

ÁRA: 7,5 LEJ

XII. évfolyam, 88. szám

2009 /6  
JÚNIUS



RMKT 2009

# Közgazdász Fórum

Forum Economic



RMKT  
Economist's Forum

Kiadja a Romániai Magyar Közgazdász Társaság

A Romániai Magyar Közgazdász Társaság és a Babeş–Bolyai Tudományegyetem  
Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kara magyar tagozatának közös szakmai közlönye

ISSN 1582-1986  
CNCSIS 755-2007 (C)

## A tartalomból

3. **Alt Mónika Anetta – Dan Cristian Dabija – Ioana N. Abrudan**  
Az új kereskedelmi formák fogyasztói érzékelése
17. **Borbély László**  
A regionális fejlődés elmélete és modelljei. Policentrikus fejlődés
39. **Fodor Péter – Poór József**  
A válságkezelés emberi erőforrás- és tudásmenedzselési szempontjai
57. **Györffy Ildikó**  
A közlekedési infrastruktúra hatásainak vizsgálata, különös tekintettel az Észak-Magyarország régióra

---

**Támogatóink:**

**Román Nemzeti Bank  
(Banca Națională a României)**



**COMMUNITAS  
ALAPÍTVÁNY**

Alapította az RMDSZ

**Kiadó: Romániai Magyar Közgazdász Társaság  
(Editor: Asociația Economiştilor Maghiari din România)**

Címe:

400440 Kolozsvár/Cluj-Napoca, Aurel Suciu u. 12. sz.

Tel./fax: +40(0)264-431-488

E-mail: [office@rmkt.ro](mailto:office@rmkt.ro)

web: [www.rmkt.ro](http://www.rmkt.ro)

Nyomda: Tipoholding, Kolozsvár



**Szerkesztőbizottság:** Colțea Tibor, Juhász Jácint,  
Nagy Ágnes, Nagy Bálint Zsolt (főszerkesztő), Pete István,  
Péter György, Somai József (alapító főszerkesztő),  
Török Ádám, Vincze Mária

**Szerkesztőségi titkár, tördelő:** Muntean Andrea Erzsébet  
**Olasószerveztő, korrektor:** Szenkovics Enikő

---

# KÖZGAZDÁSZ FÓRUM

Forum Economic  
Economist's Forum



## Tartalomjegyzék

<b>ALT ANETTA MÓNICA – DABIJA DAN CRISTIAN – ABRUDAN IOANA N.</b> Az új kereskedelmi formák fogyasztói érzékelése . . . . .	<b>3</b>
<b>BORBÉLY LÁSZLÓ</b> A regionális fejlődés elmélete és modelljei. Policentrikus fejlődés . . . . .	<b>17</b>
<b>FODOR PÉTER – POÓR JÓZSEF</b> A válságkezelés emberi erőforrás- és tudásmenedzselési szempontjai . . . . .	<b>39</b>
<b>GYÓRFFY ILDIKÓ</b> A közlekedési infrastruktúra hatásainak vizsgálata, különös tekintettel az Észak-Magyarország régióra . . . . .	<b>57</b>
<b>PÁSZTOR CSABA</b> Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban – LXXI . rész . . . . .	<b>69</b>
Fontosabb gazdasági események . . . . .	<b>73</b>
Hírek . . . . .	<b>83</b>
A lap tartalmának román és angol nyelvű kivonata és tartalomjegyzéke . . . . .	<b>91</b>

---

## Az új kereskedelmi formák fogyasztói érzékelése

**ALT MÓNICA ANETTA – DAN CRISTIAN DABIJA – IOANA N. ABRUDAN**

---

### **Bevezető**

A romániai kiskereskedelmi piac nagy változásokon ment keresztül az utóbbi években: egyrészt egy koncentrálódási folyamatnak lehetünk tanúi a hazai kereskedőknél, másrészt pedig egy erőteljes terjeszkedési stratégiának, amely a hazai és a külföldi befektetőket egyaránt jellemzi (Rewe, Metro, Schwarz). A piacon számos új kereskedelmi forma jelenik meg, amely megnehezíti a fogyasztók eligazodását.

A fenti gondolatokból kiindulva a szerzők az új kereskedelmi formák fogyasztói érzékelését kutatják Kolozsvár piacán. Korábbi tanulmányok bizonyították, hogy a fogyasztói érzékelést nagymértékben befolyásolja az üzletek marketingmixe: a termékválaszték, a kereskedelmi márkák, az ár, a kommunikáció, a helyválasztás, illetve a szolgáltatások politikája. A tanulmányunk az új kereskedelmi formák fogyasztói érzékelését mutatja be, kiemelve a közös és a megkülönböztető pontokat.

A tanulmányban a következő témakörök kerülnek bemutatásra: a kiskereskedelmi formák típusai, a kiskereskedelmi marketingmix fogalma, a kutatás módszertana, a kutatás eredményei, következtetések, illetve a kutatás korlátai és további kutatási irányzatok.

### **A kiskereskedelmi formák típusai**

Mielőtt elmélyednénk a tanulmány részleteiben, tisztázni szeretnénk a kiskereskedelem fogalmát. A szakirodalomban két különböző megközelítés található: egy funkcionális és egy szervezeti megközelítés. A funkcionális megközelítés szerint a kiskereskedelem kereskedelmi termékek és más szolgáltatások értékesítése a végső fogyasztónak (Florescu–Málcomete–Pop 2003. 145). A szervezeti megközelítés szerint a kiskereskedelem fogalma gazdasági egységeket takar, a funkcionális megközelítés pedig azt hangsúlyozza, hogy a kiskereskedelmi egységek tevékenysége kizárólag vagy nagymértékben értékesítés (Tietz 1993. 27).

A kiskereskedelmi formák rendszerezését Dabija–Pop (2008) cikke alapján mutatjuk be. A következő kiskereskedelmi típusokat különítettük el:

1. Szaküzletek–kevés termékcsoportot, de ezen belül mély választékot tartanak. A szaküzleteket az árusított termékvonalak száma alapján osztályozhatjuk: termékvonalat árusító bolt, szűkített termékvonalat árusító bolt és superspecializált bolt (Kotler 2004. 616). A telephely választásánál a kereske-
-

delmi központok és városközpontok forgalmas területeit részesítik előnyben. Ruházati, lakásberendezési cikkeket, illetve ékszereket forgalmazznak, közepes és magas árszínvonalon (Liebmann–Zentes 2001. 375).

2. Vegyesbolt–széles, de nem mély választékú napi cikkeket forgalmaz (food, near-food, near non-food). Ez az üzlettípus főleg kistelepülésekre jellemző. Önkiszolgáló, illetve nem-önkiszolgáló változatát is megtalálhatjuk, szaktanácsadással és alkalmanként finanszírozással is támogatja a vásárlót (Theiß 1999. 492).
3. Áruházak–sok termékvonalat forgalmazznak, 1500 m<sup>2</sup> vagy 3000 m<sup>2</sup> területen, sokszor több emeleten helyezkednek el. Könnyen megközelíthető városközpontokban, illetve kereskedelmi központokban választanak telephelyet. (Liebmann–Zentes 2001. 376)
4. Szupermarketek–főleg élelmiszereket és háztartási cikkeket forgalmazznak. Gyakran friss zöldség-gyümölcs részleggel is várják a vásárlókat. A nagyobb szupermarketekben szűk választékú nem-élelmiszer részleg is megtalálható (Tietz 1993. 32).
5. Hipermarketek–választékuk túllép a rutinszerűen vásárolt termékeken, bútort, kis- és nagyberendezéseket, ruhaneműt és más cikkeket is tartanak (Kotler 2004. 617). Nagy kereskedelmi felület jellemzi őket, minimum 3000 m<sup>2</sup>-en értékesítik termékeiket.
6. Árengedményes kiskereskedők, más néven diszkontáruházak–az alacsony árszínvonal jellemzi őket, az átlag kiskereskedelmi árak alatt forgalmazza termékeit (Liebmann-Zentes 2001. 402).
7. Kényelmicikkboltok–viszonylag kisméretű boltok, amelyek lakóközrtek közelében helyezkednek el, a hét minden napján hosszú nyitvatartással és korlátozott számú, de gyorsan forgó napi cikket forgalmazznak (Kotler 2004. 616; Barth 1999. 88).
8. Kereskedelmi központok–egységes szervezeti egységként működnek, minimum 5000 m<sup>2</sup> kereskedelmi felületet kínál bérelésre kereskedők számára (Lambert 2006).

Kolozsváron hosszú ideig a Metro cash&carry típusú üzlet jelentette az alternatívát a hagyományos üzletekkel szemben. Habár nem a kiskereskedelmi típusú üzletek közé tartozik, magánszemélyek vásárlási igényeit is gyakran kielégítette a vállalati Metro-kártya. Ezért tartjuk fontosnak bemutatni a cash&carry típusú üzlet főbb jellemzőit is a többi kiskereskedelmi formák mellett.

Cash&Carry típusú üzletek gyorsan fogyó termékekből kis választékot és készpénzért kisforgalmú kiskereskedők számára árusítanak. Szállítást rendszerint nem vállalnak (Kotler 2004).

---

Az 1. táblázatban bemutatjuk a kolozsvári piacon megtalálható fontosabb bolt-típusokat.

1. táblázat. A kolozsvári piacon megtalálható fontosabb bolt-típusok

Kereskedők	SZO, PÉ <sup>1</sup>	Forgalom <sup>2</sup>	Üzletek sz. <sup>3</sup>	Jellemzők
<b>Cash &amp; Carry</b>				
Metro C&C (Metro Group)	D, 2000	1,59	23 (na)	Városon kívül, 75 00 m <sup>2</sup> , 37 500 cikk, túlnyomórészt food, átlagos árak
Selgros (REWE Group)	D, 2004	0,82	17 (18)	Városon kívül, 9000–10 000 m <sup>2</sup> , maximum 42 000 cikk, food/non-food, közepes árak
<b>Hipermarket</b>				
Cora (Louis Delhaize)	F, 2006	0,30*	3 (4)	Városon kívül, 9000–11 000 m <sup>2</sup> , 50 000–65 000 cikk, food/non-food, alacsony árak
Kaufland (Schwarz Group)	D, 2005	0,28	33 (41)	Közelben, 4500–7000 m <sup>2</sup> , 11 000–12 000 cikk, túlnyomórészt food, alacsony árak
<b>Szupermarket</b>				
Billa (Eurobilla, REWE Group)	A, 2003	0,37	30 (38)	Közelben, 1500–3 500 m <sup>2</sup> , 4000–7500 cikkek, túlnyomórészt food, alacsony árak
Oncos (Oncos Impex)	RO, 1993	0,03*	28 (kA)	Közelben, 500–1300 m <sup>2</sup> , 1500 cikk, túlnyomórészt food, magas árak
<b>Árengedményes kiskereskedők</b>				
Profi (Luise Delhaize)	F, 1999, <sup>4</sup>	0,11	44 (54)	Közelben, 500–1000 m <sup>2</sup> , 1000–3500 cikk, túlnyomórészt food, alacsony árak
Plus (Tengelmann)	D, 2006	0,13	59 (75)	Közelben, 900–1000 m <sup>2</sup> , 1500 cikk, túlnyomórészt food, alacsony árak
<b>Vegyesboltok</b>				
CBA (CBA Com Rom)	HUN, 2002	0,27*	438 (453)	Közelben, ¼-e kisebb mint 100 m <sup>2</sup> , 500, cikk, túlnyomórészt food, magas árak
Petrom V (OMV)	A, 1999	na	176 (na)	Közelben, 100 m <sup>2</sup> alatt, 500 cikk, food és gépkocsi karbantartásához szükséges termékek, magas árak
Kényelmi cikk boltok	RO, na	na	-80.000	Közelben, kisebb mint 1000 m <sup>2</sup> , kevesebb mint 1500 cikk, food, magas árak

*Forrás: IGD, M&M EURO Data, saját kutatás.*

Magyarázat:

<sup>1</sup> SZO - származási ország (D - Németország; A - Ausztria; HUN Magyarország; F - Franciaország; RO - Románia); PÉ - a kolozsvári piacra lépés éve.

<sup>2</sup> Forgalom - milliárd EUR 2007 és \* 2006-ra.

<sup>3</sup> Üzletek száma - az üzletek száma országos szinten, a kutatás lefolyása alatt, a zárójelben feltüntettük a tervezett üzletek számát is 2008-ig.

<sup>4</sup> Felvásárlások 2006-ban.

n. a. = nincs adat.

### **A kiskereskedelmi marketingmix fogalma**

A kiskereskedőknek nagyon változatos marketing eszköztár áll a rendelkezésükre, amely segítségével befolyásolják a fogyasztókat, illetve amelyek elősegítik a vásárlási döntést. Ami a marketingváltozók számát illeti, a kiskereskedelemben nincs egy általánosan elfogadott nézőpont. Míg egyes szerzők három marketingváltozó használatát javasolják, mások tíz marketingváltozó szükségességét támasztják alá (Müller–Hagedorn 7).

A továbbiakban ismertetjük néhány neves szakember nézőpontját a kérdéssel kapcsolatban. Hansen (1990) a következő kilenc marketingváltozót javasolja: telephelyválasztás, termékválaszték, saját márka, bolti légkör, ár, a tevékenység finanszírozása, reklám, vevőszolgáltatások és reklamációk. Tietz (1993) hat marketingeszközt különböztet meg: a termékek és szolgáltatások (ide tartozik a termék, a termékválaszték és a mennyiség meghatározása), az árak (a termék árainak, a kereskedelmi szolgáltatás árainak és a fizetési feltételeknek a meghatározása), a kiegészítő szolgáltatások, a kommunikáció és a tájékoztatás, az értékesítési csatornák és az áru (raktározás, szállítás, rendelés).

Valószínű Barth (1999) az egyetlen, aki e nagyon változatos marketing eszköztárat három csoportra tudja leszűkíteni:

- Szolgáltatáspolitikai – idesorolja a termékválasztékot, a beszerzést, a készlettervezést és az értékesítést;
- Fizetési politika – idesorolja az árakat és a különböző árendeképzéseket;
- Befolyásoló politika – idesorolja a termékek elhelyezését, a reklámot vagy a public relations-t.

Berekoven (1995) tíz marketingmixben gondolkodik: termékválaszték, saját márkák, minőség, szolgáltatás, ár, reklám, értékesítésösztönzés, üzletlégkör, a termékek elhelyezése, telephely és az eladószemélyzet.

Swoboda (2007), egy aktuális nézőpont képviselője, hét marketingmixet javasol: termékválaszték, telephelyválasztás, saját márka, ár, üzletlégkör, kommunikációs- és kiszolgáláspolitikai.

Az irodalom áttekintéséből láthatjuk, hogy a kiskereskedelem marketing eszköztárát két nézőpontból tárgyalják: az egyik a cég nézőpontját tükrözi „inside-out”, a másik pedig azt, ahogyan a vásárló érzékeli ezt az „outside-in”-t. Tanulmányunkban a legrelevánsabb nézőpont a második: miként érzékeli a fogyasztó, hogy a vállalat kielégíti a szükségleteit (Liebmann–Zentes–Swoboda 2008).

---

### **A kutatás módszertana**

Tanulmányunk része egy nagyobb kutatási projektnek, amelynek fő célja a romániai fogyasztók érzékelésének a vizsgálata a kiskereskedelmi formákat illetően, a kiskereskedők által használt marketingeszközök segítségével. A kérdőív kérdéseinek az összeállításában hasonló nemzetközi tanulmányokra alapoztunk (Martineau 1957; Lindquist 1974/1975; Hansen et al. 1977/1978; Anselmsson 2006).

Az adatokat kvótás kérdőíves felmérés alapján gyűjtöttük Kolozsváron, 2007. július hónap folyamán, több mint 41 kérdezőbiztos segítségével. Az adatok ellenőrzése folyamán elkülönítettük azokat a kérdőíveket, amelyekben a kérdések több mint 10%-ánál hiányzott a válasz. Végeredményben a 4225 megkérdezettből 1253 kitöltött kérdőívet dolgoztunk fel. A válaszadási arány 29,7%. A kérdőíveket különböző helyeken töltöttük ki: 64%-át forgalmas publikus helyen, és csak kismértékben a kiskereskedők előtt (15%-át a diszkontok, 4%-át szupermarketek, 6%-át cash&carry, 5%-át hipermarketek és 6%-át kényelmicikkboltok előtt töltöttük ki).

Nem találtunk szignifikáns különbséget a nemek és az életkorcsoportok között a  $\chi^2$  segítségével.

Eredeti célunkkal ellentétben nem sikerült a teljes kiskereskedelmi szektor lefedése (food, near-food és non-food), mivel az elektronikai cikket forgalmazó üzletekre vonatkozó kérdőívek száma nagyon alacsony volt, ezért a jelenlegi adatfeldolgozásban nem használtuk fel ezeket a kérdőíveket.

Végeredményben tanulmányunkban a következő nyolc kereskedelmi üzletet vizsgáltuk meg a fogyasztói észlelés szempontjából:

- cash&carry típusú üzletek: Metro és Selgros;
- diszkont típusú üzletek: Plus és Profi;
- hipermarketek: Kaufland és Cora;
- szupermarketek: Billa és Oncos.

### **A kutatás eredménye**

A jelenlegi adatfeldolgozásban csak azokat az üzleteket vettük figyelembe, amelyekről több mint 50 kitöltött kérdőívünk volt. Megvizsgálásra kerültek a diszkont típusú üzletek (Profi, Plus), a szupermarketek (Oncos, Billa), a hipermarketek (Kaufland, Cora) és a cash&carry típusú üzletek (Metro, Selgros).

A kérdőív első részében a megkérdezettek felsorolták az általuk ismert kiskereskedőket, és megjelölték azokat, amelyeket ritkán látogatnak. Ezt követően a kérdezőbiztos egy bizonyos üzletre vonatkozóan tette fel a kérdéseket. Az üzlet felváltva az első, a második és a harmadik megnevezett üzlet közül volt kiválasztva.



A megkérdezettek egy 7 pontos Likert skála segítségével fejezték ki egyetértésük mértékét a következő állításokra:

- A kommunikáció/reklám (TV-reklám, szponzorizálási tevékenységek, újságcikkek, PR) \_\_\_\_\_ cégnél véleményem szerint nagyon jó.
- A \_\_\_\_\_ cégtől látok/kapok nagyon gyakran promóciós szórólapot.
- A \_\_\_\_\_ cégnél a vásárlás egyszerű és kényelmes.
- A \_\_\_\_\_ cégnél a termékválaszték nagyon jó.
- A \_\_\_\_\_ cégnél vásárolt termékek minősége mindig nagyon jó.
- A \_\_\_\_\_ cégnél értékelem azt, hogy a termékek nagy része sokáig alacsony áron kapható.
- A minőség/ár arányt a \_\_\_\_\_ cégnél nagyon jónak ítélem meg.
- A kiszolgálás a \_\_\_\_\_ cégnél állandóan kifogástalan.
- Az eladó személyzet a \_\_\_\_\_ cégnél mindig barátságos és kedves.
- A kassa előtti hosszú várakozás a \_\_\_\_\_ cégnél nagyon ritka.
- A \_\_\_\_\_ cég telephelye számomra optimális (megközelítés, parkolóhely).

A tanulmány első részében bemutatjuk a fogyasztók észlelését az üzletek marketingmixét illetően, külön-külön minden üzletre. A tanulmány második részében az összehasonlítás kerül bemutatásra.

## **A diszkont típusú üzletek vizsgálata**

### **Profi**

Az adatgyűjtési periódus alatt a Profi Rom Food vállalat három üzletet működtetett a kolozsvári piacon Profi márkanév alatt. Az 1253 kérdőívből a Profi üzlet 55 kérdőívben volt megemlítve. A kutatási eredményeink alapján a Profinak két erőssége van a fogyasztó szemében: a megkérdezettek 83,7%-a úgy ítélte meg, hogy az üzlet könnyű vásárlási lehetőséget kínál; 74,5%-a pedig optimálisnak ítélte meg az üzlet telephelyét a megközelítés és a parkolási szempontok alapján. Gyenge pontnak ítélték meg a fogyasztók az üzlet kommunikációs politikáját. A többi vizsgált szempontot a fogyasztók 50-65%-a pozitívan ítélte meg, 65%-uk kiemelve az üzletben kapható olcsó termékek kínálatát. Az üzlet fogyasztói profilja a következő: a vásárlók 74,5%-a 44 év alatti nő, 58,2%-ának a havi jövedelme 500 és 2000 lej között van. A válaszadók 65%-a a havi jövedelmük 40%-ig a Profiban költik el.

### **Plus**

A kutatás folyamán a Plus üzlet 59 kérdőívben volt megemlítve. Mindamellett, hogy a Plus Discount Románia vállalat elég későn lépett a kolozsvári piacra és csak egy üzletet működtet a városban, sokkal jobban van megítélve, mint a közvetlen versenytársak, a Profi. A megkérdezettek több mint 80%-a kiemelte a könnyű vásár-

lási lehetőséget, a kedvező minőség/ár arányt, az akciókat és az optimális telephelyt. A többi vizsgált szempontból a legkevésbé pozitív választ a következő területek kapták: a személyzet felkészültsége, a pénztárak előtti sor, illetve más üzletek közelsége. A Plus üzlet fogyasztói profilját a következőképpen jellemezhetjük: a vásárlók 69,5%-a nő, 73%-uk 44 év alatti (körülbelül egyenlően megosztva különböző korosztályok szerint), 59%-nak a havi jövedelme 500 és 2000 lej között van. A vásárlók 72,9%-a a jövedelmük 40%-ig ebben az üzletben költi el.

## **A szupermarket vizsgálata**

### **Oncos**

Az Oncos helyi érdekeltségű szupermarket, több mint 15 éve van jelen a piacon 14 üzlettel<sup>1</sup>. Az alanyok közül az Oncost 52 kérdőívben említették meg. Megvizsgálva az Oncos marketingmix elemeit, azt tapasztaltuk, hogy a kényelmicikkboltok és a nemzetközi üzletláncokra jellemző szupermarketek között helyezkedik el. A megkérdezettek 90,3%-a kiemelte az üzlet által kínált kényelmes vásárlási lehetőséget, míg kétharmaduk nagyon pozitívan értékelte az üzlet által kínált bőséges napi cikkek termékválasztékát, a kedvező minőség/ár arányt, a kellemes üzletlégtérét és a jó kiszolgálást. A megkérdezettek fele úgy ítélte meg, hogy az üzlet árpolitikája elfogadható és a telephelyválasztás optimális a megközelítés szempontjából.

Az üzlet negatív jellemzőiként a megkérdezettek 44%-a az eladó személyzet nem megfelelő felkészültségét, 26%-a az üzlet gyenge kommunikációs politikáját és a környékbeli más üzletek hiányát említették meg.

Az üzlet vásárlói 73,1%-ban nők, 69,3%-nak az életkora 25 és 55 év között van, 73%-nak a havi nettó jövedelme 1000 lej alatt van, aminek a 40%-át az üzletben költik el.

### **Billa**

A kolozsvári Billa szupermarket 2400 m<sup>2</sup> területen várja vásárlóit, 273 parkolóhellyel. A kitöltött kérdőívekből a Billa 134 kérdőívben volt megemlítve. A Billa képviseli a fogyasztók körében a szupermarket jellegzetességeit.

A megkérdezettek 94%-a kényelmes vásárlási lehetőséget lát a Billa szupermarketben és több mint 80%-uk kellemesnek ítéli meg az üzlet légtérét, jó-nak találja a termékválasztékot és megfelelőnek a termékek minőség/ár arányát. A megkérdezettek 89,5%-a optimálisnak véli az üzlet elhelyezkedését, kétharmaduk

<sup>1</sup> www.oncos.ro

vonzónak ítéli meg az akciós ajánlatokat és alacsonynak érzékeli a termékek árszínvonalát.

Az üzlet gyenge pontjaival kapcsolatban a megkérdezettek 45, illetve 60%-a a következőket említették meg: a saját márkájú termékek szűk választéka, a barátságatlan kiszolgálás, az eladószemélyzet nem megfelelő felkészültsége, hosszú várakozási idő a pénztáraknál és más boltok hiánya a környéken.

A Billa szupermarket vásárlói profilját a következőkkel jellemezhetjük: a vásárlók 69,4%-a nő, 61,6%-ának az életkora 25 és 55 év között van, 79,4%-uk havi jövedelme maximum 2000 lej. A fogyasztásra szánt jövedelmük 60%-át a Billában költik el.

Összehasonlítva a két vizsgált szupermarket vásárlói profilját észrevesszük, hogy a Billában vásárlók havi átlag jövedelme nagyobb, mint az Oncosban vásárlóké.

### **A hipermarketek vizsgálata**

#### **Cora**

A Cora hipermarketet a legtöbben jelölték meg a kitöltött kérdőívekben. Az 1253 kérdőívből 261-ben szerepelt a Cora. A Cora 2006-tól egy hipermarkettel van jelen Kolozsvár piacán. Az üzlet erőssége a megkérdezettek 90,8%-a szerint a nagy termékválaszték. Ugyancsak pozitívként volt említve a megkérdezettek 89%-a által a jó minőség/ár arány, a megfelelő telephely (mindamelllett, hogy az üzlet a város szélén helyezkedik el), a kellemes üzletlétkör és az állandó készleten lévő termékek (nincsenek üres polcok). Kiemelendő az a tény, hogy minden vizsgált szempont pozitívan volt értékelve a megkérdezettek több mint fele által. Az üzlet leggyengébb pontjaként a kasszák előtt kialakuló sor volt megemlítve.

Az üzlet vásárlói profilját a következőkkel jellemezhetjük: a vásárlók 65%-a nő, a vásárlók 80%-ának az életkora 44 év alatti, a vásárlók 39,5%-ának a havi jövedelme 1000 és 2000 lej között van és 22,2%-nak 2000 lej fölött. A megkérdezettek 36%-a a havi jövedelmük 20-40% - át a Corában költi el.

#### **Kaufland**

A Kaufland hipermarketet 258 kérdőívben említették meg, így a második helyet foglalja el a Cora után. A Corával ellentétben, amely csak egy üzlettel van jelen a kolozsvári piacon, a Kaufland két kisebb hipermarketet üzemeltet nagyon jó telepítéssel, amit a megkérdezettek 88%-ának a válasza is igazolt. Az alanyok több mint 80%-a megemlítette a jó minőség/ár arányt, a kényelmes vásárlási lehetőséget és a megfelelő termékválasztékot. A megkérdezetteknek csak 44%-a ítéli úgy, hogy a pénztár előtti sor ritka, mindamelllett, hogy a Kaufland külön promoválja ezt a szempontot. A többi vizsgált tényező pozitívan volt érzékelve a megkérdezettek több mint 50%-a által.

A vásárlók 71,3%-a nő, 91%-ának az életkora 54 év alatti ( egyenlő arányban

---

vannak jelen a különböző korosztályok). A vásárlók 30%-ának a havi jövedelme 500 és 1000, illetve másik 30%-ának 1000 és 2000 lej között van. A vásárlók egyharmada havi jövedelmének 20-40% -át, a másik egyharmada pedig 40-60% -át költi el a Kauflandban.

### **A cash & carry típusú üzletek vizsgálata**

#### **Metro**

A Metro volt az első külföldi befektető, aki modern kereskedelmi üzletet nyitott Kolozsváron. Sokáig a Metro volt az egyetlen alternatíva a kolozsvári vásárlók számára a helyi kényelmi boltokkal szemben. A Metro 131 kérdőívben volt megemlítve. Annak ellenére, hogy a város szélén helyezkedik el (pontosabban a szomszéd településen), a megkérdezettek 87%-a úgy ítélte meg, hogy az üzlet telepítése optimális. A megkérdezettek 84%-a jónak ítélte meg az üzlet termékválasztékát, és 82,4%-uk jónak érzékeli a termékek minőség/ár arányát. A Metro gyenge pontjaiként a következőket jelölték meg a megkérdezettek: a környékbeli más üzletek hiánya, a pénztárak előtti hosszú várakozási idő, az eladószemélyzet alacsony felkészültsége és a kiszolgálás gyenge minősége.

A vásárlói profil szempontjából a Metrót egyforma arányban látogatják mindkét nem képviselői, akik általában egy vállalkozás beszerzését végzik. A vásárlók 36%-ának az életkora 35-40 év között van, míg 25% - a 25 és 34 év közötti. A többi üzlethez viszonyítva kiemelkedik a Metro vásárlóinak magas havi jövedelme: 38%-ának 1000 és 2000 lej, illetve 26,7%-ának több mint 2000 lej fölött van a havi jövedelme.

#### **Selgros**

A Selgroszt a megkérdezettek 152 kérdőíven említették meg. A kolozsvári piacon a Selgros egy üzletben várja vásárlóit. Mindamellett, hogy az üzlet a város déli szélén helyezkedik el, a megkérdezettek 84,9%-a optimálisnak ítélte meg az üzlet telephelyét. A megkérdezettek 80%-a az üzlet erősségeihez sorolta a termékekkel teli polcokat, a kényelmes vásárlási lehetőséget és a megfelelő minőség/ár arányt. Figyelembe véve a cash&carry üzletek jellegzetességeit, természetes a környékbeli más üzletek hiánya.

A Selgros termékválasztékában a vásárlók hiányolják a saját termékmárkát, ellentétben a Metróval, ahol a saját márkák bőven szerepelnek a kínálatban. További gyenge pontnak ítélik meg a vásárlók a pénztár előtti várakozási időt, az eladószemélyzet nem megfelelő felkészültségét és a gyenge minőségű kiszolgálást.

Az üzlet ügyfelei jogi személyek. A vállalatok képviselői vásárolhatnak jogi vagy magánszemélyként. Szinte egyenlő arányban oszlik meg a nemek szerinti képviselet az üzlet vásárlói körében. Az életkor szempontjából 60%-uk 25 és 44 év közötti. A vásárlók 39,5%-ának a havi jövedelme 1000 és 2000 lej között van, illetve 25%-ának

500 és 1000 lej között. A megkérdezettek 42%-a a havi jövedelmének 20-40%-át, illetve 23%-a jövedelmének 40-60%-át költi el az üzletben.

### **A vizsgált üzletek összehasonlítása**

A kutatás eredményei alapján a megkérdezettek a hipermarketeket (Cora és Kaufland) és a cash&carry (Metro és Selgros) típusú üzletek kommunikációs politikáját érzékelik a legjobban. A szupermarketek és a diszkont típusú üzletek marketingkommunikációját kevésbé érzékelik a vásárlók, kivétel ez alól a Plus árengedményes kiskereskedő.

A Plus stratégiája azzal magyarázható, hogy sokkal később lépett be a kolozsvári piacra, mint a többi modern üzlet, és egy erős kommunikációs programra volt szükség az üzlet ismertségének a növeléséhez. Másrésről ez a kommunikációs stratégia előkészítő lehet a Plus üzlethálózat eladásához a tulajdonos, a német Tengelmann cég csoport részéről a REWE cégcsoport számára. Ebben az esetben a REWE cégcsoport nagyon jól képviselve lenne a kolozsvári piacon a Billa, a Selgros és a Plus üzleteken keresztül.

A megkérdezettek több mint háromnegyede úgy ítéli meg, hogy a modern kereskedelmi formák kényelmes vásárlási lehetőséget kínálnak számukra. Ebből a szempontból a legjobban van pozicionálva a Billa (a Billa megkérdezett vásárlóinak 94%-a nyilatkozta ezt) és a leggyengébben a Metro (a Metro megkérdezett vásárlóinak a 94%-a nyilatkozta ezt). Átlagosan a szupermarketek és a diszkont típusú üzletek kényelmesebb vásárlási lehetőséget nyújtanak, mint a cash&carry típusú üzletek, ami a nagybani kereskedés jellegzetességeinek tulajdonítható.

Az üzletlégkör szempontjából a Cora van az első helyen a fogyasztók érzékelése szerint. Őt követik a Billa és a Kaufland. A legkevésbé kedvező üzletlégkört a Profinál érzékelték a fogyasztók.

A termékválaszték szempontjából természetes, hogy a fogyasztók a hipermarketeknél érzékelték a legnagyobb árubőséget. Ebből a szempontból is a Cora van az első helyen, habár meglehet, hogy a tágas üzlettér és a vonzóan kihelyezett termékek érzéki csalódást is okozhatnak. Érdekesség, hogy ebből a szempontból a Kaufland hipermarketet megelőzte a Metro cash&carry típusú üzlet. Ellentétes póluson helyezkednek el a diszkont típusú üzletek (Profi és Plus).

A termékekkel teli polcok főleg a Cora hipermarketet jellemzik, őt követi a Selgros cash&carry típusú üzlet. Ellentétes póluson a diszkont típusú üzletek (Profi és Plus) helyezkednek el.

A saját márka kínálata szempontjából a Plust ítélik a leggazdagabbnak a fogyasztók. A második helyen a Metro Cash&Carry áll. A Metro vezette be a romániai piacra a saját márka fogalmat. Jelenleg nagyon széles sajátmárka-választékkal várja vásárlóit, mint például: Aro, Metro Quality, Casa Roma Antica, Wincellars, Natura,

---

Verde, Four Seasons, Danish Fantasy, A la Carte, Cali, Cascina VerdeSole, Evita, Felsgold, Ocean Queen és PowerUp (www.metro.ro). Összehasonlítva más középkelet-európai fogyasztók észleléseivel, a romániai fogyasztók a legkisebb mértékben ismerik a kiskereskedelmi saját márkákat. Míg Magyarországon a vásárlók 95%-a, Csehországban 75%-a, addig Romániában csupán 45%-a ismeri a saját márkákat, és még kevesebben vásárolják (Mihai 2005. 31).

A fogyasztók úgy látják, hogy a Kaufland kínálatában található hosszú távon a legtöbb árengedményes termék. Ebből a szempontból az Oncos kapta a legkevesebb pontszámot.

A minőség/ár arányt a legkedvezőbbnek ítélték meg a fogyasztók a Cora hipermarketben és a Plusban. A megkérdezettek úgy vélik, hogy a Profi üzleteiben a legkedvezőtlenebb ez az arány.

Az akciós programok szempontjából a Plus van az első helyen, őt követi a Cora. Ezt a sort az Oncos zárja.

A legjobb ügyfélkiszolgálást a vásárlók a Cora üzletében kapják és a leggyengébbet a cash&carry típusú üzletekben. A kiskereskedők humánerőforrás problémával küszködnek, a fejlődési ütemük magas, a munkaerőpiacon a fluktuáció nagy, és a betanítási idő sem elegendő.

A hosszas pénztár előtti várakozás a legkevésbé jellemző az Oncos szupermarketekben, viszont ez komoly probléma a Metroban, ahol egyszerre nagy mennyiséget vásárolnak az ügyfelek.

Az Oncos szupermarketen kívül a többi vizsgált kiskereskedő elegendő parkolóhellyel várja klienseit. A hipermarketekre jellemző az, hogy üzletgalériákkal próbálják odacsalogatni a vásárlókat.

### **Következtetések**

Összehasonlítva az elméletben tárgyalt és a gyakorlatban a fogyasztók által észlelt különböző üzlettípusokra jellemző marketingmix elemeket, számos különbséget tapasztalhatunk. Ezek a különbségek természetesek, hiszen az egyik a kiskereskedő nézőpontját szemlélteti, a másik pedig a vásárlóét.

A nemzetközi üzletláncok marketingstratégiájának alkalmazását a helyi piacok jellegzeteségeihez nem mindig könnyű megvalósítani, főleg a kulturális különbségekből fakadó magatartások miatt. Az eltérő fogyasztói érzékelés a különböző üzlettípusokat illetően (szupermarket, hipermarket, diszkont, cash&carry) természetes, hiszen az üzletek a marketingeszközök segítségével differenciálásra törekednek.

### **A kutatás korlátai és további kutatási irányok**

Romániában a kiskereskedelmi szektor nagyon dinamikus. A jelenlegi tanulmány-

ban bemutatott eredmények 2007-es adatokon alapulnak, ezért nem teljes mértékben tükrözik a jelenlegi helyzetet, hiszen azóta a kolozsvári piacra más kiskereskedők is beléptek.

Az összehasonlító tanulmány eredményei torzítottak lehetnek, mivel nem ugyanannak a személynek az észlelését tapasztaltuk minden üzletnél. Más szóval: minden üzletnél más mintát használtunk. Figyelembe véve, hogy az adatokat főleg publikus helyen gyűjtöttük, az eredményeket nem befolyásolták a különböző üzlettípusok törzsvásárlói szemlélete.

**Kulcsszavak:** kiskereskedelem, marketingmix.

### **Irodalomjegyzék**

- Barth, K. 1999. *Betriebswirtschaftslehre des Handels*. 4. Aufl., Wiesbaden
- Berekoven, L. 1995. *Erfolgreiches Einzelhandelsmarketing*. Grundlagen und Entscheidungshilfen. 2. Aufl., München.
- Bernhard Swoboda – Bettina Berg – Nicolae Al. Pop – Dan Cristian Dabija 2009. Store Image of Grocery Retail Formats in Romania: Relevance of Retailer Attributes. In: Bernhard Swoboda – Dirk Morschett – Thomas Rudolph – Peter Schnedlitz – Hanna Schramm-Klein (Ed.): *European Retail Research*, 2009, Volume 23, Gabler, 101124.
- Dabija, D. C. – Abrudan, I. N. 2008. *Perception of communication policy in retail*. International Conference From Information to Decision, 30-31 October 2008, Cluj-Napoca, Babeş-Bolyai University, Romania.
- Dabija, D. C. – Pop, N. Al. 2008. *Typological aspects of retailers before the background of market concentration*. Revista Management & Marketing, Anul III, Nr 5 (9), 4360.
- Hansen U. 1990. *Absatz- und Beschaffungsmarketing des Einzelhandels*. 2. Aufl., Göttingen.
- Ioan Plăiaş – Dan Cristian Dabija – Ioana N. Abrudan 2008. Study regarding some determinant characteristics of the offer in retail units by outlining consumer's preferences. *International Journal of Business Research*, 2008, 190215.
- Kotler, Ph. 1997. *Managementul Marketingului*. Teora, Bucureşti.
- Kotler, Ph. 2004. *Marketing Menedzsment*. KJK, Budapest.
- Lambert, J. 2006. One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard. *Research Review*, 2006, Vol 13, No. 2.
- Liebmann H. P. Zentes J. Swoboda B. 2008. *Handelsmanagement*. Vahlen Verlag.
- McGoldrick, P. J. 2002. *Retail Marketing*. McGraw-Hill Education Publications, Maidenhead.
- Mihai, I. 2005. Mofturi la Raft. *Business Magazin* 27 (14/2005), 31.
- Mihai, M. 2007. Mărci Proprii în numele comerciantului. *Business Magazin*, 27.02.2007.
- Müller-Hagedorn, L. 2005. *Handelsmarketing*. 4. Aufl, Kohlhammer Stuttgart, 8.
- Swoboda, B. – Hälsig, F. – Foscht, T. 2007. Kundenbindung durch den Aufbau einer starken Retail Brand und den Einsatz spezifischer Kundenbindungs-instrumente. In: Reimann, E. Sexauer, H. (Hg.): *Handbuch Praxis Kundenbeziehungsmanagement*. Denk!Institut-Verlag, Wiesbaden.
-

- Theiß, H. J. 1999. *Handelsmarketing*. Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main.
- Tietz, B. 1992. *Einzelhandelsperspektiven für die BRD bis 2010*. Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main.
- Tietz, B. 1993. *Der Handelsbetrieb*. 2. Aufl., München.
- Zentes, J. 1996. *Grundbegriffe des Marketing*. 4. Aufl, Schaeferl-Poeschl, Stuttgart.
- [www.oncos.ro](http://www.oncos.ro)
- [Www.metro.ro](http://Www.metro.ro)
-



---

## A regionális fejlődés elmélete és modelljei. Policentrikus fejlődés

**BORBÉLY LÁSZLÓ**

---

### **A fejlődés és a gazdasági fejlődés fogalma**

A fejlődés széles alkalmazhatósági körrel rendelkező fogalom, a kifejezés értelme szakterülettől, kontextustól függően változik. A fejlődés meghatározása kizárólag evolúciós elméleten alapulhat, ez azonban változik a gazdasági, társadalmi és politikai irányzatok dinamikájának függvényében.<sup>1</sup> A fejlődés elemzése az antropológia, szociológia, gazdaságtudomány és politikatudomány területén használt módszertanon és fogalmi modelleken alapszik. A magyarázó tényezők függvényében megkülönböztethetők az endogén (belső oksági magyarázatok) és az exogén (külső oksági magyarázatok) fejlődéselméletek. Mindenik fejlődési modell meghatározza azt a belső vagy külső teret, amelyre a fejlődési stratégiák és politikák vonatkoznak. Számos fejlődéselmélet kiindulópontját a gazdasági elméletek képezték. Azok a gazdasági elméletek, amelyek a belső gazdasági erőkre koncentrálnak, a gazdasági fejlődés elméleteihez tartoznak, míg a gazdasági növekedési elméletek azokra a külső gazdasági erőkre koncentrálnak, amelyek meghatározzák a növekedést.

A gazdasági fejlődés az 1940-1950-es években válik különálló vizsgálati tárggyá, Ázsia, Közép-Kelet és később Afrika dekolonizációs folyamataival egy időben. Eleinte a gazdasági fejlődés elemzése a régi gyarmatok szegénysége és fejletlensége gazdasági okainak feltárására, valamint a gazdasági fejlődéshez vezető körülmények tanulmányozására összpontosított. Az 1950-es évek gazdasági fejlődés elméleteinek középpontjában a termelés és a fogyasztás növekedésének kérdése állt, amely a munkahelyek száma és foglalkoztatás növekedéséhez vezetne, amelyek a maguk során az életszínvonal növekedését és az egyének jólétét eredményeznék. A 20. század elején a stabil gazdasági növekedési tendenciáknak köszönhetően a hosszú távú gazdasági növekedést bizonyosnak tartották, és a szakértők figyelve az egyensúly elemzése, illetve a neoklasszikus paradigmák felé terelődött. Ezen gondolati iskolában központi szerepet kapott a létező erőforrások legjobb felhasználási és elosztási módjának kérdése.

Ez a két nagy tradicionális elméleti gazdasági irányzat a 18. és 19. század klasszi-

---

<sup>1</sup> Klaren, F. Peter - Bossert, J. - Thomas 1986. *Promise of Development: Theories of Change in Latin America*. WestviewPoint.

---

Kus gazdasági elméletein alapul. Gazdasági szempontból, a fejlődés fogalmának meghatározására kiemelkedő fontossággal bírnak az Adam Smith és David Ricardo által képviselt klasszikus gazdasági iskolák elméletei. Mindkét iskolában a gazdasági elméletek középpontjában a gazdasági fejlődés kérdésköre áll.

A gazdasági fejlődés különbözik a gazdasági növekedéstől,<sup>2</sup> ez utóbbi tulajdonképpen az első következménye. A klasszikus gazdasági elméletek a megtakarításokat és a felhalmozásokat tartják a legfontosabb növekedési forrásoknak. Schumpeter számára a gazdasági növekedés a tőke és a termelés fokozatos növekedésében rejlik, míg fejlődésről csak akkor beszélhetünk, ha a technikai újítások új termelési módszerek, új termékek vagy új szervezési módszerek alkalmazásához vezetnek. Csak akkor van fejlődés, ha a termelési tényezők felhasználása innovatív módon történik, a gazdaság fejlődhet a technikai újítások bevezetése által. A technikai újításokat bevezető vállalkozóknak nem kell feltétlenül kapitalistáknak vagy ipari vállalkozóknak lenniük. Schumpeter ugyanakkor bevezette a gazdaság kreatív és alkalmazkodó válaszána fogalmát, válasz, amelyet a környezeti változások váltanak ki. Az alkalmazkodás a gazdaság azon tulajdonságára vonatkozik, ahogyan az a munkaerő növekedése vagy egy iparág kiterjesztése okozta változásokra reagál. A kreatív válasz, mind gyakoriságát, mind intenzitását tekintve, a vállalkozás tagjainak cselekedeteivel, viselkedésével, ismereteivel és képességeivel van összefüggésben. A schumpeteri szemléletben, a kapitalista társadalom alapjának és struktúrájának megértése érdekében, elengedhetetlen a vállalkozói tevékenységet kiváltó, alakító, kedvező vagy akadályozó körülmények ismerete. Idevágó példa lehet az információs technológia megjelenése által kiváltott válasz, amely fejlődéshez és impliciten gazdasági fejlődéshez vezetett mindazon országokban, ahol használták ezt a technológiát.

A továbbiakban a régió fogalmának meghatározásait adjuk, leírjuk a különféle típusokat és a régiófejlesztés romániai kontextusát.

### **A régió fogalmának meghatározása és a régiók típusai**

A szakirodalomban számos szerző összesíti a régió fogalmának különböző meghatározásait és értelmezéseit. Louis Fawcett<sup>3</sup> a régió, a regionalizmus és a regionalizáció fogalmait „vitatottnak és gyakran homályosnak” tartja. A fogalom

---

<sup>2</sup> Hosseini, Hamid 2003. Why development is more complex than growth: clarifying some confusions. *Review of Social Economy*, Volume 61, Issue 1st March 2003, 91-110.

<sup>3</sup> Fawcett, L. 2004. Exploring regional domains: a comparative history of regionalism. *International Affairs* vol. 80, no. 3, 2004, 429-446.

többértelműségét több szerző hangsúlyozza, így Rune Dahl Fitjar<sup>4</sup>, Jensen (idézi McDonald, 1966) és mások. A régió fogalmának meghatározására irányuló próbálkozások először a geográfusoknál jelennek meg a 19. században, majd 1950 után a közgazdászoknál és politológusoknál is fellelhetők<sup>5</sup>.

Benko, egy francia kutató, a régió fogalmának meghatározására irányuló folyamat három szakaszát különíti el. A szerző szerint az első szakaszt a természetes régióról a gazdasági régióra való átmenet képezi. A második szakaszt a térrel foglalkozó közgazdászok uralják, például Brocard és Leontief, akik részleges meghatározásokat adtak. A harmadik szakaszban Boudeville, Perroux, Richardson és társaik meghatározzák a homogén, csomóponti és tervezési régiókat (Benko 1998. 1415). A szerző következtetése az, hogy „a régió fogalmának 20. századi fejlődése megértette a közgazdászokkal, geográfusokkal, történészekkel és szociológusokkal, hogy a régió egy fokozatosan felépített társadalmi termék, amelyet a társadalmak építettek fel életterületükben” (Benko 1998. 16).

Paasi meglátásában a régió egy politikailag és kulturálisan előállított társadalmi kategória<sup>6</sup>. A regionális tudomány egyik megalapítója, Walter Isard szerint a régió nem csak egy térbeli dimenziókkal rendelkező egység, hanem olyan egység, amelyet több megközelítés alapján próbáltak definiálni a regionális tudomány művelői<sup>7</sup>. Lajugie számára „a régió olyan entitást alkotó földrajzi területnek felel meg, amely egyszerre teszi lehetővé az emberi és természeti jelenségek leírását, a társadalmi-gazdasági adatok elemzését és közös politika alkalmazását. Jellemzője a homogenitás és a funkcionális integráció, a megélt szolidaritás érzése és a más regionális egységekkel, a nemzeti és a nemzetközi térrel való kölcsönhatás” (Benko 1998. 15). Benedek szerint a régióknak van egy sor közös alkotóelemük, mint amilyen az elhelyezkedés, a távolság, a terjedelem, a polaritás, a térbeli szerkezet és az egymással való kapcsolat (Benedek 2004. 34-35).

Az idők során különböző kutatók számos **régiótípust** különítettek el és határoztak meg, amelyeket az alábbiakban röviden bemutatunk. Blotvogel szerint a régiók

---

<sup>4</sup> Fitjar, R. D. 2006. Building Regions on Economic Success: Prosperity and Regionalism in Rogaland, *Scandinavian Political Studies*, Vol. 29, No. 4, 2006, 333-355.

<sup>5</sup> Benko, G. *La science régionale*. PUF, Paris, 1998, 71.6

<sup>6</sup> Benedek, J. 2004. *Amenajarea teritoriului și dezvoltarea regională*. Presa Universitară Clujeană, 310.

<sup>7</sup> Lengyel, I. Rechnitzer, J. 2004. *Regionális gazdaságtan*. Dialóg-Campus, 391.

---

három különböző perspektívából épülhetnek fel: analitikus, cselekvő és érzékelési. Az analitikus perspektívából létrejött régiók lehetnek homogének, csomóponti-funkcionálisak és policentrikusak. A cselekvő régiókat a gazdasági és a politikai-közigazgatási szervezetek hozzák létre. Az érzékelési régiók pedig a régióról és az ott lakók identitásáról alkotott szubjektív képeken alapulnak (Terlouw 2001. 77-78). Lipietz úgy határozta meg a gazdasági régiót, mint egy olyan teret, amely a termelési módok és formák homogén artikulációs területét képezi (Benko 1998. 15-16).

A homogén régió az a régió, amely behatárolása a hasonlóságok és különbözőségek elméletén alapszik. Ugyanahhoz a régióhoz olyan térbeli egységek tartoznak, amelyek bizonyos ismérvek alapján hasonlítanak, és nem tartoznak ugyanazon régióhoz azok az egységek, amelyek különböznek. Ezek az ismérvek lehetnek gazdasági, demográfiai, társadalmi, politikai vagy más ismérvek. Így többféle homogén régiót definiálhatunk, mint például: mezőgazdasági, városi, turisztikai régiók stb. (Lásd még Lengyel, Rechnitzer 2004, Illés 2005, Benedek 2004). A különböző ismérveket statisztikai adatok határozzák meg, és a homogenitás ezek területi koncentrációját mutatja. A homogén régiót tehát „az elemi egységek jellemzőinek minimális szétszóródása jellemzi” (Benko 1988. 15).

Egy másik típusú régió a polarizált régió/csomóponti régió/funkcionális régió, amely a tér mint erőter fogalmával van összefüggésben (Benko 1988. 15), és egy központi tér és annak perifériája közötti viszonyrendszerrel jellemezhető (Benedek 2004. 37). Ezek többnyire gazdasági kapcsolatokon alapulnak. A központi terek számának függvényében a régiók lehetnek egycsomósak és többcsomósak. Ebben a régiótípusban a központ és a periféria között egy erős egymástól való függés, egymásrautaltság figyelhető meg. Ezen típus elemzésekor nagy hangsúlyt kell fektetni a kapcsolatok intenzitására, gyakoriságára és térbeli irányultságára. Benedek négy típusú térbeli kapcsolatot különböztet meg a központi tér/központi terek és ezek vonzáskörzete között: térbeli elhelyezkedési kapcsolat, termelési és szolgáltatási kapcsolat, mobilitási kapcsolat, kommunikációs kapcsolat (Benedek 2004. 40-46).

Egy érdekes adat derül ki egy, az OECD által végzett kérdőíves felmérésből, amely szerint 22 tagállamból 17 a munkaerőpiac alapján definiálja a funkcionális régiót. Ily módon „a funkcionális régiók szervesen beépített területek abban az értelemben, hogy az alkalmazottak kifele irányuló mobilitása nagyon alacsony vagy nem is létezik. Más szavakkal, az adott régióban élők munkahelye a régió határain belül van”.<sup>8</sup> A tanulmány leszögezi, hogy több államban a funkcionális régiók elhatárolódása egy

---

<sup>8</sup> Cattan, N. 2002. Redefining territories: functional regions, Territorial Development Service Territorial Development Service Committee, OECD, 15.

központ vagy pólus alapján történik, így Kanadában, Csehországban, Dániában, Franciaországban, Németországban, Norvégiában, Portugáliában, Svédországban, Svájcban és az Amerikai Egyesült Államokban is. Olyan államok is vannak, amelyekben a funkcionális régió nem egy központ alapján definiálható: Finnország, Magyarország, Olaszország, Lengyelország, Nagy-Britannia (Cattan 2002. 45).

A fejlesztési régió egy „cselekvésre irányuló operacionális fogalom” (Benko 1988. 15). Ez lehet közigazgatási régió, de nem kell feltétlenül annak lennie. Az Európai Unió szintjén léteznek bizonyos statisztikai régiók, ún. „NUTS régiók”. A 2003/1059-es Szabályzat meghatározza a három NUTS szintet, megszabván a lakosság minimális és maximális számát mindegyik szintre:

Szint	Minimális lakosságszám	Maximális lakosságszám
<b>NUTS 1</b>	3 000 000	7 000 000
<b>NUTS 2</b>	800 000	3 000 000
<b>NUTS 3</b>	150 000	800 000

### A régió fogalmának történelme Romániában

A régió fogalmának romániai történelmére vonatkozó írásában, Găitan<sup>9</sup> szerint majdnem egy századig (a 19. század második fele és a 20. század első fele) a régióknak mellékes szerepe volt Románia közigazgatási-területi történelmében, bár rendelkezett elméleti támogatottsággal, a jogszabályok többségében mellőzték (Găitan 2006. 2). A kifejezés először az ötvenes években jelenik meg hivatalosan, amikor Románia elfogadja a szovjet területrendezési modellt, amely régiókon és rajonokon alapult<sup>10</sup> (Cojanu 2004. 61). Az 1950-ben elfogadott törvény 28 régiót határozott meg, ezek száma 18-ra csökkent 1952-ben, majd 16-ra 1956-ban, míg végül 1968-ban a régiók teljesen eltűntek az ország területi struktúrájából (Găitan 2006).

1990 után az első tanulmány, amely statisztikai régiókat azonosít be Romániában, Dumitru Sandu 1996. évi írása, amelyet egy újabb tanulmánya követ 1999-ben. Dumitru Sandu a történelmi régiókon belül kulturális területeket különböztet meg, az alábbiak szerint:

<sup>9</sup> Găitan, G. 2006. Cadrul conceptual, legislativ și instituțional pentru amenajarea teritoriului și dezvoltarea regională în România. Urbanproiect, 65.

<sup>10</sup> Cojanu, V. (Coordonator) 2004. *Cerințe specifice ale gestionării instrumentelor structurale și implicațiile pentru România. Institutul European din România*, 114.

Történelmi régiók	Kulturális területek és megyék
Moldva	1. Bákó, Neamț, Suceava, Vrancea 2. Galac, Iași 3. Botoșani, Vaslui
Munténia	4. Argeș, Dâmbovița, Prahova 5. Buzău, Brăila 6. Călărași, Giurgiu, Ialomița, Teleorman
Olténia	7. Dolj, Olt, Mehedinți 8. Gorj, Vâlcea
Dobrudzsa	9. Konstanca, Tulcea
Erdély	10. Fehér, Hunyad 11. Brassó, Szeben 12. Kolozs, Maros 13. Kovászna, Hargita 14. Beszterce-Naszód, Szilágy
Körösvidék-Máramaros	15. Máramaros, Szatmár 16. Arad, Bihar
Bánát	17. Krassó-Szörény, Temes
Bukarest	18. Bukarest-Ilfov

*Forrás: Cojanu 2004. 62.*

1997-ben Románia Kormánya és az Európai Bizottság vegyes munkacsoportja kidolgozta a *Zöld Könyv. Románia regionális fejlesztési politikája* című dokumentumot.<sup>11</sup> A Zöld Könyvben nyolc fejlesztési régiót, amelyek a ma általunk ismert fejlesztési régiókká váltak, valamint tizenöt alrégiót azonosítottak be. A tanulmány a régiókat meghatározó elvek közé sorolja a következőket:

- a területi problémák beazonosítására irányuljanak,
- tegyék lehetővé megfelelő terek kialakítását bizonyos típusú tevékenységek számára, mint amilyenek a pénzelosztás, az illetékek megkülönböztetett behajtása, az együttműködés vagy partnerség stb.,
- a régióbeli regionális fejlesztési szakértők, döntéshozók és lakosok együttesen hozzák létre (Zöld Könyv, 1997. 34).

A fenti három régiótípusra vonatkoztatva, első látásra úgy tűnik, hogy a romániai régiók beilleszkednek a fejlesztési régió típusába. Az így megalkotott régiók azok a területek, amelyekre hivatkozunk akkor, amikor a területi egyenlőtlenségekről beszélünk.

Területi egyenlőtlenség alatt a gazdasági jelenségek intenzitásbeli különbözőségét értjük egy adott ország régióin

<sup>11</sup> *Carta Verde 1997. Politica de dezvoltare regională în România, Guvernul României și Comisia Europeană, 88.*

belül<sup>12</sup> (OECD, 2003. 8). Ugyanakkor a fogalom az egyenlőtlenség vagy különbözőség fogalmaival is definiálható<sup>13</sup>. Tágabb értelemben, a területi egyenlőtlenség fogalma leírja a megfigyelt egységek gazdagságának, társadalmi és gazdasági körülményeinek és lehetőségeinek különbözőségeit, vagy általánosabban fogalmazva, azon társadalmi-gazdasági mutatók eltéréseit, amelyeknek normatív értelmet tulajdonítunk.<sup>14</sup>

Tanulmányunk számára fontos a területi egyenlőtlenségek mérése, az erre használt mutatók. Az OECD 1994 óta dolgozik az állami aegységekre vonatkozó területi mutatók és statisztikák meghatározásán, amelyek lehetővé teszik a fenntartható fejlődés ellenőrzését. Ezen kutatások keretében négy területet határoztak meg, amelyek esetében a fejlődés megítélésére szükségesek a területi mutatók:

1. gazdasági: termelékenység, növekedés, befektetés, innováció stb.
2. társadalmi: jövedelem, szegénység, foglalkoztatás, oktatás, egészségügy, lakhatás, stb.
3. demográfiai: sűrűség, migráció stb.
4. környezeti: éghajlat, kulturális örökség stb.<sup>15</sup>

A területi egyenlőtlenségek több dimenziója ismert (Benedek 2004. 216-217, Alasia, 2002. 47, OECD, 2003. 8), amelyek az OECD által meghatározott területek szerint csoportosíthatóak: gazdasági, társadalmi, demográfiai és környezeti. Mivel azonban a területi egyenlőtlenségek többdimenziósak, nem lehetséges egyetlen mutató segítségével jellemezni őket. Mind a négy területhez tartozó egyenlőtlenségek több mutatót tartalmaznak, amelyek egydimenziós vagy többdimenziós változók lehetnek (Benedek 2004, 217-218). Az alábbiakban bemutatjuk a szakirodalomban ismert, a területi egyenlőtlenségek mérésére használt legfontosabb mutatókat:

1. Egy főre jutó Bruttó Nemzeti Termék (GDP), az országos átlagtól való szórásként (Meyer–Hochet 2002. 7), vagy a lakosság száma szerinti súlyozott szórásként (Benedek 2004. 217) számolható ki.

<sup>12</sup> OECD titkárság 2003. *Geographic concentration and territorial disparity in OECD countries*, Public Governance and territorial development directorate, Territorial Development Policy Committee, Working Party on Territorial Indicators, 24.

<sup>13</sup> Atalik, G. 1990. Some effects of regional differentiation on integration in the European Community, papers of the *Regional Science Association*, vol. 69, 1990, 1119.

<sup>14</sup> Alasia, A. 2002. *Alternative measures of Territorial Disparity: An Application to Canada*. OECD, Public Governance and territorial development directorate, Territorial Development Policy Committee, Working Party on Territorial Indicators.

<sup>15</sup> Meyer, H. Hochet C. 2002. *Territorial indicators of socio-economic patterns and dynamics*. OECD, 31.

2. Az egy főre jutó GDP különbségeit három összetevő különbségei magyarázzák: a munka termelékenysége, foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás mértéke. Mindegyik összetevő az egy főre jutó GDP különbségeit meghatározó tényezők mutatójaként jelenik meg (Spiezia 2004. 4).<sup>16</sup>

3. Munkanélküliségi ráta.

4. Módosult GINI-együttható. Ezt az általában a jövedelmek egyenlőtlenségét mérő mutatót az OECD-kutatók úgy módosították, hogy alkalmas legyen a területi problémák mérésére (lásd a részletes módszertant, OECD, 2003).

5. Jövedelem, amelynek több dimenziója elemezhető: egy főre jutó jövedelmek különbségei, összjövedelmek különbségei, tartós különbségek (lásd Alasia 2002. 11).

6. Béta konvergencia együttható, amely a GDP egy általános szintjétől indul, amelyhez viszonyítja ennek növekedési ütemét, kiszámítva a kettő közötti korrelációját (Benedek 2004. 217).

A *Zöld Könyv. Románia regionális fejlesztési politikája* dokumentum egyazon PHARE programon belül elkészült két jelentést említ meg, amelyek a romániai regionális egyenlőtlenségeket elemzik. Ezekben a szerzők két mutatót használnak az egyenlőtlenségek leírásakor:

1. Globális fejlesztési index, amely négy csoportba rendezett 17 mutatót tartalmaz:

- gazdaság: egy főre jutó GDP, munkanélküliségi ráta,
- infrastruktúra: 100 km<sup>2</sup>-re jutó közutak sűrűsége, 100 km<sup>2</sup>-re jutó vasutak sűrűsége, 1000 főre jutó telefon-előfizetések száma, 1000 főre jutó kórházi ágyak száma, a középiskolába beiratkozott tanulók számaránya a 15-18 éves korcsoportban, a naponta egy főre jutó ivóvíz mennyisége, a vízhálózatra csatlakozott lakások számaránya az összlakáshoz képest,
- demográfia: emberi nyomás indexe, nettó migrációs ráta, vitalitási index, városi lakosság számaránya,
- családi életszínvonal: 1000 főre jutó saját tulajdonú gépkocsik száma, az elemi oktatásnál magasabb iskolázottsággal rendelkezők számaránya a 12 éven felüliek körében, megyék közötti migráció, csecsemőhalandósági ráta.

2. Globális fejlesztési index, amely ez alkalommal öt csoportba rendezett 12 mutatót tartalmaz:

- gazdaság: ipari termelés, 1000 lakosra jutó alkalmazottak száma,
- infrastruktúra: 100 gimnáziumi és középiskolai tanulóra jutó tanárok száma, 1000 lakosra jutó orvosok száma, egy főre eső központilag szolgáltatott ivóvíz

<sup>16</sup>Spiezia, V.: *Mesurer les économies régionales*, Cahiers statistiques, OECD, 2004, 7.



- háztartási erőforrások: 1000 főre jutó saját tulajdonú gépkocsik száma, 1000 főre jutó telefon-előfizetések száma, 1000 főre jutó televízió-előfizetések száma,
- társadalmi demográfia: 1000 újszülöttre jutó csecsemőhalandósági ráta, 1000 főre jutó beköltözések más megyéből, 1000 főre jutó átköltözések más megyébe,
- városiasodás: a városiasodás mértéke, mint a városi lakosság számaránya az összlakossághoz képest (Zöld Könyv, 1997. 89).

Benedek hét kategóriába csoportosítja a regionális egyenlőtlenség mutatóit, megkülönböztetve a gazdasági, társadalmi-kulturális, demográfiai, szerkezeti, ökológiai és hierarchiai mutatókat. A gazdasági mutatók csoportja a következő tényezőket tartalmazza: egy főre eső átlagjövedelem, munkanélküliségi ráta, GDP, egy főre eső GDP, a GDP éves növekedési/csökkenési rátája, egy főre eső GDP az országos és a közösségi átlaghoz viszonyítva, foglalkoztatottság, új cégek létrehozásának rátája, külföldi tőkés cégek száma, külföldi tőke mérete, 100 lakosra jutó ipari foglalkoztatottak száma, 100 lakosra jutó kutatási-fejlesztési tevékenységekben foglalkoztatottak száma, befektetési ráta, egy főre eső befektetések száma, 100 hektár szántóterületre jutó traktorok száma, a munka termelékenysége (Benedek 2004. 218-219).

Az Európai Unió szintjén létező területi egyenlőtlenségek meglepte már az Európai Közösségek létrejötté óta a kérdés legmagasabb politikai szinteken való tárgyalásához, valamint a közösségi politikákban megjelenő stratégiai célkitűzések kidolgozásához vezetett.

### **Regionális fejlődés európai kontextusban**

Már 1957-ben a Római Szerződés preambulumban szerepelt a Közösség harmonikus fejlődésének célkitűzése, valamint a különböző területek gazdasági fejlettsége közötti különbségek és a kedvezőtlenebb adottságú területek elmaradottságának csökkentése. A regionális fejlesztési politika a legrégebbi közösségi politikák közé tartozik, ennek célkitűzései ismerhetők fel a ma használatos gazdasági, társadalmi és területi kohézióban.

A gazdasági és társadalmi kohéziót 1986-ban definiálták az EU célkitűzéseként, az Egységes Európai Okmány hatályba lépésekor.<sup>17</sup> Ennek célja a régiók és államok

<sup>17</sup>Jelenleg a gazdasági és társadalmi kohézió az Európai Közösséget létrehozó szerződés 2. cikkében lelhető fel, mint irányadó elv és a Közösség feladata, továbbá a XVII Cím, 158-162 cikkekben, valamint a Maastrichti Szerződéssel egyidőben elfogadott 15. számú Jegyzőkönyvben.

közötti fejlettségi különbségek csökkentése. Már az 1970-es évtől kezdődően létezett egy fokozatosan megvalósuló regionális politika, a kohézió az 1990-es évek közepétől kapott politikai jelleget.

Az Agenda 2000 megjelenésével az Európai Bizottság a regionális politika hatékonyabbá tételét javasolta azáltal, hogy az anyagi támogatásokat kiemelt célokra összpontosította. Az anyagi támogatást ma az Európai Regionális Fejlesztési Alap, az Európai Szociális Alap és a Kohéziós Alap biztosítja. A követett célkitűzések a következők:

- Konvergencia – azon államok és régiók konvergenciájának gyorsítása, amelyekben az egy főre eső GDP a közösségi átlag alá esik, a gazdasági fejlődés és a munkahelyek teremtése körülményeinek javítása által.
- Regionális versenyképesség és foglalkoztatás – a régiók versenyképességének, vonzerejének és foglalkoztatásának erősítése
- Európai területi együttműködés – a határokon átnyúló, nemzetek és régiók közötti együttműködés javítása.

A **területi kohézió** kérdéskörének vitája a kilencvenes évek elején kezdődött és az Európai Területfejlesztési Perspektíva elfogadásához vezetett az 1999-es évben. Tovább folytatva ezt az irányt, az Európai Bizottság megerősítette a területi együttműködést az INTERREG program indítványozása, valamint az Európai Területtervezési Megfigyelő Hálózat (ESPON - *European Spatial Planning Observation Network*) 2002. évi létrehozása által.

A 2007 májusában Lipcsében elfogadott Európai Területi Terv<sup>18</sup> és a 2007 novemberében elfogadott Területi Terv Első Cselekvési Programja új erőt adtak a vitának, beazonosítván hat területi prioritást (a regionális innovációs klaszterektől, ökológiai struktúráktól és kulturális erőforrásoktól a települések policentrikus fejlődéséig és új kormányzási formákig). Ugyanakkor, a 2007-es év végén a Bizottság felkérte a tagállamokat egy olyan kérdőív kitöltésére, amely a területi kohézió fogalmának meghatározására és országos szintű alkalmazására vonatkozott.

A területi kohézió a Lisszaboni Szerződés különálló célkitűzését képezi. (A szerződés még nem lépett hatályba.)

A gazdasági fejlődés folyamatának megértése, alkalmazása és tervezése több diszciplína összekapcsolását, valamint képzelőerőt és tudományos szigorot is feltételez. A továbbiakban a policentrikus fejlődés legfontosabb jellemzőit írjuk le, a növekedési pólusokon alapuló fejlesztési modellre jellemző feszültségekből, dilemmákból és referenciákból kiindulva. Ezt követően a policentrikus fejlődés

<sup>18</sup>Az Európai Unió területi terve:[http://www.mie.ro/\\_documente/dezvoltare Teritoriala/amenajarea\\_teritoriului/Agenda\\_teritoriala.pdf](http://www.mie.ro/_documente/dezvoltare_Teritoriala/amenajarea_teritoriului/Agenda_teritoriala.pdf).

---

európai szintű meghatározását járjuk körül, majd a növekedési pólusokon alapuló fejlesztési rendszer összetevő elemeit és előfeltételeit határozzuk meg.

### **Nemzeti konvergencia versus regionális konvergencia, regionális egyenlőtlenségek**

Romániának, az Európai Unió új tagállamaként, de az Unió tagjaként is, mint olyan, egyik célkitűzése a reális konvergencia. A reális konvergenciának két összetevője van: a nemzeti konvergencia és a regionális konvergencia. A két összetevő közötti arbitrázs, országos szinten, az elfogadott modell egyik alapkérdése a fent említett célkitűzés megvalósítása érdekében.

Ebben a kontextusban az Európai Unió szintjén a nemzeti konvergencia jelöli a kevésbé fejlett országok közötti konvergenciát (vagyis a két hullámban csatlakozott tizenkét új tagállam). A regionális konvergencia ebben a kontextusban a kevésbé fejlett régiók közötti konvergenciát jelöli, vagy az Európai Unió átlaga felé, vagy egy adott államon belül az országos átlag felé.

A nemzeti konvergencia-regionális konvergencia viszonya szempontjából, az egyenlőtlenségeknek az új tagállamok okozta csökkenési folyamatáról elmondható, hogy ennek első szakaszában jelentősen nőtt a GDP, ugyanakkor nőttek a regionális egyenlőtlenségek az egy főre eső jövedelem viszonylatában. Ezt a tényt a növekedési pólusok természetes megjelenése magyarázza, amelyek elsősorban az adott államok fővárosaiban, valamint más nagyvárosokban jelentkeztek. Annak ellenére, hogy a gazdasági fejlődéssel párhuzamosan a regionális konvergencia fontosabbá válhat, az egyenlőtlenségek csökkenésének első szakaszait általában a nemzeti és regionális konvergencia közötti arbitrázs jellemzi.<sup>19</sup>

Az Európai Unió kohéziós körét tekintve megállapítható, hogy azokban az államokban a legjelentősebbek a regionális egyenlőtlenségek, amelyek jelentősebb gazdasági növekedést tapasztaltak. A regionális konvergencia egy gyenge országos szintű gazdasági növekedéssel társítható. Így Írországban és Spanyolországban volt a legnagyobb a gazdasági növekedés, de a legjelentősebb regionális egyenlőtlenségek is itt mutatkoztak. Ezzel szemben Görögországban például gyenge gazdasági növekedés volt, de ezt a regionális egyenlőtlenségek csökkenése kísérte.<sup>20</sup>

A régi tagállamokkal szembeni egyenlőtlenségek csökkenésének első szakas-

---

<sup>19</sup> Williamson J. 1965. Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, 1965.

<sup>20</sup> Commission Européenne, *Economie européenne*, no.71, 2001.

szában a nemzeti konvergencia-regionális konvergencia dilemmájának egy lehetséges magyarázatát Kuznets görbéje<sup>21</sup> adhatja. Ez azt jelzi, hogy az egyenlőtlenségek nőnek az eltérések csökkenési folyamatának első szakaszában, majd ezt követően csökkenni kezdenek. Kuznets görbéjének térbeli verzióját Williamson elemezte.<sup>22</sup> Az ő hipotézise szerint azokban az államokban, amelyekben a gazdasági eltérések csökkenésének folyamata zajlik, a regionális egyenlőtlenségek egy „U” alakú görbén rendeződnek el, amely a nemzeti gazdasági növekedési görbe fordítottjaként jelenik meg.

Észrevehető ugyanakkor, hogy azokban az államokban, amelyekben a gazdasági eltérések növekedésének folyamata zajlik, egy bizonyos számú növekedési pólus megjelenése kíséri vagy előzi meg a GDP jelentős növekedését. A tőke és a munkaerő ezen pólusok körüli régiókban tömörülnek, ami a termelékenység és a gazdasági növekedés pozitív dinamikáját eredményezi. Ezek a jelenségek az adott régiók gyorsabb növekedéséhez, és ezáltal a regionális egyenlőtlenségek mélyüléséhez vezetnek. Idővel a növekedési pólusokat tartalmazó régiókban ún. gazdaságtalan hatások jelennek meg, ami a tőke olyan más régiókba való áramlatához vezet, ahol kisebbek a költségek és nagyobb a nyereség. Az új technológiák és a know-how elterjedése folytán a tudás térbeli koncentrációja csökken. Így a termelési tényezők újraelosztása hajlamos csökkenteni a zónák közötti egyenlőtlenségeket. Észrevehető tehát, hogy azok az erők, amelyek lendületet adtak a gazdasági növekedésnek, ugyanazok, amelyek első fázisban hangsúlyozzák, majd pedig csökkentik a regionális egyenlőtlenségeket.

Egy másik jellegzetesség az, hogy az államok az eltérések csökkentésének folyamata során első fázisban az állami beruházásokat a növekedési pólusok felé irányítják. Ezt vagy azért teszik, mert a gazdasági növekedést tartják prioritásnak, vagy amiatt, hogy a felgyorsult növekedést tapasztaló régiókban erős nyomások nehezdednek az infrastruktúrára. A következő fázisban a méltányosság célja kellene elsőbbséget élvezzen, és a befektetések az alacsonyabb gazdasági növekedésű régiók felé kellene irányuljanak.

A regionális és nemzeti konvergenciáról szóló tanulmányában Quah<sup>23</sup> megerősíti ezen jelenségek létét az EU ún. „kohéziós” országaiban. Egy, ugyanezt a tematikát vizsgáló, Spanyolországra vonatkozó tanul-

---

<sup>21</sup> Kuznets S. 1955. Economic growth and Income inequality. *American Economic Review*, no. 65, 1955.

<sup>22</sup> Williamson J. 1965. Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, 1965.

<sup>23</sup> Quah D. 1999. *Models of explicit distribution dynamics*. Commission européenne.

mány<sup>24</sup> arra a következtetésre jut, hogy amennyiben a befektetéseket a méltányosság elvének figyelembevételével hajtották volna végre, a GDP 1,62%-kal alacsonyabb lett volna és a regionális egyenlőtlenségek is, a maguk során, 13,54%-kal kisebbek lettek volna.

Az Európai Bizottság által alkalmazott Lucas-modellben két változat létezik, az elsőben nem létezik regionális politika, míg a második alkalmazza azt.

A modell alapján az első esetre elmondható, hogy minél később következik be a gazdasági emelkedés a jövedelmi különbségek növekedésének köszönhetően, annál nagyobb a gazdasági növekedés rátája (amit Lucas „az utolsónak érkezett jutalmának” nevez), viszont annál hangsúlyosabbak az egyenlőtlenségek is. A második esetben, az elsőként fejlődő régióra, amely a gazdasági fejlődés motorját képezi, pénzdíjakat rónak ki, és a jövedelmeket elosztják a többi régió között. A regionális egyenlőtlenségek kisebbek ebben az esetben, de az összességében vett gazdasági növekedés is kevésbé jelentős. Így a régi tagállamokkal szembeni eltérések csökkenése hosszabb időt vesz igénybe.

Williamson görbájének hipotézisét az Európai Unió területén belüli egyenlőtlenségek magyarázatának vonatkozásában elemezték. Gyakran elemezték a konvergencia-jelenségeket egyrészt államközi szinten, másrészt túlnyomórészt a „régii tagállamokra” alkalmazva. A regionális egyenlőtlenségek tehát a növekedési pólusok számától, méretétől és dinamikájától függnék, továbbá az országos hatóságok által közép- és hosszú távon alkalmazott regionális fejlesztési politikáktól és a GDP növekedési rátájától.

Davies és Hallet<sup>25</sup> tanulmányai szerint Williamson hipotézise regionális és országos szinten egyaránt megmagyarázza a fejlődési mintákat az EU mind a 15 tagállamában.<sup>26</sup> A modell hasznossága azonban súlyozott. A Williamson görbájének növekvő részén levő kapcsolat az említett országok legtöbbszörre érvényes: az államok közötti lemaradások behozásának motorjaként működik néhány növekedési pólus, amely azonban elkerülhetetlen módon a regionális egyenlőtlenségek növekedéséhez vezet. Egy ennél még fontosabb tény az, hogy a Williamson görbájének csökkenő részén levő kapcsolat nem igazolódott be ugyanolyan erősen, ami azt jelenti, hogy a regionális egyenlőtlenségek csökkenése

<sup>24</sup> De la Fuente A. 1996. *On the sources of convergence: a close look at the Spanish regions*. CEPR discussion paper, no. 1543.

<sup>25</sup> Davies, S. M. Hallet 2002. *Interactions between national and regional development*. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Discussion Paper 207.

<sup>26</sup> A 15 állam a következő: Ausztria, Belgium, Dánia, Finnország, Franciaország, Németország, Görögország, Írország, Olaszország, Luxemburg, Nagy-Britannia, Hollandia, Portugália, Spanyolország, Svédország.

a folyamat előrehaladott szakaszaiban nem automatikusan történik, vagy pontosabban, nem bármilyen körülmények között. Ugyanazon tanulmányok szerint a regionális egyenlőtlenségek csökkenése által kiváltott hatás fenntartásában fontos szerepük van az intézményes szereplőknek, ami a régiók megfelelő elkülönítését, a gazdasági döntések meghozatalához szükséges jogi és közigazgatási kapacitásukat, valamint a proaktív regionális politikák kidolgozására és alkalmazására irányuló képességüket illeti.

Annak ellenére, hogy az említett tanulmány a „kohéziós” államokban lejátszódó folyamatokra összpontosít, az új tagállamok számára is releváns. Ezek a földrajzi területeken az egy főre eső GDP jóval az EU-15 átlaga alatt van, és a regionális egyenlőtlenségek sokkal hangsúlyosabbak, mint a régi tagállamokban. Ugyanakkor kevésbé jelentősek az állami beruházások, még akkor is, ha számításba vesszük a rendelkezésükre álló strukturális és kohéziós alapok okozta előnyöket is. A fentiek miatt az országos és közösségi pénzelosztások térbeli eloszlásának módja nagy jelentőséggel bír a hosszú távú fejlesztési stratégiák kidolgozásában és alkalmazásában.

Ebben a kontextusban kulcsfontosságú problémává válik a természetes módon megjelent növekedési pólusok támogatásának stratégiai tervezése, valamint az új növekedési pólusok létesítésének ösztönzése a többi régióban. A fejlesztés szisztematikus megközelítéseinek egyik módja a policentrikus fejlesztés lehet. Ez a jól megalapozott fejlesztési típus lehetővé teszi egyrészt a terület kiegyensúlyozott fejlődését, másrészt a nagyvárosokban megjelenő gazdaságtalanságok elkerülését.

### **A policentrikus fejlődés fogalma az európai zsargonban**

Az Európai Területfejlesztési Perspektíva (ESDP-European Spatial Development Perspective) értelmezésében az európai térség célja egy bizonyos formájú fenntartható területfejlesztés, amely egy transznacionális hálózatok által összekötött, policentrikus városi rendszeren alapszik, és amely a gazdasági növekedési övezetek fejlesztésére összpontosít. Az Európai Területfejlesztési Perspektíva területi politikája a piacra és versenyképességre irányul<sup>27</sup>, ami egy sor gazdasági, társadalmi és környezeti feszültséggel jár együtt, és újabb kérdéseket vet fel a potenciális nyertesekre és vesztesekre nézve.

Az ESDP alapelvei az európai területi kapcsolatok olyan nyelvezetét használja,

---

<sup>27</sup> Jensen, O. B. 1997. *Discourse Analysis and Socio-spatial Transformation Processes: A theoretical framework for analysing spatial planning*, Newcastle upon Tyne, Department of Town and Country Planning, University of Newcastle upon Tyne.

amely a „társadalmi és gazdasági kohézió”, „fenntartható fejlődés” és „kiegyensúlyozott versenyképesség” fogalmi háromszögén alapszik. Az ESDP meglátásában ezeket a célkitűzéseket egy kiegyensúlyozott policentrikus városi rendszer, valamint a városi és a vidéki térségek közötti új megállapodások kialakításával lehet megvalósítani, az infrastruktúrához és tudáshoz való kiegyensúlyozott hozzáférés biztosítása által, valamint a fenntartható fejlesztés, az előrelátó menedzsment, illetve a környezet és a kulturális örökség védelme által.<sup>28</sup>

A fenti kifejezések mindegyikének specifikus jelentése van, de ugyanakkor egy tágabb értelmezést is lehetővé tesznek, hiszen a fejlesztési politika kialakulásával jöttek létre.

Így a „policentrikus városi rendszer” fogalmát az 1990-es években definiálták az Európai Bizottság által készült tanulmányok és jelentések kidolgozásakor. Az *Europa 2000+* kibővítette a „policentricitás és gazdasági fejlődés” társadalmi-területi fogalmat, ami a „policentrikus városi rendszer” fogalom megjelenéséhez vezetett, amely ma a regionális fejlesztés diskurzusának központi tényezője, de ugyanakkor tudományos szempontból homályos és többértelmű.

A policentrikus városi rendszer a városok gazdasági növekedése által okozott társadalmi, környezeti, közlekedési természetű problémákra adott válaszként jelenik meg, bizonyos horizontális integrációk létrehozásával és egyes szakképzések szórásával más közeli városi központok felé. Az ESDP-stratégiák egy új policentrikus európai térség felé irányulnak, amely egyrészt városi hálózatok, másrészt közös fejlesztési forgatókönyvek kialakításához vezetnek a határmenti régiókban. Nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a tényét, hogy a határmenti városok közötti szoros együttműködés nemcsak gazdasági és funkcionális előnyöket hordoz magában, hanem egy olyan Európa-képet is lehetővé tesz, amelyben az országhatárokat eltörli a városok közötti együttműködésen alapuló új politika. Az ESDP hasznos mint fejlesztés-tervezési dokumentum-eszköz, de a használt fogalmaknak szigorúan megalapozottnak, a módszer alkalmazása által kiváltott hatásoknak pedig számszerűsíthetőeknek kell lenniük.<sup>29</sup>

### Növekedési pólusok

**Meghatározás és mechanizmusok:** Az 1950-es években Francois Perroux kidolgozta a növekedési pólusok elméletét. Az elmélet a szektorok vagy a régiók

<sup>28</sup> CSD 1994. *Principles for a European Spatial Development Policy*. Leipzig, CSD, 4 October 1994.

<sup>29</sup> Lásd még: Ole B. Jensen Tim Richardson 2004. *Making European Space, mobility, power and territorial identity*, Routledge.

kiegyensúlyozatlan növekedési elméleteként értelmezhető. Eszerint a növekedés hatásai nem egyenlően jelentkeznek a különböző gazdasági szektorokban, hanem hangsúlyosabbak azon területeken, amelyek a kezdeti fellendülést okozták - azok, amelyek a fejlődés motorját képezik-, ami megmagyarázza a területi egyenlőtlenségek megjelenését.<sup>30</sup>

Az elmélet a kiegyensúlyozatlan növekedés, makroegységek, aszimmetrikus hatások, gazdasági teljesítmény, dominancia hatás fogalmakon alapszik. Az alapgondolat az, hogy a gazdasági élet nemcsak egymástól elszigetelt versengésben levő cégek működését feltételezi, hanem inkább olyan komplex gazdasági egységek létét, amelyek domináns szerepet töltenek be pozíciójuknak és méretüknek köszönhetően. A fenti jelenségnek tulajdoníthatóan egy hierarchikus modell alakul ki, amely gazdasági növekedést eredményez. A növekedési pólusok vagy egységek közvetlen hatása mellett (innováció, befektetések, termelés) másodlagos hatások is léteznek (kiegészítő befektetések), amelyet az alárendelt alegységek váltanak ki. Ennek a mechanizmusnak az alapján megy végbe a kiegyensúlyozatlan növekedési folyamat, amely a kezdeti fellendülést kiváltó tényezők természetétől függ. A növekedési hatások három úton terjednek: árak, áramlások, elvárások.

A növekedési pólus modellje<sup>31</sup> és ennek térbeli megnyilvánulása<sup>32</sup> Schumpeter (1934) egyes elméleteit tükrözik, megmutatván, hogyan öntik a gazdasági kapcsolatok olyan polarizált struktúrák formáját, amelyek megkönnyítik a pénzügyi tranzakciókat. Ebben a kontextusban a nagyobb cégek által hozott döntések jelentős pénzügyi kihatással rendelkeznek a többi cég viselkedésére, a növekedési pólus szereplőire, figyelembe véve a vásárló-szállító viszonyt. Így számos cég nem cselekedhet saját érdekeinek megfelelően, és az egyéni vállalkozások szintjén az innováció jelentéktelenné válhat. A cégek ezen innovációs viselkedése csak azokban a pillanatokban érezhető, amikor ez egybevágh az ugyanazon pénzügyi rendszerben levő nagyobb cégek viselkedésével. Ezen struktúrák hatékony működése a növekedési pólus fejlődéséhez vezet.

Egy másik megközelítés szerint, amely Chinitz<sup>33</sup> vagy Durantón és Puga<sup>34</sup> modelljén alapszik, a változatos iparral és sokféle gazdasági szereplővel (a kis és

<sup>30</sup> D. Jula - N. Jula - D. Ailenei - A. Gârboveanu 1999. *Economia dezvoltării, Teoria dezvoltării probleme naționale dimensiuni regionale*. Editura Viitorul Românesc, București.

<sup>31</sup> Perroux, F. 1951. *L'économie du XX<sup>ème</sup> siècle*. Paris: Presses Universitaires de France.

<sup>32</sup> Boudeville, J. R. 1966. *Problems of Regional Planning*, Edinburgh: Edinburgh University Press.

<sup>33</sup> Chinitz, B. 1961. Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh, *American Economic Review*, 51, 1961, 279-89.

<sup>34</sup> Durantón, G. D. Puga 2001. Nursery cities: urban diversity, process innovation, and the life cycle of products. *American Economic Review*, 91(5), 2001, 145-477.



közepes méretű vállalkozásoktól a nagy vállalkozásokig) rendelkező városok minden gazdasági szereplő számára eredményes fejlődési és növekedési „inkubátorok”, amelyek lehetővé teszik a szolgáltatásokat a kis cégek számára is. Ebből az érvelésből kiindulva, a cégek méretétől függő elosztás kritikus a magas innovációs szint elérésére.

Tehát mind a növekedési pólus modell, mind az inkubátor modell az innováció szempontjából lényegesnek tartja a földrajzi közelséget, de míg az első a nagy cégek kulcsszerepére fekteti a hangsúlyt, a második a szektorális sokszínűségnek tulajdonít nagyobb jelentőséget.

A porteri „ipari klaszter” modell és a schumpeteri „innovációs klaszter” fogalom is szorosan összefügg Perroux növekedési pólusokon alapuló modelljével, az urbanizált gazdaság szükségessége szempontjából. Gyakorlatilag az egy póluson belüli növekedési hatás sokszorosítása érdekében meg kell határozni a városi központ szintjén azokat a kulcsfontosságú szektorokat, amelyek a legfejlettebb érdekkapcsolatokat mutatják a fogyasztók és szállítók között, majd ezeket támogatni kell további erősödésük céljából.

Meg kell említenünk a fent bemutatott modell veszélyeit is. Bebizonyították például, hogy egy régió ipari koncentrációi a termelési ciklus bizonyos fázisaiban versenybeli hátrányokkal járhat a cégek számára. Ugyanakkor a régiók közötti jövedelemelosztási egyenlőtlenségek elsimíthatóak bizonyos iparágaknak a központból a perifériára való áthelyezésével.

### **A növekedési pólusok elmélete és a regionális fejlődés közötti összefüggés**

A növekedési pólusok elmélete vitát és tárgyalást generált és számos kutatás tárgya lett közvetlenül a megjelenése utáni időszakban. Ami a regionális fejlődés elméletének alkalmazását illeti, néhány pontosítást kell tennünk (N. Vanhove<sup>35</sup>):

- A periférikus régiókban a regionális intézkedéseket egy pár központba kell összpontosítani, és figyelembe kell venni a pólus méretét;
- A pólus fejlődése nem alapulhat kizárólag a cégek közötti kapcsolatokon, a gazdasági-társadalmi környezetnek is fontos szerepe van;
- Bár a szektorok közötti kapcsolatok fontosak, ez nem lehet az egyetlen kiindulópont, hiszen például egy kikötő, egy nagy ipari projekt, egy egyetem el tud indítani egy polarizációs folyamatot.

Figyelembe kell vennünk egy régió fejlődésének az előnyeit is. Hogyha egy problémás elszigetelt zónának nincs egy legalább 50 000 fős központja és minimális ellátottsága, továbbá ha nincs helyi kezdeményezés és egy jó gazdasági struktúra, vagy ha a fejlődés magas költségeket feltételez, a megoldást a régió kívül kell

<sup>35</sup>

Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

keresni.<sup>36</sup> A növekedési pólusok elmélete nemcsak a fejletlen zónák fejlesztésének stratégiai fogalma, hanem a nagyon nagy központok növekedésének visszaszorítására is alkalmazható. A nagyon nagy központok esetében olyan nemkívánatos hatások is megjelenhetnek, mint a migráció, munkanélküliség, valamint a gazdasági hanyatlás az adott központtal határos területeken. Ebből a célból, a franciaországi nagyvárosi egyensúlypolitikák és a nyomás alatt levő növekedési központok szerepe, mint fogadó és újraelosztó központok (K. Allen<sup>37</sup> terminológiájában) tekinthetők lehetséges megoldásoknak.

**A növekedési pólus optimális mérete.** N. Hansen<sup>38</sup> arra a következtetésre jutott, hogy a fejletlen régiókban a 100 000-250 000 fős városok rendelkeznek legtöbb eséllyel a regionális fejlődésre. A szerző úgy véli, hogy elsőbbséget kellene élvezniük a gyorsabban fejlődő központoknak, mivel ezeknek nagyobb kapacitásuk van az új munkahelyek teremtésére. A kevesebb lakossal (50 vagy 30 ezer) rendelkező központok fejlődésének feltétele az illető pólusokban létező iparágak összekapcsolása. Ez egyrészt egymástól függő cégcsoportok szimultán fejlődését feltételezi a központban, másrészt a komplexum tervezését elegendő megfelelő méretű céggel, a méretgazdaságok fejlődése érdekében, hogy ezek a régiókn kívül is versenyképesek legyenek. Ezen komplexumok tervezése és végrehajtása nem könnyű, de az általuk eredményezett haszon nagyon nagy lehet.<sup>39</sup>

Megállapították viszont azt a tényt, hogy kockázatos és nehéz vállalkozás egy viszonylag kis városban növekedési pólust létrehozni. Egy nagy település szükségességét a következő tényezők támasztják alá:

- az infrastruktúra egyre kifinomultabbá és egységesebbé válik;
- az iparágak egyre inkább szakosodtak és egyre kevésbé integráltak vertikálisan, egyre nagyobb a kereslet a szolgáltatások és más szállítók iránt;
- a jövőben nőni fog az elmaradott régiók fejlődésének biztosítására vonatkozó szükség, és ez csak úgy lehetséges, ha a nagyvárosok pozitív aspektusait ösztönzik az elmaradott régiókban;

<sup>36</sup> Klaassen, L. H. 1987. *Growth Poles. An Economic View*. In: Vanhove, N.: *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.3.

<sup>37</sup> Allen, K.: *Growth centres and growth centre policy*. In Warne, E. J. D. 1971 (ed.): *Regional Policy in Efta*, Geneva. In: Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*. Ashbury.

<sup>38</sup> Hansen, N.: *Efficient regional resource allocation and growth centre policy*. Paelnick, J. H. P. 1970 (ed.): *Programming for Europe's Collective Needs*, Amsterdam. In: Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

<sup>39</sup> Allen, K.: *Growth centres and growth centre policy*. In Warne, E. J. D. (ed.) 1971. *Regional Policy in Efta*, Geneva. In: Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European*

– a közelség fontos lakhatási tényező marad.

Jelen tanulmányunkban általános leírást nyújtottunk, kontextualizáltuk a regionális fejlődés elméleti és általános gyakorlati vonatkozásait, modelljeit, továbbá a növekedési pólusok elméleti megközelítéseit leltároztuk fel. Bővebb, az Európai Unió egyes tagállamaira vonatkozó bemutatás és elemzés, a EU-ban fellelhető gyakorlati modellek, valamint a romániai kontextus elemzése egy következő tanulmányunk tárgyát képezi majd.

**Kulcsszavak:** gazdasági fejlődés, policentrikus fejlődés, növekedési pólusok.

### Irodalomjegyzék

Agenda teritorială a Uniunii Europene,  
[http://www.mie.ro/\\_documente/dezvoltare\\_teritoriala/amenajarea\\_teritoriului/Agenda\\_teritoriala.pdf](http://www.mie.ro/_documente/dezvoltare_teritoriala/amenajarea_teritoriului/Agenda_teritoriala.pdf)

Alasia, A., *Alternative measures of Territorial Disparity: An Application to Canada*, OECD, Public Governance and territorial development directorate, Territorial Development Policy Committee, Working Party on Territorial Indicators, 2002.

Allen, K. Growth centres and growth centre policy. In Warne, E. J. D. 1971 (ed.): *Regional Policy in Efta*, Geneva. In: Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

Atalik, G. 1990. *Some effects of regional differentiation on integration in the European Community*. Papers of the Regional Science Association, vol. 69.

Benko, G. 1998. *La science régionale*, PUF, Paris.

Benedek, J. 2004. *Amenajarea teritoriului și dezvoltarea regională*. Presa Universitară Clujeană.

Boisier, S. 1981. Growth Poles: Are They Dead? In B. Prantilla (ed.), *National Development and Regional Policy* (Nagoya, Japan: United Nations Centre for Regional Development).

Boudeville, J. R. 1966. *Problems of Regional Planning*, Edinburgh: Edinburgh University Press.

Carrol C. The Lucas Growth Model,  
<http://econ.jhu.edu/people/ccarroll/public/lecturenotes/Growth/LucasGrowth.pdf>

Carta Verde 1997. *Politica de dezvoltare regională în România*, Guvernul României și Comisia Europeană.

Cattan, N. 2002. *Redefining territories: functional regions*, Territorial Development Service. Territorial Development Service Committee, OECD.

Chinitz, B. 1961. Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh. *American Economic Review*, 51, 27989, 1961.

Commission Européenne, *Economie européenne*, no. 71, 2001.

Cojanu, V. (Coordonator) 2004. *Cerințe specifice ale gestionării instrumentelor structurale și implicațiile pentru România*. Institutul European din România

---

De la Fuente A. 1996. *On the sources of convergence: a close look at the Spanish regions*. CEPR discussion paper, no. 1543.

Duranton, G. D. Puga 2001. Nursery cities: urban diversity, process innovation, and the life cycle of products. *American Economic Review*, 91(5), 145477, 2001.

European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament and the Council: *Fifth progress report on economic and social cohesion Growing regions, growing Europe COM(2008) 371*, 18 June 2008.

Fawcett, L. 2004. Exploring regional domains: a comparative history of regionalism. *International Affairs* vol. 80, no. 3, 2004.

Fitjar, R. D. 2006. Building Regions on Economic Success: Prosperity and Regionalism in Rogaland. *Scandinavian Political Studies*, Vol. 29, No. 4, 2006.

Găitan, G. 2006. *Cadrul conceptual, legislativ și instituțional pentru amenajarea teritoriului și dezvoltarea regională în România*. Urbanproiect.

Hansen, N. Efficient regional resource allocation and growth centre policy. Paelnick, J. H. P. (ed.) 1970. *Programming for Europe's Collective Needs*, Amsterdam. In Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

Hosseini, Hamid 2003. Why development is more complex than growth: clarifying some confusions. *Review of Social Economy*, Volume 61, Issue 1st March 2003.

Jula, D. Jula, N. Ailenei, D. Gârbovean, A. 1999. *Economia dezvoltării*, Teoria dezvoltării probleme naționale dimensiuni regionale. Editura Viitorul Românesc, București.

Jensen, O. B Richardson T. 2004. *Making European Space*, mobility, power and territorial identity. Routledge.

Jensen, O. B. 1997. *Discourse Analysis and Socio-spatial Transformation Processes*. A theoretical framework for analysing spatial planning, Newcastle upon Tyne, Department of Town and Country Planning, University of Newcastle upon Tyne

Ole B. Jensen – Tim Richardson 2004. *Making European Space, mobility, power and territorial identity*. Routledge.

Klaassen, L, H. 1987. Growth Poles. An Economic View. In: Vanhove, N., *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

Klaren, F. Peter - Bossert, J. Thomas 1986. *Promise of Development: Theories of Change in Latin America*. WestviewPoint.

Kuznets S. 1955. Economic growth and Income inequality. *American Economic Review*, no. 65, 1955.

Lengyel, I. Rechnitzer, J. 2004. *Regionális gazdaságtan*. Dialóg-Campus

Lucas R. E. 2000. Some macroeconomics for the 21st century. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 1, 2000.

Meyer, H. Hochet C. 2002. *Territorial indicators of socio-economic patterns and dynamics*. OECD, 2002.

OECD secretariat, *Geographic concentration and territorial disparity in OECD countries*, Public Governance and territorial development directorate, Territorial Development Policy Committee, Working Party on Territorial Indicators, 2003.

---

Perroux, F. 1955/1971. Note on the concept of growth poles. In: Livingstone, T. (ed.): *Economic Policy for Development: Selected Readings*. Harmondsworth, Penguin

Perroux, F. 1950. Economic space: theory and applications. *Quarterly Journal of Economics*, 64, 1950.

Perroux, F. 1965. *Note sur la Notion de Pôle de Croissance*, L'Economie du XX Siècle, Paris: PUF.

Perroux, F. 1951. *L' économie du XX ème siècle*, Paris: Presses Universitaires de France.

Quah D. 1999. *Models of explicit distribution dynamics*. Commission européenne

Spiezia, V. 2004. *Mesurer les économies régionales*. Cahiers statistiques, OECD

Vanhove, N. 1987. *Regional Policy: A European Approach*, Ashbury.

Williamson J. 1965. *Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns*. Economic Development and Cultural Change, vol. 13, 1965.

---

---

## A válságkezelés emberi erőforrás- és tudásmenedzselési szempontjai

FODOR PÉTER – POÓR JÓZSEF

---

### Válságelméletek

#### Korábbi válságok rövid története

Ahhoz, hogy a jelenlegi pénzügyi és világgazdasági válságot jobban megértsük, röviden foglalkoznunk kell a krízisek alapvető jellemzőivel, szabályszerűségeivel és a korábbi események történetével. Hamvas Béla (1983. 10) írta: „S így, mielőtt el lehetne kezdeni beszélni a krízis valódi természetéről, fel kell tenni a kérdést: lehet-e szó egyáltalán krízisről? [...] A világ minden időben kedvezett az olyan gondolatoknak, amelyek rémületet keltenek. Az emberek, különösen a tömegek szeretnek rettegni. [...] De mi ebben a reális? Van-e egyáltalán krízis? Nem örökké meglévő valami ez? Mindig krízis van.”

Valóban. A válság fogalma és megjelenése a közgondolkodásban nem új keletű dolog. Az apokaliptikus hangulat már korán, az ókori civilizációknál felfedezhető, megjelenik Laocénál, Buddhánál vagy Hérakleitosznál. A legelső között említhetjük a bibliai József jóvendölését is, az egyiptomiaknak szóló, 7 éves ciklusokra, bő és rossz termésre vonatkozó jóslatát. Érdekes, hogy ez a megfigyelés később visszaköszön Juglar 7-13 éves középtávú ciklusában. Valóban létezik egyfajta szabályszerűsíthető változás a gazdasági-társadalmi történésekben?

A tőkés, kapitalista rendszer kibontakozása és a rendszeres adatszolgáltatások lehetővé tették, hogy a kérdést közgazdasági-statisztikai szempontból is vizsgáljuk és alátámasszuk. Az elméletek azt mutatják, hogy különböző időtávú, rendszerszerű elemek figyelhetőek meg a válságokban. A periodicitására vonatkozó legfontosabb közgazdasági elméleteket, szabályszerűségeket a következőkben foglaljuk össze.

Kitchin (2009) 35 éves ciklusokat azonosított a gazdaságban, ami legfőképpen a vállalatok készletezéséhez és leltárához köthető és ebben az időszakban okoz hullámzást a gazdasági teljesítményekben. Ez a kutatás az USA és az Egyesült Királyság pénzügyi intézményei által 1890 és 1922 között közzétett statisztikai adatokra támaszkodott. Joseph A. Schumpeter (1954) használja fel később ezt a munkát tanulmányaiban, és bizonyítást nyert, hogy a Kitchin-féle elmélet a mai napig megállja a helyét például a Dow Jones tőzsdeindex elemzésekor.

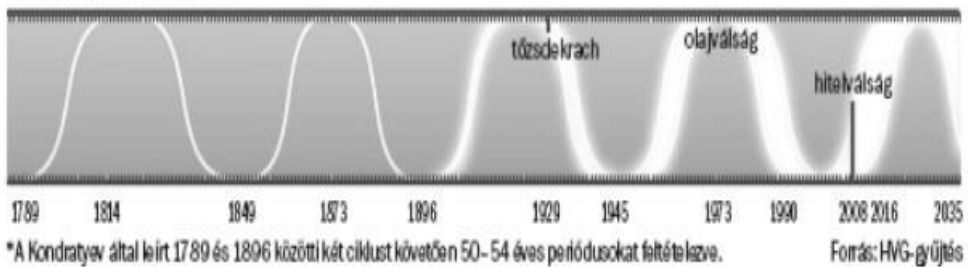
Juglar kutatásai már egy hosszabb távon kibontakozó rendszerre hívják fel a figyelmet. A leginkább az ágazatokhoz kapcsolódó, az állandó befektetési ciklusokon alapuló elmélet 7-11 éves periódusokat különböztet meg. Ennek a hullámnak az alját

---

túltermelési válságok, illetve pénzügyi válságok jelzik. Jól látható ennek a ciklusnak a periodicitása a jelenlegi és pl. a korábbi orosz pénzügyi válságból kiinduló tőzsdei esések kapcsán. Mivel a vállalati nagy-, infrastrukturális beruházások megtérülése is ezen a távon érzékelhető, Juglar ciklusait szorosan össze lehet kapcsolni Kuznets 15-20 éves építési ciklus elméletével is.

Az egyik legnagyobb érdeklődést kapott teória a Kondratyev (1989. 291) féle hosszú ciklusok logikája. Kondratyev az 1920-ban megírt, de az 1929-es válságig mellőzött elmélete 45-60 éves periódusokat azonosít (1. ábra). Külön a felszálló ágaknak is és a leszálló ágaknak is megvannak az ismétlődő sajátosságai. Az emelkedő hullámok kezdete előtt jelentős változások figyelhetők meg a gazdasági feltételekben. A termelés és a csere technikájának mélyreható változásai jelennek meg, elszaporodnak a technikai felfedezések alkalmazásai, új pénzforgalmi technikákat vezetnek be. A fellendülés szakaszában nagyobb számban fordulnak elő társadalmi megrázkódtatások, háborúk, feszültségek. A leszálló időszakokban az agráröllő kinyílik, a mezőgazdaság hosszú depressziója figyelhető meg.

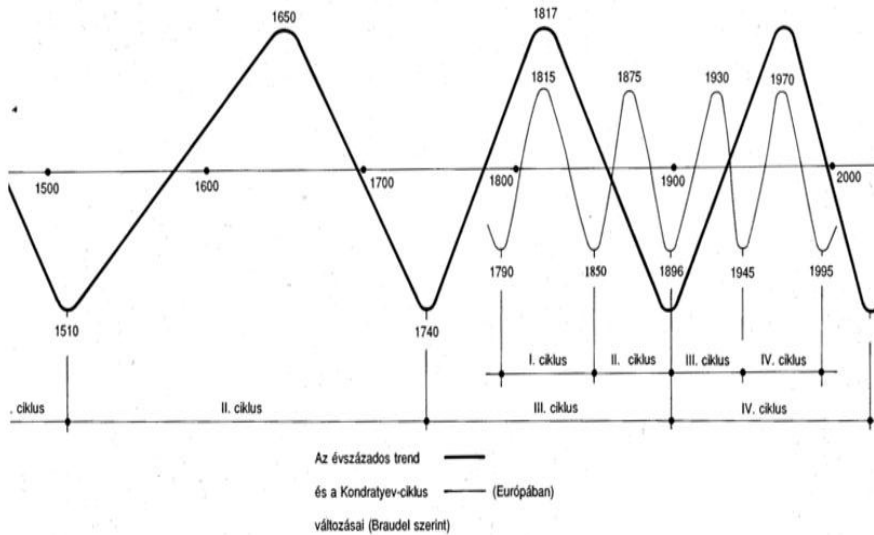
### Kondratyev-ciklusok\*



1. ábra. Kondratyev-ciklusok

*Forrás: Schweitzer András: A gazdasági ciklusok - van-e párhuzam az 1929-es válsággal? HVG, 2008. 44. szám*

A Kondratyev-ciklusnál is nagyobb időperiódust ölel át az ún. évszázados, szekuláris trend ciklus. A fent leírt különböző időtartamú ciklusok egymásra hatásait a fizikában ismert hullámmozgások analógiájában - erősítik vagy gyengítik, attól függően, hogy ellentétes vagy azonos irányú hullámmozgások találkoznak (2. ábra). Már Kondratyev eredeti munkájában megállapítja, hogy a középciklusok (Juglar) a nagyokra fűződnek fel. A leszálló ágban hosszú mélydepressziós periódusok figyelhetők meg a Juglar-ciklusban, míg a K-hullámok felszálló ágában hosszabb, erősebb pozitívumot mutat a Juglar-ciklus pozitív ága.



2. ábra. A Kondratyev-ciklusok és az évszázados trend egymást erősítő és gyengítő hatása

*Forrás: Kehl D. Sipos B. 2009. A bőr és a különböző bőrtermékek termelői árainak hosszú távú tendenciái az Amerikai Egyesült Államokban I. rész. <http://www.bimeo.hu/bor-cipo/2007/070101.htm> 2009.02.02.*

Az elméleti megközelítések után érdemes néhány gondolat erejéig a korábbi válságokat megnézni. Minden esetben ott erősödnek fel a különböző ciklusok hatásai, amikor két görbe azonos irányban erősíti egymást. Így volt ez 1816-1817-ben, amikor a Kondratyev-hullám tetőpontja (a háborús konjunktúra vége) és egy 1740 óta tartó felfelé ívelő szekuláris trend csúcsa találkozott (Szegő 2008). Ez a K-hullám, negatív tendencia 1848 körül ért véget, a különböző földrajzi területeken különböző időpontban. 1873 után 1929-ben találkozik a Juglar- és Kondratyev-ciklus, egy világméretű válság formájában.

Az Amerikából kiinduló túltermelési és pénzügyi válság négy évig húzódott. A háború utáni európai újjáépítésben nagy szerepe volt az amerikai hiteleknek. Ez elsősorban tőkemozgás formájában valósult meg, az amerikai befektetők európai állampapírokat vásároltak. Ez a forrás 1929-re azonban elapadt, hiszen a befektetők a



tőzsde nagyobb emelkedése révén oda fektették pénzüket. Likviditási gondok jelentkeztek Európában. A korábbi erős konjunktúra miatt a belső piacok erősödtek Észak-Amerikában, forrásbevonás miatt nőtt a részvénykibocsátás, spekulációs rések jelentek meg. Időközben az amerikai reálgazdaságban azonban problémák mutatkoztak, az autógyárak eladásai csökkentek, elbocsátások kezdődtek. A gyors tőzsdei árfolyamcsökkenés miatt a bankok nem tudták kielégíteni a készpénzigényt, likviditási gondok léptek fel. Ennek orvoslására a kintlévőségeket próbálták visszahívni, ez azonban a beruházások visszaesését eredményezte. Időközben az árutőzsdére is kiterjedt az árfolyamok csökkenése. A bankok likviditásának helyreállításával, központi állampapír vásárlásával a kormányok nem tudták a válságot felszámolni. Az 1931-ben Európából, Bécsből meginduló bankcsődök újabb problémákat okoztak. Általánosságban elmondható, hogy a válság Európában eltérő sajátosságokkal zajlott le. Amíg Nyugat-Európában jellemzően a pénzforgalmi és pénzügyi válságról beszélhetünk, addig Kelet-Európában agrár- és értékesítési válságról volt szó (Kaposi 1997).

Magyarországon, az első világháború utáni új földrajzi helyzet miatt, nagy volt a külpiaci ráutaltság és elégtelen volt a belső kereslet. Az ország nagyban függött a nemzetközi konjunktúrától. A korábbi bécsi kapcsolatok helyébe nemzetközi kölcsönök léptek, magas volt az ország eladósodottsága, egyre távolabbi pénzpiacokkal és egyre összetettebb módon fonódtunk össze. A mezőgazdaságban fokozatosan nyílt ki az agráröllő, romlott a cserearány. A magas termelési költségek és a nemzetközi szinten megjelenő protekcionizmus miatt eladhatatlan termékek és nagy veszteségek halmozódtak fel a szektorban. A korábbi export töredékére esett vissza. A nagyarányú eladósodottság a megkezdett gépesítés, modernizálás elakadását jelentette. Amíg a mezőgazdaságban az árak, addig az iparban a termelés esett. Három év alatt 25%-kal csökkent az ipari foglalkoztatottak száma és 35%-kal a termelési érték. A háborús készülődés gerjesztette konjunktúra a német ráutaltság és a bilaterális szerződések miatt csak részben jelentett megoldást. Az állami beavatkozás gazdaságvédelmi rendszer kiépítésében (klíring és vámok), valamint majd 650-700 millió pengő agrártámogatásban jelent meg (Honvári 2001).

Mivel a válság más és más jegeket mutatott országoként, a kezelési módok is eltérőek voltak. Közép-Európában jellemző volt a kötött devizagazdálkodás bevezetése, az arany és a deviza kiáramlásának megszüntetése. A legtöbb országban megjelent a belső piac védelme vámokkal, behozatali korlátozásokkal. Amíg az importot csökkenteni próbálták, addig a túltermelés miatt az exportot (adott esetben burkolt) valutaleértékeléssel próbálták ösztönözni. Az agrárium átalakulását beruházásösztönzéssel motiválták. Látható, hogy a szabad piac helyébe az államhatalom kényszerű beavatkozása lép. Ennek ékes bizonyítéka pl. a New Deal is.

Az 1929-1933-as válságnál talán még érdekesebb a hetvenes évek olajválsága. „Itt nemcsak a Juglarok egyike esett egybe valamilyen hosszabb ciklussal, hanem egy Kondratyev és egy évszázados periódus is egymásra torlódott.” (Szegő 2008).

### **Napjaink**

#### **„Fejőstehén” nélkül nem megy**

Hugh Courtney (2001), a Maryland Egyetem Üzleti Karának dékánja, aki 2001. szeptember 11. után nagy figyelmet felkeltő könyvet jelentetett meg *A stratégiaalkotás bizonytalan körülményei között - avagy előretétekintés 2020-ig* címmel. A szerző úgy véli, hogy a cégeknek fel kell készülniük arra, hogy nagyon alaposan és több oldalról is elemezzék a pénzügyi helyzetüket. Javasolja, hogy folyamatosan elemezzék a piaci lehetőségeiket és versenytársaik lépéseit. Az idézett szerző szerint napjaink bizonytalan helyzetében azok a cégek lesznek könnyebb helyzetben, amelyek rendelkeznek számos ún. fejőstehén (cash cow) jellegű termékkel és szolgáltatásokkal. A fejlődő világ (Kína, India, Oroszország stb.) cégei közül azok a vállalatok lesznek kedvező helyzetben, amelyek pénzügyi mérlege stabil és amelyeknek viszonylag olcsó a finanszírozásuk. A nálunk is ismert indiai Tata cég szerint azért lesz kedvezőbb helyzetben, mivel nyugati versenytársai jelentős cégrekonstrukcióra kényszerülnek, vagy bizonyos területeken meg is szüntetik üzleti jelenlétüket. Így ez a cég valószínűleg meg tudja őrizni a korábban megszerzett pozícióit és benyomulhat versenytársai által feladott területekre.

#### **Sok a bizonytalan kimenet**

L. Bryan (2008) úgy véli, hogy minden cég stratégiai elemzőjének az első fontos teendője, hogy megfogalmazza a következő két egyszerű kérdést: Mit is tudunk a mostani helyzetről?, illetve: Mit nem tudunk? A kérdésekre a szerző a következőket válaszolja:

- Az egész világgazdaságra jellemző tendencia, hogy a pénzügyi szektor nem dolgozik megfelelően.
  - A különböző kormányok jelentős erőfeszítéseket tettek és tesznek a válság következményeinek mérséklésére, de annak hatásai ma még egyáltalán nem ismertek. Hosszú időnek kell majd eltelni, hogy tisztán lássuk a kormányzati beavatkozások hatásait.
  - Az is egyértelműnek látszik, hogy a globális pénzügyi piac nagyon meggyengült és hiányoznak a hatékony koordinációs és ellenőrző mechanizmusai. A globális szabályozás helyett erősödni fog a nacionalizmus és a pesszimizmus a gazdasági élet szereplői körében.
  - A kormányzati szerepvállalás növekedése nyomán feltehetően meg fogják emelni az adókat, valamint erősödni fog az államok szabályozó szerepe.
-

- Lealkonyulóban van az olcsó hitel korszaka, ami miatt át kell tekinteni a tervek súlypontjait, és ahol túlzottnak mutatkozik, vissza kell fogni a korábban kidolgozott elképzeléseket.
- Új üzleti modellre van szükség ebben a helyzetben. A jelzett szerző véleménye szerint a merev és a nagy hitelekre épülő menedzsment korszaka leáldozóban van. Jelentős cégrekonstrukciók válnak szükségessé. Egy legújabb felmérés szerint az amerikai cégek 54 százaléka tervez ilyen lépést.

### Lehetséges forgatókönyvek

A korábban már idézett szerző, L. Bryen, négy különböző forgatókönyv szerint képzeli el a világgazdaság jövőjét. Az 1. táblázatban leírt modell számos helyen elnagyolt, de a stratégiaalkotóknak jó fogódzót szolgálhat.

1. táblázat. Lehetséges forgatókönyvek a világgazdaság jövőjére

<p><b>1. forgatókönyv: Erőteljes javulás a világgazdaság egészében</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rövid időn belül a recesszió javulásba megy át</li> <li>▪ Hatékony kormányzati szabályozás</li> <li>▪ Tőkemegújítás költségei mérséklődnek</li> <li>▪ Erőteljes bizalom a gazdaság szereplői között</li> </ul>	<p><b>2. forgatókönyv: Mérsékelt javulás világgazdaság</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1-1,5 éven belül várható javulás</li> <li>▪ Mérsékelt sikeres kormányzati szabályozás</li> <li>▪ Néhány országban jelentős javulás lesz tapasztalható</li> <li>▪ Növekszik a gazdaság szereplői között a bizalom</li> </ul>
<p><b>4. forgatókönyv: Globális nagy recesszió a világgazdaságban</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Legalább 5 évig eltartó recesszió</li> <li>▪ Minden földrajzi zónában jelentős lesz a visszaesés</li> <li>▪ Nagyon erős védekező és nacionalista magatartás várható a világ az országai között</li> </ul>	<p><b>3. forgatókönyv: Mérsékelt világgazdasági recesszió</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1-2 évig tart a recesszió</li> <li>▪ Merev kormányzati szabályozás lesz jellemző</li> <li>▪ Közepes védekező és nacionalista magatartás lesz a jellemző az országok között</li> </ul>

*Forrás: Bryan, L. 2008. Leading through uncertainty. TheMcKinseyQuarterly, December. [Http://www.mckinseyquarterly.com](http://www.mckinseyquarterly.com)*

A korábbi válságoktól sokban különbözik a mostani. Ez a krízis nagyon gyorsan kiter-

jedt a világ minden országára, és nagyon közel vagyunk akár a globális összeomláshoz is. A vállalatok piaci beszűkülnek, az eladások csökkenek. Ilyen helyzetben különböző megoldási javaslatok látnak napvilágot nemzetközi, országos és vállalati szinteken. Sokan a korábbi depressziós időszakokhoz és azok megoldásaihoz hasonlítják a jelenlegi helyzetet, azonban azóta komoly változások történtek. Az egyik legfontosabb különbség a nemzetgazdaságok berendezkedésében ment végbe. A korábbi (pl. 1929-33-as) válságokhoz képest a szolgáltató szektor részaránya jelentősen megnőtt, míg a mezőgazdaság és az ipar részaránya csökkent. Ez azt jelenti, hogy egy olyan szektor erősödött meg, ahol az „anyagilag folyamatokban való kicsapódás másodlagos”, de a foglalkoztatás jelentős. A termelő tőke itt a munkába beágyazottan, a munkavállalók fejében található meg (Sveiby 2001). Ezért úgy gondoljuk, hogy a válság kezelésének vállalati módszerei nem követhetik a korábbi sémákat. A régi recessziós foratókönyvek nem működhetnek. Ez részben a válság jellegéből is következik. Különösképpen igaz ez a megállapítás azokra a szervezetekre, ahol az immateriális javak szerepe hangsúlyozott, ahol a termelés nem a megfogható vagyontárgyakhoz, hanem a tudáshoz kötött, beleértve az állami szektort is (Vajkai 2008).

### **A tudás szerepe a válság idején**

#### **Elbocsátások - vagyronvesztés**

A napi sajtóban (Hámori 2008) rendre látnak napvilágot a vállalatok válságkezeléshez kapcsolódó megoldásai, ami legtöbbször a munkaidő csökkentésében vagy elbocsátások formájában jelenik meg. Nyilvánvalóan ez a legtöbbször kényszermegoldás, a fizetésképtelenség és csőd elkerülése érdekében. Az alkalmazottak elküldésének azonban a rövid távú túlélés mellett a hosszú távú problémái is felmerülnek.

A tudásmenedzsment egyik alapvető feltevése, hogy az input oldalon egyre erősödő szerepe van az információnak és a humán tőkének. A vállalatok értékének nagy része a humán tőkéből, az emberek fejében rejlő tudásból fakad, és ez az a tényező, ami kulcsfontosságú a versenyképesség és a magas vállalati teljesítmény esetében.

A válságban azonban a cégek nem fordítanak kellő figyelmet a tudás (és ezzel a hordozójának) megtartására. A legtöbbször fűnyíró elven érvényesítik a költségcsökkentést, a legnagyobb költségtényezőt, a béren próbálnak spórolni. Ez azonban csak korlátozottan lehet hatékony. Boda (2006) gondolatmenete segít megérteni ennek hátterét. Amikor költségekről beszélünk, akkor erőforrást áldozunk

---

---

a hozamért. Aki ebben csak az erőforrás-felhasználást látja, az mindenáron költségcsökkentést próbál elérni. Ez a megközelítés azonban téves lehet. A költségek nem a beruházáskor, hanem a működtetéskor keletkeznek. A költségeket két csoportba sorolhatjuk, a működési és a kapacitás (az eszköz állagának fenntartása megóvása) költségekre. A hozamot az eszköz termeli, aminek a működéséhez költségeket kell hozzárendelni. A tudásalapú vállalatokban - tisztán tudásalapú vállalat van, de tisztán nem tudásalapú már nincs - mint ahogy azt az előbbieken taglaltuk, a humán tőke az az eszköz, ami a leginkább termelő. Az emberi erőforrás különleges jószág, hiszen a beruházási értéke alacsony (nem kell megvenni), azonban a működtetése viszonylag költséges. „Nem lehet hatékony az a költséggazdálkodás, mely a hozamok és a költségek között közvetlenül optimalizál (...) csak az tud a költségekkel hatékonyan gazdálkodni, aki a hozam érdekében a leghatékonyabb eszközöket veti be, illetve aki azokat a leghatékonyabban működteti” (Boda 2006. 27). Az elbocsátás ebben az analógiában a selejtezésnek feleltethető meg. Ez csak abban az esetben lehet célravezető, ha nem tudja a beruházás megtérülésének megfelelő (a humán tényező esetében szinte nulla) és működési költségeit meghaladó hozamot generálni. Az általános leépítés azonban semmiképpen sem lehet helyes megoldás.

Rumelt (2008. 4) véleménye is az alkalmazottak és a szakmai közösségek megőrzésére hívja fel a figyelmet: „koncentrálj az alkalmazottakra és a szakmai közösségekre a nehéz időkben. Többszörösen meg fog térülni a válság után az embereknek nyújtott segítség és az alkalmazottakkal ápolott jó kapcsolatok.”

A szervezet a válsághoz kapcsolódó elbocsátásokkor véleményünk szerint a tudásából a következő elemeket veszítheti el:

- A humán tőke, egyéni kompetencia, a munkatársak egyéni tudása és szakértelme és az ahhoz kapcsolódó szinergiák területén a legnagyobb a veszteség.
- A külső szervezetek (ügyfél-tőke) bizonyos részét, amely az egyes személyek kapcsolati hálójából fakad. A kodifikált elemek, mint a védjegyek, a márkanév és az arculat, kisebb deficitet szenvednek el.
- A vállalat vélhetően a strukturális tőkéből veszíti a legkevésbé, hiszen a folyamatok és a struktúrák a legkevésbé a „fejekhez”, az emberi erőforrásokhoz kötöttek.

### **Tudásmenedzsment - a sikerbe való hosszú távú befektetés**

A tudás és annak megosztása a gyorsan változó környezetben, a kiszámíthatatlanság miatt, az egyik legfontosabb szervezeti potenciállá válik, hiszen az alkalmazkodóképességet növeli (Tomka 2009).

---

Salojärvi és szerzőtársai (2005) megállapításai szerint a finn kisvállalatok esetében pozitív kapcsolatot lehet kimutatni a tudásmenedzsment-érettség és a hosszú távú növekedés, valamint a fenntarthatóság között. Azok a vállalatok, amelyek stratégiájukba átfogóan beépítik a tudásmenedzsmentet, gyorsabban gyarapodnak, mint a tudásmenedzsmentet nem alkalmazók. A tanulmány megállapítja, hogy a fejlődéshez, növekedéshez nem elegendő a tudásmenedzsment tudatos alkalmazása, hiszen ettől függetlenül a mintában szereplő cégek fele nem növekedett. A gyorsan fejlődő finn KKV-k esetében a tudásmenedzsment tevékenységeket átfogóan és kiegyensúlyozottan végezték. A tudásvállalatok gyorsabb növekedését Sveiby is deklarálja 2001-es könyvében.

A McKinsey stratégiai tanácsadó cég is a szervezeti tudás és innováció mellett érvel (Barrett et al. 2009). Véleményük szerint azok a cégek, amelyek a válság idején a K+F költségeiket csökkentik és ezen próbálnak spórolni, hibát követnek el. Valójában a K+F terület közvetlenül, direkt módon nem termel bevételt és profitot rövid távon, így egyszerű megoldásnak tűnhet e terület költségeinek a megnyirbálása. A vezetők úgy érzik, hogy így könnyen, gyorsan és viszonylag egyszerűen érhetnek el megtakarításokat. Azonban az ilyen típusú döntések éppen azoktól a tudásalapú befektetésektől vonják el a forrásokat, amelyek megoldást jelenthetnek a problémákra, és olyanokat engednek tovább élni, amelyek esetleg csak vegetálnak. Természetesen itt nem a fejőstehenekre gondolunk, hiszen Courtney (2001) alapján elmondhatjuk, hogy azok a cégek lesznek könnyebb helyzetben, amelyek számos cash cow jellegű termékkel és szolgáltatással rendelkeznek, valamint olcsó a finanszírozásuk. Azonban a kérdőjelek továbbfejlesztése, új élenjáró megoldások nélkül a válsághelyzetre nehéz lesz megoldást találni.

Az általános költségcsökkentés és a K+F költségek redukálása egy másik negatív üzenetet is magában hordoz. Azok a tudásmunkások, mérnökök, akik a szervezet legfőbb immateriális vagyonát képezik és a vállalat innovativitását biztosítják, kedvezőtlen morális benyomásokat kapnak a cégtől. A szervezeteknek a csökkentés helyett sokkal inkább stratégiai módon kell gondolkozni a K+F költségekről és a kulcsfontosságú alkalmazottak megtartásáról. A válságot egyfajta lehetőségként kell kezelni (Barrett et al. 2009).

### **A kérdőíves felmérés eredményei**

A szakirodalmi áttekintést követően empirikus megerősítést kerestünk a vállalati szektor képviselőitől. Vajon ők is úgy gondolkodnak-e, ahogyan ezt a szerzők javasolják, vagy más utakat részesítenek előnyben? A tradicionális eszközöket használják, vagy proaktívan reagálnak? Ahhoz, hogy a kérdésekre választ kapjunk, a

---

2008 novemberében (erről már szoltunk a *Munkaügyi Szemle* egyik korábbi számában) és 2009 februárjában felvett kérdőíves megkérdezésünk eredményeihez nyúltunk. A kérdőíveket web-survey technikával kérdeztük le, magyarországi munkáltatókat kérdeztünk meg. A két alkalommal elektronikus úton több mint 3000 vállalatnak küldtük el a kérdőíveket, és összesen 253 értékelhető választ kaptunk azzal kapcsolatban, hogy a begyűrt gazdasági és pénzügyi események várhatóan milyen hatással lesznek a vállalati menedzsment, bér és HR területére.

### A részt vevő cégek jellemzői

A válaszadók ágazati besorolását az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat. A megkérdezett vállalkozások ágazati besorolása

	%-os megoszlás
Ipar	28,9
Kereskedelem	26,9
FMCG	1,6
Pénzügyi szektor	4,3
IT	3,2
Telekommunikáció	0,8
Szállítás	2,8
Energia	1,6
Gazdasági szolgáltatások	30,0
Összesen	100

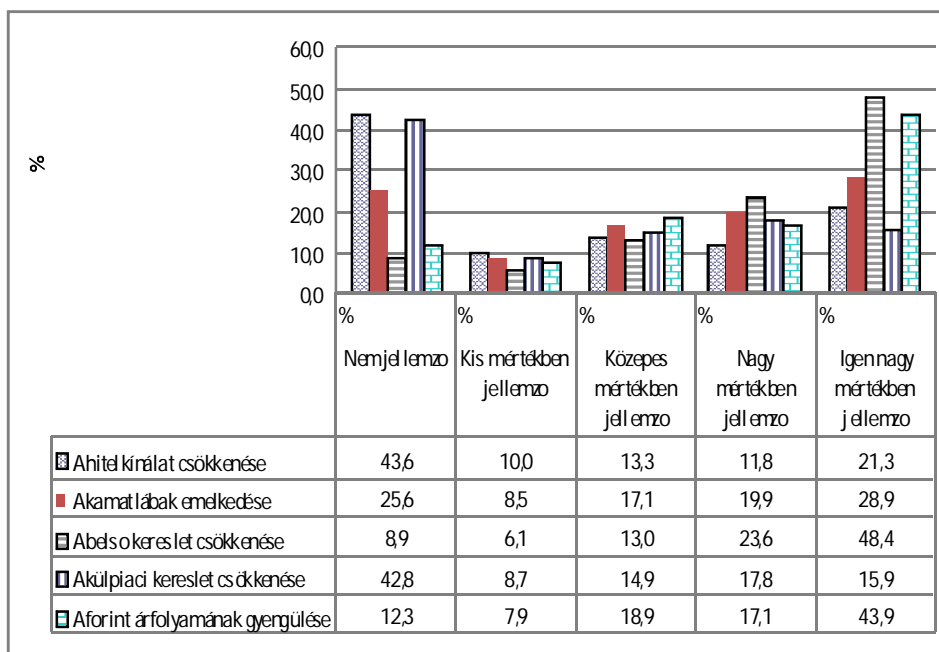
A kitöltők nagy többsége (81%-a) 100 főnél kevesebb foglalkoztatotti létszámmal működik, az 500 fő fölöttiek aránya 8,2% volt. Az éves árbevételt tekintve 1 milliárd forint alatti a minta 71,5%-a, 1 és 5 milliárd forint közötti bevételt szerez 13,2%. A maradék 15% 5 milliárd forint feletti éves bevétellel rendelkezik. Domináns a magáncégek aránya (90% feletti), 20-80 százalékos a külföldi-hazai vállalkozások megoszlása, jellemzően budapesti (78,9%) székhelyű cégekről írunk. Összességében elmondható, hogy bár a minta összetétele és elemszáma nem minden tekintetben képviseli a magyar vállalkozásokat reprezentatívan, a kitöltő cégek listáját figyelembe véve olyan meghatározó cégek véleményét sikerült lekérdezni, amelyek jól mutatják a várható változásokat.

Kérdőívünkben több kérdéscsoportra kerestük a választ, ezek közül a következőket használjuk fel jelen tanulmányunkban:

- A begyűrűző gazdasági és pénzügyi események valószínű hatásai;
- Tervezett intézkedések;
- A 2009. évi tervezett béremelés mértéke (%-ban) munkaköri csoportok szerint;
- Tervezett változások a HR és tudásmenedzselésben.

### A begyűrűző gazdasági és pénzügyi események valószínű hatásai

Az könnyen megállapítható, hogy a válaszadók tisztában vannak a válsághelyzettel. Több mint  $\frac{3}{4}$ -ük nyilatkozott úgy, hogy a válság csökkentette a növekedését. A hazai piacokon 80, az EU-s piacokon 40% várja, hogy a válság negatív hatásokat fog generálni. A többség viszonylag alacsony, 7% alatti inflációt feltételez. A válság várható hatásairól mutat szemléletes képet a 3. ábra.



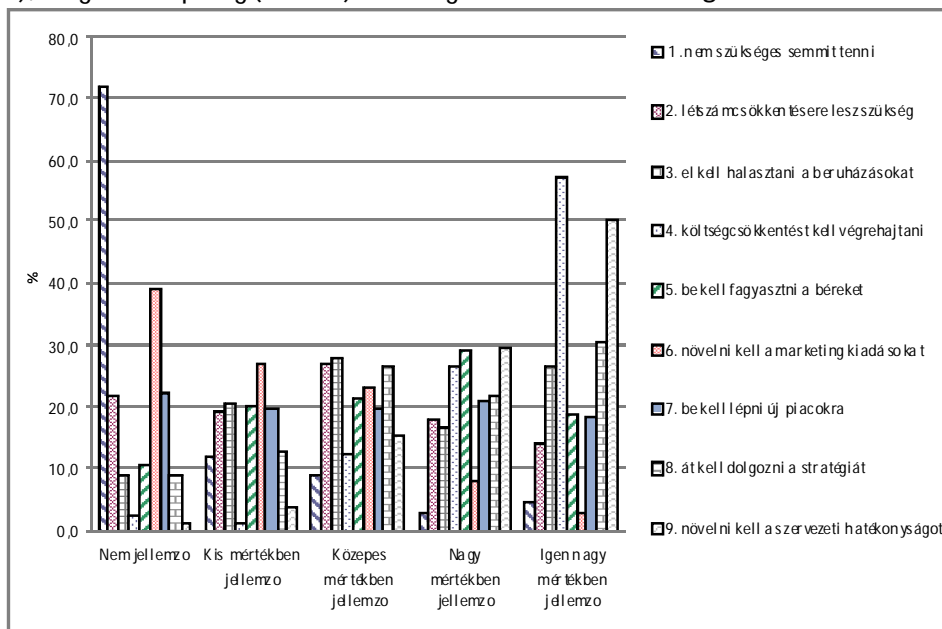
3. ábra. A válság várható hatásai

### Tervezett intézkedések

A negatív hatások elkerülése érdekében 68,2% egyetértett azzal, hogy intézkedéseket szükséges tenni és nem elég a megszokott üzletmenetet folytatni.



A kérdéseinket két csoportba lehet sorolni, a másodiktól az ötödik válaszlehetőség a reaktív, defenzív lépések csoportja. Itt olyan hagyományos, nadrágszj-összehúzó tevékenységekről van szó, amelyek a már fellépő hatásokat alapvetően költség-racionalizálás oldaláról közelítik meg. A második kérdéscsoport (69-ig) a proaktív, offenzív lehetőségekre vonatkozik. Itt olyan válaszokat gyűjtöttünk össze, amelyek az eladások növelésével, új területek, piacok meghódításával, a hatékonyság fokozásával vagy új stratégiával nem a régi gyakorlat konzerválását sugallják, hanem a változáshoz igazodva új utak keresésében látják a megoldást (2. táblázat). A válaszadási hajlandóság ennél a kérdésnél alatta maradt az eddigieknek. A legkevesebben „a nem szükséges semmit tenni” lehetőségre adtak választ (176-an), a legtöbben pedig (240-en) a költségcsökkentési lehetőséget emelték ki.



4. ábra. Tervezett intézkedések a válság hatásainak enyhítése érdekében

Az nyilvánvalónak látszik, hogy a költségcsökkentés vitán felüli prioritást élvez a vállalatok körében. Abban azonban, hogy ennek hogyan kell megvalósulnia, eltérnek a vélemények. Amíg a beruházások elhalasztása markánsabb módon, erőteljesebben jelenik meg, addig a létszámcsökkentéssel, úgy látszik, a válaszadók óvatosabban bánnak. Kevesebb, mint a cégek egyharmada nyilatkozott úgy, hogy nagy vagy igen nagy mértékben lesz szükség erre az eszközre. (Megjegyzés: Csak közvetve említjük, hogy a már beindult részleges foglalkoztatási (4+0 vagy 4+1)

programok hatásai benne lehetnek ezekben a válaszokban.) Ennél jobban preferálják a bérek befagyasztását. Itt a leggyakoribb elem (módusz) az igen nagy mértékben szükséges válasza esett, a létszámleépítés esetén a nem jellemző kategóriára. Amíg azonban a létszámcsökkentés esetén a nem jellemző és a kis mértékben jellemző kategóriák domináltak, addig a beruházások elhalasztásánál és a bérbefagyasztásnál az erősebb értékek kaptak nagyobb említést. Boda (2006) okfejtésére visszatérve tehát az „eszközselejtezt” a vállalatok inkább a bérek befagyasztásával próbálják elkerülni.

2. táblázat. Tervezett intézkedések a válság hatásainak csökkentése érdekében

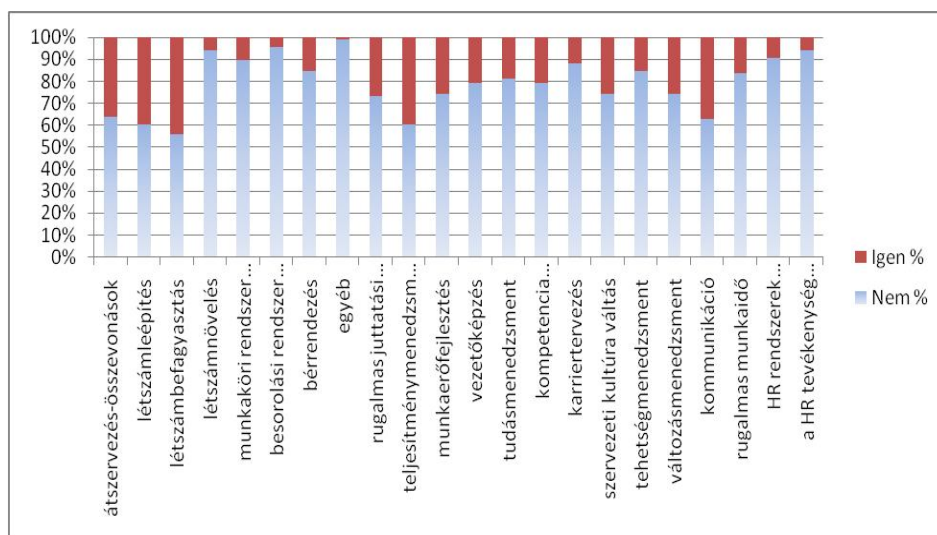
	Nem jellemző	Kismértékben jellemző	Közepes mértékben jellemző	Nagymértékben jellemző	Igen nagy mértékben jellemző
1. Nem szükséges semmit tenni	68,2	5,7	15,3	5,7	5,1
2. Létszámcsökkentésre lesz szükség	34,0	14,8	22,0	12,9	16,3
3. El kell halasztani a beruházásokat	16,1	13,9	22,0	17,5	30,5
4. Költségsökkentést kell végrehajtani	3,3	3,8	17,1	23,3	52,5
5. Be kell fagyasztani a béreket	17,4	10,1	20,2	20,6	31,7
6. Növelni kell a marketingkiadásokat	35,4	16,3	25,8	9,1	13,4
7. Be kell lépni új piacokra	19,4	12,2	24,3	19,4	24,8
8. Át kell dolgozni a stratégiát	7,8	7,8	27,5	20,2	36,7
9. Növelni kell a szervezeti hatékonyságot	8,8	3,9	21,9	24,1	41,2

Ésszerűtlen lenne a vállalatok ilyenfajta viselkedését csak a tudásmenedzsment aspektusaiból vizsgálni. Nyilvánvaló, hogy a döntések meghozatalakor nagyon erősen hatnak a szociális interakciók és az érzelmek, a vállalat társadalmi megítélése is. Így a mintabeli válaszokról sem lehet azt állítani, hogy a vállalatok csak ezen megfontolásból ódzkodnak az elbocsátásoktól. Azonban ha a tudásmenedzsment oldaláról vizsgáljuk a kérdést, akkor sem igaz az a megállapítás, hogy a vállalat szempontjából célszerű minden alkalmazottat megtartani. A tudáskorszakban - ahogyan Sveiby (2001) nevezi - az ismétlődő, mechanikus feladatokat célszerű gépesíteni, vagy kiszervezni és a folyamatosan megújuló feladatokra megtartani a drága humánerőforrást. Ezzel szemben felmérésünkben kiderült, hogy a cégek nem tesznek ilyenfajta megkülönböztetést. Az sem igaz, hogy a tudásintenzívebb iparágakban másképpen bánnának a munkaerővel. Nem tudunk kapcsolatot (korrelációt) kimutatni az iparágak és az elbocsátások és a később megjelenő munkaerő-fejlesztési kérdés között. Ez véleményünk szerint azt jelenti, hogy még a tudásmunkásokat alkalmazó, nagyban az immateriális jószágokra építő vállalkozások sincsenek tisztában a tudásmenedzsment jelentőségével, és ők is a hagyományos válságkezelési stratégiákat követik, illetve azt, hogy az elbocsátásokat nem ettől teszik függővé, hiszen a tudásmenedzsmenttől független nyilvánvaló tény, hogy a különböző iparágakat különböző mértékben érinti a válság.

### **Tervezett változások a HR-ben**

A 3. ábra jól szemlélteti, hogy a válaszadó cégek többsége nem tervez jelentős változásokat a HR-en belül. Minden kérdésnél több volt azon válaszadók száma, akik az adott területen nem készülnek lépéseket tenni. A legmagasabb érték, a korábbiak után nem meglepő módon, a létszámbefagyasztás (44,2%), valamint magas említési arányt kapott az elbocsátások és a teljesítménymenedzsment átalakítása is. A létszámleépítést megjelölők aránya körülbelül megegyezik azoknak a számával, akik az 5-ös kérdésben a létszámleépítést igen nagy mértékben jellemző kategóriába sorolták. Tudásmenedzsment területen összesen 18,6% kíván változtatni, ez azt sugallja, hogy a cégek nem látják összefüggést ezen terület és a válság megoldása között. Itt és az előző kérdésben is visszaköszön a KPMG 2005-2006-os felméréseiben korábban már többször megmutatkozott probléma, hogy a tudásmenedzsment előnyeit nem ismerik a cégek, nem tudják azonosítani, hogy miként segíthet nekik ez az eszköz. Hiába van meg az informatikai háttér és hiába növekszik a tudás megosztására való hajlandóság, a cégek nem látják perspektívát ebben a módszerben (Lengyel et. al. 2006).

---



5. ábra. Tervezett változtatások a HR területén, az említések százalékában

A teljesítménymenedzsmment átalakítása szignifikáns összefüggést mutatott az értékesítők béremelésével, ami a dolgozói kategóriák közül, ha nem kiemelkedően, de a legmagasabb értéket kapta (ez sem haladta meg átlagosan a 3%-ot). A leírtak alapján azt látjuk, hogy az eladásösztönzés az, amivel a cégek próbálják megoldani szorult helyzetüket - a mostani módszerrel, a mostani terméket, de többet. Mind a tervezett intézkedések témakörében, mind a HR-változtatásoknál úgy tűnik, a régi módszerek másolása a dominánsabb.

### Összefoglalás, következtetések

Válság idején a vállalatok különböző módszerekkel próbálják az írásos időszakokat átvészelni. Ennek hátterében gyakran a rövid távú túlélés, a csődközeli helyzet elkerülése áll. Az elbocsátásokkal és az immateriális vagyon hanyag kezelésével azonban több szempontból is a jövőt veszélyeztetik. A humán tőke elvesztésével éppen a rugalmasságot biztosító innovativitást kockáztatják, a növekedés motorját adó immateriális jóságokat veszítik el. A tudás széles körű, stratégiai szintű menedzselése gyorsabb növekedéshez és kiútkereséshez vezet. A korábbi válságkezelő megoldások alacsony sikerrel alkalmazhatóak a megváltozott gazdasági környezetben. A kérdőíves kutatásunkból azonban az derült ki, hogy a cégek továbbra is a régebbi megoldásokat részesítik előnyben. Bár az elbocsátásokat próbálják elkerülni, ennek hátterében inkább társadalmi, mintsem tudásmenedzs-

ment okok találhatóak, hiszen nem volt kimutatható különbség az ezen módszert alkalmazók között iparáganként. A HR területen a nagy többség nem gondolkozik újításokban, nem ebben látják a kiutat. Ennek hátterében a tudásmenedzsment előnyök ismeretének hiánya állhat.

**Kulcsszavak:** globális válság, tudásmenedzsment, humán erőforrás menedzsment.

### Irodalomjegyzék

Barrett, C. W. Musso, C. S. Padhi A. 2009. Upgrading R&D in a downturn. *The McKinsey Quarterly*. [http://www.mckinseyquarterly.com/Upgrading\\_RD\\_in\\_a\\_downturn\\_2302](http://www.mckinseyquarterly.com/Upgrading_RD_in_a_downturn_2302) (március 23.)

Beinhocker, E. 2008. Why baby boomers will to work longer. *The McKinsey Quarterly*, 2008 November.

Boda Gy 2006. Az intellektuális tőke menedzsmentje nélkül nincs hatékony költséggazdálkodás. In: Noszkay E. (szerk.): *Megragadni a megfoghatatlant*. N. & B. Kiadó, Budapest.

Bryan, L. 2008. Leading through uncertainty. *The McKinsey Quarterly*, December. <http://www.mckinseyquarterly.com>

Courtney 2001. 20/20 Foresight. *Crafting Strategy in an Uncertain World*. Harvard Business School Press, Boston.

Csuhaj I. 2009. Feloszlata az Országgyűlést a Fidesz *Népszabadság*, 1., 3.

Gombás B. 2008. Előre felértük a jövőnket. <http://www.helyitema.hu/>

Hámori Sz. 2009. A cégek óvakodnak az emberáldozattól. *Népszabadság*, január 6. 20.

Hamvas B. 1983. *A világválság*. Magvető Kiadó, Budapest.

Honvári J. 2001 (szerk.): *Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. század közepéig*. Aula Kiadó, Budapest.

Honvári J. 2001. A gazdasági világválság hatása, 1929-1933. Agrár-, ipari és hitelválság. Állami beavatkozás a válság következményeinek felszámolására, 1934-1938. in: Honvári J. (szerk.): *Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. század közepéig*. Aula Kiadó, Budapest.

IMF válság előrejelzés Sírjunk vagy ne vessünk? *VilággazdaságOnline*, 2008.12.15.

Kaposi Z. 1997. *Gazdaságtörténet*. Janus Pannonius Tudományegyetem, Pécs.

Kehl D. – Sipos B. 2009. *A bőr és a különböző bőrtermékek termelői árainak hosszú távú tendenciái az Amerikai Egyesült Államokban I. Rész*. [Http://www. Bimeo.hu/bor-cipo/2007/070101.htm](http://www.bimeo.hu/bor-cipo/2007/070101.htm) 2009-02-02.

Kondratyev, N. D.– Oparin, D. I. 1989. *A konjunktúra nagy ciklusai*. Politikai gazdaságtan füzetek. 66. MKKE Politikai Gazdaságtan Oktatók Továbbképzési és Információs Központja. Budapest.

László E. 2009. *A válság előnyei*. Budapest Klub-BKIK fórum, január 21. Budapest.

Napló Online 2008. *Mennyi lesz az infláció?* Gazdasági előrejelzés 2008/2009. december 22.

Lengyel Cs. – Pingitzer A. – László J. 2006. Magyarországi tudásmenedzsment felmérés összefoglaló tanulmány. In: Noszkay E. (szerk.): *Megragadni a megfoghatatlant*. N. & B. Kiadó, Budapest.

Óvári N. 2006. A magyar szervezetek tudásmenedzsment gyakorlata. In: Noszkay E. (szerk.): *Megragadni a megfoghatatlant*. N. & B. Kiadó, Budapest.

Poór J. – Fodor P. 2008. *Begyűrűző gazdasági és pénzügyi események*. Várható változások a vállalati menedzsmentben, bér és HR területén. (Kutatási jelentés) Pécsi Tudományegyetem Menedzsment Kutató Csoportja, Pécs.

Poór J. – Fodor P. 2009. *Begyűrűző gazdasági és pénzügyi események*. Várható változások a vállalati menedzsmentben, bér és HR területén. Magyarország 2009. (Kutatási jelentés) Budapesti Kereskedelmi Kamara, Budapest.

Rumelt, R., P. 2008. Strategy in a 'structural break'. The McKinsey Quaterly, december.

Salojärvi, S. – Furu, P. – Sveiby, K. E. 2005. Knowledge Management and Growth in Finnish SMEs. *Journal of Knowledge Management*, 19.

Schumpeter, J. A. 1954. *History of Economic Analysis*. George Allen & Unwin, London.

Sveiby, K. E. 2001. *Szervezetek új gazdasága: menedzselt tudás*. KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest.

Szegő I. M. 2008. *Válság avagy tartós hullám*. Origo.hu. 2008. 09. 25. <http://www.origo.hu/uzletinegyed/valsag/20080924-valsag-hullam-vagy-trend-konratyev-kitchen-juglarciklusok-es-az-evszazados.html> 2009-02-02

Tomka J. 2009. *A megosztott tudás hatalom*. Harmat Kiadó, Budapest.

Vajkai A. – Fodor P. 2008. The relevance of infocom technologies on Knowledge Management in the public sector: The Hungarian case. In: Harorimana D. - Watkins D. (ed.): Proceedings of the 9th European Conference on Knowledge Management. Academic Publishing Limited. Reading, 887-894.

Válságkezelés magyar módra - az októberi összeomlás története. *Menedzsment Fórum*, 2008. december 30.

---

---

## A közlekedési infrastruktúra hatásainak vizsgálata, különös tekintettel az Észak-Magyarország régióra

**GYÓRFFY ILDIKÓ**

---

### **Bevezetés**

A mai regionális gazdaságtani szakirodalom vélekedése szerint: a közúti közlekedési feltételek alakulása szoros kölcsönhatásban áll egy adott térség gazdasági helyzetével. A vonalas infrastruktúra állapota hatással van a belföldi és külföldi befektetések alakulására, ahogyan a gazdasági teljesítmény növekedése is elősegítheti a hálózatok bővítését (Baum 2002; Jensen-Butler 2005).

A közlekedési infrastruktúra-fejlesztések egyértelmű hatásait nehéz kimutatni, bizonyítani, azt azonban egyértelműen kijelenthetjük, hogy az áruszállítás, illetve a munkaerő mobilitásával összefüggő közlekedés hosszú távon igényli egyes régiók megközelíthetőségi feltételeinek javítását. A közlekedési infrastruktúra erősen összefügg a vidék- és területfejlesztéssel is, befolyásolhatja a regionális kapcsolatok erősítését, így a fejlesztésük iránti igény napjainkban egyre nagyobb szerepet kap.

Az Észak-Magyarország régió hálózatának korszerűtlensége, műszaki paraméterei, a főutak alacsony részaránya, a hiányzó összekötő és bekötőutak nagymértékben hátráltatják a megfelelően el nem látott területek gazdasági és társadalmi fejlődését, és az egyes térségek viszonylagos elzártsága ellehetetleníti a hátrányos helyzetű területek jó elérhetőségét, felzárkóztatását. Korszerűsítésre, bővítésre szorul a járműpark, és problémát jelent, hogy a tömegközlekedés kiszolgáló létesítményeinek komfortfokozata is rendkívül alacsony. Ezen szolgáltatások fejlesztése az életminőség és a települési környezet javítása, a gyorsabb elérhetőség biztosítása, valamint a közlekedésbiztonság növelése érdekében is egyre inkább indokolt.

Kutatásaim során a közlekedési infrastruktúra és a gazdaságfejlesztési, versenyképességi potenciál javítása közötti kapcsolatokat vizsgáltam. Elsősorban arra kerestem a választ, hogy a regionális közlekedés fejlesztése milyen tovagyrúzó hatásokkal járhat, hogyan hathat egy adott térség gazdasági-társadalmi helyzetére. Szakirodalmi áttekintés és saját kutatási tapasztalataim alapján emelném ki azt a megállapítást, hogy a gazdaság működéséhez, valamint növekedéséhez, és hosszú távon fenntartható versenyképességének emeléséhez, a lakosság életviteléhez, életminőségéhez, a települések fejlődéséhez, zavartalan működéséhez szükségesek, hiszen a közlekedési vonalakkal való csatlakozás megteremtheti a feltételt az adott területi egység számára a gazdasági előnyök jobb kihasználásához. Az infrastruktúra-

---

befektetések hasznossága azonban a területi fejlődés szempontjából nem kizárólagos, ha további gazdasági feltételek nem adottak, nem fejtenek ki szignifikáns hatást.

### **Közlekedési infrastruktúra-ellátottság és a telephelyi vonzerő kapcsolata**

Kutatásaim során vizsgáltam, hogy a közgazdaságtanban hol jelennek meg szállítási távolságok, valamint a közlekedési infrastruktúra hatásaival foglalkozó megállapítások. A telephelyelméletek a közlekedés szerepét központi kérdésként kezelik. A hagyományos telephelyelméletek alapvetően a feldolgozóipar és a mezőgazdaság működésének térbeli jellemzőit modellezik, ahol a standard termékek előállítása és ehhez kapcsolódva a költségek minimalizálása a legfontosabb cél (Button–Hensher 2005).

Napjainkban azonban a városi gazdaság vált dominánssá, a szolgáltató szektor aránya kimagasló, az egyedi termékek előállítása és gazdaságon kívüli szempontok, externáliák vizsgálata is döntő. A globalizáció következtében előtérbe kerültek az agglomerációs gazdaságok, klaszterek, iparági körzetek és az ellátási láncok, a beszállítói hálózatok, értékláncrendszerek váltak kiemelt jelentőségűvé, amelyek esetében a szállítási, illetve infrastrukturális háttérfeltételek egyre nagyobb szerepet kapnak (Kozma 2003; Nagy 2007).

Von Thünen a mezőgazdasági termékek piacra történő szállítási feltételeivel foglalkozott, véleménye szerint a termelést, valamint a piac kiválasztását a szállítási költségek nagyban befolyásolják. Weber 1928-as telephely-elméleti modelljében a szállítási költségek határozzák meg a gyártás helyét, azok a területek élveznek prioritást a választásnál, amelyek esetében alacsonyabb költségekkel érhető el a piac vagy a nyersanyaglelőhely. Véleménye szerint egy gyár optimális elhelyezkedése nagymértékben függ az input és output szállítási költségek és a gyártási költségek arányától. Amennyiben ezen szállítási költségek csökkennek, a cég kiadásai is redukálódnak és növekszik a piaci terület is (Vickerman 1996; Coto–Millán 2006).

Moses a telephelyelméleteket a termelési elméletekkel hozta összefüggésbe. A szállítási költség itt input oldalon, költségfaktorként jelenik meg, amely elemektől függ a telephely kiválasztása. Az inputok költségeinek változása hat a fogyasztási arányokra, amely elmozdíthatja az adott vállalkozás optimális telephelyét. McCann 1995-ben a gondolatot tovább elemezve arra a következtetésre jutott, hogy ha megváltozik az inputok relatív aránya, változik az előállított áru karaktere, így a vele szemben támasztott kereslet, a vásárlók köre is, amely kihat a telephelyválasztásra (Holl 2005).

A telephelyelméletek többsége a Marshall által identifikált agglomerációk gazdaságtanára épül. A klaszterek előnye, hogy a közelségből adódóan



Alacsonyabbak a szállítási és információátadási költségek, a munkahely közelsége, illetve az ebből adódó elérési idő csökkenése hat a jövedelemszintre, így a munkaerőpiacra is.

1. táblázat. A szállítási távolságok, valamint a közlekedési infrastruktúra hatásaival foglalkozó főbb megállapítások a közgazdaságtanban

Kutató	Év	Főbb megállapítás
J. H. Thünen	1826	A termelést, valamint a piac kiválasztását a szállítási költségek nagyban befolyásolják.
A. Marshall	1920	A közelségből adódóan alacsonyabbak a szállítási és információátadási költségek, a munkahely közelsége, illetve az ebből adódó elérési idő csökkenése hat a jövedelemszintre, így a munkaerőpiacra is.
M. Weber	1928	Azok a területek élveznek prioritást a telephely választásánál, amelyek esetében alacsonyabb költségekkel érhető el a piac vagy a nyersanyaglelőhely.
R. Rodan	1950	Az infrastruktúra fogalmának új megközelítése, mint a laosság szükségleteit kielégítő alapfeltétel.
G. Myrdal	1957	A hálózati kapcsolatok létesítése egy kezdő lökést biztosít, a régió a növekvő skáláhozadék révén fejlődik, ami növeli a privát befektetők profitját és elősegíti további termelők megtelepedését.
L. Moses	1958	A szállítási költség, mint input költségfaktor, hat a telephely kiválasztására, a fogyasztási arányokra.
R. Solow	1958	Több infrastruktúra kiépülésével a régió rendelkezésére álló inputok mennyisége nő meg, ami javítja az egyes tényezők hatékonyságát, a termelékenységét.
A. O. Hirschman	1958	Az infrastruktúra fogalma a társadalmi rezsitökével hozható összefüggésbe.
R. L. Frey	1970	Az infrastrukturális kiadások szükséges jellemzője azok beruházási, valamint technikai, gazdasági és intézményi jellege.
W. Ehrlicher	1975	A közlekedés „reprodukálható termelői vagyon”.
P. McCann	1995	Az inputok relatív arányának változása a keresleten keresztül hat a telephelyválasztásra.
D. Puga	2002	A szállítási költségek csökkenése megváltoztatja a centrifugális és centripetális erők közötti egyensúlyt.

*Forrás: saját szerkesztés*

A gazdaságföldrajz új elméletei is foglalkoznak a telephelyi vonzerő és az infrastrukturális ellátottság kérdéseivel. D. Puga modellje a piaci méretek és a vállalatok közötti kapcsolati hatásokra koncentrál (centripetális erők), amelyek elősegítik a földrajzi koncentrációt. Ez ellen a centrifugális erők hatnak, a költségbeli különbségek és a versenyhelyzet. A szállítási költségek csökkenése megváltoztatja az erők közötti egyensúlyt, és ellentétes hatást fejt ki a vállalkozások elhelyezkedésére a különböző régiókban. Ha a szállítási költségek magasak, a vállalkozások helyben szolgálják ki a piacot. Ez a távolság a költségek csökkenésével nő. A gyárak a területi koncentrációs folyamatával, az agglomerációs gazdálkodással előnyhöz juthatnak, azonban lehetséges, hogy a szállítási költségek további csökkenése egyre kevésbé lesz fontos, és a vállalkozások számára vonzerót a periférikus régiók olcsó árai, alacsony versenyhelyzete jelentik majd (Coto-Millán 2006).

Bár a vállalkozások számára az elérhetőség és a jó közlekedési feltételek kiemelt jelentőséggel bírnak, ritkán jelentenek meghatározó faktort a területi döntések esetében a közgazdasági modellekben. Kivételekről elsősorban a nemzetközi szakirodalomban olvashatunk. Giunmaraes multinomiális logit modelljében, mellyel a Portugáliába irányuló külföldi közvetlen tőkeberuházások mozgását vizsgálja, nagy szerepet kap a fontos városi központok közúti elérhetősége, elérési ideje. Holl a spanyol közúti infrastruktúra-beruházások 1980 és 1994 közötti, elsősorban az új gyártelepítésekre irányuló hatásait Poisson-regresszióval vizsgálta. Az eredmények értelmében az új autópályák hatással vannak az új létesítmények területi elhelyezkedésére, mivel az adott terület vonzereje nő. Később Holl Portugália vonatkozásában is hasonló eredményre jutott (Holl 2005).

Az infrastruktúra területi hatásainak vizsgálatát egyes teoretikusok makro-folyamatokra, mások ágazatokra vonatkozóan végzik, eltérő jelentőséget tulajdonítva a hálózatok szerepének. Az infrastruktúra fejlettségének megítélése szintén viszonylagos, az összehasonlítás tárgyát képezheti többek között valamely térség infrastrukturális ellátottságának szintje, fejlettsége, ellátottsági szintje, konvergenciája vagy a lemaradás mértéke - dolgozatomban egy komplex mutatóval kívántam kimutatni az Észak-Magyarország régió fejlettségének helyzetét infrastrukturális szempontból.

### **Az észak-magyarországi közúti infrastruktúra jellemzői**

Az Észak-Magyarország régió - Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves-, és Nógrád megye, az ország területének és népességének egyaránt közel 15%-a, ezzel a régiók rangsorában a negyedik. Észak-Magyarországot a kilencvenes években egyértelműen homogenizálta és összekötötte a térség átfogó visszaesése, a széles településkörre kiterjedő ipari depresszió. Ugyanakkor a régión belül is fellelhetők a

térségi különbségek. Az autópálya mentén és a Közép-Magyarországhoz legközelebb fekvő nyugati térségekben már érezhető a gazdasági fejlődés, de a régió kistérségeinek fele stagnáló vagy elmaradott terület. Az északi határmenti, aprófalvas térség társadalmi-gazdasági szempontból az egész ország legelmaradottabb területe (Tóth 2005).

Az Észak-Magyarországi régió ma már az országos átlagnál hosszabb gyorsforgalmi úthálózattal rendelkezik, az autópálya folyamatos bővítésével elérhetősége jelentősen javult. Problémáról elsősorban a régióon belül érdemes beszélnünk. Egyes területek között gyenge a kohézió, amely a tőke áramlása és a piaci kapcsolatok javítása, valamint az életminőség szempontjából is meghatározó. A régió déli peremét érintő autópálya ma még nehezen tudja bekapcsolni a régió középső és keleti kistérségeit az ország vérkeringésébe, hiszen a megfelelő rákapcsolódási lehetőségek nincsenek kialakítva, megfosztva ezzel a régió nagy részét az elérhetőséget preferáló külföldi tőkebefektetők megjelenésétől. A helyzetet tovább rontja, hogy az úthálózat, elsősorban a mellékutak nagy részének minősége, nemcsak európai viszonylatban, de az országos átlagtól is messze elmarad, amely tény szintén akadályozza a térségi gazdaságfejlesztési szándékok megvalósítását. A régióban, főként a határmenti területeken, sok a zsáktelepülés, Nógrád megye egyes térségei különösen hátrányos helyzetben vannak a rendkívül hosszú elérési idők miatt, a nyugat-nógrádi területek a földrajzi adottságok és a centrális közlekedési hálózat miatt könnyebben alakítanak ki kapcsolatot a Közép-Magyarországi régióval.

### **A főúthálózati ellátottság gráf térkép alapján**

A főúthálózat sűrűsége, az elérhetőség szempontjából a megyék, illetve régiók között nagy különbségek vannak, helyzetük többféleképpen értelmezhető.

A főúthálózat megfelelőségének egyfajta értékelése a gráf elemzés, amely a magyarországi főutak hálózatának struktúráját mutatja be. Egy ilyen jellegű vizsgálat segítségével alapvető hálózati tulajdonságok állapíthatók meg a főúthálózat egészére vagy annak egy részére.

A vizsgálathoz a következő elemekre van szükség:

- hálózaton belüli élek ( $e$ ) és csúcsok ( $v$ ) száma,
- az egymástól legtávolabb fekvő hálózati pontok közötti legrövidebb útvonal szakaszainak számát kifejező hálózati átmérő ( $d$ ) hossza,
- a részhálózatok száma ( $p$ ),
- a hálózaton belüli körutak száma ( $\mu$ ).

Ezek ismeretében kiszámíthatók és értékelhetők a következő mutatók:

- a  $\beta$ -index az átlagos fokszám-értéket mutatja:  $\beta = \frac{e}{v}$ ;

- 
- a hosszanti és keresztirányú hálózatkiépítettség mérőszámát kifejező  $\pi$ -index:

$$\pi = \frac{e}{d}$$

- a hálózatban található körutak ( $\mu$ ) száma:  $\mu = e - v + p$
- az általános hálózatkiépítettséget mutató  $\gamma$ -index:

$$\gamma = e/e_{\max} \quad \text{azaz} \quad \gamma = e/3(v-2)$$

*Forrás: Erdősi 2005; Tiner 2004 alapján saját számítás*

A gráfokból felépülő magyarországi közúthálózat összesen 246 élből és 186 csúcsból áll - elsősorban közúthálózati csomópont funkciókat ellátó városokból. A csomópont-hierarchia élén Budapest áll: innen összesen 16 irányból futnak be a főutak, ezért a főváros fokszám-értéke 16. Második helyen áll Székesfehérvár 9-es fokszámmal, majd Győr és Kecskemét 8-as, Debrecen 7-es fokszámmal. Miskolc mindössze 4-es fokszám-értékkel rendelkezik, a régió másik két megyeszékhelye, Eger és Salgótarján értéke 3. A hazai főúthálózat belső összekötöttsége összességében jónak mondható, amelyet az 1-es fokszámmal rendelkező csúcsok alacsony száma is mutat.

A csúcsok és élek arányából számítható átlagos fokszám-érték, azaz az élek és csúcsok hányadosa, a  $\beta=1,32$ . A 18 megyeszékhely Budapest nélkül számított átlagos fokszáma 5,73. Érdekesség, hogy a vasút esetében ugyanez a mutató 3,72, tehát ez is mutatja, hogy a megyeszékhelyek számára nagyobb közúti kapcsolatrendszer biztosított.

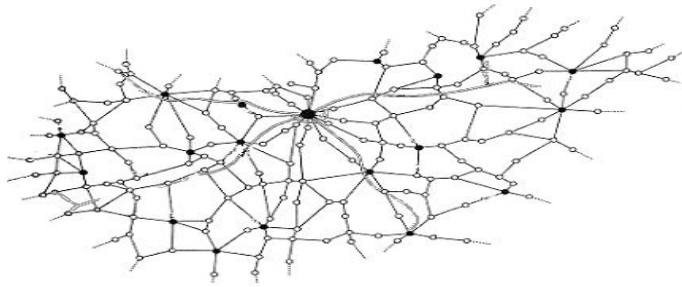
A főúthálózati gráf átmérőjét ( $d$ ) a Vas megyei Rábafüzes és a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei Barabás község közötti távolság adja meg: legrövidebb úton 22 főúthálózati szakaszt számíthatunk. Autópálya-szakasz használata esetén a  $d$  értéke 13.

Az országos főúthálózatban a meglévő körutak - az ország területén látható körforgalmi lehetőségek - száma ( $\mu$ ) 67. Megfigyelhető, hogy az Észak-Magyarország régióban igen kevés ezen körkapcsolatok mennyisége, ami az egyes települések közötti kapcsolatok hiányára utal.

A hazai közúthálózatra vonatkozó  $\pi$ -index értéke, amely a hosszanti és keresztirányú hálózatkiépítettség mértékét mutatja, 18,92. Észak-Magyarország a 2,67-es mutatójával jelentősen elmarad az országos átlagtól.

A  $\gamma$ -index 0,45-ös értéke a főúthálózat közepes színvonalú kiépítettségére utal. A régió belüli helyzet kedvezőtlenebb:  $\gamma=0,2$ .

---



1. ábra. Magyarország főúthálózatának gráf térképe

*Forrás: Erdősi 2005. ábrája alapján*

Összességében megállapítható, hogy az Észak-Magyarország régió főúthálózata kevésbé kiépített az egyes települések között, és a megyék csomóponti szerepe sem olyan erős, mint a dunántúli régiókban (Erdősi 2005; Tiner 2004; saját számítások).

### **A közúti infrastruktúra főbb jellemzői régióként Bennett-módszer alkalmazásával**

Az Észak-Magyarország régió versenyképességét nagyban meghatározza elérhetősége a fővárosból és nyugat-európai piacokról. Ez az elérhetőségelsősorban az autópálya folyamatos bővítésével - az utóbbi években jelentősen javult, de ez a régió északi perifériális térségeinek helyzetén nem sokat változtatott a térségbe vezető utak áteresztőképessége és minősége miatt.

A közút minőségét és főbb paramétereit vizsgáltam, és 9 indikátort alkalmazva Bennett-módszer segítségével egy régiós rangsort állítottam fel. Az első két táblázattal az 1996-os adatokat, majd a 10 évvel későbbi állapotot vizsgálom. Az értékelés eredményeként elmondható, hogy a fejlettségi különbségek jelentős mértékben nőttek, a lemaradó térségek felzárkózása nem valósult meg.

2. táblázat. A közúti infrastruktúra jellemzői I. (1996)

	Országos közutak sűrűsége			Gyorsforgalmi utak aránya	Beton-, kő-, keramit-, aszfaltburkolatú utak aránya
	Területre vetítve		Lakosságra vetítve		
	?	Ebből: főutak	?		
	km/100 km <sup>2</sup>		km/10e fő		
Észak-Magyarország	34,0	6,2	35,4	0,5	98,4
<b>Magyarország</b>	<b>32,3</b>	<b>7,4</b>	<b>29,5</b>	<b>1,4</b>	<b>93,3</b>

*Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés*

A közutak területre vetített sűrűsége, valamint a kiépített utak aránya tekintetében a régió magasán országos átlag feletti értéket képvisel. Emellett azonban mindenképpen figyelembe kell venni azt a tényt is, hogy hazánkban az országos közutak sűrűsége alacsonynak számít, az összességében 32,3 km/100 km<sup>2</sup>-es értékkel Magyarország a ritka hálózatú országok csoportjába tartozik. A gyorsforgalmi utak arányát vizsgálva kedvezőtlenebb eredményt kapunk: a 0,5%-os arány a nemzeti átlagnál jóval alacsonyabb, de az országos főutak aránya sem kimagasló.

A területre vetített főútsűrűséget megfigyelve látható, hogy az észak-magyarországi - teljes közútsűrűséghez viszonyított - alacsonyabb értékeket elsősorban a másodrendű, illetve a mellékutak jelentős hossza eredményezi, tehát ezekben a régiókban nagyobb hangsúlyt kapnak a településeket összekötő, illetve bekötőutak. Fejlesztésükre, bővítésükre mindenképpen szükség van a jövőben, hiszen ezek a hálózatok viselik a ráhordó szerepet a gyorsforgalmi úthálózatra és segítik a forgalomelosztást (Tóth 2005).

A közúti infrastruktúra komplex vizsgálatához a gépjármű-ellátottságot is érdemes számításba venni. A 3. táblázatból megfigyelhető, hogy az Észak-Magyarország régió értékei szinte minden esetben alacsonyabbak az országos átlagnál. Összesített sorrendben, a négy fő csoport - országos közutak sűrűsége, gyorsforgalmi utak, szilárd burkolatú utak aránya, másodlagos infrastruktúra mutatóit véve figyelembe, a régió az ötödik helyet foglalja el az 1996-os értékek szerint.

3. táblázat. A közúti infrastruktúra jellemzői II. (1996)

	A másodlagos infrastruktúra				Sorrend
	Személy- gépkocsi- sűrűség	Tehergép- kocsi- sűrűség	Autóbusz- sűrűség	Üzemanyag- töltő állomás sűrűsége	
	db/1000 lakos		db/10 000 lakos		
Észak- Magyarország	175	23,6	20,8	1,8	5.
<b>Magyarország</b>	<b>223</b>	<b>29,8</b>	<b>18,8</b>	<b>2,1</b>	-

*Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés*

A régiók közötti sorrendet ugyanazon mutatók elemzése alapján 2007-ben is felállítottam. A gyorsforgalmi szakaszok kiépítésével Észak-Magyarország pozíciója több tekintetben jelentősen javult - az előző táblázattal összevetve az autópályák

arányánál a legszembetűnőbb a változás. Az összesen 686 km autópálya és autótút 22%-a halad át az Észak-Magyarország régión, ennél jobb aránnyal két régió rendelkezik.

4. táblázat. A közúti infrastruktúra jellemzői I. (2007)

	Országos közutak sűrűsége			Gyorsforgalmi utak aránya	Beton-, kő-, keramit-, aszfalt-burkolatú utak aránya
	Területre vetítve		Lakosságra vetítve		
	$\Sigma$	Ebből: főutak	$\Sigma$		
	km/100 km <sup>2</sup>		km/10e fő		
			%	%	
Észak-Magyarország	35,7	7,2	37,7	3,9	98,3
<b>Magyarország</b>	<b>34,0</b>	<b>7,7</b>	<b>30,3</b>	<b>2,2</b>	<b>94,9</b>

*Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés*

Bár a táblázatban nem szerepel, fontos megjegyezni, hogy a nem megfelelő és rossz felületű utak aránya kedvezőtlenül alakul az egyes régiókban. Egy 2001-es felmérés szerint az Észak-Magyarország régió fő- és mellékútjai az országos átlagnál gyengébb minősítést kaptak: csaknem 56 százalékuk 4-es és 5-ös felületépségű.

A másodlagos infrastruktúra mutatószámai tekintetében elmondható, hogy 2007-ben is jellemző a régió nemzeti átlagtól való lemaradása, ez alól csupán az autóbussz-sűrűség kivétel. Bár az 1000 lakosra jutó személygépkocsik száma is alacsony, jelentős mértékű növekedést mutat az 1996-os értékekhez képest.

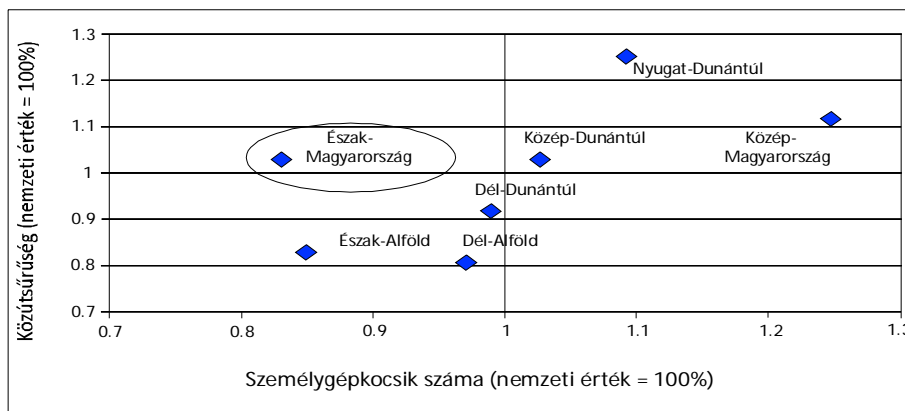
A személygépkocsi-ellátottság nagy általánosságban akár az életszínvonal és az életmód által is erősen alakított életminőség indikátornak is tekinthető, ez a tény azonban nem jelenti feltétlenül az életszínvonal növekedését, hiszen az emberek a kisebb települések elzártsága miatt is rákényszerülhetnek kisebb autók tartására, valamint egyre több a hitelre vásárolt gépjármű (Erdősi 2005).

5. táblázat. A közúti infrastruktúra jellemzői II. (2007)

	A másodlagos infrastruktúra				Sorrend
	Személygépkocsi-sűrűség	Tehergépkocsi-sűrűség	Autóbussz-sűrűség	Üzemanyag-töltő állomás-sűrűsége	
	db/1000 lakos		db/10 000 lakos		
Észak-Magyarország	226	29,0	18,0	1,9	4.
<b>Magyarország</b>	<b>271</b>	<b>37,4</b>	<b>17,3</b>	<b>2,2</b>	-

*Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés*

A vizsgált mutatószámok közül az elsődleges és a másodlagos infrastruktúra egy-egy faktorát választottam ki, amely leginkább alkalmas a régió jellemzésére, és a nemzeti átlag függvényében végeztem el a hét régió pozicionálását. Látható, hogy három régió a közútsűrűség, valamint a személygépkocsi-sűrűség tekintetében is országos átlag feletti értéket képvisel, utóbbiban Észak-Magyarország lemaradást mutat.



2. ábra. A régiók pozicionálása két faktor alapján (2007)

*Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés)*

A megyén belüli elérhetőségről elmondható, hogy nem megfelelő az útellátottság, több településnek a megközelítése nehézkes, a kistérségi központok vagy a megyeközpontok elérési ideje hosszú. Heves megyében a megyeszékhelyről a vidéki népesség több mint 70%-a nem ér haza egy órán belül vonattal vagy autóbusszal, és további problémát jelent, hogy kevés helyen biztosított az átszállás nélküli beutazás lehetősége is. A megyeszékhelyek szerepe, vonzáskörzete igazgatási, gazdasági funkció tekintetében kiterjed az egész megye területére, közvetlen elérhetőségük biztosítása ezért is kiemelt jelentőségű.

### Összegzés

A vizsgált problémák ismeretében és a belső kohézió erősítése érdekében olyan infrastrukturális feltételek kialakítása szükséges, ami a térségek közel azonos arányú fejlődését képesek elősegíteni, hiszen az elérhetőség elégtelen színvonalának negatív hatásai ismertek. Az infrastruktúra fejlesztésével felértékelődnek a közlekedési csomópontok, melynek területfejlesztő hatásaként logisztikai, ipari-szolgáltató központok, új munkahelyek jöhetnek létre, a bővítések előnyt hozhatnak megtakarítása, piacbővítés által, javíthatják a lakóhely minőségét is. Indokolt tehát,



---

hogyan az elérhetőség javítása, mint célkitűzés, a gazdasági fejlődés egyik kiemelt prioritásaként jelenjen meg (Veres 2005).

A várható hatások számszerűsítése kiemelt fontosságú, hiszen alapvetően nem igazolt az infrastruktúra fejlettségének kizárólagos hatása a területi fejlődés vagy a telephelyválasztás szempontjából. A regionális közlekedés kérdéskörének megítélésénél ma jelentősen keverednek politikai presztízs-szempontok a gazdasági és gazdaságpolitikai érveléssel. A fejlesztésekhez mindenképpen szükséges a közvetett és közvetlen előnyök hozzávetőleges meghatározása, az arra való törekvés, hogy minél pontosabban előre tudjuk jelezni és mérni tudjuk a mikrogazdasági szinten nem jelentkező további, externális előnyöket, a térségi fellendülést, a kapcsolatbővülésből származó gazdasági és a jóléti hatásokat.

**Kulcsszavak:** infrastruktúra, regionális fejlődés, elérhetőség, úthálózat, a hely elmélete.

### Irodalomjegyzék

Baum H. – Korte J. 2002. *Introductory report in Transport and economic development*. Paris: OECD, 549.

Button K. Hensher D. 2005. *Handbook of Transport Strategy, Policy and Institutions*. Elsevier Science Ltd, Oxford.

Coto-Millán–P. Inglada V. 2006. *Essays on Transport Economics*. PhysicaVerlag, Leipzig.

Ehrlich É. 2003. *A magyar infrastruktúra*. Miniszterelnöki Hivatal, Budapest.

Erdősi F. 2005. *Magyarország közlekedési és távközlési földrajza*. Dialóg-Campus Kiadó, Budapest.

Holl, A. 2004. Transport infrastructure, agglomeration economies and firm birth. Empirical evidence of Portugal. *Journal of Regional Science*, Vol. 44., 693-712., 2004.

Jensen-Butler, C. N.–Madsen B. 2005. *Transport and regional growth in Handbook of Transport Strategy, Policy and Institutions*. Elsevier Science Ltd., Oxford.

Kozma G. 2003. *Regionális gazdaságtan*. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.

Nagy Zoltán 2007. *Miskolc város pozíciójának változásai a magyar városhálózatban a 19. század végétől napjainkig*. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.

*Területi Statisztikai Évkönyvek*. KSH, 1995, 2006.

Tóth Géza 2005. *Az autópályák szerepe a regionális folyamatokban*. KSH.

Veres Lajos 2005. *Piacok elérhetősége az európai gazdasági térben*. Európai Kihívások III. Tudományos Konferencia kiadványkötete, Juhász Nyomda, Szeged.

Vickerman R. W. 1996. *Location, Accessibility and Regional Development: the appraisal of Trans-European networks in Transport Policy*, Vol. 2., 223-294.

---

## Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban – LXXI. rész

**PÁSZTOR CSABA**

A Hivatalos Közlöny 1. részének 2009/230-2009/300. számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

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

1.1. A 2009/90-es sz. törvény (2009/246-os sz. H. K.) jóváhagyja a 2008/91-es sz. sürgősségi kormányrendeletet, megváltoztatván és kibővítvén a 2003/571-es sz. adótörvényt.

1.2. A 2009/34-es sz. sürgősségi kormányrendelet (2009/249-es sz. H. K.) a 2009-es évi költségvetési törvényt változtatja meg, továbbá megváltoztatja és kibővíti a 2003/571-es sz. adótörvény megváltoztatott és kibővített változatát (amely eredetileg a 2003/927-es sz. H. K.-ben jelent meg). Az első újdonság a minimális befizetendő adóértéket vezeti be 2009. május 1-től, s ez az érték nem kevesebb, mint a 18-as sz. cikkely (3.) alcikkelye alapján kiszámítható összeg, amit a kereskedelmi társaságok kötelesek az állami költségvetésbe befizetni. Úgyszintén kötelesek az éjjeli bárók, klubok, diszkók, kaszinók is legalább jövedelemük 5%-át az állam oltárán áldozni.

A második változás az autók használatát érinti: ezentúl maximum egy autóra és egyetlen autóvezető személy esetében számíthatóak az adóleírásba működési, karbantartási költségek. A benzin- vagy gázolajfogyasztás nem írható le a profitadó-számításból 2009.05.01-től 2010.12.31-ig, kivételt mindössze három cégautó-kategória képez.

Kereskedelmi társaságok számára történő autóvásárlás esetében az áfa

nem írható le 2010.12.31-ig, négy esetet kivéve.

A harmadik változást azoknál a kereskedelmi társaságoknál kell alkalmazni, amelyek negyedévenként kötelesek áfa-jelentést tenni és befizetni, és amelyek EU-tagállamokból importálnak. Ezek a társaságok kötelesek az adóhivatalokhoz leadni a következő hónap 5. munkanapjáig a 092-es sz. típusnyomtatványt. Egyéb változások is történtek: a 2009/488-as sz. kormányhatározat (2009/286-os sz. H. K.) kibővíti a 2003/571-es sz. adótörvény módszertani normáit a 2009/44-es sz. kormányhatározat előírásainak alkalmazását illetően.

1.1. A fiskális adóügynökség elnökének 2009/788-as sz. rendelete (2009/281-es sz. H. K.) megváltoztatja a 2008/552-es sz. rendeletét, tartalmazván az EU tagországaiba kiszállított és behozott javak nyilvántartására használt nyilatkozat modelljét.

1.2. A pénzügyminiszter 2009/847-es sz. rendelete (2009/298-as sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a 2008/858-as sz. rendeletét, szabályozván a fiskális nyilatkozatok internetes leközlési eljárását.

3.1. A 2009/213/363-as sz. munkaügyi, családjogi és szociális ügyek miniszterének, valamint az egészségügyi miniszter közös rendelete (2007/257-es sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a 2002/346-os sz. törvény alkalmazására való módszertani normákat, amelyeket korábban a 2006/450/825-ös sz. közös rendeletével változtatott.

3.2. A 2009/449-es sz. kormányhatározat (2009/285-ös sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a 2008/126-os sz. sürgősségi kormányrendelet megváltoztatott és kibővített szabályozását a munkanélküli alapból kifizetett segély és a minimális bruttó fizetés különbség eltörlését illetően.

3.3. A 2000/156-os sz., a külföldön dolgozó román állampolgárok védelmét szavatoló törvény a 2009/291-es sz. H. K.-ben kerül újraközlésre.

4.1. A magánnyugdíjrendszer országos felügyelőbizottságnak 2009/12-es sz. határozata (2009/288-as sz. H. K.) a befizetők minimális személyi adatainak nyilvántartását szabályozza pénzmosás és terrorista cselekedetek elkerülése céljából, a 2009/9-es sz. normák szerint.

5.1. A 2009/98-as sz. törvény (2009/253-as sz. H. K.) jóváhagyja a 2008/28-as sz. kormányrendeletet a mezőgazdasági regiszter használatára vonatkozóan. A regiszter minden egyes mezőgazdász nyilvántartási adatait tartalmazza, beleértve ingó (járművek, mezőgazdasági gépek, állatok) és ingatlan tulajdonait.

6.1. A könyvvizsgálók és hiteles könyvelők testületének 2009/09/64-es sz.

---

---

határozata (2009/252-es sz. H. K.) megváltoztatja a fegyelmi bizottságok működési szabályozását.

8.1. A 2009/93-as sz. törvény (2009/259-es sz. H. K.) a nem banki jellegű pénzügyi intézmények működésének jogi szabályozását tartalmazza.

8.2. Az 1996/122-es sz. törvény (2009/261-es sz. H. K.) az alkalmazottakat kölcsönző segélypénztárak működését szabályozza.

10.1. A 2009/88-as sz. törvény (2009/246-os sz. H. K.) jóváhagyja a 2007/82-es sz. sürgősségi kormányrendeletet, megváltoztatván és kibővítvén az 1990/31-es sz. kereskedelmi társasági törvényt. A változások a kereskedelmi társaságok vezetését érintik, ezentúl a részvények értékét egy semleges szakértő számítja ki legalább két felértékelő módszer alapján, a részvénytársaságoknál alkalmazandó módszereket pedig nem kell használni kft.-k esetében.

10.2. A 2009/38-as sz. sürgősségi kormányrendelet (2009/269-es sz. H. K.) megváltoztatja a 2008/44-es sz. sürgősségi kormányrendelet 39. (2) és (3) alcikkelyeit, két évvel hosszabítván meg az iktatási bizonyítványok felújításának határidejét.

10.3. Az 1990/12-es sz., a lakosság nem törvényes kereskedelmi tevékenységektől való védelmét szavatoló törvény a 2009/291-es sz. H. K.-ben kerül újraközlésre.

---

---

## Fontosabb gazdasági események

---

### Deficitgondok

Az Európai Bizottság legújabb közleményében azt javasolta, hogy az Európai Unió indítson deficiteljárást Lengyelország, Románia, Litvánia és Málta ellen is. Ebből láthatjuk, Románia körül is kezd szorulni a hurok. Ennek értelmében nem elég az ígélet, hanem az Európai Unió gyakorlati intézkedéseket vár Romániától a román költségvetési deficittel kapcsolatban.

A deficiteljárásokat az EU felülvizsgálhatja: Magyarország és számos más állam hiányrendezésének határidejét két évvel kitolták 2011-re. Lengyelország 2012-ig, Málta az idei év végéig kapott haladékat. Ám az említett országok mellett, Brüsszel megítélése szerint, Írország, Görögország, Franciaország, Spanyolország és Nagy-Britannia is magas deficittel küzd. Ha a dolgokat Románia rendbe akarja tenni, akkor az IMF hitelkeretére van utalva. A múlt hónapban kapott egy több részletben érkező, összesen 20 milliárd eurós támogatást a szervezettől és az EU-tól. Ennek következtében, ahogy azt Magyarország vagy például Lettország esetében is láthattuk, a román politikai vezetők is kénytelenek lesznek teljesíteni az uniós elvárásokat. Nem véletlenül hangzott el a hazai elektronikus médiában az, hogy az EU-nak megvannak az eszközei arra, hogy Romániát cselekvésre ösztönözze.

\*\*\*

### Válságban is szaporodnak a milliomosok

A Merrill Lynch befektetési bankcsoport és a Capgemini pénzügyi tanácsadó cég évente elvégzett globális vagyonfelmérésének idei, 12. kiadása szerint jelenleg 10,1 millió azoknak a száma a világon, akiknek 1 millió dollárnál nagyobb, nem ingatlan jellegű, befektethető pénzvagyonuk van.

A globális hitelválsággal dacolva - elsősorban a felzárkózó gazdaságok rendületlen teljesítményétől hajtva - 6 százalékkal 10 millió fölé emelkedett a dollármilliomosok száma a világon. Az e kategóriába tartozók összvagyonja még a milliomosok számánál is gyorsabban, 9,4 százalékkal emelkedett, és elérte a 40 700 milliárd dollárt; ez az Egyesült Államok éves hazai össztermék-értékének több mint háromszorosa. Számszerűleg még mindig az Egyesült Államokban él a legtöbb dollármilliomos, ám az itteni gyarapodási ütem messze elmarad a nagy felzárkózó gazdaságokban mérttől. A kimutatás szerint tavaly 3,03 millió volt az amerikai dollármilliomosok száma, 3,7 százalékkal több az egy évvel korábbi 2,92 milliónál.

Indiában ugyanakkor 100 ezerről 123 ezerre, vagyis 23 százalékkal, Kínában 345

---

---

ezerről 415 ezerre, több mint 20 százalékkal, Oroszországban 119 ezerről 136 ezerre, tehát 14,4 százalékkal emelkedett a dollármilliomosok tábora.

A szuper gazdagok egyéni összvagyonának több mint a fele mindazonáltal még Amerikára és Európára jut: az előbbiben 11 700, az utóbbiban 10 600 milliárd dollár volt a milliomosok mozgósítható tőkéjének értéke.

A Merrill Lynch befektetési bankcsoport és a Capgemini közös felmérésének prognózisa szerint a világ milliomosainak pénzvagyona 2012-re 59 ezermilliárd dollár fölé emelkedik, és ennek akkor már valamivel kevesebb mint a fele jut Amerikára és Európára, a fennmaradó rész zömén Latin-Amerika és Ázsia osztozik majd. A luxusfogyasztásban azonban a felzárkózó gazdaságokban élő milliomosok már most lekörözik a gazdag országokban élőket.

A jelentés szerint a Ferrari luxusautó-gyártó eladásai az ázsiai-csendes-óceáni térségben tavaly példátlan mértékben, 47,2 százalékkal nőttek, közel-keleti értékesítése pedig 32,3 százalékkal, miközben az amerikai forgalmazás százalékos növekedése az egymásjegyű tartományban maradt. A luxusjacht-ipar fő piaca ma már Oroszország: a jelentésben idézett iparági szakértők szerint a 60 méternél hosszabb magánhajók legalább 20 százalékát oroszok vásárolják. Ezzel az orosz jachtvásárlók aránya nagyobb bármely más országbeliéknél, beleértve az Egyesült Államokat.

Roman Abramovics, a londoni Chelsea futballklub milliárdos orosz tulajdonosa, tavalyi brit sajtóbeszámolóik szerint Hamburgban építteti állítólag 200 millió fontért az Eclipse nevű, 170 méter hosszú hajót, amely a világ legnagyobb magánjachtja lesz.

\*\*\*

### **Cégbírósági igazolás benyújtása**

A felfüggesztett tevékenységű cégek július 17-ig kell benyújtsák a Megyei Közpénzügyi Igazgatósághoz a cégbírósági igazolás másolatát arról, hogy nem működnek. Ezzel mentesülnek a könyvviteli jelentések leadásának kötelezettsége alól. Az Országos Adóhatóság (ANAF) július 17-től más feltételekhez köti ezt a mentességet, és ezért adott egy hónapos határidőt az érintetteknek a szükséges iratok beszerzéséhez. A május elseje előtt ideiglenesen beszüntetett cégek megőrizhetik státusukat, ha megfelelnek a kritériumoknak, a július 17. előtt benyújtott kérvényeket az érvényben lévő rendelkezések szerint bírálják el.

\*\*\*

### **Intézményesíteni a fűszerpaprika termesztését és értékesítését**

Régóta dédelgetett vágya az Arad Megyei Magyar Gazdák egyesületének, hogy intézményesített módon megszervezze a fűszerpaprika termesztésének és értékesítésének komplex folyamatát. Úgy néz ki, a régi ötlet megvalósítása kimozdulhat a holtpontról, mivel a Fazekasvarsádon gazdálkodó Csipkár Imre fel-

---

---

vállalta a fűszerpaprika program Arad megyei irányítását. A kitűnő gazdálkodó a feleségével és Kocsik József AMMGE-elnökkel Szegeden jártak, ahol Kovács Máriaival, a Csongrád Megyei Mezőgazdasági és Iparkamara főmenedzserével megállapodtak abban, hogy támogatják a fűszerpaprika programnak pályázati támogatással történő megvalósítását Arad megyében. A Kamara és az Egyesület által közösen megszervezendő programnak nagy esélye van EU-s pályázat elnyerésére. Amíg a pályázat készül, Csipkár Imre kapcsolatfelvétel céljából végigjárja a fűszerpaprika-termesztő hagyományokkal rendelkező településeket, ahol egyeztetik a fóliasátorban termesztendő, hajtattott fűszerpaprikafajta termesztési technológiájának a honosítási, a jövő évben beindítandó termesztés szakmai, gazdasági kérdéseit. Az érdeklődőknek bármilyen kérdésben, beleértve a nyersen történő felvásárlási árat is, kézzelfogható adatokkal szolgálnak. A fűszerpaprika-termesztésben történő együttműködési szerződést az Egyesület és a Kalocsai Fűszerpaprika Kutató Központ képviselői július 11-én írják alá. Akitet komolyan érdekel a szerződéses alapon történő fűszerpaprika-termesztés, bővebb tájékoztatáshoz juthatnak Aradon, az AMMGE Episcopiei utca 32. szám alatti székházában vagy a 0257/254-605-ös telefonszámon.

\*\*\*

### **Csökken a búzatermés**

Romániában idén az aszály miatt alacsony lesz a búzatermés, legalábbis erre számít a Romániai Mezőgazdasági Termelők Országos Szövetsége. Az érdekvédelmi szervezet becslése szerint ebben az évben a búzatermés a tavalyi 7 millió tonnáról 4 millió tonnára eshet vissza a nagy szárazság miatt. Viorel Matei, a szövetség elnöke azonban a Mediafax hírügynökségnek azt mondta, hogy nincs ok pánikra. A sütőiparnak ugyanis országosan mintegy 2,2 millió tonnára van szüksége, vetőmagnak pedig 800 ezer tonnát kell felhasználni, tehát így is marad körülbelül egymillió tonna felesleg. Hasonló mértékű csökkenést jósol Adrian Rădulescu, egy másik érdekvédelmi szervezet, a Romániai Mezőgazdasági Termelők Ligájának elnöke is, szerinte 4,5 millió tonnára esik vissza a termés.

\*\*\*

### **Világbanki vélemények**

A fejlődő-felzárkózó országokban idén várhatóan 363 milliárd dollár lesz a nettó magántőke-beáramlás, a tavalyi 707 milliárd dollár és a 2007-es 1,2 billió dolláros rekord után, olvasható a Világbank legújabb előrejelzésében. Az európai és a közép-ázsiai fejlődő-felzárkózó országoknak átlagosan 4,7 százalékos GDP-csökkenést jósolt a Világbank erre az évre, a jövő évre pedig körülbelül 1,6 százalékos növekedést valószínűsített. A Világbank is rontja átfogó világgazdasági előrejelzését: a visszaesés meg fogja közelíteni a 3 százalékot, legalább 2,9 százalékos mínusz várható az április-

---

ban várt 1,7 százalékos romlás helyett, és a világgazdaság növekedésére az átlag szintjén csak jövő év folyamán lehet számítani. Korábban a Nemzetközi Valutaalap (IMF) illetékesei is szóltak az ideai előrejelzések lefelé módosításának szükségességéről. Az IMF áprilisban a világgazdaság 1,3 százalékos visszaesését valószínűsítette erre az évre. Ám jövőre már javulhat a helyzet: az IMF első vezérigazgató-helyettese, John Lipsky azt mondta, hogy az IMF a következő várhatóan július 7-én megjelenő globális előrejelzésében valószínűleg felfelé módosítja a világgazdaság jövő évi növekedésére szóló előrejelzését az áprilisban jóslott 1,9 százalékos pluszról. Az új világ-előrejelzése a Világbank által megjelenített térségi előrejelzéseiben olvasható. Eszerint a fejlődő-felzárkózó térségek átlagosan 1,2 százalékos GDP-növekedésre számíthatnak idén, miután tavalyelőtt átlagosan 8,1 százalékkal, tavaly 5,9 százalékkal gyarapodtak. Kína és India nélkül számolva azonban a Világbank szerint átlagosan 1,6 százalékos visszaesés várható a fejlődő-felzárkózó országokban.

\*\*\*

### **Képzés vállalkozóknak**

A Kárpátia Magyar - Román Kereskedelmi Kamara Methods - Tran-Syl tudástranszfer című workshopot szervezett vállalkozók számára. Az Iparfejlesztési Közalapítvány részéről Szódi Sándor minőségszakértő rendkívül értékes előadást tartott Minőségügyi ismeretek címmel. Beszelt a vállalat önértékeléséről, a minőségi díjakról, a jövőbeni szándékokról.

Egy cég, ha versenyképes akar maradni, érdekelt saját tevékenységének értékelésében, jövőképeinek megalkotásában, a versenytársak megismerésében. A siker alapvető feltétele a kiváló minőség biztosítása. A cégnek nemcsak a termékét vagy szolgáltatását kell minőségi szempontból értékelnie, hanem a céget mint szervezetet is. Bizonyos kritériumok alapján meg kell határozni (nemzeti vagy nemzetközi) erős és gyenge pontjait, a fejlesztési területeit. A szervezetnek lehetősége van az európai minőségi díj követelményeinek megfelelő értékelésére. Hogyan valósítható meg a szervezet értékelése, milyen minőségi díjak léteznek az európai országokban - ezzel kapcsolatban nyújt értékes információt Szódi Sándor.

A minőséget megközelíthetjük az előállítás felől: jelenti a követelményekkel való egyezést (Crosby 1978), de a fogyasztó szempontjából is lehet értelmezni. Deming szerint a fogyasztó határozza meg az általa megállapított jellemzők és fokozatok alapján. Garvin szerint a minőség örömszerzést jelent a vevő számára, tehát a vevőközpontúság érvényesül. Általános vélemény, hogy akkor lehet egy cégen belül minőségi stratégiát alkalmazni, ha ismerjük a vevő elvárásait.

Az önértékelés a szervezet tevékenységének, módszereinek és eredményeinek rendszeres összehasonlító felülvizsgálata, meghatározott szempontok alapján. Fontos, mert segít meghatározni azokat a pontokat, melyre építeni lehet, mellyel



---

meg lehet ismerni a fejlesztendő területeket. A szervezet önértékelési modellje az EFQM modell (Európai Kiválóság Modell), mely 9 kritérium alapján 2 nagy területre tagolódik: az adottságok és az eredmények kritériumcsoportra. Pontszámában azonos súlyúak, 500-500 pontot érnek. Az adottságok a következő elemeket tartalmazzák: emberi erőforrások, politika, stratégia és partnerkapcsolatok. Választ keres arra a kérdésre, hogy a szervezet hogyan éri el az eredményeket, továbbá azt vizsgálják, hogy mit tesz a szervezet. Az eredmények csoportjába tartoznak a munkatársi eredmények, a vevő és társadalmi hatás eredményei is. Arra keresnek választ, hogy hatékony-e a szervezet működése, és vizsgálják, mit ért el a szervezet. Fontos szerepet tulajdonítanak a vevő véleményének, elégedettségének (a szervezetről, a termékről vagy szolgáltatásról, az értékesítési lehetőségekről). Mutatók alapján elemzik a vevői elégedettség eredményeit: a szervezetről kialakított általános képet, a reklamációk számát, a reklamációk kezelési módját. Hasonló fontosságot tulajdonítanak az alkalmazottaknak, azok véleményének: mennyiben vonják be őket a teammunkába, milyen gyorsan válaszolnak a dolgozók kérdéseire. A társadalmi hatással kapcsolatos eredményeknél figyelembe veszik a közösséggel való kapcsolattartást, azt, hogy mennyiben vesznek részt a közösség életében, illetve a sajtóvisszhangot. A vállalat számára az önértékelés tükörbenévezést jelent, mert tisztázza maga számára is, hova akar eljutni. A cég jövőképeinek megfogalmazása mozgósító jellegű, növeli a versenyképességét.

A minőség fejlesztésére először Japánban gondoltak. Az 1950-ben kialakított Deming-díjjal jutalmazták a kiváló teljesítményt elért vállalatokat, csoportokat. A múlt század 90-es éveiben hozta létre az Európai Minőségirányítási Alapítvány az Európai Minőség díj alapját megteremtő EFQM Üzleti Kiválóság modellt. Nem lehet egyenlőségjelet tenni az EFQM modell és az ISO szabvány követelményei közé. Az ISO nem kéri a vevői és a dolgozói elégedettség bemutatását, mint ahogy az erőforrások menedzselését sem követeli meg. Az EFQM modell elősegíti a szervezetet, hogy különböző szempontok alapján számba vegye a szervezetet, a kiválóság irányában történő haladásra ösztönzi. A világ több mint 50 országában alapítottak Nemzeti Minőség díjat. Magyarországon 1996-ban alapította a miniszterelnök a magyar Nemzeti Minőségi díjat, melyre termelő-, szolgáltató vállalatok, később egészségügyi, oktatási intézmények is pályázhatnak. A Nemzeti Minőségi Díj az európai minőségi díj követelményeinek megfelelő önértékelésre vonatkozik. Az értékelés legfontosabb pontjai a minőségirányítás alapelveire épülnek: 1. a vevőközpontúság, 2. a folyamatos fejlesztés és 3. a dolgozók bevonása a fejlesztésbe. A pályázatokat független minőség értékelők elemzik. Visszajelzéseik objektív képet adnak a szervezet egészéről. Szódi Sándor minőségszakértő szerint Romániában is meg lehetne hirdetni a kiválóság minőségi díját. Létezik egy szándék az Erdélyi kiválóság díj létrehozására, melyet román és magyar vállalkozók pályázhatnak meg.

---

### **Vállalkozások nemzetköziesedése**

2008. február 6-án Brüsszelben az Európai Bizottság Vállalkozási és Ipari Főigazgatósága hivatalosan is útnak indította az Enterprise Europe Network elnevezésű vállalkozásfejlesztési hálózatot. Az új hálózat a korábbi, szintén a Bizottság által támogatott Euro Info Központ és Innovation Relay Centre hálózatok tapasztalatára építve, szolgáltatásai összevonásával jött létre, egységesen magas színvonalú szolgáltatást nyújtva a kis- és közepes vállalkozásoknak. A hálózat 500 vállalkozásfejlesztési szervezetet tömörít, minden hálózati központ egy-egy kereskedelmi kamara, kormányügynökség, üzleti tanácsadó szervezet (nonprofit) részeként működik. A vállalkozások számára a legfontosabb előny az úgynevezett „no wrong door” koncepció érvényesítése a hálózat működésében: bárhol fordul a KKV a hálózat tanácsadóihoz, mindenütt egységesen magas színvonalú tanácsadásban részesül. A hálózat által nyújtott szolgáltatások:

A. A vállalkozások nemzetköziesedését, az uniós piacon való aktív részvételüket támogató szolgáltatások: információs rendezvények, cégre szabott tanácsadás, belföldi és külföldi üzletember-találkozók.

B. A technológiatranszferet, az innovációt és a KKV-k versenyképességének növelését célzó szolgáltatások: innovációs „brokerage eventek”, konferenciák, technológiatranszfer rendezvények.

C. Az európai uniós kutatás-fejlesztési keretprogramjában, az FP7-es pályázatokban való részvételt támogató szolgáltatások: nemzetközi partnerkeresés, pályázattíró rendezvények.

A gyakorlott vállalkozók könnyűszerrel felfedezhették, hogy ez az ajánlat előnyös lehet számunkra, ha mindazon előírásokat betartják, melyeket a program kitalálói, létrehozói megfogalmaztak.

\* \* \*

### **Üzlet határok nélkül**

A „Kárpátia” Magyar-Román Kereskedelmi és Iparkamara (MRKIK) 2006. március 10-én alakult Kolozsváron a Magyar kereskedelmi és Iparkamara kezdeményezésére. A vegyes kamara általános célja a Magyarország és Románia közötti gazdasági, kereskedelmi kapcsolatok ápolása, tagjai gazdasági érdekeinek előmozdítása. Célja továbbá, hogy a Romániában működő magyar tulajdonú cégek, illetve a magyar cégekkel kapcsolatban lévő romániai cégek számára szervezett formában biztosítson érdekvédelmet, komoly lobbierőt generáljon, illetve szolgáltatásaival szakmai támogatást nyújtson. A vegyes kamara a magyar és román nemzeti kamarai rendszerre is támaszkodik. A kamara ugyanakkor mindkét ország kis- és középvállalkozói számára értékes információkkal szolgál az adott ország gazdaságá-

---

val, üzleti szokásaival kapcsolatban, aktívan hozzájárul a partnerkapcsolatok fejlesztéséhez. A kamara szolgáltatásokat biztosít tagjai számára a megjelölt célok elérése érdekében. Ezt a kijelentést vette komolyan A „Kárpátia” Magyar-Román Kereskedelmi és Iparkamara jelenlegi elnöke, Radetzky Jenő, amikor Kolozsváron tartott sajtótájékoztatójára meghívta mind az Északnyugati Fejlesztési ügynökség területén levő romániai vállalkozókat, mind a jelen levő újságírókat, vegyenek részt az „Üzlet határok nélkül” rendezvényen.

Az eseményre 2009. június 10-11-én került sor a Székesfehérvári Gazdaság Házában, amelynek bevezető beszédében Radetzky Jenő, a Fehér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (FMKIK) elnöke elmondta: A hazai piac szűkül, Románia piaca azonban jó lehetőségeket kínál. A feltűnően rövid várakozási folyamat után Románia az EU tagja lett, melyet figyelemre méltó gazdasági fejlődés követett: évi 8-10 százalékos gazdasági fejlődés. A kamara üzletfejlesztési programsorozatával üzletember-találkozókra, cégbemutakozásokra, gazdasági, kereskedelmi, üzleti információk megszerzésére kínál lehetőséget. Most, a világválság következtében, mindkét ország speciális problémával küzd. Most új gazdaságpolitika szükségeltetik, mely mindkét fél számára előnyös legyen. Nem az a cél, hogy csökkenteni kell a vállalkozók életterét. Nem célunk, hogy csökkentsük a környező országokkal való együttműködést. A világgazdaságnak nagy problémája, amiről sokat is beszéltek, hogyan csökkentsék a világválság következtében fellépő gazdasági jellegű nehézségeket. Ennek érdekében mit kellene tenni? Érdemes megfigyelni, a világgazdasági válságra hogyan reagáltak azok a nemzetgazdaságok, melyek bizonyos gazdasági potenciállal rendelkeztek. Elindítottak egy speciális nemzetgazdasági politikát, amely figyelembe veszi az ország gazdasági adottságait. Így reagált Amerika, Franciaország, Németország.

Akkor, amikor a világkereskedelem az árukereskedelem mutatói szerint 10, a kamara üzletfejlesztési programsorozata szerint 11 százalékkal csökkent, 15 százalékkal csökkent ezeknek az export tétele. Ezek a gazdasági mutatók azt jelzik, hogy a regionális patrióta gazdaságpolitikával a belső keresletre, a belső termékek forgalmának növekedésével a belső együttműködésre helyezik a hangsúlyt. El kell gondolkodni, mi lehet a kiút: egy további liberalizálódás a gazdaság világában, tehát a globalizálást engedni a maga sajátosságaival növekedni, vagy megtalálni azokat a gazdasági eljárásokat, melyek meghozzák a fordulatot? Radetzky Jenő szerint mindkét országban, Magyarországon és Romániában is van egy speciális sajátos út. Nevezetesen egy szűkebb környezetnek megfelelő regionális együttműködés, amely egy speciális gazdasági politikát hoz létre. Akkor megtalálható a válasz a globális világválságra.

A Kárpát-medence több nemzeté, több nemzetgazdaság van, több problémával rendelkeznek, de állíthatjuk, ha ezek összefognak és speciális nemzetgazdaságot hoznak létre, akkor igenis választ lehet adni a globális világ válságára. Nem kizorítá-

---

ni akarjuk a globális világ jelenlétét, hanem meg kell erősíteni az itt élő nemzeti vállalatok erejét. Meg kell erősíteni az együttműködést, és bővíteni kell a működési területet. Létre kell hozni a Kárpát-medencei gazdasági fórum alapjait, ezen belül egy erős együttműködést.

Gérnyi Gábor, a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium főosztályvezető-helyettese a „Vállalati együttműködési lehetőségek a Kárpát-medencében” című előadásban többek között elmondta: a Kárpát-medencében különböző üzleti kultúrák vannak, a vállalkozórétegek hasonló nehézségekkel küszködnek. Az Új Kézfogás Alapítvány megpróbálta a határon túli magyarok sorában könnyebbé tenni a felzárkózást, ennek következtében jelentős összegek kerülnek, kerültek a határon túlra. Vállalkozásokat hoztak létre, melyeknek érdeke az egymással való együttműködés. Ebben a tevékenységben jelentős szerepet játszott a Fehér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara és a „Kárpátia” Magyar-Román Kereskedelmi és Iparkamara. Ezt követően megalakult a Magyar-Horvát Kereskedelmi és Iparkamara, Kecskeméten a Magyar-Szerb Kereskedelmi Kamara, Nyíregyházán a Magyar-Ukrán Kereskedelmi Kamara, mellyel a magyar kamarai rendszer majdnem teljes Kárpát-medencei lefedettséget kapott. Gérnyi szerint egy állami szerepvállalás is előnyt jelentene, és rendkívül fontos az információ áramoltatása. A versenyképes vállalkozó tudás nélkül nem sokra megy. Példának hozta fel azt a tevékenységet, amit a kamarák 2003-2007-ben fejtettek ki, amikor a kamarák az Európai Unió információ-áramoltatásában csúcspontot futottak ki. Ebben a periódusban példás volt az Erdélybe és Romániába (Konstancán, Krajován és Tulceán) való információ-áramoltatás. A visszajelzések alapján ezt érdemes lenne folytatni, voltak olyan helységek, ahol több előadást tartottak. Fontosnak tartja a határon túli szakoktatást, ezért ezt a Székesfehérváron megtartott rendezvénysorozatot megismétlik még Erdélyben, Marosvásárhelyt és Csíkszeredában.

Az EU-ban 23 millió mikro-, kis- és középvállalkozás működött, az összes vállalkozások 99,8 százaléka, amelyben 103 millió embert foglalkoztatnak. (Szerkesztői megjegyzés: 2007 első napján az EU lakossága 495 millió volt, a számítások szerint 2035-ben ez a szám 521 millióra emelkedik majd, 2060-ra azonban 506 millióra csökken.)

„Az Erdélyi régió gazdasági helyzete, jogi környezete, munkaerő-piaci helyzete” című előadásában Kerekes Sándor többek közt elmondta: A régiók kialakításánál Romániában nem vették figyelembe a történelmi múltban kialakult gazdasági eredményeket. Erdély három régióra van osztva. Az Északnyugati Fejlesztési régióban Kolozs megye és a Partium is szerepel. A felosztás tulajdonképpen a megysítésen alapul.

Kolozsvár fejlődésében kiemelt szerepet kap a nemzetközi repülőtér megépítése, amely forgalmával figyelemkeltő Romániában, és előreláthatóan a légi

---

áruszállításban is nagy szerepet fog kapni, melyhez csatlakozhat a nagyon nehezen épülő erdélyi autópálya is. Ez egyelőre a médiában megjelent adatok szerint a világ legrágább és leglassabban épülő autópályája nevet nyerte el.

A kis- és középvállalkozásokat a kamarák fogják össze, a turizmust ellenben eléggé elhanyagolják, nem beszélve a kultúrturizmusról. A gazdasági tevékenység a mezőgazdaságra, kereskedelemre és az iparra korlátozódik. A válság kirobbanása előtt kétszámjegyű volt az évi növekedés. A pénz világa Bukarest városára és közvetlen környékére koncentrál, a vidéki városok csak a maradékból kapnak. Kolozsvár fejlődését tulajdonképpen a 2004-es választások eredménye után lehet felmérni. A székesfehérvári példa alapján felépülő ipari parkok már komoly erőt jelentenek Kolozsvár és Erdély életében. A külföldi befektetők becsülni tudják a jól és magasan képzett munkaerőt, amely nemcsak az országban, de külföldön is megállja a helyét. A NOKIA jelenléte nem lebecsülendő. A vállalkozóknak a külföldi kapcsolatai is figyelemre méltóak. A szállodaipar fejlesztése lehetne gyorsabb is. Több mint 100 ezer főiskolai és egyetemi hallgatója van a városnak.

Szakács Szilárd, a „Kárpátia Magyar-Román Kereskedelmi és Iparkamara” kereskedelemfejlesztési menedzsere, a munkaügyi piaci helyzetről, az adórendszerről, és arról beszélt, milyen típusú vállalkozások léteznek Romániában, továbbá a mindenkori kormányzás sürgősségi rendeletek okozta helyzetekről, az adózásról. A kormányrendeleteknek a szakértők nem jósolnak nagy sikert. A jövedelemadónál a 16 százalékos adókulcs dominál. A munkaadó elég magas, 16-19 százalékos. Romániában a legtöbb a részvénytársaság, mert jogi szempontból ezeket könnyebb volt megalakítani. A gazdasági helyzetnek köszönhetően nagyon megnőtt a munkanélküliség az országban, a munkanélküliek száma 500 ezer körül van.

Szatmári János az ITD Hungary Zrt. részéről a „Román-magyar gazdasági kapcsolatok, magyar befektetési lehetőségek Romániában” című előadásában elmondta: a két ország közötti gazdasági élet fejlődését nagyban segítették a hasonló rendezvények. A magyar gazdasági életben a külföldi befektetések fontossága, jelentősége növekedőben vannak, amit az is bizonyít, hogy az utóbbi időben Romániától Görögorszáig hogyan nőtt a magyar export. 2008-ban Romániába 3,08 milliárd euró értékben exportáltak magyar árut, mely nagyrészt agrártermékekből tevődött össze.

„Folytonosság és fenntarthatóság egy határmenti kistérség projektjeiben” című előadásában Nagy-Máté András ügyvezető azokról a sajátos lehetőségekről, megvalósításokról tartott előadást, melyeket a határmenti települések felkínálnak. Harminchat településről összeállított magyar és román nyelvű kiadványt osztott szét, amelyből az érdeklődő sok hasznos információt tudhatott meg minden helységről. „Az MKB Bank és MKB Romexterra Bank tevékenységei, szolgáltatásai” előadásban Labancz Margit igazgató elmondta: Magyarország harmadik legnagyobb bankja, a Bayerische Landesbank (Németország) 89,62%-os tulajdonában álló MKB Bank stra-

---

tégiai lépésnek tekinti a romániai megjelenést. Ez szervesen illeszkedik abba a stratégiába, hogy a bankcsoport közép- és délkelet–Európában magas szintű pénzügyi szolgáltatások nyújtásával a régió vezető pénzintézetévé váljon.

„Külföldi befektetők gyakorlati tapasztalatai Romániában” címmel tartott előadásában Kerecsi Miklós tulajdonos-ügyvezető az EAST Consulting Kft. tapasztalatai szerint a magyarországi befektetők nem ismerik kellőképpen a romániai lehetőségeket, és ennek következtében nemcsak téves információkkal rendelkeznek, hanem partnereik kapacitásával, teljesítményeivel és ipari hátterének ismert hiányával is.

A krónikás számára az elhangzottakból kirajzolódott, hogy a magyarországi vállalkozók figyelme a tanácsadásra, élelmiszeriparra, mezőgazdaságra, építkezésre és a tervezésre koncentrál.

Megválaszolásra vár Radetzky Jenő kérdése: A romániai román vállalkozók közül miért nem jönnek többen az ilyen jellegű üzleti megbeszélésekre?

Az „Üzemlátogatás a Macher Kft.-nél” című előadásból az ügyvezető igazgatótól, Macher Endrénétől megtudhattuk, milyen utat járt be az 1991-ben megalakult új létesítmény. A vállalkozás fő tevékenységei: kábelkonfekcionálás, elektromechanikai szerelés, elektronikai fejlesztés. A termékek főbb felhasználási területei: orvostechika, autóipar, érzékelőipar, szabadidős berendezések, biztonságtechnika, nyomdaipar, ipari elektronika. A Sóstói Ipari Park vendégfogadásból és biztonsági óvatosságból egyaránt jelesre vizsgázott.

Összeállította: Csomafáy Ferenc

---

---

## Hírek

---

### **Vendégtanárok**

A Babeş-Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Karán májusban a következő vendégtanárok tartottak előadást: dr. Simon András, dr. Száz János, dr. Berács József (Budapesti Corvinus Egyetem); dr. Szintay István dr. Heidrich Balázs, Györffy Ildikó (Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar); dr. Borgulya István, dr. Bessenyei István (Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar).

\* \* \*

**Négy magyar mesteri program a BBTE Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Karán. A 2009/2010-es tanévben a magyar tagozaton három mesteri képzés indul nappalin és egy távoktatáson.**

### **1. Marketing stratégiák és politikák**

A *Marketing Stratégiák és Politikák* magiszteri képzést a 2008/2009-es egyetemi évtől indítottuk, az azelőtti tanévben kezdeményezett *Termékmarketing* megnevezésű magiszteri képzés folytatásaként. A jelenlegi mesteri, Románia szinten egyedülálló magyar-román nyelvű marketing témájú magiszteri oktatást biztosít.

A program **célja** olyan szakemberek képzése, akik üzleti vagy nonprofit szférában marketing vagy értékesítési feladatokat töltenek be, akiknek a marketingstratégia kialakítása és menedzselése alapvető kompetenciáik közé kell hogy tartozzon. A nálunk képzett szakemberek képesek lesznek a valós üzleti környezetet elemezni, a piaci lehetőségeket felismerni, az ehhez szóló kínálatot kialakítani és eljuttatni az érdekeltekhez, vásárlókhöz, fogyasztókhöz.

A program **mindazoknak** a gazdasági és nem gazdasági végzettséggel rendelkezőknek **szól**, akik szeretnék elsajátítani a termék- és szolgáltatástervezés, a reklám és promóciós tevékenység, valamint a megújulás és piacon maradás kreatív eszközeit és eljárásait. A program és maga a marketing területe interdiszciplináris jellegéből fakadóan várjuk azokat a diákokat is, akik nem kimondottan gazdasági oklevéllel rendelkeznek

A román és magyar nyelvű oktatás biztosítja a marketing szaknyelv elsajátítását mindkét nyelven.

A külföldi ösztöndíjak lehetőséget kínálnak más európai egyetemek oktatási rendszerének a betekintésébe is.

---

**A koordinátor neve és elérhetősége:**

Dr. Vorzsák Álmos egyetemi tanár

Alt Mónika Anetta egyetemi tanársegéd

E-mail: monika.alt@econ.ubbcluj.ro, tel: 0264 418652

**Az államilag támogatott helyek száma 25.****Felvételi kritériumok:**

- 25% súllyal a tanulmányi évek átlaga,
- 25% súllyal a licenszvizsga átlaga szerepel,
- 50%-ot képez egy írásbeli teszt Fogyasztói magatartás és Marketingpolitikák témakörökből,
- Alapkövetelmény egy idegen nyelv oklevéllel igazolt középfokú ismerete és a magyar nyelvismeret.

**2. Projektmenedzsment és projektértékelés**

**Célunk** olyan szakemberek képzése, akik rendelkeznek a projektek menedzseléséhez és értékeléséhez szükséges ismeretekkel és képességekkel. A képzés elvégzése után hallgatóink a munkapiacra nélkülözhetetlen kompetenciákat, az általános mellett specifikus szaktudást és kellő gyakorlati készséget is birtokolnak. A projektmenedzsment és projektértékelés szakon végzettek olyan területeken nyerhetnek majd alkalmazást, mint például régió- és vidékfejlesztés, pályázatírás és projektmenedzselés. Képzettségük lehetővé teszi számukra azt, hogy vállalkozásokban, közszférában és civil szervezetekben is sikerrel helyt álljanak.

A Projektmenedzsment és projektértékelés **mesteri képzés mindazoknak szól**, akik szeretnék a munkapiac számos területén hasznosítható gyakorlati tudáshoz jutni.

**A koordinátor neve és elérhetősége:**

Dr. Pete István egyetemi docens (a mesteri program vezetője)

Dr. Horváth Réka egyetemi adjunktus (kapcsolattartó)

E-mail: reka.horvath@econ.ubbcluj.ro

Telefon: 0264-418652/5888

**Az államilag támogatott helyek száma 25****Felvételi kritériumok:**

- egyetemi (licenz, BsC) oklevél vagy igazolás
  - a beiratkozáshoz nyelvvizsga– igazolvány szükséges (angol, francia, német, olasz, spanyol).
  - a felvételi jegy összetétele:
    - 40% a licensz vizsga átlaga (számítani középarányos a licensz vizsga és az egyetemi évek átlaga között).
-



---

- 60% írásbeli vizsga magyarul, menedzsment tárgyból, a megadott tematika alapján.

### **3. Vállalati pénzügyi menedzsment**

Korunk turbulens pénzügyi világában kiemelkedően fontos, hogy alapos ismeretekkel rendelkező, higgadt pénzügyi szakembereket képezzünk mind a vállalati, mind a makrogazdasági szféra számára. A vállalati pénzügyi menedzsment mesterképzés ezt a **célt** hivatott szolgálni olyan tantárgyak tanulmányozása keretében, amelyek egyrészt a konkrét vállalati pénzügyi döntések korrekt megalapozására készítik fel a hallgatókat, másrészt azokkal a módszertani eszközökkel látják el a hallgatókat, amelyek nélkülözhetetlenek a vállalatok mindennapi pénzügyi menedzsmentjében és hosszú távú stratégiai pénzügyi döntéseiben.

A mesteri programot elsősorban olyan jelölteknek **ajánljuk**, akik, bár más területen szereztek egyetemi végzettséget, de érdeklődnek a pénzügyi szféra iránt, vagy akik szeretnék elmélyíteni pénzügytani és kifejezetten vállalati pénzügyi ismereteiket, és akik rendelkeznek matematikai-statisztikai alapokkal a módszertani eszköztár feldolgozásához.

#### **A koordinátor neve és elérhetősége:**

Dr. Nagy Ágnes egyetemi docens

E-mail: agnesnagybnr@yahoo.com

Dr. Nagy Bálint Zsolt egyetemi adjunktus

E-mail: balint.nagy@econ.ubbcluj.ro, tel: 0264 418652

#### **Az államilag támogatott helyek száma 25.**

##### **Felvételi kritériumok:**

- egyetemi (licenz, BsC) oklevél vagy igazolás,
- idegennyelvtudást igazoló oklevél (Lingua, Alpha, Cambridge),
- 50% általános tanulmányi átlag (a szakdolgozat és az egyetemi tanulmányi évek tanulmányi átlagának egyszerű számtani átlaga),
- 50% magyar nyelven írt írásbeli vizsga a következő tudományterületek témájából: Vállalati pénzügyek, Közvetlen működőtőke beruházások.

### **4. Üzletfejlesztési Menedzsment - távoktatás**

A **program célja** olyan szakemberek képzése, akik a dinamikusan változó piaci környezetben képesek munkájukkal a vállalatok versenyképességének fejlesztéséhez vezetőként vagy a vállalat teljes működési rendszerét egészében átlátó és szem előtt tartó közgazdászként hozzájárulni. A képzés során a hallgatók olyan ismereteket és képességeket sajátíthatnak el, amelyek lehetővé teszik a saját és más vállalatok, illetve az egyes funkcionális egységek vezetése során a megfelelő

---

döntések meghozatalát. A magyar képzési nyelv mellett több tantárgy a képzés román nyelvű változatával (MDA - Managementul Dezvoltării Afacerilor) lesz együtt megtartva. A képzés a magyar-román nyelvű menedzsment mesteri képzés iránt érdeklődők igényére válaszol elsősorban, de mindazok figyelmébe is ajánljuk, akiknek egyéni helyzete (lakhelye, munkahelye, más képzése stb.) nem teszi lehetővé vagy indokolttá számára a nappalis képzésben való részvételt.

**Az államilag támogatott helyek száma: 0.**

**A koordinátor neve és elérhetősége:** Györfy Lehel  
lehelgy@yahoo.co.uk, lehel.gyorfy@econ.ubbcluj.ro

**Felvételi kritériumok:**

Felvétel a beiratkozáshoz szükséges iratokat tartalmazó dosszié alapján.

### **Általános információk**

Az írásbeli vizsgák tematikája megtalálható a Kar honlapján: [www.econ.ubbcluj.ro](http://www.econ.ubbcluj.ro) oferta educatională linia maghiară mesteri képzés útvonalon.

**A beiratkozáshoz szükséges iratok**, egy borítékos dossziében elhelyezve:

- eredeti licenszdiploma, vagy ezzel egyenértékű igazolás
- eredeti egyetemi anyakönyvi kivonat (foaia matricolă)
- születési bizonyítvány hitelesített másolata
- házassági bizonyítvány szimpla másolata, akinek esedékes
- személyi igazolvány szimpla másolata
- 3 db. színes, 3x4-es fénykép
- beiratkozási díj kifizetését igazoló nyugta (150 lej)
- a Lingua Központ által kiadott, vagy elismert eredeti nyelvvizsga– igazolás és annak egyszerű másolata

### **A mesteri felvételi ütemterve**

	<b>Tevékenység</b>	<b>Periódus</b>
1	Beiratkozás	szept. 7-12.
2	Felvételi vizsgák	szept. 14-15.
3	Eredményhirdetés	szept. 18.
4	Az elfoglalt helyek visszaigazolása	szept. 21-22.
5	A vissza nem igazolt helyek újraosztása	szept. 22.
6	Az elfoglalt helyek visszaigazolása az újraosztás után	szept. 23.
7	Végleges eredményhirdetés	szept. 23.

---

## Rezumate

### Percepția consumatorilor față de comercianți

**ANETTA MÓNIKA ALT–DAN CRISTIAN DABIJA–IOANA N. ABRUDAN**

Retailul din România a cunoscut o puternică dezvoltare în ultimii ani; pe de o parte se observă un fenomen tot mai accentuat de concentrare a comercianților autohtoni, pe de altă parte însă o expansiune susținută atât a acestora, cât mai ales a marilor grupuri comerciale europene (Rewe, Metro, Schwarz). Totodată lanțurile comerciale (retail chains) „atacă” consumatorul român prin diferite formate noi de magazine, ceea ce îi îngreunează acestuia într-o anumită măsură percepția.

Astfel, problematica studierii modului în care consumatorii percep aceste magazine este una nu tocmai ușoară, după cum indică și alte studii similare. O modalitate este cea a utilizării mixului de marketing comercial politica sortimentală, a mărcilor proprii, a prețului, a comunicației, a locației magazinului, respectiv servirea clientelei. Articolul de față încearcă să surprindă exact aceste aspecte prin evidențierea diferențelor, dar și a punctelor comune în percepția consumatorilor față de retaileri.

**Cuvinte cheie:** comerț cu amănuntul, marketing mix.

\*\*\*

### Teoria și modelele dezvoltării regionale. Dezvoltare policentrică

**LÁSZLÓ BORBÉLY**

În acest studiu autorul ne propune într-o primă fază analiza spațiului, a teritoriului, ca subiect dar și suport al dezvoltării economice, urmând ca, în a doua fază, să descrie analiza dezvoltării regionale din punct de vedere al conceptului de dezvoltare policentrică axată pe teoria poliilor de creștere.

**Cuvinte cheie:** dezvoltare economică, dezvoltare policentrică, poli de creștere

\*\*\*

---

## **Managementul crizei din punctul de vedere al managementului resurselor umane și a managementului cunoașterii**

PÉTER FODOR – JÓZSEF POÓR

---

După părerea lui Ervin László (2008), membru maghiar al Clubului de la Roma, criza este un fenomen natural al societății umane. Criza actuală diferă mult de cele anterioare. S-a răspândit foarte repede în toate țările lumii și - spune László - suntem foarte aproape de o prăbușire globală. Aceasta este prima criză într-adevăr globală. Studiul de față are ca scop identificarea acțiunilor planificate de firmele din Ungaria în domeniul managementului resurselor umane și managementului cunoașterii, în condițiile crizei financiare și economice. În prima parte a lucrării demonstrăm, printr-o scurtă trecere în revistă a literaturii de specialitate, rolul cunoașterii și al capitalului uman în perioada de depresie, după care prezentăm rezultatele unei cercetări empirice realizate perioada noiembrie 2008 - februarie 2009.

**Cuvinte cheie:** criza globală, managementul cunoașterii, managementul resurselor umane.

\*\*\*

## **Analiza rețelei de transport cu ajutorul unor date statistice din regiunea Ungariei de Nord**

ILDIKÓ GYÖRFFY

---

Bazat pe literatura de specialitate și pe referințele pe tema dezvoltării regionale, se poate spune că standardele de calitate a rețelelor de transport se află în strânsă legătură cu economia regiunii respective. Facilitarea mobilității este o condiție pentru creșterea productivității. Îmbunătățirea și dezvoltarea infrastructurii de transport aduce cu sine prosperitate. Infrastructura poate afecta fluxurile de capital intern și extern - cum de altfel și dezvoltarea economică poate intensifica dezvoltarea acestor rețele. Rețeaua de transport contribuie și la intensificarea relațiilor interregionale, asigurând dezvoltarea acestora a devenit treptat un obiectiv semnificativ.

Lucrarea prelucrează date statistice și descrie poziția infrastructurală a rețelelor de transport din regiunea de nord a Ungariei și posibilele efecte ale acestora. Dezvoltarea drumurilor regionale ar fi necesară pentru îmbunătățirea potențialului competitiv și pentru facilitarea dezvoltării proceselor economice. Factorii economici, sociali și instituționali trebuie să aibă legături interne și externe satisfăcătoare.

**Cuvinte cheie:** infrastructură, dezvoltare regională, disponibilitate, rețea de drumuri, teoria locației.

---

---

## Abstracts

### **The consumers' perception towards retailers**

**ANETTA MÓNICA ALT-- DAN CRISTIAN DABIJA-- IOANA N. ABRUDAN**

---

Romanian retailing activity has undergone a great development within past years; on one hand there may be noticed a more and more pronounced concentration phenomenon of Romanian retailers, while, on the other hand a sustained expansion of these and especially of the large European retail chains (Rewe, Metro, Schwarz). Meanwhile, retail chains „target” Romanian consumer through different and new store formats, thus hardening its perception to a certain extent.

Therefore, the problem of studying the way consumers perceive these stores is not an easy one, as some similar studies indicate as well. One modality is that of using retail marketing mix - assortment, brands, price, communication, store location, ambiance, physical facilities and customer service policies. The present article tries to grasp these aspects by underlining differences and common aspects in consumers' perceptions towards retailers.

**Key words:** retailing, marketing mix.

\*\*\*

### **The theory and the models of regional development. Policentric development**

**LÁSZLÓ BORBÉLY**

---

The author of this study proposes in a first phase, an analysis of space, of territory as both subject and support of economic development. In the second phase the analysis of regional development is described from the angle of polycentric development, focused on the growth pole theory.

**Keywords:** economic development, policentral development, growth centers.

\*\*\*

---

## **Crisis management from the point of view of human resources- and knowledge management**

**PÉTER FODOR – JÓZSEF POÓR**

---

According to Ervin László (2008), a Hungarian member of the Club of Rome, crisis is a natural phenomenon in human society. The present crisis is very different from the previous ones. It has spread very fast to all countries of the world and he says we are very close to global collapse. This is the first real global crisis. Our study aims to find out what actions Hungarian companies plan to take concerning the field of human resource management and knowledge management therewith, in the present financial and economic crisis. With brief review of the literature we demonstrate the role of knowledge and human capital in the period of depression. Then we present the findings of our empirical research conducted from November 2008 to February 2009.

**Keywords:** global crisis, knowledge management, human resource management.

\*\*\*

## **Analysis of the transport network with statistical data in the North-Hungarian region**

**ILDIKÓ GYÓRFFY**

---

It is well established according to several literature and references in the topic of the regional development that the quality standards of the transport networks are in a strong connection with the economic situation of an area. The increasing mobility is a precondition for increased productivity, growth and improvements in transport may in themselves promote growth. The infrastructural position is able to affect on the internal and external capital flows, as the economic growth can assist the expansion of the networks. The transport system can also have an effect on the intensification of the regional connections, therefore its development increasingly become an important purpose.

In the study I described the infrastructural position of the North-Hungarian transport networks according to statistical data, and their possible effects. To streamline and enlarge the regional road infrastructure would be necessary to improve our competitive potentials and also to assist and increase the economic development processes. Their economic, social and institutional terms have to possess satisfactory internal and external connections.

**Keywords:** infrastructure, regional development, availability, road network, location theory.

---

---

## Cuprins

<b>ANETTA MÓNIKA ALT -- DAN CRISTIAN DABIJA -- IOANA N. ABRUDAN</b> Percepția consumatorilor față de comercianți.....	<b>3</b>
<b>LÁSZLÓ BORBÉLY</b> Teoria și modelele dezvoltării regionale. Dezvoltare policentrică.....	<b>17</b>
<b>PÉTER FODOR – JÓZSEF POÓR</b> Managementul crizei din punctul de vedere al managementului resurselor umane și a managementului cunoașterii.....	<b>39</b>
<b>ILDIKÓ GYÓRFFY</b> Analiza rețelei de transport cu ajutorul unor date statistice din regiunea Ungariei de Nord.....	<b>57</b>
<b>CSABA PÁSZTOR</b> Noutăți în legislația economică și financiară.....	<b>69</b>
Evenimente economice importante.....	<b>73</b>
Comunicări.....	<b>83</b>
Rezumatele studiilor în limba română și engleză.....	<b>91</b>

---

---

## Contents

<b>ANETTA MÓNKA ALT – DAN CRISTIAN DABIJA – IOANA N. ABRUDAN</b> The consumers' perception towards retailers.....	<b>3</b>
<b>LÁSZLÓ BORBÉLY</b> The theory and the models of regional development. Policentric development.....	<b>17</b>
<b>PÉTER FODOR – JÓZSEF POÓR</b> Crisis management from the point of view of human resources- and knowledge management.....	<b>39</b>
<b>ILDIKÓ GYÓRFFY</b> Analysis of the transport network with statistical data in the North - Hungarian region.....	<b>57</b>
<b>CSABA PÁSZTOR</b> Novelties in the field of Economic and Financial Law.....	<b>69</b>
Important economic events.....	<b>73</b>
News .....	<b>83</b>
Abstracts.....	<b>91</b>

---



---

## Számunk szerzői

**Alt Mónika Anetta**

egyetemi tanársegéd, Babeş - Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Kolozsvár

**Borbély László**

országgyűlési képviselő, doktorandusz, BBTE Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Kolozsvár

**Dan Cristian Dabija**

egyetemi tanársegéd, Babeş - Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Kolozsvár

**Fodor Péter**

Ph.D-hallgató, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pécs

**Gyórfy Ildikó**

egyetemi tanársegéd, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, Miskolc

**Ioana N. Abrudan**

egyetemi tanársegéd, Babeş - Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Kolozsvár

**dr. Poór József**

egyetemi tanár, bejegyzett menedzsment tanácsadó = CMC, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pécs

---

## Közlési feltételek

A *Közgazdász Fórum* gazdasági, tudományos, a CNC SIS által akkreditált szakfolyóirat amely kéthavi rendszerességgel jelenik meg. Javítani szeretnénk mind a Tartalom, mind a kivitelezés színvonalán, jelen tájékoztató is ezt a célt szolgálja.

Kérjük Önt mint munkatársat, hogy az alábbi követelmények szerint készítse el dolgozatát:

1. A szerkesztőség a gazdaság területén elvégzett kutatás következtetéseit, gyakorlati vagy elméleti újdonságokat tartalmazó dolgozatokat, szakmai vitaanyagot, gazdaságszociológiai felmérések elemzését összefoglaló anyagokat, kutatói és tudományos rendezvényeket ismertető beszámolókat, könyvismertetőket fogad el közlésre.

2. A dolgozatot számítógépes word állomány formájában kérjük, a megíráskor használjon 12-es normál Times New Roman betűtípust, terjedelme minimum 15 000, maximum 35 000 leütés lehet (beszámoló, könyvismertető esetében maximum 20 000 leütés).

3. *Kiemelésre italic stílust használjon, tegye dőltbe* a kiemelendő szavakat vagy gondolatokat, és ne használja sem a bold stílust (kövér, félkövér), sem az aláhúzást, sem a verzált (nyomtatott), sem a kiemelendő szó betűi közé tett szóközt. Idézőjellel kizárólag idézeteket emeljen ki, amelyre a magyar macskakörmöket használja, mégpedig idézet kezdetekor lent („), a végén pedig fent (”). Kiemelést csak indokolt esetben használjon. A kiemelt szavakat toldalékokkal együtt kurziválja.

4. Művek, folyóiratok címét mindig dőlttel emelje ki, és nem idézőjellel. Címek esetén a toldalékokat normál, álló betűtípussal tapassza a címhez.

6. A dolgozat címeit, alcímeit, al-alcímeit bold stílussal különítse el a szöveg egészétől.

7. Az új bekezdéseket enterrel jelölje (nem tabbal vagy sorkihagyással, s nem szóközzel).

8. A szó és írásjelek között (pont, vessző, pontosvessző, kettőspont, felkiáltójel, kérdőjel) nincs szóköz, csak az írásjelek után.

9. A számok esetében a 0 (tehát a nullás) helyett ne használjon O betűt. A számokat szövegben 10 000-en felül hátulról számolva hármassával tagoljuk, mégpedig szóközzel és nem pontokkal, pl. 18 325 655. A számokat 9999-ig nem tagoljuk, tehát nem használunk szóközt. A táblázatot Word formátumban kérjük. (Xeroxot, fotót, webmásolatot nem fogadunk el.)

10. Amennyiben egy *táblázatban* egymás alatt szerepelnek ezres, illetve tízezres vagy annál nagyobb számok, az 1000 és 9999 közötti számokat is tagoljuk. A táblázatnak mindig legyen címe a táblázat fölött és forrása a táblázat alatt. Vigyázat: táblázatban egyesek egyesek alá, tízesek tízesek alá, tizedesvessző után szintén. Íme egy példa, egy fiktív táblázat:

1. táblázat. A feketeetek begyűjtése tonnában számolva

Értékesítés éve	Hónap		
	Március	Május	Szeptember
2000	20 000	22 500	1 150 660
2001	9 000,05	6 560	256 980
2002	9 000,5	6 560,55	256 980,565

Forrás: Fekete Lajos: *Növénytermesztés* II. kötet. Dubai, Klorofill Kiadó, 342.  
(Vagy pedig) Forrás: saját szerkesztés

A táblázatot ne színezzé, Autoformat-ot se használjon, mert azzal nehezíti a tördelő munkáját. Ajánlott a fentihez hasonló egyszerű változat, a fejléc pedig automatikusan a kiadványra jellemző színt kapja. Bonyolultabb (a fenti példánál több sort és oszlopot tartalmazó) táblázatokat kérjük Excel-állományként is mellékelni. A táblázat kidolgozásakor legyen tekintettel a kiadvány méreteire (130/190mm – kihasználható felület).

Excelben készült *grafikon* esetén kérjük, mellékelve küldje el az eredeti Excel-állományt. A képfarmátumban továbbított grafikon vagy bármilyen más ábra fehér-feketében kerül majd a lapba, ezért vegye figyelembe, hogy ilyen formában is értelmezhető legyen. Ez esetben a word dokumentum mellett (amely az ábrát kicsinyített formában a szerző által meghatározott helyen már tartalmazza) kérjük, küldje el elektronikus formában az eredeti képet a lehető legjobb minőségben (ajánlott formátumok: \*.jpg, \*.tif). A CorelDRAW vagy Photoshop programmal készített ábrákat is küldje el az eredeti formátumban (\*.cdr illetve \*.psd).

11. Jegyzetek készítésekor válasszuk a lábjegyzetelést, és használjuk a számítógépes automata jegyzetelést az 1,2,3... jelzéssel. Amennyiben csak a hivatkozás helyét adja meg, ezt ne tegye lábjegyzetbe, hanem kerek zárójelben tüntesse fel azt, a következők szerint: szerző családneve és a megjelenés éve, és ha indokolt, akkor oldalszám is. Pl: (Gyerőffy 1997. 55).

12. *Irodalomjegyzék* készítésekor alkalmazzuk az évszámkiemelő bibliográfiát:

Szerb Antal 1994. *A magyar irodalom története*. 11. kiadás. Budapest, Magvető Kiadó

Amennyiben két vagy több szerzője van a könyvnek, ezek neveit nagyköetőjellel kapcsoljuk össze. A cím után – ha van ilyen – feltüntetjük a kötet számát.

Katona Imre – Ortutay Gyula (szerk.) 1975. *Magyar népdalok*. 1–2. kötet. Budapest, Szépirodalmi Kiadó

Az alcímeket nem kurziváljuk. A tanulmánykötetben való megjelenést In-nel jelöljük.

Hajnal István 1986. A kis nemzetek történetírásának munkaközösségéről. In Ring Éva (szerk.): *Helyünk Európában*. Nézetek és koncepciók a XX. századi Magyarországon. 1. kötet, Budapest, Magvető, 624–645.

Folyóiratban való megjelenést ugyanerre a mintára jelölünk, In nélkül:

Kiss Péter 1990. *Századvég*, VI. évf. 2. sz. 229–235.

13. Mivel a B+ kategóriának egyik fontosabb követelménye az idegen nyelvű kivonat, kérjük csatoljon dolgozatához minimum 10, maximum 20 soros román (külföldi szerzőkre ez nem érvényes), illetve angol nyelvű kivonatot, mely a dolgozat fő téziseit és a dolgozat 5–10 kulcsszavát tartalmazza.

14. A szerzők a dolgozatukkal együtt 5–10 kulcsszót is kötelesek beküldeni.

---

15. Plágiumnak minősül, ha egy szerző egy másik szerző szövegének részét vagy egészét, illetve más szerző ötleteit, elméleteit a forrás pontos és nyilvánvaló megjelölése nélkül, saját szellemi termékeként tünteti fel, illetve teszi közzé. A plágium a szerzői jogok megsértése, más szellemi termékének jogtalan felhasználása.

– Plágiumnak minősül a pontos, oldalszamos hivatkozással el nem látott, szó szerinti idézet, illetve a forrás, évszám megjelölése nélküli, de nem szó szerint átvett tartalom.

– Plágiumnak minősül továbbá az is, ha a hivatkozott tartalom meghaladja a kézirat szövegének 30%-át (önhivatkozásokat is beleszámítva),

– Plágium esetén: a kézirat visszautasításra kerül; csak átdolgozás után nyújtható be újra, legkorábban egy évvel a plágiumnak minősített kézirat leadását követően. Ez alatt az egy éves időszak alatt a kézirat szerzője egyedül vagy társszerzőkkel együtt nem jelentethet meg tanulmányt a Közgazdász Fórumban.

– Egy kézirat plágiumnak minősítéséről a Főszerkesztő és a Főszerkesztő-helyettes dönt a szaklektori vélemény alapján.

16. A Közgazdász Fórum nem közöl olyan tanulmányt, amely kizárólag internetes honlapokra hivatkozik. Az internetes hivatkozások esetén a hivatkozott weboldal pontos struktúráját kell megadni a teljes elérési úttal (alkönyvtárakkal) együtt, illetve a weboldalon szereplő szerzőt. Továbbá fel kell tüntetni a weboldal letöltésének pontos dátumát is.

---