annál pontosabban lehet felbecsülni az externáliákat. Látható tehát, hogy a nemzeti politika az egyes régiók vonatkozásában ugyanúgy segíthet a természetes erőforrások hatékonyabb felhasználásának megvalósításában, mint a regionális munkanélküliség csökkentésében és az emberek lehetőségeinek bővítésében. Mindezeket összességben vizsgálva jól érzékelhető a térbeli tényezők szoros kapcsolatrendszere és ezek egymásra épülése. Ezen vizsgálatok is azt mutatják, hogy a térgazdasági tényezők gazdasági, társadalmi kapcsolatrendszere jelentős befolyással bír a regionális térszerkezet változásaira, azok kapcsolatrendszereire.

Irodalomjegyzék

1. Forman, B. (2001): Az Európai Unió strukturális és előcsatlakozási alapjai. Kiadó: az Európai Bizottság Magyarországi Delegációja, Budapest, 2001.
2. Horváth, Gy. (2009): Preliminary thoughts on the role of reindustrialisation and environmental protection in regional development. In: BARANYI Béla – FODOR István (szerk.): The role of environmental industry in the regional reindustrialization in Hungary. MTA Regionális Kutatások Központja. Debrecen-Pécs, 2009. pp. 9-18.
3. Káposzta J.-Ritter K.-Nagy H. (2016): Local Economic Development in Transition Economies: A Tool for Sustainable Development of Rural Areas. In: Vasily Erokhin (szerk.): Global Perspectives on Trade Integration and Economies in Transition. USA: IGI Global, 2016. (ISBN 9781522504528) pp. 281-298.
4. Mezőségi, A. (2007): Gazdasági együttműködés tendenciái az osztrák-magyar Határtérségben. OTDK dolgozat.
5. Nagy, H. (2003): Problems and questions in the Hungarian regional policy. MendelNet 2002/3, Brno, ISBN 80-7302-045-9, ISBN 80-7302-046-7 pp. 213–219.
6. Páger, B. (2011): A környezetipar szerepe Szász-Anhalt fejlődésében. OTDK dolgozat.
7. Péli, L. (2013): Növekedési pólusok főbb regionális gazdaságtani összefüggéseinek vizsgálata Magyarországon. PhD disszertáció, Gödöllő, 2013.
8. Ritter, K. (2008): Agrár-munkanélküliség és a területi egyenlőtlenségek. Bulletin Of The University Of Agricultural Sciences (Gödöllő) 2: 639–652. old.
9. Süli-Zakar I. 1999: A régiók Európában és Magyarországon. Debreceni Szemle, VII. évf. 3. pp. 355-370.
10. Tóth, T.-Káposzta, J. (szerk.) (2014): Tervezési módszerek és eljárások a vidékfejlesztésben (elmélet). Gödöllő: Szent István Egyetemi Kiadó, 2014. 163. old. (ISBN:978-963-269-407-8)
11. Tsoukalis, L. (1997): The new european economy revisited. Oxford Books, p. 320. ISBN: 9780198774778

**AZ ÚJ MAGYARORSZÁG VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM TERÜLETI
HATÁSAI**
REGIONAL IMPACTS OF THE NEW HUNGARY RURAL DEVELOPMENT PROGRAM

Keszthelyi Krisztián

mestertanár

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar

E-mail: keszthelyi.krisztian@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Munkám elkészítését alapvetően az motiválta, hogy megvizsgáljam a magyar mezőgazdasági pályázatok rendszerének működését, mivel ezen kérdéskör alapos elemzése után számos módosító javaslattal szándékozom hozzájárulni a rendszer további fejlesztéséhez, épüléséhez, megítélésem szerint hatékonyabb működésének elősegítése érdekében. Elemzéseim fontos részét képezték a kérdéskör területi hatásainak értelmezése is, melynek eredményeiből mutatok be párat. Összességében az a kép rajzolódott ki, hogy a hazai mezőgazdasági támogatási rendszer hatékonyabb működtetésére igen nagy szükség lenne, valamint igen nagy tartalékok mutatkoznak a hatékonyság növelés szempontjából.

Abstract

The preparation of my thesis was basically motivated to examine the operation of the Hungarian subsidy system in order to give some modifying proposals to develop the efficiency of the system. The territorial effects have played main role in my studies, which's results are presented in this study. On the whole the result is identified that the subsidy system needs more effective operation and there are potentials to increase the efficiency.

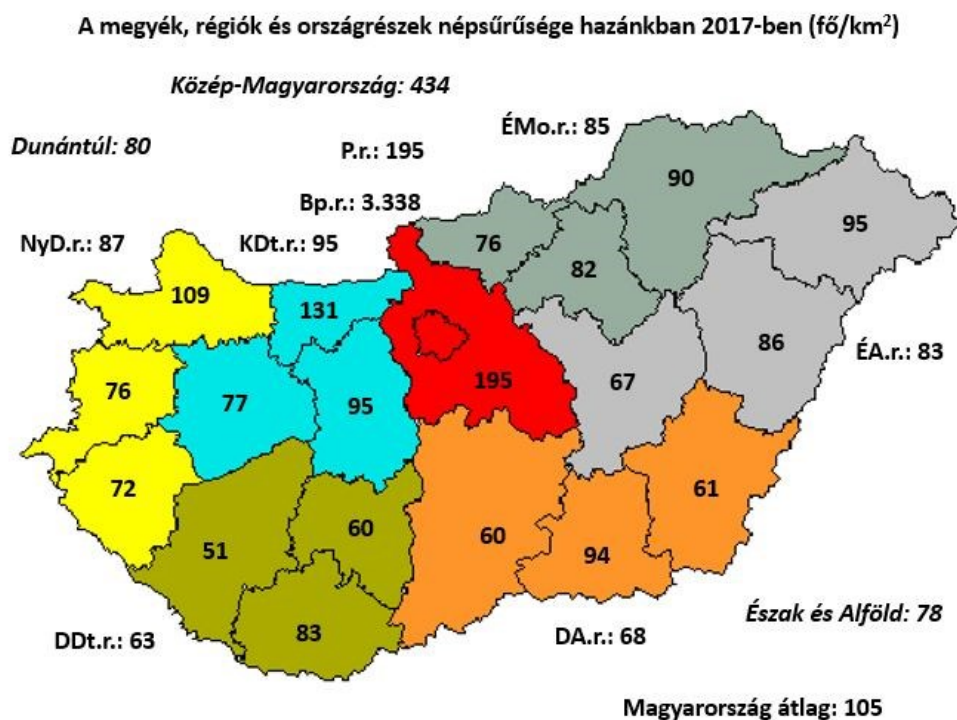
Kulcsszavak: *vidékfejlesztés, helyi gazdaságfejlesztés, agrár támogatások*

JEL besorolás: *H1, H75, R58*

LCC: *S1-972, S770-790.3*

Bevezetés

A hazai agrártámogatások érvényesülését nagyban meghatározza az a természeti, társadalmi és gazdasági környezet állapot, melyek közül munkámban a társadalmi és gazdasági elemekre fókuszálok. Mint ahogy azt többek között HAJDÚ Z., TÓTH T. is megállapítja, hogy Magyarország településállománya a XIX. század óta meglehetősen állandóságot mutat. Ahogyan azt a 1. sz. ábrán is megnézhetjük, a Pest megye és Budapest által megtestesített Közép-magyarországi régió minden tekintetben kimagaslik az országos eredmények közül. Hazánkban a legnagyobb területegységre jutó településszám és a legmagasabb népsűrűség is ezen régióhoz kapcsolódik. (Bakos -Tóth, 2016) Akár nagyságrendileg négyszeres adatok is kimutathatók a legalacsonyabb megyéhez képest. Ezen különbségek nagyban meghatározzák, befolyásolják a területi szerkezetet és ezen keresztül a területfejlesztést, és a támogatások felhasználását is.



1. ábra: Területi egységek népsűrűsége

Forrás: KSH adatok alapján, Urbánné Malomsoki M.- Tóth T. 2018. in (TÓTH 2019)

”A népsűrűség regionális különbségeit mindenekelőtt a gazdasági hasznosítás intenzitása alakítja. A megyei szinten mért népsűrűségben ugyan közel háromszoros különbségek is adódnak, de még a ritkábban lakott megyék népsűrűsége is –európai viszonylatban– közepesnek mondható. Sokkal nagyobb különbségek mutatkoznak a településsűrűségben. Ebből a szempontból markánsan eltérő térségekre különül el az ország. Míg az Alföldön 1,3-1,4 település jut 100 km²-re, addig ez az érték a Dunántúl egyes megyéiben 6 felett van.” (TÓTH 2019)

Munkámban nem a teljes ÚMVP hatásait vizsgáltam, hanem a program által kiemelt állattenyésztési alágazat helyzetének a vizsgálatát tartottam különösen fontosnak, vagyis, hogy az ÚMVP legjelentősebb forráslekötéssel érintett állattartó telepi támogatások miképpen hasznosultak, hogyan hatottak a gazdaságok egyes pénzügyi és naturális mutatóira, illetve vannak-e területi különbségek a támogatások odaítélése, és felhasználása között.

Az általam vizsgált időtáv a 2010-2015 közötti időszakot öleli fel, ennek oka, hogy a támogatások felhasználása időben mindig valamelyest eltolódik. A 2007-ben induló támogatási intézkedések eszközállományra, állatállományra, üzemméretre, adózás előtti eredményre gyakorolt hatásai csak 2010-ben jelentkeztek először a két majd három éves megvalósítási határidő miatt, ugyanezen okból a vizsgálati időszak végét 2015-ben határoztam meg az n+2 éves szabály alkalmazása szerint. 2015-ös év volt az első olyan gazdasági év, melyben a beruházások eredményeit már látni lehet. Ebben az évben a következő programozási időszak, azaz a Vidékfejlesztési Program még nem indult el, így annak hatásaival sem kell számolni. (Káposzta, 2001)

Munkámban fontosnak tartom a területi különbségek markáns megjelenítését, bár világviszonylatban hazánk messze nem tartozik a nagy kiterjedésű országok közé és távolról

nézve általában a felületes szemlélődő viszonylag homogén területek együtteseként írhatja le, de ha a dolgok mélyére ásunk, akkor korántsem homogén a kép.

Anyag és módszer

Számos kutató már megállapította, hogy a társadalomtudományi, vidékfejlesztési szakterületekhez kapcsolódó, szociológiai kutatásokhoz, vidékfejlesztési adatfeltárási, elemzési feladatokhoz, az adatfeldolgozáshoz a Microsoft Office Excel, illetve az SPSS vagy PASW statisztikai programcsomag minden igényt kielégítően alkalmazhatók. A program kiválóan alkalmas a nagy adatállományokból történő adat leválogatásra, aggregálásra, több fájl egybefűzésére, szűrésre, vagyis az elemzést szolgáló adatkészlet előállítására. Az így elkészült adatfájlból képezhetők mutatók, indikátorok, indexek, s az új változókkal kiegészült adatfájl további többváltozós analízisek alapjául szolgálhatnak, vagy exportálhatók más, pl. térinformatikai programok számára is olvasható formátumba.” (TÓTH- KÁPOSZTA 2014)

Az ÚMVP Ex post analízishez használt adatbázisa alapján összegyűjtött adatokhoz magam is a fenti módszertant alkalmaztam.

A kutatásom során az Agrárgazdasági Kutató Intézet által hozzáférhető, támogatási és kifizetési adatokat tartalmazó, az MVH által üzemeltetett Integrált Igazgatási és Ellenőrzési Rendszerből (továbbiakban IIER) kinyert adatokat kapcsoltam össze a NAV által a társas vállalkozások beszámoló adataival, annak érdekében, hogy ne csak támogatási és kifizetési adatokat, hanem a pályázók egyes gazdálkodási adatai közötti összefüggést is vizsgáljam.

Az IIER olyan támogató informatikai ügyviteli rendszer, melynek feladata az EU Közös Agrárpolitikájában (KAP) meghatározott forrásokból és a magyar költségvetés által biztosított forrásból finanszírozott ágazati támogatások iránti kérelmek befogadása, elbírálása és a juttatások folyósítása a kedvezményezettek részére. A rendszer az összes KAP-pal kapcsolatos támogatási kérelmet kezeli, a területalapú támogatásoktól a beruházási jogcímeig. A rendszer a folyamatos fejlesztésnek köszönhetően papír nélküli ügyintézését biztosít.

Az IIER-ből kinyert adatokat regisztrációs számonként név nélkül és pontos megvalósítási hely nélkül (csak települési adatok) kaptam meg, azaz a vizsgálat során az anonimitás biztosított volt.

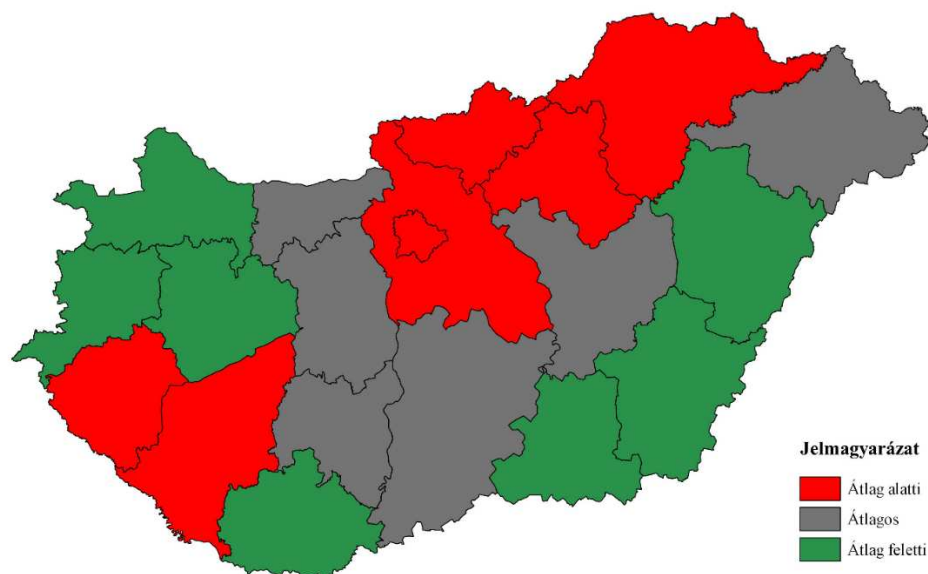
Eredmények

Az ÚMVP-n belül az állattartó telepek korszerűsítéséhez kapcsolódó jogcímeiket a regionális ügykezelés jellemezte, azaz az agrár-környezetgazdálkodási intézkedésekhez képest, a bírálat nem megyei, hanem regionális szinten hét központban valósult meg. A döntések a regionális bírálatot követően központilag születtek meg, azaz a források nem kerültek sem regionálisan, sem megyei szinten allokálásra, országos pontozási rangsor készült az öt alintézkedésről, az állattartó telepekhez kapcsolódó öt különböző meghirdetési időszakban.

A bírálatok során régiós szempontok nem játszottak szerepet, csak területfejlesztési kérdések (hátrányos helyzetű kistérségek) kerültek értékelésre, azaz regionális szempontból a program semlegesnek volt nevezhető (és itt most nem számolok azzal, hogy egyes régiókban biztosan több hátrányos helyzetű kistérség volt).

Az igényelt és a ki is fizetett támogatások alapján az egyes megyék három jól elkülönülő csoportra oszthatók. A ÚMVP keretén belül állattartó telepek korszerűsítésére összesen 601,6 Mrd forint támogatást igényeltek az ügyfelek, amiből a program végére 224,8 Mrd forint

támogatás került kifizetésre, ez 37%-s országos sikerességet jelent, azonban az egyes megyéket tekintve, a területi semlegesség ellenére már jóval heterogénebb a kép.



2. ábra: A vizsgált öt év alatt igényelt és ki is fizetett fejlesztési támogatások sikeresség szerinti megyei eloszlása

Forrás: IIER adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

A sikerességet tekintve a következő besorolást alkalmazom a megyékre: a sikeresség 34 % alatti az átlag alatti, 34 -42 % közötti az átlagos, és 42 % feletti pedig átlag feletti besorolást kapott. Az előző térképpel tudom ábrázolni az egyes megyék sikerességét. (2. ábra)

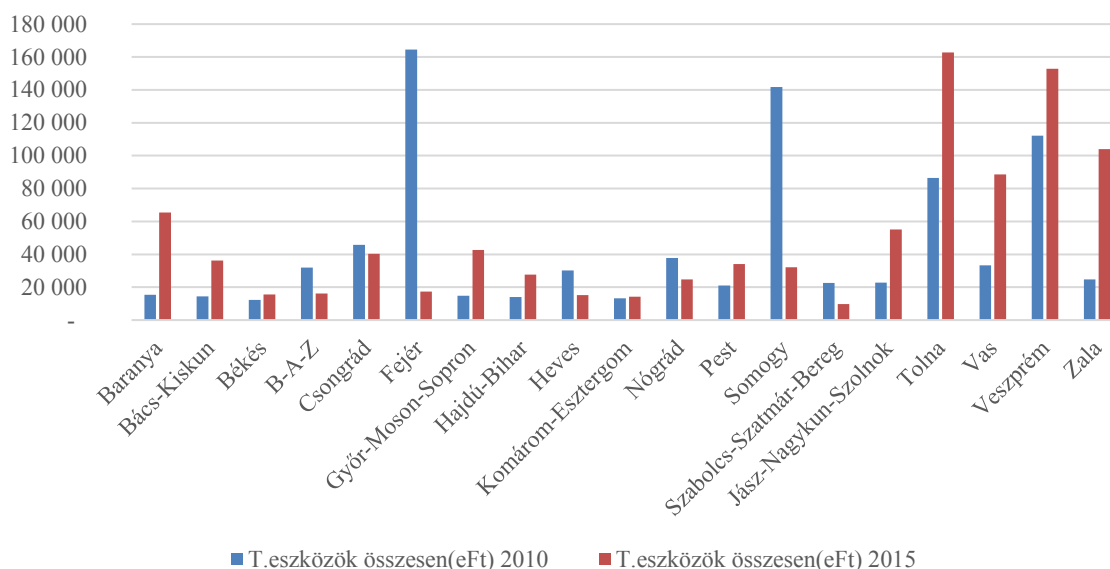
Ezen jól látszik, hogy a kifizetett fejlesztési források tekintetében nem homogén a kép hét megyénk részesült átlag feletti (a megyei átlag 37 % volt) kifizetésből melyek közül messze is kiemelkedett Veszprém megye a maga 59%-os eredményével. Az átlag alatti kategóriába tartozó megyék közül negatív irányba lóg ki a sorból, Heves és Nógrád megye a maguk 17 és 19%-os eredményeikkel.

Felvetődik a térképet tekintve, hogy Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal egyes regionális jogkörrel rendelkező kirendeltségei esetleg saját megyéjüknek kedvezően döntöttek-e. Veszprém, Csongrád megyék regionális jogkörrel rendelkeztek, és ezek a megyék a támogatási döntéseket illetően jelentős forrásokat nyertek és hívtak is le. Azonban ez már nem mondható el Szabolcs-Szatmár-Bereg megyéről, mely átlagosan teljesített, és a feltételezést nem támasztja alá Borsod-Abaúj-Zemplén, Pest és Zala megye sem, ahol a helyi bíráló ellenére a megyék gyengén teljesítettek.

Ezeken kívül még számos különbséget lehet felfedezni, de először is úgy vélem fontos megnézni a kiindulási állapotot még ebben a viszonylag rövidnek tekinthető időtávban is.

A fejlesztési támogatások a beruházásokat segítik elő az ágazatban, melyek eredménye a tárgyi eszköz állományban realizálódik, azaz gépekben, technológiákban és épületekben,

ingatlanokban. Az egy üzemre jutó tárgyi eszköz állomány adatokat és azok változását mutatom be a következő ábrán.



3. ábra: Mezőgazdasági tárgyi eszközök, 2010, 2015 (eFt)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

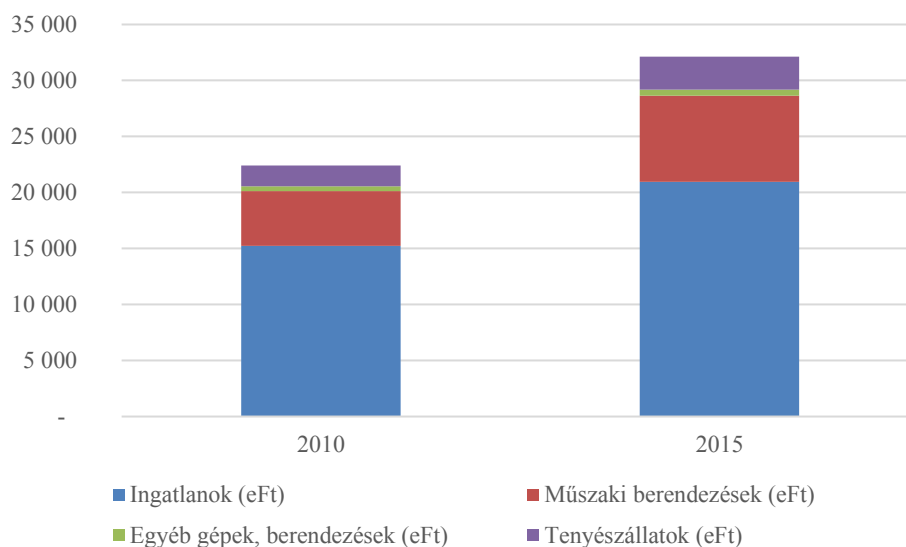
Az ország megyéi a tárgyi eszközök tekintetében igen heterogén képet mutatnak Fejér, Somogy, Tolna és Veszprém megyékben az egy gazdaságra jutó tárgyi eszközállomány kiemelkedő volt 2010-ben. Míg az országos eszközállomány átlaga 2010-ben 23,3 M Ft volt, addig ezekben a megyékben az átlag meghaladta a 80 M forintot. (3. ábra)

2015-re a támogatásoknak is köszönhetően az üzemre jutó tárgyi eszközállomány országosan 32,6 M Ft-ra nőtt, vagyis az amortizációt meghaladó beruházások – tehát nettó beruházás történt az ágazatba, ami mindenképpen pozitív. A vizsgált üzemek tárgyi eszközállománya ebben a hat éves időszakban 175 Mrd forintra nőtt, mely összeg némileg meghaladja ugyanezen időszak alatt erre a jogcímekekre kifizetett támogatás összegét a 158 Mrd forintot. Bár a támogatás kb. 300 Mrd forint növekedést indukált elméletben, de figyelembe kell vennünk az értékcsökkenést és rendkívüli leírások összegét is.

Az egyes megyék adatait tekintve azonban már igen vegyes az előzőekben említett kép. A nyugati megyékben Fejér megyétől eltekintve jelentősen nőtt az egy üzemre jutó tárgyi eszköz állomány. A Fejér megyei adatok tekintetében a jelentős visszaesés inkább mintavételi hibára, a minta változására vezethető vissza, ezért ennél mélyebb következtetést levonni nem lehet.

Figyelemre méltó, hogy a jelentős állattartási potenciállal rendelkező megyékben, mint Borsodban és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyékben az egy üzemre jutó eszközállomány nem nőtt, hanem még csökkent is a vizsgált időszakban.

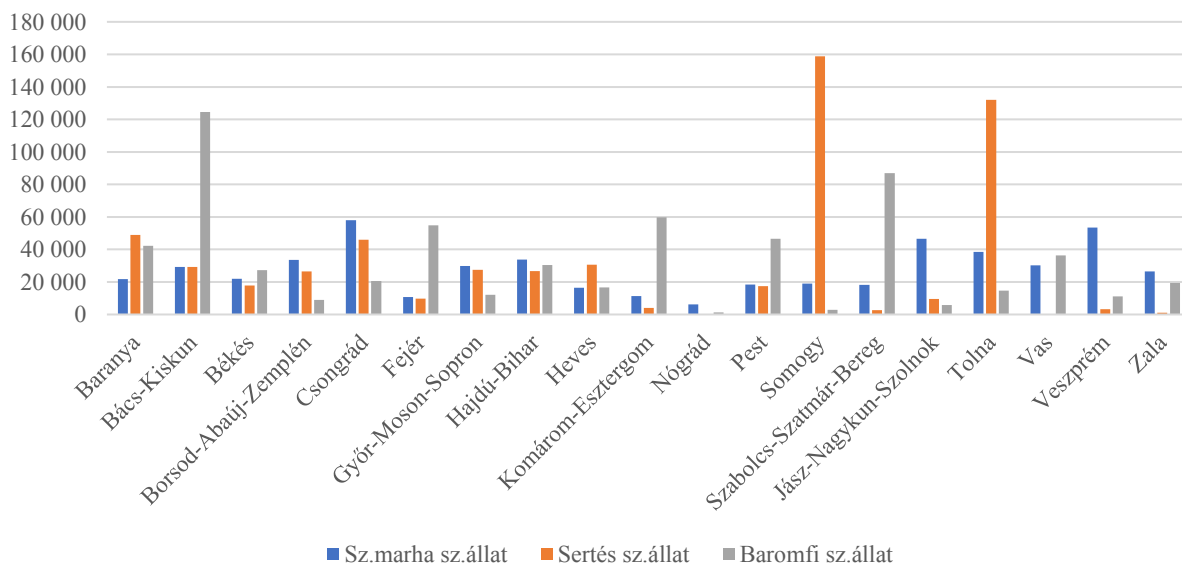
Az üzemre jutó tárgyi eszközöket tekintve az eszközkészlet belső szerkezetében is megmutatkozott a változás a két vizsgált időszak között (4. ábra). Az épületek állománya kb. 25%-kal nőtt, ezzel szemben a műszaki berendezések (gépek, technológiai elemek), valamint tenyészállat-állomány értéke közel duplázódott.



4. ábra: Tárgyi eszközök részletezve, 2010, 2015 (eFt)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

A vizsgált támogatási jogcímek kimondott és markáns célja az volt, hogy az állattartás mezőgazdasági GDP-ből való részesedése növekedjen, a Magyarországon megtermelt gabonát, „börbe kössék”, azaz magasabb hozzáadott értéket állítsunk elő. Ez a növekedési cél elérhető extenzív és intenzív módon is, előbbi esetében az állomány egyértelmű növekedése a cél, pl. brojlerszirke és húsmarha tenyésztés esetében, míg intenzív növekedés a cél a tejelő szarvasmarha tartás esetében, ahol nem elsődleges szempont az állomány számának növelése, csak a fajlagos hozamok javítása. A sertés esetében mindkét cél megjelenik, egyrészt az állomány növelése is, de hatékonyság növelés is, mint pl. a kocaforgó érték növelése.



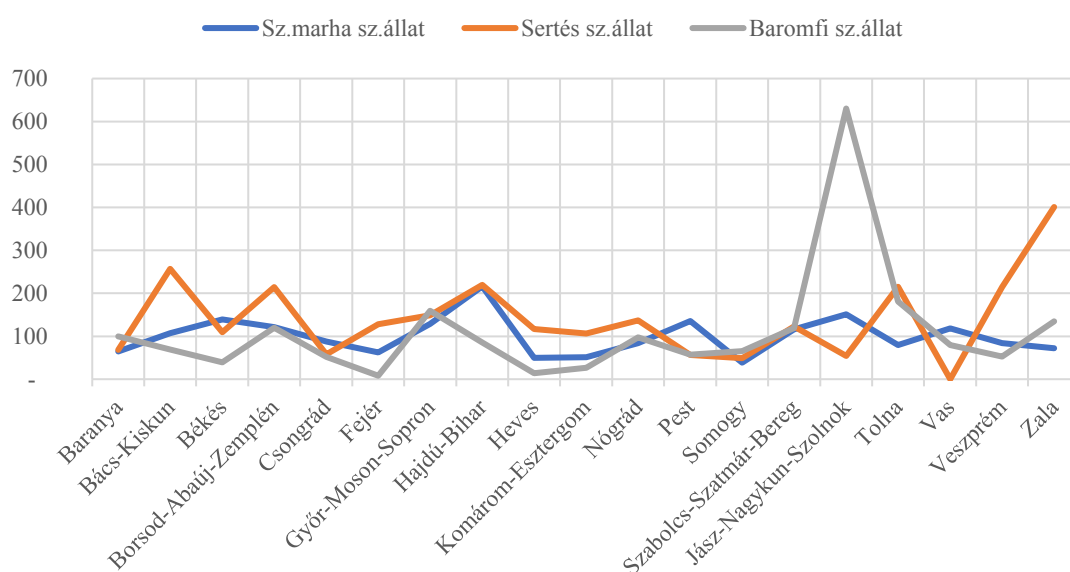
5. ábra: Megyei állatállomány, 2010 (db)

Forrás: NAV és IIER adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

Az állatállomány tekintetében is megjelennek az eddig tapasztalt területi differenciák, jól láthatók az ábrán a markáns sertés-, szarvasmarha- és baromfityényszű megyéink.

Tulajdonképpen az állatállomány és egyéb előző mutatók tekintetében a célt a 2010-es állapotok elemzése és rögzítése volt, mivel a pályázati rendszer jótékony hatásainak kimutatását egy állapotfelmérés és az ahhoz képest megtörtént változások tudják a legpontosabban szemléltetni (5. ábra)

Az állatállományt érintően is számos változás következett be, ezen elmozdulások markánsan pozitív előjelet valósultak meg. Átlagosan a szarvasmarha számos állatállomány 107 a sertés 128 míg a baromfi számos állat 78%-os bővülést mutat. Az átlagos bővülés mellett voltak igen kiugró eredmények is pl. a baromfi esetében Jász-Nagykun-Szolnok 630 és Tolna 181%-os növekedése látványos, a szarvasmarha vonatkozásában Hajdu-Bihar 216 Jász-Nagykun-Szolnok 151 és még három megye hozott 130% körüli értéket. A sertésnél Zala 402, Bács-Kiskun 257, Tolna és Borsod-Abaúj-Zemplén 215, Veszprém 214 %-os fejlődése igazán kimagasló. (6. ábra)

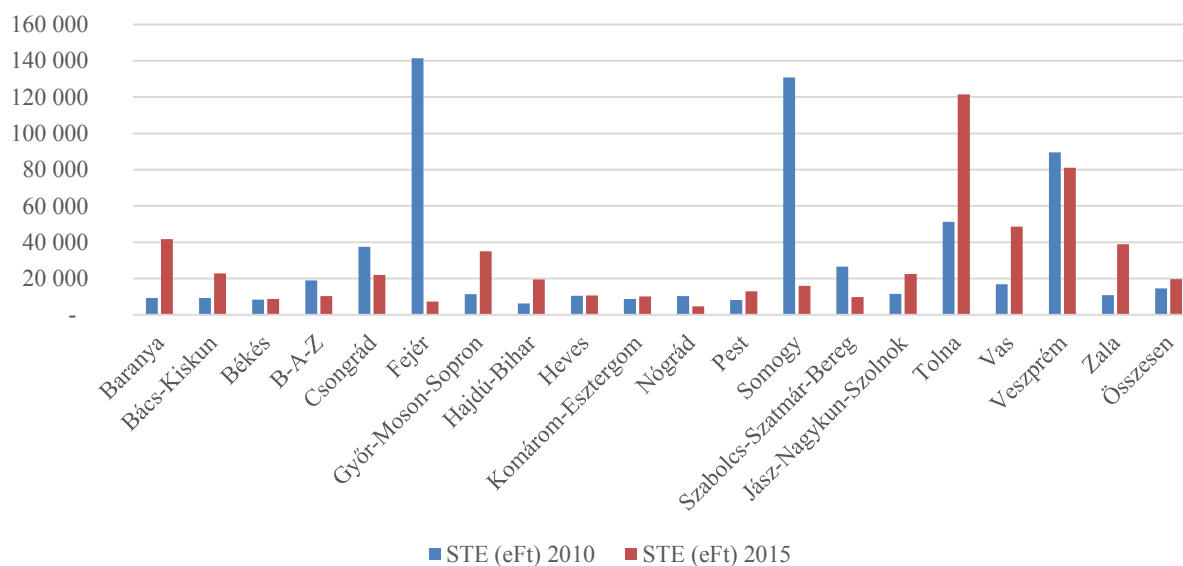


6. ábra: Megyei állatállomány változása, 2010-2015 (%)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

Érdekes még az STÉ, azaz a Standard Termelési Értékhez kapcsolódó megyei eredményeket is megnéznünk. A Bizottság (EU) 2015. február 3-i, 2015/220 végrehajtási rendelete az Európai Unióban működő mezőgazdasági üzemek jövedelmére és üzleti tevékenységére vonatkozó számviteli adatok gyűjtésére szolgáló hálózat létrehozásáról szóló 1217/2009/EK tanácsi rendelet alkalmazására vonatkozó szabályok megállapításáról szóló rendeletben meghatározott módszertan szerint számolja.

Az ágazat kibocsátását fejezi ki termelői áron hektárra, vagy számolásállatra vetítve euróban. A mutató arra szolgál, hogy összehasonlítható legyen két eltérő tevékenységet végző mezőgazdasági üzem mérete, azé a gazdáé, aki babot termeszt 1 hektáron, azzal a gazdáéval, aki gombát termeszt 50m²-en, vagy mondjuk 5000 libát tart. Megmutatja, hogy az adott állatállománnyal vagy növénykultúrával éves szinten és euróban meghatározva mekkora kibocsátás érhető el.



7. ábra: Standard Termelési Érték, 2010, 2015 (eFt)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

Országos szinten az egy üzemre jutó STE érték 36%-kal nőtt, vagyis a beruházási támogatások üzemekre ható koncentrációs hatása is beigazolódni látszik. A fejlesztési támogatásokat inkább a nagyobb üzemmérettel rendelkezők veszik igénybe (különösen igaz ez az ÁTK intézkedésekben részt vevőkre), ami által az ő üzemek mérete tovább nő.

A standard termelési érték tekintetében igen nagy megyei differenciákat lehet megfigyelni a 7. ábrán, ezek az igen markáns különbségek jól mutatják milyen eltérő termelési eltérések rajzolódnak ki és ez az érték milyen drasztikusan változott a vizsgált 6 év alatt a megyéknél, melyek mögött komoly hatékonysági elemek is meghúzódnak. Míg Fejér és Somogy megye igen komoly deficitet könyvelhet el addig Baranya, Zala, Tolna és Hajdú-Bihar és Győr-Moson-Sopron pedig emelkedő pályán mozog.

Az eddigiek alapján megállapítható, hogy az állatlétszám és az üzemméretek tekintetében a támogatások pozitívan hatottak, vagyis a célként kitűzött növekedés extenzív módon részben teljesült.

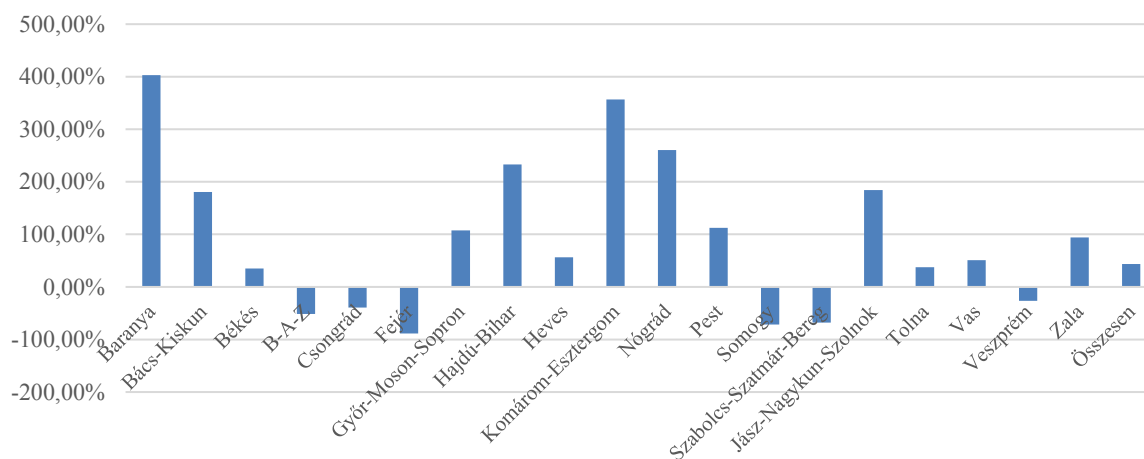
Azonban a támogatásokkal szemben másik elvárt igény – a jövedelem növekedése már jóval vegyesebb képet mutat, azaz a támogatások egyes esetekben nemhogy nem javították a gazdálkodás jövedelmezőségét, hanem rontottak is azon, pl. a megnövelt, de kihasználatlan kapacitások, vagy a megkövetelt, de jövedelmet nem termelő beruházási elemek miatt, mint pl. egy trágyatároló építése.

A gazdálkodás eredményességének fontos mutatója, hogy hogyan alakult a vállalkozás „újérték termelő” képessége. Ezt a termelési érték mutatók fejezik ki, amelyek közül már párat elemeztem az előzőekben. Ezek egy része bruttó, más része nettó mutató. A legfontosabb termelési mutatók a bruttó termelési érték, a bruttó hozzáadott érték és a nettó termelési érték.

A piacgazdaságban tanácsos, hogy a piaci szereplők számára szükséges minőségű és mennyiségű információ álljon rendelkezésre az érdeklődési körükbe tartozó vállalkozások vagy vállalkozási csoportok, ágazatok vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetéről. Miközben

a jövedelmezőség csak pénzértékben mérhető, addig a gazdasági hatékonyság mérésénél természetes és vegyes mértékegységeket is szokás alkalmazni.

A nettó termelési érték, más néven nettó hozzáadott érték a bruttó hozzáadott érték értékcsökkenési leírással (amortizációval) csökkentett értéke. Jól tükrözi a vállalkozások tényleges teljesítményét, ugyanis megközelítően a létrehozott új értéket mutatja. A gazdasági elemzés során túlnyomó részt a hatékonyság-vizsgálatoknál elterjedt.

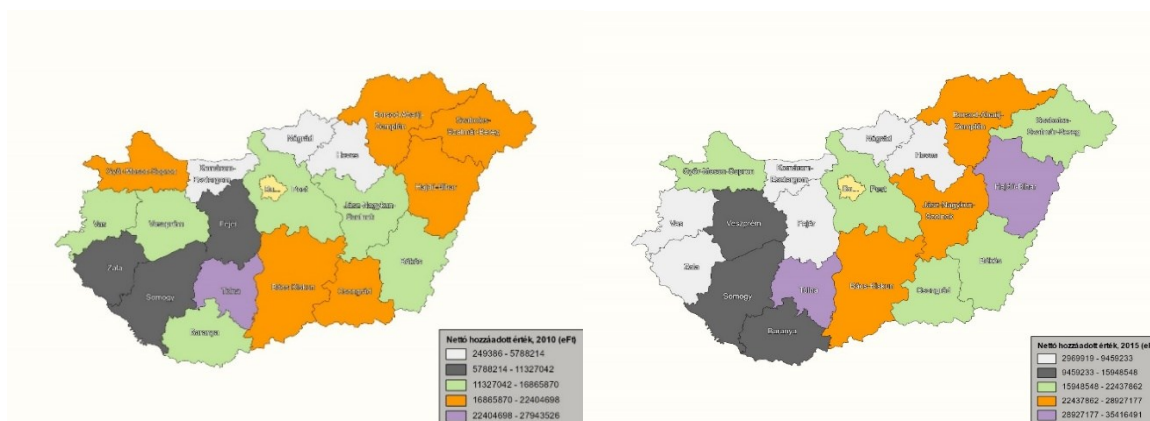


8. ábra: Mezőgazdaság nettó hozzáadott érték változása, 2010-2015 (%)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

Mivel a nettó termelési érték a termelési érték és a termelés során felhasznált termékek és szolgáltatások és az amortizáció különbségét jelenti, jól mutatja adott ágazat működési sajátosságát, és hatékonyságát.

A működési hatékonyság vonatkozásában a vizsgált hat év alapján a megyék túlnyomó része pozitív változásokat élt meg, hat megye kivételével. A százalékosan kimutatott változások alapján vannak olyan megyéink, melyekben 200, 300 vagy akár 400 %-ban nőtt a hatékonyság természetesen ezek a változások mindig erősen függenek a bázis évben produkált értékektől is.



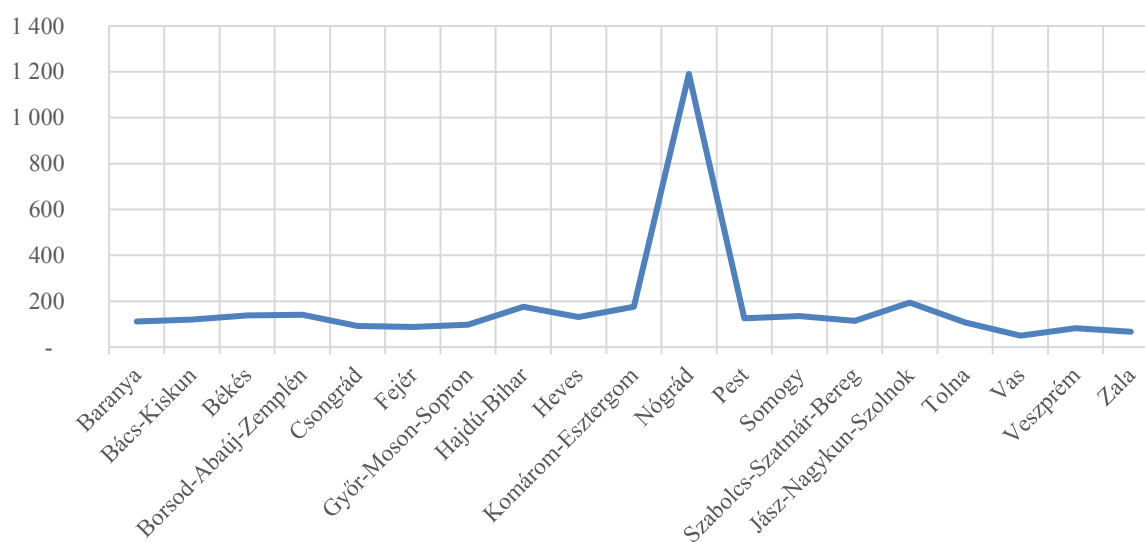
9. ábra: Mezőgazdaság nettó hozzáadott érték, 2010 és 2015 (eFt)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés

A megyéket kvintilesekre bontva a nettó hozzáadott érték szempontjából az előzőekhez hasonlóan szintén eltérő fejlődési pályákat állapíthatunk meg. A legjobb 20%-ba a támogatásoknak is köszönhetően bekerült Tolna megye mellé Hajdú-Bihar megye. Javított besorolásán Jász-Nagykun megye, nem változott közepes besorolásán a rangsorban Pest, Békés, Somogy, míg a többi megye esetében a nettó hozzáadott értéket tekintve visszarendeződés állapítható meg.

Ez a folyamat természetesen nem vagy nem csak a támogatások számlájára írható, hanem egyéb gazdasági folyamatok is szerepet játszanak a folyamatokban, mint pl. a tejár ciklikussága, a sertésciklus, a baromfi influenza, melyek mind megfigyelhetők voltak a vizsgált időszakban.

Ha a mezőgazdaságban nettó hozzáadott értékében bekövetkezett átalakulásokat tekintem át, már nem tapasztalhatók olyan nagy eltérések néhány kivételtől eltekintve, mint a tárgyi eszközök vonatkozásában. Ezen kivételekre jó példa és elgondolkodtató Nógrád több mint tizenegyszeres javulása, az átlagos 120%-os pozitív változáshoz képest.

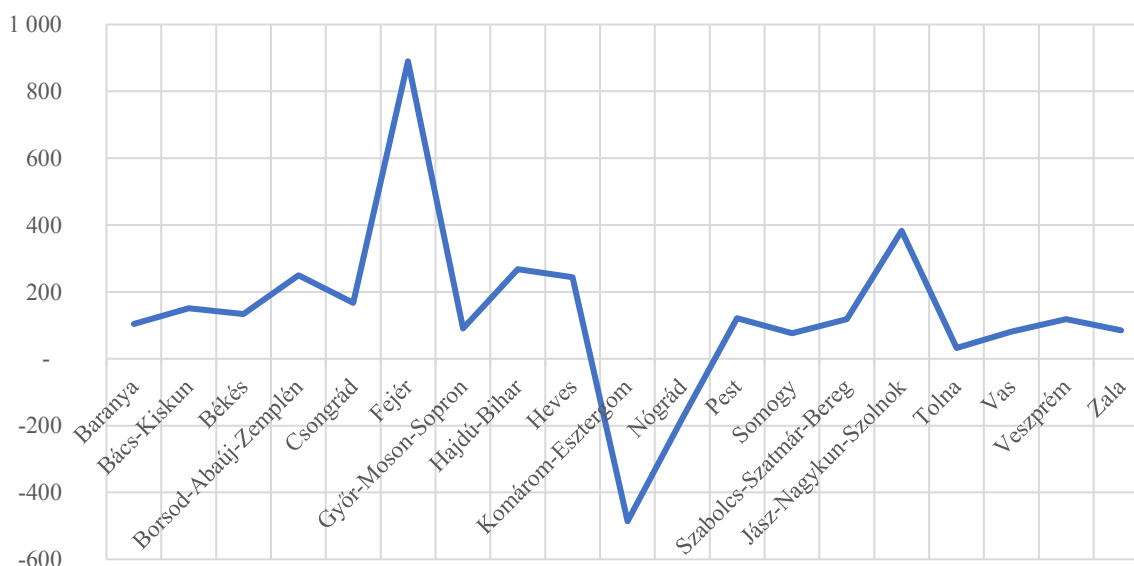


10. ábra: Mezőgazdaság nettó hozzáadott érték változása, 2010-2015 (%)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés

Több megye (Vas, Zala, Veszprém) erősen 100 % alatt maradt, páran jól közelítették és így majd megduplázták teljesítményüket (Csongrád, Fejér, Győr-Moson-Sopron), a többi megye igen komoly fejlődést tudott realizálni, sokan közülük a 200%-ot is közelítették. (10. ábra)

Az adózás előtti eredményekben is igen meghatározó változásokat sikerült feltárni. Komárom-Esztergom majd 500%-kal, míg Nógrád majd 200%-kal maradt el a 2010-es eredményétől, oly módon, hogy közben több megye is majd megháromszorozta (Borsod-Abaúj-Zemplén, Hajdú-Bihar, Heves) vagy négyszerezte, (Jász-Nagykun-Szolnok) adózás előtti eredményének az értékét. (11. ábra)



11. ábra: Mezőgazdasági vállalkozások adózás előtti eredményének változása, 10-15 (%)

Forrás: AKI adatok alapján, saját szerkesztés

A fentiekben leírtak a fejlesztési támogatások megoszlásának a tükrében válnak igazán érdekessé (12. ábra), mivel ha a két ábrát egymáshoz képest elemezzük igen egyszerűen megállapítható, hogy nem azokban a megyékben a legmarkánsabb a tárgyi eszköz állomány növekedése, amelyek a legtöbb támogatáshoz jutottak a vizsgált időszakban.

Amennyiben összevetjük a megyékben a specializált állattartó gazdaságok összes tárgyi eszköz állományát a megyékben kiutalt támogatási összegekkel, akkor igen vegyes képet kapunk. A sor elején álló Baranya megye szerény összegű támogatását szerény mértékű tárgyi eszköz csökkenés követte, ami igaz még Fejér és Vas megyékre is.

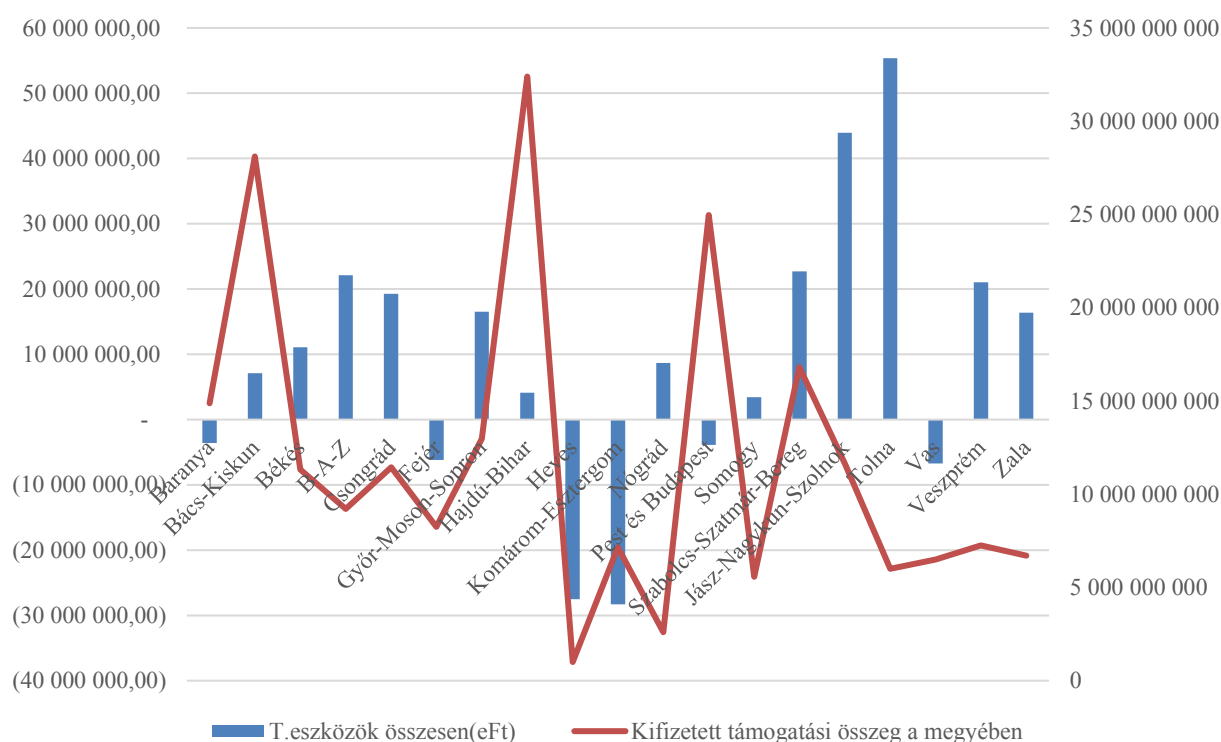
Bács-Kiskun megyében kifizetett 40 Mrd forint támogatás 7,1 Mrd forinttal növelte az eszközállományt, mely tény további vizsgálatokat indokolna. Békés, B-A-Z és Csongrád megyékben a 10 Mrd forint körüli támogatások igen jelentős eszközállomány növekedéssel jártak együtt.

A kiemelkedő mértékű támogatást kapó Hajdú-Bihar és Pest megye eszközállományát csak szerény mértékben növelte, sőt utóbbi esetben csökkenés látható. Ez Pest megye esetében azt is jelentheti, hogy felhasznált adatbázis nem 100%-ban megbízható, mert ha pl. egy Budapestre bejelentett cég, beruházása vidéken valósul meg, akkor a figyelembevétel hibás.

Szabolcs-Szatmár-Bereg, Jász-Nagykun-Szolnok, Veszprém, Zala és Tolna megyékben igen pozitív a kép, a közepes mértékű támogatás mellett mindhárom megyében jelentősen nőtt a tárgyi eszköz állomány a vizsgálat időszakban.

Ez a megállapítás elsősorban Tolna és Jász -Nagykun-Szolnok megyékre nem igaz. De azt is meg kell állapítanom, hogy voltak olyan megyéink (Hajdú-Bihar, Borsod-Abaúj-Zemplén, Győr-Moson-Sopron), amelyek arányaiban alacsony összes megyei támogatás mellett magas STE változást tudtak produkálni.

Heves és Komárom-Esztergom megyékben az alacsony támogatási igényeket, alacsony kifizetett összegek követték, melyek eredőjeképpen az állattartó telepek tárgyi eszközállománya a vizsgált időszakban kiemelkedő mértékben csökkent.



12. ábra: A vizsgált hat év alatt kapott összes fejlesztési támogatás és a termelési eszközök változása, 2010-2015 (eFt)

Forrás: IIER és AKI adatok alapján, saját szerkesztés 2019.

Az eddigi elemzések alapján számos összefüggést tudtam kimutatni, de a vizsgálataim sajnos abban nem tudtak megerősíteni, hogy a felhasznált támogatások meghatározó módon és egyöntetűen tudtak volna pozitív hatást gyakorolni a megyék állattartására.

Az előző ábra alapján sajnos az rajzolódik ki, hogy az elnyert támogatások és a termelési eszközök változásában érdekes módon nem mindig mutatható ki szoros kapcsolat. Vannak olyan megyéink, ahol viszonylag magas támogatási összeg mellett a tárgyi eszközállomány nem növekedett, sőt erős hanyatlást mutatott a vizsgált időszakban.

Következtetések, javaslatok

Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program forrásainak elosztásában igen markáns eltéréseket mutattam ki. A gazdák számára történő méltányos támogatások csökkentik az ágazati jövedelmekhez kapcsolódó bizonytalanságokat a jól működtethető birtokszerkezet kialakulását, amik alapját képezik a vidéki térségekben a népesség megmaradásnak, de ennek ellenére sajnos a támogatások területi szempontú vizsgálata alapján igen nagy eltéréseket lehetett kimutatni.

Kutatásaim alapján az alábbi fő megállapítások fogalmazódnak meg:

- A korábbi fejlesztési program végrehajtása során szerzett tapasztalatok nem teljes körűen kerültek beépítésre az új fejlesztési programokba.
- Nem igazolható, hogy a vizsgált pályázati rendszer Magyarországon csökkentette a területi különbségeket, sőt számos esetben ennek az ellenkezőjét segítette elő.
- Az alkalmazott pályázati bírálati rendszerek sajnos nem azokhoz a célokhoz vezetnek, melyek a fejlesztési programokban megfogalmazásra kerültek.
- Szükséges lenne a pályázati bírálati rendszereket fejleszteni a rendelkezésre álló adatok alapján és minimális további adatgyűjtés alapján.
- Szükséges olyan statisztikailag is alátámasztott megoldás, mely az egyes szempontokat a lehető legjobb eredmény elérése érdekében megfelelően súlyozza.

Irodalomjegyzék

1. Hajdú Z. (1989): Az első „Szocialista” településhálózat-fejlesztési koncepció formálódása Magyarországon (1949–1951). *Tér és Társadalom*, 1. sz. 6–11.
2. Tóth T. - Káposzta J. (2014): Tervezési módszerek és eljárások a vidékfejlesztésben, Szent István Egyetemi Kiadó Gödöllő, 158p.
3. Tóth T. (2019): Sikeres/jó önkormányzati működés gazdaságbiztonsági és szociális/társadalmi biztonsági dimenziói Gödöllő, Magyarország, Szent István Egyetemi Kiadó (2019), 148 p.
4. Bakos I.M.-Tóth T. (2016): Special Steps of Local Economic Development for Improving Food Buying Groups 13th Annual International Conference on Economics and Business http://www.szrtt.ro/attachments/article/41/conf_21_oct_section_proceedings.pdf
5. Káposzta J. (2001): Regionális gazdaságtan, Gödöllő DOI: 10.18531/Studia.Mundi.2016.03.01.52-61

**AZ ÚJ MAGYARORSZÁG VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM MŰKÖDÉSI
ANOMÁLIÁI**
OPERATIONAL ANOMALIES OF THE NEW HUNGARY RURAL DEVELOPMENT
PROGRAM

Keszthelyi Krisztián

mestertanár

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar

E-mail: keszthelyi.krisztian@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Írásom célja, hogy rávilágítson a vidékfejlesztés hatásaira, azon belül pedig a támogatási rendszer meghatározó szerepére. Az agrár és vidékfejlesztés lehetőségeinek meghatározó eleme a releváns pályázati rendszerek hatékony működtetése. A tanulmány az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program működési sajátosságaira és azok hatásaira fókuszál, mely a befejezés előtt álló PhD dolgozatom egyik fontos részét alkotja.

Abstract

The aim of my paper is to highlight the effects of the rural development, particularly the main role of the subsidy system. The determining part of the agricultural and rural development is the relevant effective subsidy systems. The study is focusing on the New Hungarian Rural Development Programme operating specialities and influence, which are my PhD study main components.

Kulcsszavak: agrártámogatások, vidékfejlesztés, gazdaságfejlesztés

JEL besorolás: H1, H75, R58

LCC: S1-972, S770-790.3

Bevezetés

A politikai (a célok és irányok) sokfélék lehetnek, azokat döntően a vezetők szemlélete, gondolkodásmódja, ideológiája, a térbeli struktúrákról alkotott képe határozza meg, addig a fejlesztés, azaz a tényleges beavatkozások sorozata és technikája a területrendszer sajátosságaiból fakad. (Rechnitzer-Smahó, 2011 után Egyedné Gergely, 2015).

A kelet-közép-európai országokban 1990 után modellváltás zajlott le, a centralizált, államközpontú államigazgatást kellett demokratikus közigazgatással felváltani. Új alapokra kellett helyezni a központi és a helyi szervek kapcsolatát, s az állami és önkormányzati feladatok megvalósítását is. A régió államait folyamatos útkeresés jellemzi (Horváth M.-Józsa, 2016) Magyarország 2004-es csatlakozásával és már az előtt is jogosult volt az előcsatlakozási alapokhoz, mint az ISPA, SHAPARD, PHARE. Az EMOGA volt az egyetlen alap, amely a Közös Agrárpolitikát finanszírozta. 2006-ban két részre vált, egyik fele lett az EMGA, vagyis az Európa Mezőgazdasági és Garancia Alap és az EMVA, az Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési alap. (Buday-Sánta, 2010; Dorgai – Udovecz, 2009; Fazekas, 2010) Kiemelt problémával küzd az elöregedő és népességvesztő társadalma miatt sok fejlett ország (Bourgeon – Chambers, 2000) és egész Magyarország, de leginkább a keleti területek. Ez a két pillér kiteszi az Európai Unió költségvetésének több mint egy harmadát. (Goda-Tóth, 2013)

A vidéki területek fejlődését nagyban befolyásolhatja a rendelkezésre álló pályázati forrásokhoz való hozzáférésük, pályázói képességeik, készségeik, (Ritter et al., 2013, valamint Kollár et al., 2009) valamint a kapcsolódó pályázati rendszer kialakítása és működtetésének sajátossága, melynek rövid áttekintésével foglalkozom a következőkben

Pályázati rendszerek értékelése, hatásvizsgálatok

Hatásvizsgálat kifejezés alatt valamilyen „beavatkozás”, „intézkedés” vagy „program” analízisét értjük. A vizsgálat mindent egybevetve lehet nagy általánosságban leíró jellegű is, amelyik a programban részt vevők bemutatását, a program kivitelezését és lebonyolítását mutatja be. A hatásvizsgálat kifejezést ennél szűkebb értelemben használják a programok által generált hatások azonosításának és mérésének módszereként, alapvető jellegzetessége tehát az, hogy oksági körülmények bebizonyítására irányul.

A különböző értékelések során program alatt általában a beavatkozások (cselekvési tervek, intézkedések, akciók stb.) olyan halmazát értik, amelyek a közreműködőkben valamilyen változást idéznek elő, azaz némely kihatásokkal járnak. A hatásvizsgálat éppen ezen változások mérésére irányul. A hatások mérése a bekövetkezett változás számszerűsítését jelenti és ebből fakadóan jellemző a statisztikai, ökonometriai eszközök alkalmazása a vizsgálatban. Az ökonometriai modellek egyik legfontosabb feladata a gazdasági változók előrejelzése. Az idősoros előrejelzés általában arra épít, hogy egy változó értékét saját múltbeli értékéből próbálja megbecsülni és előre jelezni. Az ökonometriai előrejelzés egy vagy több eredményváltozó és néhány magyarázóváltozó közötti összefüggés alapján regressziós modellt szerkeszt. Megállapíthatjuk, hogy az idősorlemzés legérdekesebb eleme az előrejelzés (forecast). Ennek két formája van, az egyik az „ex post” (hátratekintő becslés), amelynél a megfigyelési időszakra becslünk, ahol tényleges idősoros megfigyeléseink léteznek. A másik az „ex ante” (időben előrettekintő becslés), amikor a megfigyelési időszakon kívülre becslünk. (Nagy -Balogh, 2013) Tehát megkülönböztetünk utólagos (ex post) vagy előzetes (ex ante) hatásvizsgálatokat

Az előrejelzés elvi alapja az, hogy a vizsgált jelenség természetének ismeretében valami törvényszerűséget keresünk, ami szerint a jelenség alakul, és ezt változatlanul feltételezzük a megfigyelési időszakon kívülre is (Gujarati, 2003). Az előrejelzések készítésekor mindig lényeges szem előtt tartani azt, hogy nem (csak) formai szabályszerűségeket (pl. trend alakját) akarunk előrevetíteni, hanem az ezek mögött meghúzódó tényleges szabályszerűségeket.

A hatásvizsgálatok rendszerint arra a kérdésre keresik a választ, hogy egy intézkedés vagy közpolitikai program valóban kiváltja-e a döntéshozó által előidézni kívánt hatásokat. Fontos mindjárt az elején leszögezni, hogy egyes résztvevőkre vonatkozóan a hatás sohasem azonosítható. Amire remény van, az az átlagos hatás mérése, ezt azonban ideális esetben nagyon is pontosan lehet mérni. A hatásvizsgálati eredmények érvényessége és megbízhatósága függ a program jellemzőitől (résztvevők kiválasztásának a módja), a rendelkezésre álló adatok mennyiségétől és minőségétől (beleértve a program keretében végrehajtott adatgyűjtést is), valamint a választott elemzési módszertől is. A jelen fejezetben mindegyik aspektusról lesz szó a megfelelő helyen. Az alapvető nehézséget az jelenti, hogy a közösségi vagy tagállami források elosztása piaci szereplők között többnyire pályázati rendszerekben történik. A pályázati rendszerek lényege, hogy az egyes benyújtott, vagy a továbbiakban tovább kidolgozandó fejlesztési elképzeléseket valamilyen módon rangsorolja.

A rangsorolás indoka, hogy a fejlesztési források szűkösön és időben korlátozott módon (programozási időszakhoz kötötten, vagy azon belül is korlátozva) állnak rendelkezésre, vagyis

minden fejlesztési elképzelés támogatására nincsen lehetőség, és a társadalmi szempontból ez nem is lenne indokolt, mivel a korlátlan támogatás az inputok piacán jelentős drágulást eredményezne.

A rangsorolás szükségességét emellett még a következők is indokolják:

1. A projektek összehasonlítását csak egy jól kidolgozott pontozási sorrend alapján lehet elérni.
2. A pályázati rendszerek során alkalmazandó alapelveket csak így lehet biztosítani.
3. A feldolgozás kapacitása – a támogatási kérelmek bírálata – korlátozott, bármilyen szabad szöveges rendszerben az egyes humán erőforrás igény jelentősen megnő, melynek jelentős költsége van. Ezért csak szigorú területi és tartalmi keretek között, az egyes projekt elképzeléseket megfelelő szempontok alapján összehasonlító pontozási rendszerek lehetnek működőképeseek.

A fentiek alapján megállapítható, hogy azok a pontozási rendszerek szolgálják megfelelő módon az érintett közösség érdekeit, melyek a legnagyobb haszonnal járó fejlesztési elképzeléseket támogatják, szemben a kisebb haszonnal járó projektekkel.

Pályázati alapelvek és a társadalmi haszon

Haszon alatt ebben az esetben nem az egy-egy piaci szereplő által elérhető hasznot, hanem a társadalmi hasznot értjük. Ennek mérése számos akadályba ütközik, és bár makro szinten a GDP, vagyis a hozzáadott érték helyett léteznek olyan mutatók, melyek az egyéb társadalmi hasznokat is figyelembe veszik, mikro szinten –az egy-egy projekt – megítélése esetében ez a feladat számos akadályba ütközik.

Ahhoz, hogy a társadalmi hasznot is figyelembe tudjuk venni, véleményem szerint a következő pályázati alapelvek számszerűsítésére, parametrizálására lenne szükség:

- partnerség – a finanszírozott piaci szereplő kivel működik együtt, helyi, régiós vagy országhatárokon átnyúló szinten, azaz a fejlesztési elképzelése, kinél jár még társadalmi haszonnal;
- programozás – egy fejlesztési elképzelés támogatása, hosszabb távon, azaz 5-7 éves periódusban milyen fejlesztési, növekedési elképzelésekhez járul hozzá;
- innovatív megközelítés – helyi, vagy régiós szinten az adott fejlesztési elképzelés mennyire mondható innovatívnak, mennyire lesz modellszerű elképzelés az egyes gazdasági szinteken, mások számára milyen további fejlesztési irányokat adhat meg a projektelképzelés;
- fenntarthatóság – ez egyrészt jelenti, hogy anyagi szempontból mennyire lesz fenntartható az elképzelés, leegyszerűsítve az amortizáció tételére, másrészt jelentheti azt, hogy környezeti szempontból is fenntartható-e a projekt, vagyis a felhasznált természeti erőforrások megújulnak-e a működtetés időszakában, harmadik rész pedig jelentheti a társadalmi fenntarthatóságot is;
- társfinanszírozás – közösségi, állami források mellett a magán szereplők, a pénzügyintézetek mennyiben veszik ki a részüket a finanszírozásból, az adófizető forintok mellett, magán szereplők is kockáztatják-e forrásaikat, ezzel növelve elkötelezettségüket az anyagi fenntarthatóság érdekében;
- nyilvánosság – mennyire biztosítja a projekt az átláthatóságot, a társadalmi ellenőrzés lehetőségét, melyek ahhoz szükségesek, hogy az adófizetők rendszerbe vetett bizalma ne csökkenjen, a társadalmi támogatottsága az egyes pályázati rendszereknek megmaradjon;

- monitoring – milyen mértékben lesznek ellenőrizhetők az egyes eredmények a jövőben, ezek a monitoring mutatók mennyire lesznek összegezhető program szinten, alátámasztva a programok létjogosultságát
- multiplikátor hatás – milyen más piaci vagy társadalmi szereplőknél fog további haszonnal járni az adott fejlesztési elképzelés támogatása, akik fejlődése további piaci szereplők fejlődéséhez is hozzá fog-e járulni.

Mindezen alapelvek figyelembevételével, az egyes projektek értékelését úgy kell kialakítani, hogy a pontozási rendszerek a legjobb társadalmi haszonnal kecsegtető projekteket támogassák, vagyis a legjobb megoldások – idegen szókapcsolattal best practice – megkeresése a cél.

A társadalmi és magánhaszon megkülönböztetése ebből a szempontból kiemelt fontosságú. Piaci szereplők támogatása esetén realizálható magánhaszon hiányában társadalmi hasznot se lehet majd realizálni, mert egyes piaci szereplők nem fognak altruista módon úgy dönteni, hogy egy gazdasági szempontból nem fenntartható fejlesztést megvalósítsanak. A társadalmi haszon viszont az egész program indokoltságát támasztja alá az adófizetők szempontjából. A társadalmi szempontból haszonnal nem, vagy csak társadalmi költségekkel járó elképzeléseket nem lehet hosszú távon támogatni.

A társadalmi haszon vizsgálata során is felmerülhetnek problémák, például, hogy melyik hasznot milyen módon értékeljük, lehet-e például támogatni egy munkahelyteremtő beruházást, melynek jelentős környezeti károsítása van, vagy fordítva, például lehet-e támogatni egy olyan precíziós fejlesztést, melynek eredményképpen a munkavállalók száma csökken, de a kijutatott vegyszer mennyisége is.

Anyag és módszer

Vizsgálataim kezdetétől mind a hazai mind a nemzetközi szakirodalmak tanulmányozását elvégeztem, amelynek csak töredékét mutatom be ebben az írásomban.

Kiegészítő kutatásaim során összegyűjtöttem minden olyan számomra elérhető információt, amely a mezőgazdasági pályázatírás nemzetközi gyakorlatával kapcsolatos.

A hazai és külföldi tanulmányutak során mindig nagy hangsúlyt fektettem az agrár és vidékfejlesztési vállalkozások pályázati rendszerekhez kapcsolódó véleményére. Pályázatírói tevékenységem során több száz vállalkozással ismerkedtem meg valamint a majd ötszáz megírt pályázat és a meglévő majd 15 éves speciális szakmai tapasztalat is kellő alapot nyújt a következtetéseim megalapozottságához.

Eredmények

Kis bevezető után rátérek a vizsgálati eredményeim bemutatására, melyekben rendszerezem és összegzem a gyakorlati tapasztalataim és a feldolgozott irodalmak alapján összegyűlt ismereteket.

Nem megfelelő értékelés kockázatai

Amennyiben a már említett célt – azaz nem a legjobb megoldásokat támogatja a rendszer –, akkor a következő kockázatokkal kell számolni:

- a támogatott fejlesztési elképzelés – például az önerő hiánya miatt – meg sem valósul, ezzel jelentős időre leköti a rendelkezésre álló forrásokat, vagyis a társadalmi haszon, a hozzáadott érték növekedése egyáltalán nem vagy csak később jelentkezik;

- az alapelveket nem teljesítő projektek uniós finanszírozása ellehetetlenül, ehelyett tagállami adófizetői forintokból kell helyt állni;
- a megvalósult projekt bár a piaci szereplő szintjén hozzáadott érték növekedéssel jár, de helyi, vagy régiós szinten a projekt megvalósítása visszalépést eredményez, például csökken a felhasznált munkaerő;
- a támogatott projekt nem jelent előrelépést sem vállalkozás, sem helyi szinten, csak egy meglévő és elavult üzleti modell fenntartásához járul hozzá, ahelyett, hogy kellően innovatív lenne;
- a pályázati rendszerek olyan projekteket támogatnak, melyek nem kellően kidolgozottak, csak a már odaítélt támogatás esetén derül fény a költségek jóval magasabb szintjére, vagy arra, hogy az adott projekt a piaci szereplő hosszú távú elképzelésébe nem is illeszkedik igazán;
- a pályázatok előkészítése és bírálata mind a piaci szereplők, mind az állami szereplők szempontjából, jelentős költséggel és időráfordítással jár. A támogatott, de meg nem valósuló projektek esetében a piaci szereplők elveszítik az előkészítésre fordított pénzüket, ezzel erőforrást vonva el a normál napi működésről. Az állami szereplők pedig az egy-egy kérelemre jutó időráfordítást veszítik el, vagyis a többi támogatott kérelem bírálatának és projektmenedzsmentjének időigénye jelentősen nő, ami a piaci szereplő szintjén is további költségráfordítást eredményez, például az input anyagok piacán.

Pontozási szempontok értelmezése

A tisztánlátás érdekében a következőkben az ÚMVP és a VP pontozási rendszereit fogom áttekinteni, és csoportosítani az egyes pontozási szempontokat. A kertészeti beruházásokhoz kapcsolódó pontozást vizsgálva megállapítható, hogy jelentős eltérés a két programozási időszak között nem volt. A szempontok a következők szerint alakultak:

Szakmai szempontok – azon vizsgálati elemeket soroljuk ide, amit a szakma a saját szereplőitől elvár, vagyis úgy tekint rá, hogy a szakmán belül azok lehetnek a példaként szolgáló piaci szereplők, akik ezeket a szempontokat teljesítik. Az ÚMVP keretében ide sorolandó volt a termelői szervezeti tagság, valamint az agrárkörnyezet-gazdálkodásban való részvétel. Míg előbbi a szakmai képviselet, valamint a csekély mezőgazdasági piaci alkuképesség ellensúlyozására irányul, utóbbi kifejezhető abban, hogy magasabb környezetvédelmi elvárásokat teljesítő szereplők vehetnek részt benne. Ez utóbbi szempont a VP-ben kiegészült a minőségi rendszerben való részvétellel, ami nem a minőségi biztosítási rendszer meglétét, hanem az elismert magyar minőségi rendszerekben való részvételt jelentette.

Energetikai és környezeti szempontok – Már az ÚMVP-ben is megjelenő, de a VP-ben még nagyobb jelentőséget kapó energetikai szempontok tartoznak ebbe a csoportba. Ezek a projekthez kapcsolódnak, a megvalósított projektet jellemzik. Az uniós adófizetők elvárása az, hogy pazarló, a környezeti szempontokat hátrасoroló fejlesztéseket ne támogassanak közösségi forrásból. Amíg az ÚMVP-ben csak a megújuló energia használata jelentett pontot, addig a VP-ben ez a szempont további finomításra került, azaz a megújuló energia használata mellett, víztakarékosság, vagy szennyvíztakarékosság, a légszennyezés kibocsájtás csökkenése, vagy a keletkező hulladék csökkenés is megjelent, mint pontozási szempont. Emellett a VP-ben a fajlagos felhasznált energiacsökkentést is három ponttal honorálták, a százalékos megtakarítás függvényében. Sem a VP-ben sem az ÚMVP egyéb projekthez kapcsolódó szempont nem került vizsgálatra.

Ügyfél szempontok – ide sorolandók azok a szempontok, melyek az ügyfeleket jellemzik. Ezek többnyire adottságok a pályázók részéről, amin a beadást megelőzően már változtatni nem tudnak. Ebbe a szempontba sorolom a megvalósítási hely szerinti értékelést, aminek lényege az lenne, hogy a gazdaságilag hátrányosabb helyzetű településeken megvalósuló fejlesztések kerüljenek inkább támogatásra. A másik idetartozó szempontban lényeges változás volt a két programozási időszak között, míg az előbbiben a hátrányos helyzetű munkavállalót vagy ügyfélt honorálták, utóbbi programban a KKV besorolás szerinti státusz került pontozásra igen jelentős súllyal.

Munkahelyteremtés és -megőrzés – amíg az ÚMVP-ben volt lehetőség arra, hogy az ügyfél – bár pontot veszítve – csökkentse a munkavállalói létszámát, addig a VP-ben kötelező a megtartás, ezért utóbbi szempont nem is került honorálásra a 2020-ig tartó időszakban.

A fenti szempontok alapvetően kellően objektívek és áttekinthetők, azonban az látszik, hogy az összes pontszámon belül a súlyuk közel felét teszik ki a bírálati szempontoknak csak. Mind az ÚMVP mind pedig a VP esetében az üzleti és pénzügyi terv jelentős súllyal került bírálatra, azonban az ehhez kapcsolódó bírálati szempontok nem minden esetben voltak előre megismerhetők, és nem is voltak kellően objektív módon meghatározva.

1. táblázat: A VP és az ÚMVP Kertészet korszerűsítéséhez kapcsolódó pályázatok során alkalmazott pontozás

Szempont	ÚMVP (2007-2013)		VP (2014-2020)	
	Kedvezményezett	Max. pontszám	Kedvezményezett	Max. pontszám
I. Szakmai:	Termelői csoport vagy termelői szervezet tagja	10 pont	Termelői csoport vagy termelői szervezet tagja	4 pont
	AKG programban való részvétel	4 pont	Ökológiai gazdálkodás	3 pont
			Minőségrendszerben való részvétel	4 pont
II. Energetikai és környezeti szempontok:	Megújuló energiaforrás	10 pont	Megújuló energiaforrás	3 pont
			Környezeti szempontok érvényesítése	3 pont
			Energia hatékonyság javítása	3 pont
III. Ügyfél:	Nő, roma származású, csökkentett munkaképességű	6 pont	Mikro- vagy kis vállalkozás	15 pont
	Megvalósítási hely	2 pont	Megvalósítási hely	5 pont
IV. Munkahely teremtés:	Megtartás	6 pont	Létrehozás	6 pont
	Létrehozás	12 pont		
V. Pénzügyi terv:		20 pont		-
VI. Üzleti terv:		30 pont		55 pont
VII. Összesen:		100 pont		100 pont
	Kommunikációs terv	(+) 5 pont		-
	A vállalkozás társadalmi felelősségvállalása	(+) 5 pont		-
VIII. Max.		110 pont		100 pont

Forrás: saját szerkesztés 2019.

Üzleti és pénzügyi terv szempontok

Amint az előző táblázatból is látható, jelentős súllyal szerepelt mindkét programozási időszakban az üzleti és pénzügyi terv az értékelési szempontok között. Mindkét időszakban a két rész az üzleti és a pénzügyi terv rész „külön életet élt”, azaz az egyik vizsgálata, pontozása, nem befolyásolta a másik részre adható pontszámot. Kicsit kifordítva ezt a gondolatot egy kertészeti vállalkozás pénzügyi tervét benyújtva, a szöveges részeknél egy állattartó telepet bemutatva is maximális pontszámot lehetett kapni az értékelés során.

Ennek eredményeképpen felmerül, hogy valós üzleti és pénzügyi tervek készültek-e, vagy csak készült egy-egy egyszerűsített pénzügyi tábla, egy szöveges leírás mellett.

Mind az ÚMVP, mind a VP gyakorlatában a szöveges részek tartalmazták a következőket:

- Megalapozottság rész - pályázó és tevékenységének bemutatása, vevők és beszállítók részletezése bemutatása, egyszerűsített SWOT analízis
- Fenntarthatósági rész – beruházás bemutatása, elérni kívánt célok, a forrásösszetétel, hatások bemutatása, kockázatok.
- Innovatív tartalom – termék és technológiai innováció bemutatása.
- Költséghatékonyság – a beruházás takarékos jellegének bemutatása.

A szöveges részekről elkülönülten a kérelmezők készítettek pénzügyi tervet is, azonban nem volt arra pontozási szempont vagy előírás, mely a két rész közötti összefüggést vizsgálta volna.

Például a pénzügyi tervek vizsgálata során a naturáliák, az anyag és személy jellegű költségek nem kerültek vizsgálatra, azaz, ha az ügyfél arról írt, hogy megtízszerezi az üvegházi paradicsom termelését, akkor az a pénzügyi tervben nem került keresztellenőrzésre, hogy ennek a növekedésnek a személy- és anyagjellegű ráfordításban és a bevételekben van-e nyoma. Hasonlóan a mérleg terv részek sem kerültek ellenőrzésre, a beruházás, az adott támogatás, a tervezett tőkeemelés, vagy forrásbevonás megjelenik-e a pénzügyi terv megfelelő sorai között.

A fentiek helyett a pénzügyi terv pontozása során csak olyan szempontok kerültek vizsgálatra, hogy növekszik-e az árbevétel, mindig pozitív-e az adózás előtti eredmény, és hogy a tervezett beruházási támogatás meghaladja-e az előző lezárt év árbevételének a tízszeresét.

A pénzügyi terv vizsgálat nem mindig így történt. Az ÚMVP indulásakor 2007-ben és 2008-ban volt kísérlet arra, hogy a pénzügyi terv a fentiektől eltérően, szofisztikáltan kerüljön értékelésre, erről a jó gyakorlatok során fogok írni.

Egyéb lényeges, de nem értékelt szempontok

Mind az ÚMVP mind pedig a VP esetében a következő szempontok nem kerültek értékelésre, vagy nem megfelelő mértékben:

Ezek közül az általam legfontosabbnak vélt szempont az *előkészítettség vizsgálata*. A bírálatok során egyik programozási időszakban sem értékelték azt, hogy például az ügyfél rendelkezik-e már jogerős építési engedéllyel, vagy ezen túl rendelkezik-e például kiviteli tervekkel vagy nagyobb beruházások esetén környezet használati engedéllyel. Mindkét program esetében az ügyfelek részéről elegendő volt azt alátámasztani, hogy az engedélyezést az ügyfél elindította, ezért sok ügyfél élt azzal a lehetőséggel, hogy a támogatási kérelme benyújtását követően a költséges engedélyezési eljárást leállította addig, míg a támogatói döntést meg nem kapta. Ez együtt járt azzal, hogy nem kellően átgondolt, már engedélyezett projektek kerültek

támogatásra, ezzel olyan projektek kötődtek le forrást, melyeket például a kiszemelt területen nem is lehetett megvalósítani.

Egyik programozási időszakban sem került értékelésre a *finanszírozási források megléte*. Vagyis az engedélyek hiánya mellett sok esetben olyan projektek is támogatásra kerültek, melyekhez a szükséges önerő sem a pályázat benyújtásának, sem az odaítélés pillanatában nem állt rendelkezésre. Ezekben az esetekben sok pályázó abból indult ki, hogy a szükséges idegen forrásnak majd csak akkor jár utána, ha a támogatási kérelme nyert. Emellett voltak olyan kérelmezők is, akik abban a feltételezésben bíztak, hogy a fejlesztés jelentős túlárzásával, így a fajlagos támogatás jelentős – ámbár tiltott megnövelésével, majd maguk tudják a beruházást finanszírozni. Ezen okok miatt sok piaci szereplő olyan mértékű beruházást tervezett meg, mely a vállalkozás jelenlegi helyzetében indokolatlan, nagyságrendileg túlzó volt.

Az ÚMVP és a VP keretében benyújtott kérelmek esetében a korábbi *projektmenedzsment tapasztalatok* szintén nem vagy nem kellő mértékben kerültek értékelésre. Azok a vállalkozások, melyek már hajtottak végre beruházást, jóval nagyobb tapasztalatokkal rendelkeznek egy-egy projekt buktatóinak elkerülése terén. Bár érheti ezt a szempont rendszert az a bíráló, hogy akkor megint annak adunk támogatást, aki már korábban is kapott, és elszámolt vele, de ha az a kormányzati szempont, hogy a közösségi forrásokat minél hamarabb a tagország lehívja, akkor a bíráló során ezt is figyelembe kellett volna venni.

Az előző aspektus mellett szintén nem kerültek értékelésre azok a szempontok, hogy az előkészítésbe, a tervezésbe és a megvalósításba milyen kvalifikáltsággal rendelkező, a belső projektmenedzsmentet támogató *külső szakértők* kerültek bevonásra, és ők milyen projektmenedzsment tapasztalatokkal rendelkeznek. A korábbi évek egyik jelentős hibájának tartom, hogy a pályázat író vállalkozásokkal szemben támasztott kritériumok nem kerültek meghatározásra. Ennek eredményeképpen ezt nem is lehet jelenleg kellően objektív módon értékelni, de biztosan kijelenthető, hogy egy pénzügyi, közbeszerzési, tervezési, költségvetés-készítő tapasztalattal is rendelkező pályázati tanácsadó vállalkozás projektbe való bevonása, mind az előkészítést, mind a végrehajtást jelentős gyorsítja, hozzájárul a sikeres megvalósításhoz.

A pályázatok során szintén nem került értékelésre, hogy *milyen hosszú ideje működnek* a vállalkozások. A hosszú működési idő a tulajdonosok részéről mindig magasabb elkötelezettséget jelent. Ezek a tulajdonosok a fejlesztéseiket jobban átgondolják, és nem vágnak olyan fejlesztésbe, mely a vállalkozás hosszú távú fennmaradását fenyegetné.

A fenti szempontok mellett még sok más *egyéb szempontot* meg lehetne határozni, mint például a vállalkozás menedzsmentjének, tulajdonosainak kapcsolatrendszere, egyéb szervezetekben betöltött szerepkör (gazdakör, termelői csoport, érdekképviselet, kamara, stb.) a banki finanszírozási múlt és így tovább, mely szempontok biztosan pozitívan hatnak egy-egy beruházás megvalósítására, azonban ezeket a szempontokat nehéz számszerűsíteni, ezért a pontozásba való bevonásuk sem biztos, hogy indokolt.

A pontozási rendszerek során elkövetett leggyakoribb hibák

Mind a Vidékfejlesztési Program, mind az azt megelőző ÚMVP program számos pontozási hibát hordozott magában, mely egyes támogatási igénylőket hátrányosan érintett, ezekből – a teljesség igénye nélkül – szemezgetek néhányat, annak érdekében, hogy a pontozási problémákra felhívjam a figyelmet.

Vállalkozásra gyakorolt hatás helytelen vizsgálata

Ahogy az előző táblázatból is látható, a megújuló energiára és az energiahatékonyság javítására a VP-ben 3-3 pontot lehetett kapni. Az elsőnek feltétele volt, hogy legyen a kérelemben megújuló energia, de annak a vállalkozás méretére gyakorolt hatása már nem került vizsgálatra. Így ha pl. az ügyfél egy minimális napelemes rendszerre pályázott 1-2kW-os teljesítménnyel, akkor is kaphatott rá ugyanannyi pontot, mintha ha a teljes elektromos áram igényét fedezte volna fotovoltaikus rendszerrel. Ugyanígy a megtakarítás esetében elegendő volt 10%-os energia megtakarítást elérni, de ennek bázisa már nem került egyértelműen definiálásra, hogy ezt épületenként, telephelyenként vagy kérelmezőként kell-e értelmezni. Így ha pl. az ügyfél egy 10 m²-es portaépület energetikai korszerűsítését tervezte, akkor ugyanannyi pontot kaphatott, mintha, egy 2000 m²-es baromfi istállót szigetelt volna le.

Egyes szempontok közötti helytelen súlyozás

A VP esetében a vállalkozás mérete 5/15 ponttal volt honorálható, ha a létszám nem érte el az 50 főt, vagyis a vállalkozás nem volt középvállalkozás. Ez a 15%-os súly gyakorlatilag meghatározta a VP szarvasmarhatelek korszerűsítése, vagy Kisméretű terménytároló, -szárító és -tisztító építése, korszerűsítése jogcímeiken belül a nyertesek körét. Akik az előbbi esetben 50 fő feletti létszámmal, vagy utóbbi esetben 10 fő feletti létszámmal rendelkeztek, azok már csak gyenge esélyekkel indultak, mivel a -10 vagy -15 ponttal már biztosan vonal alá kerültek a bírálat során.

Helytelen parametrizálás

A VP esetében a munkahelyek létrehozására összesen 6 pont volt adható, mely pontokat az alábbiak szerint lehetett megkapni:

<i>Több mint 50 millió Ft / új munkahely</i>	<i>0</i>
<i>10 – 50 millió Ft / új munkahely</i>	<i>3</i>
<i>Kevesebb, mint 10 millió Ft / új munkahely</i>	<i>6</i>

Egy maximális támogatási igényű állattartó telep esetén (500 millió forint) összesen 51 főt kellett volna a vállalkozásnak vállalnia a 6 pontért. Ma egy nagy létszámú baromfi vagy sertés telep 4-5 fő állandó munkavállalóval ellátható, így ez irreális elvárás volt a kiíró részéről. A 3 pontért is legalább 11 főt kellett volna vállalni.

Ennek eredményeképpen sokan ezt a 6 pontot inkább „elengedték”, vagyis létszámot nem vállaltak, annak ellenére, hogy 3-4 fő felvétele vállalható lett volna részükről is.

Értelmetlen pontozási szempont

A VP esetében már a programba bekerült – jelzem hibásan – hogy a kérelmek pontozása során többlet pontot ér, ha az ügyfél minőségi rendszerben részt vesz (4 pont). Azonban a VP 2016-os indulásakor és a 2017-es pályázati dömpingben elfogadott és működő minőségi rendszer Magyarországon nem volt, csak 2018 végén jelent meg az az AM rendelet, mely ezek létrehozását szabályozza. Ennek megfelelően erre a szempontra senki sem kaphatott pontot.

Egyes kérelmezőket hátrányos érintő pontozás

Az ÚMVP program keretében a romák foglalkoztatását még előnyben részesítette a pontozási rendszer – de nem mindegyik ügyfél esetében. Amennyiben az ügyfél jogi személy volt, akkor

elegendő volt vállalni, hogy roma származású személyt fog a vállalkozás alkalmazni, azonban természetes személyek esetében (egyéni vállalkozók, őstermelők) csak abban esetben járt erre a szempontra pontszám, ha maga az ügyfél volt romaszármazású – függetlenül attól, hogy hány romát foglalkoztat, vagy tervez a fejlesztést követően felvenni.

Hasztalan szempontok

Üzleti terv és pénzügyi terv pontozásánál már jeleztem, hogy az, hogy az ügyfél felsorol-e három kockázatot és három kezelési módot, vagy a pénzügyi tervben az árbevétele folyamatosan növekszik-e, nem megfelelő szempontok egy 500 millió forintot elérő támogatás megítélésékor. Ekkora támogatási összeg lekötésekor jóval kidolgozottabb, akár bankok által is alkalmazott értékelési szempontokat kellene alkalmazni, annak elkerülése céljából, hogy a megítélt támogatások egy banki finanszírozás elmaradása miatt ne kerüljenek feleslegesen hosszú időre lekötésre.

Jó vagy jobb megoldások a bírálati rendszerekben

A fentiekben elég sor bírálattal illettem mind a VP, mind az ÚMVP pontozási rendszerét, de egy előnyüket mindenképpen ki kell emelnem az AVOP programhoz képest, hogy nagy számú támogatási kérelmet lehetett velük viszonylag kevés időráfordítással értékelni. Igaz ez az időbeli nyereség a VP esetében az egyéb adminisztrációs igények miatt elveszett, de ha ezek a bürokratikus akadályok leépülnének, a fenti pontozások lehetővé tennék a gyors bírálatot.

Pest megye pályázatok

Természetesen a többi operatív program mellett számos pontozási rendszer létezik. Eddigi szakmai tapasztalatom alapján a Pénzügyi Minisztérium által működtetett Pest megye pályázat pontozási rendszerét tartom az egyik legletisztultabb értékelési rendszernek.

Az egyes értékelési szempontok között itt egyértelműen megjelenik a céges múlt pontozása, mely a projektcégeket – vagyis csak a támogatás felvételére alakult cégeket – jelentősen alul pontozza. A pénzügyi mutatók, mint az eredményesség, az árbevétel arányos beruházás (az se jó, ha túl alacsony, az se ha túl magas) a növekedési potenciál és az eszközarányos beruházás a kérelmezők által is jól áttekinthető módon megjelennek, így az egyes kérelmezők az általuk elérhető pontszámokat előre becsülhetik.

Az előkészítettség is pontot ér, így aki a kérelmét alaposan előkészíti, minden ajánlatot beszerez, az maximális pontot kaphat, szemben azzal az VP-s gyakorlattal, hogy az ajánlatokat elegendő volt a hiánypótlásra a kérelmezőknek produkálni, így az is ugyanolyan eséllyel indult, aki a támogatási kérelmét sebtében – kevésbé átgondoltan állította össze.

A fenti szempontok mellett ebben a pontozásban is megjelenik a programozás elve – komplexitás címszó alatt. Így ha az ügyfél igazolta, hogy a fejlesztés kapcsolódik egy korábban már megkezdett fejlesztéshez, akkor szintén plusz pontot kaphatott.

Pénzügyi tervek értékelési rendszere az ÚMVP program indulásakor

A Szent István Egyetem és az Agrárgazdasági Kutató Intézet munkatársaival közösen 2007-ben kidolgozásra került egy olyan pénzügyi terv bírálati rendszer, mely az egyes kérelmezők és az egyes jogcímeik sajátosságait figyelembe vette.

Az akkori rendszer kidolgozásának indoka az volt, hogy az előző AVOP program esetében alkalmazott pénzügyi bírálati rendszerek értékelése nagyon sok időt és energiát vett igénybe, és ezzel együtt nem volt kellően objektív és szakmai.

A pontozási rendszer öt szempont csoportból tevődött össze. Az első a beruházás éveire vonatkozó koherencia vizsgálat volt, melyekre összesen 4 pont volt adható az alábbiak szerint:

1. *A befektetett eszközök növekménye mínusz az azévi amortizáció értéke megegyezik a beruházási összeg +5, -10 százalékaival, akkor 1 pont*
2. *A saját tőke növekménye egyenlő a vissza nem térítendő támogatások és az adott évi mérleg szerinti eredmény összegével. Ha az eltérés +/-10% 1 pont.*
3. *Az értékcsökkenési leírás növekménye megegyezik a beszerzett (beszerzendő) eszközökre jutó kalkulált amortizáció +-20%-val, akkor 2 pont, ha a +-40%-val, akkor 1 pont, különben 0 pont.*

A második szempont a működtetés éveire vonatkozó koherencia vizsgálat volt, a következők szerint:

4. *A saját tőkének növekedni kell az adott évi mérleg szerinti eredménnyel is. Ha az eltérés +-5 %-on belül van, akkor 2 pont, különben 0 pont.*

Mindkét koherencia vizsgálatnak a célja az volt, hogy az alapvetően a pénzügyi tervezési szabályokat a pénzügyi terv készítésekor figyelembe vették-e, vagyis a pénzügyi terv kellően megalapozott szabályok szerint vagy csak ad-hoc módon beállított számok alapján született-e.

A harmadik szempontcsoportot a bázis adatok értékelése jelentette. Ennek keretében az előzetesen tipizált üzem alábbi bázis értékei összevetésre került az AKI tesztüzemi rendszerében megtalálható mintaüzemek standardizált értékeivel.

1. *1 EUME-re jutó mezőgazdasági szolgáltatások nélkül számított termelési érték (eFt/EUME),*
2. *1 EUME-re jutó adózás előtti eredmény (eFt/EUME)*
3. *Mezőgazdasági szolgáltatással korrigált termelési-értékarányos jövedelmezőség (%)*

Amennyiben a kérelmező mutatója az alsó és a felső negyed átlaga között van, akkor 1 pontot, ha a mutató felső negyed és a felső negyed +30% közé esik, akkor 2 pont, azaz maximális 6 pontot kapott a kérelmező.

A negyedik szempontcsoportot a pénzügyi terv valóságtartalma jelentette, itt az előző pontban bemutatott mutatók kerültek vizsgálatra, de nem a bázis, hanem a működtetés negyedik évében. Amennyiben az üzem mutatója kisebb, mint a referencia adatok alsó negyede, vagy ha nagyobb, mint a felső negyede és +30%-a, akkor 0 pontot kapott a kérelmező, vagyis a pontozás szerint a terv irreálisan alacsony vagy magas volt. De ha a mutató az alsó negyed és a felső negyed +30% közé esett, akkor 1 pontot lehetett szempontonként kapni.

Az utolsó vizsgálati szempont az üzem növekedése volt:

Az üzem mezőgazdasági területe a 4. évre nézve nő, akkor 5 százalékpontonkénti növekedésre 1 pont adható, de maximális 5 pontot lehet adni.

Így az 5 szempontcsoportra összesen 20 pontot kaphatott a kérelmező. A rendszer előnyei a következők voltak:

- Az értékelés teljesen objektív volt, a benyújtott üzemméret tábla és pénzügyi terv alapján a pontozás elvégezhető volt automatizált módon.
- Az üzem egyes mutatói nem egy előre önkényesen meghatározott értékkel, hanem ténylegesen létező Magyarországon működő hasonló ágazatban és méretben gazdálkodók értékeivel kerültek összevetésre.
- A rendszer tartalmazott „nyeregponot”. Tehát sem az alultervezett, sem a túlságosan optimista, irreális magas árbevételt, vagy eredményt vállaló kérelmezők nem kaptak maximális pontot.
- Standardizált értékeket vizsgált a rendszer, így az üzemméretből adódó különbségek az egyes kérelmezők között szűrhetőek voltak.

Mint minden pontozási rendszernek ennek is akadtak problémás elemei:

- A referencia értékek – bár azokat az AKI az adatközléseiben közzé tette – sokak számára nem voltak ismertek, ezért a kérelmezők az általuk elérhető pontszámot nem tudták előre. (Ha viszont tudták volna, akkor a valóságtartalom vizsgálatnak nem lett volna értelme)
- A rendszer bonyolult előzetes programozási igénnyel járt, de ezt követően már gyorsan lehetett vele pontozni.
- Az egyéni vállalkozóknak és az őstermelőknek is a kettős könyvvitelű szemléletben kellett tervezni az összehasonlíthatóság érdekében, ami sok ügyfélnek további kihívást jelentett.

Következtetések, javaslatok

A különböző típusú és különböző ágazatokhoz kötődő pályázati rendszerek vizsgálata hosszú múltra tekint vissza, (Guth et al. 2000) melyet nagyban befolyásoltak a gazdasági, természeti és emberi erőforrások mennyiségi és minőségi kérdései, valamint a kapcsolódó politikai akaratok folytonos változásai, de a kérdéskör vizsgálata nem kerül le a napirendről a társadalmi és gazdasági folyamatokra gyakorolt komplex hatása okán sem.

Az eddig a témában született vizsgálatok nagyobb része a pályázati rendszerek többségét érintő problémahalmazok feltárására irányultak. A vizsgálatok tárgyát számos esetben a sérülékeny gazdasági szerkezet, a kedvezőtlen társadalmi és demográfiai folyamatok, az előregedés, elvándorlás, munkanélküliség és az ágazati hatékonyság növelés képezték. Feltárára kerültek az ok-okozati tényezők mellett a történelmi sajátosságokon alapuló átfogó folyamatok is. Összességében az a kép rajzolódott ki, hogy a hazai mezőgazdasági támogatási rendszer hatékonyabb működtetésére igen nagy szükség mutatkozik, valamint igen nagy tartalékok mutatkoznak a hatékonyság növelhetőségének szempontjából.

Vizsgálatom elkészítését alapvetően az motiválta, hogy megvizsgáljam a magyar mezőgazdasági pályázatok rendszerének működését, mivel ezen kérdéskör alapos elemzése után számos módosító javaslattal szándékozom hozzájárulni a rendszer további fejlesztéséhez, épüléséhez, megítélésem szerint hatékonyabb működésének elősegítése érdekében.

A projektciklus menedzsment egyik fő jellemzője abban rejlik, hogy a korábbi projektek során szerzett tapasztalatokat az új projektekbe beépítjük. Ez alapvetően nem csak projektszinten, hanem a programozás szintjén is működhet, azaz az ÚMVP végrehajtása során szerzett pontozási tapasztalatokat fel lehetett volna használni a VP során is, bár erre kevés szándék volt,

és nem állt kellő mértékű erőforrás sem rendelkezésre, hogy a keletkezett rengeteg adat feldolgozásra kerüljön, hogy azokból következtetéseket lehessen levonni.

Alapvető feladat egy dinamikus értékelési rendszer működtetése lenne, mely azt az értékelési rendszert jelenti, mely adatbázisba rendezi a korábbi értékelés és végrehajtások sajátosságait, ezeket a kapott adatokat elemzi, és ezek alapján a pontozási rendszereket finom hangolja. Ezt a rendszert nevezem én dinamikus értékelési rendszernek.

Dinamikus értékelési rendszer sajátosságai a következők:

- előző programozási időszak, vagy a félidei felülvizsgálat eredményeiből indul ki;
- a sikeres projektek eredménymutatóit gyűjti, pl. létszám, képzettség, gyakorlat, múlt, innováció, pénzügyi adatok, ismertség alapján;
- a fenti adatok mellett az elutasított kérelmek, a támogatott, de meg nem valósított kérelmek, valamint a megvalósított, de nem működő kérelmek adatait is összegzi;
- a kapott adatok alapján történik meg a szempontok „finomhangolása”.

Figyelembe véve az előző részekben vizsgált szempontokat és ismertetve az elkövetett hibákat az egyes bírálati szempontok során, továbbá bemutatva a lehetséges jó vagy a jelenleginél jobb megoldásokat, a bírálati szempontokkal támasztott követelményeket a következő szerint lehet meghatározni:

1. A pontozási rendszerek kellő mértékben objektívek, és ezek az egyes objektív szempontok előre meg is ismerhetők, azaz a piaci szereplők tisztában lehetnek vele, hogy hozzávetőleg mekkora esélyük is van elindulni.
2. Az egyes szempontok ellenőrzése biztosított, az nem jár jelentős idő vagy költség igényel egyik szereplő számára sem.
3. Az egyes szempontok a súlyuknak megfelelően kerülnek értékelésre.
4. A pontozás nem tartalmaz logikai bukfenceket, összeadási, számszerűsítési hibákat.
5. Nem kerülnek olyan szempontok meghatározásra, melyeket minden kérelmező, vagy egyik kérelmező sem tud teljesíteni.
6. A szempontok úgy kerülnek meghatározásra, hogy az egyes értékelt projektek által elért pontszámok jelentősen szóródjanak, vagyis a támogatott és nem támogatott kérelmek között egyértelmű határt lehessen kijelölni.
7. A pontozási szempontok és az azokhoz kapcsolódó eljárásrendek vitathatatlannak és objektívek, nem adnak lehetőséget a megtámadásra.
8. Minden piaci szereplő esetében legyen elméleti lehetőség arra, hogy a pontozási szempontokat vállalni vagy teljesíteni tudja, a szempont ne határozzon meg irreális elvárást.
9. A pontozási szempont vegye figyelembe a célcsoport adottságait.
10. A pontozás jelentsen szelektálást, vagyis azoknak a pontozási rendszereknek nincsen értelme és jelentősége, ahol minden kérelem elutasításra vagy egységesen támogatásra kerül.
11. Kapcsolódjon hozzá reális szankció rendszer.
12. A pontozási rendszerek legyenek dinamikusak, vagyis az előző pályázati időszakokban felhalmozott tapasztalatok kerüljenek beépítésre a következő időszakokban, vagy programozási időszakokban, ugyanazt a hibát több alkalommal ne kövessük el.

Az imént megfogalmazott, a bírálati szempontokkal szemben támasztott követelmények gyakorlati alkalmazásával foglalkozó javaslataim figyelembevételével, számos jelenleg a rendszer működését gátoló, lassító és egyéb problémát lehetne megszüntetnie, mely

véleményem szerint egy igen markáns javulást eredményezhetne a vizsgált pályázati rendszer működtetése során.

Irodalomjegyzék

1. Bourgeon J-M. – Chambers R. G. (2000): Stop-and-Go Agricultural Policies, *American Journal of Agricultural Economics*, 82.1, 1-13 p.
2. Buday-Sántha A. (2010): Vidékfejlesztés, *Gazdálkodás*, Budapest, 54. 7. 792-798 p.
3. Dorgai L. – Udovecz G. (2009): A közvetlen agrártámogatások feltételezett csökkentésének becsült hatásai Magyarországon, *Gazdálkodás*, 53. évfolyam, 2. szám 128-137.
4. Egyedné Gergely, J. (2015). Az önkormányzatok lehetőségei a szuburbanizációs folyamatok alakításában. A szuburbanizációs hatások térbeli megjelenése és a különbségek mögötti lehetséges okok vizsgálata a Budapesti Agglomeráció példáján (Doctoral dissertation, Budapesti Corvinus Egyetem). DOI: 10.14267/phd.2015013
5. Fazekas S. (2010): A magyar vidék talpra állításáért! *Gazdálkodás*. 54. 6. 583-586.
6. Goda P., Tóth T. (2013): Pókháló- entrópia, mint új rendszervizsgálati megközelítés a területi elemzésekben. In: *Területi Statisztika*, 53 (2) pp. 169-189. DOI: 10.15196/TS560101
7. Gujarati D. N. (2003): *Basic Econometrics*. McGraw-Hill Higher Education.
8. Guth L. ; Káposzta J. ; Kapronczai I. ; Lehota J. ; Molnár J. ; Péter B.; Puskás, J.; Szénay L. ; Tóth T. ; Villányi, L. ; et al. *Agrárgazdaságtan Budapest, Magyarország : Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó* (2000) , 242 p.
9. Horváth, M.-Józsa Z. (2016): "Az államigazgatás helyi és területi szervei: koncentráció és koncentrátum." 564-582. DOI: 10.14232/phd.3950
10. Kollár K., Goda P., Tóth T. (2009): The Main Dimensions of the Regional Competitiveness *Delhi Business Review* 10:(2) p. 109.
11. Nagy L. - Balogh P. (2013): *Ökonometria*, Debreceni Egyetem, Debrecen 160 pp.
12. Ritter K. - Nagy H. - Tóth T. (2013): Hátrányos helyzetű vidéki térségek és helyi fejlesztési lehetőségeik egy Észak-magyarországi példán keresztül. pp. 224-242. In: Lukovics M. - Savanya P. (szerk.) (2013): *Új hangsúlyok a területi fejlődésben*. Szeged: JATE Press

BENEFITS AND CHALLENGES OF PASTORALISM SYSTEM IN ETHIOPIA

Abdulkadr Ahmed Abduletif

PhD Student

Enyedi György Doctoral School of Regional Sciences, Faculty of Economics and Social Sciences, Szent István University

E-mail: Ahmed.Abdulkadr@phd.uni-szie.hu

Abstract

Pastoralism is an important livelihood system practice in most of the dryland areas of the globe. It is a source of income and way of livelihood for hundreds of millions of world population. This research aimed at explaining the benefits of pastoral system, identifying the main challenges the sector faced based on secondary data obtained from different official records such as FAO, CSA (Central Statistical Authority of Ethiopia) and published research article and government reports. Besides this, this research also tried to indicate the possible way outs. Economically it contributes about 10%-40% of national GDP of countries and over 1.3 billion people benefited from the livestock value chain. Ethiopia has the largest livestock population in Africa (first in Africa, and 5th in the world) and 20 % of the national export and 90% of live animal export of the Ethiopian trade, and 80% of annual milk supply to the Ethiopian community resulted directly from the pastoralists. Yet the sectorial contribution has many bottlenecks and the most important one is lack of appropriate policy due to the misconception that the system is economically not feasible and environmentally unfriendly. In addition to this, unexpected, but short period drought and weak market chain, limited access to feed, equipment and information, market chain, animal health (veterinary) are contributing factors to the low contribution of the livestock sector. Ethiopia, with its huge livestock population and the increasing demand of global meat and milk demand, should give attention towards the sectorial development including provision of infrastructure such as milk and milk processing industries, leather and leather processing industries, and focus on Diversification of economic activities in the pastoral areas. Besides, the government of Ethiopia should give an emphasis on developing policies and strategies to increase productivity of livestock and maintain the development of the sector. Furthermore, the government should devise mechanisms to control the illegal inter-boarder live animal export and way of measuring unaccounted (nonmarketable) values of livestock pastoral contributions.

Keywords: *Pastoralism, Livestock, Sustainability, Challenges,*

JEL classification: *F63, O13*

LCC: *S589.75-589.76, HT388*

Introduction to Ethiopian Pastoral System

Pastoralism is one of the main livelihoods in the world's drylands through livestock production. According to league to pastoral people and endogenous livestock development, Pastoralists are those who primarily use livestock production as a means of living in a dry area with high temperature, shortage of rainfall and lack of access to grazing lands.

Production and livelihood are the most common and widely used perspectives to define pastoralism. In the production perspective, pastoralism is defined as branch of agriculture concerned with livestock production in dry or cold rangeland areas, whereas in the livelihood perspective, it's a way of living with herds of animals Blench (2001), or a way of leading life

on less productive lands via livestock herding (IFAD, 2008) and delivers huge economic and environmental contributions. Pastoralism to Ethiopian pastoral community is a means of livelihood system though the government of Ethiopia defines as part of agricultural production.

Pastoral system (an alternative term for pastoralism) is a mechanism found in rangeland areas with a relatively large size of animals characterized by the use of livestock grazing. The main aim of management of livestock in a pastoral system is to maintain, minimize risk and adapt to institutional environments with a proper use of communal grazing area. This indicates that the system is highly integrated to increasing its livestock productivity in the shared grazing land. Besides pastoralists are responsible to maintain the ecosystem so as to get enough grasses to feed their livestock.

According to UNEP (2014), pastoralism is exercised by more than 200 million people across the world including nomads, transhumant herders, and agro-pastoral communities producing high quality of livestock products (milk, meat, fiber, and leather etc.) Under the same report, it is stated that the system has a mechanism of conserving the rangeland biodiversity and protecting ecosystem on more than one-fourth of the world's rangeland pastoralists occupy.

Most of the researches that have been done on pastoralism are categorized in the area of anthropology, natural science, and environments. In this regard, Anthropologists took the highest credit in qualitatively identifying the social integrity of the pastoral community and their livestock. On the other hand, the issue of livestock raising and range management was the main concern of Natural scientists and agronomists on their study of pastoralism. Whereas environmentalists, mainly involved in the studies with the concern for risky ecological conditions of the pastoralists and their emphasis was in the area of natural resources and the dangers that might be involved by the community which disregards the holistic approach (Konsczacki Z. A .1978).

(Blench, 2001) indicated that mobility of pastoralists often used as a key factor to classify types of pastoralism. Pastoralists in Ethiopia can be categorized as nomadic and transhumant. Nomadic pastoralism is a way of living with no fixed seasonal location whereas transhumant pastoralism is a mobile system where the pastoralists rotate the same areas across different seasons. There are also other forms of pastoralism such as pastoral farming (pastoral mobility with little or no long-distance movement).

In addition, there is agro-pastoralism in the transition zone between pastoral areas and agricultural areas. People who live on agro-pastoralism are called "agro-pastoralists. Agro-pastoralism is defined as a set of practices that combines pastoral livelihoods with a production of millet, sorghum, maize, vegetables, and pulses (annual legumes). By definition, the difference between pastoralism and agro-pastoralism is that the main income generating mechanism pastoralists is livestock and livestock products, whereas cultivation with the small number of livestock production is the main source of income for agro-pastoralists (IFAD, 2008).

The prospective of agriculture are challenged by efficiency problems in many African and other developing countries, like in Nigeria, where half of the arable land of the country is not cultivated while considerable food import is needed to supply the population. Modern and large-scale farms are not common there as well (Neszmélyi, 2016), Besides Nigeria and a significant part of Ethiopia the scarcity of water can be considered as another factor that limit the efficiency of farming and it can generate international tensions, like among riparian countries on the distribution of the runoff of Nile river (Kozár-Neszmélyi, 2019). In other developing

economies, like in the newly industrializing Asian economies (South-Korea, Taiwan), the overall lack of arable lands and the scattered, miniature sized farms (Neszmélyi, 2017) are the limiting constraints.

According to FAO (2015), Ethiopia has the largest livestock population in Africa (first in Africa, and 5th in the world). CSA (2017) data showed that there are 59.486 million heads of cattle, 30.69 million sheep, 30.2 million goats, 59.49 million all poultry (Chicken, laying hens, non-laying hens, pullets, cockerels, cocks), 11 million equines (donkeys, horses, mules) and 1.2 million camels, and 6.18 million beehives distributed in all the administrative regions. Cattle are a very common asset in Ethiopian households; 12.5 million households, or 70 percent of the total population, depend fully or partly on cattle for their livelihoods (FAO, 2018).

Although 20% of the national export and 90% of live animal export of the Ethiopian trade, and 80% of annual milk supply to the Ethiopian community resulted directly from the pastoralists. Yet the sectorial contribution is low. Therefore, the main aim of this research is to explain the benefits of pastoral system, identify the main challenges the sector has been facing. Besides, this research will also to indicate the possible way outs.

Material and Methods

Pastoralism as a system has long been considered as the mainstay of the rural society living in dryland areas in such a way that majority of the community has relied on it. Besides the pastoral areas identified by the government, the livestock population size in the remaining regions is much higher. This indicates that, almost all rural Ethiopian community is involved in livestock production and one way another all Ethiopians depend on it. This study designed to assess the hypothesis that livestock sector and the pastoral system has more advantage than its disadvantages implicated by several environmentalists. In this research, secondary data obtained from different official records such as FAO, CSA (Central Statistical Authority of Ethiopia) and published research article and government reports were used to answer the research hypothesis.

Results

Benefits of Pastoral System

Ethiopia is one of the developing countries blessed with an immense, but untapped livestock resources scattered over diverse agro-ecologies. About 12% of Ethiopia's 74 million people are pastoralists (CSA, 2008), herding their livestock in the arid and semi-arid lowlands that constitute about 63% of the country's land mass (MoARD, 2008).

As indicated on the fig1 above, the total cattle population in the year 2017/18 has increased by 6.41 million while sheep population has increased by 5.8 million and goat by about 8.6 million in the given period. As it can be seen from the chart, majority of the animals are female sex and almost all are indigenous types. In general, we can understand that the livestock population of cattle, sheep and goats has an increasing trend over the study period.

Pastoralism has a significant contribution to countries national GDP (10%-44%) and over 1.3 billion people are estimated benefiting from livestock value chain (WISP 2016). According to Coalition of European Lobbies on Eastern African Pastoralism (CELEP) report (CELEP, 2017), 20 % of the national export and 90% of live animal export of the Ethiopian trade, and 80% of annual milk supply to the Ethiopian community resulted directly from the pastoralists and

contributes 19%, 13% and 8% of GDP in Ethiopia, Kenya and Uganda, respectively (Nyariki, 2017). It also contributes close to 60% of the meat and milk products consumed in West African countries (United Nations Economic Commission for Africa (UNECA, 2016).

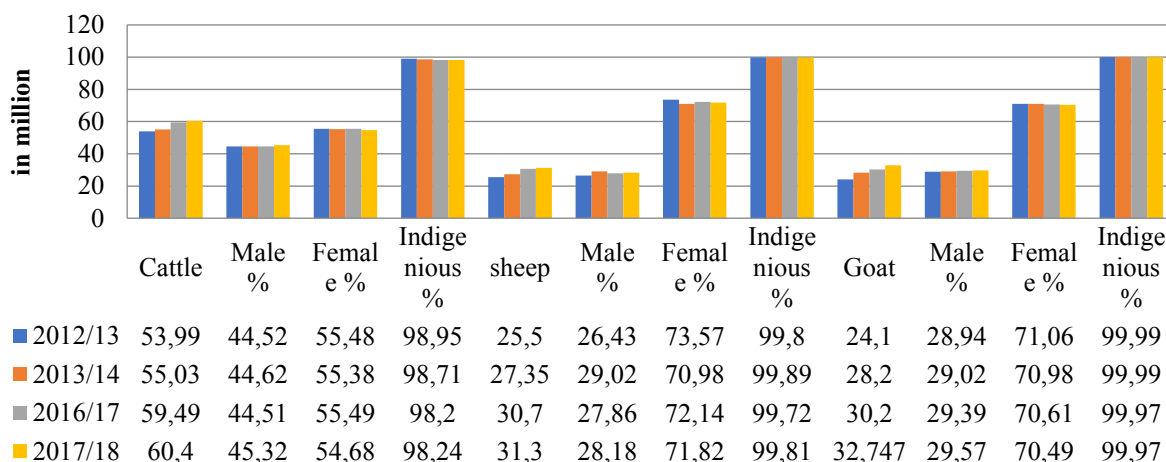


Fig 1: Estimated cattle, sheep and goat population by sex, and breed Ethiopia from 2012/13-2017/18

Source: Central Statistical Authority of Ethiopia, 2018

Pastoralism has a significant contribution to countries national GDP (10%-44%) and over 1.3 billion people are estimated benefiting from livestock value chain (WISP 2016). According to Coalition of European Lobbies on Eastern African Pastoralism (CELEP) report (CELEP, 2017), 20 % of the national export and 90% of live animal export of the Ethiopian trade, and 80% of annual milk supply to the Ethiopian community resulted directly from the pastoralists and contributes 19%, 13% and 8% of GDP in Ethiopia, Kenya and Uganda, respectively (Nyariki, 2017). It also contributes close to 60% of the meat and milk products consumed in West African countries (United Nations Economic Commission for Africa (UNECA, 2016).

Pastoralism plays a pivotal role in the national economy by providing labor income, food, nutrition security for the pastoral community. Besides, it is the best system to use marginalized and less productive lands. It also helps sustain and preserve the natural resources and the ecosystem (Mohammed Yimer (2015), brief for GSDR. Furthermore, it is the best way for communities living in a very harsh environment with high temperature, low amount of rainfall and water sources. According to report by Catley and Andy (2017) in Feinstein International Center and Mohammed Yimer (2015) in a Brief for GSDR, pastoralism is the best alternative than agriculture in rangelands where rainfall is very limited and other sources of long-lasting water source are scarce.

The decrease in livestock population will lead pastoralists to search for other options of income generation like destroying trees to produce charcoal which will negatively impact the rangeland ecology (Riginos et al. 2012). It is, therefore, better to develop policies which will enhance the livestock productivity as high-income pastoralists gain, they will be responsible to protect the rangeland ecology (Hausner et al. 2012). A review conducted by (Tessema, et.al., 2014) concluded that pastoral system is sustainable and gives a suggestion that its sustainability will depend on mobility, adaptation and on pastoral institutions.

As even nowadays livestock plays an important role in the lives of the entire population. 90 % of employment opportunities and 95% of the family income and nutritional security in arid and

semi-arid land of Kenya derived from pastoralism (CELEP, 2017), and has not lost its economic, political and social relevance to Afar people. (D. Tsegaye et al., 2013). Results of the household survey of (FAO 2018) show that livestock activities are major contributors to livelihoods through income and nutrition-related benefits, with cattle and cattle products playing a significant role. These results are an underestimation because non-marketable livestock outputs, such as draft power, manure, social bride have not been accounted for. According to (Nyariki and Ngugi, 2002), livestock also play a pivotal role in socio-cultural purposes as sources of reputation, wealth, and dowry. They also underestimate the potential benefits livestock can generate if current productivity gaps due to lack of access to inputs, technology, information, and basic services were addressed – only 50 percent of the holding have at least one cattle vaccinated, and 66 percent reported to have access to veterinary services.

Challenges Of pastoral system

Having huge number of livestock population, the pastoral community in Ethiopia have been facing multiple challenges in their day to day life due to natural factors which need to be resolved through appropriate strategies. Pastoralism as a system has long been affected by many factors such as political, socio-economic and cultural marginalization, poor access to infrastructure and services, unpredicted climate changes (Jenet, A. et al., 2016). According to Cousins et al., (2007) the lives, choices and decisions of pastoralists were challenged by the vibrant social, economic and ecological causes.

One of the key challenges the pastoralists facing relates to the rooted misconception that pastoralism is not economically feasible and environmentally unfriendly way of livelihood which led government authorities to inspire pastoralists to settle. Though pastoralism plays a prominent role in the livelihood of inhabitants, their contribution to the economy has been ignored by national policies and focused at modernizing them by introducing to the agriculture which is assumed to be the best way to ensure development and avoid or minimize poverty (Mohammed 2010). For example, in Ethiopia the contribution of livestock production to the agriculture was 47% in 2009 though this figure was underestimated by the nation, and this underestimation was resulted due to unofficial exports around the inter boarder trades (IGAD, 2013). In addition to this, low level of technological adaptation, lack of entrepreneurial skills and weak knowledge dissemination contributed a lot to the low productivity of the livestock sector.

Agricultural Development Led Industrialization (ADLI), which was developed as Ethiopia's development policy in 1995, focuses on modernizing small-scale agriculture holders and intensifying yield productivity through the supply of appropriate technology, certified seeds, fertilizers, rural credit facilities and technical assistance to alleviate poverty. In other words, the policy implementation emphasizes the transformation of pastoralists to semi pastoralist, and agrarian then to transform the whole economic system into industrialization which marginalizes the community's social and cultural values towards their herds and ignores the importance of pastoralism as an economic system. This is indicated by Zewdie B.B. (2015) that adequate attention to the pastoral community is not given in the ADLI policy. Besides, IGAD (2013) in its policy brief series implied the presence of extensive policy bias against livestock production and marketing by undermining the contribution. This can be strengthened with the research findings of James et al., (2014) stating that development in pastoral area of Ethiopia is considered as backward system and marginalized for very long period.

The unexpected, but short period drought and weak market chain forced pastoralists to look for some other sources of income like charcoal production besides their livestock production so as

to continue their livelihood (Devereux 2006). Such conditions increased the influences of ecologists and politicians on pastoralists (Abule et al. 2005) and put the system under question mark.

With the increasing sedentarization of pastoralists, the reduction in labor input in mobile livestock rearing may lead to a shift from multiple pastoralism toward solely pastoral farming or agro-pastoralism production, implying a terrible loss of diversity of pastoralism. As a result, the practices of pastoralism have been overwhelmed. If these situations continue, it is likely that pastoral societies across the world will have more unpleasant fates in the future (S. Dong et al. (eds.) 2016). Even though sedentarization of pastoralists have a positive impact when it comes to getting better access to education, healthcare and water sources, the social values of the pastoral community will be lost as a result of decrement to their livestock size to cope up with the environment. Based on the researchers experience, nomadic/transhumant way of life is better to get better nutrition than those who settled even though those who settled ones have an advantage over the nomads in getting access to education and healthcare facilities which contradicts to the policy aims in alleviating poverty. In addition to this, as the size of livestock decreases, the contribution of the sector to the economy will be minimized and even with the recurrent climate changes where the decrement in rainfall amount the community will not be able to feed themselves well. Besides, the decrease of livestock production will lead pastoralists to produce charcoal as a means on income generating option which will negatively affect the environment. In addition to this, (UNEP, 2014) stated that the research findings of the last twenty years disclaim the argument that pastoralism is backward, providing that it is not only economically very important but also preserves the ecosystem.

For several years, development policies towards pastoralism shared the view that the increase in livestock population as a reason for desertification and the traditional social and economic systems (especially communal land tenure) forced them not to apply technologies to protect the desertification. The environmentalists and some groups such as green peace target industrial countries often blame the poor rural producer for their unsound practices to protect earth's natural resources against further degradation and propose strategies to remove the indigenous people to save habitats. (Leach and Mearns, 1996). The idea of the environmentalists is not, of course, bad when we come to protecting the ecology. The problem is that the importance of livestock production is not observed well with regard to their contribution in maintaining the ecosystem. Live animals provide very powerful nonmarketable outputs which mostly are not taken seriously like manure and well-preserved rangelands have a great role for carbon sinks. The pastoral communities are very much keen in protecting their environment with their traditional conservation mechanisms. The problem with some of the development plans in the past, for example in the 1960s-1980s like sweeping privatization of land and commercialization of livestock production, was the view that agronomists and development planners had towards Hardin tragedy of commons (Herdin 1968:1244). This view was that the increase in African livestock productivity to feed its growing demand (McMichael et al 2007) by minimizing the size of herds on rangelands rather than improving livestock productivity (Simpson and Evangelou, 1984). According to (Mohammed 2004, 2010) the failure for development agencies which have been working with Ethiopian pastoral community (for example in Afar) resulted due to the ignorance of the local knowledge of the community.

The tragedy of responsibility associated with modernizing traditional pastoral practices and preserving modernist worldviews (Kreutzmann, 2013) by replacing sedentary agriculture (Solomon and Abebe 2014; James et al. 2014) is currently challenging the sustainable development of pastoralism. Modernizing the pastoral system is very important.

The other reason for the low contribution of livestock sector to the Ethiopian economy is not lack of quality of products. One of the main constraints is the source of feed. The following are some of the contributing constraints to sources of feed.

Feed quality and quantity: natural grazing is the main sources of feed which doesn't constitute the required nutritional contents that livestock need to meet the quality that the market demands. Besides, in Ethiopian highlands the grazing land has been decreasing due to the growing demand for agricultural land as a result of rapid population growth.

The other contributor is the ecological deterioration. Nowadays pastoralism became very difficult sector to deal with especially in lowlands due to the ecological mismanagement. Land tenure/change of ownership is another contributor as national and regional land use policy allows regions to decide and use a certain grazing area for investment on the communally owned and traditionally managed grazing areas. The investors once they got the area might even prevent or limit the free movement of nomads and their livestock. In addition to the above constraints, the recurrent drought and unpredicted minimal amount of rainfall has contributed to soil degradation due to overgrazing which in turn increase the vulnerability of the pastoral community.

Possible way out

When it comes to sustainability for pastoralists, it is a means of living in a way that it is their power to keep their livestock and its productivity, their resources, and assurance of political security and their economy. Their sustainability is determined by their practice on livestock mobility. Pastoral societies are proud of their system which is a main livelihood system for a very long period.

According to recent Food and Agriculture Organization (FAO) projections, the demand for meat will increase by 80% by 2030 and by more than 200% by 2050 in lower- and middle-income countries (FAO, 2018). Such high demand is projected due to the high rate of population growth (Hassen et al., 2016; UN, 2017). Majority of the livestock products are obtained from smallholders (FAO, 2015, IFAD, 2015). Besides, the demand for livestock products such as milk, meat, and eggs are growing rapidly in Ethiopia (Thornoton, 2010; Wright et al., 2012).

To meet the projected demands, it is necessary to focus on increasing productivity of livestock and maintain the development of the sector. In this regard, the limitations of smallholders such as access to feed, equipment and information, market chain, animal health (veterinary) should be in place. In addition to this, low level of technological adaptation, lack of entrepreneurial skills and weak knowledge dissemination contributed a lot to the low productivity of the livestock sector. This can be done without replacing the system by other systems like sedentary agriculture. This modernization of pastoral system can be achieved by introducing technologies such as leather and leather products' industry, Milk and milk products' processing industry, meat production and processing industries to the communities.

According to D. Tsegaye et al., (2013), the annual household income for pastoralists is lower than semi-pastoralists and agro-pastoralists and this indicates the combining livestock production and dryland farming would enhance or maintain the livelihood of the households. This means that agro-pastoralists are likely to have better living standards than pastoralists and semi-pastoralists. However, agro-pastoralists have the challenge of relying on good weather which is never reliable especially around pastoral rangelands. This makes pastoralists better placed to survive in dry regions as the shift from pastoralism to non-pastoral way of life will be

difficult for those pastoralists who used to it. Though several development platforms inspire agro-pastoralism, sustainability of pastoral development requires livestock mobility (B. G. J. S. Sonneveld et al 2017) with proper infrastructure and appropriate policies enabling pastoralists to get an access to social services (Niamir-Fuller 2000)

In a study conducted by (Galvin 2009, B. Worku 2016) reported that a typical strategy for rural livelihood is diversification of economic activities. Some of the Ethiopia pastoral community adopted new strategies in response to environmental changes, altered market, and ever-changing political conditions, but without total detachment from traditional mobile herding regimes (D. Tsegaye et al., 2013).

D. Tsegaye et al., (2013), recommended that the pastoral system shouldn't be ignored from the economic system even though sedentarization has increased. Rather, the responsible authority should develop appropriate policies which can enhance productivity. For better pastoral livelihood, the development planners and policymakers should give attention to the old way of livestock keeping strategy and create a strong market chain. Besides, pastoralists should have the right to pasture and water, rights guaranteed by law (communal, village-based or cooperative tenure) and veterinary access. Moreover, as indicated in S. Dong et al. (eds.) (2016), Pastoralism will be kept as the backbone of the economy and as the mainstay of ecosystem protection in marginal and fragile areas, because it is generally regarded as an efficient, low-energy-requiring subsistence base for these areas.

In addition to these, the government should recognize the customary resource management. Megersa et al. (2014) and Abdulatife M, Ebro A (2015) stated that pastoralists have acquired a wealth of traditional knowledge of maintaining their livelihood and the environment they surround. Besides, the responsible authorities should work towards strengthening of the use of the traditional knowledge (Angassa et al. 2012, Abate, 2016) with the modern knowledge (Tilahun et al. 2016, Eva Kaye-Zwiebel and Elizabeth King 2014) through continuous awareness creation trainings (Olaotswe Kgosikoma 2012, Abdulatife M, and Ebro A 2015) as it plays an important role in maintaining rangeland resources and in the advancement of scientific research and achieving the development goals (Feye 2007; Mohammed 2004, 2010; Angassa et al. 2012; Sulieman and Ahmed 2013).

Conclusions

Pastoralism is one of the livelihood mechanisms for hundreds of millions of people in the world. The system is also a direct source of income of almost 12 percent of the population of the second most populous country in Africa. Its contribution to the national economy is very significant although the underestimation of the sector is seen over the years including in the new home-grown economic reforms proposed by the premier's office on September 2019. The system has long been challenged by several factors. Politically, the policy makers attention is towards transforming the system to agrarian system rather than implementing and enhancing infrastructure that might contribute to the development of the livestock sector. The rooted misconception that pastoralism is a backward and environmentally Unfriendly system is another obstacle to the development of the sector. Ethiopia, with its huge livestock population and the increasing demand of global meat and milk demand, should give attention towards the sectorial development including provision of infrastructure such as milk and milk processing industries, leather and leather processing industries etc. Diversification of economic activities can contribute the maximization of rangeland production. Enhancing pastoral institutions and providing services and infrastructures which will fit the nomadic and transhumant lifestyle of the pastoralists will help pastoral system to contribute better than what it has been contributing.

Above all, the government of Ethiopia should give an emphasis on developing policies and strategies to increase productivity of livestock and maintain the development of the sector. In this regard, the limitations of smallholders should be solved. Besides the government should devise mechanisms to control the illegal inter-boarder live animal export and way of measuring unaccounted (nonmarketable) values of livestock pastoral contributions.

References

1. Abate, T. (2016). Indigenous Ecological Knowledge And Pastoralist Perception On Rangeland Management And Degradation In Guji Zone Of South Ethiopia. *The Journal Of Sustainable Development*, 15(1), 192-218.
2. Abdulatife M, Ebro A (2015). Assessment Of Pastoral Perceptions Towards Range And Livestock Management Practices In Chifra District Of Afar Regional State, Ethiopia. *Forest Res* 4: 144. Doi:10.4172/2168-9776.1000144
3. Abule E, Snyman Ha, Smit Gn (2005) Comparisons Of Pastoralists Perceptions About Rangeland Resource Utilization In The Middle Awash Valley Of Ethiopia. *J Environ Manage*. Vol 75: p. 21–35. doi: 10.1016/j.jenvman.2004.11.003
4. Angassa A, Oba G, Stenseth Nc (2012) Community-Based Knowledge Of Indigenous Vegetation In Arid African Landscapes. *The Journal Of Sustainable Development* Vol. 8, No 1. P:70–85
5. B. Worku, N. L. (2016). Pastoral Perceptions Towards Livestock And Rangeland Management Practices In Kuraz District Of South Omo Zone, South Western Ethiopia. *Journal Of Natural Sciences Research*. Vol.6, No.1., P. 60-69. ISSN 2224-3186
6. Blench R (2001) *You Can't Go Home Again: Pastoralism In The New Millennium*. Overseas Development Institute, London
7. Catley, Andy. *Pathways to Resilience in Pastoralist Areas: A Synthesis of Research in the Horn of Africa*. Boston: Feinstein International Center, Tufts University, 2017.
8. CELEP (2017, May). *Celep Policy Brief: Recognising The Role And Value Of Pastoralism And Pastoralists*. Retrieved October 05, 2018, From Celep: <Http://Www.Celep.Info/Wp-Content/Uploads/2017/05/Policybrief-Celep-May-2017-Value-Of-Pastoralism.Pdf>
9. Cousins B, Hoffman Mt, Allsopp N, Rohde Rf (2007) A Synthesis Of Sociological And Biological Perspectives On Sustainable Land Use In Namaqualand. *J Arid Environ* 70:834–846. Doi:10.1016/J. Jaridenv.2007.04.002
10. CSA (Central Statistical Authority) (2008). *Summary And Statistical Report Of The 2007. Population And Housing Census*. Addis Ababa, Ethiopia.
11. CSA. (2017). *Agricultural Sample Survey, Livestock And Livestock Characteristics (Private Peasant Holdings)*. Addis Ababa, Ethiopia: Central Statistical Agency Of Federal Democratic Republic Of Ethiopia.
12. D. Tsegaye, P. V. (2013). Pastoralism And Livelihood: A Case Study From Northern Afar, Ethiopia. *Journal Of Arid Environments*, Vol. 91, p 138-146. doi:10.1016/j.jaridenv.2013.01.002
13. Devereux S (2006). *Vulnerable Livelihoods In Somali Region*. Ids Research Report, Ethiopia, 57
14. FAO (2015), *World Cattle Inventory: Ranking Of Countries*, Web Site, <Https://Www.Drovers.Com/Article/World-Cattle-Inventory-Ranking-Countries-Fao>, Accessed November 6/2018
15. FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. 2018. *The State of Food Security and Nutrition in the World 2018. Building climate resilience for food security and nutrition*. Rome, FAO. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

16. Feye Y (2007) Pastoralists Perception Towards Range Resource Utilization And Range Condition Assessment In Gewane District Of Afar Regional State, Ethiopia. Msc Thesis. School Of Graduate Studies, Haramaya University. p 65-66
17. Galvin Ka (2009) Transitions: Pastoralists Living With Change. *Annu Rev Anthropol* Vol. 38:185–198. Doi:10.1146/Annurev-Anthro-091908-164442
18. Hardin G (1968). The Tragedy Of The Commons. *Science* 162:1243–1248
19. Hassen, I.W., Dereje, M., Minten, B., Hirvonen, K., 2016. Diet transformation in Africa: the case of Ethiopia. Ethiopia Strategy Support Program. IFPRI. Vol. 48, p.73-86. DOI: 10.1111/agec.12387
20. Hausner Vh, Fauchald P, Jernsletten J (2012). Community-Based Management: Under What Conditions Do Sa'mi Pastoralists Manage Pastures Sustainably? *Plos One* Vol. 7 No. 12. Doi:10.1371/Journal. Pone.0051187
21. IFAD. (2008). Annual Report . Ifadifad. (2008). Annual Report, Enabling Poor Rural People To Overcome Poverty. Ifad.
22. IFAD, 2015. Smallholder Livestock Develop: Scaling Up Note. International Fund for Agricultural Development, Rome, Italy.
23. IGAD, (2013). The Contribution Of Livestock To The Ethiopian Economy, Policy Brief. Retrieved October 06, 2018, From Igad Center For Pastoral Areas & Livestock Development (Icpald).
24. James K, Michago Ws, Eid A, Admasu Lk (2014) Large Scale Land Deals In Ethiopia: Scale, Trends, Features And Outcomes To Date. Idrc And Iied, London, P 62. ISSN: 2225-739X, ISBN: 978-1-78431-020-2
25. James R. Simpson and Phylo Evangelou, Livestock Development in Sub-Saharan Africa: constraints, prospects, policy. Westview Replica Editions. Boulder, Col.: Westview Press, 1984, 408 pp
26. Jenet, A., N. Buono, S. Di Lello, M. Gomasasca, C. Heine, S. Mason, M. Nori, R. Saavedra, K. Van Troos. 2016. The Path To Greener Pastures. Pastoralism, The Backbone Of The World's Drylands. *Vétérinaires Sans Frontières International (Vsf-International)*. Brussels, Belgium.
27. Kaye-Zwiebel, E., & King, E. (2014). Kenyan Pastoralist Societies In Transition: Varying Perceptions Of The Value Of Ecosystem Services. *Ecology And Society*, 19(3). doi.:10.5751/ES-06753-190317.
28. Konczacki, Z. A. (1978). The Economics Of Pastoralism: A Case Study Of Sub-Saharan Africa . Taylor And Francis. ISBN 0-7146-3086-1
29. Kozár L.– Neszmélyi Gy (2014): Water Crisis in the Nile-Basin -: Is It Really a Zero Sum Game?
30. *Journal of American Business Review*, Cambridge 2 : 2 pp. 91-98 (2014)
31. Kreutzmann, H. (2013). The Tragedy Of Responsibility In High Asia: Modernising Traditional Pastoral Practices And Preserving Modernist Worldviews. *Pastoralism: Research, Policy And Practice*. Vol. 3 No. 7. doi:10.1186/2041-7136-3-7
32. McMichael, A. J., Powles, J. W., Butler, C. D., & Uauy, R. (2007). Food, Livestock Production, Energy, Climate Change, And Health. *The Lancet*. Vol 370: No. 9594 p. 1253–1263. DOI:10.1016/S0140-6736(07)61256-2
33. Megersa B, Andre M, Angassa A, Anne Vz (2014) The Role Of Livestock Diversification In Ensuring Household Food Security Under A Changing Climate In Borana, Ethiopia. *Journal Of Food Science* Vol 6 No.1, p:15–28. Doi:10.1007/s12571-013-0314-4
34. Melissa Leach and Robin Mearns 1996. In, Melissa Leach & Robin Mearns (eds). *The Lie of the Land: Challenging Received Wisdom on the African Environment*. Oxford: James Currey, DOI: 10.2307/3557002

35. MOARD (Ministry Of Agriculture And Rural Development) (2008). Relief Interventions In Pastoralist Areas Of Ethiopia. Addis Ababa.
36. Mohammed Y (2004) Pastoral And Land Tenure Issues And Development In The Middle Of Awash Valley. Msc Thesis. Addis Ababa University, Addis Ababa, Ethiopia, 130 P
37. Mohammed Y (2010). Is It A Silent Travel To Death? Case Of The Subaltran Children Of Lucy. Uppsala, Sweden
38. Mohammed Yimer (2015) Brief For Gsdr Pastoral Development Pathways In Ethiopia; The Policy Environment And Critical Constraints
39. Neszmélyi Gy. (2016): Társadalmi és gazdasági kihívások Nigériában (Social and economic challenges in Nigeria)
40. Földrajzi Közlemények 140 : 2 pp. 107-123.
41. Neszmélyi, Gy. (2017): The Challenges of Economic and Agricultural Developments of Taiwan: Comparison with South Korea. Tribun EU s.r.o. Brno, 2017 151 p. ISBN: 9788026313311
42. Niamir-Fuller. (2000). Managing Mobility in African Rangelands. Retrieved December 1, 2018, from Research gate: https://www.researchgate.net/publication/237218321_Managing_Mobility_in_African_Rangelands
43. Nyariki, D.M. 2017. Assessment of the economic valuation of pastoralism in Kenya. A report for IGAD, Nairobi, Kenya.
44. Nyariki, D.M., and R.K. Ngugi. 2002. A review of African pastoral production system: Approaches to their understanding and development. Journal of Human Ecology. Vol.13 No.3, p. 137–250. doi: 10.1080/09709274.2002.11905539
45. Olaotswe Kgosikoma, 2012, Witness Mojeremane, Barbra A. Harvie, Ecology And Society, Vol. 17, No. 4, Resilience Alliance Inc
46. Riginos C, Porensky L, Veblen K Et Al (2012) Lessons On The Relationship Between Livestock Husbandry And Biodiversity From The Kenya Long-Term Exclosure Experiment. Pastoralism: Res, Policy Prac 2:10. Doi:10.1186/2041-7136-2-10
47. S. Dong Et Al. (Eds.), (2016). Building Resilience Of Human-Natural Systems Of Pastoralism In The Developing World: Interdisciplinary Perspectives, Doi 10.1007/978-3-319-3072-9_1
48. Solomon B, Abebe M (2014) Safeguarding Pastoral Land Use Rights In Ethiopia. Conference On Land Policy In Africa., 11-14 November, 2014, Addis Ababa
49. Sonneveld, B., Van Wesenbeeck, C., Keyzer, M., Beyene, F., Georgis, K., Urbano, F., Meroni, M., Et Al. (2017). Identifying Hot Spots Of Critical Forage Supply In Dryland Nomadic Pastoralist Areas: A Case Study For The Afar Region, Ethiopia. Land, 6(4), 82. Mdpi Ag. doi:10.3390/land6040082
50. Sulieman H, Ahmed A (2013) Monitoring Changes In Pastoral Resources In Eastern Sudan: A Synthesis Of Remote Sensing And Local Knowledge. Vol 3 No. 22
51. Tessema, W.K., Ingenbleek, P.T.M. & Van Trijp, H.C.M. (2014). Pastoralism, sustainability, and marketing. A review. Agron. Sustain. Dev. Vol 34: p.75-92. doi: 10.1007/S13593-013-0167-4
52. Thornton, P.K., (2010). Livestock production: recent trends, future prospects. Philos. Trans. R. Soc. B. Vol 365, p.2853–2867. doi:10.1098/rstb.2010.0134
53. Tilahun, M., Angassa, A., Abebe, A., & Mengistu, A. (2016). Perception And Attitude Of Pastoralists On The Use And Conservation Of Rangeland Resources In Afar Region, Ethiopia. Ecological Process. Vol 5 No. 18. DOI 10.1186/s13717-016-0062-4

54. UN (2017). World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, New York, USA.
55. UNECA (United Nations Economic Commission for Africa). 2016. Expert group meeting on New Fringe Pastoralism (NFP) development, conflict and insecurity in the Horn of Africa and the Sahel. 25-27 Aug 2016. <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx/>.
56. UNEP. (2014, May 21). Sustainable Pastoralism And The Post 2015 Agenda. Retrieved Novomeber 10, 2018, From Unep: <https://Sustainabledevelopment.Un.Org/Content/Documents/3777unep.Pdf>
57. WISP, W. I. (2016, August 09). Pastoralism To Sustaining Rangelands Ecology. Retrieved October 07, 2018, From World Initiative For Sustainable Pastoralism, Wisp: [Http://Www.Fao.Org/3/A-Bq715e.Pdf](http://Www.Fao.Org/3/A-Bq715e.Pdf)
58. Wright, LA., Tarawali, S., Blummel, M., Gerard, B., Teufel, N., Herrero, M., (2012). Integrating Crop and livestock in Subtropical Agricultural System. *J.Scie. Food Agric.* Vol. 92, p.1010-1015. DOI 10.1002/jsfa.4556
59. Zewdie, B. B. (2015). Analyses Of Agricultural Development Led Industrialization (ADLI) Policy's Effectiveness In Ethiopia. *Journal for Studies In ManagementAnd Planning*, vol. 01 No. 11.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WHEAT VALUE CHAINS IN HUNGARY & TURKEY

Nazli Ceylan

PhD student

Enyedi György Doctoral School of Regional Sciences, Faculty of Economics and Social Sciences, Szent István University
E-mail: nceylan82@yahoo.com

Abstract

Besides being a crucial component of human nutrition, wheat has been one of the strategic commodities in the world economy since ancient times. Self-sufficiency in staple food production considered being an advantage for a country, thus many countries try to improve crop production technologies as well as whole supply chains to achieve sustainability. The wheat sector became more competitive with globalization and increased number of bilateral free trade agreements. Therefore, it is crucial to create an efficient wheat supply chain to achieve strong competitive power in international markets. Regarding wheat production, Hungary and Turkey ensure food security although they have different market structure and conditions.

This study aims to investigate and provide a snapshot of how wheat sectors in Hungary and Turkey, focusing on basic stages of the wheat value chain such as production, processing, logistics and sales. The study mainly depends on statistical data with analysing them on the country level. The subject field is looking to investigate the main trends of the wheat market in Hungary and Turkey, also takes a glance of existing policies and how the government's role in the wheat market differs.

Keywords: *Value chain, wheat sector, economic development, cereals*

JEL classification: *O57, Q11, R11*

LCC: *HD1401-2210*

Introduction

Hungary has significant cereal production by means of its favourable climate and fertile lands. Hungarian agricultural production plays an important role in the European Union and regarding cereal production, the country ranks 8th among the EU-28 (Strategie Grains, 2018). With 7.3 million hectares productive land and 5.3 million hectares utilised agricultural area (Dancshazy et al., 2015), Hungary is self-sufficient in terms of many agricultural commodities, especially staple crops like maize and wheat. These crops also have a significant share in the exportation of agriculture products that makes the governance of their supply chains more important.

In Turkey case, the wheat sector has different characteristics. Yearly over 20 million tonnes production meets domestic consumption and the country itself considered as self-sufficient. However, a significant amount of wheat needs to be imported yearly to ensure sustained wheat flour export. The market also differs from Hungarian wheat market on the government's role in the market, subject of policies and regulations. The paper examines similarities and differences across multiple aspects of their agricultural sectors and policies.

Material and Methods

This study provides a comparative analysis of the Hungarian and Turkish wheat sectors. As background for the comparisons that follow, the study provides an overview of statistical comparisons of these two countries. Emphasis is on the key indicators relating to the value chain stages; wheat production, yield trend, consumption pattern and domestic/foreign trade. The analysis mainly based on statistical data and official price time series available from the Hungarian Central Statistical Office, FAOSTAT, International Grains Council, Statistical Institute of Turkey and Research Institute of Agricultural Economics of Hungary. The general frame of analysis is constituted of the five recent years, as long-term trends begin from 2004.

Key Statistics About Wheat in Hungary & Turkey

Cereal production plays a central role in Hungary. The most substantial type of cereal in Hungary is wheat, which accounted for 73% of total cereal production in 2017 (this proportion was 71% in 2016). Common wheat forms a large part of total wheat production in the country, yet feed wheat is also produced in considerable amounts. The share of wheat within all cereals forms 37%, which makes its rank second after maize. As the population growth rate is negative in the country, domestic consumption volume stays stable (Figure 1). Besides stable consumption, increasing production results higher wheat export.

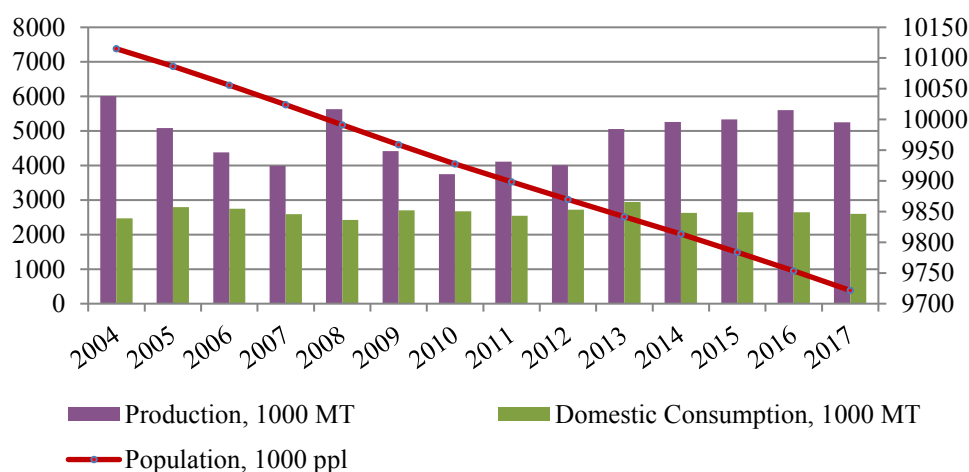


Figure 1: Domestic Consumption, Production and Population Growth – Hungary

Source: Author, based on FAOSTAT, KSH data

The average area harvested over the past decade is approximately 1 million hectares. The production shows a downward trend between 2004-2008 reflecting the relatively smaller harvested area and lower yield. The yield increase in 2008 results a record production, however in the later years wheat production shows an up-and-down trend due to yield fluctuations. Figure 1 uses FAOSTAT and Central Statistical Office data to present total wheat production and consumption in Hungary from 2004 to 2017, compared with population growth. As can be seen from the figure, the population growth is on a constant decline. It decreased by 4% since 2004, from 10.115.081 to 9.721.559. In the same figure, consumption shows a more stable trend, especially in the last four years domestic wheat consumption in Hungary became settled at 2.6 million tonnes per year.

In the same period, harvested area of wheat in Turkey decreased from 9.3 million hectares to 7.8 million hectares as producers planted less due to high input prices and low profit. Despite

the downward trend in harvested area, increase in yield kept the production volume stable. In the same period wheat production volume varied between 19-21 million tonnes with the exception of the 2007-2008 food crisis period (17-18 million tonnes). Considering the population growth trend (Figure 2) and decreasing harvested area, yield increase plays a crucial role in ensuring food security in the future.

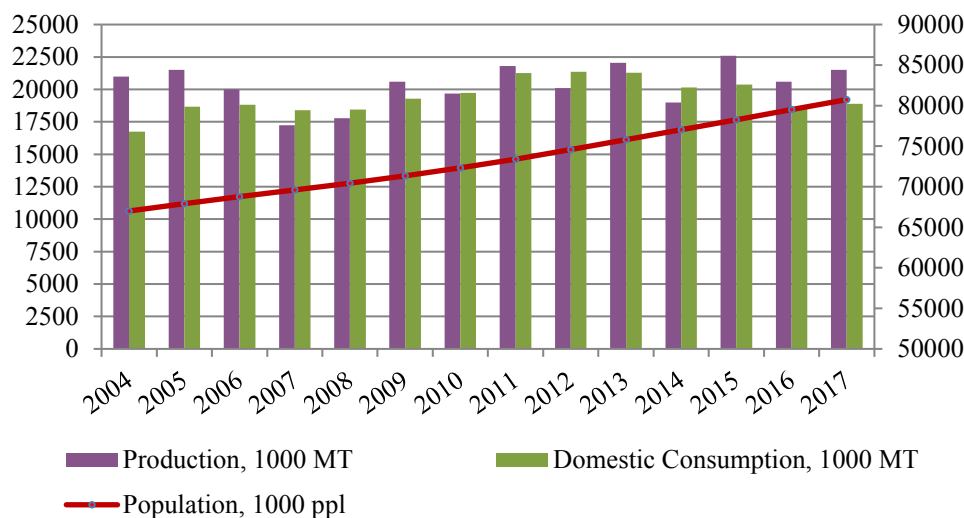


Figure 2: Domestic Consumption, Production and Population Growth – Turkey

Source: Author, based on FAO-AMIS

As seen in Figure 2, the consumption of wheat has generally gone parallel with production over the last 3 years. The period from 2011 to 2013 shows the greatest increase in wheat consumption; rising to an all-time high of 21.3 million tonnes in 2013. All wheat consumption in Turkey falls into the category of food, feed, seed and industrial use. Total domestic utilisation of wheat was 18.9 million tonnes in 2017; food consumption was 15.1 million tonnes, use of seed 1.7 million tonnes, the use of feed 1 million tonnes (see Table 1), while consumption per capita is 182 kg (TMMOB, 2018). Generally, the country is self-sufficient in terms of wheat production. None the less, for some years due to adverse climatic conditions or quality problems, production could not meet demand and considerable volume was imported.

Production

Hungary is a landlocked country, a European Union member state with no coastline. According to the European Commission's Common Agricultural Policy (CAP) report for Hungary, agriculture is characterised by small farms: nearly 85% of the 500,000 farms have less than 5 hectares of land (European Commission, 2016). The agricultural area size and the production endowments of planning and statistical regions are very different, so their output, too. In comparison with its agricultural area, Southern Transdanubia has a considerably higher share in the national output of cereals and industrial crops, Central Hungary, Northern Hungary and Southern Great Plain in the output of horticultural products, grapes, wine and fruits, and Southern Great Plain and Central Transdanubia in the output of live animals and animal products.

In the 2017/18 period, wheat production in Hungary is 5.2 million tonnes with 8% decrease in comparison with previous year. In same period, domestic consumption and export were 2.6 and 3.4 million tonnes respectively (Table 1). The supply and demand situation shows that Hungary is a self-sufficient country and a net exporter in terms of wheat. According to Hungarian Central

Statistical Office data, wheat export forms more than half of the total demand. In particular, wheat exports increased in last three seasons due to ample supply. Feed consumption decreased comparing with previous years while overall industrial use rose to 1.2 million tonnes. In 2017, wheat seed use in Hungary was 258.916 tonnes. Though Hungarian wheat seed consumption fluctuated substantially in recent years, it tended to decrease through 1967 - 2017 period ending at 258.916 tonnes in 2017. Considering regional distribution of outputs, Southern Great Plain region is leader in cereal production with 21 percent share in total country production. Both the Southern Transdanubia and the Northern Great Plain regions follow Southern Great Plain with shares of 19 percent and 18 percent respectively (KSH, 2017). The Southern Great Plain is the major wheat producing region in Hungary with 1,1 million tonnes of wheat production. Although it has a relatively lower average yield than second major producing region the Southern Transdanubia, a higher harvesting area allows region to produce more. The Central Hungary region seems to have both the lowest yield and lowest production volume in the country. The Southern Transdanubia has the highest, with 6,140 tonnes per hectare while the Central Hungary has %18 lower, 5,010 tonnes per hectare.

Table 1: Wheat Supply & Demand

Wheat, Metric Ton	Hungary	Turkey
Opening Stocks	3.887.867	2.230.000
Total harvested production	5.246.258	21.500.000
Imports	167.952	6.140.000
Total Supply	9.302.077	29.870.000
Food & Industrial use	1.222.331	15.300.000
Feed consumption	1.104.085	1.000.000
Seed consumption for sowing	258.916	1.700.000
Exports	3.446.372	6.800.000
Other	15.706	900.000
Closing stocks	3.254.666	4.170.000
Total Demand	9.302.077	29.870.000

Source: KSH, FAOSTAT, 2017

Wheat production volume was 21.5 million tonnes in Turkey. With 2.2 million tonnes opening stocks and over 6 million tonnes import total supply reached to 30 million tonnes (Table 1). The export volume was 6.8 million tonnes, reflecting also the wheat equivalent of processed commodities such as wheat flour, pasta etc. It can be seen on Table 1, that industrial use takes the major share of wheat utilisation in Turkey while feed use was approximately on the same level with Hungary. Wheat can be grown in all regions of Turkey yet produced widely in Central Anatolia. In 2017, the Central Anatolia Region ranks first with a share of 32% in the production of common wheat. This is followed by the Marmara Region with 18% and Southeast Anatolia Region with 15%. The regions with the least production are Eastern Anatolia and Aegean Regions.

In Hungary, soil and climate are suitable for seed production and multiplication, not only for national needs but also for export. Wheat production volume in Hungary has been variable; however yield level seems on the rising trend since 2012 and reached its highest level over the past three years. The average yield of wheat continues to grow with the impact of different cultivation technologies (extensive/intensive) and environmental factors. A %6.5 lower production of wheat was harvested in 2017 from a %7.9 smaller area than a year earlier; the average yield was 5.4 tonnes/ha, the highest in Hungary since 1988. Yield average seems below the EU-28 average, yet it is still quite above the world average (Figure 3).

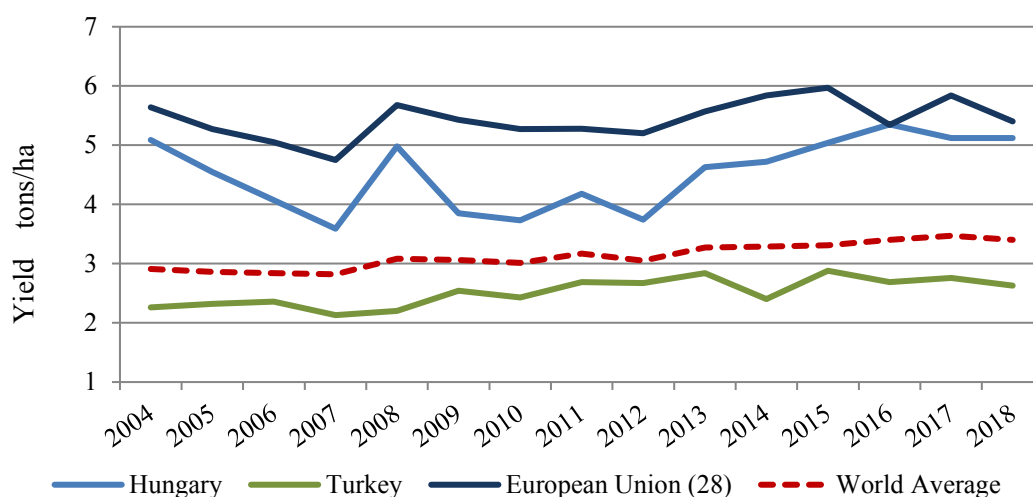


Figure 3: Wheat Yield Comparison

Source: International Grains Council

According to a study on the determinants of wheat yield (Vigani et al., 2015), Hungarian farmers consider climate change and seasonal weather conditions as the main factors affecting productivity. A recent study (Fogarasi et al., 2016) about climate effects on Hungarian winter wheat emphasise a slight yield decrease for wheat is estimated for the next three decades as a result of changes in climatic conditions. Adverse effects of climate change may arise in every stage of the chain; however, production stage has vital importance as it is the starting activity of value creating. Hungary faces important imbalances between droughts and floods therefore, it is important to focus on more efficient water management to mitigate the possible risks.

In Turkey, although average wheat yield has a rising trend since 2007, it is still 20% below the world level (3.47 in 2017). High-quality seed use is one of the important factors affecting the productivity of wheat. The seed sector in Turkey extended rapidly after the new seed law came into force in 2006. The production capacity of public and private sector has improved with the assistance of government policies supporting certified seed usage and domestic seed production. Turkish farmers have been using fewer saved seeds for the following years' planting season for all crops, but still saved seeds represent the majority of seed sources for wheat and barley production. Ministry of Agriculture has implemented a subsidy program to farmers for domestically produced certified seed usage since 2005 (in 2016 subsidy for wheat 8.5 TL/decare). The amount of certified seed produced in the country was 210 thousand tons in 2007 and increased to 508 thousand tons in 2017.

Post Production

Flour milling

According to the Research Institute of Agricultural Economics (AKI), there are 45 flour mills in Hungary, with a total capacity of 251.6 tonnes/hour, based on 2017 figures. In 2015, the sector produced 1 million ton of flour. Average capacity utilisation is 60%. All the wheat, rye and durum flour produced in Hungary are made using domestic wheat. One out of four of the firms are estimated to carry out more than 80 percent of the flour production in the country.

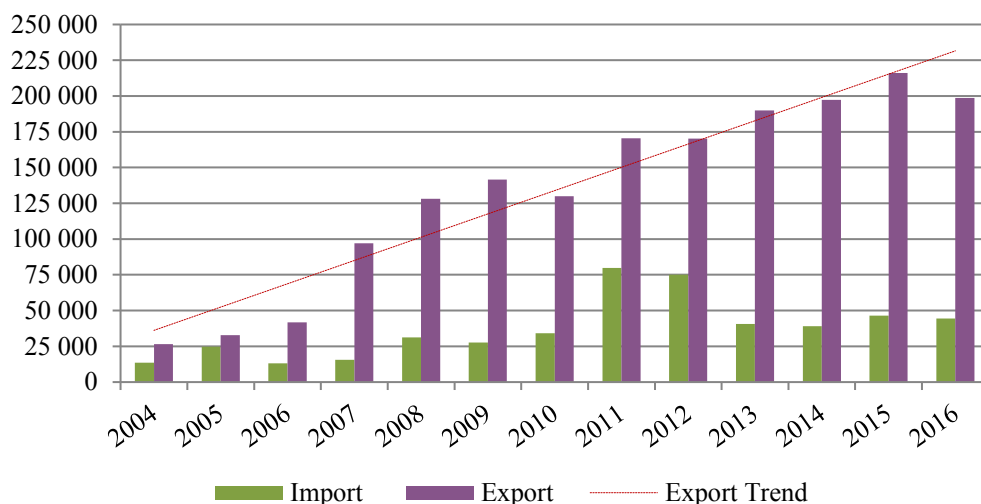


Figure 4: Wheat Flour Trade - Hungary

Source: Author, based on FAOSTAT data

The flour export quantities of Hungary gradually showed an increasing trend between 2004-2016 period (Figure 4). The exported amount of flour in 2016 was 198 thousand tonnes. The highest flour import amount of Hungary over the last decade has been accomplished in 2011 with 79 thousand tonnes. The imported flour amount in 2012 decreased to 75 thousand tonnes and this amount decreased down to 44 thousand tonnes in 2016. Among the EU Member States, Romania (56%), Slovakia (25%) and Croatia are the main markets, but some thousands of tonnes were imported from Poland, Austria, Italy and Slovenia. Eight partner countries outside the EU bought 1.6 percent of the flour, most of them (2.250 tonnes), but a few hundred tonnes went to Bosnia and Herzegovina and Ukraine.

As seen in Figure 5, despite slight fluctuations in the early 2000s, wheat flour export had an upward trend since 2004 which made Turkey one of the world's leading flour exporters. According to the International Trade Centre (ITC) data, Turkey took first place in wheat flour export in 2018. For this reason, besides domestic consumption, the most important wheat demand in the sector comes from flour mills. In addition, the poultry sector, which is the subject of the feed industry and export, has also significant demand for wheat.

There are roughly 700 flour mills in Turkey with a total yearly capacity of 27.5 million tons. More than half of these mills are concentrated in the Central Anatolia, Marmara and Blacksea regions. As mentioned above, the Central Anatolia and Marmara are top regions in wheat production and flour milling is also improved accordingly. In the Blacksea region, the flour milling sector has been improved due to wheat imports from the Russian Federation, thanks to its geographic proximity, freight advantage and high quality. Total flour production capacity in Turkey is estimated to be 32.5 million tonnes while the actual production is about 14.5 million tonnes. Current production capacity is three times more than yearly domestic consumption. The world average of capacity utilisation is 65% though this ratio is 45% for Turkey (Cerkezkyo Ticaret ve Sanayi Odasi, 2017).

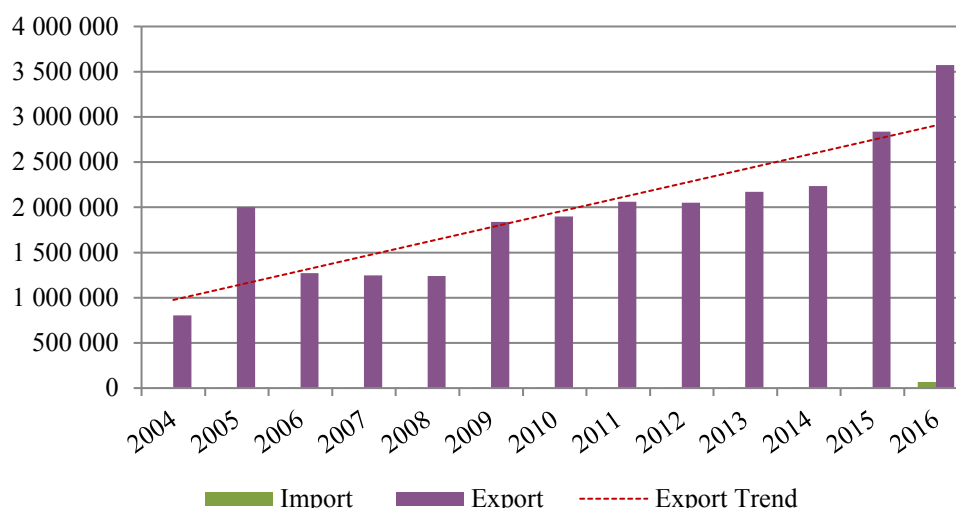


Figure 5: Wheat Flour Trade - Turkey

Source: Author, based on FAOSTAT data

One of the main reasons for rapid development of wheat flour sector is the country's close proximity to major wheat flour importers. Turkey exports wheat flour to countries across a wide geographical range, including the Middle East, North Africa, and the Far East. Another reason for Turkey's leading role in wheat flour exports is the Inward Processing Regime regulation, which is related to Turkey's export incentive system. The aim of the Inward Processing Regime is to enable Turkish exporters to increase competitiveness and supply goods at world market prices for production of their export commodities (USDA, 2018).

Feed production

According to the Hungarian Central Statistical Office data, average yearly feed wheat consumption in Hungary is 1.15 million tonnes (5 years average). There are 254 compound feed plants with total capacity 1717.1 tonnes/hour (AKI, 2017). The volume of industrial mix feed produced for farm animals sold 260 thousand tonnes on the external market by 34 percent, and the value of 147 million euros is up by 51 percent in 2014 as a result of the 13 percent increase in the average price at the border. 66 percent of export value came from exports to EU-28 countries, Romania is the main destination, but significant volumes went to Slovakia, Belgium, Czech Republic, Poland and the Netherlands. Figure 6 illustrates the different uses of feed wheat. As seen from the figure, the poultry sector had the biggest demand for wheat while wheat for cattle production was the lowest.

Compound feed production in Turkey increased by 8% to 24 million tonnes compared with the previous year. In the same period, broiler feed production also reached 5.3 million tonnes (+12%) while feed for laying hen was 3.6 million tonnes (+7%). With other feed varieties, overall poultry feed production raised to 9.8 million tonnes (+10%). Fish feed production was 446 thousand tonnes in this period.

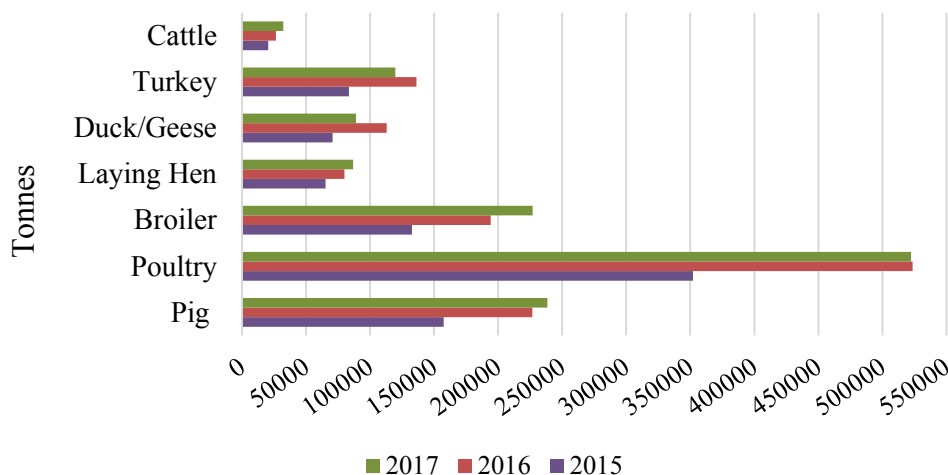


Figure 6: The Feed Use of Wheat in Different Livestock Diets

Source: AKI, 2017

Rapid urbanisation and intensive farming in Turkey caused a significant increase in the feed use of commercial feed for animal production. In the 2004-2016 period, compound feed production in Turkey increased from 6.9 million tonnes to 20.4 million tonnes. Feed sector is %44 dependent to import and this rate is expected to reach 51% in 2025 (Turkish Grain Board, 2017). According to government and industry sources, there were 515 feed factories active in Turkey with more than 30 million tonnes of yearly production capacities in total. The feed sector has grown on average 10 percent annually since 2010, despite a slowdown in 2016. Presently the Turkish feed industry is among the world’s top twelve producers and in the top five in Europe. According to feed sector representatives, the sector is projected to grow in the coming years and has goals to reach 30 million tonnes by 2023 (USDA, 2018).

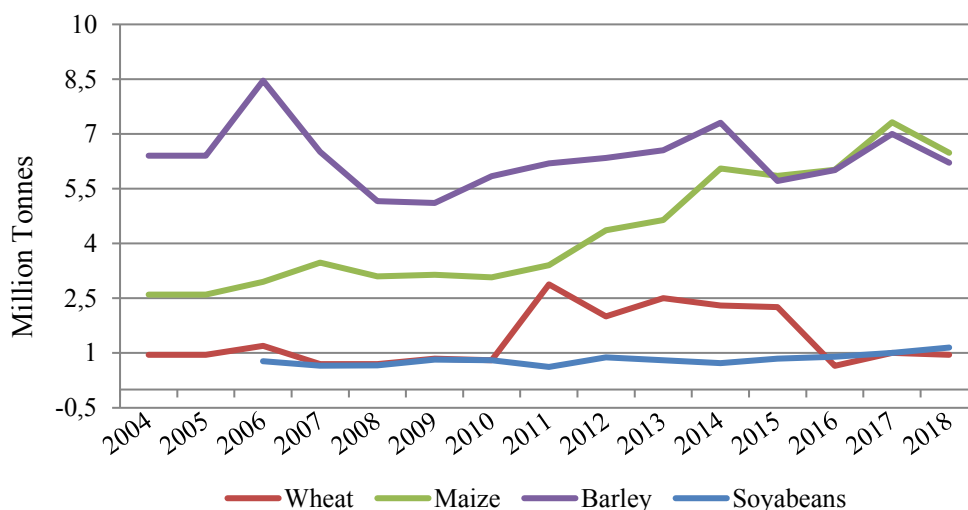


Figure 7: Domestic Feed Use of Major Grains in Turkey

Source: International Grains Council, 2017

Feed use of wheat was relatively low compared with other grains such as maize and barley. Figure 7 shows a long term trend of domestic feed grain use. As seen from the figure, share of feed wheat fell to 1.2 million tonnes while feed use of maize in an incremental rise in the same period. Feed use of soybean shows a relatively steady trend. It is also worth to mention that

feed use of soybean was slightly more than wheat since 2016 and soybean imports in Turkey doubled since 2010.

Transport and Storage

Storage system and transport play an important role in every stage of the value chain. Especially in the harvest season and in the following months, there can be strong pressure on these two elements of the value chain. In these periods, the heaviest pressure falls on storage facilities managed by individual farms and by farming cooperatives, as these are usually the first to handle the bulk of harvested production. If the storage capacity cannot meet the capacity needed, farmers have to sell their product as soon as possible and this may affect market prices to the detriment of producers. In some situations, agribusiness cooperatives may also operate as processors and have significant storage capacity. This storage capacity can ease some of the pressure felt by individual farmers and farming cooperatives in case of exceptional harvest volumes.

As a net wheat exporter country, with an annual production of around 5 million tonnes annual exports of 2-3 million tonnes, Hungary increased cereal storage capacity after the EU accession in 2004. Already within the pre-accession agricultural support program SAPARD, about 1.4 billion forints (5.5 million euros) were allocated for investments into storage facilities. In 2005, the cereal storage capacity was 14.7 million tonnes and most of its storage facilities relied on outdated technology. With the support of the EU SAPARD program and of the national Regional Development Program (RDP) storage capacity increased by 5.4 (+37%) million tonnes (Table 2) and reached to 20.1 million tonnes between in 2015. Public funding broadly co-financed by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), through RDPs has been mostly oriented for small/medium scale projects and focused on production stage. Besides public policies and support as well as the privatisation of the former state-owned agribusiness system have played a critical role in determining the improvement of the cereal storage facilities in Hungary. Especially record harvest in 2005/2006 season caused the largest intervention purchases and huge cereal stocks promoted investments in storage facilities. Investments in additional storage capacity, especially at the farm level, allowed the country to store all of its cereal production without any sales pressure. Most of the investments in additional capacity were made at the wholesale/trade level in Hungary and the current Hungarian RDP (2014-2020) allocates again around 20 billion Forints (65 million euros) for investments in small scale storage facilities (max 5 000 tonnes) and dryers.

Table 2: Cereal Storage Capacity in Hungary by Level of Supply Chain (2005-2015)

Storage Capacity	Increase (%)
Individual Farm	29
Cooperative	45
Wholesale/Trade	40
Transportation Hubs (including ports)	100
Total Increase (Thousand Tonnes)	5.430

Source: European Commission, 2017

Hungary's geographical position has a big influence on logistics, especially for the country's export. With the average 5.3 million tonnes of annual wheat production (2013-2017 average) and huge storage capacity increase after EU accession, the country has a surplus of storage capacity. However, these granaries are not evenly distributed among the different regions. The storage facilities are mainly concentrated in the Northern and Eastern regions.

The country's logistical infrastructure shows improvement, but inefficiencies are still present: the loading/unloading capacity at rail-served facilities should be increased, bottlenecks from insufficient fairway conditions on the Danube River, affecting barge transportation of crops, and should be addressed as well. The significant increase in the Hungarian surplus of storage capacity allows concluding that the country is well equipped to sustain its current production and export performance also in the long term. Cereal exports from Hungary through the Danube River and the Constanta port of Romania have steadily increased in recent years (European Commission, 2017).

Table 3: Cereal Storage Capacity by Sector - Turkey

Storage Capacity	Million Tonnes
Turkish Grain Board	4,3
Private Sector	20,2
Total	24,5

Source: Turkish Grain Board Cereals Report, 2017

Turkey has different grain storage conditions comparing with Hungary. The total storage capacity of the Turkish Grain Board (TGB) is 4.5 million tons with 546.700 tons of this capacity located in ports. The TGB provides services for the agricultural industry, with facility teams and temporary receiving centres throughout the country that can increase their operations during peak procurement periods. The TGB also leads licensed warehousing operations in Turkey since the Licensed Warehousing Law of Agricultural Products was enacted in 2005. The warehouse receipt system has a wide range of advantages for the sector, such as introducing agricultural products into the market in line with quality standards and warehousing products under suitable conditions (Cetiner & Koksels, 2015).

Sales

According to Hungarian Statistical office data, domestic utilisation of wheat is relatively stable (five years average is 2.6 million tonnes) and it fluctuates between 47 and 52 percent of overall production volume. Wheat consumption for industrial processing seems to be increased slightly between 2013-2017 (see Table 2) from 1.17 million tonnes to 1.22 million tonnes, while feed consumption remained almost the same. Average wheat volume for seed use in the same period was 260 thousand tonnes.

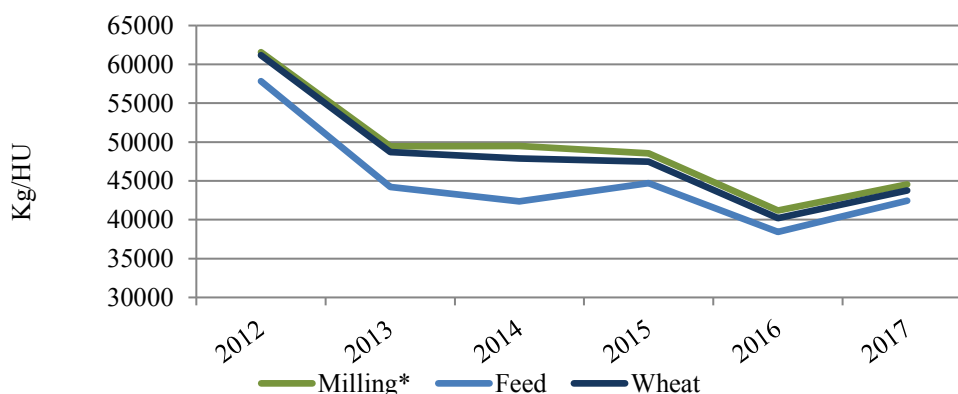


Figure 8: Producer Price (Farm Gate) for Wheat in Hungary

Source: Market Price Information System¹

¹ Milling, feed, durum, extra altogether. The price is weighted average price, without VAT and transport costs.

Figure 8 illustrates farm gate producer price trends since 2012. As it's clear in the figure, both milling and feed wheat varieties have a downward trend in parallel to world wheat price trend. Average wheat farm gate producer price decreased almost 28 percent between 2012 and 2017, reflecting ample domestic wheat supply. In 2014, a decline in feed wheat price was higher than the milling wheat price as both types slightly increased in 2017.

Table 4 : Wheat Price Comparison Across the Value Chain

Year	Farm Gate Price (Milling)	Processor's Sale Price	Farm Gate Price	Processor's Sale Price	Processor's Sale Price
		(Bread Flour)	(Feed)	(Poultry Feed)	(Pig Feed)
2012	61.569	83.670	57.836	96.044	85.270
2013	49.437	81.110	44.217	103.541	87.447
2014	49.498	74.690	42.362	92.991	77.352
2015	48.537	73.370	44.724	92.531	76.153
2016	41.189	69.070	38.435	91.808	72.494
2017	44.533	66.250	42.453	88.200	69.244

Source: Market Price Information System²

Processed products in the wheat sector also followed the same trend since 2012 with 21 percent fall in the processor's sale price of bread flour. Feed wheat processor's sale price has moderate decline comparing with milling wheat. In the same period, a decrease is 8 percent for processor's sale price of poultry feed and 19 percent for sale price of pig feed (Table 4).

Table 5: Wheat Price Comparison - Turkey

Year	AKS Wheat (TMO Purchasing Price)	AKS Wheat (Commodity Exchange Price)	Russian Wheat (FOB \$/t)	\$/TRY Exchange Rate	Russian Wheat (FOB TRY/t)	Import Tariff Rate (%)
2013	665	763,3	307	1,906	585,1	130
2014	720	870,8	269	2,191	589,4	130
2015	862	875,6	207	2,724	563,9	130
2016	910	959,5	180	3,025	544,5	130
2017	940	1027,0	184	3,652	672,0	45

Source: Turkish Grain Board, 2017

Table 5 presents the price change of AKS³ (Anatolian Hard Red Wheat) wheat in Turkey and also Russian wheat in the last five years. Russian wheat has a comparative advantage against other origins due to its freight advantage and quality. It can be seen that in recent years, AKS price shows an increasing trend while Russian wheat price decreases. This trend mostly arose from the high production cost of wheat in Turkey. Accordingly, in this period the domestic market was protected by state interventions and high tariffs.

² The price is weighted average price, without VAT and transport costs.

³ AKS average wheat price is calculated from daily prices from Konya, Polatli, Edirne and Eskişehir Commodity Exchanges. World prices are calculated from daily prices received from Reuters.

Wheat Export

Hungary has a positive trade balance regarding wheat. Although major exportation product in the cereal trade of Hungary is maize, wheat export of Hungary shows an increasing trend in last 3 years (+76%) due to high level opening stocks and abundant production volume. According to Hungarian Central Statistical Office data; the wheat exportation quantities of the country fluctuated between 1.9 and 3.4 million tonnes over the last 5 seasons. The highest export volume was accomplished in 2017 season with 3.4 million tonnes.

Turkey's wheat export has grown three folds in last decade and mainly relied on processed products such as wheat flour and pasta. Wheat flour sector expanded with strong demand from neighbouring countries, available capacity and inward processing regime. The other advantage for wheat flour exporters is that the by-products of flour making are very valuable in the domestic market as inputs for animal feed producers. Wheat bran was 740TL/ton (\$196 per ton) in domestic market as of February 2017, though it was only \$170 in the international market. The high demand for by-products of flour production contributes to Turkish flour exporters' global competitiveness. (USDA, 2018).

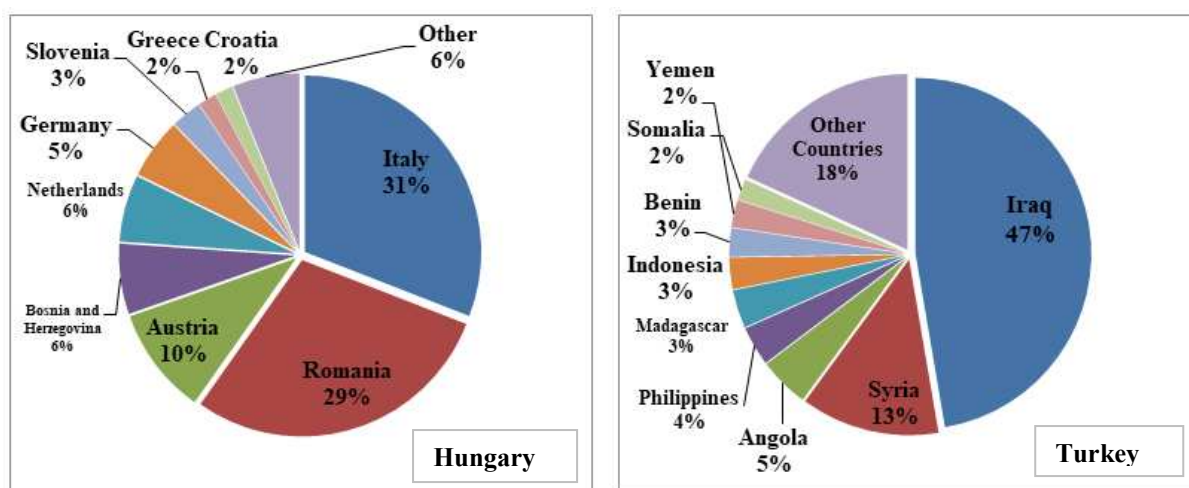


Figure 9: Major Wheat Export Destinations

Source: Author, based on FAOSTAT data

Figure 9 presents a comparison of major export destinations of Hungarian and Turkish wheat in 2016. The left graphs show that main exporters of Hungary were European Union member states; Italy, Romania, Bosnia and Herzegovina and Austria (Romania's imports are believed not only to serve domestic use but also re-exporting purposes) while Turkey's export market mostly consists of its neighbouring countries. As seen from the figure, Iraq takes the first place with almost half of the export share while Syria follows it with %13 share.

Comparison of Market Regulations

Government interventions play a significant role to ensure food security and sustainability of the wheat market in Turkey. The price of wheat decreases during the harvest period due to lack of storage opportunities of producers and also their financial needs. Wheat amount procured by the Turkish Grain Board was 2.3 million tonnes in 2018. Over the last twenty-five years, the TGB procurement ratio in total production is the highest in 2013 with %25.8 and this ratio was between %9-10 in last three years.

As an EU member country, the wheat market in Hungary is subject to the Common Agricultural Policy. Agricultural and Rural Development Agency (ARDA) is the only Paying Agency for the Common Agricultural Policy (CAP) in Hungary, and is responsible for the implementation and execution of all kinds of agricultural and rural development support activities regardless of their financial resource or the type of the measure such as interventions and direct payments. The fixed-price intervention purchases can be used only in case of wheat; the rate is maximised at European level at 3 million tonnes. The quantity of wheat that may be offered for intervention is 80 tonnes, the amount of security to be lodged is 20 €/t. Tender purchases are available only if the European Commission opens the relevant tender. In the case of this method the producers who offered grain make an offer on the purchase price and the Commission purchases the cheapest deals of the period. This method is available for corn, barley, wheat and sorghum as well. Intervention cereals can be sold to the Member States if the quantity of stored cereals is below 5000 tonnes.

Another measure to regulate the domestic market is tariffs implied by the government on grains. Within the scope of a set of measures to fight rising food inflation in Turkey, the Turkish government reduced the import tariff on wheat, barley and corn from 130 percent to 45, 35, and 25 percent respectively in 2017. In Hungary's case, The EU limits the entry of lower-priced grains from non-EU countries through a system of import duties and quotas. EU Commission import duties on cereals are calculated as the difference between 155% of the intervention price (€101.31/t) and the world market price, but never higher than the bound rates (€95/t for soft wheat). It is worth to mention that wheat Hungary's wheat trade mostly relies on neighbouring member states.

One of the major differences between Turkish and Hungarian wheat market is that a number of Turkish agricultural exports benefit from Turkey's IPR (inward processing regime) policy. Under the IPR, grain processors may import wheat duty-free when they register grain exports, such as wheat flour, pasta and biscuits exports. This system provides an opportunity for exporters to increase value-added commodity production while importing inputs tariff-free (USDA, 2018).

Results and Discussion

Turkey and Hungary share similar conditions in regard to self-sufficiency and food security, however, the market structure is totally different at various stages of wheat value chains. In the production stage of the value chain; both countries' show small scale farmer profile. In terms of yield, countries achieved improvements in the last decade. In 2017 average wheat yield in Hungary was slightly under EU-28 average (5.84 tonnes/ha), the country outperformed average yield in Turkey (2.76 tonnes/ha). On the other hand, wheat yield in Hungary was two times higher than wheat yield in Turkey. They also differ in terms of storage capacity. With yearly over 5 million tonnes of wheat production, Hungary owns over 20 million cereal storage facilities which allow the country to store all of its cereal production without any sales pressure. In this term, Turkey faces occasional challenges especially, in bumper harvest seasons. Besides its 24,5 million tonnes of cereal storage capacity, silo-bag technology was introduced by the Turkish Grain Board in 2014 as a short term alternative to ease harvest pressure. In addition to this, investing in building new silos takes part in the country's agenda.

One of the remarkable differences between these two countries is Hungary being a net wheat exporter while Turkey performs significant yearly import operations for the wheat flour sector's use. Trade relations are geographic proximity-based in both as the majority of Hungary's trade is with EU member states while Turkey imports mainly from Russia and exports to Middle

Eastern countries. Finally, the role of the state is also shown different characteristics. As a European Union member, Hungary reflects the Union regulations on low-level market interventions while the Turkish Grain Board supports producers and processors with buying/selling operations to ensure sustainable wheat production in the country.

References

1. Agricultural Market Information System: Retrieved January 30, 2019, from <http://statistics.amis-outlook.org/data/index.html#COMPARE>
2. Cetiner B., Koksel H. (2015): Grain Science and Industry in Turkey: Past, Present, and Future, AACC International - Future of Grain Science Series, March - April 2015, Vol.60, No. 2
3. Cerkezkoj Ticaret ve Sanayi Odasi (2017): Unlu Mamuller Raporu, June 2017.
4. Dancshazy Z., Kolozs L., Csoka G., Koltay A. (2015): Surveillance of quarantine and certain other non- native pests imposing risks to forestry in Hungary, Regional FAO workshop.
5. European Commission (2017): Study on Storage Capacities and Logistical Infrastructure for EU Agricultural Commodities, Trade Report.
6. European Commission (2016): The CAP in Your Country, Hungary Fact Sheet.
7. Fogarasi J., Kemeny G., Molnar A., Kemenyne Z., Zubor-Nemes A., Kiss A. (2016): Modelling Climate Effects on Hungarian Winter Wheat and Maize Yields, *Studies in Agricultural Economics* 118 (2016) 85-90.
8. Food and Agriculture Organization of the United Nations Database: Retrieved January 30, 2019, from <http://www.fao.org/faostat/en/#data/OA>
9. Hungarian Central Statistical Office (KSH). Retrieved January 30, 2019, from http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_long/h_omf001b.html
10. International Grains Council (IGC) (2018): Grain Market Report, GMR 494.
11. International Trade Centre (2019): Retrieved January 30, 2019, from <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-export-product-country/>
12. Research Institute of Agricultural Economics (AKI): Retrieved February 7, 2019, from <https://www.aki.gov.hu/publikaciok/publikacio/a:218/Cereals+Market+Information>
13. Research Institute of Agricultural Economics (2017): Structural Changes in Agriculture since EU Accession in Slovakia, The Czech Republic and Hungary, 51-57.
14. Research Institute of Agricultural Economics (2017): The Use of Feed Materials and Feed Additives in Different Livestock Diets in Hungary (2015-2017).
15. Strategie Grains, (2018): EU Grain report No.312, Tallage SAS, 13/12/18, 4-5
16. TMMOB Ziraat Muhendisleri Odasi (2018): Bugday Raporu 2018 , Retrieved February 4, 2019, from http://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=30125&tipi=17&sube=0
17. Turkish Grain Board (2018): Toprak Mahsulleri Ofisi 2017 Yili Hububat Raporu.
18. United States Department of Agriculture (USDA) (2018): Turkey Grain and Feed Annual Report, Report Number: TR8010.
19. United States Department of Agriculture (2018): EU-28 Grain and Feed Annual Report.
20. Vigani M., Cerezo E. R., Barbero M. G. (2015): The determinants of wheat yields: The role of sustainable innovation, policies and risks in France and Hungary, JRC Science and Policy Reports, EUR 27246 EN; <https://dx.doi.org/10.2791/470542>

THE MIDDLE-INCOME TRAP

György Csáki¹

professor

Faculty of Economics and Social Sciences, Szent István University

E-mail: gyorgy.csaki@gmail.com

Abstract

Middle-income trap has become a very popular narrative to explain the fact, that while it is relatively “easy” to catch up from low to middle-income level, it has been very hard and rare to emerge from the middle-income status into a highly developed economy. The question is, how to escape this trap? why some countries have been successful although the great majority has failed?

Keywords: *development, middle-income trap*

JEL classification: *F63*

LCC: *HB1-3840*

Introduction

The spectacular development of some emerging economies in East-Asia, including that of China, drew the general attention to the possibilities and difficulties to overcome underdevelopment. Two new narratives emerged in recent years for the explanation of successes and failures: the middle-income trap as a possible explication of difficulties and the developmental state as a variety of capitalism that may lead to success. In this paper we try to introduce the different concepts about the nature and characteristics of the middle-income trap and to elaborate how the developmental state can serve to escape the middle-income trap.

Middle Income Trap: Most recent Narrative on the Key Question of Development

The very term *middle-income trap (MIT)* is supposed to be used first by *Gill - Kharas et al. (2007)* in a World Bank study on East Asia and since then, *Middle-income trap* has become a very widespread category in the most recent narrative on development.² According to them, “of 101 middle-income economies in 1960, only 13 became high income ones by 2008 – Equatorial Guinea, Greece, Hong Kong SAR, China, Ireland, Israel, Japan, Mauritius, Portugal, Puerto Rico, Republic of Korea, Singapore, Spain and Taiwan, China.” (*World Bank, 2012: 12*)

This narrative of *MIT* became very popular as a theoretical drafting of the special growth/development problem of developing countries, as well as a useful groundwork for policymakers to outline their economic strategy and preoccupations in middle-income countries. This term became popular particularly in the fallout of the global financial crisis. Ever since, the nature and risks of the middle-income trap have been widely discussed by economists, business leaders and leading politicians.

¹ The paper was prepared in the framework of the research project „From developmental states to new protectionism: changing repertoire of state interventions to promote development in an unfolding new world order” (NKFI FK_124573) – lead by Judit Ricz, senior research fellow, Institute for World Economics.

² “In May 2015, a search of Google Scholar returned more than 3,000 articles including the term and about 300 articles with the term in the title.” (*Ghill – Kharas, 2015. ii.*)

Middle-income trap is a frequently used term in development studies/economics in order to describe the phenomenon that a lot of developing countries that have made significant progress in reducing extreme poverty and experience structural change and growth, but later, after having become middle-income economy, they face insurmountable obstacles to graduate into a high-income, developed country status.

Among the most important reasons of the middle-income trap we can list the following:

- wages/unit labour costs in manufacturing are rising and the surplus supply of labour dwindles since the reserves of rural-urban migration had exhausted;
- productivity growth slow down and neither skilled labour nor technology are available to accelerate again;
- there are no more possibilities to develop manufacturing and increase productivity through copying/importing technologies.

In the background of the above mentioned factors, some important institutional weaknesses may be found such as the lack of the necessary support of an adoptive and creative economy: social capital does not promote sustainable growth and does not create a healthy environment for technological development. Therefore, the middle-income trap may prevent the emergence of a knowledge economy that is the first and foremost precondition for becoming high-income/developed economy in the current world economic situation.

“Middle-income countries, it is argued, are squeezed between the low-wage poor-country competitors that dominate in mature industries and the rich-country innovators that dominate in industries undergoing rapid technological change. This is the challenge that confronts East Asian countries today, especially those in Southeast Asia. There is reason for optimism. The newly industrializing economies in East Asia successfully made this transition from middle income to rich, showing that such a transition is possible under the proper circumstances and the correct policies. And, within Asia, experience suggests that there is not such a sharp distinction between the domination of low-income countries in manufacturing and the domination of rich countries in the knowledge economy.” (*Ibid.* 5.)

In the 1980s and 1990s an augmented Solow growth model was emphasized by mainstream growth theories and by international financial organisations (such as the IMF and the World Bank) as well. According to this theory efficient physical and human capital accumulation were the necessary drivers of dynamic growth. “At the World Bank, this was operationalized by prescribing a focus on export-led manufacturing to take advantage of comparatively cheap labour, coupled with health and education programs to improve skills. The outward orientation would ensure investment was allocated based on internationally-set market prices, and improved skills would create growth with equity.” (*Gill – Kharas, 2015: 1.*) In the first years of the 21st century it became clear that this theory might have fit well with the situation of the low-income countries but it did not provided any guidance for the middle-income countries: labour intensive growth models didn’t offered any feasible strategy to catch-up with high income countries, especially because the developed countries, in the meantime, had entered into the age of knowledge-based economies.

In *Acemoglu's* and *Robinson's* seminal work (*Acemoglu – Robinson, 2012*) the key factors behind development are *inclusive economic institutions*³ and countries with *extractive economic institutions* are necessary failing behind.⁴ In this perception, however, there is a limited opportunity for macroeconomic development, relatively dynamic growth. The first example is that of the Soviet Union between 1928 and the mid-seventies: „Political and economic institutions were highly extractive, and markets were heavily constrained. Nevertheless, the Soviet Union was able to achieve rapid economic growth because it could use the power of the state to move resources from agriculture, where they were very inefficiently used, into industry. The second type of growth under extractive political institutions arises when the institutions permit the development of somewhat, even if not completely, inclusive economic institutions. Many societies with extractive political institutions will shy away from inclusive economic institutions because of fear of creative destruction. But the degree to which the elite manage to monopolize power varies across societies. In some, the position of the elite could be sufficiently secure that they may permit some moves toward inclusive economic institutions when they are fairly certain that this will not threaten their political power. Alternatively, the historical situation could be such as to endow an extractive political regime with rather inclusive economic institutions, which they decide not to block. These provide the second way in which growth can take place under extractive political institutions.” (*Acemoglu – Robinson, 2012: 92*)

Eichengreen and his co-authors provide a very simple, and extremely interesting and instructive definition: first they emphasise that “The rapid economic growth of so-called emerging markets is one of the leading storylines of our age and arguably the most important economic development affecting the world’s population in the first decade of the 21st century. It has lifted millions of households out of poverty. It has accounted for the vast majority of global growth in a period when the advanced countries have been economically challenged and financially troubled.” (*Eichengreen et al., 2013: 3*) An later on, answering a very simple question, we arrive to the definition of the middle-income trap: “For some time now the question on everyone’s mind has been how long this rapid growth can continue, in emerging markets in general and the group’s largest and most economically dynamic member, China, in particular. Attempts to answer that question have given rise to a literature on what is referred to, alternatively, as “growth slowdowns” and “the middle-income trap.” (*Ibid.*)

Middle-income trap: some empirical evidences

“Middle-income countries⁵, accounted for less than a fifth of the global economy (17 percent) even at the beginning of the 20th century. However, by 2017, their share had doubled to 35 percent. The share for lower middle income countries doubled from 4 percent in 2002 to 8 percent in 2017 while the share for upper middle income countries increased from 13 to 27

³ “Inclusive economic institutions, such as those in South Korea or in the United States, are those that allow and encourage participation by the great mass of people in economic activities that make best use of their talents and skills and that enable individuals to make the choices they wish. To be inclusive, economic institutions must feature secure private property, an unbiased system of law, and a provision of public services that provides a level playing field in which people can exchange and contract; it also must permit the entry of new businesses and allow people to choose their careers.” (*Acemoglu – Robinson, 2012: 74*)

⁴ “We call such institutions, which have opposite properties to those we call inclusive, extractive economic institutions—extractive because such institutions are designed to extract incomes and wealth from one subset of society to benefit a different subset.” (*Op. cit. 76*)

⁵ For fiscal year 2019, income groups according to the WB are as follows: low-income economies are defined as those with a GNI per capita of 995 USD or less in 2017; lower middle-income economies are those with a GNI per capita between \$996 and 3,895 USD; upper middle-income economies are those with a GNI per capita between USD 3,896 and 12,055 and high-income economies are those having a higher per capita GNI than 2,056 USD.

percent. High-income countries, currently home to fewer than one in five of the world's people, saw their share of global GDP fall from 83 percent to 64 percent. Economic growth in high-income countries remains below that of the rest of the world, so this share is likely to fall further. Low-income countries, which account for just nine percent of the world's population, produce just over half a percent of global GDP." (*World Bank, 2019*)

According to the above classification by the World Bank, in fiscal year 2017 there were 47 lower middle-income countries and 56 upper middle-income one while 34 countries were classified as low-income countries and not less than 81 as high-income ones. Empirical works suggest that the growth rate generally slows substantially at per capita GDP of 10 to 15 thousand USD. Growth slowdowns can often be attributed to the disappearance of factors that generate high growth during an initial phase of rapid development. The first stage of growth from low to middle income is based upon cheap labour force that had streamed from agriculture to industry (and, therefore, from the villages to the cities) and high rates of investment. According to a comprehensive World Bank study, there were 101 middle-income countries in the world economy as of 1960, and "only 13 had become high income by 2008: Equatorial Guinea; Greece; Hong Kong; China; Ireland; Israel; Japan; Mauritius; Portugal; Puerto Rico; South Korea; Singapore; Spain; and Taiwan, China. By contrast, although many countries in Latin America and the Middle East reached middle-income status as early as the 1960s and 1970s, a great majority of them have remained there ever since. In Latin America, for instance, income per capita relative to the United States fell almost continuously from 1960 to 2005, especially after the debt crises of the early 1980s. Likewise, economic growth in many Middle Eastern and North African countries has waned and given way to high unemployment..." (*Agénor – Canuto - Jelenic, 2012*)

According to an empirically well based opinion "slowdowns are still most likely when per capita GDP in year-2005 constant dollars reaches the \$15,000 range, the distribution of slowdowns is no longer as obviously uni-model. In fact, the new data point to the existence of two modes, one around \$15,000 and another around \$11,000." (*Eichengreen – Park and Shin, 2013*) Others define four income groups in the world economy: low-income below USD 2 000; lower-middle-income between USD 2 000 and 7 250; upper-middle-income between USD 7250 and 11 750 and high income beyond USD 11 750 (in 1990 PPP dollar terms). a country that becomes upper-middle-income (reaching USD 7 250 per capita income) has to attain an average growth rate of at least 3.5 percent per annum to reach USD 11 750, the high-income level threshold. "Avoiding the middle-income trap is, therefore, a question of how to grow fast enough so as to cross the lower-middle-income segment in at most 28 years, and the upper-middle-income segment in at most 14 years." (*Felipe – Abdon – Kumar, 2012*)

According to a most recent analysis by the World Bank, "The world's Middle Income Countries (MICs) are a diverse group by size, population, and income level. They are defined as lower middle-income economies - those with a GNI per capita between \$1,006 and \$3,955; and upper middle-income economies - those with a GNI per capita between \$3,956 and \$12,235 (2018). Middle income countries are home to five of the world's seven billion people and 73 percent of the world's poor people. At the same time, middle income countries represent about one third of global GDP and are major engines of global growth." (*World Bank, 2018*)

For the current 2019 fiscal year, low-income economies are defined as those with a GNI per capita, calculated using the World Bank Atlas method, of \$995 or less in 2017; lower middle-income economies are those with a GNI per capita between \$996 and \$3,95; upper middle-income economies are those with a GNI per capita between \$3,96 and \$12,375; high-income

economies are those with a GNI per capita of \$12,376 or more.⁶ According to this listing, there are 10 low-income economies and 47 lower-middle income economies in the world economy.⁷ The WB lists 60 of its members in the group of *upper-middle income economies* and records 80 high-income economies. This classification/listing does not provide a solid starting point to estimate the number of countries potentially affected by the medium income trap.

According to the classification provided by *Felipe – Abdon – Kumar, 2012*, based on income data from 2010,⁸ 37 countries were always among the low-income countries, while 9 countries⁹ emerged from lower-middle income status to the higher-middle income group and 23 countries graduated from the middle-income to high income status: 14 out of them are (West-)European and there are 5 East-Asian countries as well. It is very interesting to realise that the Republic of Korea and Taipei-China graduated in the covered sixty years from a low-middle income country to a high-income country.¹⁰ Because of historical reasons, we may consider four out of the five East-Asian countries (that is the *Republic of Korea, Taipei-China, Hong Kong and Singapore*) as those who avoided the middle-income trap.

The creators of the very concept of *middle-income trap* have summarized and affirmed the research experiences of ten years as follows:

- middle-income trap was not the expression of a generalised development theory, just the contrary: it was the expression of *the lack of an adequate category (and growth theory) for middle-income (developing) countries*. In fact, it was a “trap of ignorance”: the expression of inadequacy of the Solow growth model for addressing the development problems of the middle income (developing) countries
- the very term *trap* expressed the fact that past success/growth performance did not provide guarantee of future success, that is keeping extended growth dynamism for the future as well.
- “Third, the trap was a device to spark a discussion of policy choices in middle-income countries. It was not intended to be a statement of determinism that low growth rates were a matter of destiny for middle-income countries. (...) It was not a statement that middle-income countries are more likely to be trapped than other countries. In fact, we were silent on low-income countries and high-income countries because the focus of our attention was on policy making in middle-income countries. In retrospect, it would have been helpful to clarify this.” (*Gill – Kharas, 2015: 4.*)

How to escape the middle-income trap?

“To avoid middle-income trap” has become the adequate expression of being a successful developing country and being able to catch up with developed economies. “The “middle-income trap” is the phenomenon of hitherto rapidly growing economies stagnating at middle-income levels and failing to graduate into the ranks of high-income countries. (...) several East Asian economies have in recent decades provided a template for »success«: continuing to grow rapidly after attaining middle-income status, and thereby attaining per capita income levels

⁶ See: *World Bank (2019): World Bank Country and Lending Groups – Country Classification*. Source: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>. Downloaded: 18/07/2019

⁷ The World Bank has 189 member countries.

⁸ The sample covered 124 countries having continuous data sets from 1950 to 2010.

⁹ China, Malaysia, Republic of Korea, Taipei–China, Thailand, Bulgaria, Turkey, Costa Rica and Oman.

¹⁰ *Singapore and Hong Kong, China* have certainly realised the same spectacular development (that is, they also graduated two levels in the given period), but Malaysia did not exist in 1950 and Hong Kong was not considered as an independent entity.

comparable to advanced countries.” (Aiyar, Duval, Puy, Wu, and Zhang, 2013) Developing countries, after having achieved a middle-income level, find themselves in an extremely difficult situation: there are “squeezed between low-wage producers and highly skilled and fast-moving innovators. Cost advantages in manufactured exports that once drove growth start to decline in comparison with other lower-wage countries. Caught between these two groups, many middle-income countries are without a viable high-growth strategy. They are faced with new challenges, including social cohesion, a large pool of young people in search of jobs, as well as millions who still live in misery and poverty, particularly in lagging regions.” (Ghani, 2013)

The above idea corresponds to traditional growth theories: countries in the middle-income status tend to face an important productivity slowdown because of the loss of previous competitive advantages in basic manufacturing that had been based on low wages. “In other words, cost advantages in manufactured exports that once propelled growth start to decline compared to other lower-wage economies. Dividends in terms of economic growth originating from a sectoral shift from agriculture to manufacturing (...) and gains from technology adjustment and adoption start to wane. Wages increase and consequently, competitiveness is undermined against a backdrop of a slow rise in productivity.” (Rachman – Bari, 2016:4) All of this is in line with *Lewis development model*. Since most of the middle-income developing economies had realised the previous rapid growth performance basically on low-wage and low-skilled labour force, therefore, this development was based on the extended production of low value added manufacturing. When labour reserves are exhausted, the loose of momentum is inevitable since wage increases reduce productivity and competitiveness. Middle-income countries have been caught up in between low-wage poor-country competitors that successful and competitive in old fashioned manufacturing industries and the rich-country that are innovators and, therefore dominate those industries in which rapid technological changes are undergoing.

Although quite many countries are unfortunately captured in a *low-income trap* (especially in Sub-Saharan Africa), it is relatively easy to reach the middle income level while countries can rely on cheap labour force allocated from agriculture towards manufacturing and run an export led macroeconomic strategy. In the *Solow growth model*, efficient physical and human capital accumulation are the main sources of dynamic growth, and in quite many developing countries “this was operationalized by prescribing a focus on export-led manufacturing to take advantage of comparatively cheap labour, coupled with health and education programs to improve skills. The outward orientation would ensure investment was allocated based on internationally-set market prices, and improved skills would create growth with equity.” (Gill – Kharas, 2015: 1)

In the first period of development, when the country emerges from low-income to medium-income one, *the main technological requirement is to copy and adapt internationally available basic technologies*. A low level of skills promotes labour intensive growth of manufacturing. At a more developed stage, that is in order to graduate from middle-income level into high-income country. *genuine innovation requires advanced skills, in a wider spectrum of industries*. This development from low-technology to advanced industrial activities could become the main driving force for productivity change in the economy. At the end of the day, this technological changes lead to the knowledge-based economy and transform the given country into a developed, high-income one.

The above technological development, and the knowledge based economy in itself, requires an important *development of education and training*. The development of *Taiwanese vocational education system has followed and served the overall economic development*, having

pragmatically reformed itself according to the *changing structural needs of economic development*. Even in the 1960s, 56 percent of the labour force was employed in agriculture and only 17 percent in industry, therefore, in the early period vocational training focused mainly on agriculture.¹¹ In order to provide the necessary amount of manpower for agriculture and basic manufacturing, the then Taiwanese government started to create an extensive *vocational training system* consisting mainly of *agricultural and industrial vocational schools*. After the evolution of manufacturing based export-led development, in the second half of the 1960s and in the 1970s, the *Ministry of Education* began dynamically developing vocational education in technics. After educating the necessary amount of basic and higher level technicians, *since the late 1970s* there was a constantly growing demand for commercial training, therefore, the number of *commercial vocational schools* expanded quickly and an important part of industrial vocational schools was transformed into *medium-level schools of business and technology*. In the 1980s, vocational educational system started to adapt to the growing demand of the service sector. In the 1990s, the emergence of informatics challenged very much the Taiwanese educational system: both in higher education and in vocational training an immediate reaction became indispensable.

Since the very early 1990s, the structure of Taiwanese manufacturing shifted towards information and communication technologies (ICT) and the main economic policy goal was to provide interim goods for global ICT giants. This economic policy modification transformed the demand of labour force. Since students become more motivated to study in higher education, the government allowed technical colleges to transform themselves into institutes of technology as well as universities were allowed to establish two-year technology programs. In the same time, Taiwanese government began to encourage the establishment of community colleges.

Well performing vocational training can be based on solid a basic education system. A widely accepted international measurement/comparison is *Pisa ranking* by the *OECD* that quantifies and compare the skills and abilities of fifteen years old population in terms of mathematics, sciences and reading. As *Table 1*. shows well Singapore, South Korea and Taiwan do perform fairly well, that is well over the OECD average. A maybe even more important result of the *Pisa ranking* is that in these three countries the share of top performers is well over the OECD average while the share of low performers is much lower than the average.

In parallel, South-east Asian emerging economies which avoided the middle-income trap (Singapore, South Korea and Taiwan) had focused increasingly, and more and more successfully on higher education as well. It has been reflected in global university rankings let's take a look only at the most recent issue of *The Times' World University Ranking*.¹² *Singapore* has two universities in the global top 50.¹³ *Taiwan* has one university among the first 200, two Taiwanese universities are ranked between the 401-500 best ones, while five universities are ranked between 501 – 660 and three between 601 – 800, and further ten universities are ranked among the first 1000. *South Korea* is the most successful in the region: South Korean universities are ranked on 63rd, 82nd, 102nd, 142nd and 198th places in the global university ranking. Furthermore, the country has two universities between 201 – 250, and on ranked

¹¹ See an informative paper of the *International Cooperation and Development Fund (ISDF)*: http://www.icdf.org.tw/web_pub/20020726112915centamspecial.pdf

¹² https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2019/world-ranking#!/page/0/length/25/locations/SG/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats Downloaded: 18/08/2019

¹³ *National University of Singapore* is ranked 23rd and *Nanyang Technological University, Singapore* is ranked 51st.

between 351 – 400 and 401 – 500, three South Korean universities are ranked between 501 – 600 and five ones between 601 – 800 and 801 – 1000.¹⁴

Table 1. PISA rankings of Singapore, South Korea and Taiwan, 2009, 2012 and 2015

		OECD average	Singapore	South Korea	Taiwan
2015	Science	493	556	516	532
	Reading	493	535	517	497
	Mathematics	490	564	524	542
	Top performers	15,3%	39,1%	25,6%	29,9%
	Low performers	13,0%	4,8%	7,7%	8,3%
2012	Science	501	551	538	523
	Reading	496	542	536	523
	Mathematics	494	573	554	560
	Top performers maths	12,6%	40,0%	30,9%	37,2%
	Low performers maths	25,1%	8,3%	9,1%	12,8%
2009	Science	501	542	538	520
	Reading	493	526	539	495
	Mathematics	496	562	546	543

Source: OECD, <http://www.oecd.org/pisa/> Downloaded: 18/08/2019

Another recent international university ranking provides quite similar results. According to the *Academic Ranking of World Universities* (“Shanghai Ranking” in other words)¹⁵ two universities from Singapore are ranked in the first 100 universities¹⁶, one Taiwanese university is ranked between 101 - 200, two between 201 - 500 and nine between 501 – 1000. Two South Korean universities are ranked between 101 – 200, nine is ranked between 201 – 500 while 21 (!) further universities from South Korea are ranked between 501 – 1000.¹⁷

These excellent performances in education and training provide a solid basis (among other elements) for an equally excellent performance in *innovation*.

In *Agénor’s* and *Canuto’s* analysis, “there is a two-way causality between education and innovation. Countries may remain caught in a low or moderate growth equilibrium because they are unable to get enough high potential workers into innovation activities; and because wages are low as a result, a fewer number of individuals with high potential are willing to make the investment needed to acquire the skills needed to seek employment in the innovation sector. The composition of the labour force depends therefore on the interaction between supply and demand factors, and a middle-income growth trap can also be characterized by a misallocation of talent.” (*Agénor – Canuto, 2012: 25*) They argue that advanced infrastructure, especially in

¹⁴ *Memorandum items: Hungary* has one university between 401 500, two between 601-800 and another two between 801 – 1000. *Poland* has two universities ranked between 301 – 800 and further three between 801 – 1000.

¹⁵ The most recent ranking has been published in late August of 2019. See: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2019.html> Downloaded: 21/08/2019

¹⁶ *National University of Singapore* is ranked 67th and *Nanyang Technological University* is ranked 73rd.

¹⁷ As memorandum items, one may remark that Hungary has five universities between 501 – 1000, while China has 4 universities in the first 100, fourteen between 101 – 200, 39 between 201 – 500 and not less than 74 (!) between 501 – 1000.

the design sector, also plays a critical role in preventing the country from getting stuck in low income: the provision of advanced research infrastructure may be more effective than direct subsidies. *Agénor* and *Canuto* argue that “the lack of advanced infrastructure, which is particularly productive in the design sector (in part because it promotes knowledge networks), plays a critical role in helping a country escape from a lower-growth trap, not only because of its direct effect on productivity but also because of its effect on the supply of high-skilled labour. In turn, a growing skill base facilitates a shift in production from labour-intensive to skill-intensive activities and an increase in the pace of innovation. Somewhat paradoxically, a reallocation of (limited) government resources from direct subsidies to research and innovation activities toward the provision of advanced infrastructure may actually be more effective at promoting these activities and magnifying their impact on economic growth.” (*Ibid.*) *Agénor*’s and *Canuto*’s third finding is that “in addition to advanced infrastructure, improving the enforcement of property rights (in particular the administration of patents), and removing (some types of) labour market rigidities may help to accelerate the pace of innovation and be quite effective at helping a country avoid a middle-income growth trap.” (*Ibid.*)

Rankings in *Global Competitiveness Report ‘2018*¹⁸ provides a fairly deepened description of the role and importance of innovation in the given countries relative/global competitiveness positions.

Singapore was the *second* most competitive economy in 2018, achieving 90 percent of the best performer in *infrastructure* and *macroeconomic stability* and 75% of the best in terms of *innovation ecosystem*. The 11th and 12th pillar of competitiveness in the GCR ranking are *business sophistication* and *innovation*, respectively, which are the key factors for *innovation-driven economy*. In terms of the 11th pillar, Singapore is ranked 16th, but have better position in *time to start a business* (5th), *insolvency recovery rate* (4th) and the *cost of starting business* (11th). In terms of the 12th pillar, Singapore is ranked 14th, inside this pillar the country is ranked 2nd diversity of workforce, 7th in institutions and inventions, 11th in buyer satisfaction and 14th in patent application.

Taiwan is the 13th most competitive economy of the World, *first in macrostability*¹⁹ and has a 90 percent performance in the development of *human capital*. The country is ranked 21st in terms of *business dynamism* (11th pillar) and 4th in *innovation capability* (12nd pillar). The country is especially well placed in patent application (2nd), in the state of cluster development, international co-invention and R&D expenditures (compared to the GDP, in percentage) Taiwan is ranked 5th, it is 6th in diversity of workforce and 10th in buyer sophistication.

South-Korea is the 15th most competitive economy in the World – *the first in macroeconomic stability* and *ICT adoption*, it has a 96% position in the development of human capital and performed 6th in the development of infrastructure. As far as the 11th pillar is concerned, South Korea is ranked 22nd and has a particularly preferred position in insolvency regulatory framework (8th), as well as in terms of insolvency recovery rate and the time to start business (12nd in each).²⁰ South Korea’s innovation capability (12nd pillar) is the 8th best among the ranked countries and in this pillar the country achieved especially good rankings in R&D

¹⁸ <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

¹⁹ That is, Taiwan has 100 percent and every other country is compared to Taiwan’s performance.

²⁰ Its performance in this pillar is extremely deteriorated by its poor performance in the cost of *starting business (93rd) and the willingness to delegate authority (88th).

expenditures (compared to the GDP) and buyer sophistication (2nd) and in terms of patent application (3rd ranking).

High performances in education and training, as well as in terms of innovation obviously have a key importance in escaping/avoiding the middle-income trap.

While talking on the middle-income trap, it is inevitable to mention *China*. “The rapid economic growth of so-called emerging markets is one of the leading storylines of our age and arguably the most important economic development affecting the world’s population in the first decade of the 21st century. It has lifted millions of households out of poverty. It has accounted for the vast majority of global growth in a period when the advanced countries have been economically challenged and financially troubled. For some time now the question on everyone’s mind has been how long this rapid growth can continue, in emerging markets in general and the group’s largest and most economically dynamic member, China, in particular.” (*Eichengreen et al., 2013: 3.*)

Many Chinese experts assess that the theory of middle-income trap is relevant to the current macroeconomic situation of China and think the China is likely to avoid this trap. (See for example: *Cai, 2012, Woo, 2012* and *Zhang et al. 2012*) *Ágnes Szunomár*, an acclaimed Hungarian China watcher, after having analysed the structural changes, demographic tendencies and the role of education and innovation, concluded that China may avoid the middle-income trap and is likely to become a highly developed economy in the coming 7-8 years. (*Szunomár, 2019: 104*) Other reviews are more cautious: according to *Glawe and Wagner, 2017*, China might improve human capital accumulation and total factor productivity in order to escape the middle-income trap. *Woo, 2012* does emphasise that China, because of its several different development traps, requires new governance principles and methods in order to avoid the middle-income trap. Anyway, the future development in China will be decisive for the fate of the world economy, and will provide new theoretical conclusions about the middle-income trap.

Several researchers are sceptical about the question itself: *is there a middle-income trap?* (*Bulman et al., 2017*) Others refer to the fact that similar cases had occurred in the global economic history much earlier, and the topic has not been discussed with the necessary theoretical depth and sophistication, therefore, the term is “unduly overused”. (*Benczes, 2019*) Other are challenging the universal relevance of the term middle-income trap: the experiences of Japan and South-Korea are nor generally relevant because their development path is so deeply rooted in Asian culture that it cannot be transferred to other cultures. It is useless to discuss the development of, for example, China, Brazil, Russia, Romani and Lebanon, in the same theoretical framework. (*Muraközy, 2019*)

“The middle-income trap is a narrative of growth stagnation that reflects (and exacerbates) current and long-standing anxieties about slow economic growth. This anxiety is perhaps only growing more acute amid the prevailing notion of a global growth slowdown. This includes even China, the growth star in recent decades. Historical experience and empirical evidence show that the transition from middle-income to high-income levels takes time, and requires countries to pursue consistently sound but evolving policies to maintain the fundamental drivers of economic growth. Different stages of growth call for different strategies and policies, and the right reforms often take time to impact economic growth. Ultimately, each country’s growth story is unique but the general prescription remains the same. Policymakers should critically examine their growth strategies to find the most effective ways to boost productivity

improvement, which is the key to supporting, nourishing, and preserving long-run economic growth.” (Larson – Loayza – Woolcock, 2016: 4)

Even if the middle-income trap is a myth or a well-sounding title of a long-known and banal phenomenon, “it provides impetus for policymakers to reassess their strategies based on productivity improvement once the traditional sources of economic growth have lost their strength.” (Op. cit. 1. – italics mine: Gy. Cs.)

References:

1. Acemoglu, D. – Robinson, J. A. (2012): Why Nations fail? The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Publishers, New York.
2. Agénor, P-R. - Canuto, O. – Jelenic, M. (2012): “Middle-Income Growth Traps,” World Bank Policy Research Working Paper 6210, World Bank, Washington D.C. See: <http://documents.worldbank.org/curated/en/422121468155111398/pdf/NonAsciiFileName0.pdf> Downloaded: 12/01/2019
3. Benczes, I. (2019): A közepes jövedelem csapdája: régi dilemmák újragondolva. (Middle-income trap: old dilemmas rethought – in Hungarian) In: Szanyi – Török, 2019. pp. 108-121.
4. Berend, I. T. (1996): Central and Eastern Europe, 1944-1993: Detour from the periphery to the periphery. CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS.
5. Cai, F. (2012): Is There a “Middle-income Trap”? Theories, Experiences and Relevance to China. China & World Economy Vol. 20, No. 1, pp. 49–61. See: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1749-124X.2012.01272.x> Downloaded: 27/09/2019
6. Eichengreen, B. – Park, D. - Shin, K. (2013): Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap. NBER Working Paper 18673. Source: <https://www.nber.org/papers/w18673> Downloaded: 24/09/2019
7. Ghani, E, (2013): How to Avoid Middle Income Traps? World Bank, Let’s Talk Development. 13 August. See: <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps> Downloaded: 15/01/2019
8. Gill, I. - Kharas, H. (2007): An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth, Washington D.C.: World Bank. See: http://siteresources.worldbank.org/INTEASTASIAPACIFIC/Resources/226262-1158536715202/EA_Renaissance_full.pdf Downloaded: 12/04/2018
9. Gill, I. – Kharas, H. (2015): The Middle-Income Trap Turns Ten. Policy Research Working Paper 7403, World Bank Group, Washington D.C. See: <http://documents.worldbank.org/curated/en/291521468179640202/pdf/WPS7403.pdf> Downloaded: 18/01/2019
10. Glawe, L. – Wagner, H. (2017): China Caught in the “Middle-Income Trap”? VoxChina, Nov 22. See: <http://voxchina.org/show-3-55.html> Downloaded: 27/09/2019
11. Larson, G. – Loayza, N. – Woolcock, M. (2016): The Middle-Income Trap. Myth or Reality? Research and Policy Briefs, No 1. World Bank Group. March. See: <http://documents.worldbank.org/curated/en/965511468194956837/pdf/104230-BRI-Policy-1.pdf> Downloaded: 12/04/2018
12. Muraközy, L. (2019): Japan, Korea és Kína: Útkövetés vagy útteremtés? (Japan, Korea and China: path creating or path dependence? – in Hungarian) In: Szanyi – Török, 2019. pp. 122-146.

13. Szanyi, M. – Török, Á. (editors, 2019) *Trendek és töréspontok. (Trends and breakpoints – in Hungarian)* Akadémiai Kiadó, Budapest. 277 pages
14. Szunomár, Á. (2019): *Gazdasági csodák/gazdasági csapdák – kínai növekedési kilátások a japán és dél-koreai példa tükrében. (Economic miracles/economic traps – Chinese perspectives in the light of the Japanes and South-Korean examples – in Hungarian).* In: Szanyi – Török, 2019)
15. Woo, W. Th. (2012): *China meets the middle-income trap: the large potholes in the road to catching-up.* *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, Vol. 10, No. 4, November See: <http://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/woo/Woo-Articles%20from%202012/Woo.China-Middle%20Income%20Trap.JCEBS%202012.pdf> Downloaded: 27/09/2019
16. World Bank (2012): *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society.* Washington, D.C. See: <http://documents.worldbank.org/curated/en/781101468239669951/pdf/762990PUB0china0Box374372B00PUBLIC0.pdf> Downloaded: 15/01/2019.
17. World Bank (2018): *The World Bank in Middle Income Countries.* See: <http://www.worldbank.org/en/country/mic/overview> Downloaded: 15/01/2019
18. World Bank (2019): *Middle-income countries taking greater share of global economy.* Feb, 22. See: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/stories/middle-income-countries-taking-greater-share-of-global-economy.html> Downloaded: 28/03/2019
19. Zhang, L. - Yi, H. - Luo, R. – Liu, Ch. (2012): *The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China.* *Agricultural economics* 44(1s) See: https://www.researchgate.net/publication/241751304_The_Human_Capital_Roots_of_the_Middle_Income_Trap_The_Case_of_China Downloaded: 27/09/2019

DIFFICULTIES OF THE CUSTOMER-SUPPLIER RELATIONSHIP AT SMALL ENTERPRISES

Kinga Szilvia Morauszki

PhD student

Doctoral School of Management and Business Administration, Faculty of Economics and Social Sciences, Szent Istvan University
E-mail: kinga.morauszki@gmail.com

Abstract

It is vital for customers to build coordinated and cooperative long-term relationships with other companies. According to Mohr and Spekman (1994) a partnership is such an intended relationship of strategic importance between two independent companies which have shared goals, strive for mutual benefits and there is strong interdependence between them. Like in any relationship, there are difficulties, problems, and conflicts in the relationship between the members of the supplier chain, as the parties try to promote their interests. In the course of this process, there might be disagreement, difficulties and problems, which should not be ignored, and some kind of a solution must be found. In this study, we deal with the problems of small enterprises.

Keywords: *difficulty, problem, small enterprises, supplier, relationship*

JEL classification: *M16; L22*

LCC: *T175-178*

Introduction

If we hear the word "relationship", thoughts of such feelings cross our mind, which two people can have for each other such as mutual attraction and respect, consideration, dependency, etc. These are aspects which emerge only if certain conditions are fulfilled. It refers to intermittent interaction between two or more people (Hinde, 1979). Poesz and Raaij (1993) expand on it as follows:

- Interaction must take place between at least two parties where the activities of one of the parties influence those of the other and vice versa.
- The relationship must be characterized by a certain degree of continuity as past interactions affect interactions in the present and the future; relationships must extend over a long term.
- The effects of interactions depend on the present events.

Starting the discussion of the topic in the field of psychology, it differentiates primary and secondary relationships. The first type of relationship is a long-term interpersonal relationship, and it is based primarily on emotional bonds and mutual commitment. In such a relationship, those involved in it cannot be replaced by another party so easily (Smit et al, 2007). Secondary relationships, such as those between a customer and the supplier, are relatively short-term interpersonal relationships with a limited degree of social interaction and they are characterized by fairly clear rules of etiquette and well-defined social roles. The transitional area between primary and secondary relationships is quite large (Peelen, 2005).

In specialized literature there is agreement - as it is acknowledged by several experts (Cannon and Perrault, 1999; Clements et al. 2007) - that it is vital for the companies to build coordinated

and cooperative long-term relationships with other companies. According to Rinehart (2005) it is possible to reduce the product cost and production time if there is strong cooperation between the parties, in addition, improvement can be achieved in product quality, service and delivery (Morauzski and Lajos, 2016). Companies put more emphasis on building relationships with their suppliers because this can have a positive effect on the cost effectiveness, efficiency, and competitiveness of the company, to mention but a few (Sheth and Sharma, 1997). The supplier relationship is of great value if there is more to it than simple product delivery and it turns into an important partnership for both parties.

Supplier relationships

In the past one hundred years, the customer-supplier relationship has gone through several phases in the automotive industry. The new period of cooperation between car companies and their suppliers started around 1980 (Figure 1). It is clearly shown that automaker groups are gradually leaving the production process. The activities listed in the figure list the tasks of the car manufacturers. As a result of present-day outsourcing strategies, car companies are giving up not only a bigger part of the production processes but they also entrust their suppliers with other activities, which means that different tasks are done by the suppliers in the fields of development, logistics and system integration. It can be seen, OEMs are getting fewer and fewer tasks, so suppliers are getting a larger percentage of the tasks. While in 1980 90% of the tasks were carried out by car manufacturers, by 2010 this was reversed and suppliers carried out 70% of the activities. Car companies would like to reduce their involvement in the production itself and their goal is to concentrate on their key tasks. What manufacturers consider to be their top priorities are brand and image development (Weis and Huber, 2000; Abend, 2001; Dannenberg, 2003; Gottschalk, 2003; Ebel et al., 2004).

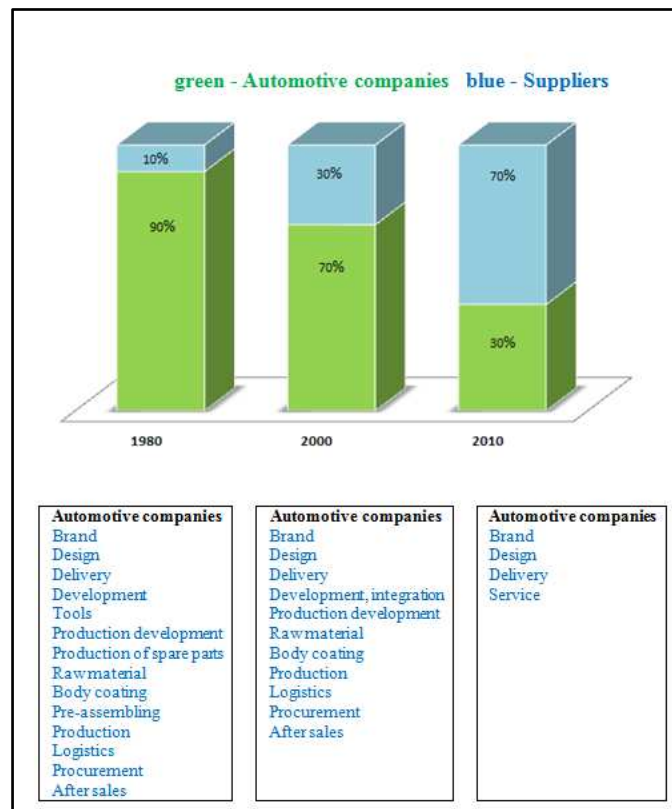


Figure 1. The role of OEMs and their suppliers in the production process

Source: Edited by author (2014)

Some car factories outsource some of the manufacturing of spare parts to another company („*Spin-Off*”), although the owners of these companies are the car companies themselves, such as General Motors (GM) – Delphi, and Ford – Visteon (Svéhlik, 2005). Several car companies have such a spare part manufacturing factory which does not produce “brand car units” that has any relevance to their future production strategy. Car factories set up companies together with their suppliers or another possibility is that the given field is completely taken over by their suppliers, which might be the foundation of a long-term partnership and as a result they may be able to generate continuous profit (Svéhlik, 2005).

The tasks which are taken over by the suppliers involve the production of different spare parts, complete units and modules. The cooperative willingness of the suppliers usually means that they are ready to provide the buyer with extensive information about their company and their products, which is an important prerequisite of expressing their communicative willingness. To build cooperation based on trust, there is a need for mutual exchange of information (Sarkis and Talluri, 2002). There is increased cooperation between the customer – purveyor – industry – supplier. The cooperation between the purchaser and the supplier can be described by the word *austerely* in several cases, not to say that the cooperation is often limited to some cooperation measures and some short-term pilot projects. However, cooperation is of greater and greater importance especially in trade, which is proved by the following tendency, as well:

- The procedures are more complex.
- The cooperation agreement reaches beyond the boundaries of the company.
- It is always costly to develop innovations.
- The prospects for success are diminishing in the ever increasing competition.
- The suppliers turn into competitors among themselves.
- The special functions are often given by the suppliers to their own suppliers, or they are outsourced to a third party (Disselkamp and Schüller, 2004).

The cooperation between the customer and the supplier is of crucial importance and what contributes to it is how a supplier tackles a problem, what problem-solving skills they demonstrate when they deal with questions of strategic importance. We can observe a tendency in industrial companies in the past few years that they have been reducing the “production depth“ vertically, which means that they have been purchasing more and more added value by involving external companies (Hartmann, 2006). However, this means that the companies are highly dependent on suppliers. If they want to reduce the risk, they must not ignore the supplier management including the relevant development measures (Hartmann and Reutner, 2009). Whenever they launch a new supplier development project, a detailed analysis must be carried out about the current status, where it is not the parameters of the usual price and shipping loyalty that are given. Moreover, they need to provide credible data about the innovation and growth potential, the available technical Know-How, the condition of the manufacturer equipment and last but not least about the financial situation of the supplier. An ideal way to collect these data is an on-site audit. The development goals must be defined along with the supplier and decisions must be made as to the appropriate measures (Hartmann, 2006). It is of vital importance who is responsible for these measures. Depending on the nature of the problem, there are several measure catalogues to choose from. In some companies, it is enough to make some reference to the optimization options (in production and logistics processes) to bring some kind of improvement, development.

Partnership management will define the quality of contact with the suppliers. This is one of the biggest challenges in the field of purchase these days, an important element of the procurement strategy. The following methods are applied:

- the orders are given to several different suppliers if possible
- the enhancement of the entrance of alternative sources
- the promotion of standardization
- the sustenance of vertical integration opportunities
- the minimization of the costs of changing suppliers

Strategic partnership is a mutually beneficial, long-term cooperation in the course of which the activity integration of the different parties is achieved to a certain degree based on the knowledge, tools and resources available to the alliance. It is important that there should be coordinated cooperation between the two parties as complex purchases must be made together. They can launch a joint product development program, which enables them to reduce the time needed to develop a new product. They can share confidential information with each other, for example, information about their financial situation, cost structure, and production plan. The partnership between the members of a supply chain that is the customer-supplier partnership has two important elements:

- the relative importance of the purchaser to the supplier
- the relative importance of the supplier to the purchaser

The dependency (Figure 2) grid (*Power Matrix*) clearly shows the nature of the partnership between the customer and the supplier. In distant partnerships, the two parties try to maintain their independence from the other, while there is interdependence between the parties in close cooperation (Balázs, 2014).

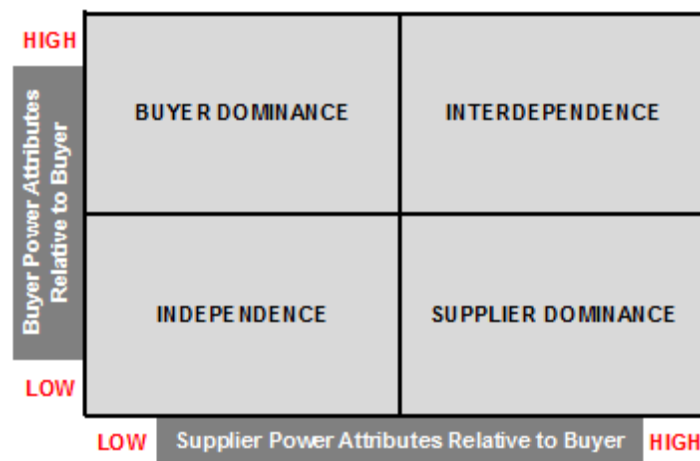


Figure 2. The purchaser – supplier dependency grid (Power Matrix)

Source: SZEGEDI and PREZENSZKI (2003)

Several factors may influence how close a partnership is, these factors include the length of the supply chain, the duration of the cooperation, and the longevity of the partnership. The nature and quality of the partnership with the suppliers, in other words relationship management is of greater and greater importance as logistic and marketing objectives and the expectations change. According to Szegedi and Prezenszki (2003), the following three types of supplier partnerships are the most typical models:

Transaction-oriented model (the traditional one)

The top priorities are prices and procurement transaction, its objective is to achieve the lowest price and to ensure continuous supply. This partnership is not based on business confidence, but it is one where the customer takes advantage of its position of power. The supplier is treated as an opponent. Such partnerships can have only one winner. It is a short-term, occasional partnership. It was preferred in the early phase of procurement development.

Relationship-oriented model

This is the most common type of partnership. In this case, the selection of the supplier is preceded by negotiations and tender. The supplier is treated as a business partner by the customer and the partnership is based on trust. The problems are solved together and the information flow is good between the parties. This model is typical when there are only a few or only one supplier and as a result the goal is to create a win-win situation. The individual suppliers also serve as a source of information to each other.

Strategic partnership

The role and number of strategic partnerships have increased due to the changing technological standards, the shorter product life-cycles, the changes of the production depth and the growing market competition. This is a mutually beneficial, long-term cooperation in the course of which the activity integration of the parties is achieved to a certain degree. The coordinated cooperation of the two parties is of crucial importance as complex purchases are to be made together. There is a need for frequent communication since the parties are interdependent. A smaller circle of suppliers (one or two suppliers) are easier to control; the time which needs to be devoted to finding new suppliers is reduced (Majoros, 1999). Table 1 shows a summary of the characterization of the three models mentioned above.

Table 1. A summary of supplier relationships

	<i>Transaction-oriented</i>	<i>Relationship-oriented</i>	<i>Strategic Partnership</i>
<i>Objective</i>	Lowest price and ensuring continuous supply	A win-win situation	Mutually beneficial cooperation
<i>Basis</i>	Not based on business confidence	Based on business confidence	Based on business confidence
<i>Length of the relationship</i>	Short-term	Long-term	Long-term
<i>Application</i>	Applied in the early phase of the procurement development	Frequent	Frequent
<i>Relationship between the parties</i>	The customer tries to take advantage of its position of power	The supplier is treated as a business partner	There is interdependence between the parties

Source: Edited by author (2018)

Difficulties encountered during the customer-supplier relationship

According to Mohr and Spekman (1994), partnership is such an intended relationship of strategic importance between two independent companies, which have shared goals, strive for mutual benefits and there is strong interdependence between them. As any relationship, the relationship between the members of a supply chain involve difficulties, problems and conflicts, as the parties try to promote their interests. In the course of this process, there might be disagreement, difficulties and problems, which should not be ignored, some kind of solution must be found. This chapter focuses only on the two most important “characters”, that is on the problems arising between the customer and the supplier. As suppliers manufacture a wide range of products and they fulfil different functions in the life of companies, each supplier needs to be controlled separately. As long as the identification, assessment and further development of a supplier is not successful, the following risks may be incurred.

- high failure rate (on the side of the supplier)
- high purchase costs
- quality and performance risk

These risks create major headaches not only for big enterprises but for small and medium-sized businesses, as well. The root cause of this is that small businesses do not have sufficient “savings” to avoid supply shortage or overly increased procurement costs in the long term. For this reason, these companies need a systematically-built supplier management, which enables them to choose the right partner and make improvements if necessary. Talking about the development of a customer-supplier relationship, we can encounter problems and risks not only on the side of the supplier, but also on the side of the customer, which means several types or risks should be expected. One of the most dangerous risk factors is if the company becomes insolvent. In this case, the loss is not only the value of the goods or service which has been ordered because additional costs may incur, such as the cost of temporary storage, redirection, etc. This is called *commercial risk* in specialized literature, which the customer may have to face but it may be an important factor in a partnership. If there is a long space of time between signing the contract and fulfilling it, there is a risk that the costs and prices change (*price-risk*). This may have a significant effect on the success of the prospective business partnership. *Political risk* can be mentioned as a contributory factor concerning the supplier as well as the customer as we must not ignore the fact that there might be such changes in a country’s internal politics or economic policy which can have a negative effect on the success of the partnership. The most common type of risk is the *product risk*, though, as the product may suffer damage during delivery and storage (Csont, 2007). To prevent this, it is advisable to provide appropriate packaging and to give detailed instructions as to how the products should be handled, stored and moved. There are companies which give clear descriptions of the means of transportation to be used and in some cases even the shipping route is also given. These terms and conditions are summarized in the contract.

Summarizing these risks, it is clear what those companies are involved in, which compete for a potential status in a supplier selection process. The entrepreneurs who have failed will have to face not only the financial consequences of the failure but the public response will also be quite strong (Vaillant and Lafuente, 2007). Enterprises are given the opportunity to restart the business in a relatively short time in the United States thus they can consider failure or bankruptcy to be a part of the learning curve. In contrast, those companies which have failed are regarded to be “losers” in Europe.

According to Little and Marandi (2005), international markets are open to domestic suppliers due to the continuous technological improvement. The advantage of this is that Hungarian

suppliers can enter the international market if they comply with the requirements imposed by the market but at the same time they need to contend with the rival competitors in their home country.

Material and method

The present research deals with the difficulties of the customer-supplier relationships that is what kind of problems customers need to face when they work with companies which have already gained the status of a supplier. We looked at small companies, small enterprises (N<50 people). We summarized the results of 21 companies in the sample available.

Our investigation was divided into two parts so that we can make a distinction between the existing and the new suppliers. By existing supplier we mean supplier companies which are already members of the given supplier database and they are already in a contractual relationship with the purchasing customer. In contrast, by new supplier we mean those supplier partners who would like to be part of a given supply chain in other words their goal is to build a contractual relationship. The analysis was carried out only among existing suppliers as no such information is available in case of the new suppliers.

The issues examined were selected based on the in-depth interviews. A six-point Likert scale (1-very rarely; 6- always) was used during the research, which enabled the companies to assess which problems they encounter in their partnership with the given supplier group and what needs to be corrected and improved in a long-term partnership.

The sub-sample results of small companies and small enterprises

It is important to emphasize before the assessment of the test results of this type of companies that we talk about companies where the number of employees is under 50. The companies involved in our research employ 13-30 people. The supplier base of these companies are of a similar size. It is quite common that the partnership contract is made based on an already existing friendship between the partners and that is how they enter into a partnership with each other. This leads us to suppose that the buyer companies mentioned above will give a more biased characterization and assessment of those supplier partners with whom the partnership was established this way. The research question was the following: Please rate how much you agree or disagree with the following statements about your suppliers on a scale between 1 (I totally disagree) and 6 (I totally agree).

The first criterion in the research was the following: *The suppliers are flexible if there is a change in the product specification* (Table 2.). 23,8% of the companies totally agree with the assumption that the given supplier base will respond with flexibility if some kind of change is introduced in the product range. The first criterion was given relatively high points by the respondents (Likert scale 4,18).

Table 2. Cumulative test results for small companies (N=21)

<i>Criteria</i>	<i>Average rating</i>	<i>I totally agree (%)</i>	<i>I Disagree (%)</i>
The suppliers are flexible if there is a change in product specification	4,18	23,8	0
The PPAP products and the documentation made by the suppliers are good	5,31	66,6	0
Communication with the supplier is positive	6,00	100	0
The communication with the supplier has a positive outcome in difficult situations or in times of crisis	4,18	28,6	0
The way suppliers handle complaints is proper	2,72	0	42,8
The short-term and long-term action plan of suppliers is adequate in case of complaints	2,44	28,6	0
The accessibility of the existing strategic suppliers is effectively ensured	5,18	85,7	0
The quality of the supplies offered by the suppliers is appropriate	4,81	76,2	0

Source: Edited by author (2018)

The next criterion can be linked to this one, which claims that “*The PPAP²⁵ products made by the suppliers and the documentation are good.*” The respondents rated this very highly (Likert 5,31). Only three of the companies taking part in the research said that they had no such expectations towards their suppliers. Around two thirds of the companies involved claimed that they totally agree with the statement, which means that the documentation meets their requirements. If there is product change, then the given supplier company has to make the PPAP documentation prior to the quantity production. Companies can create some kind of trust with the supplier partners by using PPAP documentation. In addition, the product-related risk can also be reduced before they start the quantity production. It is the supplier’s responsibility to create the given documentation since they need to prove that the product manufactured by them fulfills the requirements. The manufacturing of the products can start only after the approval of the customer.

Another question we tried to find the answer to during our research was what kind of communication is between the supplier partners and the customers, in other words how much the parties understand each other. We would like to point out as a curiosity that this was the only statement in the research (*Communication with the supplier is positive*) with which the respondents unanimously agreed with (100%). The average rating was also very high (Likert 5,63). A possible explanation for this rating is that information is power and it is impossible to create, foster and improve a stable long-term partnership without communication – no matter how good the supplier base of a given company is.

²⁵ **PPAP** (*Production Part Approval Process*): It is the industry standard that ensures engineering design and product specification requirements are met. Through the PPAP guide book, suppliers and customers understand the requirements to obtain part approval of supplier manufactured parts. It was developed by AIAG (Automotive Industry Action Group).

This statement is linked to the next one: *Communication with the supplier has a positive outcome in difficult situations or in times of crisis*. We are convinced that this is closely related to the statement we looked at before, since if the parties can discuss all the issues with each other, then this can only be an advantage in difficult situations. It is also an interest of the customer that everything should operate smoothly at their supplier partner and unexpected obstacles should not crop up during production. Almost one third of those asked said (Likert scale 4,18) that they totally agree that communication with the supplier is positive in times of crisis. The analysis of accessibility of the suppliers was also included in this group of questions. 87,5% of the respondents said that *“The accessibility of the existing strategic suppliers is effectively ensured”*. This statement was rated 5,18 on the Likert scale in the average rating.

Statements related to handling customer complaints were given low ratings compared to the positive response to questions about communication. We can ask the question what the reasons might be for this phenomenon. In our view, handling customer complaints is a complex procedure as it involves much more than continuous communication with the customer. It also involves making decisions about improvements, corrective and preventive actions in several cases. Even though the customer is continuously informed about the complaint process by the supplier, the companies are not able to handle complaints error free. Nearly half of those asked (42,8%) said that they did not agree with the statement that *“The way suppliers handle complaints is proper”* (Likert scale 2,72).

There are difficulties concerning the short-term and long-term measures taken to deal with complaints (Likert scale 2,44). However, around one third of the respondents do not detect any problems related to the measures taken. Only two companies said that they totally disagree with the statement that *“The short-term and long-term action plan of suppliers is adequate in case of complaints”*, and four other respondents said that they do not analyze the measures taken by the suppliers or the effectiveness of these measures.

We could have started the presentation of the results with the last statement that is *“The quality of the supplies offered by the suppliers is appropriate”*. 76,2% of those involved in our research totally agree with this statement. It is not only the quality of the product which accounts for this kind of response, but services and logistical criteria must have been taken into consideration as well since the performance of the suppliers was given an overall rating (Likert scale 4,81).

Conclusion

Cooperation between the customer and the supplier is of crucial importance and one of the contributing factors in this process is how a supplier deals with a given problem, what their problem solving skills are like when it comes to strategic issues. We concluded based on the research findings that there are problems and difficulties in the supplier partnership even in small companies regardless of the number of employees (N<50 people) and these problems need to be resolved. Another finding of this research is that continuous communication with the suppliers is less of a problem but there is room for further improvement in measures taken to handle complaints, where technical expertise may be required. The relationship with the supplier is of real value if it is not simply about the delivery of products but it turns into such a positive partnership which is good for both parties. We believe that the partners share the following goals: they would like to encounter as few obstacles and difficulties as possible during the production process since there are no manufacturing or assembly supplier companies, which can control the manufacturing processes 100% error-free.

References

1. Abend, J.M. (2001): Strukturwandel in der Automobilindustrie und strategische Optionen mittelständischer Zulieferer, Verlag V. Florentz, München
2. Balázs, I. (2011): Supply chain management, Budapesti Gazdasági Főiskola, 2014, Budapest, On-line:http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0003_14_ellatasi_lanc_menedzsment/2_1_az_ellatasi_lanc_reszteruletei_wN3yWeE1v92skUSd.html Download: 2017.04.14.
3. Cannon, J. P. – Perrault, W. D. (1999): Buyer-Seller relationships in business markets, *Journal of Marketing Research*, Vol. 36, No. 4 (Nov., 1999), pp. 439-460.
4. Clements, M. D. J. – Dean, D.L. – Cohen, D.A. (2007): Proposing an Operational Classification Scheme for Embryonic Cooperative Relationships. *Journal of Management and Organization*, Vol. 13 (1), pp. 51-64.
5. Csont, Á. (2007): Risks in Foreign Trade – Risk Management in BCS H Hungary Kft., Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, pp. 28-39.
6. Dannenberg, J. (2003): Die Automobilindustrie und Markentreue, Betriebswirtschaftlicher Verlag; In: Gottschalk B. – Kalmbach R. (Hrsg.): Markenmanagement in der Automobilindustrie: Die Erfolgsstrategien internationaler Top-Manager, Wiesbaden, pp. 87-101.
7. Disselkamp, M. – Schüller, R. (2004): Lieferantenrating, Instrumente, Kriterien, Checklisten, Gabler Verlag, 1. Auflage, Wiesbaden, p. 155.
8. Ebel, B. – Hofer, M. B. – Al-Sibai, J. (2004): Automotive Management – Strategie und Marketing in der Automobilwirtschaft, Springer Verlag, Berlin, pp.171-191.
9. Gottschalk, B. (2003): Markenmanagement als zentraler Erfolgsfaktor in der Automobilindustrie, Gabler Verlag
10. Hartmann, H. (2006): Lieferantenentwicklung - Der letzte Schliff, BA Beschaffung aktuell, Heft 8, p. 24
11. Hartmann, E. – Reuter, C. (2009): Einblicke in die Vorzeigebbranche Automobil - Was kann der Einkauf? BA Beschaffung aktuell, Heft 3, p. 32
12. Hinde, R. A. (1979): Towards understanding relationships, Published in cooperation with European Association of Experimental Social Psychology by Academic Press, University of Michigan
13. Little, E. – Marandi, E. (2005): Relationship Marketing, Akadémia Kiadó, Budapest, p. 224
14. Majoros P. (1999): Procurement Economics of Industry Companies, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, pp. 32-53.
15. Mohr, J. – Spekman, R. (1994): Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behaviour and Conflict Resolution Techniques, *Strategic Management Journal* 15, pp. 135-152.
16. Morauszki, K. – Lajos, A. (2016): Vevő – beszállító kapcsolatok és jellemzőik az autópárhazban, Kihívások és tanulságok a menedzsment területén c. konferencia, *International Journal of Engineering and Management Sciences Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények* Vol. 1. (2016). No. 1.
17. On-line: <http://ijems.lib.unideb.hu/cikk/cikk/576a7428463fe>
18. Peelen, E. (2005): Customer Relationship Management, Pearson Education Limited, London, pp. 25-26.
19. Poiesz, Th. B. C. – W. F. van Raaij (1993): The quality of industrial relationships; an economic psychological viewpoint. *Proceedings Annual Colloquium van de International Association for Research in Economic Psychology*, Moskou, pp. 38-55.

20. Rinehart, L. M. – Eckert, J.A. – Handfield, R. B. – Page, T. Jr. – Atkin, T. (2004): An Assessment of Supplier – Customer Relationships. *Journal of Business Logistics*, Vol. 25 (1), pp. 25-62.
21. Sarkis, J. – Talluri, S. (2002): A Model for Strategic Supplier Selection. *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 38 (1), 2002, pp. 18-28.
22. Sheth, J. N. und Sharma, A. (1997): Supplier Relationships: Emerging Issues and Challenges. *Industrial Marketing Management*, Vol. 26 (2), pp. 91-100.
23. Smit, E. G. – Bronner, A. E. – Tolboom, M. E. (2007): Relationship Quality and Its Value For Personal Contact; in *Journal of Business Research* 60(6), pp. 627-633.
24. Szegedi, Z. –Prezenszki, J. (2003): *Logistics Management*, Kossuth Kiadó, Budapest, pp. 394-448.
25. Svéhlik, Cs. (2005): Challenges and trends in the structure of global automotive industry, Doktori (PhD) értékezés, Sopron, pp.113-124.
26. Vaillant, Y. –Lafuente, E. (2007): Do Different Institutional Frameworks Condition the Influence of Local Fear of Failure and Entrepreneurial Examples over Entrepreneurial Activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 19. July, 2007, pp. 313–337.
27. Weis, M. – Huber, F. (2000): *Der Wert der Markenpersönlichkeit*, Wiesbaden.

LABOR MARKET TRENDS AND TENDENCIES IN HUNGARIAN PUBLIC SECTOR IN LIGHT OF AN EMPIRICAL RESEARCH

Katalin Tóth¹, Tímea Juhász², Ferenc Zsigri³, Zoltán Hazafi⁴, Gábor Szakács⁵,
Ádám Kovács⁶, József Poór⁷

¹master teacher, ²SAP consultant, ³PhD student, ⁴associate professor, ⁵associate professor,
⁶PhD student, ⁷professor

^{1,3}Szent István University, ^{4,5}National University of Public Service, ⁶Selye János University,
⁷Szent István University and Selye János University

E-mail: ¹toth.kata@gtk.szie.hu, ²juhasz.timi@hotmail.com, ³zsferenc923@gmail.com,
⁴hazafi.zoltan@uni-nke.hu, ⁵szakacs.gabor@uni-nke.hu, ⁶adamkovacs0823@gmail.com,
⁷poorf@t-online.hu

Abstract

Employee turnover is a current challenge of human resource management in organizations. Staff turnover is regarded as a key performance indicator for Human Resources departments, and a serious rise in its level points to events, issues or problems which may severely hamper the successful and efficient operation of any organization. Hence, in such cases immediate measures should be taken to curtail turnover. The paper reviews briefly current trends of labor market and specific HRM challenges of public services. In this study an empirical research is also introduced. Employees with adequate professional experience represent outstanding value for operational efficiency, a turnover index compiled by on a sectoral basis, highlights the fact that turnover is highest among blue collar workers in the private sector. Surprisingly, within the same group in the public sector turnover is typically low. At the same time, however, our 2017 results show that astonishingly high levels of turnover (even 40%) may also occur in public sector organizations. Public sector in Hungary has provided life long employment but the new labor regulation and labor shortages have drastic changed the particular traits.

Keywords: *turnover, shortage of labor, public sector*

JEL classification: *M12; M54*

LCC: *HD28*

Introduction

A legitimate question in this context must be: Why do we deal with such issues as turnover and shortage of labor in a country where, mere five years ago, the unemployment rate was a double-digit figure (10.2%) (KSH, 2018).

For a long period, all forecasts and opinions asserted that available jobs were few, and employees should value their job – since, if they happened to lose it, finding a new one would be a problem; they would have to live with the risk of unemployment.

This was especially true for young people, older (50+) employees and for people who lived in small, rural settlements or in backward regions.

However, in recent years – more specifically in the last 3-4 years – we have witnessed major changes: today, the scarcity of available jobs is limited to very few regions and to few occupations. The shortage of labor and the difficulty in finding suitable applicants for vacant jobs are increasingly common (Mádi, 2018).

The shortage of labor and retaining employees have become major problems in the modern economy (Kovács, 2012). This impacts on an ever growing number of different areas and so is a serious challenge to all companies.

A shortage of labor forces companies to increase wages, since the competition to recruit skilled labor intensifies in direct consequence. It is frequently the case that there is a lack of population fit for work, and this may produce a critical shortage of labor. In such cases, a conceivable future solution for companies is robotisation. In the wake of new technological advancement, the number of available jobs and the demand for unskilled labor is decreasing in relation to jobs which are open to automation. At the same time, we can envisage an increase in the demand for highly skilled labor (Harari, 2018).

This situation clearly shows that the shortage of labor and high employee turnover are both serious, current issues which generate substantial problems for for-profit companies and for other organizations likewise. Organizations in the public sector are also hit by this modern-day predicament. Their employees are also often dissatisfied and, when they finally leave the job, it is increasingly arduous to find skilled replacements.

Currently there are thousands of vacancies. Stokers, IT system administrators, kindergarten teachers, ambulance drivers and research fellows are all in demand for public service positions. Nevertheless, the labor union movement says that there are 160 000 public employees, whose salaries have not been raised at all in the past decade (Hír TV, 2018).

Theoretical background

First of all, let us clarify what we mean by ‘labor market’: it is a virtual place where labor supply and demand meet. The gap between them produces a labor surplus (when supply is greater) or a shortage (when demand is greater).

Dutch research shows that the turnover of female public servants is principally contributable to intrinsic factors, whilst a man’s decision to leave the public sector is mainly driven by extrinsic factors. In the case of men belonging to some ethnic minority, organizational management and the style of supervision are prominent factors in their abandoning the public sector. The notion of multicultural management has only a moderate negative correlation with the resolution to change job.’ (Sandra, 2011)

Salaries in general climb, as does household welfare, but enterprises in Western Europe and also in Slovakia complain and are pessimistic in their outlook since there is a lack of skilled labor and finding adequately skilled labor to fill vacant positions has become a considerable problem.

In addition to statements by leading politicians, numerous European surveys support the worries of companies and project a gloomy future unless serious changes occur. Whilst companies struggle to find applicants for vacant positions, in the meantime further talented people often disappear from their staff. Employees often decide to work abroad for higher salaries and for a higher standard of living. There are, however, many signs in the labor markets of neighboring countries of movement in a more positive direction in recent years, although companies in the Central European region see the situation in a different way (Žuffa, 2017).

Shortages of labor have continued to grow in Hungary – as they did in previous years. However, the number of job categories featuring massive vacancies and where finding good replacements takes a long time has grown further (Sebök, 2017).

Employee outflow to foreign countries is constantly growing and this is a further stimulus to already hesitating individuals to take a job abroad. With the EU accession of ex-socialist countries, emigration among member states gathered momentum and initiated new trends. The principal objective of this new type of emigration is work. Statistics show that the scale of emigration of Hungarian citizens started to increase in 2008 and leapt to an even higher level in 2010 (Sebök, 2017). According to some sources (BBJ, 2018), to date over 340 000 of Hungarians have emigrated.

Educational structures are still far from being in tandem with employers' requirements, and this produces a huge overall skills gap on the labor market. Both quantitative and qualitative shortages of labor in certain sectors can be ascribed to two causes. One is what we term the 'skills gap', which means that some working-age adults lack the needed skills – often lacking even the basic competencies. The other cause is termed 'skill mismatch' – which refers to situations when the skills required by companies are different from those which people had acquired. This issue could be addressed if the two parties (schools and business) cooperated from the start of the training process and jointly determined the necessary basic competencies to be taught (Sebök, 2017).

Employee turnover is a major problem in both companies and institutions, and constitutes a major performance indicator for Human Resources departments. Its increase is a sign of events, issues and problems which – untreated - are certain to form a serious obstacle to the prospects of efficient and successful operations. Consequently, in such cases, measures should be taken immediately to curtail turnover (Boudreau, 2010).

Excessive levels of turnover are a great burden for organizations. The costs related to vacant positions, additional recruitment, resources wasted on training and, most importantly, the costs induced by the loss of human capital are all considerable organizational expenses (Grissom-Grotty-Keiser, 2016).

The upturn in the economy would seem to be an adequate tool for curtailing turnover in the private sector. When the economy improves, the unemployment rate will be low and private sector companies are likely to have enough money to retain their workforce. However, the public sector is vulnerable from several angles - not least since in many countries it is unable to keep up with the private sector in terms of salary levels.

Employee satisfaction is a fundamental issue also. Fringe benefits, such as company pensions and health insurance, are disappearing. It is not uncommon that some employees have two different jobs in parallel within the same company, producing levels of employee satisfaction even worse than they had been before the recession (Barrett-Greene, 2014).

What, therefore should be done to reduce staff turnover? Salary rises might seem to be an obvious answer, but, sadly, in many situations it is impractical. Fortunately, there are alternative methods - for instance:

- We must thoroughly comprehend why people leave their jobs – by exit interviews, revealing root causes and drawing the necessary conclusions for the future.
- Updating obsolete compensation packages – competitive reimbursement system.

- Monitoring the problems of individual jobs and their negative effect on employees – setting up a monitoring process which prevents employees from overloading themselves (Barrett-Greene, 2014).

Organizations are increasingly forced to guard their work-force against the enticement of competitors. Our study reveals that some factors have a major impact on an employee's decision whether to stay or leave. These may include employee training and development facilities, appropriate acknowledgement of - and reward for - good performance, competitive compensation packages and workplace safety. Nevertheless, the significance of other factors must not be undervalued when formulating employee retention and persuasion policies. A well-designed combination of intrinsic and extrinsic motivational factors has a potential to support retention and so to moderate excessive levels of turnover (Samuel- Chipunza, 2009).

The public sector is quite heterogeneous: government officials, civil servants, public servants, uniformed individuals, individuals employed based on the Labor Code, individuals performing public tasks and individuals employed by state-owned companies all belong here. Recent legislative changes affecting the public sector, prolonged economic recession in the recent past and – today - the increasing stability of the market have all turned out to be forces which have transformed the characteristics of labor flow, its patterns and quantitative attributes (Gellén, 2013).

Employee turnover is regarded as a key area in public service research, but yet it is still a domain we have much to learn about (Grissom et al., 2016).

An overall business issue is that public institutions incur tremendous costs and lose much important knowledge and skills due to employee turnover. The root cause of the problem is that leaders in the public sector do not seem to have strategies to improve employee retention (Carroll – Izard, 2016).

The shortage of labor in the public sector is massive. There are thousands of vacant positions at present. Stokers, IT system administrators, kindergarten teachers, ambulance drivers, research fellows are all sought for public service positions. However, the labor unions say that there are 160 000 public employees whose salaries have not risen at all in the past decade (Hír TV, 2018). There are public servants whose salary is – after many years of employment – less than that of a new entrant skilled worker (HRPortal, 2018).

Public servants perform tasks for the whole of society, and their employers are organizations funded by the government. The public sector is heavily on the demand side of the labor market. It must compete with all other employers in recruiting and retaining good professionals. Demand for intellectual skills which can be automated or robotised will decline, whereas the need for unalienable human skills – such as social empathy, creativity, management or analytics – will continue to rise. As a consequence, the scale of overall labor demand may decrease. Required knowledge and skills will differ from those now needed. This phenomenon is certain to impact on the public sector also. (Domokos-Jakovác- Németh, 2016).

The challenges which the Hungarian public sector must face are by international comparison. The ratio of public servants in Hungary is above average: the active population is 4.5m and 19% of these work in the public sector. The Central Statistical Office confirms that one-fifth of employees are employed by the public sector – which means 860 000 people (Linder, 2014). Public servants are important not only due to their huge number but also for the tasks they perform for society. Therefore, it is in everyone's interest that public servants do a good and

efficient job. This high quality expectation requires that public servants possess top-class knowledge, ample abilities and in addition, they remain in their jobs for the long term. Unfortunately, many specialists opine – and relevant researches also show – that, despite the enormous size of the public sector, the recruiting and retention of a good workforce is becoming ever more complicated. Hence both excess and shortage in terms of the workforce are simultaneously present.

As an actor on the demand side of the labor market, the public sector must compete with foreign employers for an adequate workforce. The private sector offers higher salaries and greater prestige whilst the public sector is characterized by lower salaries, flat salary increase trends, typically non-performance-based pay and narrow margins for salary differentiation. In addition, there are further issues leading to dissatisfaction in the public sector: the decrease in the number of comparative advantages which used to make the sector attractive (job security, fewer mandatory working hours). Now, career planning obstacles, mainly the non-performance-related promotion system, over-officialised procedures and shortcomings in (IT) technology (Domokos-Jakovác-Németh, 2016).

The most substantial and also the most frequently mentioned reason which deters people from the public sector is simply the low pay. The next reasons are pervasive officialism and the lack of employee self-governance. More specifically, some measures are too labyrinthine and pointless and it verges upon the impossible to work ones way up or develop oneself. The bureaucratic machine torpedoes many innovative ideas. Another possible problem is the mistreatment of employees by unsuitable managers (Barrett-Greene, 2007).

In addition to adequate salary levels, corporate labor recruiting and retention abilities could be supported by other, important factors such as the prestige of the job, the appreciation of professionalism, career opportunities, trainings (during paid working hours), job security, flexitime, more leisure time and appropriate working conditions. A consultant of Select International believes that companies must satisfy five criteria if they are to retain talented employees (Thomas, 2017):

- Fair working conditions and workplace safety.
- Unambiguous goals and expectations, with appropriate organizational communication and job descriptions.
- Freedom of speech with regular feedback.
- Support for employee development; challenging and motivating tasks.
- Acknowledgement, appreciation and reward for good performance.

The size of the budget and the level of non-monetary support have a great impact on the employees of a public sector organization and also influences the number of employees who are willing to accept these job offers and stay (McGuire, 2015).

The literature mentions various reasons for the shortage of labor. These include:

- a gradual decline in the supply side of the labor market owing to demographic trends,
- the inactivity ratio is high in the working-age population,
- emigration has intensified from 2010,
- educational issues (e.g. basic or digital competency problems, deficiencies of vocational trainings),
- there are many poorly educated individuals among the unemployed and among public workers,

- the level of Hungarian pay has fallen below that in neighbouring countries (Bagó, 2018).

The labor market is constantly and rapidly changing. Today is fierce competition on all markets: for customers in the goods and services markets, for investors in the capital market and, for the best workforce on the labor market. The image of the ideal job and the ideal employer is also hastily altering. The penetration of globalization, innovation and automation essentially transformed both the supply and the demand sides of the labor market (Domokos-Jakovác-Németh, 2016).

The shortage of labor must be addressed and – if employment circumstances, legislative and financial conditions give enough space – managers may choose among many different strategies to combat this.

The shortage of labor continues to be a serious issue in 2019 but the forecast economic slowdown may gradually ease the tensions of the labor market as it will decrease the demand from employers (TASR, 2019).

The most difficult question in 2018 asked who would be able to find a job, but in 2019 it may be more concerned with the quality of jobs. The market will force organizations to redesign employment and relearn how to find, keep, evaluate and properly incentivize a workforce in the new circumstances (Macdonald, 2018).

Korn Ferry asked talent recruitment specialist from all parts of the world to identify 10 new talent management trends. Here is what they said:

- Further developments in artificial intelligence (AI). AI has become the Holy Grail of recruitment. Specialists, however, fear that AI will not focus enough on diversity and tolerance. AI is capable of identifying the gender of applicants based on a variety of factors such as the use of ‘responsible for purchase’ and ‘hard tasks’ - expressions attached to males, whereas ‘persuasion’ and ‘understanding’ are linked to females. AI must also be trained to recognize the skills needed for a given role, so, feeding extended amount of data into the system might be helpful.
- We should also bear in mind that: it might be that we find applicants who would be perfect for another job but not for the one we are currently dealing with; it would be useful to keep track of such people.
- Personalized pay: There are four generations on the labor market and each has its distinct preferences regarding compensation packages. Smart companies use the social media, focus groups and surveys to decide what each generation wants, and so they can personalize their packages by offering the best combination of compensation elements.
- Rethinking performance reviews: Surveys prove that annual reviews do not benefit organizational performance, and so, it would be best to start giving real time feedback and keep annual reviews only as a supplementary procedure. Continuous feedback would support employee development much more.
- Dig more deeply into the issues of diversity and tolerance: the number of women in top management positions is globally increasing. Whilst this is welcome news, it is also a challenge for companies: they must ensure the harmonious cooperation of diverse groups – women, the colored, the handicapped and the LGBTQ.
- How do we do it? How do they perceive us? Sellers of consumer goods and retailers have assessed customer experience regarding brands, and this practice is becoming

more and more a part of recruitment also. Technology facilitates real time feedback from applicants on their perceptions of the recruitment process. These measuring tools seek feedback at every stage of the recruitment process. The quality of the recruitment process can be improved with the help of the data collected.

- Is this a genuine position? The title of some positions – e.g. ‘legal ninja’ or ‘ethical hacker’- might seem odd but rapidly changing corporate strategy may require such newly invented roles. Some of these interesting titles are intended to attract young applicants.
- Talent analysis is as important as business analysis. Business leaders use business analysis heavily to determine strategy – which then supports cost and operational efficiency. Specialists say that this approach is not sufficient any longer. Companies will fail if they cannot find appropriate talents. Therefore, talent analysis is becoming one element within business analysis.
- Conversation and understanding talents – from entry to retirement. With the enormous inflow of data, companies have started to use integrated methods for the preparation of talent related decisions - including recruitment, compensation and employee development. Unfortunately, in many organizations these HR functions often cannot communicate with one another. There is a tendency to apply a more thorough data-based approach which gives insight into various aspects of the organization, groups and individuals. This facilitates the integrated approach of HR activities with close links to financial outcomes. For example, data collected during the recruitment stage can be used for the design of a personalized training program.
- Reconciling short-term employee interests with long-term business goals. The speed of technology development and the exploration of changing business priorities help us to understand what is likely to happen in the coming year or even in the next month. In a new study 77% of talent managers say that they have to manage roles which had not existed a year before. Major organizations apply a holistic approach in the recruitment of talents. The speed up leasing out in the short run. At the same time they focus on a longer- term approach by deep immersing in business needs and creating a strategic plan which includes clear goals but can be modified if necessary (Macdonald, 2018).

Empirical study

Sample

Based on a survey supported by the HR Research Centre of Szent István University, the State Science and Economy Department of the National University of Public Service, the TESK group, the Budapest Chamber of Commerce and Industry, the National Alliance of Human Resources Specialists (HSZOSZ) and the National Human Management Society (OHE), we present in our study the most significant issues of turnover and shortage of labor in the public sector.

Our data are from 2017. We used the snowball method for data collection, and so the sample is not representative. The questionnaire included mainly close-ended questions with nominal and metric response scales. Responses were collected through an online surface. We used univariate and multivariate technics for the evaluation: frequencies, means, variances, cross-tabs, ANOVA, factor analysis and cluster analysis.

The total number of survey takers was 2 194. All are from organizations in the public sector. The headcount and annual budget of our respondents are shown in Chart 1. and Table 1.

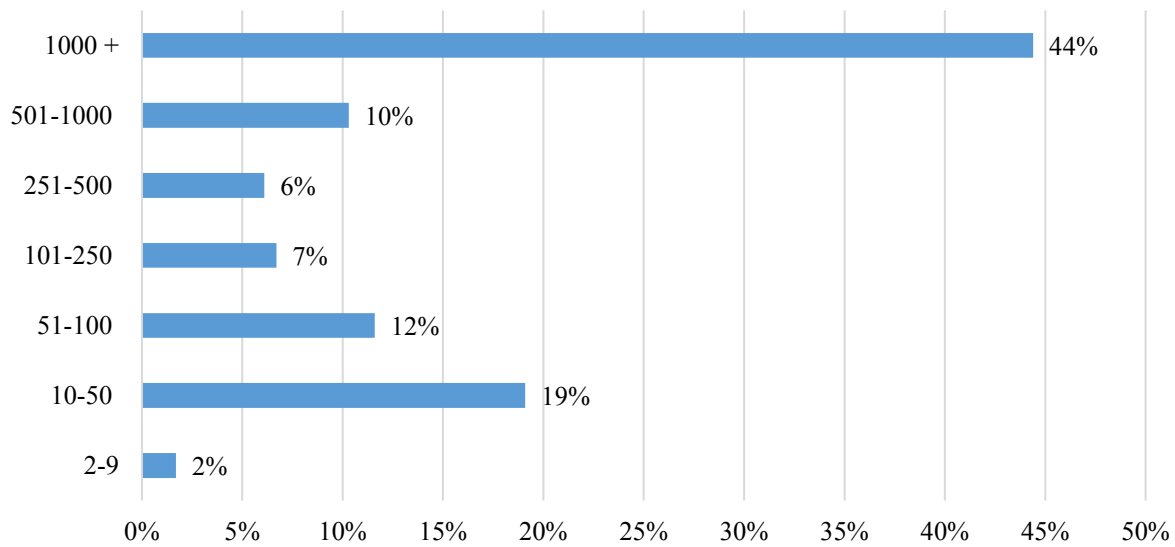


Chart 1.: Headcounts of responding organizations (data in %)

Source: authors' own calculation

Table 1.: Annual budgets of responding organizations (data in %)

Annual budget (MHUF)	%
under 10	21,6
10-100	22,0
100 -1 000között	17,9
1 000-10 000	15,7
10 000 -100 000	12,3
100 000 +	10,4
Total:	100.0

Source: authors' own construction

The table shows that over half of the respondents are from organizations with large headcount and 40% of them had annual budgets in excess of HUF 1bn.

Hypothesis

Our literature review suggests that the main reason for employees exiting public sector is low pay. This is why we chose to test this hypothesis:

‘The most important factor in the turnover of highly educated employees in the public sector is pay.’

Analysis

At 5% of respondents, overall turnover was 0% in 2016. A further 50% confirmed overall turnover to be 5-20%, and in 53 organizations it was above 40%. We then limited our question to highly educated employees only. In 65 organizations their turnover was above 40% and 40% of respondents quoted 5-20%.

We tested whether there are correlations among headcount, annual budget and the intensity of turnover. The Khi-square test shows a significant relationship between overall turnover and headcount (Pearson Khi-square = 87.825 df = 30 sign = .000 p<0.05). In other words, the level of turnover was lower in large organizations than in smaller. Whilst there is no turnover in 1.8% of large organizations, there is 11.4% in organizations with 10-50 employees. Over 40% turnover features in 251-500 employee organizations (6.7% of all respondents).

We also found correlation between the turnover of highly educated employees and organization size (Pearson Khi-square=95.195 df=30 sign=0.000 p<0.05). Highly educated employees are less likely to leave large organizations than small ones. We found no significant correlation between turnover and organizational budget.

We also examined the reasons for the shortage of labor. The present study focuses on highly educated employees. Respondents had to indicate on a 5 grade scale why they believe the shortage of labor occurs in the public sector. Option '1' represents total rejection of the given cause and option '5' total agreement. Chart 2. shows the means and variances of the responses.

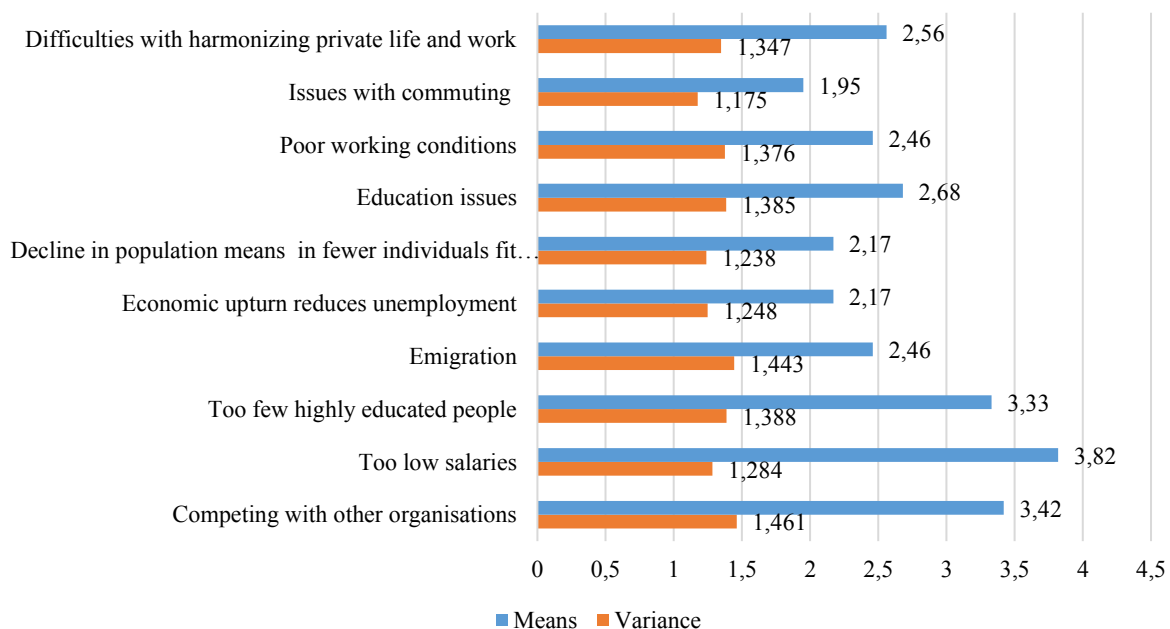


Chart 2.: The reasons for the shortage of labor in highly educated workforces in the public sector

Source: authors' own construction

The responses reveal that the core reason for highly educated individuals rejecting public service is low salaries. The other crucial reason is the competition among employers: this forces them to bid against one another for suitable personnel. The shortage of highly educated employees was considered high, but the good news is that commuting and, educational system issues have only a minor role and the decrease in unemployment has a limited impact as well. It is also a fact that variances in the case of all questions are noticeable, meaning that the opinions of respondents are heterogeneous. We must remember too, that many respondents failed to answer some of the questions.

We distilled the individual reasons into factors for further analysis, but not all variables turned out to be suitable for factor making. KMO= 0.784 Khi-square=1 86.8 df=36 sign=0,000. We

used the orthogonal method for factor rotation, more specifically Varimax. The explained variance of factors is 62.511% - which is acceptable. We identified the following factors (Table 2.).

Table 2.: Rotated Component Matrix

Components	Factors		
	1	2	3
Poor working conditions	.791		
Difficulties with harmonizing private life and work	.778		
Issues with commuting	.765		
Educational issues	.548		
Low salaries		.792	
Competition with other organizations		.757	
Too few highly educated people		.599	
Economic upturn reduces unemployment			.846
Declining population results in fewer individuals fit for work			.813

Source: authors' own construction

Factors extracted:

- Factor 1: Workplace conditions
- Factor 2: Competition for workforce
- Factor 3: Declining labor supply

We used the factors to form clusters with the aim of finding homogeneous groups in the sample. K-means method resulted in 3 clusters:

- Cluster 1: organizations where the shortage of labor is caused by the decline in the labor supply and poor workplace conditions.
- Cluster 2: organizations where low pay deters applicants.
- Cluster 3: organizations which are relatively attractive – especially due to good working conditions - for highly educated applicants.

360 of our respondents belong to Cluster 1, 282 to Cluster 2 and 293 to Cluster 3. We used the Khi-square test with a view to exploring the potential relationship between cluster attachment and headcount or annual budget. The results show no significant relationship among these variables (in the case of the cluster number–headcount pair Pearson Khi-square=12.471 df=12 sign=0.409 $p > .05$ whilst in the case of the cluster attachment-annual budget pair Pearson Khi-square=.831 df=10 sign=.548 $p > 0.05$).

53.8% of micro-organizations, 51.4% of 101-250 employee organizations and 3.2% of 51-100 headcount organizations belong to cluster 1. The most highly represented group in cluster 3 (attractive organizations) are 500+ headcount organizations – one-third of them belong to this cluster.

By annual budget, 47.6% of HUF 100m – HUF 1bn organizations, and 46.5% of HUF 1bn – HUF 10bn organizations belong to Cluster 1. 37.1% of the HUF 10bn – HUF 100bn organizations belong to Cluster 3.

Finally, respondents were asked about measures they use to cope with the shortage of labor – including that of highly educated employees. Chart 3. shows us these measures.



Chart 3.: Measures for reducing turnover and the shortage of labor

Source: authors' own construction

It is apparent that public sector employers are well aware of the fact that low pay is the major issue to be dealt with. As a supplement, an attractive reward system can be useful. Several employers believe that the in-house development of professionals may solve the shortage, whether achieved by own efforts, by external providers (schools) or by cooperation. This can be supported by a career and succession program which is regrettably unavailable at most employers. Atypical employment is also rare. Flexitime is slightly more frequent.

Conclusions

In our current article, we have introduced the results of a 2017 research whose goal was to uncover the reasons for the shortage of highly educated workforce in the public sector. Our findings prove inadequate pay to be the chief cause. Due to the fact that, at the same time, this is our hypothesis, we can accept it. The second cause is keen competition for labor among employers. Apparently, employers do know how serious the result of low pay is. 9% of them claim to be trying to address it. Nevertheless, beyond dealing with pay issues, synchronizing

educational system with the requirements of the public sector and efficient internal succession programs may also contribute to the solution.

It was our goal also to parallel findings in literature with the results of our research – specifically with the nature of the shortage of labor in the Hungarian public sector. Our empirical study casts light on the root causes of labor turnover and on the drivers of employee dissatisfaction.

The literature mentions low pay as being in the first place and this is in full agreement with our empirical findings. A good pay rise could noticeably narrow the gap between labor demand and offer. Besides underpayment, there are numerous other factors which increase turnover. Such factors are poor working conditions, the misfit with the educational system, fierce competition for labor among employers as well as the lack of promotion and development opportunities in the public sector.

Organizations should consider these root causes and introduce the necessary measures which are feasible for the organization and welcomed by its employees.

References

1. Bagó J. (2018): Labor shortages in Hungary. (In Hungarian) *Optus et Educatio*, 5. évfolyam 2. szám, 207-205. p.
2. Balás E. (2018): Turnover at local government offices. (In Hungarian). *Comitatus. Önkormányzati Szemle*, 28. évf. 229. sz. 94-102. p.
3. Barrett K., Greene, R. (2014): 3 Ways to Keep Public Employees from Leaving.. In *Governing*. <http://www.governing.com/columns/smart-mgmt/gov-in-and-out.html> (Downloaded: 2019. 01.10.)
4. Barrett K., Greene R. (2007): Why Do Employees Leave the Public Sector? In *Governing*. <http://www.governing.com/columns/bg-report/Why-Do-Employees-Leave.html> (Downloaded: 2019. 01.10.)
5. Blooment-Bdo (2018): Major labor market problems in Central and Eastern Europe. (In Hungarian) <https://ado.hu/munkaugyek/bdo-jelentos-munkaerogondok-kelet-kozep-europaban/> (Downloaded: 2018. 12.17.)
6. BBJ. (2018): Hungarians working abroad above EU average. In *Budapest Business Journal (BBJ)*: https://bbj.hu/analysis/hungarians-working-abroad-above-eu-average_149883 (Downloaded: 2019.01.11.)
7. Boudreau W. J. (2010): *Retooling HR- Using Proven Business Tools to Make Better Decisions About Talent*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.
8. Carroll – Izard D. M. (2016) *Public Sector Leaders' Strategies to Improve Employee Retention*. In Walden University ScholarWorks. <https://scholarworks.waldenu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3260&context=dissertations> (Downloaded: 2019. 01.10.)
9. Domokos L., Jakovác K., Németh E. (2016): Challenges on behalf of the labor market. (In Hungarian) In *Pénzügyi Szemle* <https://www.penzugyiszemle.hu/tanulmanyok-eloadasok/a-kozzsfera-munkaeropiaki-kihivasai> (Downloaded: 2019. 01.10.)
10. Gellén M. (2013), Relationships between public and private sectors in light of planning of individual career paths. (In Hungarian) In *Researchgate*. https://www.researchgate.net/publication/304534308_A_kozszfera_es_a_maganszfer_a_viszonya_az_egyeni_karrierutak_tervezeseben (Downloaded: 2019. 01.10.)
11. Grissom J. A., Viano L. S., Selin J. (2016): Understanding Employee Turnover in the Public Sector: Insights from Research on Teacher Mobility. *Public Administration Review*, 76 (2), 241–251. p.

12. Grissom J. A., Crotty N. J., Keiser L. (2016): Does My Boss's Gender Matter? Explaining Job Satisfaction and Employee Turnover in the Public Sector. In *Journal of Public Administration Research and Theory*. Volume 22, Issue 4, 1 October 2012, Pages 649–673, <https://doi.org/10.1093/jopart/mus004>. (Downloaded: 2019. 01.10.)
13. Groeneveld S. (2011): Diversity and employee turnover in the Dutch public sector: Does diversity management make a difference? *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 24 Issue: 6, 594-612. p.
14. Hazafi Z. (2015): Some thoughts about competitiveness of public sector from point of views of labor market development. (In Hungarian) *Hadtudomány* (online), 25, 12-20. p.
15. Hír TV. (2018): Since 10 years of unchanged wages, thousands of unfilled jobs. (In Hungarian) In Hír TV. https://hirtv.hu/ahirtvhirei_adattar/10-eve-valtozatlan-berek-tobb-ezer-betoltetlen-munkahely-2462726 (Downloaded: 2019. 01.19.)
16. HRPortal (2018): Massive labor shortage, unchanged wages for 10 years. (In Hungarian) <https://www.hrportal.hu/hr/oriasi-munkaerohiany--10-eve-valtozatlan-berek-20180612.html> (Downloaded: 2018. 12.22.)
17. IZARD-CAROLL M. (2016): Public Sector Leaders' Strategies to Improve Employee Retention. Walden University ScholarWorks.
18. Kádár K.-Luksander A.—Szászné Fülöp N. (2018): Analysis about activity rates. (In Hungarian) *Állami Számvevőszék*, Budapest.
19. KSH (2018): Indicator system of social development. Unemployment (2003-2017). (In Hungarian) http://www.ksh.hu/thm/2/indi2_3_2.html (Downloaded: 2018. 12.17.)
20. Linder V. (2014): International Trends in Public Service; Legal and Human Resource Management Solutions, (In Hungarian) *Nemzeti Közszolgálati Egyetem (NKE)*: Budapest. <http://m.ludita.uni-nke.hu/repozitorium/bitstream/handle/11410/8610/Teljes%20sz%C3%B6veg%21?sequence=1&isAllowed=y> (Downloaded: 2019. 01.10.)
21. Mádi L. (2018): Labor market and unemployment. (In Hungarian) In *Magyar Idők*. <https://magyaridok.hu/velemenymunkaeropiac-es-munkaerohiany-3678329/> (Downloaded: 2019. 01.19.)
22. McGowan A. M., Andrews D. (2015): „Skill Mismatch and Public Policy in OECD Countries”, OECD Economics Department Working Papers, No. 1210, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5js1pzw9lnwk-en> (Downloaded: 2019. 01.10.)
23. Miller O. (2018): *Employee Turnover in the Public Sector*. Routledge, New York.
24. Samuel O. M., Chipunza C. (2009): Employee retention and turnover: Using motivational variables as a panacea. In *African Journal of Business Management* Vol.3 (8), 410-415. p.
25. Sebők M. (2017): Empirical researches on fields of labor shortages and labor mobility. (In Hungarian) In *Tudásmenedzsment. A Pécsi Tudományegyetem Kultúratudományi, Pedagógusképző és Vidékfejlesztési Kar periodikája*. XVIII. évfolyam 2. szám
26. Schrale Á. (2016) How much has employment increased in Hungary since 2008? (In Hungarian) <http://old.tarki.hu/hu/publications/SR/2016/03scharle.pdf> (Downloaded: 2018. 12.17.)
27. Selin J. L. (2015): Understanding Employee Turnover in the Public Sector: Insights from Research on Teacher Mobility. *Public Administration Review* • Vol. 76, Iss. 2, 241–251. p. (The American Society for Public Administration) DOI: 10.1111/puar.12435

28. Székely S. (2018): Foreign workers started flooding Hungary. (In Hungarian) In Menedzsment fórum. [online] Available at: https://mfor.hu/cikkek/makro/ozonleni-kezdtek-a-kulfoldi-munkavallalokmagyarorszagra.html?utm_source=rss&utm_medium=referral [Downloaded: 2019.01.11].
29. TASR (2019): Analysts: The labor market could gradually ease in 2019. (In Slovak) In Trend. (Downloaded: 2018.12.10.) <https://www.etrend.sk/ekonomika/analytici-trh-prace-by-sa-mohol-v-roku-2019-postupne-uvolnovat.html> (Downloaded: 2019.01.07.)
30. Thomas A. (2017): 5 Things Successful Companies Do to Retain Top Talent <http://www.selectinternational.com/blog/bid/148239/5-things-successfulcompanies-do-to-retain-top-talent> (Downloaded: 2019.01.07.)
31. Žuffa R. (2017): When employers lack people. (In Slovak) In Dennik SME. <https://profit.sme.sk/c/20570719/ked-zamestnavatelom-chybaju-ludia.html> (Downloaded: 2019.01.08.)