

Visszatekintés az ötéves Közgazdász Fórum Múltjára

Az évek során foglalkoztatta szakmánkat valamilyen romániai magyar gazdasági sajtótermék működtetése. A kezdeményezések nem hoztak nagy sikert. A kolozsvári Kontó és a Piac és gazdaság című, Sepsiszentgyörgyön megjelentetett hetilap tiszavirág-életű volt. A Székelyudvarhelyen megjelentetett gazdasági magazin, a Pulzus, 1996-tól indult, sikeresen ért meg néhány évet, főleg anyagi okokból, azonban az is kimúlt.

Társaságunk 1998. január 24-én, egy időben a székházavatással, Hírlevelét négy oldallal indította el. Szándékunk az volt, hogy elsősorban társaságunk tagjainak negyedévente a közgazdászokat és gazdasági szakembereket érintő híreket, információkat szolgáltatasson. Rövidesen bővült lapunk tematikája újabb és újabb, a szakmát érintő területekkel, s már a második számban szakmai írások is megjelentek, akkor azonban még nem tudtuk, hogy bátortalan kezdésünknek mi lesz a sorsa.

Megjelenésekor célul tűztük ki, hogy lapunkat rendszeressé tesszük, egyfelől a tájékoztatás hatékonnyá tételéért, másfelől pedig hogy fórumot teremtsünk azok számára, akik szakmai kérdéseket kívánnak közölni.

Szándékunk volt, a tájékoztatók mellett, a konkrét szakmai írások terét megnövelni és helyet biztosítani minden olyan közgazdász számára, aki közérdekű szakmai véleményt, kutatásainak eredményét szeretné a lap hasábjain közzétenni. Reméltük, hogy tagjaink élnek ezzel a lehetőséggel, azzal a tudattal cselekedve, hogy munkájukkal hozzájárulhatnak közgazdászaink jobb szakmai tájékoztatásához, talán a hazai gazdaságtan fejlesztéséhez is. Szeretnénk, ha lapunk hírterjesztő feladata mellett szakmai tudományos műhely szerepét is betöltené. Öt év után elmondhatjuk, hogy szerény kezdeményezésünk nem volt hiábavaló.

Hírlevelünkben, amely az 1999/II. évfolyam 4. számától kezdődően KÖZGAZDÁSZ FÓRUM néven jelenik meg 16 oldallal, szakmai és tudományos írásoknak bővebben tud helyet biztosítani.

2000 szeptemberében lapunk – társaságunk tízéves jubileumi 80 oldalas különkiadása alkalmából – megkapta a mai külső és belső formáját, és attól kezdve 24 oldallal jelenik meg, számos tartalmas írással. Lapunk hasábjain eddig 78 írás jelent meg, amely mind kutatói munka eredménye, s olyan időszzerű, alapfontosságú gazdasági kérdésekről szólnak, mint a szakoktatás története (12), szövetkezeti mozgalom (8 + 4, azaz 8 a lapunkban és 4 Az erdélyi magyar gazdasági gondolkodás múltjából című könyvben), bankrendszer (8), a gazdasági régiók (7), gazdaság és erkölcs (7), az európai integráció (5), az euró és hatása (3), környezetgazdálkodás (3) a kistérségek elemzése (3) s más anyag (22) a gazdaság más területéről. Bevalljuk, hogy négy témakört, a főszerkesztő és a szerkesztőbizottság egyetértésével, tudatosan ösztönözt:

– mert úgy véltük, hírneves szakiskoláinknak még a híre is a múltba vész. Sikerült lapunkban bemutatni az erdélyi magyar nyelvű közgazdasági felsőfokú oktatást, a múlt századtól napjainkig. Ezekből az írásokból kitűnnek ennek az oktatásnak a XX. századi viszontagságai, továbbá az a tény, hogy a magyar nyelvű felsőoktatást ért kedvezőtlen történelmi változások olyan akadályokat jelentettek kisebbségbe jutott magyar közösségünk számára, amelyek megnehezítették létszámához arányos gazdasági-pénzügyi értelmiségi gárda kiépítését. Sikerült az erdélyi pénzügyi-kereskedelmi-gazdasági magyar nyelvű szakközépiskolák történetét is városonként megörökíteni, főleg az ifjabb generáció számára, amely csupán hallásból tudhatja, hogy valamikor híres önálló magyar középiskolák biztosították a szakmailag erős gazdasági-pénzügyi közép-kaderek képzését. Ez a sorozat volt a csírája A gazdasági oktatás Erdélyben című tanulmánynak, mely az Erdélyi magyar gazdasági gondolkodás című könyvünkben összefoglalva rögzíti a jövő számára a magyar anyanyelvű gazdasági oktatás és intézményeinek a kialakulását és viszontagságait, megszüntetésüket és a jelenkori igen szerény újraéledésüket.

– mert a szövetkezeti mozgalom egykori gazdaságépítő szerepvállalásának feltárásával figyelmeztetünk egy új, a kisközösségek megerősödését szolgáló gazdasági lehetőségre, azzal a szándékkal, hogy a szövetkezeti mozgalom valamikori virágzásának szakszerű kutatáson alapuló kitérőközlése példaértékű, amit majd esetleg követhet a tudatosítás, oktatás, cselekvés. Nagyon fontos sorozatnak tekintjük a szövetkezetek történetével foglalkozó folyamatosan megjelenő tanulmányainkat, tekintettel arra, hogy a XIX. század végén és a múlt század első felében a szövetkezeti mozgalom a gazdaságnak s egyben az egész társadalomnak

igen pozitív jelensége volt mint a erdélyi magyarság gazdasági életének szerves és hatékony része, melyet a második világháború utáni rendszer centralizált, felbontott, kompromittált és főként a falusi dolgozók szabad akaratából életre hívott, és a javát szolgáló szövetkezetek vagyontól elfecsérelte. Úgy hisszük, hogy még van kiút, tanulva a történelemből, hogy közösségünk felismeri a szövetkezetek igen hasznos voltát. A kisebbségi státusban lévő szász és román lakosság a XIX. és XX. század fordulója körül a szövetkezeti mozgalomnak köszönhetette gazdasági megerősödését, helytállását a gazdasági térnyerésben és versenyfutásban. Ma is a nyugati országokban, Dániában, Hollandiában, Franciaországban, Olaszországban, a szövetkezetekre alapuló gazdálkodás az alappillére a modern mezőgazdaságnak. Az erdélyi román szövetkezetek és a szász szövetkezeti mozgalom kialakulásáról bővebb és kompetens tájékoztatást nyújt lapunk (Közgazdász Fórum, 2002. június, V. évfolyam, 3. szám), Hunyadi Attila tollából. Indokaink alaposak, hogy tervbe vegyük az erdélyi magyar szövetkezeti mozgalom történetének megírását, melynek célja egy új szövetkezeti mozgalom számára tanulsággal szolgálni.

– a gazdaság és erkölcs témakör azért is jutott számszerűen előkelő helyre, mert a szerzőkkel együtt mi is valljuk, hogy a neoliberais elvek az emberiséget arra a nézetre juttatták, hogy a boldogság és előrehaladás mozgatója a pénz, a tőke, a nyereség, míg a szerzők szerint és szerintünk is az ember a haladást a szellemnek, az értelemnek, észnek, erkölcsnek köszönheti.

– szerencsés volt egy másik sorozat beindítása is lapunkban, amikor bemutattuk olyan volt neves személyiségek hozzájárulását a gazdaságtudományokhoz, mint Wesselényi Miklós, Széchenyi István, Bölöni Farkas Sándor, Brassai Sámuel, Kövári László, Palocsai Rudolf, Mikó Imre, Rajka Péter, Bernády György stb., erdélyi személyiségek bemutatásával. Ez a sorozat is megszülte az ötletet, hogy nagy gondolkodóinknak a gazdasági gondolkodásban játszott szerepét szakembereinknek, ifjainknak, érdeklődőknek méltó módon bemutassuk. Így jelent meg egyéves munka után az Erdélyi magyar gazdasági gondolkodás című tanulmánykötet, amelynek neves szerzői: Csetri Elek, Csucsulya István, Egyed Ákos, Imreh István, Kerekes Jenő, Birtalan Ákos, Vincze Gábor jelenlegi vagy volt egyetemi tanárok, és más ismert szakírók: Gaál György, Kovách Géza, Guzs Ferenc, Székely András Bertalan, Farkas Mária, Debreczeni-Droppán Béla, Farkas Zoltán, Somai József.

Könyvünkben élő személyiségekről nem írtunk, de lapunkban helyet kapott gazdag munkásságuk bemutatásával Imreh István és Kerekes Jenő a 80., Vita László a 70. születésnapjuk megünneplése alkalmából.

Lapunkban a társaságunk, a RIF és a KGK szakmai ifjúsági szervezetek minden fontosabb eseményének ismertetése mellett bemutattunk tizenhat vállalkozásfejlesztő központot (Rajka Péter Vállalkozók Szövetsége, Brassó Megyei Iparosok és Kereskedők Szövetsége, Szatmárnémeti, Vállalkozók Fóruma Egyesület, XX. Század Alapítvány, Partium Klub Vállalkozói Társulás, Szatmárnémeti Kis- és Középvállalkozásokat Fejlesztő Központ, Kolozsvári Privat Business Club Egyesület, Gyergyószentmiklósi Mark House Klub, Innovációs és Inkubációs Szövetség, Aradi Kis- és Középvállalkozás-fejlesztési Központ, Mercurius Gazdaságfejlesztő Szervezet, Invest Consultans Kft., ASIMCOV Kovászna, Amőba Alapítvány, Udvarhelyszéki Magánvállalkozók Szövetsége, RegioNet Alapítvány). Ezt a sorozatot is folytatjuk, hogy bemutathassuk Erdély minél több gazdasági jellegű civil szervezetét. 1999 januárjától folyamatosan közöljük Pásztor Csaba feldolgozásában az Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban című, a szakma területén igen népszerű összefoglalót a legújabb törvénykezésekről. Lapunkban helyet kaptak a rendezvények tartalmi bemutatásai, RMKT-hírek, pályázási lehetőségek, új könyvek. Az utolsó tíz számban Mementó jelzéssel helyet kapott az emlékeztetése, felidézése olyan múltbeli történeteknek vagy jelenségeknek, amelyek tanulsággal szolgálhatnak a mának.

Úgy hisszük, hogy a Közgazdász Fórum társaságunk életébe új szintet hozott, éppen ezért a jövőben is támogatni fogjuk a fennmaradását, fejlesztését, tekintettel arra, hogy színvonala emelkedőben van, és az érdeklődés iránta az utóbbi időben láthatóan megnövekedett, tehát ma már bátorodunk kijelenteni, hogy a VI. évfolyamát kezdő Közgazdász Fórum mindinkább teljesíti feladatát. Az utolsó évben sikerült jobbitani a lap tartalmi és formai minőségén is. A múlt év kezdetétől a régebbi negyedévhez képest kéthavonta jelenik meg javított szerkesztési formában. Ma már nem csak a szerkesztő keresi a szerzőt, hanem fordítva is gyakori, ahhoz, hogy különösebb nehézség nélkül összegyűljenek, s minőségileg is megfeleljenek az elvárásoknak a feljárn-

lott anyagok. Akadémiai külső tagok, egyetemi tanárok, kutatók, doktorandusok keresik meg szerkesztőségünket. A lap profilját megtartottuk: a tudományos és szakmai tanulmányok foglalják el a lap zömét, ugyanakkor folytattuk a beindított sorozatokat. A lap külföldi és belföldi népszerűsége nőtt, színvonalát igazolja, hogy elismerik referencia-folyóiratként, és újabb és újabb neves szerzők igényelnek teret benne. Megjelenésének anyagi fedezete a lap ötödik évfordulójáig biztosított volt, támogatta megjelenését a Nemzeti Kulturális Alap és az Illyés Közalapítvány tudományos gazdasági szekciója. Az RMKT támogatásával a Közgazdász Fórumban megjelent évi legjobb írás szerzőjét hárommillió lejes díjban (Sükösd Attila) részesítettük a Tipoholding segítségével. (A versenyben a 35 éven aluli szerzők vettek részt.) A szerkesztőbizottság figyelembe vette az elbírálásnál az olvasók visszajelzéseit is. Különben az ifjúság részvétele a lap alakításában jónak mondható. Amellett, hogy a technikai szerkesztőink fiatalok, majd mind huszonévesek (Piskolti Éva, Incze Emma, Kelemen Jutka, Incze Ferenc, Könczey Elemér), örömről igen szép számban jelentkeztek ifjak közérdekű szakmai írásokkal. Sajnos, a szomorú tapasztalatunk az, hogy a középgeneráció nem mer írni, előadni, magyar szaknyelv ismeretben való járatlansága miatt; jó lenne már levetkőzni a negyvenéves tiszta román nyelvű szakoktatás nyomorának nyögését, mert a szakma sokat veszít az amúgy tisztességes funkciókat betöltő, szakmai ismeretekben igen gazdag közgazdászok tudásának nélkülözése miatt.

Bátorkodunk kijelenteni, hogy az utóbbi öt évben – amelyben a Közgazdász Fórum szellemi integráló szerepet játszott – láthatóan élénkült társaságunk szellemi élete.

A könyvkiadás területén sikeres lépéseket tettünk. 2001-ben megjelent Az erdélyi magyar gazdasági gondolkodás múltjából című tanulmánykötet. Ezek nemcsak a szerzőknek vagy szerkesztőknek, hanem együtt a Közgazdász Fórum színvonalának javulásával magának a társaságnak is, a szakmának is tekintélyszerzést, elismerést jelentett. Szerencsés találkozás, egymásra találása a jelenkori közgazdászoknak és történészeknek, hogy két közös kiadvány után ebben az évben megjelenő harmadik kötetrel is jelenkezünk. A könyvkiadás 2002-ben is a Széchenyi és Erdély című kiskötettel folytatódott, amelynek ötletét a Széchenyi születése 210. évfordulójának emlékűnnepsége adta. A Könyveink népszerűsítésére könyvbemutatókat szerveztünk Sepsiszentgyörgyön, Kolozsváron, Marosvásárhelyen és Budapesten. Ki merjük jelenteni, hogy a kiadott könyveink szakmai elfogadottsága nagyon jó.

Készülőben van az Erdélyi magyar gazdasági gondolkodás múltjából című könyv folytatásaként egy újabb kötet az Erdélyi jeles személyiségek hozzájárulása a gazdasági gondolkodáshoz, amely szintén erdélyi jeles gazdasági gondolkodókat mutat be az előző kötet mintájára, mint Bernáth György, Orbán Balázs, Szentkirályi Zsigmond, Gyárfás Elemér, Jakabffy Elemér, Kós Károly és mások.

Ezek mellett a Közgazdász Társaság még három kötetnek vállalta a kiadását: Bodó Barna: Szereppróba; Horváth Arany: A csillagok nem álmodnak; Iskola Alapítvány: Szórvány és Iskola.

A múlt évben beindultak a román–magyar gazdasági szakszótár elkészítésének munkálatai. Több mint 30 szakembert, főleg egyetemi tanárokat vont be a szerkesztőbizottság ebbe a munkába. Jelenleg az anyaggyűjtés fázisában vagyunk, a tervezett 10 000 szóból kb. 90% a szerkesztőség rendelkezésére áll. A tervek szerint még egyéves kitaró munka után megjelenhet a szakszótár.

Tudjuk, hogy nagy hiány a gazdaság területén a kutatás. Sajnos, a megyei monográfiákkal és stratégiákkal nem értük még el a kitűzött célunkat, mert a mai napig mindössze három megye anyaga érkezett be (Arad, Fehér, Hunyad), mégpedig onnan, ahol történetesen nincs is megyei szervezetünk. A kiadványok sorában említhetjük még azt a 90 oldalt, amely megjelent a kettős és hármas Civil Fórum kötetben mint az RMKT által szervezett, összegyűjtött és lektorált gazdasági szekció szakmai anyagai.

Úgy gondoljuk, megvannak a feltételek, hogy létrehozzunk egy kutatói státust és a Szövetkezetek Kutatói Központját, melynek ez idáig önkéntes munkatársai dr. Kerekes Jenő, Hunyadi Attila, Simon Sándor, Vallasek Magdolna, Somai József. A velünk együttműködők számára a csoport nyitott. A kutatócsoport célul tűzte ki az erdélyi magyar szövetkezeti mozgalom feltárását, kutatását, közzétét, oktatásszervezést, szövetkezeti szervezést. Első feladatának tekinti A szövetkezeti mozgalom története című tanulmánykötet kiadását. Erre munkaterv és egyezség született.

Véleményünk szerint kialakultak a feltételek, hogy létrehozzunk egy módszertani központot a szakoktatóink

Búcsúzunk Imreh István ny. egyetemi tanártól, az MTA külső tagjától (1919–2003)

Február hónap elején örökre eltávozott körünkől Imreh István ny. egyetemi tanár, az MTA külső tagja. Halálával felmérhetetlen veszteség érte a magyar tudományt, Erdélyt, az egész magyarságot, hiszen benne elismerten korunk egyik legkiválóbb magyar történészét veszítettük el. De az, amiért külön is közel érezzük magunkhoz, magyar közgazdászokhoz, az, hogy Imreh István alapképzettségénél fogva közgazdász volt. Kolozsváron végezte közgazdasági tanulmányait. 1944-ben nyerte el a közgazdasági tudományok doktori címét a kolozsvári Ferenc József Tudományegyetemen. Közgazdasági végzettsége ellenére szívügye egész életében a történelem volt, mégpedig Erdély, ezen belül főleg a székelyek múltjának tanulmányozása. Erre lehet következtetni abból is, hogy doktori disszertációja a székely közbirtokosságokról szólt. Egyébként a későbbiek során megjelent számos könyvében, különböző tanulmányaiban ezen a területen végzett kutatásai eredményeit dolgozta fel. Magyar, román és német nyelven megjelent több mint háromszáz tudományos munkája közül mindössze néhányat említünk: *Székely falutörvények*, 1947, *Majorsági gazdálkodás a Székelyföldön a feudalizmus bomlásának idején* (Adatok a 18. sz. végi és a 19. sz. eleji székelyföldi nagybirtok gazdálkodásáról és a paraszti földek kisajátításáról), 1956, *Despre inceputurile industrialei capitaliste din Transilvania în prima jumătate a sec. al 19-lea*, 1955, *A rendtartó székely falu* (Faluközösségi határozatok a feudalizmus utolsó évszázadából) 1973, *Erdély változó társadalma 1767–1821*, *Viapa cotidiană la secui 1750–1850*, *A fejedelmi gazdálkodás Bethlen Gábor*



idejében, 1992. E címekből is kitűnik Imreh István közgazdász mivolta. De nemcsak említett műveiben, hanem kivétel nélkül minden munkájában ott találjuk a közgazdászt, hiszen mint történész a múltnak, előszeretettel, gazdasági vetületeit kutatta, vizsgálta, elemezte. Tudományos tevékenységének első sorban ezeket az aspektusait értékelte a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem, amikor 1995-ben díszdoktori címmel tüntette ki.

A közgazdász Imreh István kezdetől fogva együttműködött az RMKT-val. Bármikor hozzáfordultunk, mindig segített. Részvételével nem egy rendezvényünk tudományos színvonalát emelte. Társszerzője volt a társaságunk kiadásában 2001-ben megjelent *Az erdélyi magyar gazdasági gondolkodás múltjából* című tanulmánykötetnek. De bármikor kész volt segíteni, amikor tanácsait kikértük. Segítőkézsége nemcsak irányunkban nyilvánult meg. Több mint hatvanéves szoros baráti kapcsolatunk alapján állíthatom, hogy végtelen sok jó tulajdonságai kö-

zött első helyre, vitathatatlanul, segítőkészségét kell helyoznünk. E tekintetben sem tett soha, semmilyen helyzetben, semmilyen körülmények között különbséget barát, kolléga, diák vagy bárki más között. Megromlott egészségi állapota alatt is rendelkezésére állt mindenkinek. Utolsó héten is, amikor meglátogattam, igen értékes tanácsokat kaptam tőle egy most készülő tanulmányommal kapcsolatban.

Imreh István mindig nagyon fog hiányozni nemcsak nekünk, közgazdászoknak, egész társadalmunknak, mindenkinek, talán leginkább állandó segítőkészsége miatt.

Pista barátom, nyugodj békében. Emlékünkben mindörökké élni fogsz.

Nyugat-európai szövetkezeti modellek adaptációjának lehetőségei a romániai mezőgazdaságban

S I M O N S Á N D O R

Romániában az Európai Unióhoz történő csatlakozás határozott politikai törekvésként jelenik meg, azonban e cél elérése sok feltétel megteremtését teszi szükségessé. A szerkezetátalakítási és intézményi reformok szükségességének tárgyalásától eltekintve a ez a tanulmány elsősorban a vidék gazdaságában meghatározó szerepet betöltő élelmiszer-gazdaság versenyképessége megteremtésének szervezeti kérdéseivel foglalkozik.

Románia gazdasági fölzárkózásának elemzése esetén sokszor felmerülnek nyugati szomszédjának, Magyarországnak a gazdasági fejlődés terén szerzett tapasztalatai. A magyar mezőgazdaság az elmúlt évtizedekben, ha eltérő tulajdoni szerkezetében is, de sok tekintetben hasonló modellt követett, mint a nyugat-európai agrárgazdaságok. Ez a modell igen intenzív, sok ipari eredetű anyagot használt fel, nagy a ráfordítás igénye, és nagymértékben környezetszennyező volt. A román mezőgazdaság sokkal extenzívebb technológiát alkalmazott és alkalmaz jelenleg is.

A technológia extenzívebb jellege főként az anyagi források szűkösségének köszönhető, bár kétségtelenül – és sokak által még nem kellően értékelten – előnyei is vannak e helyzetnek: a biogazdálkodás számára elengedhetetlen talajtisztaság „mérhetetlenül” nagyobb, mint a nyugatabbra levő országokban, valamint a hagyományos technológiák különleges tájjelleget kölcsönöznek a termékeknek, ami a nyugati piacokon egzotikumnak számíthat. Itt nemcsak a hagyományosan román nemzeti értéknek számító falusi juhtejkészítményekre (pl. telemia vagy a fakéregben érlelt sajtok), moldvai borokra kell gondolni, hanem az eddig kevesebb reklámozott látott erdélyi termelési hagyományokon alapuló termékekre is (pl. a mezőszegi borok, a kalotaszegi tejtermékek, a nyárádszentkereszt kertészeti termékek).

E tanulmány készítésével arra a feladatra vállalkoztam, hogy a Nyugat-Európában elterjedt szövetkezeti szervezeti formáknak a romániai vidék gazdaságába, azaz alapvetően a mezőgazdaságba történő adaptálhatóságát vizsgáljam. A rendszerváltozást követő években az egyik legégetőbb problémává vált az alapanyag-termelőktől a végső fogyasztókig terjedő láncok szereplői közötti gazdasági koordináció – a továbbiakban: termékpálya-kapcsolatok – megszakadása, ezért a kutatás tárgyának is a szervezeti formák azon csoportjait választottam, amelyek már korábban bizonyították – akár Nyugat, akár Kelet-Közép-Európában –, hogy képesek a gazdasági koordináció hatékonyabbá tételére.

A mezőgazdasági termelés jellegében jelentősen különbözik a gazdaság többi szektorától. A természetnek való rendkívüli kiszolgáltatottsága okozza többek közt azt, hogy a vállalkozói tőke előnyben részesíti az ipart vagy a szolgáltatásokat (és ezek a városokban összpontosulnak) a mezőgazdasággal szemben. A mezőgazdasági termelés sajátosságai miatt az egyes szervezeti, illetve jogi formák nem egyformán felelnek meg a mezőgazdasági termelés és a vidéki élet sajátosságainak. Ennek a szervezeti formának meg kell felelnie egyrészt a mezőgazdaság sajátosságaiból fakadóan (pl. a nagy távolságok) az önellentőrzésen és önirányításon alapuló szervezeti struktúrájának, valamint a modern technológiák (pl. gépesítés) és piaci viszonyok által megkövetelt hatékonyságnak (nagyobb parcellaméret kialakítása, több tartalék tőke felhalmozása). A szövetkezeti szervezeti forma teljesítheti ezeket a feltételeket. A kutatás elméleti közgazdaságtani megalapozásával, a szövetkezetelmélet politikamentes megközelítésével doktori értekezésem (6) részletesebben foglalkozik. Jelen tanulmányban terjedelmi korlátozottsága miatt nem tudok kitérni arra, hogy miért a hitel-, a fogyasztási, a beszerző, az értékesítő és a közösen termelő szövetkezeti modelleket soroltam be a „nyugat-európai” gyűjtőfogalomba. Az értekezésben (6) ezzel kapcsolatban is bővebb ismeretanyag található.

A termékpályák kezdeti és zárószakasza: tőkeellátás, kiskereskedelem

Romániában indokolt a termékpályák kezdeti és végső szakaszának összekapcsolása a szövetkezetek működési lehetőségeinek vizsgálata során. Azért érdemes együtt vizsgálni a termékpályák e szakaszát, mert Románia lakosságának csaknem fele falvakban, községekben él, és a mezőgazdaságban dolgozók alapvetően helyben szeretnék beszerezni a termeléshez szükséges inputokat (például tőkét), valamint a háztartási fogyasztási cikkeket is. (3)

Már a XIX. században egyszerre alakultak a falvakban hitel- és fogyasztási szövetkezetek. A XX. század második felében a két szövetkezeti forma egy hálózaton belül egyesült. Az 1990-es években a drasztikusan visszaeső termelés és a csökkenő fizetőképes kereslet sok falusi fogyasztási és hitelszövetkezet bezárásához vezetett. (A hitelszövetkezet elnevezés túlzónak is tekinthető, ugyanis sok esetben ezek csak hitelegyesületként működtek, vagy a fogyasztási szövetkezetek nyújtottak kölcsönöket.) Az előbbi folyamatot gyorsította az egyéni vállalkozásban működő kisboltok elszaporodása, a szakemberhiány, a hitelönellátás hiánya. Sok esetben a volt szövetkezeti épüle-

teket adták bérbe az egyéni vállalkozóknak.

Az 1990-es években lezajlott gazdasági és politikai átalakulás néha indokolatlanul is azt a benyomást keltette sokakban, hogy az előző rendszer minden intézménye elavult, és újakat kell szervezni helyettük. A falusi fogyasztási és hitelszövetkezeti hálózat is ennek a folyamatnak lett az áldozata. E rendszer – habár még feléleszthető – szolgáltatásainak színvonala messze elmarad attól, amely a nyugat-európai hasonló szövetkezeteknél tapasztalható.

A hitel- és a fogyasztási szövetkezetek törvényi szabályozása ma Romániában részletesen kidolgozott. (4) A törvény az elsődleges szövetkezetek szintjén még különálló szervezetekként jelöli meg a hitel- és fogyasztási szövetkezeteket, de a másodlagos és harmadlagos szinten a részben a létező közös intézményrendszert erősíti meg.

Hitelszövetkezetek

A mezőgazdasági hitelezés számára különösen alkalmas intézmények a hitelszövetkezetek (lásd az értekezés korábbi fejezeteit), ezek a mezőgazdasági termelők saját intézményeivé válhatnak, vezetésük és ellenőrzésük alatt. A mezőgazdasági hitelezés különleges követelményeinek főképpen a helyi hitelszövetkezetek tudnak eleget tenni, mivel a hiteleket odaítélő és azok felhasználását ellenőrző szakemberek nap mint nap figyelemmel kísérhetik hiteleik felhasználását.

Ahhoz, hogy a kereskedelmi bankok szolgáltatásaival versenyképes vidéki szövetkezeti rendszer kialakulhasson, megfontolandó a hitelezési szolgáltatás leválasztása a fogyasztási szövetkezetekről és egy önálló hitelszövetkezeti hálózat kialakítása, ugyanis ez teremtheti meg a lehetőséget, hogy olyan hálózatot lehessen kialakítani, amelynek kínálata településenként egységes és színvonalas, valamint ezzel lehet megteremteni a lehetőséget egy finanszírozási háttérintézmény kialakításához. A fejlődést a jelen gazdasági körülmények között csak hitel- és betétügyletekkel nem lehet elérni. Jelentősen javítani kell a hitelszövetkezetek szolgáltatásainak színvonalát.

Minden európai bank, így a szövetkezeti bankok is világpiaci szintű versenykihívás nyomásának vannak kitéve, ami abban is megnyilvánul, hogy törekedniük kell a régi vevőik megtartására, új vevők megszerzésére, új termékek, szolgáltatások bevezetésére, a kockázatok csökkentésére, a készpénzkímélő eljárások elterjedtebb alkalmazására. Ezzel együtt gyors és alapos döntéshozatali mechanizmusok kialakítására és működtetésére kell törekedniük, mert enélkül a versenyképesség elképzelhetetlen.

Meg kell találni a tagi tőkebevonás növelésének módjait, ugyanakkor alapvető szövetkezeti elvek feladása nélkül kell ki-

dolgozni a külső tőkebevonás technikáit. A tőkeigényesség növekedése ugyanis megállíthatatlan folyamat, és feltételezi a külső tőkebevonást is. Eközben meghatározónak továbbra is a saját, illetve tagi tőkeforrásnak kell lennie, hiszen a tag betétjét itt helyezi el, pénzügyi szolgáltatásokat innen vesz, hitelt szintén a saját szövetkezetétől vesz igénybe. Versenypozíciót javító tényező, ha a szövetkezet tanácsadást is nyújt nemcsak termékeit illetően, hanem például adózási, befektetési, illetve olyan ügyekben, amelyek egyre fontosabb szerepet játszanak a tagok üzleti döntéseiben is.

A várhatóan megerősödő hitelszövetkezeteknek egyre fontosabb szerepük lesz tagjaik banktechnikai ismereteinek bővítésében is. A hitelszövetkezeti hálózat sikere azon fog múlni, hogy mennyire sikerül a vidéki lakossággal megértetni, hogy megtakarításaikat igyekezzenek a helyi szövetkezetben lekötöni, mert így lesz lehetőség e források visszaforgatására a helyi gazdaságba. A hitelszövetkezeteknek is előre kell lépniük az ügyfelekkel való kapcsolattartás fejlesztésében, hatékonyságának emelésében.

Az „ügyfélközpontúság” növelése, a jobb szervezés, a hatékonyabb gazdálkodás, a gyorsabb reagálás, a tagok jobb, hatékonyabb informálása, a társadalomban bekövetkezett strukturális változásokhoz való szorosabb alkalmazkodás a versenyelőny megtartását szolgálja. A termékek és szolgáltatások minőségének és választékának javítása, a tagi kapcsolattartás (public relations) hatékonyságának növelése az adott helyen, az adott körülmények között elérhető, kedvező üzemméret kialakítása, valamint nemzeti és nemzetközi univerzális banki szolgáltatások nyújtása elengedhetetlen feltétele lesz a hitelszövetkezeti hálózat megerősödésének.

Az előbb említett célok elérésében fontos állomást jelenthet egy finanszírozási háttér hitelintézet felállítása. Ez a vidéki hitelszövetkezetek szorosabb integrációját követelné meg, mint a jelenlegi másod- és harmadfokú szövetkezés. Jelenleg a hitelszövetkezeteket másodfokú szinten koordinálják az ún. területi pénztárak (Casa Teritorială a Cooperativelor de Credit) és a Fogyasztási és Hitelszövetkezetek Területi Szövetségei (Federala Teritorială a Cooperativelor de Consum și de Credit – FEDERALCOOP), harmadfokon pedig a Hitelszövetkezetek Pénztára (Casa Cooperativelor de Credit – CREDITCOOP) és a Fogyasztási és Hitelszövetkezetek Országos Szövetsége (Uniunea Națională a Cooperativelor de Consum și de Credit – CENTROCOOP).

A területi és az országos pénztárak, valamint a hitelszövetkezeteknek a fogyasztási szövetkezetekkel közös másod- és harmadfokú szövetkezeti – bár széles körű koordinatív funkciót látnak el – nem rendelkeznek olyan jogszabályi háttérrel, amellyel a hitelszövetkezeteket összefogva

olyan pénzintézetté válhatnak, amelyek versenyképes termékeket, szolgáltatásokat tudnának kifejleszteni az alapszövetkezetek részére, valamint finanszírozási háttér-intézményük lehetne. Versenyképes hálózat működtetéséhez szorosabb együttműködésre van szükség a hitelszövetkezetek között.

A szorosabb együttműködés által lehetővé váló nagyobb hatékonyság és megnövekvő biztonság révén a vidék vezető pénzintézeti hálózatát alakíthatnák ki a hitelszövetkezetek. Az integráció további célja a szakosodás elősegítése azáltal, hogy az integráció központi szervei és közös vállalkozásai lehetővé teszik a közös termékfejlesztést, a közös termékreklámot, a termékek egységesítését, a szolgáltatások koncentrálását, a hazai bankközi pénzpiacokon való hatékonyabb fellépést, a nemzetközi bankkapcsolatok hatásos és gazdaságos kiépítését, működtetését. Az összefogás elősegíti a nagyobb vállalkozások és intézmények finanszírozásában való részvételt, valamint hozzájárul a működési költségek szintjének csökkentéséhez, a versenyképesség növeléséhez.

Az egységes, hálózatszerű működés kialakítására való törekvés alapvető, piaci versenypozíciót javító cél. Ez magában foglalja az egységes üzletpolitikát és eljárási rendet, valamint a helyi sajátosságokhoz való alkalmazkodást is. A tevékenységek, termékek és a technikai háttér fejlesztésének összehangolása, a közös ellenőrző és biztonsági rendszer, az alkalmazottak egységes továbbképzése alapozza meg az egységes és színvonalas működést.

Fogyasztási szövetkezetek

Az ország domborzati tagoltsága, valamint a közlekedéssel és az információáramlással kapcsolatos anomáliák megnehezítik a vidéki lakosság bekapcsolódását a városok gazdasági vérkeringésébe. Ezt a nehézséget hivatottak leküzdeni a fogyasztási szövetkezetek.

Tevékenységük során a termékpályák végső szakaszán a bizonyos körülmények között nehezen működő piaci koordinációt váltja fel a szövetkezet intézménye. Kisebb lélekszámú településeken, a ritkábban lakott térségekben a vásárlók igényeinek megismerése és kielégítése olyan magas tranzakciós költségeket okoz, amelyet a vállalkozói tőke nem szívesen, illetve csak nagy nyereségigénnyel vállal.

A román gazdaságra különösen is igaz az, hogy a vidék hátrányos gazdasági helyzetben van, ezért rövid távon feltétlenül szükséges az elkülönült termékpálya-szakaszok regionális koordinációja és összekapcsolása, ugyanis ezzel a megtakarítások helyben beruházhatók, a mezőgazdaság termékei számá-

ra helyi piacot lehet találni. Így a vidéki lakosság úgy érezheti, hogy a fogyasztási és hitelszövetkezeteken keresztül saját anyagi egzisztenciájának legfőbb garanciáját, a mezőgazdaságot (benne munkahelyét) támogathatja.

A fogyasztási szövetkezetek hálózata nagy múltra tekint vissza Romániában. Az első szövetkezeti formák között jelentek meg a hitelszövetkezetekkel együtt. Fel kell tudják venni a versenyt a városokban elterjedt üzlethálózatokkal az értékesítéshez kapcsolt szolgáltatások minőségében.

A versenyképesség növeléséhez szükség van a szövetkezeti kereskedelemmel kapcsolatos szolgáltatások minőségének javítására: az áruválaszték növelésére, a boltok megnyerőbb belső és külső kialakítására, üzletláncná szervezésére, hasonló megjelenésére és áruválasztékuk hasonlóbba tételére.

Az előbbi célok eléréséhez szükség van egy közös nagykereskedelmi rendszer kifejlesztésére, a beszerzési árak leszorítására, a belső irányítás és a költséggazdálkodás racionalizálására, a szakemberállomány továbbképzésére, a logisztikai módszerek korszerűsítése és más szövetkezeti hálózatokkal való kooperációra.

Az említett fejlesztésekhez szükség van egy koordinációs intézményre. A fogyasztási szövetkezetek történetében ezt a szerepet általában másodlagos és harmadlagos szövetkezetek játszották. A hatályos törvényi szabályozás (4), a koordinációs funkciókat a Fogyasztási és Hitelszövetkezetek Területi Szövetségei (Federala Teritorială a Cooperativelor de Consum și de Credit – FEDERALCOOP) és a Fogyasztási és Hitelszövetkezetek Országos Szövetsége (Uniunea Națională a Cooperativelor de Consum și de Credit – CENTROCOOP) hatáskörébe utalja.

Habár az elvárt koordinatív funkciók ellátását a törvény előírja e másodlagos és harmadlagos szövetkezetek számára, mégsem tudott eddig a gyakorlatban kellő hatékonysággal működni. A probléma oka a szövetkezeti forma finanszírozási bizonytalanságaiban keresendő.

A versenyképes szövetkezeti üzlethálózat működtetéséhez biztos és jövedelmező tőkelekötési lehetőségeket kell teremteni külső befektetők számára. Erre a célra egy gazdasági társaság jobban megfelel, mint egy szövetkezet, ezért javasolható, hogy a fogyasztási szövetkezetek alapítsanak regionális szinten gazdasági társaságokat beszerzési és koordinációs igényeik kielégítésére.

A működő szövetkezeti vagyon egy részének gazdasági társaságokba történő integrálása következtében nem csökken a szövetkezeti önkormányzati szervek működési köre. A tagsági érdekelttség, a szövetkezethez való kötődés, a tagi aktivitás nagymértékben függ a szövetkezeti demokrácia érvényesülésétől.

A közgyűlés, a küldöttgyűlés, a társaság gazdasági ügyeibe közvetlenül nem avatkozik be. A szövetkezet tisztségviselőinek elsődleges feladatává válik újabb tagok (vásárlók) megnyerésére, valamint egy törzsvásárlói kör kialakítása.

A regionálisan szervezett gazdasági társaságoknak szintén érdemes létrehozni koordinációs, beszerzési és pénzügyi igényeik ellátására országos szinten egy részvénytársaságot. A regionális gazdasági társaságok és az országos központ átvennék a másodlagos és harmadlagos szövetkezetektől (FEDERALCOOP és CENTROCOOP) a fogyasztási szövetkezetek felé irányuló gazdasági tevékenységet.

A termékpályák középső szakaszai: termelés, feldolgozás, nagykereskedelem

Románia euroatlanti integrációjára többet kell várni, mint Magyarország európai uniós csatlakozására, ezért Romániában a mezőgazdaság és az élelmiszeripar nem fog olyan éles versenybe kerülni, mint Magyarországon. Ez a hosszabb időszak esélyt ad a román gazdaság számára a felzárkózáshoz. Románia földrajzi tagoltsága rendkívül változatos. Ez a mezőgazdasági termelés számára is megfontolandó kell, hogy legyen. Az ország területének legalább a felét adják azok az alföldi és enyhén dombos térségek, ahol a nagy termelési méretben történő szántóföldi növénytermesztés feltétlenül javasolható.

Annak a technológiának, amely fel akarja venni a versenyt a gépesített, öntözött, nemesített, vegyszerekkel kezelt és főként olcsó termékekkel (és az európai uniós csatlakozás után nyitott lesz a romániai piac), alkalmaznia kell ezeket a fejlesztéseket az életben maradás érdekében.

Ellenkező esetben tovább marad fenn a falusi lakosság önellátó gazdálkodása és elszegényedése, ki fognak szorulni termékeikkel a komoly minőségi előírásoknak (pl. ISO, HACCP) és követelményeknek (pl. tejcsíraszám, a gabona gombamentessége, hűtlánc stb.) megfelelő városi elosztási csatornákból (pl. hipermarketek). Bármennyi kulturális és ökológiai értéke van a hagyományos extenzív, az ősöktől örökölt és megtartott kisparcellás gazdálkodásnak, ebben a várható versenyben nem lesznek versenyképesek. A versenyképes termelési technológiához szükséges tőkeháttér és a gazdaságos gépkijelhasználást lehetővé tevő táblaméretetek csak birtokösszevonásokkal teremthetők meg.

A közösségi termelő szervezetek közül jogi szabályozásuk alapján a mezőgazdasági társaságok állnak legközelebb a szövetkezeti formákhoz. (7) Változó tőkéjű és változó taglétszámú szervezetek, melyekben érvényesül az egy tag – egy szavazat elve, de tőkekamatozási korlátokat nem tartalmaz a törvény. (5)

E szervezetek jövedelmezőségének javításában rendkívüli lehetőség a vertikális koordináció hatékonyabbá tétele. (5) Az előbb említett kisebb minőségi követelmények miatt megfelelő finanszírozási háttér mellett ezen szervezetek számára javasolható feldolgozóüzem létesítése gazdasági társasági (pl. korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság) formában. Ezek a feldolgozóüzemek regionális szinten jöhetnek létre, több mezőgazdasági társaság tulajdoni részesedésével. Ebben az esetben a szövetkezeti elveket is tartalmazó mezőgazdasági társaságok holding-funkciót is ellátnának.

A feldolgozóüzemek számára azért lényeges a gazdasági társasági forma, mert így könnyebb lesz a külső (az alapító mezőgazdasági társaságokon kívüli befektetőktől származó) tőke bevonása (pl. új tagok vagy tőkerészek bevonása a kft.-be, esetleg részvények kibocsátása.)

A holding típusú szervezeti formát ott is célszerű kialakítani, ahol a korábban privatizált gépállomások tulajdonosainak nincs kellő tőkeerejük a géppark felújításához kapcsolódó beruházásokhoz, a mezőgazdasági társaságoknak pedig gépi szolgáltatásokra van igényük, és a finanszírozásban partnerek tudnak lenni.

A mezőgazdasági társaságok termelési eszközökkel történő ellátása, valamint a tulajdonukban levő feldolgozóüzemek termékeinek értékesítése céljából érdemes másodlagos és harmadlagos beszerzési és értékesítési szövetkezeteket alapítani. A mezőgazdasági társaságok vezetői felé irányuló szervezetfejlesztési tanácsadási tevékenységgel, továbbá a vidéken végződő termékpályák előnyben részesítésével lehetne hatékony lépéseket tenni a másod- és harmadfokú beszerzési és értékesítési szövetkezetek szervezése terén. A hatékony, áralakító szereppel bíró marketing-funkció érvényesüléséhez a termékpályák keresztmetszetét domináns módon le kell fedniük e szövetkezeteknek, ezért a hálózatba célszerű bekapcsolódni minél több termelő szervezetnek.

Az ilyen céllal alakult másodlagos és harmadlagos szövetkezetek fő tevékenysége valószínűleg az említett feldolgozóüzemek termékeinek piacra juttatása lesz. Ha ennek a hálózatnak sikerül összekapcsolódnia a hitel- és fogyasztási szövetkezetek hálózatával, akkor a vidéken kezdődő és végződő termékpályák jelentős része nem fog kényszerből városi közvetítőkön keresztülhaladni (eltekintve a szövetkezetek regionális és országos központi szerveitől). Ez a Románia lakosságának közel felét kitevő falusi lakosság számára a „túlélést” biztosíthatja addig, ameddig meg nem erősödik a vidéki gazdaság annyira, hogy az ország szervesen bekapcsolódhasson a világgazdasági munkamegosztásba, és megér-

jen az európai uniós csatlakozásra.

A hegyvidéki térségekben az állattenyésztésnek és az erdőgazdálkodásnak van elsősorban létjogosultsága, a szántóföldi növénytermesztés a takarmányellátás kiegészítését célszerűen szolgálja.

Ezekben a régiókban a változatos és rendkívül tagolt domborzat a mezőgazdasági termelésben is a kisebb termelési méreteket, a családi gazdaságok működését indokolja. Azokon a területeken, ahol van lehetőség szántóföldi növénytermesztésre, nagyobb részben a gépesítés, kisebb részben a beszerzés és az értékesítés gondjaira kell megoldást találni. A hasznosítható földterületek annyira széttagoltak, és távol esnek egymástól, hogy a nagyüzemi módszerek alkalmazása olyan mértékben megnövelné a tranzakciós költségeket, amely könnyen csődbe juttathatná a gazdaságokat, ezért a tulajdonosi érdekeltséget jobban érvényre juttató, az önrányítást széles körben lehetővé tevő családi gazdaságok működése indokolható gazdaságilag.

E családi gazdaságok anyagi és munkaszervezeti korlátjaik miatt külső szolgáltatásokra szorúlnak. Ezek közül a legfontosabbak a hitelhez jutás, az alapanyagok beszerzése, a gépi szolgáltatások, a termékértékesítés és a háztartási fogyasztási cikkek beszerzése. (1) A hitelhez jutásban és a háztartási fogyasztási cikkek beszerzésében a már említett fogyasztási és hitelszövetkezeti hálózat kaphatna nagyobb szerepet hálózatának kiterjesztésével.

A termeléshez szükséges szolgáltatások nagy részét a gépi szolgáltatások jelentik. E szolgáltatásokat igényelhetik a termelők bérvállalkozóktól, de ez nem kellően költségkímélő lehetőség, ugyanis az önköltségen felül meg kell téríteni a tulajdonos gépparkjába lekötött tőkéje nyereségigényét. Megoldást adhat Erdélyben erre a problémára a gépkörök szervezése, ugyanis a rendkívül tagolt domborzati viszonyok között csak kisüzemi módszereket lehet alkalmazni. (Talán a domborzati viszonyok hatásában rejlik az oka annak is, hogy a gépkörök miért Ausztriában és Németország déli tartományaiban alakultak ki és terjedtek el.)

A gépkör a kisgazdaságok önszerveződésének egy olyan példája, melynek lényege az egyéni beruházás, gépvásárlás és a felesleges kapacitásnak egy meghatározott körben való hasznosítása. Ennek nagy előnye, hogy megoszlanak a beruházási és üzemeltetési költségek, minden műveletre a legmegfelelőbb gépet lehet beszerezni, a befektetés aránylag rövid időn belül megtérül. Ez pedig lehetővé teszi, hogy a gépparkot a modern technológiának megfelelő új gépekkel egészítsék ki.

Egy gépkörben a gazda megőrzi teljes önállóságát, gazdaságával csatlakozik egy olyan körhöz, amely a termeléshez

szükséges valamennyi géppel rendelkezik. A gazdák ezt a kört úgy egészítik ki, amint a szükség diktálja. Jelentősen mérsékelhető a tőke szükségessége a beruházások esetén, ha a jól szervezett körön belül egy-egy gazdának nem kell minden gépet megvennie, miközben saját gépeinek kihasználtsága is növekszik. A tagok beruházásai, illetve a gépbeszerzések a tagok között egyeztethetők, amiből adódóan amellet, hogy a beruházási kiadások minimalizálhatók a gépkörön belül, általában minden feladatra megfelelő termelőeszköz fog rendelkezésre állni. Az együttműködés hasznaként említhető továbbá, hogy a szolgáltatások ellenértéke ugyanabban a körben marad, és nem von ki forrásokat a helyi közösségből.

A tagok a gépkör szolgáltatásait igénybe vehetik főként a talajművelés, növényápolás, növényvédelem, betakarítás terén, valamint olyan speciális munkákban, mint például erdőművelési feladatok, fakitermelési munkák, gazdasági épületek építése, felújítása, útépités, -javítás, karbantartás, csatornaépítés, kiegészítő munkaerő biztosítása szezonális munkákhoz, rendkívüli esetekben munkaerő-szolgáltatás (pl. a gazda helyettesítése betegség, pihenőszabadság esetén, háztartás vezetése stb.).

A gépköröknek előnyeik mellett hátrányaik is vannak, melyek közül a legnyilvánvalóbbak a következők: a tagnak alkalmazkodnia kell a gépkör koordinátora által szervezett szolgáltatások ütemezetségéhez, a szolgáltatások minőségében ki van szolgáltatva, melyet a személyes kapcsolatok és a gépkör tagjai közötti szolidaritás enyhíthet. Alkalmazkodnia kell ahhoz a technológiához, melyet a gépkör menedzsmentje tagjai gépparkjának lehetőségeiből összeállít.

Ezek az önszervező, maximum egy-két részfoglalkozású szervező személyt alkalmazó gépkörök nem vagy minimális mértékben rendelkeznek közös gépállománnyal. Célzerű számukra az egyesületi jogi forma választása. Akkor és ott érdemes átalakulniuk mezőgazdasági társasággá, ahol a gazdaságok méretei és hasonló tevékenységi szerkezete nagyobb kapacitású gépek közös beszerzését és működtetését indokolják.

A gépköri mozgalom szerveződési folyamatát és kiszélesedését ma még több tényező is gátolja. Részben ide sorolható a gazdálkodók még napjainkban is tapasztalható egymás iránti bizalmatlansága (1), ami elsősorban az együttműködés előnyeire vonatkozó ismeretek hiányának, illetve az általános információhiánynak tudható be. A mozgalom fejlődésének meghatározó gátja azonban az anyagi erőforrások elégtelensége. Megfelelő pénzügyi háttér nélkül a gép- és gazdaságsegítő körök várhatóan nem lesznek

megszervezhető, illetve működtethető.

A családi gazdaságok beszerzési és az értékesítési igényeinek kielégítésére olyan nyugat-európai minta alapján szervezett termelői értékesítői szervezetek alapítása indokolható, melyek később az uniós előcsatlakozási pénzügyi források igénylésénél és elosztásánál is hatékony intézményrendszert jelenthetnek, valamint az értékesítési szolgáltatásuk kapcsolatot tud teremteni a vidéki fogyasztási szövetkezetek hálózatával.

Ez a szervezés Romániában rendkívüli anyagi áldozatokat követel, és az ehhez szükséges szakemberképzési és népszerűsítési feladatok megoldása sincs konkrét gazdaságpolitikai lépésekben megtervezve. Mivel ezek a beszerzéssel és értékesítéssel foglalkozó alapszövetkezetek hiányoztak az utóbbi évtizedekben, ezek szervezése fogja jelenteni a legnagyobb akadályt egy átfogó szövetkezeti hálózat kiépítésénél.

Következtetések, javaslatok

A versenyképes mezőgazdaság megteremtéséhez a kiterjedt szövetkezeti hálózat nagy segítséget jelenthet. A rendszer kiépítése rendkívül összehangolt munkát és érdekegyeztetést követel meg, amihez elengedhetetlen az állam anyagi támogatása. Az Európai Unió bővülésével olyan anyagi források (8) nyílnak meg a tagjelöltek előtt, amely kimozdítja a holtpontról a belépő országokban a szinte válságba került mezőgazdasági szerkezetátalakítást.

– Mivel a lakosság jelentős hányada falvakban és községekben lakik, a vidékfejlesztés stratégiai céljai között kell szerepeljen a mezőgazdasági termelők élelmiszer-vertikumon belüli koordinációjának hatékonyabbá tétele. E téren a megoldást a szövetkezeti szervezetek fejlesztésére lenne célszerű alapozni, különösen úgy, hogy a termékpályák a lehető legkevésbé hagyják el azt a régiót, amelyikből kiindultak.

– Románia 2000-től 2006-ig tervezett országos SAPARD-programjának stratégiai prioritásai között szerepel ún. gazdálkodói csoportok létrehozása. Ezzel a támogatási programmal elősegíthető olyan termelői-értékesítői szervezetek alapítása, melyeknek tagjai lehetnek egyéni gazdaságok és mezőgazdasági társaságok is.

– Az országos SAPARD-program stratégiai prioritásai között található a földbirtokszerkezet korszerűsítése. A megvalósítás során ki kell használni ezt a támogatási szempontból kivételes lehetőséget a nagy termelési méretre kidolgozott szántóföldi növénytermesztési technológiák számára előnyös birtokstruktúra kialakításához.

· Az országos SAPARD-program a mezőgazdasági vállala-

tok beruházási támogatását is szorgalmazza. Ennek keretében lehetne anyagi forrásokat elkülöníteni több mezőgazdasági társaság által birtokolható feldolgozóüzemek uniós szabványok szerinti felújítása számára.

A vidékfejlesztés sürgető és a csatlakozás szempontjából is kiemelt fontosságú céljai között a szövetkezetek és szövetkezeti rendszerek fejlesztése olyan eredményeket hozhat, amelyek nemcsak a mezőgazdaság versenyképességét növelik, hanem ezen keresztül hozzájárulnak a vidék infrastrukturális fejlődéséhez és népességmegtartó, munkahelyteremtő képességének növekedéséhez.

IRODALOMJEGYZÉK

(1) DOBAY, K. M. – BOHATEREȚ, V. M.: Polii producției agricole comerciale ai județului Iași. În Seminarul Internațional „Asociațiile de marketing în agricultură. Prezent și viitor.” Iași, 23-24 ianuarie 2001.

(2) IHRIG K.: Szövetkezetek a közgazdaságban, Szerzői magánkiadás, Budapest. 1937.

(3) PEKAR, V.: Marketing agroalimentar. Editura Junimea Iași, 1997.

(4) ROMÁNIA PARLAMENTJE: 109-es számú törvény a fogyasztási és a hitelszövetkezetek szervezéséről és működéséről. 491-es dekrétum a fogyasztási és a hitelszövetkezetek szervezéséről és működéséről szóló törvény kihirdetéséről. Románia Hivatalos Közlönye. A Monitorul Oficial al României kivonatos fordítása. Bukarest: 1996. 167. sz., p. 1–31.

(5) ROMÁNIA PARLAMENTJE: 36-os számú törvény a mezőgazdasági társaságokról és más mezőgazdasági társulási formákról – Románia Hivatalos Közlönye. A Monitorul Oficial al României kivonatos fordítása. Bukarest: 1991. 97. sz., p. 1–8.

(6) SIMON S.: Nyugat-európai szövetkezeti modellek alkalmazhatóságának vizsgálata a magyar és a román mezőgazdaságban. Doktori (PhD) értekezés. Gödöllő, 2001

(7) TĂLMACIU, M.: Teorii privind cooperația, referatul nr. 1 pentru teza de doctorat „Structuri asociative în agricultura României”. Iași, 1997.

(8) VINCZE, M.: Régió- és vidékfejlesztés, Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 2000

Árak és áramlatok az élelmiszerek értékesítési csatornájában

S Z A K Á T S G É Z A L Ó R Á N D

A jelenlegi piaci viszonyok és feltételek között egyre inkább nyilvánvaló, hogy a piacon nem pusztán a termékek és a szolgáltatások, nem csupán a termelők és a kereskedők versenyeznek, rivalizálnak egymással. A mai piac a termelőkől és közvetítőkből álló rendszerek, hálózatok versenyének a színtere. A hálózat a vállalatból és a vállalat érdekeit képviselő támogatókból áll: vevőkből, dolgozókból, szállítókból, elosztókból, kiskereskedőkből, reklámcégekből, tudósokból és mindazokból, akikkel kölcsönösen jövedelmező, hasznos kereskedelmi kapcsolatok építhetők ki. A piaci verseny egyre inkább nem a vállalatok között, hanem egész hálózatok között folyik, a nyerő az a vállalat, amelyik a legjobb hálózatot építette ki.

A termékek és a szolgáltatások az értékesítési csatornán keresztül jutnak el a fogyasztóhoz. A csatorna vagy termékpálya nem passzív hordozója a folyamatnak, hanem maga is aktív résztvevője, kivitelezője, s mint ilyen értéket ad a termékhez.

Az értékesítési csatornára vonatkozó döntés meghatározó a termékek piaci sikere és a vevők árelfogadása szempontjából.

A csatornaválasztást a következő tényezők határozzák meg:

- az adott csatorna létrehozásához szükséges tőke;
- a csatorna működtetésének folyó költségei;
- az ellenőrzés lehetősége;
- mennyire tudja a csatorna a célba vett piaci szegmenst elérni (lefedni);
- jellege, minőségi színvonala megfelel-e a cég adott termékre vonatkozó minőség- és árpolitikai elképzeléseinek.

Az értékesítési csatorna – döntések összefüggései az árpolitikai célokkal

Az értékesítési csatornákkal kapcsolatosan 3 fontos döntést kell hozni:

1) Dönteni kell a működtetett értékesítési csatornák hosszáról. A csatorna hosszát az határozza meg, hogy az áru hányszor cserél gazdát addig, amíg a végső felhasználóhoz el nem jut.

2) Dönteni kell a csatorna szélességéről – ez azt jelöli, hogy a forgalmazási út egy-egy adott szintjén milyen számú közvetítővel dolgozik a vállalat.

3) Dönteni kell arról, hogy a termelő hány csatornát működtet, illetve hány csatornán keresztül kívánja eljuttatni termékeit a fogyasztóhoz. Korunkban gyakran a termelővállalat párhuzamosan több értékesítési csatornát is működtet, illetve használ. Működtet például egy közvetlen csatornát (márkabolts hálózata), de igénybe veszi a közvetítők (nagy- és kiskereskedelem) adta lehetőségeket is.

Árak és árrések az értékesítési csatornában

Az értékesítési csatorna résztvevői független gazdasági szervezetek, amelyek tevékenységüket nyereségorientáltan végzik, mind-egyikük olyan mértékű részt kíván kiharítani, megszerezni a fogyasztói ár és előállítási költségek közötti különbségből, amely egyrészt fedezi a működési költségeket, másrészt megfelelő nyereséget produkál.

Az előállítási költségekre ráarakódó, illetve az egyes résztvevőknek tevékenységükért járó összegek a következők:

1. A termelővállalatnál az eladási ár és a közvetlen változó költségek közötti részt egységre jutó fedezetnek nevezzük. A fedezet magában foglalja a termékre jutó fix költségeket és a nyereséget. Az is előfordul, hogy a termelő a teljes költségből indul ki, s az egységre jutó teljes költséghez a nyereséget (bruttó, adózás előtti nyereség) adja hozzá. A hozzáadott fedezetet (nyereséget) százalékban szokták kifejezni, és haszonkulcsnak is nevezik. Az összes eladott terméken képződött fedezett összege az ún. (összes) fedezet vagy nyereség.

2. A kereskedelem (nagy- és kiskereskedelem) érdekeltsége az eladási ár és a beszerzési ár közötti különbségben van. Az eladási és a beszerzési ár közötti különbséget a kereskedelemben árrésnek nevezik. Az összes értékesített (eladott) terméken realizált árrés összege az ún. árréstőmeg, amely a kereskedelmi vállalatok gazdálkodásának fontos mutatója. Az árréstőmeg a kereskedelmi vállalatok működési költségeit és a nyereséget fedezi.

3. Mind a termelővállalati fedezetre, illetve nyereségre, mind a kereskedelmi árrésre hangsúlyoztuk, hogy egy-egy termék vagy szolgáltatás esetén annak százalékos formája a döntő. Felmerül a kérdés, hogy mihez viszonyítva kell a fedezeti vagy az árrésszázalékot számítani. A válaszban nem egységes sem a magyar, sem a nemzetközi szakirodalom, illetve gyakorlat: a kérdés az, hogy a számítás alulról felfelé, vagyis a költségekből, illetve a beszerzési árakból kiindulva történjék-e, vagy pedig felülről lefelé, azaz az eladási árból kiindulva.

A nemzetközileg elfogadott gyakorlat az, hogy a százalék alapját – legyen az fedezet vagy árrés – a nettó eladási ár képezi. Sok országban, iparágban vagy vállalatnál eltérnek ettől a módszertől. Így a magyar és a román gyakorlatban is jellemzően az alulról felfelé formulát használják. A kereskedőknek ugyanis sokkal egyszerűbb a beszerzési árat egy adott százalékkal megszorozni és így eljutni az eladási árhoz. Pedig az árrés fogalma önmagában is arra utal, hogy a kiindulást az eladási árnak kell képeznie.

Ha a piacgazdaságra való áttérés nem kis feszültségekkel terhelt egy évtizedes időszakának romániai gyakorlatát és tapasztalatát elemezzük, akkor az árszámítás és árrésalkalmazás sajátos hely-

zetével találkozunk, feltéve, hogy mélyebb összefüggéseket, választásokat keresünk az értékesítési rendszeren belül.

A kezdeti időszakban (1990–1995) az értékesítési csatorna résztvevői – termelők-gyártók, kereskedők, vevők-fogyasztók – között a hiánygazdaságra jellemző viszonyok nehezítették az együttműködést, a hatékony termékforgalmazást, a fogyasztói szükségletek és igények kielégítését. A központi tervutasításos gazdaság elavult, merev, külső környezetet figyelmen kívül hagyó vállalati szerkezete nem tudott felnőni sem a piaci kihívásokhoz, sem a fogyasztói elvárásokhoz. Ezt az áldatlan helyzetet csak súlyosbította az a tény, hogy az élelmiszeripar és élelmiszerkereskedelem sem mennyiségileg, sem minőségileg nem tudta fedezni, biztosítani a lakosság számára az alapvető élelmiszerek szükségletét.

Olyan létfontosságú élelmiszerek beszerzése, mint a kenyér, tej és tejtermékek, sajt, hús, baromfi, cukor, liszt, olaj, mindennapi gondot jelentettek a diktatúra jegyrendszeres élelmiszerelosztásából (pult alatti termékkeladásától) alig szabadult vásárlóközönségnek.

Az állami tulajdonban lévő élelmiszeripari vállalatok monopolhelyzetben voltak, mivel a termelő beruházások jelentős tőkeigénye, a magas kamatú bankhitelek, a privatizáció késleltetése kezdetben nem tették lehetővé a magánvállalkozók számára, hogy kis- és közepes vállalatok alapításával, új kínálattal – termékszerkezet, választék, értékesítési csatorna – jelenjenek meg az élelmiszerpiacon, hozzájárulva a fizetőképes kereslet részbeni kielégítéséhez, a vásárlói elégedetlenség mérsékléséhez.

Az állami vállalatok sem mennyiségben vagy minőségben, sem választékban, de még az értékesítési csatorna kiépítésében, megszervezésében sem tudták kielégíteni a vevők – nagykereskedők, kiskereskedők, egyéni vásárlók – igényeit, a keresletet.

A piaci egyensúly hiányát súlyosbította és fenntartotta az állami beavatkozás a piaci mechanizmusok alakulásába, mégpedig a hazai élelmiszerek eladási árának, árszintjének központi meghatározásával, maximalizálásával. Az állam a bürokratikus koordináció eszköztársaságát kihasználva központi ellenőrzés és irányítás alá vonta a főbb élelmiszerek árképzését, megszabva a maximális eladási árakat, az értékesítési csatornán belül alkalmazható haszonkulcsokat, megengedett árréseket valamennyi szereplő számára. A fogyasztói árak, árrések maximalizálásával nem érvényesülhetett a kereslet-kínálat törvénye, mivel az alacsony, leszorított árak egyrészt fokozott, kielégítetlen fizetőképes keresletet eredményeztek, másrészt a kínálati oldalról a magánvállalkozók kívártak, átcsoportosultak, más nagyobb nyereséget ígérő termékek-termékcsoportok előállításával, forgalmazásával kezdtek el foglalkozni, kivonva ezáltal magukat és vállalkozásukat az állami árszabályozás és ellenőrzés állandó veszélyeztetettsége alól. Tehát a kínálati oldal nem bővült a hazai kis- és közép-vállalkozók, illetve az importőrök részéről. A külföldi

szakmai-ágazati befektetők pedig óvatosan kívártak, piac- és marketingkutatásokat végeztek, készültek a privatizáció előnyös feltételek melletti meghirdetésére és az aktív részvételre.

A hazai, állami tulajdonú termelők képtelenek voltak kielégíteni az egyre növekvő keresletet – amelyhez nagymértékben hozzájárultak az alacsony, szociális támogatást biztosító központi árak, a versenytársak hiánya, a piaci mechanizmus visszaszorítása, lefojtása. Miközben az állam árpolitikájával ún. szociális hálót akart vonni az eladó szervezetek és egyéni vásárlók közé, megvédve ezáltal a lakosságot a szabad verseny és az árak szabadpiaci alakulásának sokterápiájától, visszaszorította és eltávolította a magánkezdeményezőket, potenciális befektetőket és érdeklődőket az iparágtól. Az árakat nem a kereslet-kínálat alakította, nem jöhetett létre az egyensúlyi ár a piacon, mivel a kínálat korlátozásával, szociális védőárak (védőárok) megállapításával eltorzult helyzet keletkezett. Nem lehetett „mindenki legyen elégedett az árral” meg gondolásból sokáig fenntartani ezt az állapotot, mivel akik nem jutottak hozzá naponta a termékekhez, vagy nem vásárolhattak elegendő mennyiséget, azok ugyanis elégedetlenkedtek, nem beszélve arról, hogy az erősen korlátozott számú termelők továbbra sem tudtak elegendő mennyiségű terméket biztosítani. Az ár nem tölthette be gazdaságszabályozó szerepét, hiszen a mesterségesen alacsonyan tartott árszint egyenlő elosztást kívánt szociális alapon, késleltetve ugyanakkor a magánbefektetők gyors megjelenését, a kínálat és választék bővülését, a kereslet megoszlását, a valós piaci árak kialakulását. A legtöbb hazai termelő, monopolhelyzetét és a külső körülményeket kihasználva, a fogyasztói piacot elhanyagolva elvárta, hogy mindenki – az értékesítési rendszer szereplői közül – alárendelje magát termelői kiváltságuknak, önként felállított eladási szabályaiknak, belső törvényeiknek. Megpróbálták gyártói minőségükből adódó erőfölényüket érvényesíteni mindenhol és mindenkivel, ahol és akivel csak tudták. Egy ideig sikerült is nekik. A kereskedők nagy része számukra nem partner, nem a termékforgalmazás fontos szereplője volt, hanem olyan követelőzők csoportja, akiktől minél hamarabb és mindenáron meg kellett szabadulni. Pedig vállalatstratégiai döntéseikhez rendkívül fontos piaci információkkal szolgálhattak volna, hiszen ők kerültek közvetlen kapcsolatba az eladás és értékesítés során a végső fogyasztóval, a mindenkori vevővel. A vásárlói elvárások, igények megismerése és kielégítése helyett, látván a szűkös termékmennyiséget és az egyre fokozódó keresletet, a termelők az alapvető élelmiszerek hiányát pótolandó árukapcsolást vezettek be, ami azt jelentette, hogy a nagy- és kiskereskedőket csak akkor szolgálták ki, ha a kért áru mellett legalább ugyanolyan mennyiségű más terméket is hajlandóak voltak megvásárolni. Ellenkező esetben nem szolgálták ki, illetve előnyben részesítették azokat a kereskedőket, akik minél nagyobb mennyiséget vásároltak a kötelező-kapcsolt áruból, és helyben fizettek. Pl. valaki

csak akkor kapott baromfihúst, ha melléje vásárolt pulykát vagy nyúlhúst. A baromfihúst azonnal megvásárolták az üzletekben a vevők, a pulykahúst pedig sokszor el kellett dobni. A növényolaj-ipari vállalatok havi kvótákat vezettek be, és eszerint ütemezték be vásárlásra a kereskedőket.

Az egyik tejipari vállalat igazgatója a 90-es évek elején így érvelt: „Ha majd felszabadítják az árakat, és reális áron árulhatjuk a tejet, akkor majd megszűnnek a sorok, az emberek kevesebb tejet fognak fogyasztani, mégiscsak megengedhetetlen, hogy egy liter tej olcsóbb egy üveg ásványvíznél.”

Csak részben lett igaza, ugyanis nem számolt a versenytársak megjelenésével, a kínálat bővülésével, a monopolhelyzet és vezető piaci részesedés visszaszorulásával, a kereskedelem és az import liberalizációjának hatásával, a privatizáció lehetőségeit kihasználó külföldi szakmai befektetők megjelenésével, piaci befolyásával. Jellegzetesen termelésközpontú, esetenként pedig termékközpontú szemlélet uralkodott.

A hiánygazdaság fogyasztói elégedetlensége, neheztelése, észrevételei és kritikái az értékesítési csatorna, vevőkhöz legközelebb és közvetlenebb érintkezésben álló láncszeménél, utolsó zsilipkapujánál – a kiskereskedőknél, kereskedelmi vállalatoknál – csapódott le, gyűlt össze, jutott kifejezésre, különböző vérmérsékleten és feszültségen.

Bizonyos esetekben és helyzetekben az állami tulajdonban lévő kereskedelmi vállalatok is rászolgáltak a fogyasztói elégedetlenség fokozódására. A legnagyobb élelmiszerüzlet-hálózatok nem voltak érdekelték sem a vevőkör bővítésében, sem az árbevétel és nyereség növelésében. Olyan termékeket és olyan mennyiséget szereztek be, amit és amennyit amilyen áron tudtak. Addig tartották nyitva az üzleteket, amíg nekik megfelelt. Hétvégén, ünnepeken egyáltalán nem nyitottak. Több üzletben a legkeresettebb élelmiszercikkeket nem a pultról, hanem a pult alól árusították. A magánboltok és üzletek megjelenése sem veszélyeztette kezdetben pozíciójukat, mivel a napi alapélelmiszerek eladásának fő színhelyei maradtak.

A kereskedelmi vállalatok privatizációja, az árak későbbi liberalizációja, teljes felszabadítása, a folyamatos kereslet újra az ágazatra irányította a potenciális befektetők érdeklődését, figyelmét. Az import fokozatos liberalizációjával, a szükséges hatósági előírások és feltételek kidolgozásával és életbeléptetésével egyre több kisvállalkozó próbálkozott külföldi élelmiszertermékek behozatalával. Elsősorban olyan árukkal, amelyek árait nem maximalizálta az állam, és amelyekre fogyasztói igény mutatkozott. A legközelebbi célország természetesen Magyarország volt és maradt.

A magyar termékínálat fogadtatása, fogyasztói kedveltsége hamar megmutatkozott. Ehhez döntően járult hozzá a gazdag választék, minőség, kiszereles, csomagolás és nem utolsósorban az érzelmi kötődés és bizalom az anyaország élelmiszertermékei

iránt. Elsősorban Erdélyben vezették be sikeresen a magyar élelmiszereket, de Bukarestben és más romániai nagyvárosban is hamar elismertek és keresettek lettek.

Íme néhány értékesítési csatorna ebből az időből:

1. Termelő – Kiskereskedő – Fogyasztó
2. Termelő – Nagykereskedő – Kiskereskedő – Fogyasztó
3. Termelő – Fogyasztó
4. Külföldi Termelő – Importőr – Kiskereskedő – Fogyasztó
5. Gyártó – Importőr – Nagykereskedő – Kiskereskedő – Fogyasztó

Az eladási árak és haszonkulcsok maximalizálása szűkítette a termékpálya szereplőinek mozgásterét, árképzési szabadságát, együttműködési lehetőségét. Igaz, hogy az alapélelmiszerek értékesítése növelte a kereskedelmi vállalatok árbevételét, üzleti forgalmát, de a nagyon alacsony árres nem eredményezett számottevő nyereségnövekedést.

Ezek a kereskedők szinte naponta megküzdöttek az áruk beszerzéséért a termelőkkel és az eladás során az elégedetlen fogyasztókkal. Működő piacgazdaságban az eladók, főképp termelővállalatok küzdenek meg naponta a piacért – a vevőkért, a folyamatosan változó értékesítési lehetőségért, a piaci részesedés megtartásáért.

Nem véletlen jelenség, hogy a vállalkozások és szabad kezdeményezések jogi szabályozásának és törvényes kereteinek kidolgozásával – a kereskedelmi társaságokról szóló törvény elfogadásával – Romániában a legtöbb magánvállalkozó éppen a kereskedelmet választotta tevékenysége tárgyául. Főleg a kiskereskedelem igényelt – kezdetben – kisebb ráfordítást, és a napi áru-eladások állandó bevételt, nyereséget biztosítottak az üzlettulajdonosnak. Ebben a tevékenységi körben térült meg leghamarabb és hozott jelentős hasznot a befektetett tőke.

A piacgazdaságra való átmeneti időszakban a kereskedelem kínálta a tőkeakkumuláció (felhalmozás) és a későbbi befektetés, tulajdonszerzés leggyorsabb módját.

A tulajdonviszonyok megváltozása, az állami szektor fokozatos lebontása, valamint a magántulajdon előretörése, visszaszolgáltatása és dominanciája elengedhetetlen feltétele a piacgazdaság kiépülésének. Ez a szabad kezdeményezésre – vállalkozásra és a szabad versenyre – épülő gazdasági rendszer nem valósítható meg, csak tőkevel rendelkező és azt saját érdekük és nyereségük megvalósítása céljából befektetni akaró, tudó és szándékozó tőketulajdonosok által. A tulajdonviszonyok rendezése, a profitorientált magánérdek és a szabad verseny az alappillérei a piacgazdaság lánchídjának, előretolt helyőrségének.

Az állami kiskereskedelmi üzlethálózatokkal rendelkező vállalatokat bocsátották legelőször privatizációra. Döntő többségüket az ún. MEBO módszerrel magánosították, amelynek az volt a lé-

nyege, hogy a részvénytársaságot megvásárolták a vállalati vezetők és az alkalmazottak, részben készpénzért, részben pedig többéves részlettörlesztéses hitelre. Nem osztották fel a vállalatot külön üzletekre, hanem a teljes részvénytársaságot kellett megvásárolni. Azok juthattak jelentős tulajdonrészhez, később saját tulajdonú üzletekhez, akik minél nagyobb pénzüsszegről vásárolták részvényüket, illetve minél nagyobb hitelrészletet mertek vállalni, amiből szintén részvényeket vásároltak.

Az állami üzletek mellett jelentős számú üzlethelyiség maradt önkormányzati és szövetkezeti tulajdonban, amelyeket magánvállalkozók béreltek és bérelnek, esetleg megvásároltak nyilvános eladás során.

Sok magánszemély a saját tulajdonában lévő ingatlanját vagy épületrészét kínálta bérbeadásra vagy végleges eladásra olyan kis- és közép vállalkozóknak, akik az épület rendeltetését megváltoztatva kereskedelmi célból üzletet működtettek.

Az állami vagy privatizált üzlethálózatok mellett, körül megjelentek a magán kisboltok, üzletek, később néhány kisebb hálózat. Szaporodott az élelmiszer-kiskereskedők száma, nőtt a kínálat, a termékszerkezet bővült. Változott, szélesedett és esetenként rövidült az értékesítési csatorna, mivel a kiskereskedők a magasabb haszonkulcs érdekében igyekeztek közvetlenül a termelőktől vagy importőröktől vásárolni. Így, kihagyva a nagykereskedőket, gyorsabban elszállították az árut az üzletekbe, és magasabb arány jutott nekik az árrésből is. Ebben az időszakban általában 5-30%-os árrést alkalmaztak a kiskereskedők a termékek mennyiségétől, romlandóságától, keresletétől és a versenytársak haszonkulcsától függően.

A hazai és külföldi magán élelmiszertermelők megjelenésével és piacra lépésével, az importtermékek térnyerésével párhuzamosan több lépésben ugyan, de liberalizálták, felszabadították az árakat, csupán néhány alapvető élelmiszer termelői árára számítható árrés betartására kötelezték a forgalmazókat, kereskedőket.

A kínálat bővülése, az új versenytársak megjelenése új helyzetet teremtett: a helyi (lokális) piacok megszűntek kizárólagosan a helyi termelők piaci lenni, akik elveszítették kizárólagosságukat, egyeduralmukat, mindenhatóságukat a helyi piacok, illetve a kereskedők-forgalmazók-fogyasztók, vagyis az értékesítési csatorna többi szereplője fölött.

A kereslet-kínálat törvénye lesújtott a szabályok megsértőire, semmibevevőire. A piac törvénye nem kegyelmezett, súlyosan büntetett. Országos hírű, vezető pozíciójú termelővállalatok fokozatos lépéshátrányba kerültek, drasztikusan csökkent piaci részesedésük, elvesztették forgalmazóikat, vevőiket – nem tudták kifizetni alapanyag-szállítóikat, fizetéképtelenné váltak, csőd eljárásra vagy jogi felszámolásra kerültek. A szerencsésebbeket, a túlélőket tetemes adósságállománnyal, csak később, a 90-es évek végére sikerült jóval piaci értékük alatt

privatizálni, külföldi vagy vegyes tőkéjű szakmai befektetőknek.

Ma már sokkal inkább regionális, sőt országos, esetenként globális piacokról beszélhetünk, hiszen szomszédos vagy távoli megyékből, a fővárosból vagy a határ menti nagyvárosokból érkeznek a termékek. Sőt külföldi, olykor multinacionális vállalatok kelet-európai vagy hazai régióközpontjaiból szállítják rendszeresen a termékeket, termékcsaládokat.

Azok a helyi-hazai termelővállalatok, amelyek folyamatosan végeztek piackutatást, figyelték a piaci környezetet, hasznosították a piaci információkat, partneri kapcsolatokat alakítottak ki termékgazdálkodóikkal, alkalmazkodtak a fogyasztói igényekhez és elvárásokhoz, egyszóval a piaci kihívásokhoz, átvészelték a válságos éveket, az átmeneti gazdaság megpróbáltatásait és ma már a legnagyobb megtelepedett kiskereskedelmi üzletláncok, bevásárlóközpontok állandó beszállítói között vannak.

A termékpálya, az értékesítési csatorna hossza rövidült és felgyorsult.

Ha az 1990-es évek közepéig a forgalmazók – kis- és nagykereskedők, vállalkozók – versenyeztek az állami tulajdonú élelmiszertermelők kegyeiért és termékeiért, az ezredfordulóra a helyzet a szabad verseny, a piaci résztvevők és disztribúciós hálózatok hatására és nyomására teljesen megváltozott. Ma már az egyre kielégedő verseny közepette az élelmiszerláncok diktálnak, megállapítják a beszállítói feltételrendszert a gyártók számára.

A feldolgozóipar folyamatos mozgásban van, egyre több változásnak és kihívásnak van kitéve. Messze a legnagyobb fenyegetés az élelmiszer-feldolgozó ipar számára a kiskereskedések fokozatos megszilárdítása, konszolidációja, „az állandóan alacsony árak” stratégiája. A tisztán európai termékek és az összeurópai/globális árazás hatalmas nyomást gyakorolnak az árakra és a határidőkre. A nagyobb kiskereskedők ma már gyorsabban válnak európaivá, mint a termégyártók. A kiskereskedések saját márkás termékei fokozatosan kiváló márkává válnak, fokozódik a fogyasztói kereslet irántuk, és egyre ritkábban fordulnak az árak emeléséhez.

Az életmód és a fogyasztói ízlés rohamos változása – a bio- és a funkcionális termékek, ill. a félkész friss vagy fagyasztott ételek irányába való eltolódása –, valamint az állandó ár- és határidős kényszerek jelentős hatással lesznek az európai élelmiszeriparra az elkövetkező években.

A kiskereskedelmi élelmiszerláncok kelet-európai terjeszkedését, konszolidációját hűen tükrözi az a tény, hogy 2002-ben alig 3 hónap leforgása alatt három nagy forgalmazó vállalat nyitott üzletet Marosvásárhelyen: CBA (Magyarország), SELGROSS (Németország), UNIVERS' ALL (Románia). A METRO pedig készülődik.

Átrendeződtek az értékesítési csatornán belüli erőviszonyok és befolyások, együttműködési formák és technikák. Előterbe

kerültek a forgalmazói feltételeknek megfelelő együttműködések, szerződések, szállítási ritmusok és időpontok, áralkuk és engedmények.

A leggyakoribb, leggyorsabb termékpályák:

Termelő – Kiskereskedő (Szupermarket) – Vevő
Saját márkás, illetve friss és félkész termékeknél: Kiskereskedő (Szupermarket) – Vevő

Alapjában megváltoztak a termékpálya résztvevői közötti kapcsolatok, akik önként vállalják a kölcsönös függőséget, a rendszer kombinált teljesítménye pedig meghaladja az egyéni teljesítményeket. A hajtóerő és fő motiváció a növekvő versenyképesség, a profit, valamint a piaci változásokhoz való gyors alkalmazkodás.

A piacgazdaságban a verseny arénája a termékpálya vagy piaci csatorna. Itt valósul meg a verseny folyamata és dinamikája, és itt dől el a vállalati/vállalkozói siker vagy kudarc. A termékpályának nincsen egységes dimenziója.

A kiskereskedők dinamikus szerepe igen jelentős. Sok esetben igen hatalmas erőt képviselnek a teljes disztribúciós folyamatban.

A termékpálya konfliktusforrás is lehet, alapvető ellentmondások, nézetkülönbségek merülnek fel. A sok konfliktus lehetősége ellenére, a termékpályán belül uralkodó állapot általában kooperatív készséget, együttműködést ösztönöz a fejlett piacgazdaságokban.

Nagyon fontos, hogy a fogyasztók/vásárlók elégedettsége is része a termékpálya teljesítményének, hiszen ez a növekvő bevétel és a hosszú távú profit legfontosabb záloga.

Ma már a fogyasztóknak nem kell megküzdeniük naponta az alapvető élelmiszerekért. A termékpálya alkotói és résztvevői alig tíz év alatt felnőttek és felzárkóztak a piacgazdaság és marketing alapvető törvényéhez és követelményéhez: a fogyasztói szükségletek és igények minél teljesebb kielégítéséhez, a vevőteremtéshez. A fogyasztónak megadatott a választás lehetősége és szabadsága. Ő dönti el, hogy mit milyen minőségben és mennyiségben, hol és kitől mikor és milyen gyakran vásároljon. A fogyasztó diktál és választ, büntet vagy kitüntet, hiszen az ő ízléséért, pénzéért, kívánságaiért folyik a piaci verseny. A termékek árainak haszonkulcsát, árrését ma már nem az állam vagy bürokratikus koordináció korlátozza a termékpályán belül, hanem a kereslet-kínálat alakulása, a verseny, a vevők jövedelme, vásárlási hajlandósága.

Az értékesítési csatorna résztvevői között kialakítandó harmonikus és hatékony kapcsolatoknak is ezt a célt kell szem előtt tartani és szolgálni.

Felhasznált irodalom:

1. Rekettye Gábor: Az ár a marketingben
2. Erney György: A termékpálya-management és a vertikális marketingrendszerek

A marketingtevékenység megszervezése a csíkszeredai kis- és közepes vállalatok keretében

**DOMOKOS ERNŐ
KRÁJNÍK IZABELLA**

A SAPIENTIA Erdélyi Magyar Tudományegyetem csíkszeredai gazdaságtan-menedzsment tanszéke és a Hargita Megyei Kereskedelmi és Iparkamara közös szelektív kutatást végzett csíkszeredai kis- és közepes vállalatoknál, amelynek egyik fontos célja volt pontos helyzetkép kialakítása a marketingtevékenység megszervezéséről.

A kérdőíves felmérésben a kérdezőbiztosok szerepét az elsőéves egyetemi hallgatók vállalták. A reprezentatív kutatási minta 148 kis- és közepes vállalatot ölelt fel. Az alkalmazott módszertan szerint a kutatási eredmények megbízhatóan kiterjeszthetők a több mint ezer csíkszeredai kis- és közepes vállalatra. Ismereteink szerint az ilyen témájú vizsgálat úttörő jellegű Romániában, eredményeinek közzététele reményeink szerint hasznosítható lesz a hazai gazdasági élet szereplői, szervezői, irányítói számára. Nem elhanyagolható az a tény sem, hogy az egyetemi hallgatók bevonása konkrét kutatási témák megoldásába didaktikai szempontból is kiemelkedő fontossággal bír.

Szeretnénk hangsúlyozni, hogy a továbbiakban bemutatásra kerülő adatok megszerzésének egyedüli gyakorlati módja az általunk alkalmazott terepkutatás, mivel e téren nincsenek statisztikai vagy egyéb hasonló források.

Kutatásunkban a marketing fogalmának korszerű értelmezéséből indultunk ki, miszerint ez olyan tudatos, széles információs bázison alapuló irányítási, gazdálkodási és piacbefolyásoló tevékenységek összessége, amelyek a vállalatot, a termelést (szolgáltatást) a vásárlók igényei alapján szervezik, a fogyasztók vásárlóerejét meghatározott termékekre vagy szolgáltatásokra irányuló tényleges szükségletté alakítják, a termékeknek (szolgáltatásoknak) a vásárlóhoz vagy a végső felhasználóhoz való eljuttatását szervezik, összehangolják és biztosítják. És mindezt teszik oly módon, hogy a vásárló maradéktalanul elégedett legyen, és ezáltal a vállalat számára a lehető leggazdaságosabban váljék hosszabb távon is elérhetővé a szükséges mértékű nyereség.

A vállalaton belüli marketingtevékenység megszervezésére vonatkozóan a szakirodalom a következő lehetséges változatokat fogalmazza meg:

a) a hagyományos részlegek keretében, felosztva (pl. beszerzés, termelés, eladás stb.);

b) a hagyományos részlegek egyikére összeponosítva;

c) egy szakosított marketingrészleg keretében, amely közvetlenül a felső vezetésnek van alárendelve;

d) szakosított marketingigazgatóság keretében.

A kérdésre adott válaszokat a következő táblázat tartalmazza, számszerűen és százalékban kifejezve:

Minta = 148	Számszerűen				Százalékban			
	a,	b,	c,	d,	a,	b,	c,	d,
Amelyből a marketingtevékenységet 140 vállalatnál szervezték meg az említett 4 változat egyikében.	89	35	13	3	63,58	25,00	9,28	2,14

Az adatokból kiderül, hogy a csíkszeredai kis- és közepes vállalatok több mint 5 százaléka (8 a 148-ból) még nem tűzte napirendre a marketingtevékenység tudatos megszervezését. Szakosított marketingrészleg vagy igazgatóság csak a cégek alig több mint 11 százalékánál létezik (16 a 140-ből).

Ezek az adatok arra engednek következtetni, hogy a marketingtevékenység még csak egy kezdeti, spontán szervezési, fejlődési szakaszban van. Ez a konklúzió összhangban van számos nemzetközi gazdasági szervezet azon megállapításával, hogy Romániában még nem alakult ki a működő piacgazdaság.

A felmérés következő kérdése arra vonatkozik, hogy a létező szakosított marketingrészlegek vagy igazgatóságok milyen kritériumok alapján működnek:

a) funkciók szerint (marketingkutató, kommunikáció, elosztás stb.);

b) földrajzi kritériumok szerint;

c) termékek (szolgáltatások) szerint;

d) piacok, ügyfelek szerint.

A válaszokat a 2-es számú táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen				Százalékban			
	a,	b,	c,	d,	a,	b,	c,	d,
Amelyből 16 esetben létezik szakosított marketingrészleg vagy igazgatóság.	4	3	3	6	25	18,75	18,75	37,50

Amint az adatokból kiderül, a szakosított marketingrészlegek vagy igazgatóságok egynegyede funkciók szerint van megszervezve, 18,75-18,75 százaléka földrajzi kritériumok és termékek szerint, míg 37,50 százaléka piacok, ügyfelek szerint. A felmérés következő kérdése a kimondottan marketingtevékenységgel foglalkozó alkalmazottak számára vonatkozik:

a) 1;

b) 2-5;

c) több mint 5.

A válaszokat a 3-as számú táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen			Százalékban		
	a,	b,	c,	a,	b,	c,
Amelyből 140 vállalatnál létezik marketingszervezés.	99	37	4	70,71	26,43	2,86

A táblázatból kitűnik, hogy a vizsgált vállalatok túlnyomó többségében a marketingtevékenységgel csak egy-egy alkalmazott foglalkozik kimondottan, mialatt a több mint öt marketinges személyt foglalkoztató cégek száma nem éri el a 3 százalékot sem, ami alátámasztja az eddig megfogalmazott konklúziókat.

A következőkben a felmérés arra keresi a választ, hogy a marketingtevékenységgel megbízott alkalmazottak milyen képesítéssel rendelkeznek:

a) alapfokú;

b) középfokú;

c) felsőfokú.

A 4-es számú táblázat a válaszokat a következőképpen csoportosítja:

Minta = 148	Számszerűen			Százalékban		
	a,	b,	c,	a,	b,	c,
Amelyből 140 vállalatnál létezik marketingszervezés, összesen kb. 260 marketingre szakosított alkalmazottal.	28	112	120	10,77	43,08	46,15

Kedvező jelnek tekinthető, hogy a marketingre szakosított alkalmazottak 46,15 százaléka felsőfokú végzettségű, de a marketing szakot végzett közgazdászok száma nagyon alacsony, mivel az ilyen szakirányú képzés a mai romániai felsőoktatásban még nincs erőteljesen jelen.

A kutatás azt is vizsgálta, hogy a csíkszeredai cégek milyen mértékben foglalkoznak elektronikus kereskedelemmel (e-business, e-commerce). A válaszokat az 5. sz. táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen		Százalékban	
	a,	b,	a,	b,
	19	129	12,84	87,16

A fenti adatok azt bizonyítják, hogy az elektronikus kereskedelem csak a vizsgált cégek alig több mint 10 százalékába hatolt be, ami egy kezdeti stádiumra utal.

Fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy egy nemrég végzett esettanulmány Kovászna megyében, 652 alany esetében, az elektronikus kereskedelem létezését 12 százalékra értékelte (lásd *Közgazdász Fórum*, 6. sz./2002. december). Az eredmények egybeesése igazolja a felmérés korrekt jellegét a régió helyzetére vonatkozóan.

Az elvégzett kutatás lehetőséget nyújtott arra, hogy értékeljük a cégek számítógépes ellátottságát is. A kérdőív azt a kérdést fogalmazta meg, hogy a vállalat hány számítógéppel rendelkezik:

- 1-5;
- 6-10;
- több mint 10.

Az eredményeket a 6-os számú táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen			Százalékban		
	a,	b,	c,	a,	b,	c,
Amelyből 126 vállalat rendelkezik számítógéppel.	103	19	4	81,75	15,08	3,17

Az adatok tükrözik azt a tényt, hogy a vizsgált cégek 85 százaléka rendelkezik számítógéppel. A számítógéppel felszerelt cégek 81,75 százaléka 1-5, 15,08 százaléka 6-10, míg 3,17 százaléka több mint 10 számítógéppel rendelkezik.

A felmérés során választ kaptunk arra a kérdésre is, hogy a cégek milyen részarányban rendelkeznek internet-hozzáféréssel. A válaszokat a 7-es számú táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen		Százalékban	
	a,	b,	a,	b,
Amelyből 126 vállalat rendelkezik számítógéppel.	64	62	50,79	49,21

Véleményünk szerint nagy előrelépést jelent, hogy a vizsgált cégek több mint fele ma már rendelkezik internet-hozzáféréssel. Ha figyelembe vesszük, hogy a cégek kb. 12 százaléka használja a világhálót elektronikus kereskedelemre, arra következtethetünk, hogy 38 százaléka az internet-hozzáférést levelezésre, böngészésre használja.

A kutatás következő kérdése arra keresett választ, hogy a vizsgált cégek az utolsó három hónap alatt milyen marketingjellegű rendezvényeket kezdeményeztek, vagy milyeneken vettek részt (termékbemutatók, kiállítások, vásárok stb.). A válaszokat a 8-as számú táblázat tartalmazza:

Minta = 148	Számszerűen			Százalékban		
	a,	b,	c,	a,	b,	c,
Amelyből 42 vállalat szervezett marketingjellegű rendezvényeket, vagy vett részt ilyen rendezvényeken.	20	13	9	13,52	8,78	6,08

A táblázatban foglalt adatok szerint a vizsgált minta 148 vállalatból 106 (71,62 százaléka) az utolsó három hónapban nem szervezett vagy nem vett részt egyetlen marketingjellegű rendezvényen sem, 20 vállalat 1, 13 vállalat 2, 9 vállalat pedig 3 marketingjellegű rendezvényt szervezett vagy vett részt ilyen hazai vagy nemzetközi rendezvényen.

A fenti adatok azt tükrözik, hogy alacsony és nem folytonos a cégek által szervezett marketingrendezvények száma vagy az ilyen rendezvényeken való részvétel.

Kutatásunk bizonyítja, hogy a tudomány mai eszköztára lehetővé teszi pontos helyzetkép felállítását a gazdasági élet különböző jelenségeire, folyamataira vonatkozóan, elkerülendő a szubjektívizmust, az empirizmust, a rögtönzést, megalapozandó a helyes döntéseket.

Az EU-csatlakozás keretében Románia 2003-ra azt a célt fogalmazta meg, hogy kialakítja a működő piacgazdaságot. A követendő irányvonalak kijelölésében, a konkrét tennivalók megfogalmazásában, a döntések előkészítésében fokozott szerep hárul a gazdasági jellegű kutatásokra, amelyekben a főiskolák, egyetemek is az eddiginél nagyobb részt kell, hogy felvállaljanak.

A premodern, a modern és a posztmodern az ezredforduló mezőgazdaságában

MADARÁSZ IMRE

(Folytatás az előző lapszámából)

A posztmodern gazdálkodás

Az úgynevezett posztmodern gazdálkodás a tradicionális és a modern kategóriák megértése után válik érthetővé, hiszen keveredik benne a tudományos és a mitikus megközelítés, a piacos viselkedés és az önellátásra törekvés, valamint a családi-közösségi formák és a professzionális hozzáállás egyaránt.

A kezdetek

Elterjedése elsősorban az ipari mezőgazdaság környezeti ártalmaira adott válasznak tekinthető, és az organikus vagy bio-

gazdálkodás térnyerésének köszönhető. A lassan már három évtizedes múltú jelenség kezdetben néhány városi család életformaváltásának köszönhető a létét, amelyek vidékre költöztek, hogy saját ellátásukra egészséges élelmiszert állítsanak elő – úgymond kivonultak a civilizációból¹. Ott találkozhattak még néhány olyan „ódivatú” gazdálkodóval, aki mindenféle filozófiai hivatkozás nélkül és a szakértők tanácsai ellenére a hagyományos módon végezte a dolgát, és örömmel adta termékeit a helyi közösség tagjainak (ma úgy mondanánk, hogy a termelés és a fogyasztás közvetlen kapcsolatát, a helyi közösséget erősítették). Ha volt is tevékenységüknek valamilyen ideologikus megalapozása, azt a környezetük csak a múlthoz kapcsolódó

¹Az 1960-as években már tapasztalhatóak voltak hasonló jelenségek, az úgynevezett hippiközösségekben, akkor azonban a kivonulás nem annyira a környezet- és tápanyagszennyezés elleni tiltakozást jelentette, mint inkább a többségi kultúra egyes elemeivel – a fogyasztáscentrikussággal, az individualizációval és az urbanizálódás negatív jelenségeivel – való szembenállást.

romantikus illúzióként értelmezhetette. Mai fogalmakkal úgy írhatnánk le ennek a gazdálkodási „stílusnak” a lényegét, hogy a gazdaságot holisztikusan, egyetlen komplex organizmusnak fogták fel, amiben minden összetevő – a talaj, a rovarok, a növények, az állatok és az ember – szerves és nélkülözhetetlen részét alkotja a rendszer egészének. Valamennyien „Isten madárkái”.

Nemcsak a szóban forgó családoknak, hanem a velük szimpatizálóknak is jelentős értetlenséggel kellett szembenéznük. Vagy folytonosan magyarázták az indítékaikat, vagy a maguk igazának tudatában elzárkóztak minden értelmező kommunikációtól a nagytársadalom többi tagjával. Egyszóval: viselkedésük természetellenesnek, anakronisztikusnak tűnt. Mivel termékeikre nem mutatkozott még jelentős piaci kereslet, ha akarták volna, sem értékesíthették a piacokon azokat. Így gazdálkodásuk még csak nem is a tradicionális paraszti, hanem időnként annál korábbi időszakok technológiájára emlékeztetett.

A „nagytársadalom” fogyasztói szokásaiban bekövetkező újabb változások eleinte szerény lendületet adtak a lassan terjedő gyakorlatnak. Az úgynevezett „egészségmániások”, akik kalóriatáblázatokkal a zsebükben étköztek, és rendkívüli érdeklődést mutattak az iránt, hogy miből milyen eljárással, milyen adalékanyagokkal kiegészítve készült az eléjük tált étel, lassan növekedő keresletet idéztek elő a biotermékek iránt.

Mivel mind a termelőket, mind a fogyasztókat továbbra is értetlenség vette körül, csak egymással tudtak szót érteni; a „normális társadalomtól” való elszigetelődésük az egymás közti összefogást erősítette. A fogyasztók – lévén, hogy jórészt a városi középrétegekből származtak – azonban tudták, milyen fontos a gondolataik megfogalmazása, és értettek a kommunikáció alapvető fogásaihoz. Kezdetleges brosúrákban, kisebb találkozókön próbálták gyakorlati tevékenységüket intellektuálisan megalapozni és ismertetni a potenciális fogyasztókkal. Mivel az intézményes kereskedelmi csatornák nem foglalkoztak a termékeikkel, saját elosztócsatornákat és hálózatot kellett kiépíteniük. A „biotermelés” lassan mozgalommá terebélyesedő irányzattá vált.

Az intézményesülés

Az 1980-as évektől az organikus gazdálkodás alapvető változásokon ment át. Miközben megmaradtak régi művelői, újabb gazdák is csatlakoztak hozzá, és gyakran már egészen más hozzáállással. Viszonylag sok gazdálkodó számára elsajátítható „professzióvá” vált az organikus termelés. Egyre nagyobb számban tértek át olyan gazdálkodók, akik nem életformának, nem

az ember és természet közti hagyományos viszony fenntartásának, hanem módszernek tekintették a biogazdálkodást, és üzleti vállalkozásként kezdtek az organikus gazdálkodással foglalkozni. Az ő felfogásukban olyan megtanulható, könyvekből, folyóiratokból elsajátítható gyakorlatról van szó, amely révén csökkenthető a talajba jutó nitrogén, vagy kevesebb vegyszerrel is előállíthatók növények, amikért éppen ezért magasabb árat adnak a fogyasztók, mert bizonyíthatóan egészségesebbek. Számukra az organikus termelés a természethez kapcsolódó problémák technikai megoldásaként, valamint üzletként jelent meg. Bizonyos élelmiszer-társaságok (pl. a tejtermelők szövetségei) is felismerték az organikus gazdálkodásban rejlő üzleti lehetőségeket, és a biotermékeket magasabb felvásárlási áron vették át a gazdálkodóktól.

A termelő-fogyasztó viszony személytelenebbé és a piac által közvetítetté vált, az organikus termékek egyre nagyobb mértékben kerülnek eladásra a szupermarketek elkülönített polcain, de megőrzött valamit a kezdeti közösségi terjesztési formákból is. Speciális „bioboltok” nyíltak meg a nagyobb városokban, ahol azonban a különleges termékek mellett már koncentrátumokhoz, egészségkapszulákhoz is hozzájuthattak a fogyasztók.²

A régi-új gyakorlat nemzetközi szintű legitimitását erősítette, hogy megszülettek és minőségbiztosítási monopóliumra tettek szert azok a nagy intézetek, amelyek összeállították a biotermékké minősítés kritériumait, védjegyeket adtak ki, és ellenőrizték a védjegyek használatának jogosságát. A szabványok megfogalmazásával ugyanakkor ők maguk is hozzájárultak a biokultúra „mágiátlanításához”, hiszen ami korábban az életmód teljes megváltoztatását követelte meg, mostantól végképp evilági, megtanulható, hétköznapi foglalkozásként üzhető tevékenységgé vált. A természet és a gazdálkodó közti belsőlegyes viszony ettől a pillanattól kezdve végképp nem a születéstől elrendeltetett titokzatos szövetség, hanem „szabadon választott gyakorlat”.

Sőt a legújabb fejlemények azt mutatják, hogy az organikus termékek kereskedelme is a nemzetközi élelmiszerláncok részévé válhat, globális méreteket ölthet, ami az eredeti gondolatból (természetbarát termelés + egészséges élelmiszerek + a termelés és a fogyasztás közelítése, a kereskedelmi körök rövidre zárása) már csupán az első két összetevő fennmaradását ígéri. Bár ezek ma még csak előrejelzések – „az organikus termékek világkereskedelme nem nagy volumenű, néhány megfigyelő a globális méretét csak 6,4 milliárd USD-ra becsüli” (Campbell, Coombes, 1999: 302. p.) –, sok elemző szerint nincs messze az az idő, amikor a „zöld protekcionizmus” olyan

²Egy organikus gazdálkodó így kesergett az egyik budapesti bioboltban: „Látod, azért küzdöttünk évtizede, hogy az emberek egészségesen táplálkozzanak, nem azért, hogy pirulákban vegyék be a vitaminokat.”

transznacionális szervezeti rendszert épít ki, amiben csak a nemzetközileg hitelesített tanúsítványok bizonyítják a termékek organikus eredetét.

A környezetbarát gazdálkodás további terjedésének óriási lendítőerőt adott a politika, amikor – felismerve a társadalom új szükségleteit és ellenszegülését a természetrombolással szemben – jelentős anyagi támogatási rendszert épített fel a természethez közeli módszerek segítésére. Az agrár-környezetvédelmi intézkedés (a híres 1992/2028-as rendelet) és különösen annak végrehajtása egy csapásra legitimálta európai méretekben az organikus agrártermelési módszereket.

A posztmodern organikus termelés

Mindezzel természetesen nem azt állítom, hogy a természetközeli agrárgazdálkodás teljes egészében az ipari mezőgazdaság mezébe öltözött volna, hiszen azzal éppen a lényegét hamisítanám meg. A leírás azt kívánja bemutatni, hogy a „fordista” technológiával szemben kifejlődött új agrárgazdálkodás is felhasználja az ipari mezőgazdálkodás számos eszközét, és hogy az organikus gazdálkodók soraiban egyszerre megtalálhatók a hagyományos paraszti, a professzionális vállalkozói és a posztmodern gazdálkodók egyaránt.

Az úgynevezett posztmodern jelleg éppen abból adódik, hogy egyszerre megtalálhatók benne a premodern és a modern formák, hogy a legkülönbözőbb társadalmi-kulturális háttérű emberek művelik, hogy piacos és önellátó, hogy direkt kapcsolatot épít a fogyasztókkal, és ugyanakkor nemzeti vagy akár nemzetközi kereskedelmi hálózatot tart életben, nagy mennyiségű emberi munkát igényel (legalábbis ma még nincs speciális gépparkja), ezért sokan a vidéki foglalkoztatásra is jótékony hatást várnak tőle. Tudásrendszere könyvekből tanulható tudományos ismereteket éppúgy tartalmaz, mint régi megfigyeléseket, hiedelmeket, vallásos tanokat és etikai normákat. A természeti környezetre gyakorolt hatása és az élő munkae- rő-igénye miatt és mert a támogatási politikák következtében segíti a vidéki lakosság jövedelmének növelését, jelentősége jóval nagyobb annál, mint hogy csupán egy fajta mezőgazdasági technológiaként kezeljük.

„Az organikus mozgalom ma egyre inkább a társadalmi és környezeti sokszínűség igen fontos tégelye ... [ami] intímabb és őszintébb viszonyt alakít ki az élelmiszerekkel, amelyek visszazserzik érzékelési és szimbolikus értékeiket. ... Az organikus élelmiszer-termelési és -fogyasztási minták megfelelnek a modern kori állampolgár fogyasztói igényeinek, akit nem csak az érdekel, hogy sokat és egészségeset egyen, hanem érdekelt a vidékkel, a gazdálkodók világával hosszú távon fennmaradó kapcsolatokban, a természeti értékek, a vidéki területek tipikus termékeinek és sajátos jegyeinek megőrzésében.” (Pugliese, 2001: 116-117. p.).

A fentiekből jól látható, hogy a természetbarát gazdálkodás nem jelenti a visszaparasztozódást, nem vonja maga után az ön-ellátó termelés és a szakadatlan izzadságos kézi munka visszatérését. Az organikus termelés is piacorientált, értékesítésre szánja az előállított termékeket, egyáltalán nem szükségszerű, hogy a beleszületettség révén eltanult ismereteken és jártasságokon alapuljon. Tény, hogy ma javarészt emberi, kézi munkás, igényes termelés, mert még nem születtek meg azok a gépi technológiák, amelyek ezt a típusú gazdálkodást segítenék. Ezért sokan bíznak abban, hogy munkaerő-felszívó hatása hosszú távon érvényesül, mások éppen a nagy munkaerő-lekötése miatt tartják gazdaságtalannak és taszítónak. Ma még nem tudjuk megmondani, milyen mértékben lehet gépesíteni, de elviekben semmi sem zárja ki a mechanizálódásának lehetőségét.

Az organikus gazdálkodásról hallva igen gyakran jegyzik meg a produkcionista rendszerek szószólói, hogy a mezőgazdaság mindig is környezetbarát igyekezett lenni, és sosem csak az áruterelésre koncentráldott. Más szavakkal ez azt jelentené, hogy az organikus gazdálkodásban lényegében semmi új nincs, csak tudatosabban koncentráll arra, ami régen is törekvése volt minden gazdálkodónak.

Ezzel szemben azonban az organikus gazdálkodás tudatosan törekszik az áruterelés mellett a lokális természeti és társadalmi környezettel való harmóniára. Erőteljesebben hangsúlyozza a helyi, lokális feltételekhez, mint a nemzetközi élelmiszerpiacok diktátumaihoz való alkalmazkodás szükségességét.

Referenciák:

- Baland, Jean-Marie-Platteau, Jean-Philippe (1994): Should Common Property Resources Be Privatized? A Re-examination of the Tragedy of the Commons. Nemur (Belgique) Centre de Recherche en Economie du Développement (CRED).
- Barlett, Peggy F. (1989) „Industrial Agriculture”. Pp.: 253–291. In: Economic Anthropology. (edited by Stuart Plattner) Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Bernát Tivadar, Bognár Imre, Ferenczi Tibor, Laczkó István (1997): A magyar mezőgazdaság területi szerkezetének változásai. Budapest: Agroinform Kiadóház.
- Buday-Sántha Attila (2001): Agrárpolitika – vidékpolitika. A magyar agrárgazdaság és az Európai Unió. Budapest, Pécs. Dialóg Campus Kiadó.
- Busch, Lawrence (2000) „The Moral Economy of Grades and Standards”. In: Journal of Rural Studies 16. 273–283.
- Campbell, Hugh E. - Coombes, Brad L. (1999): „Green Protectionism and Organic Food Exporting from New Zealand: Crisis Experiments in the Breakdown of Fordist Trade and Agricultural Policies”. In: Rural Sociology 64(2): 302–319. p.
- Cancian, Frank (1989): „Economic Behavior in Peasant Communities”. Pp.: 127–170. In: Economic Anthropology (Edited by Stuart Plattner). Stanford, Calif, Stanford University Press.
- EC. DG. VI. (1997): Situation and Outlook: Rural Developments, July 1997. CAP 2000 Working document. Brussels. European Commission, Directorate General for Agriculture (VI.)
- Engberg, Lila E. (1990): Rural Households and Resource Allocation for Development. An Ecosystem Perspective. Rome: FAO.

Csikós-Nagy Béla kitüntetése

A Pro Cultura Hungariae Alapítvány fődíját a magyar kultúra napja alkalmából az idén Csikós-Nagy Béla közgazdász akadémikus és Szabó István Oscar-díjas filmrendező nyerte. Ezzel a kuratórium Csikós-Nagy Béla *Közgazdaságtan a globalizáció világában* című kétkötetes munkáját, ehhez kapcsolódóan egész életművét kívánta elismerni.

Csikós-Nagy Béla 1915. szeptember 9-én Szegeden született. Közgazdaságtani tudományos tevékenységének elismeréseként 1942-ben a pécsi Janus Pannonius Tudományegyetem egyetemi magántanári címet adományozott. Ezzel ő lett az ilyen ranggal rendelkező legfiatalabb magyar tudós. Innen egyenes pálya vezetett a tudományos ranglétra csúcsáig. Már 1979-ben az Osztrák Tudományos Akadémia külső levelező tagja, és 1985-ben választották a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagjává.

Közigazgatási pályafutása 1940-ben a Miniszterelnökség Gazdaságtanulmányi osztályán kezdődött, ahonnan 1942-ben a Pénzügyminisztérium közgazdasági osztályára került. 1946-ban pénzügyi titkárként dolgozott, ahonnan Vas Zoltán hívta meg a Gazdasági Főtanács titkárságához, ahol kezdetben miniszteri tanácsosi rangot nyert, majd a főtitkár helyetteseként tevékenykedett. Közigazgatási pályafutása szempontjából az 1957-ben általa alapított Országos Árhivatalnak volt meghatározó jelentősége. Ez a hivatal 1967-től Országos Anyag- és Ár-hivatalként működött. Ennek elnöki tisztségét töltötte be 1984-ig, amikor is 70 éves korában nyugdíjba vonult. De már várta a Bécsi Tudományegyetem meghívása, ahol tíz éven át a Gazdaságpolitikai Tanszéken a téli szemesztereken gazdasági összehasonlító rendszer elemző tanfolyamokat tartott.

Csikós-Nagy Béla 1968-ban kapcsolódott be a Magyar Közgazdasági Társaság munkájába. Kezdetben a Pénzügyi Szakosztály elnöke volt, majd az 1970–1990-es időszakban mint az MKT elnöke működött. Azóta a tiszteletbeli elnöki tisztséget viseli. Fontos szerepet játszott a Nemzetközi Közgazdasági Társaságban is. Négy ízben választották be a Végrehajtó Bizottságba. Az 1986–89 időszakban alelnökként tevékenykedett. Azóta a Nemzetközi Közgazdasági Társaság örökös tiszteletbeli elnöke.

A világhírű magyar közgazdászt számos országba és sok egyetemre meghívták. Különösen fontos volt az a tevékenysége, amelyet a milánói Szocialista Tudományos Központ /CESES/ szervezésében az évenként megrendezésre kerülő kelet–nyugati közgazdász-találkozók kapcsán végzett. Ő vált a szocialista országokat képviselő közgazdászok vezető személyiségévé.

Közel harminc könyve és négyszáz tanulmánya jelent meg,

mintegy húsz nyelven. Bizonyos években nem volt olyan nap, hogy valamely országban ne foglalkoztak volna írásainak sajtó alá rendezésével, illetőleg azok kiadásával. Ez a tudományos tevékenység 1935–1944-ben a gazdaságon-tológia és a gazdaságpolitika, különösen a pénzügypolitika körében volt jelentős. Az 1945 és 1989 közötti időszakban könyvei és írásai a szocialista gazdaság, ezen belül elsősorban a gazdaságpolitika és az árpolitika kérdéseit tárgyalták. Kínában és néhány más országban *Bevezetés a gazdaságpolitikába* című könyvét ma is tankönyvként használják.

A Londonban kiadott *Mindenki közgazdaságtana* kézikönyv (Everyman's Dictionary of Economics, London, 1975) azon 152 tudós között tartja számon, akik hozzájárultak a közgazdaságtan fejlesztéséhez. Tevékenységével foglalkozó részben a szocialista piacgazdaság megalapozásában vitt vezető szerepét emelik ki.

Az 1990 óta végzett tudományos tevékenysége a gazdasági rendszer átalakításának és a XX. század magyar gazdaságpolitikájának kérdéseit tárgyalja. A most kitüntetett mű pedig kapcsolódik a XXI. század kihívásaihoz, amelyek a közgazdaságtan új alapokra helyezését követelik. Így kerültek érdeklődésének középpontjába a közgazdaságtan tudományos forradalmának nagy kérdései. Ebből a szempontból Csikós-Nagy Béla öt problémát állít a figyelem előterébe.

1. A klasszikus közgazdaságtan az atlanti kultúrterület számára a gyarmati rendszerre támaszkodva teremtette meg a tudományos alapokat. Ez volt a XVIII. századi háttér. Azóta ezen csak az a változás történt, hogy az angolszász típusú kapitalizmusban Nagy-Britannia szerepét átvette az Egyesült Államok, és a nyugati civilizáció fölényén alapuló világértelmezést a modernizáció váltotta fel. Az egységes világcivilizáció elvét fel kell adni, és a tudományt olyan alapokra kell fektetni, amelyek tisztázzák a különböző kultúrkörökhöz tartozó társadalmak közötti együttműködés elveit.

2. A klasszikus közgazdaságtan még feltételezte, hogy az egyensúly a teljes foglalkoztatottság mellett valósul meg. Az 1930-as években megindult népességrobbanás megdöntötte ezt a tézist. Egy évszázad alatt a világ népessége több mint 4 milliárd lakossal növekedve elérte a 6 milliárdot, és a demográfusok számítása szerint 2070 körül 9-10 milliárd körül fog tetőzni. Ez gyökeresen új helyzetet teremt, ami mellett a közgazdaságtan nem mehet el közönyösen.

3. A klasszikus tanítás a fogyasztói szuverenitás elvén alapulva és az ipari forradalmakra támaszkodva a gazdaságnövekedés elméleteként formálódott. Az 1780-ban kezdődő ipari forradalom a szén és a vas korszakával kezdődött (1780–1840),

a gőz és az acél korszakával folytatódott (1840–1890), hogy azután az iparosítás széles alapokon bontakozzék ki a villamosítás, a kemizálás és a belső égésű motorok révén (1890–1950). Ezt követte a negyedik ipari forradalom, amelynek a nukleáris ipar és az elektronika áll a középpontjában. Ez a korszak 1950-ben indult, és 2010-ig tart.

Általánossá vált az a vélekedés, hogy ezzel az ipari forradalmak korszaka lezárul, és a posztindusztriális társadalom korszaka következik. Csikós-Nagy Béla tévesnek minősíti ezt a hipotézist. Vélekedése szerint az ipari forradalmak meghonosították, majd kiélezték a rablógazdálkodást, a természet kiszákmányolását, és ezért utat kell nyitni az ötödik ipari forradalomnak, amelynek középpontjában a környezetbarát technológiák fognak állni.

4. A rablógazdálkodás a közgazdaságtan egész rendszerének felülvizsgálatát követeli, ami meg is indult azzal, hogy a fenn tartható fejlődés került a figyelem előterébe, és mindinkább

elkerülhetetlen olyan piaci rend bevezetése, amely erős korlátok közé szorítja a fogyasztói szuverenitás által diktált növekedést. Egyszerűen arról van szó, hogy nincsenek szabad természeti javak, nem működik a természet öntisztulási folyamata, és ha az ember nem vigyáz, elpusztíthatja mindazt, ami az életfenntartás feltétele.

5. A klasszikus közgazdaságtan a mennyiségi pénzelmélet talaján fogalmazta meg a gazdasági egyensúlyt. A korszerű informatika világában a pénzfunkció részben elszakadt a gazdasági fejlődés finanszírozását szolgáló alapfunkciótól, és az anyagi javak mellett mint a termékek második nagy csoportja jött működésbe. Ez a pénzforgalom foglalkoztatja ma leginkább a közgazdászokat, és ezért kell a nemzetközi gazdasági konszolidáció megőrzésén munkálkodni.

Csikós-Nagy Béla új könyve máris nagy nemzetközi figyelmet keltett, és napirendre került annak több nyelven történő megjelentetése.

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban (XVII. rész)

P Á S Z T O R C S A B A

A *Hivatalos Közlöny* 1. részének 740/2002-56/2003-os számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

1. adózás, adóbevallás;
2. állóeszközök amortizációja, felértékelése;
3. munkabérszerződések, munkabérré befizetendő összegek;
4. vám, áfa, luxusadó, pénzmosás, nyereségadó;
5. privatizáció, kedvezmények kis- és középvállalatok részére, mezőgazdasági pénzkiegyenlítés, tőzsdépiaci normák;
6. pénzügyi auditálás, könyvvizsgálás;
7. nyugdíjak, ösztöndíjak;
8. könyvviteli normák, hitelszövetkezetek működése;
9. ingatlanok és földterületek visszaigénylése, tűzoltósági kötelezettségek, fiskális kasszagéphasználat;
10. külföldi utazás, helységnevek, fogyasztóvédelmi telefonszám, a kereskedelmi társaságok bejegyzése.

1.1. Az 5/2002.10.22-i sz. pénzügyminisztériumi rendelet (789/2002-es sz. H. K.) egységes alkalmazási utasításokat tartalmaz a személyi jövedelemadó területén (a 7/2001-es sz. kormányrendelet bizonyos cikkelyeinek értelmezését). A munkabérből levont fizetésadót a következő hó 25-éig kell átutalni. A műépítészeti irodák állóeszközeit 3 éven keresztül fedezhetik saját jövedelemből, az orvosi rendelők pedig a beruházások összértékét a saját jövedelmükből egész értékben fedezhetik.

1.2. A 147/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet (821/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a 2003.01.01-től megváltoztatott százalékokat, amelyeket az al-

kalmazott munkabérré vagy a foglalkoztató teljes beralapjára számítanak:

- az alkalmazott havi jövedelméből 9,5% nyugdíjalapba,
- a foglalkoztatónak 3,5% munkanélküli-segélyt kell fizetnie,
- az egészségügyi alapba 6,5%-ot, alkalmazottaktól,
- az egészségügyi alapba 7%-ot a foglalkoztatótól,
- a foglalkoztatónak a nyugdíjalapba 24,5%-ot kell fizetnie (III. nemzetgazdasági ág),
- a foglalkoztatónak a munkabaleseti alapba 0,5%-ot kell majd fizetnie, a szolidaritási alap helyett (volt 2%). Az 553/1.791/2002-es sz. munkaügyi minisztériumi rendelet (5/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a balesetvédelmi alap alkalmazására vonatkozó módszertani normákat.
- az alkalmazottnak továbbra is 1% munkanélküli-segélyt kell fizetniük,
- a munkakönyvek nyilvántartásáért 0,75%-ot fizet a vállalkozó, ha nem maga viszi a munkakönyvek nyilvántartása.

A maximum érték, amelyre nyugdíjalapot fizetünk, egyenlő 6 962 000 lej x 5 havi bruttó fizetés értékkel, vagyis 34 810 000 lej.

1.3. A 631/2002-es sz. törvény (863/2002-es sz. H. K.) tartalmazza az állami költségvetést a 2003-as évre.

1.4. A 859/2002-es sz. kormányhatározat (640/2002-es sz. H. K.) jóváhagyja a profitadó számítására vonatkozó módszertani normákat. A 829/2002-es sz. H. K. kiigazító magyarázatokat tartalmaz (pl. a 13.2 pont tartalma nem „fiskális veszteség”, hanem „könyvviteli veszteség”).

1.5. A 164/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet (865/2002-es sz. H. K.) kötelezővé teszi a költségvetésbe befizetendő adók határidejének megváltoztatását 2002.12.25-től 2002.12.20 -áig (a karácsonyi ünnepek miatt).

1.6. A 632/2002-es sz. törvény (871/2002-es sz. H. K.) tartalmazza az állami biztosítási alap költségvetését a 2003-as évre. Az átlagos havi bruttó bér 6

962 000 lej, az állami biztosítási alapba be kell fizetni összesen 34%, 39% vagy 44%-ot iparágtól függően, ebből az alkalmazott 9,5%-ot fizet.

1.7 Az 1278/2002-es sz. kormányrendelet (875/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a helyi költségvetési alapba befizetendő adók alkalmazására vonatkozó módszertani normákat.

1.8. A 6/2002.12.02-os sz. pénzügyminisztériumi rendelet (884/2002.12.07-es sz. H. K.) tartalmazza a büntetések egységes alkalmazásának előírását a személyijövedelem-bevállás elmúlásztása esetén. A büntetést a befizetendő összeg arányában állapítják meg, vagy ha ez a helyzet nem áll fenn, akkor 500 000 lej pénzbírságot kell fizetniük azoknak a személyeknek, akik nem közölték írásban évi összjövedelmüket.

1.9. Az 1726/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (914/2002-es sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a Pénzügyminisztérium 580/2002-es sz. rendeletének alkalmazására vonatkozó módszertani normáit.

1.10. Az 1754/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (947/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a 2003.01.01-től alkalmazandó személyi jövedelmi adórácsokat, a havi nem adózandó összeget (1 800 000 lej), kiskorú gyerekeknek június 1-jén, karácsonykor és más hasonló ünnepek esetében, a nőknek március 8-án és más hasonló ünnepek esetében a nem adózandó összeg értékét 1 100 000 lej.

1.11. Az 1513/2002-es sz. kormányhatározat (959/2002-es sz. H. K.) 0,06%-ra szabályozza 2003.01.01-től a napi késedelmi kamatot az állami költségvetésbe befizetendő határidőn kívüli tartozásokra.

1.12. A 384/2002/10/2003-as sz. pénzügyminisztériumi és a helyi önkormányzatokkal foglalkoztató minisztérium közös rendelete (23/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a helyi adók bejelentésekor és nyilvántartásában alkalmazandó típusnyomtatványokat.

1.13. A 31/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (37/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a személyi jövedelemadó esetén használandó típusnyomtatványokat a 7/2001-es sz. kormányrendelet szerint.

1.14. Az 53/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (39/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a profitadó évvégi típusnyomtatvány-modelljét és ennek kiegészítő útmutatásait.

1.15. Az 52/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (41/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a 2002-es évre használandó évi adórácsokat, valamint a nem adózandó összeget (1 700 000 lej), amelyet az évvégi személyi jövedelemadó bejelentése alkalmával kell alkalmazni.

1.16. Az 1785/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet 43/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a 61/2002-es sz. kormányrendelet alkalmazására vonatkozó módszertani normákat az állami költségvetésbe befizetendő tartozások végrehajtását illetően.

1.17. A 22/2003-as sz. kormányhatározat (44/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a profitadó-számítás módszertani normáit.

1.18. A 29/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet 48/2003-as sz. H. K.) bővíti a 831/1997-es sz. kormányhatározatot, kötelezően előírja a számlákra a személyi szám felírását, a hivatalos okmányok elvesztése esetén 24 órán belül be kell jelenteni a megyei pénzügyi igazgatóságoknál és 48 órán belül az országos nyomdávalaltnál, amely a nyomtatásért felelős.

1.19. A 49/2003-as sz. törvény (54/2003-as sz. H. K.) jóváhagyja a 62/2002-es sz. kormányrendeletet megváltoztatja a 70/1997-es sz. kormányrendeletet a fiskális ellenőrzés területén.

2.1. Az 587/2002-es sz. törvény (817/2002-es sz. H. K.) megváltoztatja a 10/1995-ös sz. törvény 40-es sz. cikkelyét, kötelezve az építkezőket, hogy a havi költségeikre számított 0,7%-ot havonta az építkezéseket ellenőrző igazgatóság számlájára utalják át.

2.2. A 9/2002-es sz. rendelet (882/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a járművek kötelező biztosítását a 2003-as évre.

3.1. A 124/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet (740-es sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a 76/2002-es sz. törvényt a munkanélküli-alapból való támogatásokra szánt összegeket illetően: a munkát vállaló munkanélküliek esetében az alkalmazók a minimálbér 70%-át (április 1-jétől október 31-éig) és 100%-át az év többi hónapjában visszakapják az munkanélküli-alapból, valamint kedvezményes kamatokat fizethetnek kölcsönöikre, amelyeket ebből az alapból igényeltek. Ezeket a kedvezményeket tartalmazza és bővíti az 1089, 1090 és az 1091/2002-es sz. kormányhatározatok is (741/2002-es sz. H. K.).

3.2. A 1105/2002-es sz. kormányhatározat (752/2002-es sz. H. K.) 2 500 000 lejben állapítja meg 2003.01.01-től alkalmazandó minimálbér havi értékét, 170 ledolgozott óra esetében.

3.3. A 415/2002-es sz. munkaügyi minisztériumi rendelet (753/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a tartozások hónapokra való lebontását, figyelembe véve az össztartozások és a forgalom százalékát.

3.4. Az 1467/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (798/2002.11.04-es sz. H. K.) a kiszállási napdíjat 90 800 lejre változtatja.

3.5. A 601/2002-es sz. törvény (829/2002-es sz. H. K.) bővíti a 74/1996-os sz. törvényt, meghatározza a törvényes szabadnapokon való munkáltatásért járó pénzbírságokat.

3.6. A 150/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet (838/2002-es sz. H. K.) tartalmazza az egészségügyi rendszer megszervezésére és működésére vonatkozó jogszabályozást.

3.7. A 4/2003-as sz. törvény (26/2003-as sz. H. K.) bővíti a 76/2002-es sz. törvényt, megállapítja a munkanélküli-segélyből folyósítandó kedvezmények a munkanélküli-segélyben részesülők számára.

4.1. Az 1417/2002-es sz. pénzügyminisztériumi vám-vezérgazgatóság (835/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a termékárak megnevezését és kodifikálását, felhasználván a nemzetközi vámszabályozás normái figyelembevételével.

4.2. A 656/2002-es sz. törvény (904/2002-es sz. H. K.) szabályozza a pénzmossás elkerülését és annak büntetését.

4.3. A 657/2002-es sz. rendelet (2/2003-as sz. H. K.) kötelezi a bankokat minden 10 000 euró fölötti összeggel való művelet közlésére (leiben is).

5.1. Az 523/2002-es sz. mezőgazdasági minisztériumi rendelet (832/2002-es sz. H. K.) állattenyésztőket illető kedvezményeket tartalmazza.

5.2. A 646/2002-es sz. törvény (901/2002. sz. H. K.) alapján 1000 m² beépítendő területet, illetve maximum 10 ha mezőgazdasági területet kaphat, valamint illetéktörleszt élvez a mezőgazdasági forgalomból kivon-

dó terület esetében a családon belül, egy 40 év alatti családtag, aki falun él, vagy falura akar költözni.

5.3. Az 573/629/2002-es sz. rendelet (16/2003-os sz. H. K.) ingyenes műtrágya-vásárlási támogatást ír elő minden 2,5 ha területig rendelkező földtulajdonosnak.

6.1. A pénzügyi auditálás szervezésének 15/2002-es sz. határozata (817/2002-es sz. H. K.) tartalmazza az évi tagdíjak fix és a jövedelem arányában befizetendő összegeit, amelyeket 2002-től kell befizetni.

6.2. A 12/2003-as sz. törvény (12/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a 75/1999-es sz. sürgősségi kormányrendeletet, meghatározza a kezdő pénzügyi auditorok tevékenységét.

7.1. A 1114/2002-es sz. kormányrendelet (763/2002-es sz. H. K.) tartalmazza és jóváhagyja a 309/2002-es sz. törvény alkalmazására vonatkozó módszertani normákat, amely alapján azok a román állampolgárok, akik 1950.01.14 és 1961.02.28 között munkaszolgálatot teljesítettek, jogosultak minden eltöltött egész hónapra 15 000 lejese nyugdíj-kiegészítésre.

7.2. Az 1301/2002-es kormányhatározat (864/2002-es sz. H. K.) előírja, hogy a nyugdíjakat, a betegszabadságon, gyereknevelésen lévő személyek (91-ik naptól számított) járandóságait 4,2% emelik dec. elsejétől.

7.3. Az 1360/2002-es sz. kormányhatározat (893/2002-es sz. H. K.) alapján, 2003.01.01-től, az állami gyereksegély 210 000 lej.

7.4. Az 1474/2002-es sz. kormányhatározat (943/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a harmadik nyugdíjmelésre és átszámításra vonatkozó jogszabályozást 2003.01.01-től.

8.1. Az 1623/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (892/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a költségvetési intézmények könyvviteli zárására vonatkozó módszertani normákat a 2002-es évre.

8.2. Az 1784/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (21/2003-as sz. H. K.) tartalmazza azokat a pontosításokat, amelyeket alkalmazni kell a 2002-es pénzügyi év előkészítésekor.

8.3. Az 1745/2002-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (22/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a könyvviteli számlák lezárására, a pénzügyi beszámolók elkészítésére és leadására vonatkozó módszertani normákat a 2002-es évre. A 2003-as évtől a 306/2002-es sz. kormányhatározat szerint (279/bis-es sz. H. K.) új jogszabályozást kell alkalmazni.

8.4. Az 1569/2002-es sz. kormányhatározat (27/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a törvény által megengedett veszteségi határokat árucsoportonként.

9.1. Az 558/2002-es sz. törvény (767-es sz. H. K.) előírja az általános mezőgazdasági összeírást a 70/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet alapján.

9.2. Az 550/2002-es sz. törvény (803/2002-es sz. H. K.) a helyi tanácsokhoz tartozó ingatlanok eladását. Az 1341/2002-es sz. kormányhatározat (915/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a törvény alkalmazására vonatkozó módszertani normákat.

10.1. A 62/2002-es sz. kormányrendelet (758/2002-es sz. H. K.) szabályozza az ipari tulajdonra vonatkozó tanácsadó tevékenységének megszerzését és működését.

10.2. Az 1048/2002-es sz. víz- és környezetvédelmi minisztériumi rendelet (851/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a típusnyomtatványt, amelyen havonta kell (a következő hó 25-éig) közölni a gazdasági társaságoknak tartozásait a környezetvédelmi alapba, valamint ezek törlesztését.

10.3. Az 1308/2002-es sz. kormányhatározat (877/2002-es sz. H. K.) jóváhagyja a 365/2002-es sz. törvény alkalmazására vonatkozó módszertani normáit az elektronikai kereskedelem működésére vonatkozóan.

10.4. Az 1344, 1345, 1346/2002-es sz. kormányhatározatok (903/2002-es sz. H. K.) tartalmazzák a kereskedelmi társaságok bejegyzésére vonatkozó tarifákat és illetékeket a megyei törvényszékek mellett működő kereskedelmi kamarához tartozó egységes irodáknál.

10.5. A 601/2002-es sz. Országos Statisztikai Intézet rendelete (908/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a 3037/1990-es sz. európai gazdasági közösség rendeletéhez, valamint a 29/2002-es sz. európai bizottságnak a rendeletéhez való átállást, a nemzetgazdasági tevékenységek megnevezését és ezek azonosító kódjait (CAEN).

10.6. A 195/2002-es sz. kormányrendelet (958/2002-es sz. H. K.) tartalmazza a közúti forgalomban alkalmazandó új jogszabályozást, amelyet 2003.02.01-től kell betartani.

0.7. A 15/2003-as sz. törvény (34/2003-as sz. H. K.) meghatározza, hogy a 18 és 35 év közötti fiatalok jogosultak várososon 250-500 m² területre lakásépítésre.

V. Ifjú Közgazdász Találkozó

A Romániai Magyar Közgazdász Társaság Ifjúsági Frakciója (RIF) 2003. március 28-30-a között, az aradi helyi szervezettel közösen szervezi az V. Ifjú Közgazdász Találkozót, melynek központi témája "Esélyek és kihívások az EU-s csatlakozás előtti turizmusban". A találkozó pénteken a RIF választmányi küldöttgyűléssel kezdődik. Szombaton előadást hallgathatnak a résztvevők a romániai turisztikai helyzet sajátosságairól, trendekről, arról, hogy hogyan kell felkészülnünk az EU-s csatlakozásra turisztikai szempontból, a turizmus szerepéről a régiófejlesztésben, milyen turisztikai vállalkozási lehetőségek vannak, a faluturizmus jelentőségéről és helyzetéről. Az előadásokat két órás kerekasztal beszél-

getés követi, melyen részt vesznek ismert turisztikai vállalkozások és a résztvevők segítségével lesznek bizonyos kérdések, problémák megbeszélésére. A délután folyamán, Balla Géza, borszakértő, Wine Princess pince tulajdonosa bemutatja a borkóstolás módszereit. A bemutatón alkalmuk lesz a résztvevőknek gyakorlatilag is megismerkedni a borkóstolás titkaival. Vacsora után, színházi előadás színezi az estet, majd az állófogadás és buli zárja az estet.

Minden érdeklődőt szeretettel várunk. További információk és jelentkezés az RMKT székházánál: Kolozsvár, Kövespad utca 12 sz., Tel: 0264-431488, email: rmkt@mail.dntcj.ro, web: www.rif.iandistudio.com.

Beszámoló az RMKT elnökségi gyűléséről

A gyűlés fő napirendi pontjai:

1. tájékoztató a Romániai Magyar Közgazdász Társaság (RMKT) és az RMKT Ifjúsági Frakciója (RIF) tevékenységéről a 2002. év utolsó évharmadában, illetve a 2003-as évre szóló tervek bemutatásáról

2. a 2003-as évi Közgazdász Vándorgyűlés szervezése
3. gazdaságkutatói állás létrehozása az RMKT keretében
4. A legsikeresebb vállalkozó 2002-ben díj alapítása

1. Az országos elnökség meglepéssel állapította meg, hogy a 2002. szeptember 20–22-én, Csíkszeredában megtartott XI. Közgazdász Vándorgyűlés Az európai uniós csatlakozás – elvárások, kockázatok címmel jelentős szakmai állomás volt az európai uniós felzárkózás folyamatában. A közel 200 résztvevő kitűnő feltételek mellett hallgathatta meg a hazai és magyarországi neves előadókat, és tárgyalhatta a témakört három szekció keretében. Hasonlóan örömmel értékelte aényt, hogy 2002 szeptemberében az RMKT által megjelentetett Széchenyi és Erdély című könyv a társaság és szerkesztők szakmai sikerét hozta.

– 2002. október–november folyamán az RMKT módszertani képzést szervezett közgazdaságtani tantárgyakat oktató tanároknak. A képzés helyszínei: Kolozsvár, Szováta, Arad. A résztvevők a következő témakörökben hallgathattak előadásokat: alternatív pedagógiák, problémamegoldás, módszertan a globalizált világban, gazdasági játékok alkalmazása az iskolában, gazdasági oktatás sajátosságai, ifjúsági, gazdasági folyóiratok, önismeret, konfliktuskezelés (személyiségfejlesztés), döntésmélet, metakommunikáció és nonverbális kommunikáció a pedagógusképzésben, beszédtechnikai problémák a pedagógusképzésben.

– 2002. október 28-án, az RMKT székházában a Romániai Magyar Közgazdász Társaság, a Politeia Romániai Magyar Politikatudományi Társaság és az Erdélyi Múzeum-Egyesület Társadalomtudományok, Jog- és Közgazdaságtudomány szakosztálya könyvbemutatót szervezett. Ez alkalommal dr. Kerekes Jenő bemutatta az RMKT által kiadott Széchenyi és Erdély kötetet és Bodó Barna a 2002-es Romániai magyar évkönyvet.

– A román–magyar szakszótár szerkesztésének munkálatai folytatódnak. A használandó szókészlet 80%-a a szerkesztőség rendelkezésére áll, és feldolgozás alatt van. Eddigi támogatóink: Illyés Közalapítvány, ProProfessione Alapítvány, Brókerképző Központ.

– 2003. január 25-éig elkészült az RMKT kétszemélyes vendégszobája.

– Az országos elnökség elemezte a Közgazdász Fórum megjelenésének ötödik évfordulója alkalmából a tevékenységet, amelyet igen fontos eseménynek nyilvánított mint olyant, amely mérhető szakmai siker és tekintélyt szerzett a társaságnak, és jóváhagyta három díszoklevél nyújtását: Pásztor Csabának és Hunyadi Attilának gazdag és eredményes együttműködésükért, valamint Plésa Róbertnek, a Közmag diák-szaklap szerkesztésében végzett tevékenységéért.

– december 13-án Kolozsváron, az Escorial vendéglőben a RIF megszervezte a nagy sikernek örvendő vállalkozók estjét. A rendezvényen 54 vállalkozó volt jelen.

2. Az RMKT tervei a 2003-as évre:

– a 2003-as év folyamán két kötetet tervezünk kiadni: Brassai Sámuel mint közgazdász címmel kismonográfiát és Az Erdélyi magyar gazdasági gondolkodás múltjából II. kötete, valamint kiadásra készíti elő a Tanulmányok az erdélyi szövetkezetek történetéről, az RMKT Szövetkezeti Kutatócsoportjának kiadványát.

– júniusra konferenciát tervezünk szövetkezeti témakörben.

– 2003. május 2–4-e között szervezi az Erdélyi Magyar Civil Szervezetekért Alapítvány az V. Civil Fórumot. A Fórumon a Gazdasági Szekcióért az RMKT a felel.

– a XII. Vándorgyűlés megszervezése Marosvásárhelyen.

– tervünkben áll az RMKT keretében gazdaságkutatói tevékenységet beindítani és ebből a célból egy fizetett kutatót alkalmazni.

– az elnökség tagjai egyhangúlag elfogadták azt a javaslatot, hogy az RMKT a következő évtől kezdődően minden évben megítélje Az év legsikeresebb vállalkozója díjat. A döntés egy előre meghatározott kritériumrendszer alapján fog történni, melynek kidolgozása folyamatban van.

A RIF tervei a 2003-as évre:

– 2003. március 1-jén a kolozsvári RIF farsangi mulatságot szervez Kolozsváron, az RMKT székházában. A mulatságot humoros játékokkal és vetélkedőkkel gazdagítjuk.

– március 28–30-a között Aradon szervezzük az V. Ifjú Közgazdász Találkozót, melynek központi témája Esélyek és kihívások az EU-s csatlakozás előtti turizmusban.

– 2003. május 30–31-e között, Kolozsváron, a Sapientia közgazdasági és jogi szakkollégiumával közösen szervezzük a bank központi kérdéskörű konferenciát.

– További terveink a 2003-as évre: az EYE Network nemzetközi ifjúsági szervezettel közösen szervezni egy konferenciát, melynek témaköre az információs társadalom, Bulgáriával közösen egy ismerkedő és szakmai workshopot szervezni. 2004 februárjában, az RMKT-val közösen megszervezzük az Erdélyi vállalkozók bálját, amelyen kiosztjuk Az év legsikeresebb vállalkozója díjat.

Az RMKT 2003. szeptember 26–28-a között, Marosvásárhelyen, a katolikus Deus Provideus Tanulmányi Házban szervezi XII. Közgazdász Vándorgyűlését. A rendezvény központi témája: Humán erőforrás mint modernizációs tényező a XXI. század elején. Ebben az évben a plenáris ülések után, négy szekcióban zajlanak a munkálatok: 1. Gazdasági szakképzés (iskolai és felnőttképzés), 2. Munkaerő szelekciója, versenyképesség, 3. Bérezés, 4. Munkaerő-gazdálkodás, szabályozás. (A részletes programot és a feltételrendszert későbbi számainkban közöljük.

Öt éves a Közgazdász Fórum

A február 25-i országos ülést ünnepi rendezvény tarkította az RMKT által kiadott Közgazdász Fórum gazdasági publikáció létezésének ötödik évfordulójára pezsgőt bontott az elnökség. Az erdélyi szakkiadványok palettáján egyedi jelleget magával hordozó Fórum, a gazdasági tanulmányok közlésének helyet adó kiadvány életéből Somai József RMKT elnök tartott szemlét, kitérve azokra a sikerekben gazdag és nehézségeket hordozó állomásokra, amelyeket a lap az öt év alatt érintett. Mint az társaság elnöke, egyben a Közgazdász Fórum főszerkesztője megjegyezte, a kezdeti hírlaptól már nagy lépéseket megtett a kiadvány, azonban még igencsak messze áll a cél, amelyet szeretnének elérni.

Az ünnepi alkalomból az RMKT, és a Közgazdász Fórum szerkesztőbizottsága díszokleveleket adott át a lap hasábjain rendszeresen közlő, és kimagasló teljesítményt nyújtó személyeknek. Hunyadi Attilának, az erdélyi szövetkezeti mozgalmat feltáró írásaiért, míg Pásztor Csabának a romániai gazdasági jogszabályozási közlönyeiért osztottak érdem-oklevelet.

A Közgazdász Fórum öt éves múltjának ünnepi rendezvényén dr. Sajó János, a budapesti Zarex kft. ügyvezető igazgatója tartott szakmai előadást a vállalati modernizáció és finanszírozhatóság témáját érintve. Az eseményt az ünnepeléshez méltó díszvacsora zárta.

Kolozsvár, 2003. január 25.

Ciotlăuş Judith,

az RMKT ügyvezető titkára