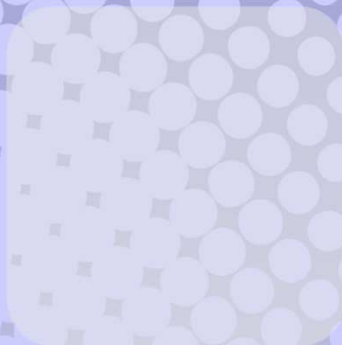


DEUROPE



Central European Journal of Regional Development
and Tourism



ISSN 1821-2506



DEUROPE

**THE CENTRAL EUROPEAN JOURNAL OF REGIONAL
DEVELOPMENT AND TOURISM**

ISSN 1821-2506

Vol. 4 Issue 1

2012

TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL	3
Original scientific papers:	
KEY SUCCESS FACTOR OF SPAS – INTERVIEWS WITH LEADERS IN THREE SPA TOWNS IN HUNGARY Ernő Kovács, Zsuzsanna Bacsı, Zsuzsanna Lőke	5
SPA SUCCESSES AND CHALLENGES IN TRANSDANUBIA, HUNGARY – RESULTS OF A SURVEY IN THREE SPA TOWNS Zsuzsanna Bacsı, Ernő Kovács, Zsuzsanna Lőke	24
HEALTHY HEALTH CARE SYSTEM WITH SICK PEOPLE OR HEALTHY PEOPLE WITH A SICK HEALTH CARE SYSTEM? - RESIDENT SATISFACTION SURVEY IN NAGYKANIZSA Erzsébet Péter, Tamás Molnár, Nikoletta Kaszás, Miklós Weisz, Kornél Németh	48
ÉLELMISZERFOGYASZTÓI ATTITŰDÖK VIZSGÁLATA A FUNKCIONÁLIS ÉLELMISZEREK ÉS AZ ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐ TERMÉKEK KONTEXTUSÁBAN Péter Boros, Orsolya Fehér, Karolina Kajári	64
THE MODEL OF FARM MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM: A CASE-STUDY OF DIVERSIFIED GERMAN FARM Christoph Husemann, Nebojsa Novković, Natasa Vukelić.....	76
Review:	
VAJDASÁGI MAGYAR CIVIL STRATÉGIA András Ricz.....	91

EDITORIAL

It is a pleasure for the Editor-in-Chief to introduce the seventh issue of the online journal, which offers a possibility for the international community of professionals working in the fields of regional and rural development or tourism to exchange their ideas and research results or practical achievements.

As seen from the previous issues, CEJRDT is an online journal with open access to the interested community of researchers and practitioners. The Editorial Board of the Journal is made up of Czech, Hungarian and Serbian members.

The papers are published in English and German as the two main tools of international communication in the regions, but the journal intends to support national languages as well, allowing the publication of papers in Czech, Hungarian and Serbian – with English summaries.

The strict review process coordinated by the three editorial boards and the joint scientific boards of the journal guarantees the quality and professional value of published papers. The papers can be read on the homepage of the journal, or downloaded as printable PDF files. Authors wishing to publish their results can also find the guidelines and contact addresses in the homepage.

According to the decision of the editorial board made in May 2011, we will publish at least three issues every year with at least six essays in each. For preserving the strict formal requirements from earlier and strengthening the institution of reviewing, we definitely insist on providing a correct English summary beside every paper written in Czech, Hungarian and Serbian.

The editorial board wishes to ensure the presentation of the articles in SCOPUS, which is one of the greatest and most important abstract and citation databases of peer-reviewed literature. Shortly we will also establish contacts with other databases for the same purpose.

In order to strengthen national languages, we strongly recommend the Czech, Hungarian and Serbian authors to attach a summary in their native language as well when they publish essays in English or German.

The seventh issue according to the decision of the Editorial Board is also divided into two parts. In the first part of this issue there are reviewed papers that have arrived meanwhile.

In the second part we present a Review of civil strategy for Region Vojvodina.

We hope that the authors and readers of our journal find it a challenging communication surface encouraging their creative powers to make it lively and popular in the near future.

The Editor-in-Chief

Original Scientific paper

KEY SUCCESS FACTOR OF SPAS – INTERVIEWS WITH LEADERS IN THREE SPA TOWNS IN HUNGARY

Ernő KOVÁCS, PhD, associate professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-120

E-mail: h12725kov@ella.hu

Zsuzsanna BACSI, PhD, associate professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-366

E-mail: h5519bac@ella.hu

Zsuzsanna LÓKE, PhD, assistant professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-162

E-mail: loke@georgikon.hu

Acknowledgement: The research presented in the paper has been co-financed by the European Union through the Hungary-Croatia IPA Cross-Border Cooperation Programme. Project no: HUHR/0901/2.1.3., Project title: The role of health tourism in improving the competitiveness of rural regions in Hungary and Croatia.

KEY SUCCESS FACTOR OF SPAS – INTERVIEWS WITH LEADERS IN THREE SPA TOWNS IN HUNGARY

Summary

The objective of the present research was to identify the role of health tourism in the competitiveness of three Hungarian counties (Baranya, Somogy and Zala) of the Croatian-Hungarian border area. The key factors of success and criteria for sustainability were to be found in order to help the local decision-makers in their attempts to create a strategy for the development of health tourism. As a part of a large research project the current paper describes the results of a qualitative survey of 21 interviews with mayors, spa managers, and hotel managers, to represent general tourism supply to identify the impacts of health tourism developments on the settlement, the economic and social effects on the local population.

The selection of interviewees was done to ensure, that successful, average, and not really successful spa towns were represented among the locations. Among the possible locations in counties Zala, Somogy and Baranya the interviews were finally conducted in Hévíz, Zalaszentgrót, Nagyatád, Marcali, Harkány and Szigetvár, and, to include a location where planned spa development was not implemented, in the village Somogyásmsón. Besides, the president of the Hungarian Baths' Association was interviewed, who used to be the director of the Szent András Rheumatic Hospital in Hévíz for a long time. Due to some of the interviewees' non-availability two additional locations, Letenye and Kehidakustány, were also included to complete the list of interviews. An interview was conducted with the mayor of Somogyásmsón about an unimplemented spa development plan.

The main findings of the research underlined that the number of domestic tourists, and within this wellness tourists, is very low compared to the opportunities. For this reason the further development of domestic tourism is of crucial importance. The reasons for that are partly the prevailing habits, the lack of tourism culture, the lack of recreation culture, and financial difficulties.

The successful, progressive spas are those that have continued their development activities relying on their natural endowments, and responding with their innovations to the current expectations of the market and the environment. They have improved their medical treatments, introduced new machinery and technology, built new sight and fun components in the spa. Financial efficiency was achieved by those who were able to attract a sustainable number of visitors. According to the international literature an attraction with a visitor-centre like establishment (a museum, a fun park, a spa, etc.) will be very profitable after it reached 1 million visitors a year in terms of services sold.

A small spa may be financially viable, if the capacities are well designed and the construction responds to the services demanded, as the example of Nagyatád shows.

An adequate spa town image would definitely be needed for the further development of spas. Balatonfüred and Hévíz are the only spas that have started to establish a real spa image in Hungary.

The other important component should be the complete documentation for the patients and the treatments in spas and spa hotels, and the same is valid for wellness and fitness. The client should be informed about the impacts of the treatment on the patient's condition.

The spas that are situated in small settlements do not possess resources for financing more serious marketing actions. They also lack creative groups of staff to develop a long-run strategy for the settlement, and to implement planned development projects. The microregions may be the suitable units to take over this role, but because of too many tasks it is highly questionable whether they are able to carry out such strategic developments.

There is need for setting up a national resource inventory, and certain components of developing this system could be done at research and development teams of the universities. This resource inventory could reflect the endowments of the currently existing spas, their visitor numbers, and their qualities.

One of the most problematic areas of the operation of medicinal spas in Hungary is the issue of support from the National Health Insurance Fund, as the amounts have been the same in the last four years. Without this support the spas would not be able to sustain themselves, but the prices of the treatments should be redefined, this is a crucial aspect of sustainability.

Key words: Spa, interview, competitiveness, development, health tourism

INTRODUCTION

As demographic trends underline, the demand for health preservation and recuperation is expected to increase in the long run. Hungary has considerable comparative advantage to satisfy this demand due to the richness and high temperature of its underground water resources. Thermal reservoirs are situated under 70% of the total land area of Hungary (Aquaprofit, 2007). Health tourism development projects may initiate growth in the construction industry, create new jobs, create a market for small and medium size enterprises and the multiplier effect may be beneficial in the regional and national scale, by diminishing spatial and regional discrepancies. The New Széchenyi Plan (2011) of Hungary puts a great emphasis on supporting health tourism projects, and it is particularly important to utilise these funds in efficient and sustainable projects. The objective of the present research was to examine the conditions of success, in order to utilise the available resources for establishing, extending and modernising facilities in an economically viable and feasible way. The research was aimed at the objective analysis of health tourism development in the Croatian-Hungarian cross-border area, which may result in up-to-date recommendations for the investments in the Croatian side, and the future developments in Hungary (Kovács-Bacsi-Lőke, 2011b). The present paper describes the results of a qualitative survey based on interviews with spa and town leaders in several Hungarian spa towns to gain insight into successful and less successful spa developments. Similar research was carried out in Croatia (Kunst-Tomljenović, 2011) in the border region.

OBJECTIVES AND METHODS

The general objective of the research was to identify the role of health tourism in the competitiveness of the three Hungarian counties (Baranya, Somogy and Zala) of the Croatian-Hungarian border area, looking for the key factors of success and criteria for sustainability.

In order to gain a deeper understanding about the impacts of medicinal and wellness tourism several interviews were conducted in a number of settlements of the three counties of Hungary, that are important locations with respect to health tourism, contacting managers and executives of local governments, spa directors, hotel managers. The selection of interviewees was done to ensure, that successful, average, and not really successful spa towns were represented among the locations. Among the possible locations in counties Zala, Somogy and Baranya the interviews were finally conducted in Hévíz, Zalaszentgrót, Nagyatád, Marcali, Harkány and Szigetvár, and, to include a location where planned spa development was not

implemented, in the village Somogysámson. Besides, the president of the Hungarian Baths' Association was interviewed, who used to be the director of the Szent András Rheumatic Hospital in Hévíz for a long time. In conducting the interviews the main difficulty encountered was that some of the interviewees did not accept our request in spite of many attempts to contact them. The spa directors in Harkány and Hévíz, and the local leaders of Nagyatád were not available for the interviews, so we had to choose two additional locations, Letenye and Kehidakustány, to complete the list of interviews. An interview was conducted with the mayor of Somogysámson about an unimplemented spa development plan. Altogether 21 interviews were conducted for the qualitative analysis.

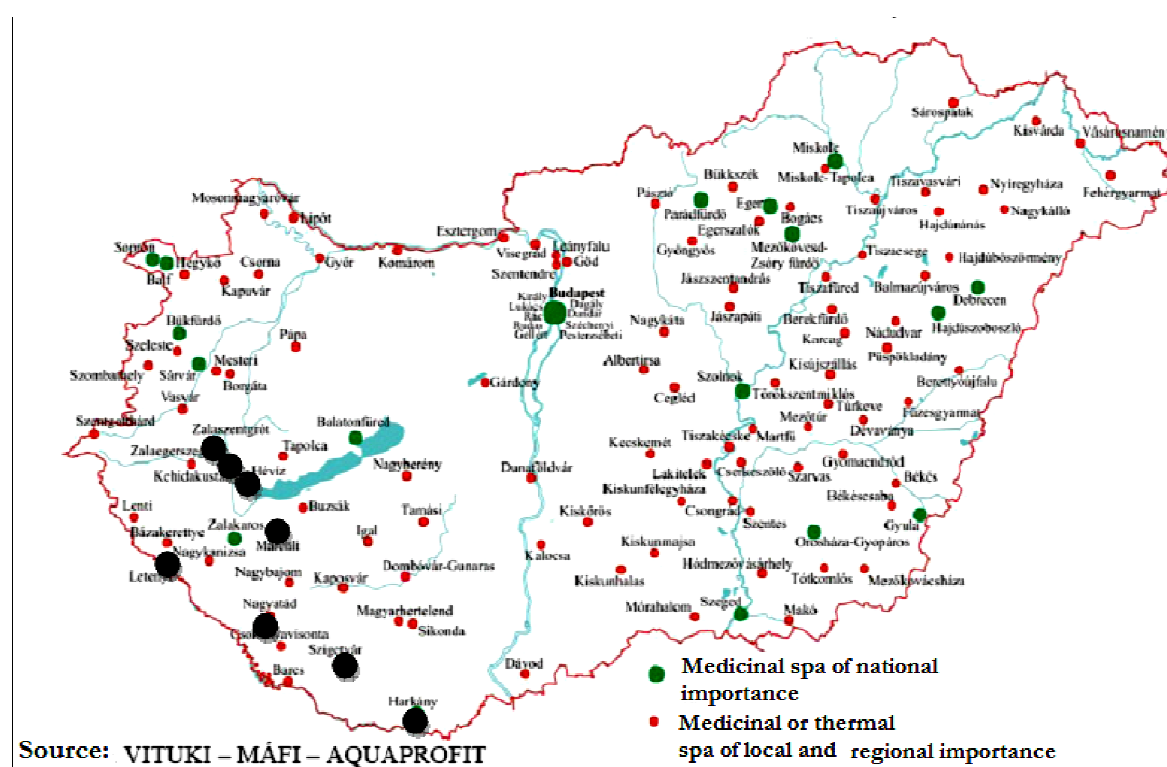


Figure 1: Spas of Hungary, with interview locations

Notation: the location of settlements visited during the primary research is denoted by: ●

The hypotheses of the research stated that there are a few rules of health tourism, which have to be considered seriously when planning an investment. These are:

- Developments should be focused on complex therapies based on healing water.
- The building of new wellness hotels should not be supported without building a spa together with it.
- The most jobs are created if the medicinal treatments are developed in a spa (because many therapies require considerable manual labour: e.g. massages, physiotherapy, etc.).

- Each spa should have a unique image, complex facilities of a human scale, where the local products and „hungaricums” can be presented.

RESULTS

Note: sections printed in italics are direct citations from the interview texts.

Hévíz

Lake Hévíz is a unique medicinal lake in Europe. The several thousand years old lake over a peat basement is supplied with water from cold and hot springs rich in mineral content, outflowing from an underwater cave 38 m below the surface. The water supply of 410 liter per second makes the total water volume of the lake completely renew within three days. The temperature of the water is 38.5 °C at the spring, the lake temperature varies between 24 and 38 °C, depending on the season of the year, making the lake suitable for bathing even in winter. The town Hévíz was the second most popular tourism destination in Hungary, after Budapest, with 931816 guest nights in 2010. The town has purchased 26% share of property managerial rights in the spa for 340 million HUF. Since then the town has been capable of providing considerable support for spa developments.

Danubius Health Spa Resort Hévíz (the former Thermál Hotel Hévíz)

This was the first hotel after World War II to provide medical treatments for its guests. It was opened in 1976, and that event is considered the beginning of health tourism in the tourism supply of Hungary. During the past 8-10 years the two hotels of the Danubius chain have been completely renewed, at the cost of 2 billion HUF. *The medicinal treatments are based on the medicinal water and medicinal mud of Lake Hévíz, and the traditional spa treatments. These are accompanied by the excellent gastronomy supply of the hotel, and, in the latter times, fashionable wellness services, as well as outstanding conference facilities. Unfortunately, due to the global crisis, conference tourism has considerably declined. (Note: In Chapter 4.2 text in italics is applied to indicate quotations from interviews.)*

Kehidakustány

Besides the spa in Kehidakustány all the other assessed spas are owned by the state or by the local municipality. There are only three privately owned spas in the country, for the sake of comparison. But the other two are open only in the summer season, thus the Kehida Spa is the only privately owned, full service spa in Hungary open all the year round. In the recent years the spa has received annually 400 thousand visitors on average. The proportion of domestic tourists is 99%. An integral part of the spa is the four star hotel, characterised by a low number of rooms. The hotel has 116 rooms, including apartments, special purpose apartments, from the presidential suite to simple rooms. The strength of the hotel is the package of accommodation and many spa services, which are included in the room price. 28% of the guests pay their bill by holiday vouchers.

Regarding the recent time period the spa has been in the top ten, considering revenues per person. Thus we are good in comparison to competitors in the country. As a short run development project we intend to enlarge the hotel by 50 rooms, and 250 rooms for the long run.

Szigetvár

The Szigetvár Spa was opened in the 1960s. The water springs from a well of positive pressure, there is no need for suction, its temperature is 67°C, so the problem is how to cool it. The water became registered as certified medicinal water in 1995. It has several beneficial qualities, it is suitable for drinking cures, there is no sulphurous smell about it, and it is suitable for bottling as medicinal water. Among many diseases the water is effective to treat psoriasis, too.

It is enough to wash the diseased area. The effective agent is active this way. The water can be used in a basin; there is no need for a pool. The mineral content can be distilled, and then people can take it home and use in their bath.

Before the war in the former Yugoslavia the spa had many visitors, but since then it was unable to regain its former attraction. The new spa was completed in 2007, and cost nearly 1 billion HUF for the town budget. The planned costs of implementation were 829 million HUF, in which 200 million was support, but the final costs *nearly doubled*. The annual number of visitors used to be 20-25 thousand people in the old spa. Now the new spa has 150000 visitors a year.

It is not enough that we have constructed a new spa, this has been only the first stage. This should be further developed, to receive more visitors. Especially in summer, that is the season

when the spa could be made feasible. We have one swimming pool, and we have a small „guitar pool”, a small wellness pool of a unique shape. If we had more visitors, our capacity would be too small to service them. We should make developments, in the direction of a pleasure and fun spa, to keep visitors here in the summer season, not to let them go to Orfű or Sikonda, and to other spas where they can find wellness spa, too, The other thing to do is to improve our medical services. We are currently offering complex services, but our space is too small. We have to enlarge it to receive more visitors.

Among the deficiencies of the spa the lack of indoor children's pool must be mentioned, which keeps away families with children, when the weather does not allow open air bathing. The greatest problem of the town is that the typical tourism form is transit tourism. Regarding the number and quality of events, the town infrastructure and attractions Szigetvár is unable to keep its tourists for several days. There are no concerts, nor night bathing facilities within the spa establishment, that some of the spas regularly organise in Hungary.

Zalaszentgrót

It has been an old wish of the town to have a spa. So the town did its best to achieve this aim. The construction of the outdoor pools was initiated in 2000. The small open-air town pool was built then. At the same time the town applied for funding in the Széchenyi Plan in 2002, and their application was approved, they received funding and built up the indoor pools, too. The total investment cost about 1 billion HUF, together with the well, the required mechanization and equipment, and infrastructure. The support provided by the Széchenyi Plan was 160 million HUF, another 50 million HUF was provided by the county of Zala for the development, and another 50 million HUF by the region.

The thermal spa opened in 2001, then in 2003 the second stage of the spa was completed, adding an indoor unit with 4 pools and a fun pool to the establishment. In 2009 the energy supply was modernised, leading to a decrease in the share of fossile fuel consumption. From 2009 the spa has been run by the Szentgróti Water and Spa Ltd. (Szentgróti Víz és Fürdő Kft.), and this company is the owner of the spa, too, while the 100% ownership of the company belongs to the Local Government of Zalaszentgrót.

The spa is considered to be a medium size spa in the region. The following table shows, that in the first and second years after its opening, when the spa was a new attraction in the area, the number of visitors was 84-82 thousand a year, but since that time the number of visitors has decreased nearly every year, and in 2009 only 52 thousand people visited the spa.

This pattern has been perceived with other spas, too, that following the first few years of operation the number of visitors keep decreasing. Some experts of the field say, that this is explained by the lack of continuous developments, the lack of a unique image, and the loss of the novelty of the spa's existence.

Table 1. Visitor numbers in the Zalaszentgrót spa, 2005-2009

	2005	2006	2007	2008	2009
Visitors (person)	84000	82000	76000	60000	52000
Gross revenues (million HUF)	58	66	66	58	56

Source: data provided by the Spa Management in Zalaszentgrót

The spas themselves usually employ only a few people, if they do not provide medical treatments, and in Zalaszentgrót the spa employs only 16 persons. The capacity of the spa in the autumn and winter seasons is under-utilised. The spa is currently a thermal spa and not a medicinal one. It does not receive diseased people financially supported by the National Health Insurance Fund (OEP). This is one of the main reasons of the low number of visitors. In 2009 the spa started to accept holiday vouchers as payment, and 5.6% of the visitors – and already 11% in 2010, up to the date of the interview – paid by the services using a holiday voucher.

Nagyatád

The spa in Nagyatád is the oldest known spa in county Somogy. It was opened in 1906 for the public. The water contains sodium-hydrocarbons, alkaline – containing mineral salts of 1400 -1500 mg - , and due to its composition it is effective to treat skin diseases, digestive problems, problems of the respiratory system, of the musculo-skeletal system, gynecological disorders. In Nagyatád there is no time limit specified for bathing, visitors can stay longer than 20 minutes, which is the recommended limit in Lake Hévíz.

It used to be a spa before the war, it was bombed down during the war, then reconstructed. The developments started in the 1970s, and their focus was on medicinal treatments. From then on medical staff and a physician have also been employed. It must be mentioned that there has always been a physician in the microregion, and we have an employee who has been working here for 40 years, since the opening of the spa, now preparing to retire from here.

The Nagyatád Thermal and Medicinal Spa opened in 1989 has a capacity to receive 2 thousand persons, in an area of 2 hectares. It was renovated in 2006. 47 persons work in the spa. The Nagyatád Spa has all facilities that other medicinal spas have in Hungary, thus it provides all components of the 10 treatments supported by the National Health Insurance Fund, only the capacity is smaller. Altogether 86 thousand visitors are received a year in the spa, the number has been stagnating for the last years, because the capacity is limited. 30% of the visitors are supported by the National Health Insurance Fund. Besides the spa the town also has an open-air swimming pool complex, with a 50m swimming pool suitable for championships, a thermal jacuzzi pool, a childrens' pool, and an fun pool with water chutes. The spa has three medicinal pools and 5 bathtubs for those coming to heal or for prevention. Besides the bathing therapies and the drinking therapies additional medicinal and wellness treatments are offered, too.

Marcali

The thermal spa of Marcali opened in 2003. At that time, only the outdoor facilities were operating, in 2003 the spa was open only for 1.5 months, and from 2004 to 2008 it operated 5 months each year. Then a modern educational swimming pool unit was built in a Public-Private Partnership (PPP) construction that opened on 22nd August 2008. From then on the spa has been open all the year round. In summer the open-air facilities are open for 4 months, there is no demand for more. The indoor educational pools are open throughout the year, except for a one week break for mandatory water exchange, done twice a year. During the school year 14 schools send students to swim here. This means that from Monday to Friday the educational pools and swimming pools are busy with schoolchildren from 8 a.m. to 3 p.m. After 3 p.m. the kindergarten pupils, the handicapped children and the disadvantaged children use the pools. Thus in weekdays from morning to 5 p.m. the pools are utilised to their capacities. In 2007, when the spa was open only in summer, the number of visitors was 30000. Last year 52000 visitors and 16000 student visitors were recorded. Currently the spa has three hot wells, two of which provide certified medicinal water; one of them received the certificate as early as in 1989. The second well received the certificate in the spring of 2011. The third well is under assessment for the certification.

The medicinal water is effective for disorders of the musculo-skeletal system. The water of one well is effective for gynecological complaints, primarily for the inflammations of the pelvis area.

The spa utilises renewable energy as an energy source. The heating and the temperature maintenance of the pools, and the hot water are provided by heat pumps. The ventilation system also works by the heat pump system. There are dry capsule wells around the building to circulate the liquid, the temperature of which is 14-15 °C, when it emerges to the surface, and only a few degrees when it returns. The efficiency of the heat pump is about 400%. It can be said a modern system in this respect. The system lowers the operational costs of the establishment considerably.

In the PPP programme an external partner has built up the establishment, and will run it for 15 years, half of the operational costs are covered by the municipality, the other half by the state.

I can tell you by the experiences so far, that this financing system works. The main motivation of establishing these pools was the public purpose utilisation. This is about 80% now, and above, which is remarkably good.

In 2010 two developments were carried out. A new pool of medicinal water was built, which was opened in August, and contains 15 fun components. Besides the pool a water chute was established, with remarkable success attracting many visitors, especially children. Considerable technological improvements were also made. An old cold-water well was reopened to water the spa area. Up to now each year about 4000 m³ was used for watering. With this well the former cost of 800 HUF/m³ decreased to a mere 60 to 80 HUF/m³.

Harkány

The water of Harkány is effective not only for rheumatic, gynecological and rehabilitational problems, but to treat psoriasis, a skin disease frequent mainly in the Northern states (Norway, Sweden, Finland, Denmark). Besides the Spa the Harkány Rheumatism Hospital also provides treatment for this disease.

The spa is situated in an enormous area, compared to other Hungarian spas, - 13.5 hectares, with 2098 m² water surface. The therapies in Harkány show impressive results in the prevention or treatment of osteoporosis, musculo-skeletal disorders, chronic gynecological inflammations, and disorders of the lymphatic system.

Altogether 230 persons work in the spa itself. Besides, the food and beverage serving units, and accommodations serving the spa visitors also give jobs to many people. The spa provides the living for many families in Harkány. But the spa gives jobs not only to the residents of the town. Approximately 50 % of the employees live elsewhere. This is necessary, because the

spa requires specially trained labour in the medical departments. Besides, the Rheumatic Hospital also employs a large specially trained staff. As the majority of people can go to special treatments only at the weekends, the medical department and the spa are open during the weekends, too. This requires higher numbers of staff.

During the history of the spa ownership has changed hands several times. Initially the spa was entirely owned by the town. Then it was owned by the county and the state. Then 90%-100% of the ownership went to private hands. Later, at the beginning of the 1990s a series of court trials led to the shared ownership of 50-50% for the Baranya County Local Government and for the town of Harkány. On 21st September 2006 the town purchased the shares of the county for 1.65 billion HUF, thus attaining 100% ownership. To finance the purchase the town took a credit, and the repayment of which starts in 2011. Since 2008 the economic recession and crisis has made difficulties for the local government, so the repayment is likely to cause problems. The continuous changes also gave rise to conflicts.

There have been conflicts. During the developments financial difficulties have arisen. There were times, when the town had problems with the management of the spa. That is, with the appointed staff and the operation itself. After the purchase in 2006 these were sorted out. There have been no problems since.

The spa was completely renovated in 2004. The reception building and the pools have been refurbished. The two large pools have got an indoor and an outdoor part, too. They are entirely modern, technologically up-to-date. At the top floor of the reception building a 'view-pool' was established, with jacuzzi, sauna, solarium as well.

The reconstruction of the spa in Harkány generated new investments as well. The already existing hotels were also reconstructed, renovated. Some of them has a small amount of medicinal water, which is used in small pools and basins. The newly built apartment houses, boarding houses have been constructed to satisfy the demand by visitors coming for the spa.

Without the spa Harkány would be just an ordinary settlement, like many others in the country. Because 183 years ago this wonderful healing water was found, the settlement has attained impressive progress by now.

DISCUSSION

Currently the number of domestic tourists, and within this the wellness tourists, is very low compared to the opportunities. For this reason the further development of domestic tourism is of crucial importance. The total number of guest nights at commercial accommodations was 19031 in 2010 in Hungary according to preliminary data by the Central Statistical Office. The

number of domestic tourists has slightly increased, being only 2% higher than that of the very low figure of 2009, while the number of foreign tourists has grown by 5%. The support for the holiday voucher, a component of the cafeteria system offered by public employers and the state-owned companies is large, while in the private sector only multinational companies use support for tourism, recreation and relaxation as tools of employee motivation.

I am saying that really 1.2 million Hungarians are active participants in domestic tourism, the others are either passive, or completely deny the possibility of participating ever. – declared the owner of Kehida Thermal.

The reasons for that are partly the prevailing habits, the lack of tourism culture, the lack of recreation culture, and financial difficulties. About 2 million Hungarian employees have not enough disposable income to take part in domestic tourism. An attainable long run target could be to raise the volume of domestic tourism to 300% of the current level, by introducing a Recreation Card, or other incentives. If society took this aim seriously, then it would have considerable positive impacts on the national economy (by rising employment and GDP, etc.). The increasing levels of domestic tourism would create a sound basis for inbound tourism, too. Currently the proportion of domestic tourism to inbound tourism is 60% to 40%. This is the opposite of typical proportions in other countries. Without this paradigm change no significant development can be expected in tourism.

The characteristics of successful spas

Success or failure in Hungary after 1945 depended on the views of the leader, the town or settlement, or the company that operated the spa, whether they looked at tourism as a possible successful greenfield investment, and whether they were willing to allocate sufficient funding for development.

Spa developments started together with the re-evaluation of the spa culture itself. This process went through several stages. The first wave occurred in the 1960s. At that time many new spas were built. The next stage came in 1978, at the time of the great thermal project, when the capacities and opportunities of health tourism were evaluated in Hungary. After that the Széchenyi Plan offered funding for project proposals, then the investments of the New Hungary Development Plan, and later of the New Széchenyi Plan.

The successful, progressive spas are those that have continued their development activities relying on their natural endowments, and responding with their innovations to the current expectations of the market and the environment. They have improved their medical treatments, introduced new machinery and technology, and built new sight and

fun components in the spa. Financial efficiency was achieved by those who were able to attract a sustainable number of visitors. According to the international literature an attraction with a visitor-centre like establishment (a museum, a fun park, a spa, etc.) will be very profitable after it reached 1 million visitors a year in terms of services sold.

Considering the success of a spa, then currently it is of absolutely no relevance, whether other attractions exist or not besides the spa. The real great success would be to have a complex medical treatment based on the medicinal water. If this is unique, then people would go there. If someone had a pain, and he/she knows that the spa is an effective remedy, then.... this person would return.

The places that made progress were those which recognised their unique endowments and based continuous developments on these endowments. At the same time they constantly tried to respond to the challenges of the market. If needed, then with marketing, or with development or with training. Those who stopped, have fallen behind in the competition. Successful places may be large or small. If developments were done consciously, the spa progressed.

There are spas that suddenly produced a striking growth, being novelties in their areas, then they were unable to maintain this growth, and without further development they lost their market and growth potential. This happened probably because of problems with visitor management. Harkány can be mentioned as an example.

A small spa may be financially viable, if the capacities are well designed and the construction responds to the services demanded. Nagyatád is a small spa in a small town, but it receives nearly 100 thousand visitors a year.

An adequate spa town image would definitely be needed for the further development of spas. This refers to the buildings and the traffic and transport system, the infrastructure adequate for the services, and the positive attitude of the local community towards tourists. This also includes everything related to the medicinal water, from certifications to the training of the staff. About 100 years ago a spa was designed by the architect in full with all its components. This included the house of the gardener, the glasshouse where the summer flowers were kept in winter or new plants were grown. The hotels and the director's home, the spa, the parlour, the halls, the garden, the promenade, and everything were included. It was not like now, planning only the spa and nothing else. Planners worked in a different way in the past. The spa was planned together with all the ancillary components; everything in the same style. Festetics planned Hévíz in the same way. Documents show it in the archives. Today this would include the height limits, pollution criteria, noise, light and advertisements,

as well as the public security and sanitary safety. *Of course there are a thousand details: safety of the pools, operational safety, guest safety, various standards, water technology, roads, etc. If all these are considered, Hungary has no settlements of a spa image. There are good attempts to attain this in Füred and maybe the town centre in Hévíz.*

Balatonfüred and Hévíz are the only spas that have started to establish a real spa image.

The other important component should be the complete documentation for the patients and the treatments in spas and spa hotels, and the same is valid for wellness and fitness. The client should be informed about the impacts of the treatment on the patient's condition.

In Germany spas stopped using natural medicinal water. All waters are biologically or chemically cleared and treated. (On the contrary, the spa water in Sárvár is cleared in a natural way.) The Danubius hotels in Hévíz, and a few medicinal spas use filtered natural medicinal water. It is natural, chemically and biologically active medicinal water, free of bacteria and viruses. This is a great opportunity for Hungary to provide medication to more sick people. According to findings by Spanish researchers the chlorine-treated waters of swimming pools may create an enhanced risk of cancer. „*The researchers of the Centre of Research in Environmental Epidemiology (CREAL) and the Hospital del Mar have proven genotoxic impacts in 49 healthy adults, after swimming for 40 minutes in a chloride-treated indoor pool. The researchers of the CREAL examined people who were swimming in chlorine-treated pools. Their results showed mutations in the DNS molecules of every swimmer.*” The study was published in the professional journal *Environmental Health Perspectives (HVG 2010)*.

The spas that are situated in small settlements do not possess resources for financing more serious marketing actions. They also lack creative groups of staff to develop a long-run strategy for the settlement, and to implement planned development projects. The microregions may be the suitable units to take over this role, but because of too many tasks it is highly questionable whether they are able to carry out such strategic developments.

There is need for setting up a national resource inventory, and certain components of developing this system could be done at research and development teams of the universities. This resource inventory could reflect the endowments of the currently existing spas, their visitor numbers, and their qualities. Similarly to the development concept of the UNO Thermal Project, a professional team of experts could advise on what to develop (roads, environment, etc.) at various locations.

If we made up our minds to decide that the real Hungarian profile is a profile of medical treatments, and then tried to segment our medicinal waters, like waters of gastro-enterology

type, or of musculo-skeletal type, this water for this disorder, that for that. Or even if the water is not so specific, the services and activities of the medical institution should be specialised into a particular area, so that it offers a unique series of services. Somewhere this could be sports injuries, somewhere childrens therapies, etc. Then, perhaps, the definite component of the supply would not be the quality of the water, but the message about it for the target group. And of course, if some of the thousand medicinal and thermal wells give a really outstanding water, that is worth developing, then that must be developed.

One of the most problematic areas of the operation of medicinal spas in Hungary is the issue of support from the National Health Insurance Fund, as the amounts have been the same in the last four years. Without this support the spas would not be able to sustain themselves, but the prices of the treatments should be redefined, this is a crucial aspect of sustainability. If the support from the National Health Insurance Fund is paid at low, artificial prices, then the spas will also lose the competition in the national market.

CONCLUSION

The objective of the present research was to assess the competitiveness of health tourism in the Croatian-Hungarian border region, in three counties of the Croatian, and three counties of the Hungarian side. The research was intended to identify the economic and social impacts of health tourism developments on people and enterprises working in health tourism or in related areas, employees of enterprises and health care institutions, local inhabitants and local governments. Health tourism is a sector in the economy which can continuously generate high incomes and tax revenues in successful health tourism destinations that supply competitive services. The global crisis of 2008-2009 showed, that although the tourism sector considerably suffered from the negative effects of the crisis, health tourism has hardly felt this negative impact. Relying on the findings of the analyses the following recommendations may be made to enhance the success of future developments:

Aspects of water quality and medical treatments:

- **Complex and unique** medical treatments are needed, based on the features of medicinal waters. Harmonised **examination principles** should be introduced in all the spas of the region or the country, which follow the patient from admittance to the spa till leaving, supplemented by **comprehensive documentation on the treatments** applied. This should be implemented for medical, wellness and fitness treatments alike.

- Research should be carried out to provide **scientific evidence for the effectivity** of medicinal waters. Only the scientifically justified effects can be presented in promoting the spa, so the detailed and thorough assessment of the water-based therapies is needed, as well as **documentation** of these research results, to communicate them towards the consumers.
- The establishment of a **national scale of quality assurance** as soon as possible, to provide a sound background for the top quality spa services.
- Besides bathing and therapies, thermal waters should be utilised in alternative ways – e.g. as **energy sources**, so that health tourism institutions can be made more cost-efficient.
- **Monitoring** is needed to protect sub-terrain water resources against excess exploitation and pollution.

Planning the establishment of accommodation and investments, resource utilisation

- The **spa developments and hotel construction should be compatible**. Wellness hotels should not be constructed without spas and spa developments should not be supported without adequate accommodation facilities, to allow for optimal efficiency in utilisation. **The quality level of the spa** should correspond to **the quality level of the hotel**, so that consumers meet the same quality standards at both places.
- The **development of the medical treatments unit** is the most important factor of competitiveness, and it leads to the largest increase in new jobs (many therapies, as massages, physiotherapy treatments require manual work).
- The **full range of training** should be established to correspond to the job requirements in spa services (especially tertiary training for pool maintenance experts is needed currently).
- For green-field investments a **complex development concept** should be designed with all the conditions and possibilities of expansion needed for efficient operation in the future. In every second or third year new attractions should be established for returning visitors.
- As one-day visitors come from about 20-30 kms distance, the **accessibility** of the spa and **parking facilities** are very important for them.
- The settlement should establish and possess **the atmosphere and image of a spa town** – by adding and developing other tourism attractions beside the spa.

- The **development of renewable energy utilisation** should be preferred in spa developments and reconstructions, as well as other forms of utilising thermal water (including the heating of the spa and hotel, residential heating hot water systems, agricultural purposes).

Marketing activities, reaching the target consumer group

- A powerful **international marketing** concept should be built up for the complex, modern physiotherapy and balneotherapy, that is, **for the complex therapy based on the medicinal water**. In this marketing message the supply of health care, prevention and rehabilitation services should all be promoted. The foreign marketing message should be **country-specific**, corresponding to the demands of the **target audience**. Separate brochures should be provided for doctors, patients and guests, according to their interests.
- Spas should have a **unique image**, at a **human scale**, where the **local, „hungaricum”** products can be also offered to customers.
- The suitable marketing message is the promotion of **medical therapies** for the elderly clients, and the **amusements and enjoyments** for the younger generation, who usually visit spas for exactly these purposes. It is important to extend regularly the **supply of the spa by new components** for the returning visitor.
- The visitors, when making the decision about visiting a spa, rely primarily on their past **experience or the personal information** from relatives and friends, as well as on the **internet**, so the promotion and marketing channels should be designed accordingly.
- As the area under assessment lies around the border, **marketing should be strengthened towards the tourists from neighbouring country** (Croatia), knowing that not only the border region, but the capitals of nearby countries may be important markets, as Zagreb, Vienna, Ljubljana, Bratislava. Hungarians do not know the health tourism supply of Croatia. Although Croatian citizens know Hungarian spas better, still the inhabitants of both countries visit the other country mainly for relaxation and shopping. There are opportunities to expand connections, to promote spa and leisure tourism, as well.

Action by national and municipal authorities

- More active government involvement is needed to make the **spa treatments of Hungary recognised by the health insurance institutions in EU countries** (initial steps have

been taken), and further research is needed on the effects of thermal waters, and a uniform price system to be established.

- **A national resource inventory** should be set up for the currently running spas, tourist arrivals and quality of services. These are needed to define **the priorities of development**.
- The **utilisation of tax revenues related to tourism, and the tourist tax** in particular, should be regulated, relying on the good practices in Austria and Switzerland.
- The **cooperation between settlements and spas** should be enhanced, the common interest recognised and prioritised, debates about ownership and utilisation rights settled.

The authors express their gratitude to all, who, by participating in the interviews, shared their experiences with them, thus contributing towards the success of the present research

LITERATURE

1. Aquaprofit Rt. (2007): Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia. Budapest.
2. Kovács, E.; Bacsi, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011a): The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region. Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)
3. Kovács, E.; Bacsi, Zs.; Lőke, Zs. (2011b): Healing - Pleasure - Competitiveness: Empirical Assessment of the Spa Settlements in Baranya, Somogy and Zala counties. In: Kovács, E. ; Bacsi, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011): The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region (pp. 39-76). Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)
4. Kunst, I.; Tomljenović, R. (2011): The role of health tourism in improving the competitiveness of rural areas in the Republic of Croatia (pp.77-118). In: Kovács, E. ; Bacsi, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011): The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region (pp. 39-76). Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)
5. VITUKI – MÁFI – AQUAPROFIT (2007): Magyarország termál- és gyógyfürdői térkép. In: Aquaprofit Rt. (2007): Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia. Budapest.

Original Scientific paper

SPA SUCCESSES AND CHALLENGES IN TRANSDANUBIA, HUNGARY – RESULTS OF A SURVEY IN THREE SPA TOWNS

Zsuzsanna BACSI, PhD, associate professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-366

E-mail: h5519bac@ella.hu

Ernő KOVÁCS, PhD, associate professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-120

E-mail: h12725kov@ella.hu

Zsuzsanna LŐKE, PhD, assistant professor

University of Pannonia, Georgikon Faculty

Address: H-8360 Keszthely, Deák F. u. 16

Phone: +36-83-545-162

E-mail: loke@georgikon.hu

Acknowledgement: The research presented in the paper has been co-financed by the European Union through the Hungary-Croatia IPA Cross-Border Cooperation Programme. Project no: HUHR/0901/2.1.3., Project title: The role of health tourism in improving the competitiveness of rural regions in Hungary and Croatia.

SPA SUCCESSES AND CHALLENGES IN TRANSDANUBIA, HUNGARY – RESULTS OF A SURVEY IN THREE SPA TOWNS

Abstract

Health tourism is one of the main development areas of tourism in Hungary. Health tourism development projects may initiate orders to the construction industry, preserve jobs, create new value and new jobs, and the multiplier effect may be beneficial for small and medium size enterprises in the surroundings of the investments. They can effectively contribute towards diminishing spatial and regional discrepancies, as thermal reservoirs are situated under 70% of the total land area of Hungary.

The paper presents the results of a survey carried out in 2010 in three spa towns in the western part of Hungary. The objective of the research was to identify the role of spa tourism in the competitiveness of the three Hungarian counties (Baranya, Somogy and Zala) of the Croatian-Hungarian border area. The survey was focused on the local population of the three towns, and on the visitors of the spas. The objective was to identify the key success factors of spa development, the level of tourist satisfaction, the impacts of the spa on the local community. The survey was a part of a large project that analysed the role of health tourism in improving the competitiveness of the Croatian – Hungarian border region.

The surveys were completed in August and September 2010, in three spa towns – Hévíz, Harkány and Nagyatád – on samples of 100 residents and 100 spa visitors, in each town.

Generally local residents showed a positive attitude towards the spa as an attraction for leisure and pleasure, appreciating bathing more than healing. They are rather satisfied with the spa services, but food and drinks, and fitness services are considered of lower quality. In Hévíz the spa prices were considered too high for value, and this is really the most expensive spa of the three. The local residents of Harkány complained about technical improvements needed, while the citizens of the small town Nagyatád were very satisfied with their spa.

In Nagyatád the spa was considered less important in the socioeconomic life of the town than in the other two famous spa towns. However, in Hévíz and Nagyatád the incomes earned and career prospects in the spa and related hotels were considered worse than the town average. The relationship between town leadership and spa were considered rather negative in Harkány. Local residents have positive feelings towards tourists, but the positive impacts of tourism are felt only in Hévíz, although here parking problems and high prices were felt as negative impacts. In Harkány the low number of tourists and the high prices were the main negative aspects, while in Nagyatád no negative impacts of tourism were felt.

The most marked differences in the visitors of the three spas are with respect to age, length of stay, the motivation and purpose of visit, the accommodation taken, the daily spending and cost of accommodation, and the opinions on the spa services. While the typical visitor to Hévíz is elderly, near the pensioner age, and stays for about two weeks for a medical treatment, paying a high price for the accommodation, who is not completely satisfied with the services offered by the spa and by the town, the typical visitor to Harkány is rather similar, but spends much less on accommodation. The visitors to Nagyatád, however, are 3-4 years younger, spend only a little, often comes with a group in an organised tour, stays about half as long as the visitors of the other two spas, and is usually completely satisfied with the services of the spa and the town. Those visiting Nagyatád, have already been to several other spas, being experienced spa visitors. Nagyatád, unfortunately, seems to have difficulties in converting the favourable opinions into revenues, the visitors stay only for a short time, and spend very little, and the town is obviously capable to attract much less tourists than the other two – regionally or internationally renowned – spa resorts.

The survey results showed three different patterns for spa development: the pattern of an international success story of Hévíz, the situation of a regionally well known spa that has recently lost its attractiveness (Harkány) and the case of a small local spa in Nagyatád, that can successfully serve the local community, but lacks the preconditions needed to become a regional attraction.

Keywords: Spa, health tourism, tourist satisfaction, residents, survey, Transdanubia, Hungary

INTRODUCTION

Tourism is considered to be one of the most dynamically growing areas of the economy, both globally and in national scale. Its importance within the national economy of Hungary is demonstrated by its almost 6% share in the GDP and nearly 9% share in employment in 2009, without the multiplier effects (WTTC, 2002; MTZrt, 2002-2009). The natural endowments of

the country, including excellent thermal resources, make it particularly suitable as a health tourism destination (Aquaprofit, 2007). Health tourism development projects – with due care – may initiate orders to the construction industry, preserve jobs, create new value and new jobs, and the multiplier effect may be beneficial for small and medium size enterprises in the surroundings of the investments. They can effectively contribute towards diminishing spatial and regional discrepancies, as thermal reservoirs are situated under 70% of the total land area of Hungary. The development of health tourism is justified by the fact, that this tourism type does not suffer from such strong seasonal fluctuations as leisure tourism in Hungary, it requires specially trained professional staff, and longer stay in the destination due to the predetermined duration of treatments. As demographic trends underline, the demand for health preservation and recuperation is expected to increase in the long run and Hungary has considerable comparative advantage in satisfying this demand, due to the richness and high temperature of its underground water resources (Kovács-Bacsi-Lőke, 2011b).

The present paper describes the partial research results of a large research project, which was to examine the conditions of success, in order to utilise the available resources for establishing, extending and modernising facilities in an economically viable and feasible way. The research was focused on the Croatian-Hungarian cross-border area, analysing the success of health tourism development projects in this area (Kovács-Bacsi-Lőke, 2011a).

OBJECTIVES AND METHODS

The objective of the research was to identify the role of spa tourism in the competitiveness of the three Hungarian counties (Baranya, Somogy and Zala) of the Croatian-Hungarian border area. As a part of a large research project (Kovács et al., 2011a), the current research was based on primary data collected in the counties of Zala, Somogy and Baranya counties. One spa resort was selected in each county, where local inhabitants and spa visitors were surveyed by questionnaires, about their views on the role of the spa and consumer satisfaction.

The primary questionnaire-based surveys and the interviews were aimed at identifying the impacts of health tourism developments on the settlement, the economic and social effects on the local population. The objectives were to identify the causes and preconditions of success for a spa development project that make a spa attractive for visitors, and to identify the factors that are most important for the spa visitors when making their travel decisions. Another aim was to see the impacts of the success or the failure of a spa on the incomes,

employment situation, living conditions, and generally, the quality of life for the local community.

The surveys were completed in August and September 2010, in three spa towns – Hévíz, Harkány and Nagyatád – on samples of 100 residents and 100 spa visitors, in each town. The following sections summarise the results of these surveys. A similar survey has been completed in Croatia by Kunst and Tomljenović (2011).

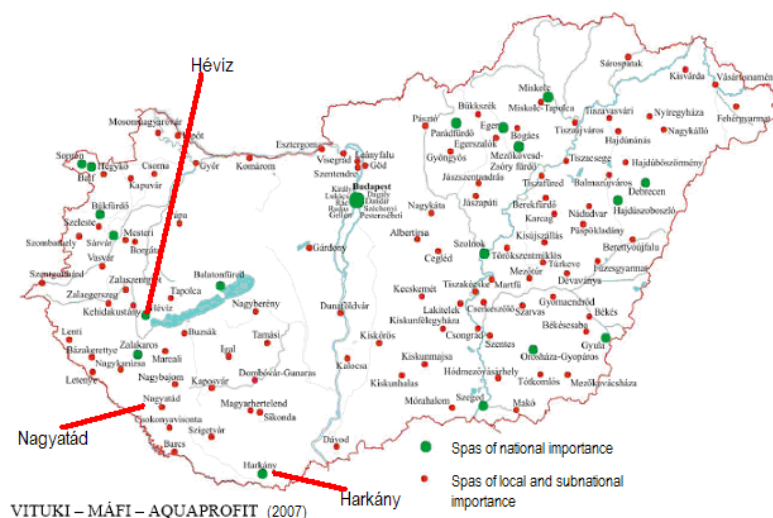


Figure 1: Location of the spa towns where the survey was carried out in Hungary.

Source: Aquaprofit, 2007.

RESULTS

Survey of Local Residents: Their Attitudes towards the Local Spa

Survey circumstances, the composition of the resident sample

In the three spa towns - Hévíz, Harkány, Nagyatád – 100 local residents were questioned in the survey. A random sample was taken. In the sample the proportion of females to males was two thirds to one third, the average age of the respondents was 41 years, and the largest age group was the cohort of 24-40 year olds. The proportion of the older age group (those older than 55 years) was a little higher in Hévíz than in the other two towns. The respondents were relatively well educated, 43% had completed secondary school, 31% held higher education degrees. More than half of the respondents were employees, the proportion of managers, leaders and the self-employed entrepreneurs was altogether less than 10%. More than 25% of them worked in the trade and transport sector, 32% in the public sector (health care, public

administration, education), 8% in the tourism and hospitality sector, while 9.7% in the service sector. Thus, the proportion of those working in tourism or related sectors is relatively high, although the other sectors, especially services are also represented in high proportions.

Spa visits by local residents

Characteristics of the spa visits: Altogether 64% of the local residents visit the local spa, 36% never do. The local spa for the local residents is an attraction available any time, but one third shows total indifference towards the spa. Half of those who occasionally visit the spa, do this rather infrequently (once or twice a year), they are not really concerned about it. This fact is not really surprising, considering, that except for going with the purpose of recovery from a disease, several visits to the spa during the year would require regularly renewed supply, so that the potential visitors living in the neighbourhood may regularly find some new attractions.

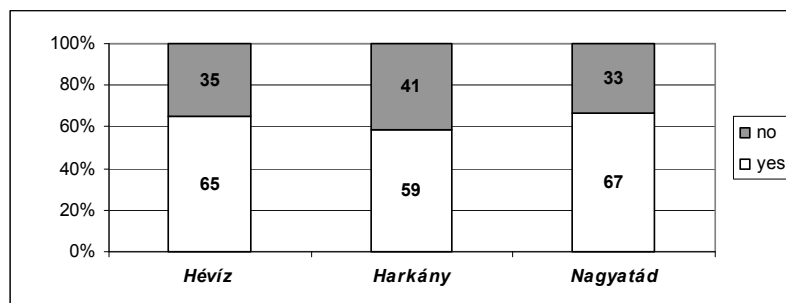


Figure 2: Proportion of spa visitors among the locals 2010. („do you visit the local spa?“)

The purpose of the spa visit: For 28.5% of the spa visitors bathing is an entertainment, an enjoyment in itself, the main motivation is neither healing nor prevention. Another 11.2% considers healing and prevention an equally important motivation as bathing for pleasure and entertainment. Somewhat less than one quarter of them (23.4%) go for healing or prevention. Altogether, considering the motivations of visiting the spa, the priority of healing or prevention cannot be justified, in spite of the healing capacity of the spa water of which most of the local residents are aware of, bathing has more importance as an entertainment for them.

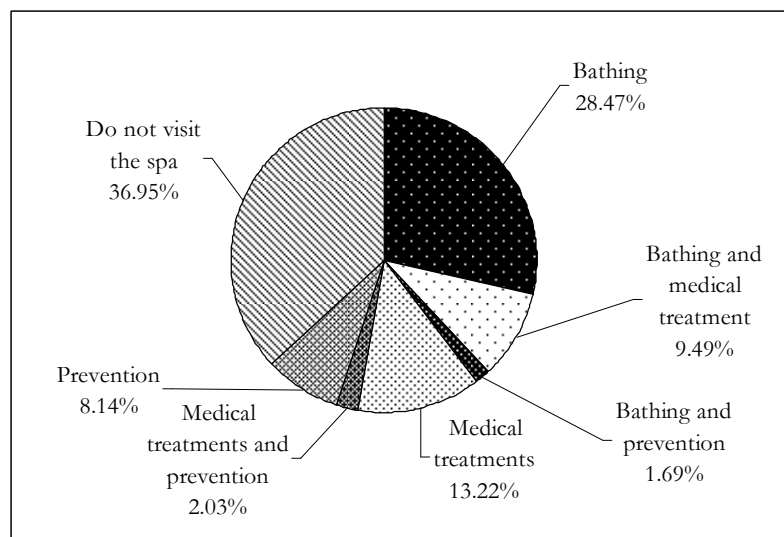


Figure 3. Proportion of local spa visitors by the motivation of the spa visit, 2010.

Level of satisfaction with the services of the spa: The majority of the respondents is satisfied in all of the three towns, but the residents' opinions markedly differ regarding the various services of the spas. In a 1 to 5 scale (where 1 means bad service and 5 excellent service), the medical treatments were given the highest grades, the average grade was between good (4) and excellent (5) for each spa. Bathing facilities in Hévíz and Nagyatád also received good marks, the facilities in Harkány were considerably less satisfactory, of medium quality. The third highest average mark was given for wellness services, although in this respect Nagyatád is considerably less satisfactory than the other two spas, while neither fitness nor food and beverage services reached an average medium qualification, only one of the three spas can get an average of 3 for these aspects. It can be seen then, that there are still many things to do in developing the quality of the spa services, especially regarding the last two components.

The respondents in Hévíz (22%) complained about the high entrance fees to the spa, and some (5%) required longer opening hours, a few respondents also indicated the improvement of hygienic conditions, better supply of food and drinks, extended supply of massage and other services. In Harkány enlargement and modernisation of the pools were missed (by 31%), entrance fees were considered too high, food and beverage services were dissatisfactory.

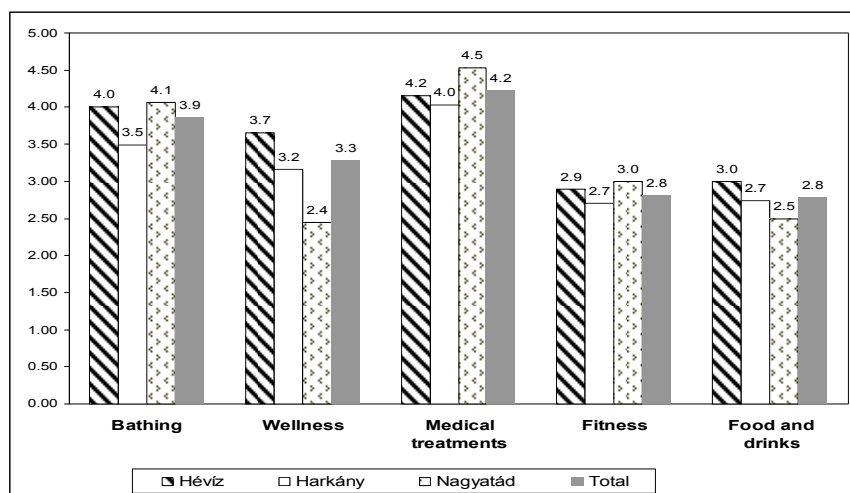


Figure 4. Average level of satisfaction with the various services offered in the spas
 Note: The assessment was done by a scale of 1 to 5, where 1 = not satisfactory, 5 = excellent

The role and importance of the spa in the life of the town

The spa and related accommodation services, as main employers, are important sources of income for the local population. More than half of the respondents in Hévíz and in Harkány have relatives or friends who work in the spa of the town. In Nagyatád, however, health tourism is a less important employer, as 62% of the respondents do not know anybody among their friends or relations who has a job connected to the spa. Thus, the role of the spa, as an employer, is significantly stronger in Hévíz and Harkány, than in Nagyatád.

Unfortunately, the residents’ opinions about the spa, as an employer, are not very positive. Respondents are rather dissatisfied with the working conditions, the income, and the career prospects, although in Hévíz and in Harkány the opinions about hotels are more favourable in this respect. The residents of Nagyatád considered incomes paid by the spa and the hotels average, while in Hévíz, and especially in Harkány, they considered wages and salaries lower than the average. Career prospects seem to be even less satisfactory, than incomes.

Table 1. Average levels of satisfaction about workplace conditions in spas and in hotels, 2010.

	Working conditions		Income	Career prospects
	Hotel	Spa		
<i>Hévíz</i>	1.96	1.88	1.48	1.34
<i>Harkány</i>	1.47	1.48	1.33	1.29
<i>Nagyatád</i>	1.91	2.09	1.72	1.31
Number of respondents	106	135	140	140

Note: 1: low, below average; 2: medium, near average; 3: good, above average

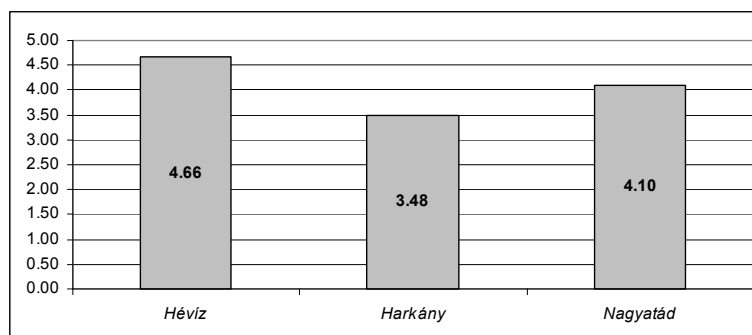


Figure 5. The importance of the spa in the life of the town (2010), averages by a 1 to 5 scale
(1: very negative – 5: very positive)

More than half of the respondents considered the role of the spa positive, or very positive in the life of the town, especially in Hévíz and in Nagyatád, while Harkány was considered to be neutral rather than positive. The opinions on the relationship between the town and the spa were considered good in Nagyatád and Hévíz, but more than one third of the respondents in Harkány talked about a bad relationship, and another 12.7% stated that the spa was a burden on the town, and the proportion of the positive opinions was very low. This definitely indicates an existing conflict between the town of Harkány and its spa.

The impacts of spa developments on the socioeconomic situation in the town

The spa tourist arrivals have increased in each of the assessed towns, and it had both positive and negative impacts on the residents' quality of life.

Among the positive impacts of growing numbers of tourists most of the inhabitants of Hévíz listed the improved capacity of the town to sustain its population, the second most frequently mentioned advantage was the growth of business turnover, the next one was development in general. Regarding the situation in Harkány, most of the respondents were unable to form an opinion, the next largest group mentioned the growth of business turnover, and it is followed by the group that has felt no positive impacts. In Nagyatád the most frequently mentioned impact was development in general, then the lack of any positive change, and finally the growth in business turnover and the improved capacity of the town to sustain its citizens followed.

The local community generally shows positive feelings towards tourists. The attitude towards tourists was the least positive in Harkány, and most positive in Nagyatád, while the most balanced opinions were received in Hévíz.

Among the negative impacts caused by tourists the citizens of Hévíz mentioned high prices due to increased demand by tourists, the traffic congestions and rising prices of real estate. In Harkány one third of the respondents denied the existence of any negative impact, some mentioned too high traffic and the tourists disturbing the nightly rest for local citizens as problems. The two thirds of respondents declared in Nagyatád, that no negative impacts were experienced at all, one sixth of the respondents complained about too high car traffic in the town.

The attractions of the town, the competitiveness of the spa in Hungary

The market success of spa resorts may be improved if, besides the spa, they possess other attractions and opportunities that tourists find exciting. The respondents were usually able to name one or two attractions in their town, of which one was the spa itself. For 47% of the respondents in Hévíz, and 75.5% in Harkány the spa was the only attraction of the town, while in Nagyatád the relative majority (43%) listed four attractions, and another 37% listed three attractions. It is somewhat surprising, that the residents of Nagyatád, a town really known only in its near vicinity, were able to list more attractions, than those living in the two more famous spa resorts, but probably the listed attractions of Nagyatád are also of less significance. On the other hand, for citizens in Hévíz and in Harkány the spa must be such an unparalleled attraction, that no other local attractions were comparable to it.

The majority of the respondents of each town had experiences of other spas, most of them named 1, 2 or 3 similar spas, which means that they know the supply and services of similar spas elsewhere, thus they have enough experience to compare their spa to other ones.

The experiences about the health tourism supply in Croatia, relations to Croatian tourism

The last aspect of the survey was whether the local residents know about the supplies of medicinal and wellness tourism in Croatia, whether they have experiences about the endowments of health tourism in Croatia, and of the Croatian – Hungarian tourism connections.

Unfortunately the local residents of Hungarian spa towns seem to have practically no knowledge about health tourism supply in Croatia, nobody in Nagyatád, and only 8 % in Hévíz and 12% in Harkány were answering this question positively.

Table 2. Knowledge of the health tourism supply of Croatia, and visits to the Croatian border region, as % of respondents, 2010.

<i>Proportion of Yes answers, %</i>	Hévíz	Harkány	Nagyatád
Do you know the health tourism supply of Croatia?	8.0 %	12.0%	0.0%
Have you visited the Croatian border region?	30.0 %	57.0%	45.0%
Number of persons questioned	100	100	100

One quarter of those allegedly knowing the health tourism supply in Croatia consider it of good quality, although most of them have experience only about one spa in Croatia. The number of respondents having visited the Croatian border region is the highest (57%) in Harkány, followed by 45% in Nagyatád, while the proportion is lowest (30%) among the residents of Hévíz. The frequency of visits to Croatia is higher among residents living closer to the Croatian border, but the motivation is not health tourism. Most of them indicated leisure tourism as the main motivation, other purposes mentioned in Harkány were visiting friends and relatives, the respondents in Nagyatád mentioned visiting friends and relatives, and shopping.

The Visitor Survey: Opinions on the Services Supplied by the Spa Towns

The characteristics of the visitor sample, the location of the surveys

A questionnaire-based survey was carried out in three spa towns, asking 102 spa visitors in Hévíz, 101 in Harkány and 100 in Nagyatád. The survey was done mainly in Hungarian, but a few foreign tourists were also randomly selected for the sample.

41% of the respondents were male, 59% female, and due to the random selection this proportion may represent the true gender distribution of spa visitors, that is, generally more women visit spas than men. The most balanced gender distribution was found in Hévíz.

The average age of the spa visitors was 58.6 years, they were a little older in Hévíz and Nagyatád (61 and 62 years respectively), and younger (53 years) in Harkány. In each location the 56-65 and 66-75 age groups were the largest, although in Harkány the proportion of 46-55 year-olds was also high. The average age and the age distribution also show, that spa visitors are mostly older people, although the visitors of the Harkány spa are definitely younger than the two other spas.

In the assessed time period (the end of August, beginning of September) the visitors were mainly domestic tourists. The proportion of foreign visitors was 15.7% in Hévíz, 10% in Harkány, and the lowest, only 4% in Nagyatád.

In Hévíz the tourists coming from Pest county and Budapest were the largest group (32.6%), followed by those from Zala and Fejér counties (9.3- 9.3%, respectively), in Harkány most of the tourists came from Baranya county (45.6%), followed by Tolna (12.2%) and Pest including Budapest (10%), while in Nagyatád the largest groups were those from Somogy (34.4%) and from Budapest and county Pest (25%). This means that the spas were most popular with the residents of their own counties, while the tourists from Pest county (including Budapest) were also represented everywhere in high proportions. In Hévíz the proportion of tourists coming from Budapest and Pest County was three times as large as of those coming from the neighbourhood, Zala, which shows the national or even international importance of this spa.

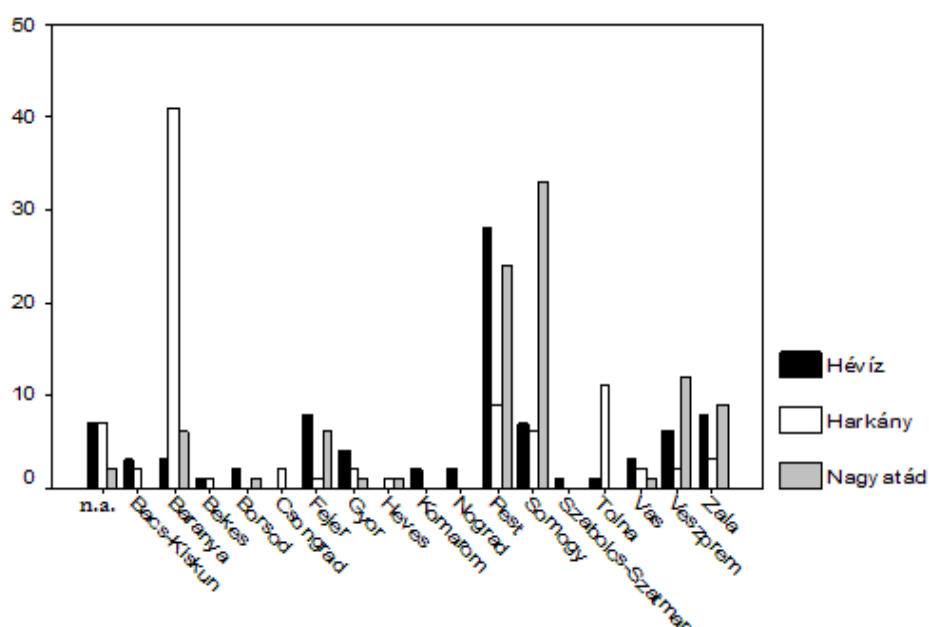


Figure 6. Distribution of domestic tourists by the county of permanent residence (persons)
 Note: n.a. =no answer was given. The data of county Pest includes Budapest, the capital.
 Counties Hajdú-Bihar and Szolnok were not mentioned by any of the respondents

The circumstances of spa visits

The motivation for spa visits was mainly medical treatment (51.5%), and another 10.5% stated this as the secondary motivation besides relaxation or some other purpose. Sport as the main motivation was mentioned by none, and the proportion of those coming with business motivation or with the purpose of visiting an event was also very low. The role of leisure, pleasure, entertainment or relaxation was very high, being the main purpose for 35%.

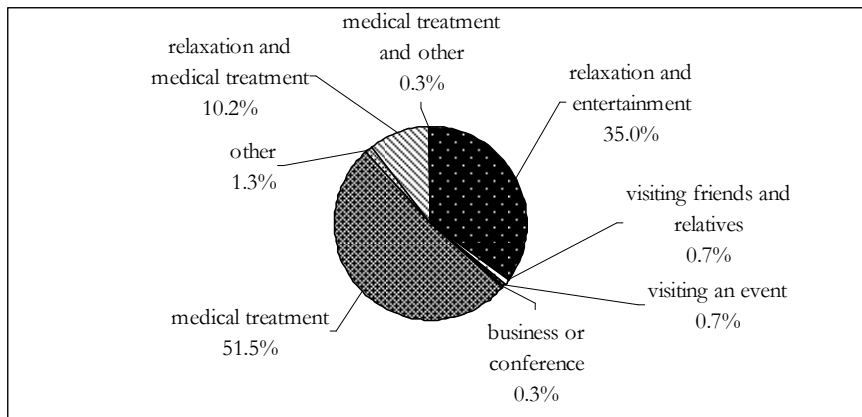


Figure 7. Distribution of spa visitors according to the main motivation of the visit (%)

Motivations differ by spas, in Hévíz the medical treatment is undoubtedly the main purpose, and it is the purpose for the majority in Harkány, while in Nagyatád the motivation of leisure, entertainment, relaxation and pleasure was more important than that. The majority, 80% of the spa visitors were well aware of the healing effects of the spas they were visiting.

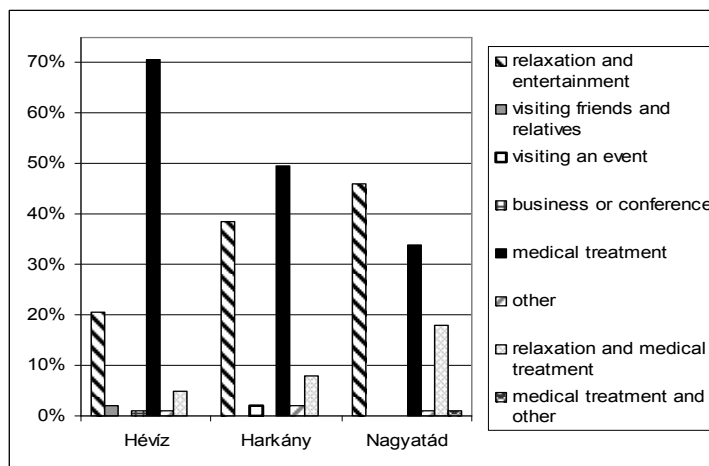


Figure 8. Variations in motivations by spas (*The „other” motivations were not explained by respondents.*)

A considerable proportion of spa visitors came only for one day to the spa, living in the neighbourhood and regularly returning, that is, their stay in the town may be considered of several days, without spending a night in the town. The average stay in Hévíz and Harkány (11.4 nights – 11.8 days, and 12.3 nights – 13.8 days, respectively), indicates a regular medical cure with boarding, while these figures are considerably lower in Nagyatád (only 7.6

days or 4 nights), being only one third of the figure of the other two towns. The differences between the three towns are statistically significant.

Table 2. Average length of stay by spa visitors

<i>Place</i>	Days	Nights
	<i>Mean (no. of responses; st. deviation)</i>	
Hévíz	11.8 (102; 6.81)	11.4 (90; 6.93)
Harkány	13.8 (100; 13.08)	12.3 (94; 7.26)
Nagyatád	7.6 (97; 7.70)	4.0 (91; 3.98)
Total	11.1 (299; 9.91)	9.2 (275; 7.24)

Three quarters of spa visitors (76.4%) are returning tourists. The proportion of returning tourists is particularly high in Harkány (84.7%), while it is much less in Nagyatád. This suggests that the experiences gained in Nagyatád might be less stimulating for spa visitors to return to that town, Nagyatád is probably less capable of creating a memorable image of its spa, than the other two spa resorts.

Table 3. The proportion of returning visitors in the three spa towns

<i>Have you been here before?</i>	Hévíz	Harkány	Nagyatád	Total
yes	78.4%	84.7%	65.2%	76.4%
no	21.6%	15.3%	34.8%	23.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

The characteristics of the travel decision

The respondents ranked 13 information sources in making the travel decision available in making their travel decision. Rank 1 was given to the most important information source, rank 13 to the least important one.

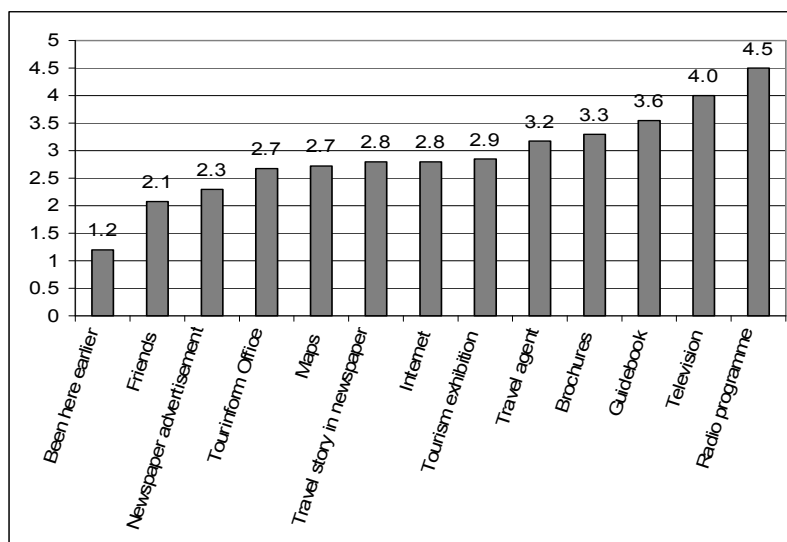


Figure 9. The summary of rankings of information sources by importance

The former personal experience („have been here before”) was the most important information for the decision – followed by the personal recommendations by friends, acquaintances. The printed information resources, Tourinform offices and the internet followed. The least important information sources were said to be the TV and radio broadcasts, these achieved an average 4.0 to 4.5 ranking by importance.

Table 4. The average level of importance of the information sources, by spa towns

<i>Average ranking</i>	Hévíz	Harkány	Nagyatád	Total
Have been here earlier	1.12	1.25	1.22	1.19
Friends	2.02	2.44	1.76	2.09
Newspaper advertisements	2.62	2.39	1.88	2.31
Tourinform Office	2.64	2.71	2.67	2.67
Maps	2.64	3.00	2.00	2.72
Travel stories in newspapers	3.03	2.67	2.62	2.79
Internet	3.08	3.08	2.25	2.81
Tourism exhibition or fair	2.86	-	-	2.86
Travel agent	3.50	3.00	1.67	3.17
Brochures	3.25	3.40	3.50	3.30
Travel guide books	3.64	3.75	3.00	3.56
TV programmes	4.06	4.06	3.33	4.00
Radio broadcasts	4.27	4.71	4.00	4.50

Assessing the three towns separately, clearly the main information source is the experience of an earlier stay everywhere, but while in Hévíz and Harkány this was immediately followed by the role of friends and of newspaper advertisements in the 2nd and 3rd places, the importance of travel agents was ranked before these two information sources in Nagyatád. Printed sources

of information (guide books, brochures) and the electronic media (radio, TV) were placed at the end of the list in every town. It is somewhat surprising to see that the importance of internet, as a source was considered only medium, it was ranked only around the 6th -8th places in the list.

For most of the travellers the travel decision is usually made by the traveller himself/herself (51.4% said so), the second largest group contains those making the travel decision together with their spouse (23.9%), the next group accepts the decision of his/her spouse about the travel (16%). In Nagyatád the role of group decisions were also high, due to the more frequent presence of pensioners' clubs and organised groups here.

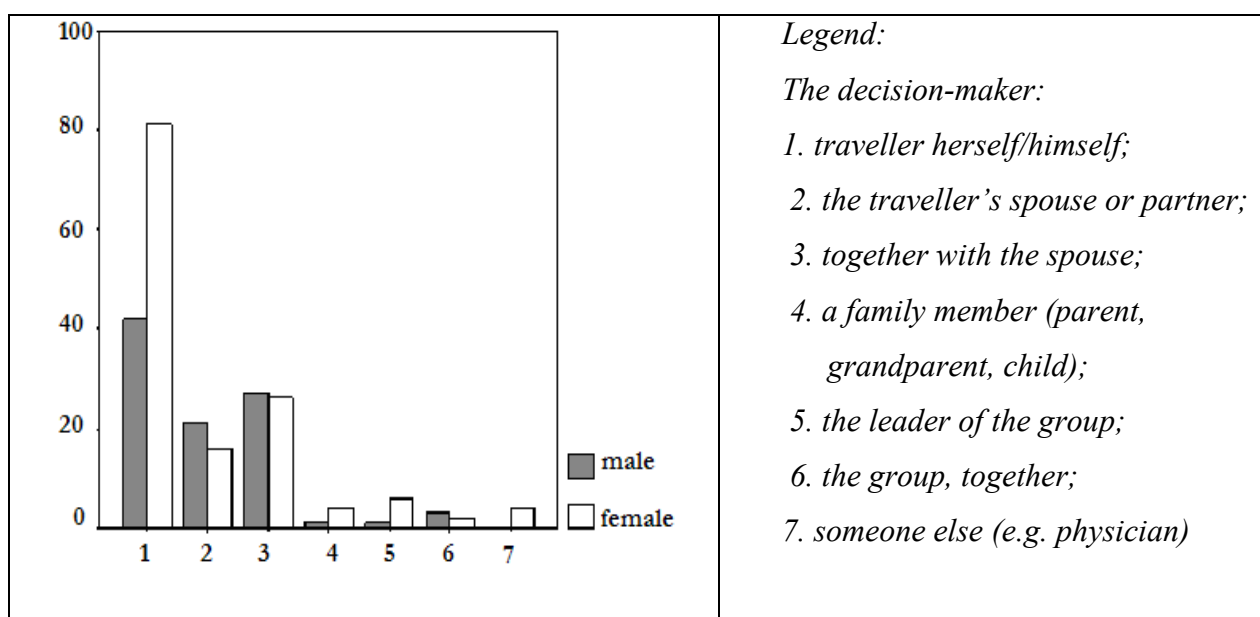


Figure 10. The decision maker in the travel decision, by the gender of the traveller (number of responses in the total sample of 303 persons)

The frequency of independent decisions is higher among female respondents. Even the 22.1% of male respondents handed over the task of decision-making to his spouse, and another 28.4% of male respondents make a joint decision together with his spouse. This means, that for 50.5% of the male spa visitors the role of women is crucial in making the decision, while 77.0% of the female respondents make their own decisions, or form a joint decision together with their spouses. This information may be useful when planning marketing campaigns, as it seems reasonable to target the marketing message at the female decision makers. It should be noted that among those who had had earlier personal experience about the spa, the proportion of decisions made by the traveller is much higher (55.7%) than for those who had no such experience before (32.1%).

The average size of the group travelling to the spa was found to be 3.51 persons on average. The most frequent company was of 2 persons, 38.9% of the respondents travelled like that. The proportion of single travellers was only slightly lower, 37.6%. The frequency of 3-person groups was 8.6%, and 7.9% of the respondents travelled with a larger group than that.

In Hévíz the proportion of respondents travelling in two was far the highest (47.1%), and 42.1% travelled alone, which made up the vast majority of respondents. In Harkány the lonely travellers were the largest group (42.6%), in similar proportions as in Hévíz, the proportion of those travelling with one more person was less than that (35.6%), but here again these two groups were the most important. In Nagyatád, besides the 2-person groups (34%) and lonely travellers (28%) the proportion of respondents travelling with a group larger than 6 members was remarkable (22%).

The majority of the spa visitors came to the spa on their own, in Harkány (96%) and in Hévíz (93%) nearly everybody travelled like this. In Nagyatád, however, organised trips make of about one third of the total visitor arrivals. The most often used mode of transport is the passenger car (56.1%), followed by coach (38.3%), travels by other modes of transport were neglectable. Coach travel is mainly typical for organised journeys (81.8%), although nearly one third of the individual travellers also took a coach (30.8%).

Services utilised and level of satisfaction

The choice of accommodation shows a rather heterogenous pattern. Most of the spa visitors (30.5%) stayed in hotels, but a high proportion of visitors (23.8%) did not take any accommodation. In Nagyatád most of the respondents (51%) stayed in hotels, the second most popular accommodation (33%) was the campsite; in Hévíz and Harkány most of the visitors took no accommodation at all, followed by those staying in hotels, private accommodation, campsite and holiday resort houses. A typical feature in Hévíz was the more than 10 % frequency of a hospital or a sanatorium as place of accomodaton.

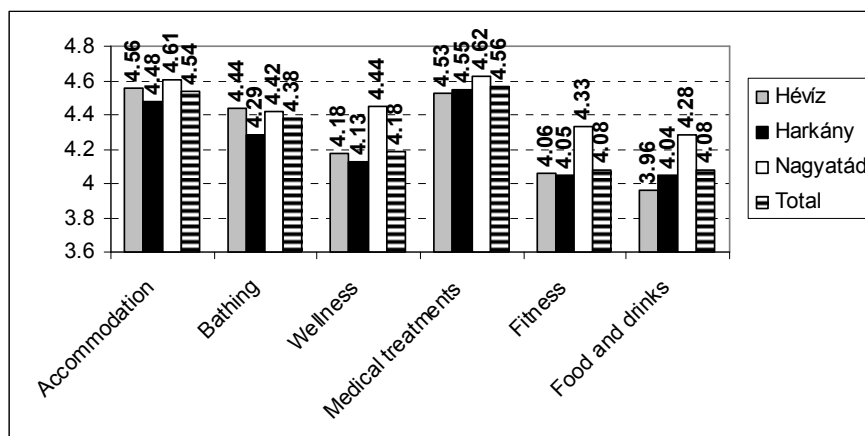


Figure 11. The average rating of spa services, scale of 1 to 5

Assessing the level of satisfaction with the services provided by the spa, on a scale of 1 to 5 (1: very dissatisfied, 5: very satisfied, 6: no answer), the spa visitors were found to be most satisfied with accommodation, bathing and medical treatments, and least satisfied with fitness and food and beverage services. However, in Nagyatád the two latter aspects also received an average rating similar to the other aspects, while in the two other spas these were valued somewhat less. Most of the visitors were satisfied or very satisfied with accommodation (the average rating was 4.54, while the ratings by towns varied between 4.47 and 4.60). The proportion of accommodations rated as excellent was high, above 50%, in every town. Regarding food the respondents of Hévíz were the least satisfied, their average rating was 3.96, the only rating below 4.0.

Only a few respondents listed anything they had missed in the spas. A few mentioned fun pools of medicinal water, improved sports facilities, children’s playgrounds, handrails for the pools, air conditioning, fitness room, separated bathing facilities, sauna, beach chairs, poker room, and bank branch office.

Assessing the value for price of the spas the bathing and wellness services were considered rather expensive in Hévíz and in Harkány. In Hévíz the medical treatments, fitness and food were considered correct value for the price, in the other two spas the prices were considered good for the value. Regarding every aspect Nagyatád was given the best rating of the three spas by the spa visitors. The greatest difference between Hévíz and Harkány was found in the valuation of medical treatments, and except for wellness all the services of Hévíz were rated lower than those of the other two spas.

Assessing the daily spending by spa visitors the largest group of them (46%) spent a sum between 1000-5000 HUF (approximately 3.6-18 EURO in 2010). The second largest group of visitors spent less than 1000 HUF (39.6%). In Nagyatád most of the visitors spent less than 1000 HUF a day (49%). Estimating the daily spending by the mean of the spending categories, the average daily spending per person can also be estimated. In this respect the visitors of Harkány made the largest daily spending of 3220 HUF/person, followed by Hévíz (2830 HUF), by Nagyatád (1893 HUF) with a much lower spending value. The daily cost of accommodation varies between 9200 and 2200 HUF, a rather wide range, the highest values were found in Hévíz, the lowest in Harkány, although only 1000 HUF lower than that of Nagyatád.

Table 5. Estimated average daily spending and average accommodation cost

Location	Mean daily spending (HUF/person/day)			Mean accommodation cost (HUF/person/night)		
	Mean	No.	Std. Dev.	Mean	No.	Std. Dev.
<i>Hévíz</i>	2830	100	2682.0	9168	84	29184.0
<i>Harkány</i>	3220	100	2856.3	2233	86	3869.2
<i>Nagyatád</i>	1893	98	1767.8	3324	93	2948.5
Total	2653	298	2539.1	4834	263	16934.6

The evaluation of the town attractions

The spa visitors were asked to evaluate the spa town in 11 aspects, by a 1 to 5 Likert scale (1=very negative; 2=negative; 3=neutral; 4=positive; 5=very positive): the atmosphere of the town, information for tourists; town view (built environment); natural environment; infrastructure; traffic and transport; events and sights; shopping opportunities; parking conditions; water quality; cleanliness and hygiene.

Except for parking, and in Hévíz the information for tourists, all the other aspects were valued as 4 or 5, that is, positive or very positive. In Nagyatád, parking was not valued lower, than the other aspects, either, which is probably due the lower number of tourists, less intensive traffic, and altogether to the character of a small town. The best values were given to the quality of the environment, the water quality, and the cleanliness and hygiene aspects. The assessments differed by town at statistically significant levels (of 5% error probability), except for water quality; this aspect received very similar positive values in each town.

Considering average values Nagyatád received the best average evaluation (of 4.57 on average), and while assessing the aspects separately the lowest average value was still above 4

(traffic and transport, 4.34). The second best town was Hévíz, with an average value of 4.23, although the difference between the lowest and the highest average by aspect is nearly 1.5 points (water quality: 4.78 and parking: 3.30), and there are altogether 3 aspects with averages below 4.0 (besides parking the traffic/transportation and the information for tourists). Harkány was only a little worse than Hévíz, with the average value 4.21, but here every aspect was valued above 4.0 on average, except parking (3.64).

The two most positive factors were cleanliness and water quality, and traffic and transport and parking were the weakest all the three towns. It is somewhat surprising, that the least famous Nagyatád received the best values among the three towns for information, town view, infrastructure, transport, events, shopping, parking and cleanliness alike, that is, for 8 of the 11 aspects.

Spa visitors had experience from other spas, most of them (78.5%, 238 respondents) were able to name at least one other spa visited. The most experienced respondents were found in Nagyatád, and those of Hévíz the least experienced regarding other spas. The largest proportion of respondents named Zalakaros, followed by Hévíz, then Hajdúszoboszló, Harkány and Gyula.

DISCUSSION

The following table summarises the survey findings of residents' opinions in spa towns:

Table 6. Summary of residents' opinions in three spa towns

<i>Aspects</i>	Hévíz	Harkány	Nagyatád
<i>Characteristics of the resident sample</i>	1/3 men, 2/3 women, many with degree, 41 ys old on average, most are employees in the services sector	40% men, 60% women, few with degree, 41 ys old on average, most are employees in the services sector	1/4 men, 3/4 women, many with degree, 41 ys old on average, most employees in the services sector
<i>Habits of spa visits</i>	Two thirds go, more for pleasure than healing	Two thirds go, more for pleasure than healing	60% go, more for pleasure than healing
<i>Level of satisfaction about spa services:</i>			
- bathing	Good	Medium	Good
- medical treatments	Good	Good	Good
- wellness services	Good	Good	Medium
- fitness services	Hardly medium	Hardly medium	Medium
- food and drinks	Medium	Hardly medium	Hardly medium
<i>Improvements needed in the spa</i>	Decrease high entrance fee, longer opening hours	Enlarge pools, decrease high entrance fee	None
<i>The role of the spa and hotels as employers</i>	Very important	Very important	Not very important
<i>The working conditions in the spa and in hotels</i>	Hotels are better than spa	Hotels are better than spa	Hotels are worse than spa
<i>Income and career situation</i>	Below average	Below average	About average
<i>The role of the spa in the life of the town</i>	Very important, good connections	Not so important, not very good connections	Very important, good connections
<i>Positive impacts of tourism in the town</i>	Capacity to sustain, business turnover, progress in general	Business turnover growing, or no positive impact	Progress in general, or no positive impact
<i>Negative impacts of tourism in the town</i>	Parking problems, overcrowding, high prices	Not enough tourists, too high prices	No negative impact
<i>Attitude towards tourists</i>	Positive	Positive or neutral	Very positive
<i>Attractions of the town, the rank of the spa among them</i>	The spa is the main attraction	The spa is the main attraction	The spa is important, but other attractions
<i>Relations to health tourism supply in Croatia</i>	Little or no experience	Little experience	No experience
<i>Motivation of travels to Croatia</i>	Leisure tourism	Visit friends/relatives, leisure tourism	Visit friends/relatives, shopping, leisure tourism
<i>Opinion about Croatian tourism</i>	No knowledge	Mostly positive opinion	Little knowledge, positive opinion

Generally local residents showed a positive attitude towards the spa as an attraction for leisure and pleasure, appreciating bathing more than healing. They are rather satisfied with the spa services, but food and drinks, and fitness services are considered of lower quality. In Hévíz the spa prices are considered too high for value, and this is really the most expensive spa of

the three. The local residents of Harkány complained about technical improvements needed, while the citizens of the small town Nagyatád were very satisfied with their spa.

In Nagyatád the spa was considered less important in the socioeconomic life of the town than in the other two famous spa towns. However, in Hévíz and Nagyatád the incomes earned and career prospects in the spa and related hotels were considered worse than the town average. The relationship between town leadership and spa were considered rather negative in Harkány. Local residents have positive feelings towards tourists, but the positive impacts of tourism are felt only in Hévíz, although here parking problems and high prices were felt as negative impacts. In Harkány the low number of tourists and the high prices were the main negative aspects, while in Nagyatád no negative impacts of tourism were felt.

It is worth mentioning that the local residents of the three spa towns had hardly any knowledge about the health tourism supply of Croatia, and if they go to Croatia it is usually for visiting friends and relatives and for leisure (to the sea).

The following table briefly summarises the profile of the typical spa visitor, according to the aspects of the questionnaire.

Table 7. The profile of the typical spa visitor in the three spa towns

	<i>Hévíz</i>	<i>Harkány</i>	<i>Nagyatád</i>
<i>Gender, age</i>	Female/ male, 61 ys	More females, 62 ys	Female, 58 ys
<i>Permanent residence</i>	Budapest+Pest (Zala, Fejér)	County Baranya (Tolna, Pest, Budapest)	County Somogy, Pest and Budapest
<i>Motivation</i>	Medical treatment	Medical treatment	Leisure
<i>Knowledge about healing character of the water</i>	Knows well	Knows well	Mostly knows
<i>Background for the travel decision</i>	Personal experience	Personal experience	Personal experience and travel agent
<i>Length of stay (nights-days)</i>	11-12	12-13	4-8
<i>Returning visitor?</i>	Yes	Yes	Yes
<i>Type of travel, decision maker</i>	Individual traveller by own decision or together with spouse	Individual traveller by own decision or together with spouse	Individual traveller, own decision or with spouse; or organised trip, group decision
<i>Size of travelling company</i>	1-2 persons	1-2 persons	7 (or 1-2) persons
<i>Mode of travel</i>	Car	Car	Coach or car
<i>Accommodation</i>	None /hotel / private accomodion	None /hotel / private accomodion	Hotel / campsite
<i>Satisfaction with accommodation</i>	(Very) satisfied	(Very) satisfied	(Very) satisfied
<i>Satisfaction with spa services</i>	Satisfied with bathing and treatments, less with fitness and food	Satisfied with bathing and treatments, less with fitness and food	(Very) satisfied with everything
<i>Assessment of value for money</i>	Bathing and wellness expensive, treatments and wellness correct	Bathing and wellness expensive, other services favourable	All services at favourable prices
<i>Expected and experienced prices</i>	Correct	Correct	Favourable
<i>Daily spending (HUF/day)</i>	2830 HUF/person	3220 HUF/person	1890 HUF/person
<i>Price of accommodation day</i>	9200 HUF/person	2200 HUF/person	3300 HUF/person
<i>Image of the spa town by visitors</i>	Parking and information medium, others positive	Parking medium, others positive	Positive in every aspect
<i>Number of spas visited</i>	2.35	2.57	2.79

The most marked differences in the visitors of the three spas are with respect to age, length of stay, the motivation and purpose of visit, the accommodation taken, the daily spending and cost of accommodation, and the opinions on the spa services. While the typical visitor to Hévíz is elderly, near the pensioner age, and stays for about two weeks for a medical treatment, paying a high price for the accommodation, who is not completely satisfied with the services offered by the spa and by the town, the typical visitor to Harkány is rather similar, but spends much less on accommodation. The visitors to Nagyatád, however, are 3-4 years younger, spend only a little, often comes with a group in an organised tour, stays about

half as long as the visitors of the other two spas, and is usually completely satisfied with the services of the spa and the town. Those visiting Nagyatád, have already been to several other spas, being experienced spa visitors. Nagyatád, unfortunately, seems to have difficulties in converting the favourable opinions into revenues, the visitors stay only for a short time, and spend very little, and the town is obviously capable to attract much less tourists than the other two – regionally or internationally renowned – spa resorts.

CONCLUSION

The objective of the present research was to assess the competitiveness of health tourism in the Croatian-Hungarian border region, in three counties of the Croatian, and three counties of the Hungarian side. The present paper described the findings of two questionnaire-based surveys, one among the local residents of three spa towns (Hévíz, Harkány and Nagyatád), the other among the spa visitors of these spas.

Local residents were asked about their relationship to the local spa, the impacts of the spa on the economy of the town, and the quality of the facilities and suggested improvements. Spa visitors, tourists were asked about their opinion and level of satisfaction with spa services, their travel decision and their travel behaviour (duration, spending).

The opinions of the local residents were similar in many aspects for all the three spa towns. The most marked difference is found in the fact, that the small, relatively little known spa of Nagyatád was considered a very positive, although economically not too important component of the town. Local citizens enjoy it as a leisure service, and being small and little known outside the neighbourhood, it does not generate excessive traffic, nor parking problems, but its income generating capacities are also low. The other two towns – Hévíz and Harkány – are regionally and internationally known spa resorts, where spa tourism is expected to be a major income resource for the towns and their citizens. Here the citizens were more critical about the services of the spa and the impacts of tourism on their town. As the spa was considered to be the main attraction and a very important source of income for the population, the citizens were more aware of the negative aspects, including high entrance fees and high prices, but low incomes and weak career prospects for labour.

Considering the results of the tourist survey it is worth noting that tourists had generally better opinions about the spa services than local residents. The two famous spas - Hévíz and Harkány – are visited for health purposes, and mainly by elderly people, while the small local spa of Nagyatád is visited by younger people and mainly for leisure and pleasure. This is reflected by the duration and spending as well – although tourists coming for medical

purposes do not generally spend much time and money in the town, as they are accommodated in a hotel or a sanatorium. Accessibility may be a problem: the spas may be visited by car, but occasionally by coach. However, regional and international access is limited by the not too well developed public transport system. Travel decisions are usually based on personal information (the proportion of returning visitors was high), and travel agents and printed brochures seem to be inefficient marketing resources. It is worth noting that the travel decision is most often made by women, so marketing messages may be focused on them. Another important aspect is that besides the immediate neighbourhood of the spa towns, a large proportion of tourists come from the capital, Budapest, which is again an important consideration for targeting the marketing message.

Tourists and local residents considered spa prices somewhat high, and food and beverages, and fitness services not satisfactory. Both tourists and locals found parking to be a problem, and tourists in Hévíz also complained about the availability of information about the town. Nagyatád, a relatively less known spa, was able to make an overall positive impression on tourists and locals, but its marketing activities are not sufficient to create a stable base of returning tourists. Its financial viability is based on the local citizens and those living in the near vicinity of the town. Hévíz seems to maintain its international attractiveness, while Harkány is struggling with the impacts of conflict between the town and the spa leadership. The nearby Croatian border region may be an important market for all the three spa towns, but currently the knowledge of the cross-border region is little known, and the opportunities are not utilised.

LITERATURE

1. Aquaprofit Rt. (2007): Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia. Budapest. (In Hungarian)
2. Kovács, E.; Bacsí, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011a): The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region. Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)
3. Kovács, E.; Bacsí, Zs.; Lőke, Zs. (2011b): Healing - Pleasure - Competitiveness: Empirical Assessment of the Spa Settlements in Baranya, Somogy and Zala counties. In: Kovács, E. ; Bacsí, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011): The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region (pp. 39-76). Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)

4. Kunst, I.; Tomljenović, R. (2011): The role of health tourism in improving the competitiveness of rural areas in the Republic of Croatia. In: Kovács, E. ; Bacsı, Zs.; Lőke, Zs. (eds, 2011): *The Role of Health Tourism in Improving the Competitiveness of the Croatian-Hungarian Border Region* (pp. 77-118). Balatoni Integrációs Közhasznú Nonprofit Kft, Siófok (Hungary)
5. MTZrt (2002-2009): *Turizmus Magyarországon 2002.-2009.* <www.itthon.hu> (in Hungarian)
6. VITUKI – MÁFI – AQUAPROFIT (2007): *Magyarország termál- és gyógyfürdői térkép.* In: Aquaprofit Rt. (2007): *Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia.* Budapest (in Hungarian)
7. WTTC (2002): *A turizmus hozzájárulása a legfontosabb gazdasági mutatókhoz 1998-ban és 2002-ben.* In: MTRt (2002): *Turizmus Magyarországon 1990-2002.* www.itthon.hu (in Hungarian)

Original scientific paper

HEALTHY HEALTH CARE SYSTEM WITH SICK PEOPLE OR HEALTHY PEOPLE WITH A SICK HEALTH CARE SYSTEM? - RESIDENT SATISFACTION SURVEY IN NAGYKANIZSA

Dr. Erzsébet PETER PhD, associate professor
Nagykanizsa Campus of the University Pannonia
Address: 33 Zrínyi utca, Nagykanizsa, H-8800
Phone: +3693 502 914
Email: peter.ertzsebet@uni-pen.hu

Dr. habil Tamás MOLNÁR PhD, associate professor
University Pannonia Faculty of Economics
Address: 33 Zrínyi utca, Nagykanizsa, H-8800
Phone: +3693 502 914
Email: molnar.tamas.pannon@gmail.com

Nikoletta KASZÁS
Nagykanizsa Campus of the University Pannonia, research assistant
Address: 33 Zrínyi utca, Nagykanizsa, H-8800
Phone: +3693 502 914
Email: kaszas.nikoletta@uni-pen.hu

Dr. Miklós WEISZ Ph.D, assistant professor
University Pannonia, Faculty of Georgikon
Address: 16. Deák F. utca, Keszthely, H-8360
Phone: +3693 502 914
Email: weiszm@gmail.com

Dr. Kornél NÉMETH Ph.D
Nagykanizsa Campus of the University Pannonia, project manager
Address: 33 Zrínyi utca, Nagykanizsa, H-8800
Phone: +3693 502 914
Email: nemethkornel@freemail.hu

Acknowledgements: The research was supported by János Bolyai research scholarship

HEALTHY HEALTH CARE SYSTEM WITH SICK PEOPLE OR HEALTHY PEOPLE WITH A SICK HEALTH CARE SYSTEM? - RESIDENT SATISFACTION SURVEY IN NAGYKANIZSA

Abstract

In Hungary health consciousness relates to people's will and their financial and social circumstances. At present the health care system offers consumers the opportunity for recovery and prevention both in private and public health facilities. Due to financing problems there is a great difference between the two types; health care professionals do their best to overcome difficulties, but in many cases mere expertise is not enough. Long waiting times and services unsubsidised by health funds try the patience of both the taxpayers and the medical personnel. Stress, the accelerated lifestyle and the economic situation can equally be blamed for the development of endemic diseases. However, it is more important to find out what the people behind the numbers want; what they do to maintain their health or to get better regardless of/depending on their financial conditions and what patients and doctors expect from the health care system. We have carried out a residents' survey on health consciousness in Nagykanizsa and analysed the demand and supply relations in order to demonstrate how much satisfied the consumers and health workers are with the health care system. The research included 500 local residents and 21 health service employees. The sample represents the respondents by age and sex. The questions covered the area of health maintenance, health service, eating habits and the efficiency of information.

Keywords: health consciousness, types of health care, prevention, nutrition, physical exercise

1. Introduction, aims of the research

We have a lot of definitions for the concept of health and health consciousness. Most experts believe that health maintenance has two basic types: individual and community-based. Individual health maintenance directly aims to improve the health of the individuals; in order to do that the person has to alter his/her behaviour, lifestyle and other environmental impacts on health. This approach strongly connects to the traditions of clinical intervention, medical advice and direct education. The community-based attitude focuses mainly on the economic, social, cultural, natural and technical elements of health improvement and it promotes the traditions of classical health care and community medicine [Glatz, 2002].

Health includes prevention, which includes primary, secondary and tertiary prevention. The aim of primary prevention is to avoid damage before it even occurs. It means that one tries to prevent health problems by fostering good eating habits and immunisation against contagious diseases and by protecting the environment.

The scope of secondary prevention is to diagnose diseases at an early, asymptomatic stage. By so doing, there is a good chance that the patient can be cured without any

significant damage and at lower cost. Self-examination may as well be ranked into this category. Tertiary prevention is intended to prevent health damage resulting from sickness and to avoid long-term health deficit, chronic pain and poor quality of life.

The aim of the research is to reveal what Nagykanizsa residents do for their health and what kind of prevention they prefer.

The survey includes the analysis of opinions on both the private and the public health service. Health policy is a collection of rules and organised actions, which provide conditions for health (apart from medical treatment), affect the attitude of communities and individuals towards health, and regulate and operate the health care system (health service and funding system) through legislation, ownership regulation, development policy, and financial assistance (investment and distribution) [Bartha, 2010].

2. Relevant publication

The majority of the Hungarian population appreciates health only when it seems to be in danger. In 2010 a survey was carried out on health consciousness based on TGI's research, which represented the 14-69-year old Hungarian population by sex, age, educational level, region and settlement type. The analysis based on TGI's consumer research provides an opportunity to investigate health maintenance and lifestyle closely. Besides health issues, they explored the dominant attitudes in everyday life, and buying and consumer habits.

The results show the lack of preventive approach; our health gains attention in "emergency", which means that most people values health only when it is in danger. Specialists in pharmaceutical industry are familiar with the NHS facts and figures that indicate the ratio of smoking, alcohol consumption and obesity within the Hungarian population. On the contrary, less than half of the adult population feels necessary to take measures towards health maintenance. Fifty percent of the population claims that they stay away from medical examinations (52%) and taking pills (38%), if possible. Less than 20% of the adult population has comprehensive health maintenance techniques, however, these methods are not always considered medically based. This approach is mainly characteristic of females, inhabitants of towns and people in high positions. For young people health is in strong connection with physical appearance. People in their twenties create their lifestyle in compliance with appearance. Their primary aim is to have an attractive, athletic body, but long-term health maintenance is less dominant in their everyday life.

They engage in physical activity sporadically or on an irregular basis, many of them smoke and the ratio of heavy smokers is fairly high (Molnár-Ilk, 2010). Young males, who consider physical training as an integral part of their life, form the most open-minded group in terms of health maintenance and health consciousness. The middle generation, mainly middle-aged females, does little for health, since they have not experienced health-related problems yet. In theory they are interested in healthy lifestyle, but this is not a governing idea in their everyday life, food consumption and buying habits. Low-skilled, older people living in rural areas accept in resignation that their health decline and do virtually nothing to get out of the situation. Their proportion is about 28-30% in the overall population. Sport might as well play an important role in health maintenance, however, only a quarter of the adult Hungarian population engages in sport activities on at least a monthly basis. The most popular sport is cycling, but only 10% of the Hungarians ride a bicycle either occasionally or regularly. Males, young people and people with a higher level of education or holding top positions are most likely to engage in sport activities. The consumption of organic food and other categories of functional foods is not part of the regime; it is typical of a limited proportion (~10%) of the population. The ingestion of organic foods is in vogue but not widespread at all. Mainly women with high educational level and social status are open to this food category. On the other hand, the research shows that despite the low level of health consciousness within the Hungarian adult population, there have been groups formed which can be converted into health conscious consumers with proper, long-term education [Aszmann, 2010].

2.1 Hungarian health statistics

The health of the Hungarian population is declining constantly as it did in previous years. Several factors contribute to this situation such as economic circumstances, unemployment, decreasing wages and increasing poverty. Long-term stress, lack of physical training among adults, malnutrition and environmental hazards make things even worse [<http://egeszsegmegorzes.org>].

Among the member states of the European Union Hungary is near the bottom of the list concerning life expectancy at birth and healthy life years. Life expectancy for females is 77.6 years, for males 69.1 years; number of healthy life years is 55. Mortality rate in Hungary was 926 per 100,000 in 2008, which means the country belongs to the Central/Eastern European block where the rate is far above the EU average.

Leading causes of death in Hungary:

- cardiovascular disease: 50.6%
- malignant neoplasm (cancer) : 24.6%
- digestive system disease: 6.6%
- respiratory disease: 4.8%
- external cause: 5.8%
- other causes of death: 7.4%

[Health Policy Department, 2008]

Hungary's suicide rate was 21.5 per 100,000 inhabitants in 2008. This indicator says the country is last but one in Europe, which means that among the EU members only Lithuania had higher suicide records in 2008.

Statistical information on the smoking habits of the young reveals that the situation in Hungary is worse than the EU average. 21% of girls and 22% of boys smoked at least one cigarette during the one-week investigation in 2005 and 2006. This figure ranks Hungarian youth in the upper third of the countries with the highest smoking rate among young people.

Alcohol consumption in Hungary is far above the EU average as well. 32% of the Hungarian girls under the age of 15 and 40% of the Hungarian boys under 15 have already drunk alcohol at least twice in their lifetime.

Eating habits of Hungarian young people can be analysed and compared by assessing their fruit consumption. In this respect the figures are at the same level as the EU average. As for physical activity, Hungary is in the middle rank, slightly below the EU average. 23.5% of 11-year olds and 15% of 15-year olds do physical exercise on a regular basis. However, we observed that as they grow older regular physical activity (at least five days a week) loses importance.

Obesity and the problems accompanying it are critical factors in Hungary as well. 18.8% of the adults over the age of 15 years were obese (18% of females and 20% of males), which is above the 15.55% EU average.

2.2 Market of medical services in Hungary

The consumption and the utilisation of medical services cannot be self-regulatory due to the unique features of health care system. On one hand, the economic principle saying “demand determines supply” cannot be applied, because health care works the other way around: supply determines demand. There are two reasons for this:

- the demand is not objective enough, because the concept of health is not exact

- health cannot be defined as lack of sickness, since in this case the seller (e.g. a doctor) determines the demand

On the other hand, health market cannot regulate itself because the consumers are not able to control their own needs. It is called information asymmetry [Kincses, 2006].

If we consider health care system as part of the market, we can differentiate four participants: consumers, providers, sponsors and regulatory agencies.

Consumers, patients

They are not in the situation to find solutions to their problems. They expect health care providers not only to cure diseases but also to improve the quality of life. They require appropriate health service to be available all over the country and they want to pay for it as little as possible (including taxes and benefits).

Health care providers

Providers include hospitals, clinics, doctor's offices, pharmacies, health resorts etc., and their suppliers as well (pharmaceutical companies, manufacturers of medical devices, construction and food industry). Providers have expectations for sponsors in the first place demanding predictability and reasonable, cost-sensitive prices.

Sponsors

Public and private health insurance companies, state budget, civil organisations, churches etc. belong to this group. Their intention is to buy optimal quality services at a reasonable price. They aim to control expenditure and minimise moral hazard. Gyula Kincses states that the conflict between „technically possible” and „economically affordable” raises fundamental problem in sustaining health systems [Kincses, 2006]

Regulatory agencies

The most important participant in this group is the state apparatus that is responsible for creating objectives and strategies for health policy. The State defines the objectives and assigns financing methods to the goals, and finally incorporates them into a law. The State has the duty to provide high-quality services and equal opportunities for all.

There may be other participants such as local governments, social organisations, foundations, non-profit companies, churches etc. [Karner, 2005].

Activity of health care system can be measured by assessing certain data, e.g. patient-doctor encounters that consists of three parts: GP service, ambulance service and in-patient care. Table 1 shows how the figures changed between 2005 and 2009. The number of GP

visits and outpatients increased after 2007, while the number of hospitalised patients stagnated or slightly fluctuated.

Table 1: Number of patient-doctor encounters

<i>per thousand cases</i>	2005	2006	2007	2008	2009
GP visits	71,911	72,436	61,466	64,176	68,996
Specialised ambulance service	69,876	68,139	56,395	59,568	62,000
Specialised in-patient care	2,800	2,716	2,423	2,508	2,528

Source: <http://medinfo.hu>, retrieved 24 November 2011

The funding of health care system is built on performance-based financing through normative legislation. This policy means that the central budget refunds the expected average costs of services performed.

In terms of *primary care* it is manifested in per capita subsidies; general practitioners are basically paid by the number and age structure of their patients.

As for *ambulance service*, the providers are given points for the services performed (diagnosis, therapy) as established in the ICPM (International Classification of Procedures in Medicine) coding system. Health insurance system pays the current value of HUF for these points.

Providers in *in-patient care* are financed through a flat-rate contribution, which is determined by DRGs (disease related group). Cases are arranged in homogenous groups in terms of medical similarity and similar cost claims. Each DRG has its own cost structure and weighting factor, which indicate the expenditure requirements of cases.

The sum of health care expenditures in Hungary was 1,567 billion HUF in 2003 and 1,932 billion HUF in 2008. In per capita terms, it was 155 thousand HUF in 2003 and 192 thousand HUF in 2008.

Hungary is the only OECD country in which recession made health care expenditures decrease each year between 2007 and 2009 in real terms.

Public expenditures per capita accounted for 113 thousand HUF in 2003 and 137 thousand HUF in 2008.

Households spent more money per capita as direct (i.e. not through tax) health care expenditure between 2003 and 2008. The sum increased from 37 thousand HUF (2003) to 46 thousand HUF (2008), thus they paid 33% of the entire public expenditure; in other words, households added 1 HUF to every 3 HUF the government spent on health care.

If we consider health expenditures as a share of GDP, we realise that the ratio was above 8% between 2003 and 2006, and it dropped back to 7.2% in 2008. GDP declined significantly in 2009, yet health spending ratio remained the same.

In Hungary, public expenditure accounted for 71%, while private expenditure had a share of 29% in 2008. Public share is below the OECD average of 73%.

The bulk of public expenditure is spent on curative health care, more specifically on in-patient care and drug price support. Private household expenditures were distributed equally between curative health care and pharmaceutical products.

As for funding, in Hungary public health expenditures are financed by the central and municipal budget, and by the National Health Insurance Fund (OEP) that has a share of 80%, the largest part of the total health care expenditure.

In-patient care has the largest ratio (34%) of public expenditure. In Hungary in-patient care is financed by public expenditure mainly, the proportion of private fund is low.

The costs spent on medical products, including pharmaceutical products and therapeutic appliances, has a share of 28% of public health expenditure and 36% of total health expenditure. Per capita expenditure on medicine is not excessive in Hungary, meaning that not the expenses spent on pharmaceutical products are high, but the amounts invested into other services are low.

The ratio of public expenditure reserved for prevention is 4%. Expenditures on disease prevention and protection of mothers and children represent the largest share of prevention [Hungarian Central Statistical Office, 2010].

2.3 Nagykanizsa health facts

Having summed up the results of former health surveys in Nagykanizsa, the ratio of active smokers has been found relatively high, half of whom has never even tried to break the habit. Alcohol consumption is a significant problem: out of 1000 respondents, more than 600 drink alcohol at least monthly. Few people engage in sport activities on a regular basis, the inhabitants consider their activity level average. Although residents do not recognise, the majority has a weight problem (56% of a sample of 1000). One-third of the inhabitants have hypertension, the average cholesterol level is high. About 10% of the population in Nagykanizsa has hyperglycaemia. A significant number of people claim that they are often under stress, mainly at work. The most frequent diseases are obesity and hypertension, and cardiovascular diseases pose serious risks as well [Kercsmaricsné Kövendi – Kalmár, 2008].

In order to explore health situation, there has been an investigation to detect the proportion of 50,000 inhabitants being registered with the general practitioner system. The figure was 43,382 in 2009, i.e. about 85% of the residents can be found in the system and are represented in this statistics. The following table contains adults (19+) only.

The decreasing number in people having access to health care is due to the population fall experienced in Nagykanizsa in recent years.

With this in mind, let us have a look at the patient volume in the past few years. Table 2 shows that the majority of doctor-patient encounters were visits at the doctor’s office, namely 291,816 cases in 2009. The number of patients sent to in-patient care (hospitalised patients) is significantly high as well, 48,180 cases in 2009.

Table 2: Patient volume in Nagykanizsa

<i>Nagykanizsa</i>	<i>Patient volume by type of medical service (general practitioners)</i>						
<i>Year</i>	<i>office visit</i>	<i>home visit</i>	<i>sent to outpatient centre</i>	<i>sent to inpatient care</i>	<i>preventive examination</i>	<i>follow-up visit</i>	<i>other</i>
2006	309,446	19,694	37,329	1,350	0	43	33
2007	236,608	10,682	29,054	1,085	n/a	21	2
2008	256,408	11,862	30,952	1,040	n/a	25	n/a
2009	291,816	11,865	48,180	763	n/a	25	4

Source: Hungarian Central Statistical Office (KSH), retrieved 28 November 2011

Notice the constantly increasing number in hospital care, however, the other categories usually show decline. Sadly, the preventive examinations do not show up in the statistics, since prevention is not a general activity for GPs.

3. Methods

The empirical study took place in Nagykanizsa. Besides quantitative research we carried out a questionnaire-based survey. The polling was run between March and June in 2011. The samples for the quantitative survey were based on the population figures provided by the Mayor’s Office on 17 January 2011. The sample consisted of 500 people, 47% male and 53% female. The survey represented the population by sex and age group. We applied random selection when choosing samples [Babbie, 2001]. We conducted in-depth

interviews with 21 health care professionals, including doctors, physiotherapists and non-medical practitioners.

We carried out correlation analysis by doing cross tabulation in the process of hypothesis testing. The relation between the nominal scaled variables is called association, which was measured by contingency table. If the independent variable differs from the dependent variables, there is a correlation between the two variables; the greater the difference, the stronger the correlation. Null hypothesis formed the basis for the testing, which claims that there is no correlation between the two variables in the sampling frame. Based on the separate distribution of variables, joint probability distribution of variables can be calculated assuming there is no correlation between the two variables. If the independent variable differs from the dependent variables, there is a correlation between the two variables; the greater the difference, the stronger the correlation [Molnár-Barna, 2004; Kardos Z-né-Dugonics, 2000]. The research was supported by János Bolyai research scholarship.

4. Research results

We want to present the consumer assessment of the quantitative study, including the analysis of health maintenance, health service (public and private health care), outpatient care, eating habits and marketing strategy. 92.3% of the people involved in the research claim that they have positive attitude towards health maintenance. 60.7% consider their health condition average, 28.2% feel completely healthy, and 11.1% admit having some kind of disease.

Close to one-fourth of the inhabitants (21%) aim for health maintenance and live a health conscious life, 27.45% eat vegetables regularly and 44.1% spend time in the open air on a regular basis. The bulk of respondents make efforts to live healthy, however, more than 44.7% drink coffee habitually (more than 3 cups a day). It is a positive fact that many of them (88.3%) neither visit solariums nor drink alcohol (70.4%) regularly.

On a daily basis 32.4% take vitamins and food supplements, 21.1% on the grounds of illness and 21.1% never.

We were also interested in their sporting activities. 20.2% take a walk regularly, 14.1% ride a bicycle, and 10.3% are fond of ball games (handball, basketball and football), on the other hand 15.2% are not engaged in any sport activity.

We had a wide range of answers for the question concerning addiction: 40% have no addiction at all in their opinion, which might as well be good news; however, addicts are often unaware of their condition.

17.8% admit being a heavy smoker, 12.5% drink too much coffee and 9% overuse sugar. The number of people, who spend a great amount of time sitting in front of the computer, has increased (9.6%). Other harmful habits are - though the figures are insignificant - the consumption of fast foods and the excessive intake of medical products as a preventive measure. The use of psychotropic substances accounts for 0.2%.

We asked people about their participation in screening tests. 20.7% of the sample frame took part in pulmonary screening, 16.7% in dental screening and 16.2% in ophthalmologic screening. 10.1% were screened for gynaecological cancer, which is a significantly low number since 53% of the respondents belong to the female sex. Nearly 6% attended either mammography or cardiovascular and general medical examinations. 2.7% of the respondents, most of whom are children, did not participate in any screening.

35.1% voluntarily go to screening because they feel it necessary, 31.1% attend on the advice of a doctor, while 21.7% need screening because of their job or driving licence. Other category included school physical exam and genetic disorders.

Health of the skin is very important, because it can be either a protective shield or a “root” of a disease. 25.4% used suntan lotion while sunbathing, 14% hydrate their skin on a daily basis. 4% visit solarium, the excessive use of which may have serious consequences. 3% turns to dermatologists for advice, 3.6% attach importance to the care of the aging skin while 13.8% are not concerned with this matter.

Tooth-brushing seems to be more important, 8.1% clean their teeth after every meal, 57.6% two or three times a day and 29.9% once a day. Sadly, 3.4% of the respondents happen to brush their teeth a few times per week only and 1% is not preoccupied with this activity at all; consequently sooner or later they will have nothing to worry about.

4.1 Comparison between public and private health service

69.1% of the respondents in Nagykanizsa are dissatisfied with public health care. The main reason can be that sick people are more sensitive and require intense attention, which cannot be provided by the inadequately financed public service, with shortage of staff. The majority complain about the long waiting times, however, they are contented with the skills of the medical personnel. Several of them express displeasure about gratuities in public health care and prefer private service, because they are paid more attention in the latter one.

Many people think that public health care can be financed solely by social security contribution (45.3%) or private payments (27.5%). Another question concerned the funding of public service by taxes and social security contribution; 54.4% of the inhabitants believe that these two forms of financial assistance manage to cover the expenditures of public health care. 61% would be willing to sign to additional voluntary health insurance, subject to improvement of the system.

43.3% utilise both private and public services, 38.8% attend only public services and 17.8% go to private doctors exclusively. 12.3% of the respondents allot a maximum of 2,000 HUF to private services, 26.4% pay 2,000-4,000 HUF and 27.2% 4,000-6,000 HUF. The remaining proportion would devote any amount, if they are given more attention by private doctors. 54.7% visit a specialist when they are sick, 31.7% treat themselves at home or ask a family member for help, 6% prefer complementary medicine (non-medical practitioner, chiropractor), and 4.5% consult a pharmacist. In most cases (more than 88%) people know what kind of specialist they should turn to. Regarding private services, we focussed on the frequency they are visited by patients. Private dental, ophthalmologic, dermatological, gynaecological and otorhinolaryngological services are attended most frequently because of the delicate procedures and the confidence they require. In spite of the health propaganda, 90.2% of the population does not take part in oncological screenings and more than 80% do not participate in cardiovascular, orthopaedic, urological, pulmonary, rheumatological, neurological and psychiatric screenings. Dietitians are contacted virtually only by people who are sick already.

38.4% of the respondents take medicine or medicinal products on a daily basis, 19.9% keep analgesics and antipyretics at home. 12.6% have anti-cold products and 12.7% have vitamins in their house. Eating habits of the residents, including preferred foods, were studied also. 25.5% have a light meal in most cases; on the other hand, 20.9% enjoy Hungarian cuisine. Foods rich in carbohydrates (18.1%) and high fat meals (11.4) are popular enough with the consumers. 20.8% like mineral water the best, 14.5% prefer tap water, 16.7% drink coffee and 15.5% favour tea. Fruit juice (8.5%) and carbonated soft drinks (6.2%) are popular with young people and children mainly. 26.7% eat titbits during social events and 22.9% while watching TV; 11.3% of the respondents do not consume snacks. We have found out the way they gather information about health services. 27.3% choose a doctor on the basis of recommendations from relatives or acquaintances. They also collect data from free health-related publications (7.4%), the Internet (7.3%), advertising papers (4.2%) and the local media (television and radio).

4.2 Verification of correlation analyses

We summarise the results of hypothesis testing, in which we searched for correlations between health service and the willingness to sign additional voluntary health insurance. We also analysed the sporting activities of people who consider prevention important and the effect of sport on their general state of health.

Hypothesis 1: There is correlation between the satisfaction with public health care and the willingness to sign additional voluntary health insurance.

Table 3 shows that most respondents think that neither additional health insurances would help “cure” public health care, nor they would get better service as a patient. The majority of people are dissatisfied with long waiting times and poor work conditions in health care that make medical personnel show less empathy. 14% are strongly against additional health insurance and 32.8% doubt its successfulness.

Even people satisfied with the system prefer private service to capital injection into public health care. Both groups acknowledge the professional competence of medical staff; since they demand help from the very professionals in private service, too. However, people feel that they are paid more attention in private care and the services offer high standard, quality value for money. Level of significance accounted for 0,0000 in the study.

Table 3: Correlation between the willingness to sign additional health insurance and the satisfaction with public health care

		<i>Willingness to sign additional voluntary health insurance</i>			
		<i>strongly opposes it</i>	<i>doubts its successfulness</i>	<i>supports it subject to services</i>	<i>supports it in any case</i>
<i>Satisfaction with health care system</i>	<i>not satisfied</i>	14%	32.8%	16.6%	8.2%
	<i>satisfied</i>	7.8%	8.2%	6.8%	5.6%

Source: own research

Hypothesis 2: Inhabitants of Nagykanizsa who attach importance to prevention do more physical exercises

Sporting activities within the population of Nagykanizsa vary widely. The results show that on one hand young people receive compulsory physical education within the frame of the education system. On the other hand, people at the age of 30-40 who consider prevention important engage in sporting activities on a regular basis to stay healthy and 69.2% do physical exercises individually.

Table 4: Correlation between sporting activities and the importance of staying healthy

		<i>Sporting activities</i>	
		<i>Not engaged in sports</i>	<i>Engaged in sports</i>
<i>Importance of staying healthy</i>	<i>Not important</i>	4%	4.4%
	<i>Important</i>	22.9%	69.2%

Source: own research

5. Conclusions

Nagykanizsa residents think that 87.1% of the population supports public health care in the proportion of their income. They dislike public health care system because of the long waiting times and the lack of empathy. They feel their problems are given more attention in the private system.

The public system is inadequately financed and often even essential medical treatments are delayed for financial reasons. The respondents are satisfied with the competence of doctors and medical personnel.

Real preventive approach and practice do not exist or are imperfect; preventive attitude in everyday life is restricted to a minority of people. Primary prevention is less widespread than secondary and tertiary prevention. On the basis of the results we can say, that the value of health is recognised by most people only when it is in danger.

The consumption of organic foods and other categories of functional foods is not part of the regime; it is typical of a limited fraction of the population. Most people still prefer fast foods and spicy dishes that are hard to digest, however, sport activities are gaining popularity. Preventive screenings should be promoted to increase attendance rate.

There exists correlation between the attitude towards sporting activities and the ambition for living healthy that can be strengthened through adequate education and modelling at a young age.

References

Books and articles

- Aszmann, A. (2010): Fókuszban az egészségtudatosság: merre tartunk? Országos Gyermek egészségügyi Intézet
- Bartha, Gy. (2010): Az egészségbiztosítás ellátórendszere, 2010, p. 43
- Egészségpolitikai Főosztály (2008): Szakmai koncepció a TÁMOP 6.1.2. „Egészségre nevelő és szemléletformáló életmódprogramok” című konstrukcióhoz. Fejlesztéspolitikai és Stratégiai-Elemzési Főosztály. Az Országos Tisztiorvosi Hivatal és az Országos Egészségfejlesztési Intézet bevonásával
- Glatz, F. (2002): Egészségmegtartás, betegmegelőzés, Magyar Tudományos Akadémia műhelytanulmánya, Programvezető: Vizi E. Szilveszter, Szakmai lektor: Bácsy Ernő Budapest, pp. 8-9.
- Karner, T. (2005): Gazdálkodás az egészségügyben különös tekintettel a kórházak finanszírozására. Doktori disszertáció. Nyugat-Magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Gazdasági Folyamatok Elmélete és Gyakorlata Doktori Iskola, Közösségi Gazdálkodástan Alprogram.
- Kercsmaricsné Kövendi, I. & Kalmár, K. (2008): A nagykanizsai kistérség egészségképe. Egészségporta Egyesület által támogatott „Partnerség az egészségért” program keretében
- Kincses, Gy. (2006): Az egészségügyi rendszer jellegzetességei. Orvosi szociológia. Szerk. Szántó Zsuzsa, Susánszky Éva. Budapest. Semmelweis Kiadó
- Molnár, T. & Ilk, B.F (2010): Features and main coherences of the young peoples' health conditions, *The Central European Journal of Regional Development and Tourism*, Vol, 2 Issue 2, 2010, ISSN 1821-2506
- Babbie, E. (2001): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Balassi Kiadó, Budapest, p. 212.
- Molnár T; Barna K (2004): Területi statisztikai elemzési módszerek. Agroinform Kiadó, Budapest p.126. ISBN 963 502 827 X
- Kardos Z.-né & Dugonics, R. (2000): Alkalmazott statisztika, Keszthelyi Akadémiai Alapítvány-Talentum Kft, 223-224. p.

Internet sources

<http://medinfo.hu> Retrieved 24 November 2011

<http://egeszsegmegorzes.org/egeszsegmegorzes/egeszsegmegorzes.egeszseg>

Retrieved 15 November 2011

**ÉLELMISZERFOGYASZTÓI ATTITÚDÖK VIZSGÁLATA A
FUNKCIONÁLIS ÉLELMISZEREK ÉS AZ ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐ
TERMÉKEK KONTEXTUSÁBAN**

**EFFECTS OF HEALTH-CLAIMS AND PRODUCT COMPOSITION
ON FOOD BUYING ATTITUDES**

Péter Boros

Co-op Hungary Zrt. Kereskedelmi igazgató

Orsolya Fehér PhD

Budapesti Corvinus Egyetem Élelmiszertudományi Kar Élelmiszeripari Gazdaságtan
Tanszék

Karolina Kajári PhD

Budapesti Corvinus Egyetem Élelmiszertudományi Kar Élelmiszeripari Gazdaságtan
Tanszék

ÉLELMISZERFOGYASZTÓI ATTITŰDÖK VIZSGÁLATA A FUNKCIONÁLIS ÉLELMISZEREK ÉS AZ ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐ TERMÉKEK KONTEXTUSÁBAN

EFFECTS OF HEALTH-CLAIMS AND PRODUCT COMPOSITION ON FOOD BUYING ATTITUDES

Summary

There are several possible ways ahead of the development of European food industry. One of these options is producing functional products.

The basic goal of our study is to explore the possibilities of food industrial innovations by getting to know food consumer attitudes since manufacturers heavily rely on the opinion of the market, especially of consumers during their product innovation decisions.

By our examinations we intended to find out how consumers judge the carrier form of certain nutritionally and biologically important components which can be accessed through functional food products or in the shape of food supplement tablets. According to certain literature, functional food products are the future from the aspect of biologically essential components (such as vitamins and minerals). Others say that instead of food products, the spread of food supplements can be predicted because they offer faster and more effective results. In order to explore this issue, we examined different ways of vitamin-C intake (in relation to 4 product alternatives and price) based on a large number of (N=1200) consumer interrogation. Conjoint analysis was used to evaluate the answers and to see how respondents judge absolute and relative significance of product features. By the help of examining socio-demographic factors we could compare the decision making characteristics of different consumer classes. The analysis results confirm that consumers prefer products which are enriched with vitamin-C in a natural form not through artificial ways.

Keywords: consumer behaviour, functional food, food supplementary product, conjoint analysis

Összefoglaló

Az európai élelmiszergazdaság fejlesztése előtt számos lehetséges irány áll. Ezek közül az egyik lehetőség a funkcionális termékek előállítása.

Tanulmányunk alapvető célkitűzése az élelmiszeripari termékfejlesztések lehetőségeinek feltárása az élelmiszerfogyasztói magatartás megismerésén keresztül, hiszen a gyártók termékfejlesztési döntéseik során jelentős mértékben támaszkodnak a piac és ezen belül a fogyasztók véleményére.

Vizsgálataink során arra kerestük a választ, hogy a fogyasztók milyen jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy bizonyos táplálkozás-élettanilag értékes összetevőkhöz funkcionális élelmiszer vagy étrend-kiegészítő tabletták formájában jutnak hozzá. A szakirodalomban fellelhető, kutatási eredményekre támaszkodó szerzők egy részének vélemények szerint a funkcionális élelmiszereké a jövő a biológiailag különösen fontos összetevők (pl.: vitamin és ásványi-anyag bevitel) szempontjából. Más szerzők véleménye szerint viszont az élelmiszerek helyett a gyorsabb és hatékonyabb eredményt kínáló étrend-kiegészítő készítmények elterjedése prognosztizálható.

A magyarországi fogyasztók viselkedésének, véleményének feltárása érdekében a C-vitamin bevitel különböző lehetőségeit vizsgáltuk (4 termékalternatíva és az ár összefüggésében) nagyszámú (N=1200) fogyasztói megkérdezésre alapozva. A válaszok értékelését conjoint elemzéssel végeztünk annak feltárására, hogy a megkérdezett fogyasztók az egyes termékjellemzők abszolút és relatív jelentőségét hogyan értékelik. A szocio-demográfiai jellemzők alapján diverzifikált választások elemzése a különböző fogyasztói rétegek közötti döntési sajátosságok összehasonlítását, a hasonlóságok és a különbségek feltárását is lehetővé tette.

Az elemzés eredményei azt támasztják alá, hogy a megkérdezett fogyasztók jobban kedvelik azokat a termékeket, amelyek fogyasztásával természetes úton juthatnak a C-vitaminhoz.

Kulcsszavak: fogyasztói magatartás, funkcionális élelmiszer, étrend-kiegészítő, élelmiszer, conjoint elemzés

Bevezető

Vizsgálataink során az élelmiszerpiac keresleti oldalát elemeztük közvetlen fogyasztói megkérdezések segítségével. Alapvetően arra kerestük a választ, hogy az a fogyasztó, aki az elmúlt 20 évben egyre bővülő élelmiszer termék – és információ – kínálattal találja magát szembe, milyen mértékben ismeri fel ezen információk jelentőségét, fontosságát és mennyire hatnak ezek az információk a vásárlók fogyasztói magatartására.

Elsősorban arra voltunk kíváncsiak, hogy a fogyasztókhöz hosszú éveken keresztül eljutott információk milyen mértékben tükröződnek gondolkodásukban, élelmiszerfogyasztással kapcsolatos döntéseikben, választásaikban. Kutatásunk során arra kerestünk választ, hogy mennyire jelenik meg a fogyasztói döntésekben az egészséges táplálkozás oly sokszor emlegetett érvrendszere, mennyire érvényesülnek azok a prognózisok, melyek szerint a termékinnovációk jelentős része az egészséges táplálkozást tükröző termékek irányába mutat leginkább.

Az innováció folyamatát a kutatás és a piaci igény egyaránt indukálhatja. A fogyasztói igények változása, a technológia fejlődése és nem utolsósorban a piaci versenyhelyzet rákényszerítik a vállalatokat arra, hogy folyamatosan új vagy valamilyen tulajdonságában megújított termékeket vigyenek a piacra. Az innováció ugyanakkor kockázattal is járhat, hiszen jelentős erőforrásokat igényel. MARTIN & QUINN (1995) kutatásai alapján tíz új fogyasztási termékből hét-nyolcnak bukás lesz a sorsa. KOTLER (1998) szerint a piacra bocsájtott új, csomagolt köznapi termékek 80%-a sikertelen.

A Nielsen piackutató vállalat (ACNIELSEN, 2011) évente mintegy 20 ezer újnak nyilvánított FMCG (Fast Moving Consumer Goods, Gyorsan Forgó Fogyasztási Cikk) cikkelem vonalkódját regisztrálja Nyugat-Európában, ugyanakkor az igazán új termékek aránya viszonylag alacsony pl.: Franciaországban és Németországban 4%, Olaszországban és az Egyesült Királyságban 2% körül mozog.

A termékinnováció legfontosabb kérdése, hogy milyen új terméket vagy terméktulajdonságot fejlesszen ki a vállalat. A termékfejlesztéseknél figyelembe kell venni a vevői elvárásokat, a vállalati lehetőségeket és a marketingkommunikáció lehetőségeit.

Kérdőíves felmérésünket nagyszámú fogyasztói megkérdezésre alapoztuk. Ebből adódóan értelemszerűen széles körű lehetőség nyílt a különböző fogyasztói rétegek közötti döntési sajátosságok összehasonlítására és a közöttük meglévő különbségek feltárására. Véleményünk szerint, ha megismerjük az egyes rétegek szokásait, igényeit, pozícionáltnak lehet megtervezni a termékinnovációkat.

Irodalmi áttekintés

A **funkcionális élelmiszer** fogalma viszonylag új, sem általánosan elfogadott tartalma sem definíciója nincsen. LUGASI (2007) szerint a funkcionális élelmiszer jogilag nem létező úgynevezett virtuális élelmiszer kategória. Ebből adódóan mind a nemzetközi, mind a hazai szakirodalomban sokféle definíciót találunk a funkcionális termékekre, például:

McCONNON (2002) szerint ezek olyan élelmiszerek melyek speciális hatást fejtenek ki az egyénre a fontos bioaktív összetevőiknek köszönhetően.

WATANABE (2007) véleménye szerint a funkcionális élelmiszereknek két csoportja van: tápanyag-összetételre vonatkozó állításokkal differenciált élelmiszerek illetve specifikus egészségi célokat szolgáló élelmiszer-termékek.

BIRÓ (2004) a funkcionális élelmiszereket hatásuk alapján definiálja. Eszerint ezek olyan módosított élelmiszerek, amelyeknek a nem módosított termékekhez viszonyítva egészségügyi haszna van.

Ehhez áll közel HAWKES (2004) véleménye is, aki szerint: "egy élelmiszer akkor tekinthető funkcionálisnak, ha kielégítően bizonyított, hogy jótékonyan hat a szervezetre egy vagy több célfunkciójára a megfelelő táplálkozási hatásokon túlmenően, olyan módon, amely lényegesebb akár a jobb egészségügyi állapotnál, vagy akár a betegségi kockázat csökkentésénél."

Az INTERNATIONAL LIFE SCIENCE INSTITUTE (1999) meghatározása alapján „a funkcionális élelmiszerek a fiziológiailag aktív alkotórészeinek köszönhetően egészségre ható előnyökkel rendelkeznek a szokásos táplálkozáson kívül”.

Ugyanebből indul ki a HEALTH CANADA (2004) definíciója, amely szerint: a funkcionális élelmiszerek kinézetre hasonlítanak azokhoz a hagyományos élelmiszerekhez, amelyek a mindennapi táplálkozás részei. Ugyanakkor, bizonyított fiziológiai hatásai vannak és az alapvető táplálkozási funkciókon túlmenően csökkentik az idült betegségek kockázatát.

Ezzel analóg az AMERICAN DIETETIC ASSOCIATION (2004) meghatározása is: „egy vagy több összetevő azért manipulált, vagy módosított, hogy hozzájáruljon az egészséges táplálkozáshoz.”

LUGASI (2007) az alábbiakban határozta meg a funkcionális élelmiszerekkel szemben támasztott követelményeket:

- az élelmiszer javítsa az étrendet és egészséget,
- az ajánlások megalapozott tudományos tényeken alapuljanak,

- legyen biztonságos,
- a funkcionális összetevő ne csökkentse az élelmiszer tápértékét és
- a funkcionális összetevő az emberi szervezet számára hasznosítható legyen.

A funkcionális élelmiszerekkel kapcsolatos kutatások során O'DONELL (2003) a gyártókat, értékesítési és marketing vezetőket kérdezte a termékfejlesztés és a funkcionális élelmiszerek kapcsolatáról. A megkérdezett szakértők szerint a funkcionális élelmiszerek piaca nagyon ígéretes innovációs lehetőségeket rejt. A kutatást követő két évben a válaszadók 57%-a 31%-os piaci fellendülést prognosztizált. A vállalatok 52,2% - az új márkázott termékekkel jelenne meg, 25,4% a régi termékek továbbfejlesztésében hisz, 22,4% pedig új termékekkel szeretné bővíteni meglévő portfólióját, hogy a piaci fellendülést ki tudja aknázni. A vállalatok nagy része funkcionális, innovatív termékekben látta leginkább azt a jövőt mely versenyelőnyt biztosíthat számukra.

Az étrend-kiegészítő termékek definíciója szerint ezek a készítmények a hagyományos étrend kiegészítését szolgáló olyan élelmiszerek, amelyek koncentrált formában tartalmaznak tápanyagokat vagy egyéb táplálkozási vagy élettani hatással rendelkező anyagokat, egyenként vagy kombináltan, adagolt vagy adagolható formában (37/2004.(IV.26) EszCsM rendelet).

A törvényi és jogszabályi kötöttségek miatt ezeknél a termékeknél mind a beltartalmi, mind a kommunikációs lehetőségek nagyon korlátozottak. Ennek ellenére a gyártóknak azért van némi mozgásterük, abban, hogy az engedélyezett egészségügyi kijelentések közül kiválaszthatják, hogy milyen élelmiszereken, milyen módon kommunikálnak a fogyasztókkal (BRADBURY 1996, CASWELL 2003, PARKER 2003).

Anyag és módszer

Kutatásaink során alapvető célkitűzésnek tekintettük, hogy a tág értelemben vett magyar középosztály élelmiszerfogyasztási szokásait, élelmiszerfogyasztói magatartásait és preferenciáit megvizsgáljuk és elemezzük. Ennek megfelelően munkánk során nem törekedtünk mintánk statisztikai értelemben vett reprezentativitására, azaz nem tartottuk reális célkitűzésnek, hogy a mai magyar lakosság egészéről kíséreljünk meg átfogó képet nyújtani.

A kérdőíves megkérdezés során a vizsgálatainkban megkülönböztetett figyelmet fordítottunk a viszonylag fiatal fogyasztók véleményének megismerésére. Ez két okból volt fontos. Egyrészt azért mert ez a fogyasztói réteg lesz az, amelyiknek a fogyasztói magatartásmintája alapján lehetőségünk nyílik előre jelezni a következő évtizedek magyar fogyasztójának gondolkodását, magatartását. Másrészt azért, mert nyilvánvaló módon a leginnovatívabb, legújabb, legnagyobb innovativitással rendelkező termékek meghatározó fogyasztója ez a fogyasztói csoport lesz.

Vizsgálataink során arra kerestük a választ, hogy a fogyasztó milyen jelentőséget tulajdonít annak, hogy bizonyos, táplálkozás-élettani szempontból értékes összetevőkhöz élelmiszer- vagy gyógyszeripari (étrend-kiegészítő) termék formájában jut-e hozzá.

A szakmai közvélemény erőteljesen megoszlik ebben a kérdésben. Sokan úgy gondolják, hogy a funkcionális élelmiszereké a jövő a biológiailag különösen fontos összetevők (pl. vitamin- és ásványi anyag bevitel) szempontjából, mások pedig úgy vélik, hogy nem jelent a fogyasztó számára semmi problémát, hogy ezeket a táplálkozási szempontból értékes anyagokat gyógyszeripari termékek formájában vegyék magukhoz.

Az elemzéshez használt conjoint módszer követelményeinek megfelelően egy 4 termékből (2 db. narancs, 1 pohár Hohes C narancslé, 1 db. zöldborsó és egy vitamintabletta), és ezek 3 ajánlott árából (100 Ft, 60 Ft, valamint 30 Ft) 12 kártyát alakítottunk ki (4 termék x 3 ár = 12). A válaszadókat arra kértük, hogy mindegyik kártyát egy 1-től 10-ig terjedő skálán értékeljenek, aszerint, hogy a rajta szereplő termék - ár kombinációt elfogadhatónak (10), vagy elfogadhatatlannak (1) tartják.

Eredmények

Mintánk **nemek** szerinti összetételét az jellemzi, hogy a nők aránya 61,6%-os a férfiaké 38,4%. Az ilyen arány részben annak következménye, hogy a magyar népesség egészében is magasabb a nők aránya, mint a férfiaké, részben pedig annak, hogy a nőknél általában nagyobb a válaszadási hajlandóság. Ugyanakkor nyilvánvaló tény, hogy a családok élelmiszerfelelősei jelenleg is alapvetően a hölgyek. Ők azok, akik nagyon sok esetben bevásárolnak, főznek és gondoskodnak a család ételmezéséről. Megítélésünk szerint a nők felülreprezentáltsága ezért semmiképpen nem tekinthető aggályosnak.

Az **életkor** alapján megállapítható, hogy a válaszadók mintegy fele 18 és 35 év közötti generációból került ki. Erőteljesen alul voltak reprezentálva a 65 év feletti vásárlók. Ez azonban tekintve, hogy a vizsgálataink során alapvetően az új, modern élelmiszerfogyasztási

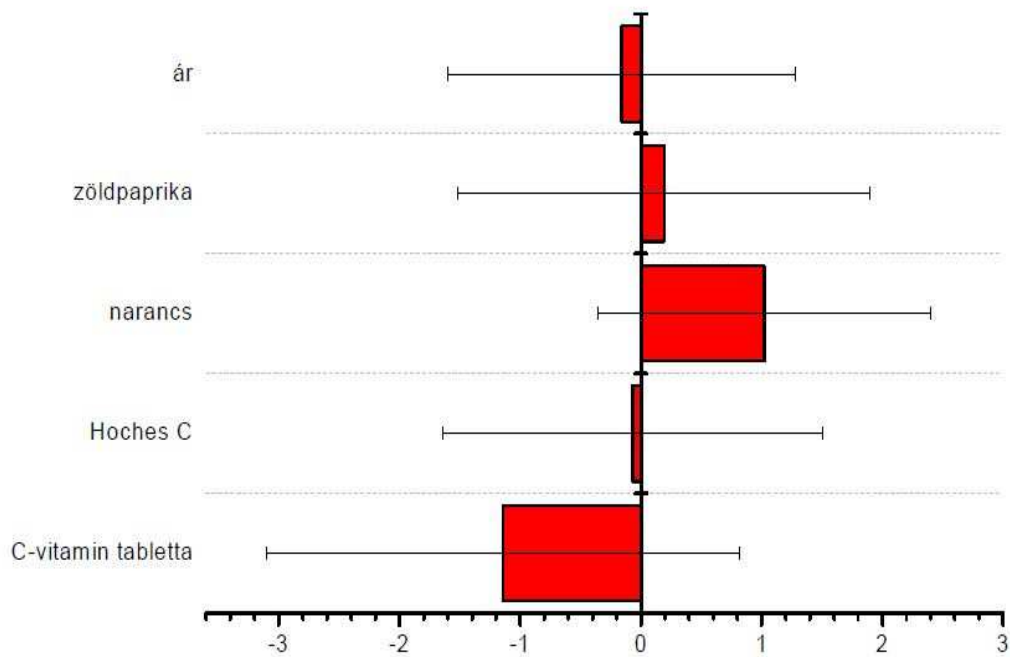
minták társadalmi diffúzióját kíséreltük meg vizsgálni és feltárni úgy gondoljuk, hogy jól illeszkedik ehhez a célkitűzéshez.

Az összes válaszadó 56,9%-a rendelkezett felsőfokú **végzettséggel** vagy volt annak megszerzésének folyamatában. Középfokú végzettséggel mintegy 30,5%, alacsony végzettséggel pedig 12,5% rendelkezett. Ennek alapján az állapítható meg, hogy a válaszadók között az átlagnál magasabb végzettséggel rendelkezők voltak nagyobb arányban. Ennek következtében eredményeink a viszonylag képzettebb magyar fogyasztók véleményét, viselkedését tükrözik.

Ezt azért tartjuk jelentősnek kiemelni, mert számos vizsgálat, például a témát elsőként elemző *“people choice”* kutatás (LAZERFELD, 1944), hangsúlyozta az úgynevezett lokális véleményvezetők, opinion leader-ek szerepét és emelte ki annak a ténynek a jelentőségét, hogy mennyire fontos szerepük van a viszonylag magas képzettséggel rendelkező személyeknek a helyi közösségek magatartásában, értékválasztásainak kialakításában. Ebből adódóan úgy éreztük, hogy ha ezt a közeget meg tudjuk szólítani és reális információ birtokába jutunk arra vonatkozóan, hogy ezek az átlagnál magasabb iskolai végzettséggel rendelkező válaszadók hogyan élnek és gondolkodnak akkor ennek alapján lehetőségünk nyílik arra is, hogy még pontosabb képet nyerjünk arra vonatkozóan milyen lesz majd a későbbiekben a lakosság egészének magatartása, attitűdje, gondolkodása az élelmiszeripari termékek fogyasztásának vonatkozásában.

A conjoint elemzés eredményei azt támasztják alá, hogy a fogyasztók jobban kedvelik, ha a C-vitamint természetes úton, C-vitaminban gazdag természetes élelmiszerek által juttatják szervezetükbe, mint ha ugyanezt, mesterséges formában teszik. (1.Ábra).

1. ábra: Az egyes tényezők hasznosságának átlag- és szórás-értéke



Figyelemre méltó, hogy összességében, a válaszadók egészének átlagát tekintve a legkedvezőtlenebb vélemények a tableta alapú C-vitamin hordozóról voltak és a legkedvezőbb vélemény pedig a narancsról (1. táblázat).

1. táblázat: Az egyes válaszadók hasznossági függvénye szocio - demográfiai jellemzőik szerint

		C- vitamin tabletta	Hoches C	Narancs	Zöldpaprika	Ár
Nem	nő	-1,16	-0,01	1,04	0,13	-0,267
	férfi	-1,14	-0,11	1,02	0,23	-0,158
Iskolai végzettség	általános iskola	-0,8	-0,18	0,76	0,23	-0,468
	érettségi	-1,33	-0,11	1,1	0,33	-0,09
	egyetem, főiskola	-1,12	-0,03	1,05	0,11	-0,203
Lakóhely	Budapest	-0,79	-0,21	0,94	0,05	-0,384
	Megyeszék- hely	-1,37	0,01	1,11	0,25	-0,324
	Egyéb város	-1,3	-0,08	1,15	0,23	-0,115
	Község	-1,06	0	0,86	0,21	-0,058
Életkor	18-25	-0,95	-0,04	1,01	-0,02	-0,025
	26-30	-1,32	-0,09	1,23	0,18	-0,219
	31-50	-1,35	-0,12	1	0,47	-0,377
	50 felett	-1,35	-0,11	0,98	0,48	-0,494
Jövedelem- érzet	Szerény	-1,2	-0,31	1,1	0,41	-0,453
	átlagos	-1,1	0	0,99	0,12	-0,152
	Átlag felett	-1,31	0,08	1,09	0,14	0,102

Érdekes, hogy az élelmiszerben feldolgozott formában a fogyasztókhöz jutó C-vitamin, (a narancslé), megítélése a tablettá és a narancs között helyezkedik el és nem sokkal kedvezőbb a zöldpaprika megítélése sem. Ebből az következik, hogy a fogyasztók számára a C- vitamin bevitelnél a termék élvezeti értékének is kiemelkedő jelentőségű szerepe van. Véleményünk szerint nagy valószínűséggel ez állhat a narancs nagy népszerűségének a hátterében.

Említést érdemel, hogy a zöldpaprika, amelyik szorosan kapcsolódik a magyar táplálkozási kultúrához csak viszonylag alacsony pontszámmal jelent meg az értékelési skálán. Ez aláhúzza a kertészeti termékek fejlesztésével kapcsolatos marketing tevékenység korlátait is.

A különböző termék-alternatívák fogyasztói megítélése a válaszadó **nemének**

függvényében egyedül a paprika megítélésénél tükrözött jelentős eltérést. A válaszadó férfiak a paprikát mint C-vitamin forrást kevésbé tartották ezt elfogadhatónak, mint a nők. A férfiak árérzékenysége szignifikánsan magasabb volt, mint a nőké. Elképzelhető, hogy ez azért is van így, mert a termékek beszerzését az esetek többségében a nők végzik, és realisabb információik vannak az élelmiszerpiacon jellemző árak alakulására vonatkozóan. Elgondolkodtató, hogy az életkor függvényében vizsgálva a kapott válaszokat, az idősebb és a középkorú generációba tartozók utasították el a legnagyobb mértékben a gyógyszeripari terméket, de a narancsnak, mint C-vitamin forrásnak az elfogadottsága is viszonylag alacsony volt ebben a korosztályban. A kertészeti termelők marketing stratégiájának kialakítása szempontjából fontos viszont, hogy ennél a generációnál volt a legmagasabb a zöldpaprikának, mint termékalternatívának az elfogadottsága.

Az árérzékenység szempontjából ugyancsak az idősebbeknél láttunk magasabb árérzékenységet.

További szignifikáns összefüggés, hogy az **iskolai végzettség** függvényében vizsgálva a kapott válaszokat, megállapítható, hogy a magasabb iskolai végzettségűek nagyobb mértékben ragaszkodtak a természetes eredetű C- vitamin forráshoz, mint az alacsonyabb végzettségűek, amit egyébként személyes tapasztalataink is alátámasztanak. Orvosokkal végzett interjúink is azt igazolják, hogy nagyon sok esetben, főleg az alacsonyabb végzettségű korosztálynál a gyógyszernek, a pirulának szinte mágikus tisztelete tapasztalható.

A lakóhely függvényében vizsgálva a válaszokat megállapítható, hogy a fővárosban élők nagyobb mértékben fogadták el a gyógyszeripari eredetű C-vitamin forrást. A Hohes C narancslének az elfogadottsága is ennél a válaszadó csoportnál volt viszonylag a legmagasabb.

A nagyvárosban élő fogyasztók árérzékenysége általában jelentős, és kiemelkedő a tabletta – narancslé árának esetében is.

A **jövedelem** alapján nem volt igazolható jelentős különbség a gyógyszeripari termék elfogadására vonatkozóan, míg az átlag alatti jövedelemmel rendelkezők szignifikánsan nagyobb mértékben utasították el a Hohes C-vel történő C-vitamin bevitelt.

Összességében az állapítható meg, hogy a fogyasztók nagyon jelentős mértékben ragaszkodnak a természetes úton történő funkcionális anyag bevitelhez és ebben is kiemelkedő szerepet kapnak gondolkodásukban az olyan termékek, amelyek fogyasztása egyszerre jelent értékes anyagbevitelt és élvezeti értéket.

Következtetések

Vizsgálataink főként a fogyasztók véleményének megismerésére irányultak. Munkánk eredménye azt a vélekedést támasztja alá, hogy a vizsgált élelmiszerfogyasztók egymástól karakterisztikusan elkülöníthető csoportokra bonthatók a különböző élelmiszerekkel szembeni attitűdjeik alapján és ezek a csoportok jellegzetes különbségeket mutatnak a fogyasztói magatartások szempontjából is.

A termékinnováció meghatározó irányainak prognosztizálásához elemzéseink alapján feltételezhető, hogy a mai magyar élelmiszerpiac szereplői növekvő mértékben fordulnak az egészségesnek tartott termékek irányába.

A fogyasztói magatartás szempontjából alapvető választóvonalat jelent az életkor: a fiatalabb generációk sokkal nyitottabbak az egészségtudatos táplálkozásra, mind szüleik.

Munkánk eredményei azt is megerősítik, hogy a fogyasztói magatartás és mentalitás rendkívül erőteljes mértékben differenciálódik, ezért a különböző fogyasztói csoportok megszólítása eltérő módszerekkel kell, hogy történjen, a termékfejlesztő szakembereknek ezt figyelembe kell venniük.

A piacon egyaránt mutatkozik igény a hagyományokat szem előtt tartó fejlesztésekre, másrészt a korszerű táplálkozástudományi ismereteket felhasználó innovációkra.

Szakirodalom

- ACNIELSEN** (2011): Schopper trends Workshop. 2011. április 7.
- AMERICAN DIETETIC ASSOCIATION** (2004): Position of the American Dietetic Association 104 (5) p.814-826.
- BIRÓ GY.** (2004): Új funkcionális élelmiszer alkotórészek- A rosszindulatú daganatok és az oxidatív degradáció. Édesipar. 5 (4) p.137-146.
- BRADBURY J., LOBSTEIN T., LUND V.** (1996): Functional food examined. The health claims being made for food products and the need for regulation. London: The Food Commission.
- CASWELL J., NING, Y., LIU, F., MOJDUSZKA, E.M.** (2003): The impact of new labeling regulations on the use of voluntary nutrient-content and health claims by food manufacturers. Journal of Public Policy and Marketing 22(2), p.147-158.
- HEALTH CANADA** (2004): Final policy paper on nutraceuticals/functional foods and health foods. www.hc-sc.gc.ca
- HAWKES C.** (2004): Nutrition labels and health claims: the global regulatory environment. World Health Organization. p.1-88.
- INTERNATIONAL LIFE SCIENCES INSTITUTE** (1999): Safety potential and potential health benefits of food components based on selected scientific criteria. ILSI North America Technical Committee on Food Components for Health Promotion. Crit rev. Food Sci. Nutr. (39) p. 203-316.
- KOTLER P.** (1991, 1998): Marketing management. Műszaki Könyvkiadó. Budapest

- LAZARFELD P.E, BERELSON B., GAUDET H.** (1944): *The People's Choice how the voter makes up his mind in a presidential campaign.* New York. Columbia University Press
- LUGASI A.** (2007): *A funkcionális élelmiszerek táplálkozás-élettani jelentősége és jogi szabályozásának háttere.* In: Kiss A. (szerk): *Funkcionális élelmiszerek élettani előnyei és fogyasztói fogadtatása.* Az EGERFOOD Regionális tudásközpont és a Magyar Tudományos Egyesület által rendezett Élelmiszertudományi Kollokviumon elhangzott előadások szerkesztett anyaga (2007. március 12.). Eszterházy Károly Főiskola, Eger p. 6-18.
- MARTIN D., QUINN S.** (1995): „Developing a product blueprint from the consumer.” In *Successful New Product Engineering.* Esomar Seminar. Berlin, 22-24. February
- McCONNON A.J., CADE J., PEARMAN A.** (2002): *Stakeholder interactions and the development of functional foods.* *Public Health Nutrition* 5 (39) p. 469-477.
- O'DONELL C.** (2003): *Speaking out on functional foods.* www.preparedfoods.com
- WATENABE S.** (2007): *Consumer food behaviour, food choices and health problems in Japan.* *Symposium on Understanding – Influencing Consumer Food Behaviours for Health.* Singapore. p.20.

**THE MODEL OF FARM MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM:
A CASE-STUDY OF DIVERSIFIED GERMAN FARM**

**MODEL INFORMACIONOG SISTEMA ZA UPRAVLJANJE
FARMOM: STUDIJA SLUČAJAFARME U NEMAČKOJ
SADIVERZIFIKOVANOM PROIZVODNJOM**

Christoph Husemann

Nebojsa Novković

Natasa Vukelić

University of Novi Sad, Faculty of Agriculture

Address: Trg Dositeja Obradovića 8
21000 Novi Sad, Serbia

Phone: +381214853392

E-mail: christoph.husemann@yahoo.de

THE MODEL OF FARM MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM: A CASE-STUDY OF DIVERSIFIED GERMAN FARM

MODEL INFORMACIONOG SISTEMA ZA UPRAVLJANJE FARMOM: STUDIJA SLUČAJA FARME U NEMAČKOJ SA DIVERZIFIKOVANOM PROIZVODNJOM

Abstract

For more than six decades researchers, scholars and agricultural advisors have tried to implement modeling and information systems in the farming sector through out the world. Until today however, their success has been rather limited. Thereby, Germany is no exception. This is true, although a sophisticated farm management is more important for German farmers than ever before. The fast changing environment, including difficult market conditions and a high exposure to financial risks are major reasons. Farm Management Information Systems (FMIS) appear to be a powerful tool to deal with the new conditions. However, farmers still rely more on their intuition than on proper management tools, when it comes to running a farm business. The objective of this paper is to give an brief overview why modeling has not had its breakthrough in the farming sector so far. Secondly, it aims on demonstrating how a FMIS should be implemented and what farmers or agriculture advisors have to consider during its implementation. Therefore, a medium-size diversified farm in North Rhine-Westphalia (Germany) was selected as a research subject for a descriptive case-study. This approach supports a treatment of various potential problems when it comes to the implementation of a FMIS.

Keywords: Farm Management Information System, Modeling, German Farm

Abstract

Više od šest decenija širom sveta istraživači, naučnici i poljoprivredni savetodavci pokušavali su da implementiraju model informacionog sistema u poljoprivrednoj proizvodnji. Osim toga, i dan danas njihov uspeh je prilično limitiran. Nemačka, takođe, nije izuzetak. Međutim, nemački farmeri u poslednje vreme sve više shvataju značaj modela informacionog sistema za upravljanje farmom. Razlozi koji su tome doprineli su brzo nastale promene u okruženju, uključujući tu i sve težu situaciju na tržištu, kao i sve veće izlaganje finansijskim rizicima.

Model informacionog sistema za upravljanje farmom (MISF) je jedno od veoma moćnih sredstava koji mogu da se izbore sa novo nastalim uslovima. Sa druge strane, farmeri se još uvek u velikoj meri oslanjaju na sopstvenu intuiciju kada je u pitanju upravljanje farmom, umesto da koriste neki od savremenih menadžerskih sredstava.

Cilj ovoga rada je da da pregled i objašnjenje zašto modeliranje još uvek nije našlo svoju široku primenu u poljoprivrednoj proizvodnji u meri u kojoj to zaslužuje. Rad ima za cilj da demonstrira kako bi MISF trebalo da bude implementiran i šta poljoprivredni proizvođači i/ili poljoprivredni savetodavci treba da uzmu u obzir prilikom implementacije istog. U ovoj studiji slučaja izabrana je farma srednje veličine sa diverzifikovanom proizvodnjom u Severnoj Rajni - Vestafiliji. Pristup ove studije slučaja omogućava rešavanje raznih potencijalnih problema kada je u pitanju implementacija MISF.

Ključne reči: Informacioni sistem upravljanja farmom, modeliranje, Nemačka farma

INTRODUCTION

The skillful and conceived management of farms is one of the most important success factors for their proper functioning and their sustainable development and survival in today's fast changing environment (Forster, 2002). Farm Management Information Systems

(FMIS) are a powerful tool to support farm managers to retain their independence and to increase their profit. The models applied in FMIS can aid to deal with internal and external complexity and to achieve the optimal distribution of a farm's scarce resources to its various production processes and other activities. However, many farmer still rely more on their intuition than on management tools, when it comes to running their business(Pannell, 1996). This is true although modeling of farms has started already in the 50's and 60's of the last century. Since then, vast numbers of researchers and agricultural advisors tried to enthrall farmers for their models and to implement FMIS throughout the farming business. However, their success has been rather limited so far (McCown & Parton, 2006).

The objective of this paper is to give first a brief overview why modeling still has not had it is breakthrough in the farming sector. Secondly the paper is aiming on the development of a FMIS that depicts all production processes and their internal interconnections of a farm accurately. Furthermore, the FMIS has to allow farmers to easily access all information which are crucial for the farm's profitability. The development of a FMIS incorporates the definition of all necessary modules, their requirements/specifications and their relations among each other within the FMIS. Therefore, the accurate description of all production and other processes, their characteristics and their inter-company connections is of vital importance. Finally this paper aims on highlighting possible implementation issues of FMIS and what farmers and researchers have to consider during the implementation process.

In order to achieve the last two mentioned objectives the authors selected as a research subject a medium size, diversified German farm located in North-Rhine Westphalia. The farm is performing classical agricultural business like cultivating land and feeding up hogs. But it additionally deals with extraordinary farm activities like pension horses, cash crop farming and direct marketing. Since it is a diversified farm it well demonstrates a complex farm structure, making it a fitting subject for the research purpose because it ideally serves as a showcase for a best practice implementation of a FMIS.

OBJECTIVES AND METHODS

The objectives and the subject of a paper define the method of research. To create a holistic understanding for the subjected matter the authors selected the form of a descriptive case-study as Gerring defines it:

[...]for methodological purposes a case study is best defined as an in-depth study of a single unit (a relatively bounded phenomenon) where the scholar's aim is to elucidate features of a larger class of similar phenomena. (Gerring, 2004, p. 341)

This form allows displaying well the implementation process and the following model testing phase of the FMIS.

The first step of the research project was an elaborate desk research. It had two primary scopes. The first one dealt with the question, why FMISs' pervasion performance in today's farming sector is still poor. The second scope aimed on identifying the most successful FMIS approaches currently applied. The gained insights served as the basis for the development of the FMIS model and its implantation on the analyzed farm.

The development of the FMIS model is based on a system approach, meaning, that the farm is observed as an open system, with productional, technological, economic and social subsystems. Therefore, first a system analysis of the farm has to be conducted, aiming on the identification and analysis of all the material and information flows, production processes and their interconnections. This procedure is imperative to describe the farm's production systems accurately. The procedure incorporated the data collection by conducting visual inspections (fields, animal facilities, machinery etc.), interviews with the farmer and his laborer and a thorough analysis of the farm's financial data, including balance sheets and profit and loss statements, the operating plan including spraying and fertilizing dates and crop rotation scenarios. On the basis of the collected information first a farm fact book has been completed, dealing with basic external and internal conditions.

Consequently the FMIS model has been designed, based on the system analysis and the individual information requirements of the farmer. The FMIS design comprised a listing of all production processes, focusing particularly on the internal exchange of goods. Lastly authors transferred the gained information into a marginal costing model. This approach does not take fix costs into account. Therefore all fixed assets (plant and equipment) are considered unchangeable. In other words, the model does not consider future investments or disinvestments decisions and has therefore solely a short term character.

RESULTS

For many decades scholar and agricultural advisor have applied modeling to farms (Mußhoff & Hirschauer, 2006). However, by taking German farmers in Brandenburg as an example Bokelmann et al. empirically proved that only a minority of the analyzed farmers apply modeling after it has been introduced to them (Bokelmann, Hirschauer, Nagel, &

Odening, 1996). That this situation is not a particular German issue, confirmed in their very elaborate work (McCown & Parton, 2006).

So what are the reasons for the hesitation of farmers to apply modeling to their farm? In the last 20 years scholars brought up several explanations. Figure 1 supposes to facilitate the understanding of their argumentation.

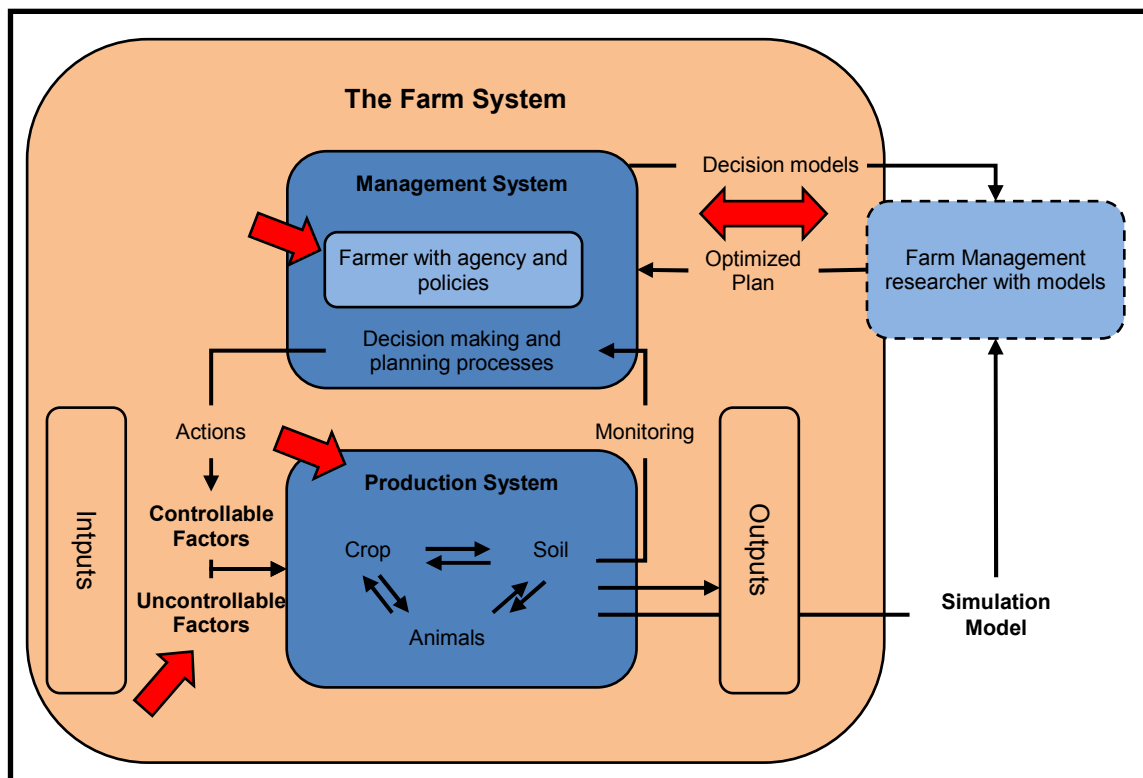


Figure 1: The Farm System after (Sorensen & Kristensen, 1992)

Complexity is one of the major impediments for the application of modeling. And this complexity occurs very different ways. First, one has to acknowledge the complexity of the farms organization it-self. Various, partially very different production processes (land cultivation, husbandry etc.) have to be tuned properly. Additionally farmer deal with biological system which can never be controlled 100%. Doyle described this phenomenon as following:

“The very complexity of biological systems and their susceptibility to unplanned variations make it difficult to design adequate representations of the real world.” (Doyle, 1990, p. 108)

Market risk (change of prices), financial risk and many more further increase the number of uncontrollable factors. These two sources of complexity, namely the farm and its environment lead to complex model. But complex models are expensive, difficult to understand and to use. These are unfavorable premises for an easy and swift adaptation. The

huge number of uncontrollable factors and their significant influence on the farm's profitability have another negative side effect. They create "Clouds of Vagueness" causing the perception that the success or failure of the farm is greatly exposed to chance anyway (Arrow, 1993). Consequently farmers' motivation to invest time and money in models drops dramatically. But also researchers, scholars and agricultural advisors contributed their bit. Often they do not take their counterpart, the farmer, as what he is: The major source of information and even more importantly the key factor to a successful adaptation and application of the model.

Lastly the exclusive focus only on particular production processes or activities, also called "partial-farm management" caused unsatisfying performance of the models (Malcom, 1990). The farmer does not benefit when one production process is running at its optimum when therefore others suffer and potentially eat up the just gained benefits.

Within the scope of this paper the "Whole-Farm Modeling" approach is considered most suitable to avoid the named lapses. Makeham was one of the first fostering this approach and it has been tested widely already (Makeham, 1971). For instance in Western Australia within the software MIDAS (Model of an Integrated Dryland Agricultural System) (Pannell, 1996).

When it comes to modeling a farm the first outcome of the farm analysis is a comprehensive "Farm Fact Book". Table 1 shows the results for the showcase farm. The "Farm Fact Book" consists of the following elements: "Basic information", "Natural conditions", "Machinery", "Human resources", "Buildings", "Farm details" and "Infrastructure".

The "Basic information" includes details about the "Legal status", "Mode of operation", and the "Aim of operation". The examined farm is like the vast majority of German farms an independent business, meaning that the farmer is personally liable for his farm. Despite the fact that the spouse of the farm is working externally the farm is considered a "Main income farm" since the farm supplies major funds to the total household income. The "Aim of operation" is of special interest respecting the scope of this paper. Unsurprisingly the farmer named profit maximization as one goal. Moreover he plans to further develop "Direct marketing" in connection with "Strawberry cultivation", since he considers this a growing market in the future. The most interesting point however, is the fact that the farmer himself obviously estimates that there is some optimization potential within his farm. This self-induced recognition plays a major role for the motivation later on during the introduction and application phase of the FMIS. As for every farming business the "Natural

conditions” are of vital importance. For the examined farm one can state that these conditions are favorable. Climate and rainfall supply good weather conditions for land cultivation. Additionally most the soil used for cultivation is of extraordinary quality. The so called loess soil is one of the richest soils existing. The soil quality of the farm's location is comparable with the fertile areas like the “Soester Börde” and the “Mageburg Börde”.

Basic information	
Legal status	Agricultural independent business
Mode of operation	Main income farm
Aim of operation	Profit maximization Expansion strawberry cultivation/Direct marketing Optimal coordination of all farming activities

Buildings	
Pig stall (Slatted floor)	
No. of places	750
Subfloor liquid manure storage	900m ³ capacity
Animal feed silos	2; Capacity 20t (12t and 8t)
Horse stable	11 Litter bays (3 with outdoor paddock)
Barns	3 (650m ² total area)
Grain elevator	200t

Natural conditions	
Elevation	104m above sea level
Climate	Sub Atlantic climate with continental influence
Rainfall	680mm-800mm per year
Average temperature	8,9°C
Sunshine	1.435 hours per year
Soil classification No. (crop land)	64 Points
Soil classification No. (grassland)	48 Points
Terrain	Northern location on a slope of the Wiehengebirge, Flat country (North German Plain)

Farm details	
Productive Land	
Agricultural land	91,7ha
Forrest	72,6ha
Grassland	11,0ha
Farm area	6,9ha
	1,2ha
Husbandry	
Hogs	750
Race	Danish landrace/Pietrain
Annual production	1950 hogs
Average slaughter weight	94,5kg
Pension horses	11 (different races)

Machinery	
Tractors	2 (96 PS/85PS with Front loader)
4 mould board plough	1
Grubber	1
Rotary cultivator	1
Cambridge drum	1
Sowing machine	1
Fertilizer spreader	1
Hay rake	1
Square baler	1
Tedder	1
Mulcher	1
Agricultural sprayer	1
Straw chopper	1
Rotary mower	1
Slurry tanker	1
Manure stirring device	1

Infrastructure	
Internal Infrastructure	All buildings are located close to each other and are connected by a paved area, the pig stall is located 400m away from the actual farm and accessible over a public tarred road Crop area partially adjoining the farm Majority of cropland is located within a distance of 3 km (90% of cropland) Some strawberry fields lie up to 20km distant All crop areas are accessible by paved roads (partially dirt roads)
External Infrastructure	
Slaughter house	1,5km
Inland port	2,5km
Animal feed suppliers	25-100km
Riding School	200m

Human resources	
Permanent personnel	
Operating manager (Owner)	1
Skilled helper	1
Seasonal personnel	
Foreign pickers	15
Vendors	35

Table 1: Farm Fact Book

The “Machinery” is generally in good condition, maintained regularly and on the latest state of technology. The two tractors represent the only exceptions. Both are more than 20 years

old and although they were completely overhauled seven years ago they are not up to date. Thus the farmer intends to replace them within one year time.

The “Human resources” display three different types of employees. The farmer employs one additional full time helper. Due to the natural variation in work load between summer and winter a time account provides the flexibility needed. Beside the full time helper the farmer employs 15 foreign pickers and up to 35 vendors during the strawberry and raspberry season. Most pickers are of Polish origin whilst the vendors are mostly German pensioners, students or pupils. According to their occupational background all employees are either marginal employed or short term employed, to achieve a minimum tax charge.

“Buildings” incorporate all premises need for the production processes. The “Pig stall” was erected in 1978 and augmented in 1990 to a capacity of 750 hogs. The installation of a fully automated feeding system at the same time reduced the workload per hog dramatically. The stall serves additionally as a platform for solar panels. The 11 boxes for the pension horses are accommodated in two buildings, both build in 1975. Three boxes with outdoor paddock situated in one building, the residual ones in another. The average size of the boxes amounts to 16m² and all are equipped with automated drinking water supply. Barely- and wheat-straw serves as litter. All barns are more than 40 years old, however well maintained and appropriate equipped for storing machinery, tools, etc.

The “Farm details” display, how the 91,7ha “Productive land” are split up. As one can see the agricultural land represents by far the largest share. Forrest contributes the second largest part; however, its effect on the farm’s total profitability is minor.

The “Internal” as well as the “External infrastructure” are advantageous. Concerning the internal infrastructure one can state, that all production facilities are located centrally at the farm. The majority of cultivated land is closely situated as well. Some strawberry fields represent exceptions, yet. The preference of many customers to swiftly access strawberry field for self-picking causes the wide dispersion of the fields. The “External infrastructure” provides all facilities to source raw material and to sell finished products cost efficient. The close-by riding school causes a constant need for horse boxes. The fact book provides valuable input for the setting up of the actual FMIS. It contains all the basic information needed for a germane development of the model and it helps the researcher to better understand of the farm’s productions processes and their interdependencies.

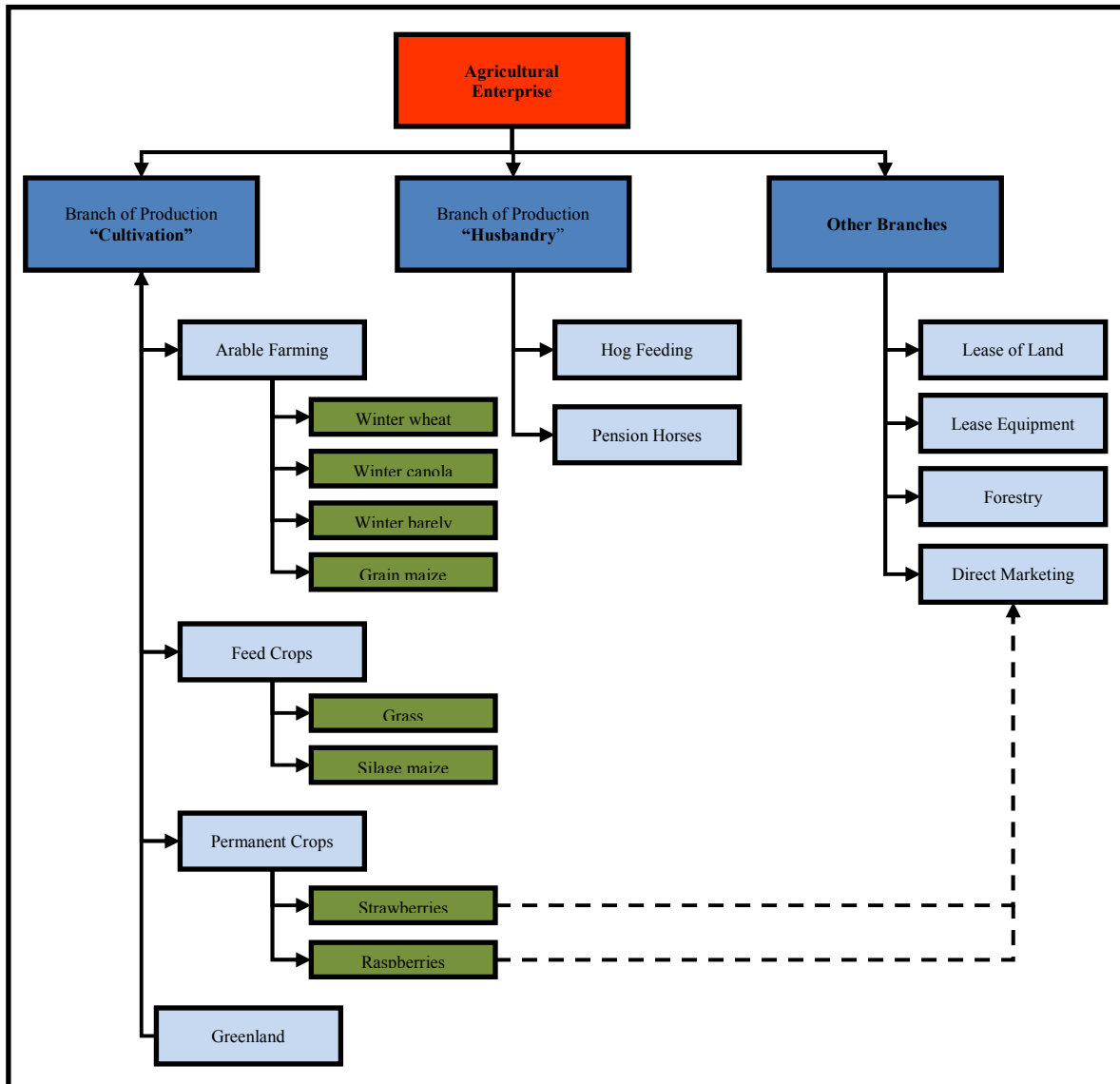


Figure 2: Production Branches Classification

The next step incorporated a classification of all production processes, displayed in Figure 2. The case-study farm has three major branches, namely “Cultivation”, “Husbandry” and “Other Branches”. The branch “Cultivation” has four subunits. The first “Arable Farming” displays the three main crops, which the farmer cultivates. These crops follow the common regional scheme of crop rotation: winter wheat, winter barley, winter canola. “Feed Crops” incorporates grassland for the hay production and grain maize which is sold to food suppliers who meliorate and resell it as pig feed to the farmer. The pasture is exclusively used for the horses during the summer. The “Permanent Crops” are of particular importance for two reasons. Both together strawberries and raspberries contribute substantially to the

total farm income. They are the only products sold directly to customers and are therefore closely related to “Direct Marketing”. The second major branch “Husbandry” consists of “Hog feeding” and “Pension Horses”. The last branch “Others” consist of “Lease of Land”, “Lease of Machinery”, “Forestry” and the mentioned “Direct Marketing”. Subsequently, according to the identified production processes developed contribution margin model is displayed in Figure 3. The contribution margins have different dimensions depending on the production process they refer to. For all “Cultivation” processes as well as for the “Lease of Land” and “Forestry” the dimension is EUR/ha since hectare is the limiting resource. This approach facilitates also the treatment of so called co-products (grain and straw of wheat for instance). The surge of complexity caused by splitting up machine and labor hours or fertilizer quantities and so on would not be paid off by the increase of information.

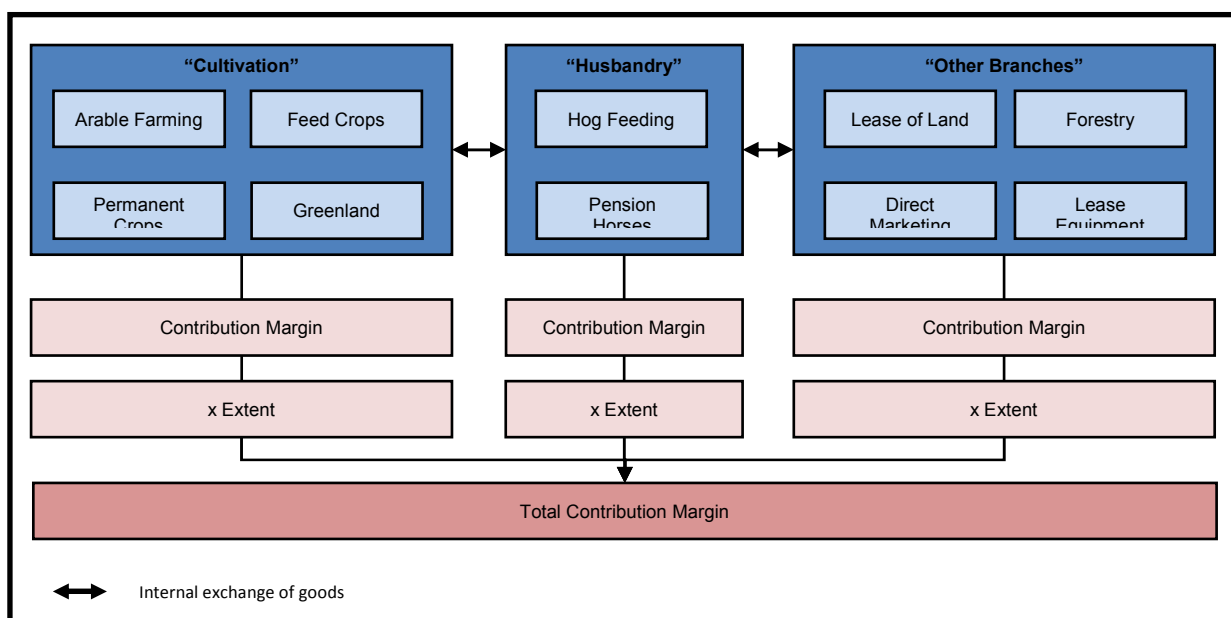


Figure 3: Contribution Margin Model

For all “Husbandry” processes the limiting resource is the number of places, so the dimension is EUR/place. The “Lease of Equipment” is measured in EUR/machine hour. When these dimensions are multiplied with the extend number of hectare, animals, machine hours) one receive the contribution margin of each single production process. Underlying to this simplified model an extensive product-costing model has to exist. Since the authors perceive all products marketable, the revenue is calculated as market price multiplied with the quantity. A special role plays the process “Direct Marketing” because it receives its products exclusively from the production branch “Permanent Crops”. In this case authors replaced the market price by the cost of production. So the contribution margin of the

“Permanent Crops” will be always zero and a potential positive or negative contribution margin occurs only in “Direct Marketing”. This exceptional relationship is displayed in Figure 4. Beside this most important independency, Figure 4 shows four more internal transfers of goods. The cultivated grain maize is missing in this figure although it is partially

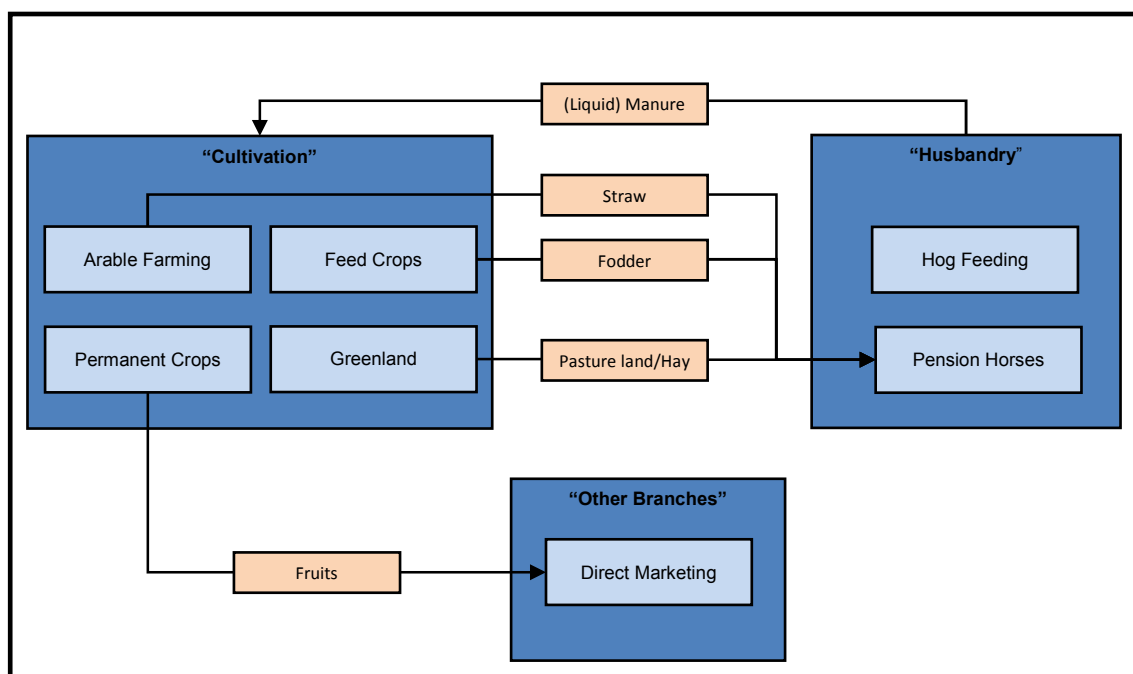


Figure 4: Internal Interrelations

fed to the hogs. Authors excluded the maize here because a supplier buys and ameliorates it and finally resells it to the farmer. Thereby an external party is involved.

DISCUSSION

In the last 40 years the German agricultural sector has been exposed to a much more complex and faster changing environment than ever before. An increasing risk level accompanied this development. Reasons are factors like the progressing liberalization of the world markets in general and of the markets within the European Union in particular, a constantly changing juridical situation and a higher refinancing risk, triggered by the financial crisis(Weiss & Thiele, 2002)(Berg, Schmitz, Starp, & Trenkel, 2005). The exposure of German farms to the refinancing risk has been increasing over the past decades since the leverage factor of farms has surged. This fact is caused by the rising level of mechanization and technology which consequently has led to higher capital intensity. Therefore managing financial risks becomes critical for the surviving of many farms (Drollette, 2008). Because of the fact mentioned, it has become extremely difficult for

farmers to take correct management decisions. Additionally, the consequences from incorrect decisions are more severe than before since the effect on the equity ratio can be tremendous.

A good indicator, for the increased number of difficulties German farmers have to deal with, is the change of the total number of farms. As Figure 5 indicates, it decreased from 927.906 in 1974 to 374.514 in 2007. This represents a loss of nearly 60% (© Statistisches Bundesamt, 2012).

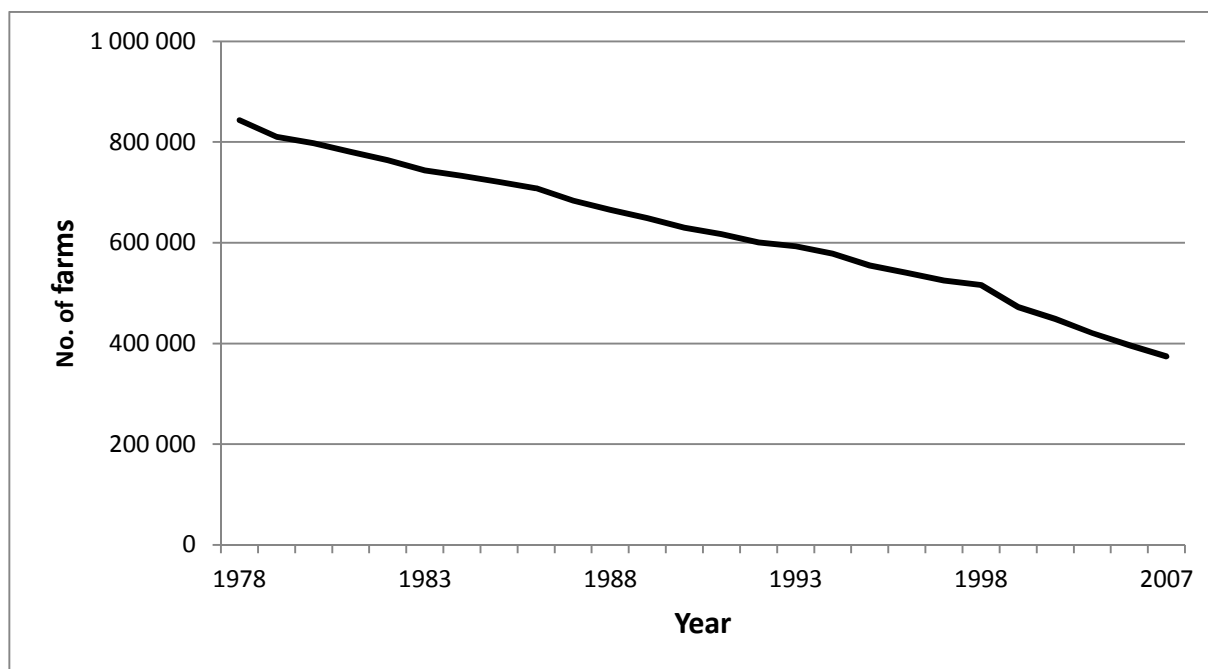


Figure 5: Total Number of German farms 1978-2007

The remaining farmers have mainly reacted to the new conditions in four ways. Many abandoned their farming business as already mentioned and searched for a job or started a different kind of business. Some got employed at firms nearby and became part-time farmers. Others have augmented their farms in order to benefit from economies of scale (Nause, 2003). The last group has tried to diversify their farming business by cultivating for example special crops and/or generating other sources of income (e.g. pension horses, farm shop etc.) which allow the exploitation of economies of scope. This differentiation of the total farm income has a stabilizing effect on the entire farm business (Glauben, Tietje, & Weiss, 2006). The advantage of diversified farms lies in particular in their lower exposure to a single risk factor (Weiss & Thiele, 2002).

For the augmented and for the diversified farms a proper management has become a sophisticated task which demands additional skills from farmers. Prior it was sufficient to

have expert knowledge in land cultivation and stock breeding, which is, however, not adequate any longer. Farmers had to shift their self-perception from the “classical” role as a cultivator and breeder to a manager of an enterprise. Therefore, they have to gain knowledge in risk assessment, controlling, auditing and taxations. All this holds in particular true for diversified farms since they do not only have to deal with the new conditions and they elevated risk level, but also with their complex farm-structure. Thus they are in need of a sophisticated planning, controlling and optimization tool.

The farmer is of most important source of information among all the mentioned sources above since his through knowledge about the farm processes is indispensable. Therefore the interviews are of special prominence. Another reason why the interviews are of such high importance is the fact that the farmer has to be involved in the model developing process from the very beginning. Many researchers so far have underestimated that the farmer and his family, their values, beliefs, intentions and capabilities have a tremendous impact on the successful implementation of FMIS. Moreover scholars start accepting farmers as equal and equitable colleagues and encourage them to participate in the development process (McCown & Parton, 2006).

CONCLUSION

The findings of this paper have pointed out that well balanced and mature management decisions are more important for the surviving of farms than ever before. Reasons are the grown external and internal complexity of the farming business and its higher exposure to financial risks. It is likely that these factors will become even more significant in the future. Considering the difficult situation German farmers are facing to today and the decrease of total number of farms, a professional decision making support system is required. A sophisticated FMIS can be an important contribution to deal with the difficult situation to attain better management decisions. It has to allow farmers to easily access all information which are crucial for the farms profitability.

The minimum requirements for such a FMIS are:

1. Monitoring/Data collection
2. Planning/Scenario analysis
3. Controlling/Target-actual comparisons
4. Identification of optimization potentials /Profit maximization

However, one has to consider the enormous effort connected with a proper setting-up of a FMIS. Co-products, internal exchange of good or non-marketable products (e.g. crop-

rotation) and a thorough cost accounting as a basis are just some factors which have to be considered. Moreover, when it comes to optimizations (profit maximization), an allocation optimum for the entire farm is difficult to identify, since the scarce resource differ from production process to productions process (ha, places, machine hours). Nevertheless, authors are convinced that the benefits of a FMIS are paying off for farmers on the long run. A well-developed MIS can support a decisions making process which is based on facts and not on gut instinct.

LITERATURE

- © Statistisches Bundesamt, W. (2012, January 17). *Statistisches Bundesamt Deutschland - GENESIS-Online. Text. Retrieved January 17, 2012, from <https://www-genesis.destatis.de/>*
- Arrow. (1993). *I know a hawk from a handsaw*. In M. Szenberg (Ed.), *Eminent Economists: Their Life Philosophies*. Cambridge University Press.
- Berg, E., Schmitz, B., Starp, M., & Trenkel, H. (2005). *Weather derivatives a risk management tool in agriculture*. *German Journal of Agricultural Economics*, 54(3). Retrieved from <http://ideas.repec.org/a/ags/gjagec/97213.html>
- Bokelmann, W., Hirschauer, N., Nagel, U. J., & Odening, M. (1996). *Landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg. Eine Evaluierung erster Erfahrungen*. Weikersheim: Margraf.
- Doyle, C. J. (1990). *Application of systems theory to farm planning and control: modelling resource allocation*. In J. G. W. Jones, P. R. Street, & C. R. W. Spedding (Eds.), *Systems theory applied to agriculture and the food chain*. Springer.
- Drollette, S. (2008, March). *Managing Financial Risk in Agriculture*. Utah State University, Department of Applied Economics.
- Forster, R. (2002). *Methodische Grundlagen und praktische Entwicklung eines Systems zur Planung dispositiver Arbeiten in landwirtschaftlichen Unternehmen*. Text.PhDThesis. Retrieved March 24, 2012, from <http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=965172260>
- Gerring, J. (2004). "What Is a Case Study and What Is It Good For?" *American Political Science Review*, 98(2), 341–354.
- Glauben, T., Tietje, H., & Weiss, C. (2006). *Agriculture on the move: Exploring regional differences in farm exit rates in Western Germany*. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 26(1), 103–118. doi:10.1007/s10037-004-0062-1
- Makeham, J. P. (1971). *Farm management economics*. Armidale, New South Wales: Gill Publications.
- Malcom, L. R. (1990). *Fifty years of farm management in Australia: survey and revie*. *Review of Marketing and Agricultural Economics*, 58(1).
- McCown, R. L., & Parton, K. A. (2006). *Learning from the historical failure of farm management models to aid management practice. Part 2. Three systems approaches*. *Australian Journal of Agricultural Research*, 57(2), 157. doi:10.1071/AR05052
- Mußhoff, O., & Hirschauer, N. (2006). *Die Rehabilitation von Optimierungsverfahren? - Eine Analyse des Anbauverhaltens ausgewählter Brandenburger Marktfruchtbetriebe*. In E. Bahrs, S. von Cramon-Taubadel, A. Spiller, L. Theuvsen, & M. Zeller (Eds.), *Unternehmen im Agrarbereich vor neuen Herausforderungen*,

- Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues (GeWiSoLa) (Vol. 41, pp. 495–505). Münster-Hiltrup: andwirtschaftsverlag GmbH.*
- Nause, G. (2003). *Zur Entwicklung der in den landwirtschaftlichen Betrieben Deutschlands beschäftigten Arbeitskräfte 1991 bis 2001. Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, 301–313.*
- Pannell, D. J. (1996). *Lessons from a Decade of Whole-Farm Modeling in Western Australia. Review of Agricultural Economics, 18(3), 373–383. doi:10.2307/1349622*
- Sorensen, J. T., & Kristensen, E. S. (1992). *Systemic modelling: A research methodology in livestock farming. In A. Gibon & B. Matheron (Eds.), Global appraisal of livestock farming systems and study on their organisational levels: concept, methodology and results: proceedings of a symposium (pp. 45–57). Toulouse, France: Commission of European Communities.*
- Weiss, C., & Thiele, H. (2002). *Diversifikation und Wachstum landwirtschaftlicher Unternehmen, 51(3), 156–163.*

HUNGARIAN CIVIL STRATEGY IN VOJVODINA

VAJDASÁGI MAGYAR CIVIL STRATÉGIA

Szerző

Ricz András

Készült a Magyar Nemzeti Tanács Civil Konzultatív Testület számára

Regionális Tudományi Társaság Szabadka
Corvin Mátyás / Matija Korvina 9.
24000 Szabadka / Subotica - Szerbia

Tel./Fax: +381 24 670-850, www.rtt.org.rs, email: info@rtt.org.rs

HUNGARIAN CIVIL STRATEGY IN VOJVODINA

VAJDASÁGI MAGYAR CIVIL STRATÉGIA

Summary:

Nowadays civilian organisations have become unavoidable for the Vojvodina Hungarian society. A constantly improving civilian society has developed since the early 1990's, which is making its voice heard in every segment of life now. In the past years, politics and state administration have also recognised this fact; therefore they increasingly rely on civil society.

There have been very few scientific or possibly integrated thoughts – collective works published about the development, results and problems of the Vojvodina Hungarian civil society for the past two decades. Practically, there was no an official strategic document prepared so far, except several analyses dealing with only certain partial segments.

The aim of this strategy is to determine the direction along which we should get off in order to develop Hungarian civil society, however it does not formulate specific action plans, therefore the first task of its future realisation will be to develop these action plans in details for every operative program, to determine who is responsible for each, what is their time schedule, as well as to assign necessary institutional and material resources.

The strategy development involved two phases: exploratory research followed by strategy development based on the analysis of the gathered information, within which we defined strategic objective, partial goals and the activities necessary for their attainment.

During the research we built a list of near 650 organisations, which were polled by questioners; we organised 25 civil forums where we had a talk with their representatives all over Vojvodina; we performed a similar number of depth interviews; as well as we did SWOT analysis of Vojvodina Hungarian civil society.

The so gathered information was partly processed using statistical software, while on the other hand, we analysed the results of the forums, the depth interviews and the SWOT analysis applying the method of synthesis. Based on these, we defined the development directions that involve the strategic objective, the areas of intervention and the operative programs. We developed a total of 23 operative programs in eight areas of intervention.

This civil strategy has been developed for a six-year period, and the directions that need to be improved were defined based on a survey prior to strategy development. These directions may change during the years coming; therefore we have inserted two milestones for monitoring and reconsideration, after the second and the fourth years of strategy realisation.

Key words: Hungarian, civil. strategy, middle distance, action plan, operatv programme

1. Bevezetés, a stratégia megalkotásának indokai

Aktív, közügyekkel foglalkozó civil szervezetek nélkül nem beszélhetünk erős helyi közösségekről, civil társadalomról. Erős, szakmailag jól felkészült civil szervezetek nélkül kevesebb és gyengébb minőségű közszolgáltatáshoz juthatnak a polgárok, a kissebbségi létben élő népcsoportok számára külön jelentőséggel bírnak a civil szervezetek, mint önazonosságtudatuk megőrzésének letéteményesei.

A civil szervezetek sokféle közhasznú feladatot, funkciót látnak el: biztosítják a polgárok közéletbe való bekapcsolódását, közszolgáltatásokat vesznek át, keretet biztosítanak a különféle érdeklődésű csoportok szerveződéséhez, szabadidejének eltöltéséhez, biztosítják az önazonosság tudat megőrzését. A civil szervezetek a civil társadalom intézményei, a társadalom életképességének fontos mutatói, létük, munkájuk nagyban hozzájárul az adott

közösségek megerősödéséhez, a közéleti aktivitás erősödéséhez, illetve a közszolgáltatások fejlesztéséhez.

Az Európai Unió, bár elismeri, hogy a civil szervezetek körét nehéz meghatározni (mivel céljaikban, struktúrájukban és motivációikban erőteljesen különböznek, és jogi hátterük sem egységes) leginkább az NGO, azaz nem-kormányzati szervezet megfogalmazást használják rájuk. Egy 1997-es közlemény az alábbi jellemzőkkel határozza meg a civil szervezeteket:

- Önkéntesség: A civil szervezetek önkéntesen alakultak és rendszerint tevékenységük magába foglal önkéntes tevékenységeket.
- Intézményesültség: az informális és eseti szerveződésektől eltérően a civil szervezetek bizonyos mértékű formális és intézményesült háttérrel rendelkeznek. Rendszerint rendelkeznek alapszabállyal vagy alapító okirattal, vagy egyéb olyan dokumentummal, amely céljaikat, tevékenységi körüket határolja be. Tagjaik és támogatóik felé beszámoltathatóak.
- Függetlenség: a civil szervezetek kormánytól és egyéb közintézménytől függetlenek, illetve politikai pártokhoz és üzleti szervezetekhez sem kötődnek.
- Közhasznúság: a civil szervezetek nem saját érdekükben tevékenykednek. Céljuk a köz szolgálata. Nem saját tagjaik üzleti vagy szakmai érdekeit szolgálják.
- Profitszétoztás tilalma: nem termelhetnek profitot, azt nem oszthatják szét – bár civil szervezetek foglalkoztathatnak fizetett munkatársakat és üzhetnek jövedelemszerző tevékenységet, azt sem tagjaik, sem a menedzsment közt nem oszthatják szét.

Ezek a jellemzők főként a harmadik szektornak feleltethetőek meg, amely nem-állami és egyben nem-üzleti kört takarnak. Mára elfogadott paradigmává vált az, hogy a piacgazdaságra és a demokráciára épülő társadalmakban törvényszerűen jön létre a három szektor: a piaci, az állami (önkormányzati) és a civil szféra. Kialakulóban van a három szféra közötti munkamegosztás és együttműködés, ugyanakkor a folyamatban egyidejűleg jelen van az eredmények mellett az esetlegesség, a szabályozatlanság (vagy éppen az erős túlszabályozottság) és a bizonytalanság is. A civil szféra szerepét a társadalom demokratizálásának folyamatában négy pontban lehet definiálni:

1. A civil társadalom megváltoztatja a hatalom egyensúlyát az állam és a társadalom között, a társadalom javára. Ezt a szerepét a társadalom sokszor konfliktusok vállalása esetén tudja csak ellátni.
2. A civil társadalom ellenőrzi és felügyeli az állami szektort, a politikai döntések indokoltságának nyilvános megítélése révén. Itt a politikusok elszámoltathatósága a fő célja

a civil társadalomnak.

3. A civil társadalom közvetítőszerepet játszhat adott feltételek teljesülése esetén az állam és a társadalom között.

4. Az erős civil társadalom önmagában hozzájárul ahhoz, hogy a demokratikus intézmények és folyamatok legitim módon és kiszámíthatóan válaszoljanak az új kihívásokra.

Ezeket a funkciókat a nem eléggé fejlett szerbiai civil szféra még nem tudta teljes mértékben aktiválni, de a társadalom nyitottsága okán a folyamat megindult és jelen stratégia célkitűzéseinek megvalósulásának köszönhetően is, a közeljövőben be is fejeződhet.

A civil szervezetek napjainkra a vajdasági magyar társadalom számára megkerülhetetlen tényezővé váltak. A kilencvenes évek eleje óta egy folyamatosan fejlődő civil társadalom épül ki, amely mára már az élet minden területén hallatja a hangját. Az elmúlt években ezt aényt a politika és az államigazgatás is felismerte és egyre jobban támaszkodik a civil társadalomra.

A vajdasági magyar civil társadalom fejlődéséről, eredményeiről és problémáiról az elmúlt két évtized során igen kevés tudományos vagy esetleg integrált gondolat – összegyűjtő munka jelent meg. Hivatalos stratégiai dokumentum gyakorlatilag eddig nem készült, kivéve néhány elemzést, amelyek egy-egy részterületet vettek górcső alá.

Jelen stratégiának a célja, hogy a feltárt tények alapján egy lehetséges alternatív fejlesztési utat jelöljön ki. A jövőorientáltságból következik, hogy a stratégia által megfogalmazott cél és a beavatkozási területek kereteiben kijelölt részcélok szubjektív elemeket is tartalmazhatnak, annak ellenére, hogy egy mélyreható kutatás áll a stratégia mögött, és több alkalommal kerültek a vajdasági civil szféra képviselőivel egyeztetésre a kijelölendő célok.

A vajdasági civil társadalom képviselőiben már évekkel ezelőtt felmerült, hogy szükség van, egy integrált civil fejlesztési stratégia kidolgozására. Erre a mai napig nem került sor, mivel a feltételek egyáltalán nem voltak adottak: nem volt egy olyan központ szerv, amely felvállalta volna a magyar civilekkel való foglalatosságot, érdekképviseletet, ebből kifolyólag sem hatáskör, sem megfelelő források nem álltak rendelkezésre, csak néhány civil vezető gondolta azt, hogy szükség lenne egy stratégiára.

A Magyar Nemzeti Tanács 2010. évi újjáalakulását követően megalakult a Tanács keretében a Civil Konzultatív Testület, amely a kezdetektől fogva szorgalmazza a civil stratégia kidolgozását. Ezzel egy olyan intézmény került a civilek mögé, amely már felvállalhatta azt, hogy kidolgoz egy olyan stratégiát, amelynek a céljai nem csak

kimondott/leírt szavak lesznek, hanem olyan helyzetet teremt, hogy a célok meg is valósulhatnak.

Több mint egyéves előkészületi munka után kezdődött meg a Vajdasági magyar civil szféra középtávú stratégiájának a kidolgozása, melynek koordinálását az MNT Civil Konzultatív Testülete (CKT) vállalta fel.

A CKT megalakulásával egy időben nyilvánvalóvá vált (amit mindenki sejtett eddig is), hogy a vajdasági magyar civil társadalom igen megosztott, bár van néhány kezdeményezés, amelyhez különböző mértékben gravitálnak a szervezetek. Ezt a megosztottságot csak egy egységes civil fejlesztési stratégiával tudjuk ellensúlyozni, amely kijelöli azokat a jövőbeli utakat, amelyeket követve néhány éven belül egy jól megalapozott és erős civil társadalom jöhet létre.

Természetesen ez nem jelenti azt, hogy minden civil számára ez a stratégia kell, hogy legyen az a „Szentírás“, amit követnie kell, mindenki önkéntesen csatlakozik hozzá, akár útközben is, de mindenképpen le kellett fektetnünk azokat az irányelveket, amelyekre a többség leteszi a voksát, és amely mentén a jövőben működni fog.

A középtáv a stratégiai távlatokban 5-7 év időintervallumot jelent: a stratégiai célokat úgy programoztuk, hogy mindegyik az első hat év alatt megvalósuljon, és azt követően még maradjon idő az eredmények elemzésére és a következő stratégia fő irányainak lehelyezésére.

Már stratégiáról szóló első megbeszéléseken tisztázódott, hogy csak úgy érdemes stratégiát készíteni, hogy mögötte egy tudományos megalapozottságú kutatás áll a vajdasági magyar civil társadalom vonatkozásában. A kutatási tervet úgy állítottuk össze, hogy az mind kvantitatív, mind kvalitatív információk viszonylatában feltáró jellegű legyen és a szubjektivitást sem nélkülözze azok részéről, akik elismert szereplői a vajdasági magyar civil társadalomnak.

A stratégia alkotás ennek függvényében két részből állt, a feltáró kutatási részből és az így begyűjtött információ elemzése alapján a stratégiai alkotási munkából, amelynek keretében meghatároztuk a stratégiai célt, a részcélokat és az ezek eléréséhez szükséges tevékenységeket.

A kutatás során felállítottunk egy hozzávetőlegesen 650 szervezetből álló listát, ezeket kérdezték le a kérdezőbiztosaink, 25 civil fórumot szerveztünk meg, és ezeken beszélgettünk a civilek képviselőivel Vajdaság szerte, hasonló nagyságrendű mélyinterjút készítettünk el, valamint elvégeztük a vajdasági magyar civil szféra SWOT analízisét.

Az így beérkezett információk feldolgozása egyrészt számítógépes statisztikai

programmal történt, másrészt pedig szintetizáló módszerrel analizáltuk a fórumok, a mélyinterjúk és a SWOT elemzés eredményeit. Ezek alapján kidolgoztuk azokat a fejlesztési irányokat, amelyek magukba foglalják a stratégiai célt, illetve a beavatkozási területek és operatív programok javaslatait. Az elsődleges munka verzió, ami egyben vitaanyagként is szolgált, egy hónapos közvitán volt, minden érintett civil szervezet megkapta, nyilvános közvita folyt róla Magyarokanizsán így mindenkinek lehetősége volt szóban és a későbbiekben írásban is elmondania, a véleményét a stratégia irányvonalairól. A közvita folyamán számos észrevétel érkezett a stratégia fejlesztési irányaira, amelyeket a Civil Konzultatív Testület megtárgyalt és a véleményezése alapján az arra érdemeseket beépítettük a stratégiába.

A stratégia célja, hogy kijelölje azt az irányt, amely mentén el kell indulni a magyar civil társadalom fejlesztésének érdekében. A stratégia nem fogalmaz meg konkrét cselekvési terveket, a jövőbeni végrehajtás első feladata lesz, hogy operatív programként részletesen kidolgozásra kerüljenek az egyes cselekvési tervek, meghatározásra kerüljenek, azok felelősei, időbeli üzemzésük és hozzárendelésre kerüljenek az intézményi és az anyagi erőforrások.

A civil stratégia hat évre készül, a stratégia alkotás előtt végzett felmérés alapján állapítottuk meg azokat az irányokat, amelyeket fejlesztésre szorulnak. Ezek az irányok az évek során változhatnak, ezért a stratégia megvalósítása során két ellenőrzési és újragondolási mérföldkövet építettünk be, a második és a negyedik év után. Ebben a két időpontban a stratégia addigi tevékenységeit, elért céljait, és eredményeit megvizsgáljuk, és ha szükséges a vizsgálat eredményei alapján a stratégia teljes revízióját kell végrehajtanunk, annak érdekében, hogy az esetlegesen megváltozott körülmények befolyásoló hatásait illetve a megvalósítás során fellépő tapasztalatokat be tudjuk építeni a további tevékenységekbe. Fennáll annak is a veszélye, hogy valamit nem megfelelő módon programoztunk a stratégia alkotás folyamán, vagy olyan külső körülmények kerülnek felszínre, ami miatt az egyes operatív programok részben vagy teljes egészében végrehajthatatlanná válnak, ebben az esetben ezek a tevékenységek is újra programozásra kerülnek.

2. A vajdasági magyar civil szféra jellemzése a felmérések alapján

A vajdasági magyar civil szféra felmérését több szempontból közelítettük meg. Egyrészt kérdőíves felmérést végeztünk, amelynek előzményeként felállítottunk egy több mint 600

civil szervezet adataiból álló listát, amely alapján megindult a kérdőívezés. A kérdőívek adatokkal való megtöltése a fizetett kérdezőbiztosok munkájának köszönhető. A 600 civil szervezet közül, több mint 400-at sikerült elérni, és ebből 384 adatát dolgoztuk fel a kérdőívek alapján. A többi 200 civil szervezet vagy nem volt elérhető, vagy megszűnt, vagy különböző okok miatt egyáltalán nem volt hajlandó a kérdezőbiztos kérdéseire válaszolni.

A felmérés másik tevékenysége a civil fórumok megszervezése volt Vajdaság szerte. Összesen 25 fórumot tartottunk meg, amelyeken 242 civil szervezet több mint 300 képviselője vett részt, és beszélt a szervezete céljairól, motivációjáról, munkájáról, terveiről, nehézségeiről, problémáiról.

A harmadik fő adatforrásunk a civil szféra kiemelkedő személyiségeivel elkészített mélyinterjúk anyaga lett. Ezen mélyinterjúkban egy-egy témát jobban körüljárva ismerhettük meg a magyar civil szféra jelenlegi helyzetét a Vajdaságban. Az MNT Civil Konzultatív Testületének tagjaival egész napos SWOT elemzést végeztünk a civil szféráról, amelyen többek között meghatároztuk a vajdasági magyar civil szféra jövőképét és misszióját is.

A beérkezett adatokat számítógépes feldolgozásnak vetettük alá, és SPSS statisztikai programcsomaggal vizsgáltuk a sokaság jellemzőit és az egyes összefüggéseket.

A kérdéskörök jó részét területi elv alapján is vizsgáltuk. Vajdaságot felosztottuk 10 képzeletbeli régióra (8 területi régió és két nagyváros: Szabadka és Újvidék), amelyek jól jellemzik a vajdasági magyarság földrajzi és demográfiai helyzetét. A régiók közül 3 régiót a tömbmagyarság jellemez (Észak-bácska, Tisza-mente és Szabadka), míg a többi régió (Nyugat- és Dél- Bácska, Észak- Közép- és Dél- Bánát, valamint Szerémség és Újvidék) sajnos mára már a szórvány magyarság lakóhelye.

A kérdésekre adott válaszokat megvizsgáltuk régiók szerint is, így tisztább képet kaphattunk arról, hogy egy-egy felvetésben egyrészt földrajzilag hogyan oszlanak meg az eredmények, másrészt a tömb vagy szórvány lét miképpen befolyásolja a civilek működésének feltételeit.

A kérdőíves elemzés, valamint a fórumok és a mélyinterjúk elemzése után megállapítható, hogy a vajdasági magyar civil társadalom számára elengedhetetlenül fontos, hogy egy megfelelő háttérrel és megalapozottsággal rendelkező stratégiai tervet dolgozzunk ki, mivel számos olyan terület van, amely ígéretes alapokkal rendelkezik, de megfontolt és átgondolt, intézményi és anyagi téren megalapozott stratégia nélkül nem lehet kibontakoztatni.

A feldolgozott terepi felmérések alapján több csoportba oszthatjuk azokat a fennálló problémákat, amelyekre a stratégiának mindenképpen megoldást kell találnia.

Az első csoportba soroljuk az intézményi rendszer hiányosságát. Jelen pillanatban a vajdasági magyar civil társadalom nem gravitál egy központi, erős civil összefogás irányába sem. Több kezdeményezés is történt, gondolunk itt elsősorban a Vajdasági Magyar Civil Szövetségre vagy a „Ci-Fi” Civil Központra, de egyik sem tudja jellege, vagy pedig a fennálló körülmények miatt azt a többletet nyújtani, amivel egy vajdasági szintű civil ernyőszerkezetté tudná magát kinőni. A felmérés során világosan kiderült, hogy főleg a kisebb civil szervezetek részéről jelentős igény van egy központi, illetve területi vagy szakmai szempontból létrejövő tömörüléshez csatlakozni, amelytől vagy amelyen keresztül megfelelő segítséget kaphatnának a mindennapi munkájukhoz.

Hasonló a helyzet a beszélgetések alapján az egyes civil szervezetek közötti kapcsolatrendszerrel is, ahol elsősorban a civil hálózatok kialakítására mutatkozik igény, legyen az laza együttműködés vagy egy erősebb összefonódás, de mindenképpen arra alapozva, hogy az egyes erőforrások közös használatával szinergia hatások elérésére törekedjenek úgy, hogy minden fél megőrizze a saját önállóságát.

Ez a kapcsolatrendszer nem csak a vajdasági magyar civil szervezetek között fejletlen, hanem a magyar szervezetek és a többségi nemzet által létrehozott civil szféra szereplőivel is igen alacsony szintű, ami óriási hátrányba taszítja a vajdasági magyar civil szervezeteket, mivel egy elszigetelt entitásként működnek a szerbiai civil életben.

A civil szervezetek sokkal intenzívebb kapcsolatokat ápolnak az anyaországi és a Kárpát-medencében működő magyar civil szervezetekkel, mint a szerbiaiakkal, ami érthető is, hiszen nyelvi kommunikációs korlátok nem állnak fenn, valamint a hasonló státusbeli helyzet ezt már előre vetíti, de az is nyilvánvaló, hogy szükség van a szerbiai kapcsolatokra is.

Mindezeken túl lényeges motívum, hogy a civil szervezeteinknek nagyon korlátozottan van kapcsolatuk más nyugat európai országok civil szervezeteivel, ami pedig a további fejlődés szempontjából szintén gátló tényező. Összefoglalva kijelenthetjük, hogy a vajdasági magyar civil társadalom belső és külső kapcsolatrendszere is hiányos, amit egyedül az anyaországi és kárpát-medencei kapcsolatok javítanak kis mértékben.

A civil szervezetek nem mindegyike ismerte fel, hogy jó kapcsolatot kell ápolnia a mindenkori államigazgatással, sok esetben ezt a fórumokon összemosták a politikával, amitől érthetően a civilek nagymértékben elzárkóznak, de ezt a két dolgot külön kell kezelni, mivel egy önkormányzati, tartományi vagy állami vezető bármely politikai pártnak

is legyen a képviselője, azzal, hogy egy közfunkcióra választották meg, már az adott szervezet és ezáltal a lakosságot képviseli. A civilek számára ezek a kapcsolatok nem mindenhol kiépítettek kellőképpen, pedig nagyon sok függ elsősorban a helyi szintű döntéshozókkal való kapcsolatokon, ha egy civil szervezet céljairól van szó.

A felmérés mindhárom módozatában hangsúlyosan jelenik meg a humán erőforrás kérdése. Mind az utánpótlás nevelésében, mind pedig a szaktudás kérdésében civil téren jelentős hiányok mutatkoznak meg. Gondolunk itt arra, hogy a civil szervezetek nem ismerik a civil menedzsment alapvető téziseit, ami miatt pedig a mindennapi munkájuk nehezül meg. Alapvetően a civilek nagyon jól értenek ahhoz a dologhoz, amely érdekében a civil szervezet alakult, de azt, hogy az adott célt civil keretek között milyen tevékenységekkel lehet elérni, már csak nehézségek árán tudják megtanulni. A modern Európai Unió trendek és jogszabályok átvételével Szerbiában is egyre több olyan kihívásnak kell megfelelni, amit jelen pillanatban a civil szervezetek vezető rétege nem tud biztosítani, így a lemaradás tovább fog fokozódni a többségi civil társadalomhoz viszonyítva.

A civil szervezetek vezetői állományának életkorából kitűnik, hogy több korosztály vezeti a szervezeteket. Jelentős az idősebbek csoportja, akik szinte megalakulásuk óta vezetik az egyesületüket, vannak a középkorúak, illetve egy kisebb csoportban a fiatalok, akiknek át kellene venni a működő civil szervezetek vezetését. Az idősebb korosztály hamarosan már nem tudja ellátni a vállalt feladatát, ezért kiemelt cél kell, hogy legyen, kinevelni egy olyan fiatal vezető réteget, amely át tudja venni a most még működő szervezetek vezetését.

A civil szervezetek infrastruktúráját vizsgálva megállapíthatjuk, hogy nagyon hiányos helyzetben van. Mind az épületvagyon, illetve használat, mind pedig a mindennapi munkához szükséges felszerelések sok esetben még az alapvető igényeket sem elégítik ki, így ide olyan megoldásokat kell mindenképpen felsorakoztatni, amely ezt a helyzetet megszünteti, hiszen itt a szervezetek alapvető munkájához szükséges igényekről van szó.

Felmerült a fórumokon, hogy a civil vezetők nincsenek megelégedve sem a jelenlegi jogszabályok egy részével, sem a civil szervezetek finanszírozásával. A jogszabályok közül szembe tűnő, hogy Szerbiában számvitelileg sok esetben még mindig úgy kezelik a civileket, mint bármely más vállalkozást, ezzel terheket róva az alapszinten is forráshiányos szervezetekre. Hasonló a helyzet az ajándékozási adóval is, amit minden külföldről érkező támogatásra be kell(ene) fizetniük a civil szervezeteknek.

A felmérés és a fórumok során rákérdeztünk a civil szervezetek média kapcsolataira is. A mai információval teli világban a médiakapcsolatok nagyon fontosak, ezek a civilek számára adottak is a felmérés szerint, viszont csak részben elégedettek a róluk megjelenő írásokkal, cikkekkel. Ennél még nagyobb igény mutatkozott arra, hogy az egyes vajdasági magyar médiumokban megjelenhessenek a civilek hírei, a civil élet eredményei.

A fórumok struktúrája úgy állt össze, hogy először mindenki bemutatkozott és elmondta a motivációját a civil élet irányába. Több alkalommal tapasztaltuk, hogy a motiváció olyan dolog, ami egyébként állami feladat lenne, de az állam ezt egyáltalán nem végzi el vagy nem végzi el megfelelően. E témakör tárgyalásakor számos olyan dolog merült fel, amire igény volna a lakosság szempontjából, mint állami szolgáltatásra, de az állam e dolgok mögül kihátrált az évek folyamán, vagy sohasem foglalkozott vele. Itt elsősorban két igényfajta merült fel, ez a kisebbségi létből fakadó, az önazonosság megőrzését elősegítő állami feladatok átvállalása, illetve az állami feladatok nem kellő ellátása miatt támadt igények kielégítése.

A civil szféra körében az Európai Unió csatlakozás nagy várakozással van jelen. Most már tudjuk, hogy Szerbia megkapta a tagjelölti státust, amely nagy lehetőség lehet a civilek számára is. A civilek ebben a folyamatban kettős szerepben vannak: sokat várnak az Unió csatlakozástól, de sokat is tehetnek azért, hogy Szerbia, és részeként Vajdaság az Unió teljes jogú tagjává váljon. A civil szerveződések Európa és a világ demokratikus országaiban a mindenkori hatalom ellenőrző és ellensúlyozó ereje kell, hogy legyen, amely szerep a szerbiai viszonyokban nem teljesen tisztázott, de az Unió csatlakozással lehetőség nyílik arra, hogy a civilek ezt a nekik járó szerepet teljes mértékben el tudják majd látni.

A felmérés során, illetve az MNT Civil Konzultatív Testületén is felmerült egy egységes vajdasági magyar civil adatbázis létrehozásának lehetősége, amely továbbfejlesztve a vajdasági magyar civilek számára olyan előnyöket biztosíthat, amelyet más nemzetiségű egyesületek nem tudnak elérni.

3. A vajdasági magyar civil szféra SWOT elemzése

A civil szervezetek fejlődési lehetőségeinek stratégiai elemzése

A civil szervezetek problémáinak kezelése nagy nehézségekbe ütközik, mert a civil tevékenységek után érdeklődőket, az ilyen jellegű tevékenység elhivatottjait, elsősorban pozitív emberi érzéseik motiválják és nem az anyagi érdekelttség. Ugyanakkor e terület, a civil kezdeményezések helyét meghatározni a társadalomban kimondottan nehéz, mert az eddigi tapasztalatok szerint a civil szervezetek minden feladata úgynevezett rosszul strukturált probléma. A rosszul strukturáltság nem negatív meghatározás, hanem kifejezi a probléma összetettségét, áttekinthetőségét és behatárolásait.

A vajdasági magyar civil stratégia SWOT elemzését az MNT Civil Konzultatív Testületének tagjai készítették el. A munkamódszerek előzetes ismertetése után kisebb vita eredményeképpen a résztvevők megfogalmazták a civil szervezetek jövőképét és misszióját, még pedig a következőkben:

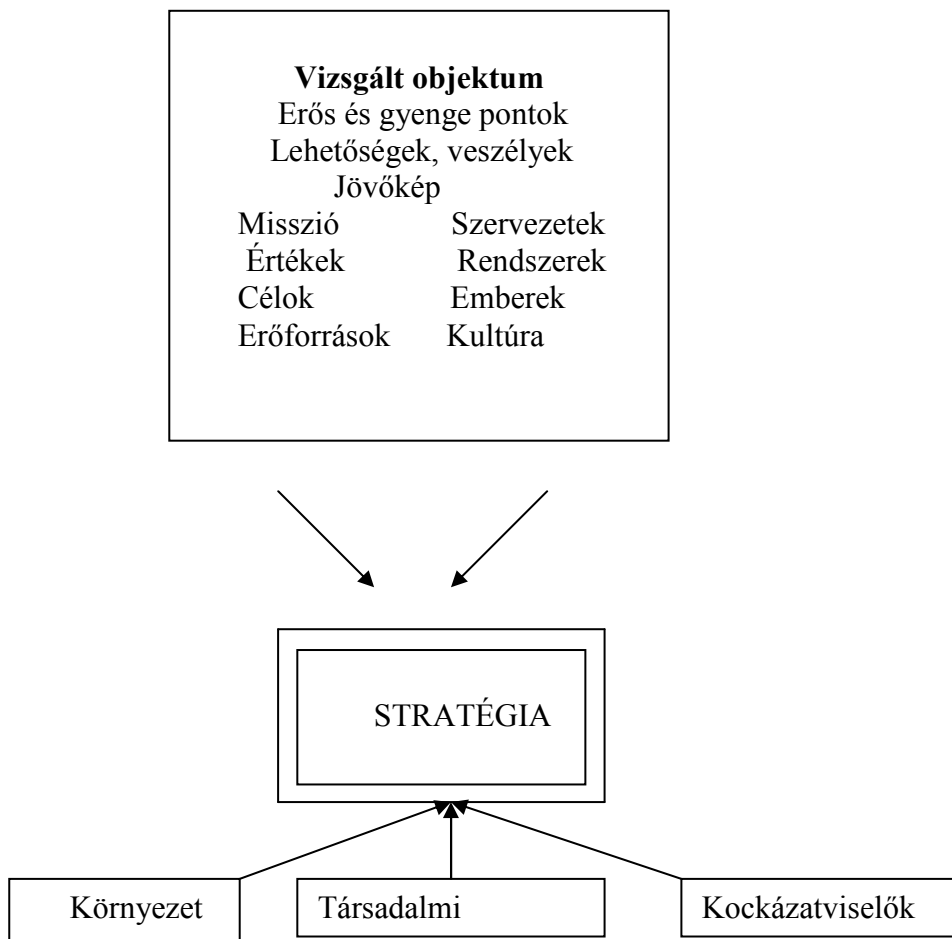
JÖVŐKÉP: JÓ ÉLETMINŐSÉGŰ, ERŐS IDENTITÁSÚ, SZERVEZETT, NYITOTT, INTEGRÁLÓDÓ KÖZÖSSÉGI HÁLÓZATTAL RENDELKEZŐ DÉLVIDÉKI MAGYARSÁG

MISSZIÓ: A DÉLVIDÉKI MAGYARSÁG ÉLETMINŐSÉGÉNEK JAVÍTÁSA, IDENTITÁSÁNAK MEGŐRZÉSE A KÖZÖSSÉGFEJLESZTÉS SEGÍTSÉGÉVEL

SWOT elemzés

1. A stratégiai tervezés folyamatában alkalmazható a SWOT módszer az ábrán látható és következő pontokban megfogalmazott megközelítésben.

A SWOT elemzés a stratégia alakításában



2. A SWOT elemzés a stratégiai tervezés folyamatában az objektum, és környezete összefüggéseit vizsgálja. A módszer nevéből is adódik, de a sémán is látható, hogy az **erős** (Strengths) és a **gyenge** (Weaknesses) pontok elemzését - diagnosztikáját jelenti, valamint a környezeti **lehetőségek** (Opportunities) és **veszélyek** (Threats) felderítését tartalmazza.

3. A SWOT módszer egy gondolkodási - elemzési rendszer, amely sokféle részmódszert foglalhat magában a belső helyzet és környezet átfogó jövőorientált elemzése érdekében. A módszer nem táblázatba szedett adatok és matematikai statisztikai módszerek alkalmazásán alapszik. Nem biztosít számokban kifejezett eredményeket, ami miatt sokan elmarasztalják.

Nem tagadva a számokkal kifejezhető információk fontosságát, el kell fogadni, hogy stratégiai távlatok esetén az adatok pontossága nehezen biztosítható. Ennél talán még fontosabb, hogy a SWOT elemzés folyamatában az adott vizsgálati objektum kiváló ismerői vesznek részt és szakmai ismereteik az adatok ismerete mellett az adatokkal nem kifejezett hatótényezők ismeretét is felöleli.

4. Gondolkodásunk, megállapításaink kialakításának folyamatához a következő gondolatgerjesztő kérdéseket fogalmaztuk meg a régióban és a szórványban élő magyarság problémáit illetően:

- A vajdasági magyarság nagyobb része 8 olyan községben él, ahol abszolút vagy relatív többséget képez. Ezen túl jelentős a szórványba szorult magyarság létszáma is. Gyakorlatilag nincs Vajdaságban olyan község, ahol ne lenne magyarság. A tömbben élő magyarság egy pillanatra sem feledkezhet meg a még nehezebb helyzetben lévő szórvány magyarságról.

- A magyarság veszélyeztetettsége társadalmi - politikai jellegű, de elsősorban gazdasági szempontból kifejezett az északi és Tisza vidéki tömbben, nem is említve a szórványokat.

- Regionális fejlesztésben kell gondolkodnunk, de tudni kell, hogy a 8 többségében magyar lakta község hivatalosan nem régió. Régióként csak feltételesen definiálható, keresve a közös platformok kialakítási lehetőségeit azzal, hogy pozitív kihatással kell lenni a szórványban élő nemzettársakra is.

- A megoldások keresésében differenciáltan kell gondolkodni: község, községközi, vajdasági, országos és nemzetközi régiók szintjén, nem elhanyagolva a magyar nemzeti fejlesztési tervekhez lehetséges kapcsolódást sem.

- A terveknek és tetteknek a magyarság érdekeit kell kifejezniük, összhangban a magyar nemzet egészének törekvéseivel, az európai irányultsággal, de nem ellentétben az állam, a többségi nemzet érdekeivel sem, mert az szükségtelen konfrontációhoz vezetne.

- A helyzet összetett, nehéz, de a legjobb társadalmi – politikai és elsősorban gazdasági megoldásokat kell megtalálni, amelyekben érdekeinket látjuk, amelyeket támogatni lehet.

A SWOT elemzés

<p>Erősségek:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Önszerveződés - Helyi állapotok jó ismerete - Kezdeményezés - Áldozatvállalás - Kreativitás, leleményesség - Lelkesedés, elhivatottság - Kiszámú, de képzett vezetői réteg - Szakmai kompetencia - Anyaország támogatása - Magyar-magyar kapcsolatok - Településenként civil létezés - Relatív sok szervezet - Integráció megindulása - Relatív sok aktivista - Hagyománytisztelet és megújulás készség - Sokszínűség, programkínálat - Pozitív énkép 	<p>Gyengeségek:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Forráshiányos állapot - Menedzseri alulképzettség - Az információ áramlás hiánya - Az emberek passzivitása - Széthúzás - Összefogás hiánya - Irigység - Alacsonyfokú innováció - Kockázat kerülés - Nyelvtudás hiánya - Nem magyar kapcsolatok hiánya
<p>Lehetőségek:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stratégiai tervezés - Élethosszig tartó képzés - Szellemi potenciál jobb kihasználása - Többfunkciós civil közösségi terek - Civil központok - Újfajta források - Bővülő Anyaországi támogatások - Hálózatosodás - Szakmai, nem magyar hálózatosodás - Kapcsolatok fejlesztése - Aktivizálódás növelése - Önkormányzati kapcsolatok - Folyamatos megújulás - Magyar politikummal partneri kapcsolat - Európával, Szerbiával való jobb kommunikáció - Szórvány tömb közös pályázás - Jobb belső kommunikáció - Vajdasági rendezvények - Önkéntes programok beindítása - Világgazdasági növekedés - Civil szféra bővülése 	<p>Veszélyek:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Magyar közösség visszaszorulása - Magyar közösség identitásvesztése - Többségi asszimilációs törekvések - Manipuláció veszélye - Társadalmi passzivitás - Finanszírozási nehézségek - Nem megfelelő támogatási politika - A nagyobb szervezetek túlzott dominanciája - A társadalom negatív értékelése - Társadalmi támogatottsága hiánya - Gazdasági válság mélyülése - Projekt alapú finanszírozása - Törvényes keretek szűkülése

4. Vajdasági magyar civil szféra stratégiai célja

A stratégiaalkotás során a klasszikus piramis elvet követtük, amely meghatározza a fő elérendő stratégiai célt, illetve azokat a területeket, amelyeken beavatkozásra van szükség ahhoz, hogy a kijelölt célt és az adott területen megfogalmazott részcélokat elérjük, valamint kidolgoztuk azokat az operatív programokat, amelyek végrehajtásával a cél és a részcélok teljesülhetnek. A stratégiai anyagban a célok megvalósulásához szükséges eszközrendszert is számba vesszük, meghatározzuk azokat az intézményi, valamint erőforrás igényeket, amelyek elengedhetetlenül fontosak a kitűzött célok eléréséhez. Mivel egy középtávú stratégiáról van szó, meghatároztuk azt az időperiódust is, amelyben meg kell, hogy történjenek a beavatkozások, a kitűzött célok eléréséhez. Mindezek mellett viszont nem kerültek meghatározásra az egyes operatív programokhoz kapcsolódó részletes cselekvési tervek, ezeket a stratégiát végrehajtó szerv kell, hogy kidolgozza a stratégia első évében, a rendelkezésre álló lehetőségek és erőforrások függvényében.

A civil szféra helyzetét vizsgáló felmérés, valamint a fórumokon elhangzott igények és a SWOT elemzés alapján nem volt nehéz megalkotni a stratégiai célt, amely nem is lehet más, mind a vajdasági magyar civil szféra erősítése annak érdekében, hogy további közösségformáló szerepet játsszon a vajdasági magyarság életében.

Mivel a civil szféra mindig egy lépéssel előrébb járt és jár, mint maga a mindenkori állami/politikai vezetés, a civil szférának kell elsősorban a tapasztalatával és az anyaországi kapcsolataival az Uniós integráció egyik motorjának lennie, amivel elősegítheti mind a saját, mind a közösség megmaradását és további fejlődését.

Ezek alapján a vajdasági magyar civil szféra stratégiai célja:

**A VAJDASÁGI MAGYAR CIVIL SZFÉRA STRATÉGIAI CÉLJA,
HOGY ELŐSEGÍTSE A VAJDASÁGI MAGYAR KÖZÖSSÉG
MEGMARADÁSÁT, FEJLŐDÉSÉT, ÉLETMINŐSÉGÉNEK, ÉS
TÁRSADALMI ÉLETÉNEK JAVULÁSÁT, VALAMINT SZERBIA ÉS
EZEN BELÜL VAJDASÁG UNIÓS CSATLAKOZÁSÁT.**

A stratégiai cél eléréséhez beavatkozási területeket határoztunk meg, amelyeket szintén azon igények és a fennálló helyzet alapján állítottunk össze, amelyet a stratégiaalkotást megelőző kutatás során tártunk fel.

Az egyes beavatkozási területeket úgy alakítottuk ki, hogy létrejöhessenek olyan tevékenység csoportok, amelyek az adott helyzettől függően szorosabban-lazábban kötődnek egymáshoz, és azokat a stratégia megvalósulásához rendelkezésre álló időben egymásra épülve osztjuk el.

A beavatkozási területek és operatív programok viszonya egymáshoz változó, vannak olyan területek, ahol szigorú hierarchikus sorrendet kellett felállítanunk, mivel egyik program megvalósulása előfeltételezi a másik kezdetét, míg terveztünk olyan beavatkozási területeket is, amelyek önállóan, a többi tevékenységtől függetlenül is, megvalósíthatják a kitűzött célokat. Az egyes beavatkozási területekhez, operatív programokhoz indikátor rendszereket állítottunk fel, amelyek elérésével mérni lehet a stratégia megvalósulását, valamint két mérföldkövet építettünk be a második és a negyedik év végén, amelyek keretében megvizsgáljuk a stratégia addigi megvalósulását és a tapasztalatokat valamint az esetlegesen változó külső körülményeket is figyelembe véve gondoljuk át szükség esetén a stratégia beavatkozási lépéseit.

Beavatkozási területek és operatív programok

A stratégia beavatkozási területei alapján állítottuk fel az egyes részcélokat, minden egyes beavatkozási terület egy-egy részcélt is jelent egyben, amelyet el kell érünk a stratégiai cél megvalósítása érdekében.

Összesen nyolc beavatkozási területet állítottunk fel, természetesen az erőforrások korlátozottan rendelkezésre állásából kifolyólag minden egyes beavatkozás széles spektrumú területet ölel fel. Az egyes beavatkozási területek a felmérés és annak elemzése után kerültek kialakításra, így minden terület azon igények alapján kerül fejlesztésre, amely a vajdasági magyar civil szféra fejlődése szempontjából kiemelten fontos.

A felmérés során számos olyan igénnyel, hiánnyal, valamint megoldandó problémával találkoztunk, amely az egyes civil szervezetek vagy valamilyen szinten az egész közösség számára fontos lehet, de meg kellett húznunk egy határvonalat, amelyen belülről kerültek a stratégiai cél eléréséhez szükséges fejlesztési lépések, számos dolog viszont kimaradt. Sajnos sem időben, sem erőforrásban, sem szaktudásban nem áll olyan jól a vajdasági magyar civil szféra, hogy nagyon szétaprózódó fejlesztési célokat határozzunk meg, vagy

hogy egyes civil szervezetek, illetve azok érdekcsoportjainak igényeivel tudjunk foglalkozni. A kidolgozott beavatkozási területek is számos olyan nehezen megoldható feladat elé állítják a civil szférát, amelyhez nagyon széles síkú összefogásra van szükség, hogy megoldásra kerüljenek.

A beavatkozási területek által kijelölt részcélokat területenként különböző számú operatív program végrehajtásával kívánjuk elérni. Az operatív programok azok, amelyek végrehajtásához szükségesek a különböző erőforrások, a beavatkozási területek és az általuk megjelölt részcélok csak keretet adnak az egyes programok megvalósításához. Az egyes operatív programok megvalósításához kell a stratégia első évében kidolgozni a részletes cselekvési terveket, amelyek alapján el lehet indítani a megvalósítást.

Az operatív programok adják meg azt a gyakorlati beavatkozási keretet, amelyek az egyes beavatkozási területeken szükségesek, a megfogalmazott részcélok elérése érdekében. Az alábbiakban vázoljuk minden beavatkozási területre a cél eléréséhez szükséges operatív programokat, amelyek területenként változnak, mind számukban, mind tevékenységükben, mind pedig határidejükben.

Az egyes operatív programok tevékenységét vázoltuk fel, illetve azokban az esetekben, ahol szükséges volt, meghatároztuk azt, hogy milyen szerv vagy intézmény felelős a végrehajtásáért, illetve milyen előfeltételeknek kell a stratégiában teljesülnie ahhoz, hogy az operatív program végrehajtása megkezdődhessen.

Meghatároztuk azt az időintervallumot, amelyen belül az adott operatív programot végre kell hajtani.

A stratégia jellegéből fakadóan nem törekedtünk arra, hogy minden operatív programot részletesen lépésről lépésre kidolgozzunk, az a végrehajtásért felelős aktorok feladata lesz, így a szükséges erőforrásokról sem ebben a fejezetben vettünk számot, hanem egy külön fejezetben vázoljuk azt a forrástérképet, amely segítségével végrehajthatók lesznek a tevékenységek.

I. Beavatkozási terület

Intézményfejlesztés

A helyzetelemző részben már utaltunk rá, hogy jelentős igény mutatkozik arra, hogy a vajdasági magyar civil szféra szereplői egy egységes ernyőszerkezeti hálózathoz kapcsolódjanak. Továbbá igény mutatkozik a mindennapi munka kihívásaira választ adó tanácsadó- és szolgáltató központok kialakítására, amelyek azon kis civil szervezetek számára nyújtanak segítséget, amelyeknek még az alapfeltételeik is hiányoznak a napi munka megszervezéséhez. Szintén hiányosságként tártuk fel a civil szervezetek közötti kommunikáció szintjét, amelyben jelentős fejlesztési lehetőségek vannak, alkalmazva elsősorban a mai korszerű kommunikációs technológiákat.

Ezeknek a kihívásoknak megfelelően az intézményi rendszer fejlesztését három fő csapásirány mentén kell megvalósítani. Elsődlegesen ki kell építenünk azt az intézményi hátteret, amely a stratégiát végrehajtja, illetve a végrehajtás menetét ellenőrzi. A stratégia végrehajtó szervének az MNT Civil Konzultatív Testületét javasoljuk, melynek elnöke és tagjai felelnek a stratégia végrehajtásáért. A CKT tagjai, mint egy-egy civil szakmai terület illetve földrajzi régió képviselői döntenek a stratégia útmutatásai alapján meghatározandó cselekvési tervekről és azok végrehajtásáról. A stratégia cselekvési terveinek végrehajtásakor fellépő operatív munkában a CKT-t egy teljes munkaidőben alkalmazott munkavállaló segíti, aki a CKT határozatai és elnökének útmutatásai alapján végzi a munkáját.

A stratégia megvalósításának ellenőrzését maga a Magyar Nemzeti Tanács kell, hogy végezze, amely számára a CKT éves szinten beszámolót küld a stratégia megvalósulásának előrehaladásáról, és amely testület azt elfogadja, és/vagy ajánlásokat fogalmaz meg az elvégzett munkával kapcsolatban

A stratégiát végrehajtó szervek kialakítása mellett további területi és szakmai ernyőszerkezetek alakítására van szükség, amelyek egy-egy földrajzi terület (potenciálisan a stratégiában is használt régiók keretein belül) és szakma/szakmacsoporttal foglalkozó civil szervezeteket fognak össze és működésüket segítik elő. Ezek az ernyőszerkezetek szoros kapcsolatban állnak az egyes civil szervezetekkel és fórumot biztosítanak azok

érdekérvényesítéséhez, egyrészt regionális szinten, másrészt pedig a kapcsolatot tartják a stratégia megvalósító intézményeivel

A szakmai (vagy más néven ágazati) ernyőszervezetek magától értetődően egy-egy érdeklődési kör mentén alakulnak ki, amelyek az adott témában tudnak elsősorban szakmai, de nem elhanyagolható módon érdekképviseleti segítséget is nyújtani az egyes civil szervezetek részére.

A második csapásirány az a nem az adott civil szervezet céljaihoz szorosan kötődő, elsősorban adminisztrációs segítség, amely a mindennapi működéshez szükséges, és amely a területi közös szolgálatok megszervezésében, valamint közös infrastruktúra biztosításában ölt testet.

A harmadik csapásirány az intézményfejlesztési beavatkozás terület keretein belül a civil szféra szereplői közötti mindennapi kommunikáció megoldása, amely a civil szervezetek működését napi szinten könnyíti meg.

1/1.A stratégiát megvalósító és a megvalósítást ellenőrző intézményrendszer kiépítése és a cselekvési tervek elkészítése

A Vajdasági magyar civil stratégia megvalósításáért felelős intézményrendszer csúcsán a Magyar Nemzeti Tanács Civil Konzultatív Testülete áll. Ez a testület indítványozta a stratégia meghozatalát és a tagok egyhangú véleménye szerint képes arra is, hogy megfelelő anyagi és más források biztosításával végre is hajtsa azt. A CKT tagjai felvállalták, hogy az eddigi ülésrendet felváltva jóval sűrűbben ülésezzenek és így motorjai, valamint felelősei legyenek a stratégia megvalósításának.

A CKT mellé szükséges egy állandó munkaviszonyban lévő, teljes munkaidőben csak a stratégia megvalósításának operatív teendőivel foglalkozó munkavállalót telepíteni, aki munkafeladatait a CKT határozatai, valamint annak elnöke írja elő. A CKT tagjai a vajdasági magyar civil élet minden területét (szakmai és földrajzi) szempontból lefedő képviselők, ők a kapcsolatot jelentik az intézményrendszer második szintjével a régiós és szakmai ernyőszervezetekkel, így az információ áramlás minden irányban a két szint között várhatóan megfelelő lesz a stratégia megvalósítása folyamán.

A CKT feladata, hogy albizottságok létrehozásával minden egyes beavatkozási terület és azon belül operatív program számára kidolgozza a cselekvési terveket, amelyekben meghatározza, havi szinten lebontva, a cél eléréséhez szükséges lépéseket, azok időrendjét, a végrehajtáshoz szükséges humán és anyagi háttérrel, azok pontos forrásait, a megfelelő

beépítendő indikátorokat, valamint az esetlegesen szükséges további intézményeket, amelyekkel együttműködési megállapodásokat kell létrehozni.

A stratégia megvalósulásának ellenőrzését a beépített indikátorok mérésével és mérföldkövek mentén végzett revíziókkal valamint a CKT éves jelentéseinek megtárgyalásával, és/vagy kiegészítésével, elfogadásával az MNT végzi, mint a vajdasági magyarság legfelsőbb önkormányzati szerve.

Az MNT feladata, hogy a stratégiában megfogalmazott célokat és az azok eléréséhez szükséges folyamatokat ellenőrizze, valamint a felhasznált erőforrások megfelelő hasznosulása felett felügyelő szerepet töltsön be.

Második szinten állnak a régiós ernyőszervezetek, amelyek a stratégiában meghatározott 8 régió (Szabadka és Újvidék ebben az esetben nem különül el attól a régiótól, ahová tartozik) mindegyikében megalakulnak, egy meglévő ernyőszervezet továbbfejlesztésével vagy több ilyen szervezet integrációjával. A regionális civil szféra belső nyugalmát erősíti ugyanis, ha egy régióban csak egy ernyőszervezet áll fenn. A régiós szervezet célja és feladata a helyi érdekképviselő mellett a kapcsolattartás az adott régióban működő civilekkel, valamint a civil stratégia végrehajtásáért felelős szervvel.

Az ágazati ernyőszervezetek kialakításának célja azon ágazatok vajdasági szinten való összefogása, amelyek valamilyen adott cél érdekében alakultak. Ez a szerveződési forma szintén alapulhat már meglévő szervezeteken, s célja és feladata, hogy folyamatos együttműködési lehetőségeket szervezzen az egyes szakági civil szervezetekkel, amelyet kihasználva együtt erősebben tudnak fellépni a civil társadalomban.

1/2. Helyi civil szolgáltató központok kialakítása

A feladat a civil professzionalizáció erősítése információs- és szolgáltató irodák (civil központok) kiépítése, és azok hálózatba szervezése által, ami a gyakorlatban egy adott település/kisregió összes civil szervezetét kiszolgáló közös szakmai szolgálat megszervezését jelenti. Ezek a szolgálatok látják el a pályázatírói-, adminisztrátori-, könyvelői stb. feladatköröket, s egyúttal csökkennek a költségek is az egyes szervezetek szintjén. A vajdasági civil központok hálózata kapcsolódna a magyarországi Civil Információs Centrumok rendszeréhez.

Része a programnak az alapvető működési költségek biztosítása mellett, a székhely és működési helyiség nyújtása is minden szervezet részére, azonban a költséghatékonyság jegyében törekedve a minél több szervezet által való egyazon helyiség közös használatára, ami a gyakorlatban a meglévő civil infrastruktúra jobb kihasználásával, illetve modern,

vonzó, több funkciós közösségi terekké való átalakításával, valamint új Civil/Közösségi Házak alapításával valósítható meg. Ide kapcsolódhat a szabadkai Szakegyesületek és Társulatok Szövetsége által használt modell kiterjesztése és jó gyakorlat átvétele Vajdaság többi régiójában is.

Ezen civil központok közül a nagyobbakban, illetve a központi helyeken lévőkben ki kell alakítani a civilek munkájához szükséges, de ritkábban használatos eszközök számára eszköz-kölcsönzési lehetőséget, amelyet minden, a vonzaskörzetbe tartozó civil szervezet igénybe vehet, valamint szakirodalmi könyvtárakat kell alapítani, amelyekben olyan könyv és más adathordozó állományt kell összegyűjteni, amit minden civil a munkája során kölcsönzés útján használhat.

1/3. Kommunikációs csatornák kialakítása a civil szférán belül

A civilek folyamatos kapcsolattartásának és tapasztalatátadásának biztosítása érdekében az összes szervezetre kiterjedő információs - kommunikációs hálózat kialakítása szükséges. Ez a gyakorlatban egy vajdasági szintű civil honlap létrehozását jelenti, a hozzá kapcsolódó levelezőlistával, hírlevél szolgálattal és minden civil szervezet által működő e-mail cím használatával, amelyen keresztül a vajdasági szintű, a régiós és a szakmai ernyőszervezetekkel is kommunikálni lehet.

Az intézményfejlesztési beavatkozás az az elsődleges beavatkozás, amelyet a stratégia megvalósításának első szakaszában kell megvalósítani, mert az összes többi tevékenység sikeres végrehajtása ezen alapul. Mivel jelenleg nincs a vajdasági magyar civil szférának megfelelően erős intézményrendszere, ezért szükséges, hogy a lehető legrövidebb időn belül felálljon a stratégia megvalósításáért felelős intézményrendszer s a régiós és a szakmai szervezetek létrejötte is felerősödjön. Fontos megteremteni azokat a pénzügyi forrásokat is, amelyek segítségével délvidéki szinten legalább 7-8 civil központ munkája megindulhat (s ezek közül 5 a szórványban), valamint ezzel egy időben a kommunikációs hálózat kialakítására is szükség van, hogy minél hamarabb meginduljanak az információ-áramlási folyamatok (mindezt a stratégia első évében kellene teljesíteni).

Mindenképpen oda kell figyelni, hogy az ernyőszervezetek hálózata ne kényszer útján jöjjön létre, hanem olyan lehetőségeket, előnyöket, alternatívákat nyújtsanak a civil társadalom képviselői számára, amelyek miatt azok önként lépnek be az integrációba. Felülről indítványozott, de alulról építkező szervezetek létrehozása a cél mindkét szinten, legyen szó régiós vagy szakmai ernyőszervezetekről. A működés alapelve kell legyen, hogy nem szabad megengedni azt, hogy az ernyőszervezetek ráerőltetessék akaratukat az alájuk

tartozókra, hanem konszenzusos döntéshozatallal közös platformokat kell kialakítani a működés és az érdekérvényesítés tekintetében is.

II. Beavatkozási terület

A vajdasági magyar civil szféra szereplőinek oktatási és képzettségi szintjének növelése

A vajdasági magyar civilek számára a civil lét elsősorban egy adott cél elérése érdekében való prioritás. „Senki sem tanulta a civilséget és lett úgy civil, hogy befejezte a civil iskolát.“ Akik ebben a szférában tevékenykednek, valamilyen úton-módon csöppentek bele a civilségbe. Ebből kifolyólag és a korlátozottan rendelkezésre álló erőforrások miatt mindenki saját magára van utalva, amikor a civil szervezet vezetéséről van szó. Az elmúlt évtizedekben sokan beletanultak ebbe a szakmába és jelenleg is professzionális szinten tevékenykednek, de nagyon sokan, elsősorban a kis szervezetek, vagy az elszigetelt helyen élők számára ez egyáltalán nem adatott meg.

A civil szervezetek vezetői rétegének életkori megoszlása a felmérések szerint közepes, ami azt jelenti, hogy vannak fiatal civil vezetőink, de nagyon sok helyen, elsősorban a szórványban, idősebbek képezik a vezetői réteget. A helyzetfelmérés elemzésekor hatványozottan megjelentek az igények a képzés-oktatás szükségességére, elsősorban nem a szakmai, hanem a civil szférát érintő szakágak tekintetében. Ahhoz, hogy ezeket az igényeket megfelelő módon ki tudjuk elégíteni, három irányban kell a civilek képzését megszervezni. Ezek a javaslatok mindegyike valamilyen módon kötődik a civil szervezetek működtetéséhez, s egy-egy program keretébe csoportosítottuk a rokon képzéseket, így ezeket a tevékenységeket a források függvényében külön-külön is meg lehet indítani.

Az első csoport a civil menedzsment fejlesztése, amelynek lényege, hogy a civil szervezeti vezetők olyan képzést kapnak, amelynek segítségével saját maguk is professzionálisabb módon tudják vezetni a szervezetüket.

A képzés témában második fejlesztendő csoport főként az utánpótlás nevelésre, illetve azok motiválására helyezi a hangsúlyt.

A harmadik tevékenység pedig a civil szervezetek fenntartásához szükséges kiegészítendő szaktudás megszerzésére fókuszál.

A szakképzés területén három operatív program keretében kell a civil szervezeti vezetők, tagok, aktivisták képzettségi szintjét növelni. Ez a három operatív program mindegyike egy-egy fő motívum mentén szervezi a képzési programokat:

II/1. Civil menedzsment fejlesztés

A civil menedzsment fejlesztésére minden szinten igény van a civil szférában. Ezt az operatív programot úgy állítottuk össze, hogy minden olyan szakmai tudást magába foglaljon, amely a civilek számára a jelenben és a közeljövőben szükséges lehet. A képzés tematikája felöleli a civil szervezetek vezetéséhez szükséges alapvető szaktudást, a civil élet minden területén.

Az operatív program keretében végzett képzések tematikája:

- Civil menedzsment – pénzügy,
- Civil finanszírozás,
- Uniós források allokálása,
- Uniós menedzsment,
- Fenntarthatóság,
- Lobbi-tevékenység,
- Kommunikáció, sajtókapcsolatok.

II/2. Humán erőforrás utánpótlás biztosítása, motiválása

Ebben az operatív programban a jövő-orientáltság az elsődleges motívum. Folyamatosan szükség van a civil szféra vezetői utánpótlására, sok esetben pedig az aktivisták megkeresésére és az adott cél elérése érdekében a motiválásukra. Külön hangsúlyt fektetünk az önkéntesség mozgalmának erősítésére, amely alapja lehet a civil szervezetek hosszú távú céljaihoz szükséges erőforrások biztosításához.

Ebbe a programba helyeztük el a trénerképzést, amelynek a célja, hogy a multiplikációs hatás meginduljon, tehát ki kell képezni egy olyan csoport fiatal, akik a későbbiekben még szélesebb körben tudják átadni a szaktudást.

Az operatív program keretében végzett képzések tematikája:

- Humán erőforrás gazdálkodás – önkéntesség,
- Aktivisták mozgósítása – motiválása,
- Fiatalok bevonása (utánpótlás-nevelés),
- Közösségfejlesztés,
- Trénerképzés.

II/3. A civil szféra fenntartásához szükséges kiegészítő szaktudás megszerzése

A beavatkozáson belül a harmadik operatív program a civil szervezetek fenntartásához és a programok lebonyolításához szükséges kiegészítő tudást adja át a civil szervezetek képviselői részére. Sok esetben a menedzsmenten és a szakmai tudáson kívül szükség van olyan szaktudásra is, ami az egyes programok végrehajtásához, illetve a civil szervezetekhez kapcsolódó más tevékenységekhez kötődik, de nincs rá lehetőség, hogy külső vállalkozás végezze el az adott tevékenységet. Ebben a programban ezeknek a kiegészítő tartalmaknak az elsajátítására kell fókuszálni.

Az operatív program keretében végzett képzések tematikája:

- Alapvető informatika,
- Szakmai nyelvi képzés,
- Civil PR,
- Rendezvényszervezés,
- Protokoll,
- Szervezetfejlesztés.

A beavatkozási terület által kijelölt tevékenységek szorosan kötődnek az intézményrendszer létrejöttéhez. A fent említett képzéseket csak tömegesen és egy jól szervezett rendszerben lehet kivitelezni úgy, hogy a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokat a leghatékonyabban használjuk fel. Az operatív program végrehajtásában támaszkodni kell az MNT közoktatási stratégiájának irányelveire. Az MNT kijelölte a kiemelt magyar iskolákat Vajdaság szerte, ezen iskolák szabad infrastrukturális kapacitásait kell felhasználni az operatív programok végrehajtásához. Úgy kell kidolgozni a cselekvési terveket, hogy a képzések együttműködve kerüljenek megszervezésre az iskolákkal, ezzel is erősítve a civil és az oktatási szféra közötti együttműködést.

Az intézményrendszer mindkét szintjének létrejötte után lehet megkezdeni az operatív program végrehajtását, a stratégia megvalósításának 2. és 3. évében.

Egy pontos igényfelmérés után a területi ernyőszervezetek és szakmai ernyőszervezetek kell, hogy megszervezzék a képzéseket a felmerülő igények és lehetőségek függvényében.

III. Beavatkozási terület

A civil szféra belső és külső kapcsolatrendszerének fejlesztése

A kapcsolati rendszer kiépítésének szükségessége az életben egyre jobban előtérbe helyeződik. A vajdasági magyar civil szféra kapcsolatai számára, mint azt a helyzetelemző részben is láthattuk, még jelentős fejlődési tér áll rendelkezésre. A beavatkozási terület keretében olyan kapcsolatfejlesztési célokat tűztünk ki, amelyek rendkívüli jelentőséggel bírnak a civil szervezetek számára.

A kapcsolati hálózatok kialakításának kérdésében hat irányba jelöltük meg a fejlesztési célokat, valamint ezekre épülve célul tűztük ki a közös tervezést és projekt végrehajtást.

Első irányként a vajdasági magyar civil szféra szereplői közötti kapcsolatok további erősítése áll, annak érdekében, hogy az egyes szervezetek szűkösen rendelkezésre álló erőforrásait egymással kiegészítve könnyebben tudjanak a civil élet kihívásainak megfelelni.

A második irány egy olyan vertikális segítő rendszer létrehozása, amelyben a gyöngébbeket, a kevesebb erőforrással rendelkezőket a felzárkóztatás érdekében a nagyobb szervezetek, szövetségek patronálják. Ugyanebben a témában nem csak erőviszonyok alapján, hanem területi különbségek alapján is ki kell alakulniuk a mentor kapcsolatoknak.

A harmadik irány a közigazgatási szervekkel való kapcsolat fejlesztése. A civilek egyik fő célja kell, hogy legyen Szerbiában is az állami és önkormányzati szektor ellenőrzése, ellensúlyozása, s ez csak megfelelő párbeszéddel, együttműködéssel lehetséges. Sajnos a szerbiai civil élet még nem elég erős ahhoz, hogy ezek a struktúrák kialakultak volna, a civilek inkább függő viszonyban vannak az állami, tartományi és önkormányzati szervektől. Cél, hogy egy külön operatív program keretében induljon meg a párbeszéd és a viszonyok rendezése az állami szervekkel, illetve mindazon intézményekkel, amelyek valamilyen módon függő viszonyban vannak ezekkel a szervekkel.

A negyedik irány logikája az, hogy nem csak a civil és az állami szektor között kell erősíteni a kapcsolatokat, hanem meg kell teremteni a nagyon gyér és egy oldalú érintkezést a vállalkozási szférával is. Ennek a célja nem elsősorban a pénzzel rendelkező vállalkozások által az állandó forráshiányos civil szervezetek támogatásának elérése, hanem olyan új típusú együttműködésnek a kialakítása, amely összességében előreviszi az egész társadalmat, s emeli annak szervezettségi szintjét és belső szolidaritását.

Az ötödik irány az a vajdasági keretből való kitekintés, mind Szerbia, mind a Kárpát-medence, s mind pedig Európa irányába, amely kapcsolatokra jelentős igény és szükség is mutatkozik. Ha a vajdasági magyar civil szféra fejlődését tartjuk szem előtt, elsődleges cél a szerbiai és az európai kapcsolatok létrehozása és ápolása.

Erre az öt kapcsolati vonalra építve egy közös projekt-tervezési és végrehajtási programot kell kidolgozni, amelynek keretében az egyes aktorok úgy használják ki a rendelkezésükre álló erőforrásokat, hogy azok közös hasznosulása eredményezze a vajdasági magyar civil szféra fejlődését.

A kapcsolatrendszerek fejlesztésének témájában 6 operatív programot dolgoztunk ki. Ezek a programok mindegyike hasonló célt szolgál, mégpedig a civilek kapcsolataink bővítését. A különbség az operatív programokban csak a relációkból és a módszerekből adódik, de mivel speciális adottságú területekről van szó, így célszerűnek láttuk külön operatív programokba választani őket. Az első két cél a civilek belső, egymás közötti kapcsolatainak fejlesztését tűzte ki célul, a következő három a külső kapcsolatokra helyezi a hangsúlyt, a hatodik pedig a kialakult kapcsolatok eredményességét kell, hogy megalapozza.

III/1. Hálózatok kialakítása a szinergia hatás elérése érdekében

A civil szervezetek között létre kell hozni több nem formális hálózati rendszert, amelyekben minden szervezet egyenrangúan és önkéntesen vesz részt, de amelyeknek az erőforrások erősítése érdekében a civil társadalomban gyökeret kell verniük. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy fokozni kell a partneri viszonyokat a vajdasági civil szervezetek között, amelyeket lokális civil fórumok szervezésével, laza civil hálózatok kialakításával érhetünk el. A civileknek igyekezniük kell a meglévő együttműködések erősítésére, magasabb szintre való emelésükre.

Ez a tevékenység annyiban különbözik az első beavatkozás által létrehozott integrációktól, hogy itt laza hálózati formában, illetve fórumok, work-shopok keretében egymás segítése történik, bármilyen hierarchikus rendszer vagy megkötések nélkül. Cél a szinergia hatás elérése az erőforrások összekapcsolásával, s azok hatásainak megtöbbszörözéséért.

III/2. Vertikális segítő rendszer létrehozása

A helyzetfelmérés világosan megmutatta, hogy jelentős különbségek vannak a tömbben dolgozó civilek és a szórvány képviselői között, illetve a (nagy)városi székhelyű és a vidéken működő civilek között. Az önkéntesség és az önzetlenség jegyében ebben az

operatív programban két hálózat kiépítését kell elvégezni. A két hálózat csak a szereplőkben különbözik egymástól.

Mindkettő célja és feladata egy mentor rendszer kiépítése, amelynek keretében az erősebb civil szervezet mentorjává válik egy gyengébb civil szervezetnek. Az egyik hálózatot tömb – szórvány relációban kell kiépíteni, míg a másikat a városi – rurális kapcsolatrendszerben.

A módszert testvérszervezeti kapcsolatnak is nevezhetjük, a lényege, hogy a mentor a mentoráltját segíti a civil élet mindennapjaiban. Az operatív program keretében azon kívül, hogy kezdeményezzük ezen kapcsolatok létrehozását, mindkét fél számára megfelelő forrásokat tervezünk biztosítani annak érdekében, hogy a közös munka hosszú távú és zökkenőmentes legyen.

III/3. Hazai, összmagyar és nemzetközi kapcsolatrendszerek erősítése

E tevékenységnek több célja van, s ezek közül az egyik a most nem, vagy csak csírájában létező kapcsolatok kiépítése és bővítése a többségi nemzet szervezeteivel, Vajdaságban és azon kívül is. Ezt elsősorban közös kapcsolatfelvétel útján és közös projektek végrehajtásával kell elérni, amelyek keretében a főként az elszigeteltebb kisebb közösségek nyitnak a szerbiai civil szervezetek felé és fordítva, s ennek eredményeként megismerik egymást, egymás munkáját, kultúráját. Ezekkel a létrejövő kapcsolatokkal a későbbiek során jelentős előnyöket lehet elérni.

Az összmagyar civil életbe való bekapcsolódás már megtörtént, s itt már csak a kapcsolatok minőségének a javítására van igény és lehetőség. Az I. beavatkozási terület keretében létrejövő intézményrendszer számára meg kell találni azokat a Kárpát-medencei kapcsolódási pontokat, amelyeken keresztül a létrejött összmagyar civil hálózat erősítésével további fejlesztések érhetőek el.

Jelentős hátrányokat szenvedett el eddig is a vajdasági magyar civil társadalom, azzal, hogy csak korlátozottan volt lehetősége bekapcsolódni az Európai Unió civil életbe. Ennek a programnak a harmadik prioritása az, hogy megtaláljuk azokat a csatlakozási pontokat, amelyek segítségével minél több kapcsolatot és jövőbeni közös projektek tudunk kialakítani az Európai Unióban működő civil szervezetekkel. Ehhez egyik fő csatorna az anyaországi és az összmagyar civil társadalom, amely már kiépítette gyümölcsöző kapcsolatait az Unióban működő civil szférával.

III/4. Együttműködés az állami/önkormányzati intézményekkel

A civilek egyik fő célja kell, hogy legyen az állami és önkormányzati szektor ellenőrzése, ellensúlyozása, s ez csak megfelelő párbeszéddel és együttműködéssel lehetséges. A közös cél érdekében a politikumnak fel kell ismernie a civilek kvalitásait, s a teljes civil társadalmat és az egyes szervezeteket a saját küldetésük miatt támogatnia kell, és ekkor természetes szövetségesekké válhatnak.

Sajnos a szerbiai civil élet még nem elég erős ahhoz, hogy ezek a struktúrák kialakultak volna, a civilek inkább függő viszonyban vannak az állami, tartományi és önkormányzati szervektől. Cél, hogy ezen operatív program keretében induljon meg a párbeszéd és a viszonyok rendezése az állami szervekkel, illetve mindazon intézményekkel, amelyek valamilyen módon függő viszonyban vannak az állami szervektől. A végső cél az, hogy a civilek bevonásra kerüljenek az államigazgatási/közigazgatási munkába, amely testet ölt többek között tanácsadás formájában, törvényalkotásnál, rendeletalkotásnál, költségvetések előkészítésénél, szakhatósági ügyekben, peres ügyekben stb.

Az lenne az elfogadható, hogy lépésről lépésre induljon meg a párbeszéd és együttműködés az állami szektorral, valamint azokkal az intézményekkel, amelyek az állami szektor felügyelete alatt állnak, még pedig a következőekkel:

- Köztársasági kormánnyal,
- Vajdasági kormánnyal,
- Magyar Nemzeti Tanáccsal,
- Önkormányzatokkal (ennek elősegítése érdekében fontos, hogy szórvány-magyar területeken a területi önkormányzatokban magyar politikai érdekképviselőt is jelen legyen),
- Helyi közösségekkel (többek között ennek egyik aspektusa lehet a lokális civil szféra által a helyi járulék megmaradása melletti aktív kiállítás),
- Az önkormányzat által alapított intézményekkel/közvállalatokkal.

III/5. Együttműködés a vállalkozói szférával

E téren nem az eddigi támogatói – támogatotti hierarchikus, sokszor szolgai viszonyt kívánjuk erősíteni, hanem minőségében egy új kapcsolatot kívánunk kialakítani a két szektor között, amely már sokkal inkább közelítene a partnerségi viszonyhoz. Az együttműködés célja a vállalkozói szférán belül a társadalmi szolidaritás érzésének erősítése, s egyúttal a civil önkéntesség társadalmi megbecsülésének növelése.

Az együttműködés elemei többek között a következő tevékenységek lehetnek: vállalati önkéntesség elterjesztése, szektor-közi fórumok szervezése, céges adományozási konferenciák tartása stb.

III/6. A kapcsolati hálózatot kihasználó közös tervezés és végrehajtás

Külön operatív programként terveztük meg a fenti öt kapcsolattípus kihasználásának lehetőségeit. Természetesen ez a hatodik lépés csak az első öt lépés megvalósulása esetén jöhet létre. Cél az, hogy a kialakult kapcsolatokat a civil szervezetek céljaik eléréséhez felhasználják mind belföldön, mind külföldön. Ennek érdekében egy hármas tevékenység-rendszert kell végrehajtani:

- Közös fejlesztési tervek előkészítése,
- Jó gyakorlatok megosztása, és azok továbbgondolása – fejlesztése,
- A fenti kapcsolatok mentén közös projektek kidolgozása és implementálása.

Ezen operatív programok végrehajtása is csak a stratégia második évében kezdődhet el, miután az intézményi rendszer kiépült

Szorosan kötődik az intézményrendszerhez a vertikális segítő rendszer (mentor hálózat), a hazai és külföldi civil-, az államigazgatási kapcsolatok, valamint a közös tervezés kiépítése. A hálózatok kialakítása teljesen független az intézményrendszertől, így azok kialakítása már a stratégia elfogadása után is lehetséges (sőt, valójában a jól működő, lazább formációjú hálózatok megléte erősítheti az együttműködés magasabb szintjét jelentő ernyőszervezetek létrehozását). Az operatív programok végrehajtására a stratégia második és harmadik évét irányozzuk elő.

IV. Beavatkozási terület

A civil jelenlét erősítése a szerbiai médiában

A médiának közvélemény-formáló ereje van, ezt a tényt a civil társadalomnak sem szabad szem elől tévesztenie. Ami a sajtóban megjelenik, az a mindennapi ember számára egyet jelent az információval. A civilek számára a média jelentős segítség lehet a céljaik elérésében, ehhez viszont megfelelő kapcsolatokat kell ápolni a média képviselőivel. A

felmérés alapján a civilek nem teljesen elégedettek a róluk megjelenő anyagokkal. Ezen segíteni csak úgy lehet, ha jól megalapozott és összehangolt lépéseket teszünk az irányba, hogy a civil szféra hangsúlyosan jelenjen meg a szerbiai médiában. Nem szabad megelégedni csak a vajdasági magyar médiával, hanem törekedni kell a szerb médiában való megjelenésre is, mert országos szinten ez a véleményformáló tényező, a magyar média sajnos csak a szigetként élő magyarság egy részére van kihatással.

Mint más területeken, itt is egyensúlytalansággal találkozhatunk, vannak olyan szervezetek, amelyek folyamatos megjelenést kapnak a médiában, mivel megvannak a csatornáik, amelyek eljuttatják azokat a szerkesztőségekhez, míg valamely, elsősorban kisebb vagy szórványban működő szervezetek, egyáltalán nem kapnak teret tevékenységük bemutatására.

Hasonló a helyzet a PR kapcsolatokkal is, a médián kívül más irányba is ki kell építeni a kapcsolatokat, megfelelő propaganda tevékenységet kell szélesebb körben is kifejteni, amelyhez a média is elengedhetetlen eszköz.

A nem megfelelő sajtó- és PR-kapcsolatok nem csak azért hátrányos tényezők, mert a szélesebb közönség nem ismeri meg egy-egy szervezet munkáját, hanem a támogatók is elvárják azt, hogy minél szélesebb körben kerüljön kifejezésre az, hogy ki támogat egy-egy projektet. Ennek a ténynek a megváltoztatására két operatív program keretében kell erősíteni a médiában való civil jelenlétet.

A beavatkozási terület két operatív programot foglal magában, amelyek célja a médiajelenlét erősítése. Mindkét operatív program szoros kapcsolatban van a II. beavatkozási terület céljaival, mely a képzés és oktatás területén tűz ki célokat. Azok megvalósulása az előfeltétele, hogy ez a terület fejlődése meginduljon, mivel szükség van jelen beavatkozási terület céljainak eléréséhez, hogy a civilek rendelkezzenek megfelelő szaktudással a PR és sajtókapcsolatok kialakításához.

IV/1. A vajdasági magyar médiában minden vajdasági régió civil szervezetei megjelenésének egyensúlyba hozatala

Egy átfogó program keretében a vajdasági magyar médiában minden vajdasági régió civil szervezetei megjelenése egyensúlyba kell, hogy kerüljön, tehát a legkisebb szervezet is teret kapjon a sajtótermékekben. Ehhez első lépésként a civilek sajtókapcsolatait kell rendezni, ehhez megfelelő intézményi háttérrel nyújtanak a vajdasági és regionális szintű érdekképviselők, civil központok és a hálózatok, amelyek feladata kell legyen ezen sajtókapcsolatok rendezése is.

Második lépésként, az információs hálózatot használva, minden civil szervezetet fel kell kérni, hogy folyamatos tájékoztatást nyújtson a szervezeti munkájáról. A beérkezett információkat a területi érdekképviselőken és civil központokon, valamint a kialakult hálózatokon keresztül lehet eljuttatni a kistérségi médiába, megfelelő szerkesztés és szelektálás után, a vajdasági szintű érdekképviselőten keresztül pedig a vajdasági és szerbiai sajtóhoz.

Ezzel a külső beszállítással a sajtótermékek saját erőforrások felhasználása nélkül is kész anyagokhoz jutnak, amelyeket megjelentetve azon civil szervezetek, amelyek információt szolgáltatnak az érdekképviselőeknek, folyamatos és egyensúlyra törekedő jelenlétet kapnak a sajtóban.

IV/2. Vajdasági terjesztésű sajtótermékekben külön civil rovatok indítása

Elérendő cél, hogy a vajdasági terjesztésű sajtótermékekben külön civil rovat induljon, ami a civil szférának nem csak az elért eredményeivel foglalkozik, hanem minden olyan témát feldolgoz, ami a civilek számára, illetve a civilek szemszögéből az újságolvasók számára is érdekes lehet.

Ezt a tevékenységet hasonló alapon tervezzük végrehajtani, mint az előző operatív program tevékenységeit.

Első lépésként a civil stratégia végrehajtásért felelős szerv meg kell, hogy egyezzen néhány vajdasági terjesztésű sajtótermékkel külön civil rovat indításáról, amelynek anyagokkal való ellátását és szerkesztését is a civil központok és ernyőszervezetek látják el, a sajtótermékeknek csak a megfelelő teret kell biztosítani a megjelenéshez.

Második lépésként a régiós és a vajdasági érdekképviselőtek, valamint a civil központok és a nem formális hálózatok folyamatos információigénnyel lépnek fel a terepen dolgozó civil szervezetek irányába. A befolyó információkból leszűrjük azokat az igényeket, amelyek a civil szervezetektől érkeznek és ezek alapján állítják össze az egyes sajtótermékek civil rovatait. Mindezek mellett a beérkezett civil szervezeti életről szóló információkat is felhasználják a rovatokhoz, az előző operatív program tevékenységével összhangban a párhuzamosságok elkerülése érdekében.

Az operatív programok végrehajtása az első beavatkozási terület keretében létrehozott intézményrendszerek, valamint a szervezetek hálózatainak létrejötte, és a második beavatkozás végrehajtása (vagyis a képzés megszervezése) után kezdődhet, így a beavatkozás megvalósulása a stratégia harmadik és negyedik évében lehetséges.

V. Beavatkozási terület

A civil szféra szerbiai szabályozásának megváltoztatása

A 2009-ben elfogadott szerbiai civil törvény igen liberálisan szabályozza a civil szervezetek alapítását, működését, megszűnésének lehetőségét, de számos olyan dolog hiányzik belőle, ami tovább csökkenthetné a civil szervezetek viszontagságait, elsősorban az állami bürokráciával való viszonyban.

A civil törvény mellett még jelentős számban vannak olyan más törvényi szabályozások is, amelyek szintén megnehezítik a civilek életét. Gondolunk itt elsősorban a számviteli és adózási törvényekre, amelyek sok esetben a gazdasági társaságokat és a civileket egy kalap alá veszik.

Ebben a beavatkozásban arra fókuszálunk, hogy elsősorban a civilek meglévő politikai lobbiját kihasználva megváltoztassuk azokat a jogszabályokat, amelyek nem civil barátok.

Világos, hogy itt olyan dologról beszélünk, amire a civil szférának korlátozott a ráhatása, de mindenképpen törekedni kell egy olyan összefogás létrehozására, amelynek eredményeképpen létrejönnek a szükséges törvénymódosítások.

Mivel a fennálló helyzettel sohasem lehetünk elégedettek, így azt javasoljuk, hogy a jövőben történjen meg a civil törvény kibővítése a civilek számára adható 1%-os adófelajánlásokkal, illetve egyes, a civilek munkáját meghatározó törvényekben is, javasolunk változtatásokat, amelyek elsősorban az adózásra vonatkoznak, az alábbiak szerint:

- a) A számviteli törvények módosítása által a civil szektor külön kezelése az üzleti szektortól, s az adományokra, támogatásokra vonatkozó adók megszüntetése.
- b) Nehézséget jelent a civilek számára, hogy a közüzemi költségeket vállalati besorolás szerint kell fizetniük, ezért kérjük a közüzemi költségek (telefon, kommunális díj, fűtés stb.) esetében civil szervezetek kiemelését a vállalati költség-besorolás alól.
- c) A civil szervezetek számára a kötelező iskolai gyakorlaton lévő diákok nagy segítséget jelentenének. Jelenleg ez törvényileg nem megengedett, ezért célul tűzünk ki egy folyamat elindítását, amely alapján elérjük, hogy engedélyezzék az iskolások kötelező gyakorlatának civil szervezeteknél való letöltésének lehetőségét.

A helyzetelemző részben feltártuk, hogy melyek azok a problémák és hátrányok, amelyek a civil szervezetek munkáját szabályozó törvények esetében fennállnak. A beavatkozási területen belül több problémacsoportot vettünk fel, mint megoldandó kérdést, ezeket két operatív programba sűrítettük, amelyek közül az egyik a számviteli és adózási jogszabályokkal foglalkozik, míg a másik pedig a többi szabályozásváltozási igényt veti fel.

V/1. A számviteli törvények módosítása

El kell érni a civil társadalom számára, hogy a magyarországi és több európai állam szabályozásához hasonlóan az adótörvényekbe bekerüljön, hogy a polgárok és a vállalkozások a személyi és vállalati jövedelemadójuk 1%-át önkéntesen felajánlhassák az általuk kiválasztott civil szervezet számára. A rendszert úgy kell felállítani, hogy a felajánlásokat csak a szigorú törvényi megkötéseknek megfelelő civil szervezeteknek lehessen jóváírni.

Szükség van egy olyan törvénymódosításra is, amely úgy módosítja a számviteli törvényeket és rendeleteket, hogy a civil szektor számára teljesen külön számviteli és beszámolási kötelezettséget írjon elő, ami a civilek adottságaira van szabva, és mindazokat a hátrányokat megszünteti, amit jelen pillanatban a civilek szenvednek amiatt, hogy szinte ugyanazok a szabályok vonatkoznak rájuk, mint a profitorientált vállalkozásokra.

Az operatív program harmadik céljaként el kell érni, hogy a külföldről érkező adományokra, támogatásokra vonatkozó ajándékozási adót a civil szervezetek viszonylatában a szerb állam megszüntettesse, vagy alternatív megoldásként a kulcsát 0%-ra mérsékelje. A gyakorlat szerint ezt az adót jelenleg csak a szervezetek egy kis hányada fizeti, és hallgatólagosan ez elfogadott a hatóságok részéről is, de bármikor történhetnek ellenőrzések visszamenőleg is, amely sok civil szervezet munkáját veszélyezteti.

V/2. Egyéb, a civilek munkáját megnehezítő rendelkezések megváltoztatása

Ebben a csoportba két olyan tevékenységet sorakoztattunk fel, amelyek hangsúlyosan jelentkeztek a felmérés idején. Szükség mutatkozik a közüzemi költségek (telefon, kommunális díj, fűtés stb.) esetében a civil szervezetek kiemelése a vállalati költségbesorolás alól, mivel jelenleg jelentősen nagyobb árat fizetnek ugyanazért a szolgáltatásért, mint a polgárok, ezzel is csökkentve a civilek pénzügyi mozgásterét.

A másik lehetőség, amely mindkét fél számára nem feltárt lehetőségeket rejt, az iskolások kötelező gyakorlata civil szervezetnél való eltöltésének lehetősége. Ezzel a

programmal az iskolák, a diákok és a civil szervezetek is jól járnak. Az iskolák számára bővül a gyakorlati munkahelyek száma, a diákok újabb és minőségesebb gyakorlati helyeket kapnak, mivel a civilek jobban megbecsülik a humán erőforrást, és a képzési rendszerüket jól tudják hasznosítani amellet, hogy a diákok által végzett munka a civilek által kitűzött hasznos célokat szolgálja.

A fenti két cél eléréséhez nem csak jogi eszközöket, hanem tárgyalásokat is igénybe kell venni az érintett felekkel, amelyeket a stratégia megvalósításért felelős szervnek kell végrehajtania.

Mindkét operatív program végrehajtásához szükség van az erős vajdasági és régiós érdekképviselői szervek és a hálózatok létrehozására. Ezen szervek feladata, hogy kialakítsák a megfelelő kapcsolatokat a politikai pártok képviselőivel, annak érdekében, hogy a törvénymódosításokhoz megtalálják a konszenzust a parlamenten belül és parlamenti eljárásba kerüljenek a tárgyak.

Három operatív programnak is teljesülnie kell a tervezett programok végrehajtásához: az intézményfejlesztési, a hálózatépítési és a állami szervekkel való kapcsolatok felvételét szorgalmazó programnak. Mivel ezek a programok teljesüléséhez a stratégia 3. évére várható, ezért ennek a két operatív programnak a végrehajtását és sikeres teljesülését a stratégia negyedik évére datáljuk.

VI. Beavatkozási terület

Állami feladatok felvállalása – átvétele

A fejlett demokráciákban a civil szféra számos olyan tevékenységet vállal át, amely egyébként az állam feladata lenne. Ez a folyamat elsősorban tárgyalásos és konszenzusos úton történik, amelynek eredményeképpen egy jól működő, mindkét fél számára sikereket hozó együttműködés jön létre. A civilek érdekérvényesítő képességük eredményének tartják az állami feladatok átvételét, és az rájuk testált feladatokat megfelelően el is látják, míg az állam, megfelelő finanszírozás mellett, közérdekű feladatokat ad a polgárok kezébe, ezzel is erősítve a demokráciába vetett hitüket.

Nyugat-Európában jelentős azoknak a civil szervezeteknek a száma, amelyek valamely ellátatlan társadalmi igényre válaszul jöttek létre és részben állami költségvetési, részben

önkormányzati forrásokból, részben pedig adományokból biztosítják az, addig ellátatlan társadalmi igények kielégítését.

Sajnos, Kelet-közép Európában, de a Balkánon sem pontosan így fest a helyzet. Ebben a térségben a demokrácia, és velük párhuzamosan az állami struktúrák, még nem nőttek ki magukat olyan szintre, hogy minden klasszikus állami feladatot el tudnának látni, s fokozottan igaz ez a kisebbségi helyzetben lévő népcsoportok számára nyújtott állami feladatok felvállalásánál. Itt egy fordított folyamat indult meg, a civilek ismerték fel azt, hogy szükség van arra, hogy bizonyos feladatokat átvegyenek, mert azt tapasztalták, hogy ezeket az állam nem fogja megoldani, így megfelelő háttér biztosítása, s az állam bármilyen támogatásának az igénybevétele nélkül megtették ezt anélkül, hogy egyáltalán konzultációkat folytattak volna erről az állam képviselőivel.

A vajdasági magyarság számára a civil szerveződések amelyek az állami feladatok átvétele irányába indultak, már több évtizedes gyakorlaton alapulnak. Már az 1990-es évek elejétől voltak olyan kezdeményezések, amelyek civil formában segítették a közösséget, elsősorban önazonosságtudatának a megőrzésében.

E beavatkozás keretében azt tűztük ki célul, hogy ezeket a folyamatokat továbbvigyük, szélesítsük annak érdekében, hogy a vajdasági nemzettest perifériára való szorulásának folyamatát megállítsuk és visszajára fordítsuk, valamint mindazon feladatok átvállalását szorgalmazzuk, amelyek a fejlett demokráciákban már civil szervezetek munkájában ölt testet és megfelelő beágyazódása van a hatalmi struktúrákba.

A stratégia két program keretében javasolja, hogy ezen feladatok felvállalását a civilek kezdjék meg, illetve megfelelő finanszírozás mellett vegyék is át őket:

VI/1. A kisebbségi létből következő perifériára szorultság ellensúlyozása érdekében átvállalt feladatok

Ebben az operatív programban olyan tevékenységeket programoztunk elő, amelyek célja elsősorban a nemzeti öntudat megtartásának elősegítése. Jelentős feladatokat hajtottak már végre ez elmúlt két évtizedben a civilek, egyrészt ezek folytatására van szükség, másrészt pedig további feladatok bővítésére, azzal párhuzamosan, ahogyan az állami struktúrák folyamatosan építik le a vajdasági magyarság támogatási rendszereit.

Négy fő területet jelöltünk meg, ezek az emberi és kisebbségi jogok, a felnőttképzés, a területfejlesztés és regionalizmus, valamint a civilek számára jutatót fejlesztési források felhasználásának monitorizálása. Mind a négy terület esetében a vajdasági magyarság számára nagy lehetőségek állnak fenn, csak ezeket ki kell használni.

Bár egyes magyar intézmények (Magyar Nemzeti Tanács, CMH – irodák) újabb tevékenységeivel az emberi és kisebbségi jogok köre lassan bővül a magyarság viszonylatában, a cél mégis az, hogy minél több ilyen tevékenységgel foglalkozó civil szervezetet alapítsunk, amelyek az érdekképviselői szervekkel és a magyar politikummal közösen programokkal, nyomásgyakorlással, jó tapasztalatok átvételével mutatják meg a megfelelő utat az állami struktúrák számára.

A felnőttképzés jelenleg Szerbiában jogilag szabályozatlan módon történik, mivel még nem fogadták el a felnőttképzési törvényt. A vajdasági magyarság körében sokkal magasabb a munkanélküliség, mint a többségi nemzet tagjai között. Egy jelentős munkanélküliség-csökkentő tényező a munkanélküliek átképzése, aminek a felnőttképzés a megoldása. A civil szervezeteknek össze kell fogniuk és egy vajdasági magyar felnőttképzési stratégia keretében kell kidolgozniuk a követendő lépéseket és azokat végre kell hajtaniuk (a folyamat egyébként a stratégia-alkotás folyamatában már elkezdődött).

A területfejlesztést és regionalizmust vizsgálva ki lehet jelenteni, hogy a magyarok lakta tömb-területek az elmúlt évtizedekben jelentős perifériális vidékekké lettek süllyesztve. Ha a civilek kézbe veszik ezeket a tevékenységeket és megfelelő terveket, valamint beavatkozásokat dolgoznak ki a regionális fejlesztés témakörében, akkor a döntéshozókkal kialakított párbeszéd útján ezeket a folyamatokat meg lehet állítani.

A fejlesztési források monitorizálásának tekintetében ki kell dolgozni egy olyan egységes felhasználási és ellenőrzési irányelvet és rendszert, amely elősegíti azt, hogy a szűkösen rendelkezésre álló források csak a legmegfelelőbb helyekre kerüljenek és ott is szabályszerűen a kitűzött célok és hatások elérése érdekében kerüljenek felhasználásra. Ezt a tevékenységet a stratégia végrehajtása keretében egy megfelelő szaktudású és infrastrukturális háttérrel rendelkező az egész vajdasági magyar civil társadalomban beágyazottsággal rendelkező szervezet kell, hogy végezze, a támogatási forrásokat biztosító szervezetek hozzájárulásával.

VI/2. Az állami tevékenység nem kellő hatékonyságának ellensúlyozása érdekében átvállalt feladatok

A mezőgazdaság, a fogyasztóvédelem, a környezetvédelem, a szociális háló és az informális társadalom témában az állam nem végzi kellőképpen a feladatát. A civilek már valamilyen formában minden témában megindították tevékenységeiket a polgárok irányába. Ezeket kell továbbvinni, lehetőleg úgy, hogy az állam finanszírozza azt, szoros együttműködésben a civilekkel.

Az együttműködés legszorosabb formája, amikor az állami szervek szerződés formájában civil szervezetekkel láttnak el feladatokat. Ez kétféle módon történhet: az állami szerv az ellátást végző civil szervezettel szerződéses viszonyt létesítve rendszeres, szabályozott támogatással finanszírozza az ellátást, vagy az ellátáshoz szükséges infrastruktúra és költségvetés keret átadásával kiserződnek. Az együttműködés másik lehetséges formája a feladatmegosztás. A civil szervezetek részéről valamely állami feladat átvállalása, illetve a hozzá szükséges forrás megszerzése, támogatás keresése a cél. Az állam számára ez pozitívumokkal jár, mivel saját forrásaik és kapacitásuk kiegészítésre, a rugalmasság és szaktudás bővítésére keresik az együttműködés lehetőségeit.

Figyelembe kell venni, hogy az állami szervek és a civil szervezetek közötti kapcsolat minősége, intenzitása számos olyan előfeltétel függvénye, amely csak áttételesen jelenik meg: függ az adott régió, település hagyományaitól, személyek közötti kapcsolatoktól, (szakmai) felkészültségtől, a szereplők (politikai) elkötelezettségétől, motivációjától, konfliktustűrő vagy -kezelő technikáitól.

Ez a beavatkozási terület az első és a harmadik beavatkozási területtel van kapcsolatban, mivel a feladatok átvállalásához szükséges a megfelelő intézményi háttér és részben a kiépített kapcsolatok, így csak ezek megléte esetén lehet továbblépni a megvalósítás felé.

A beavatkozás időbeli pozícionálását a stratégia ötödik és hatodik évére tervezzük.

VII. Beavatkozási terület

Az Európai Unió csatlakozás elősegítése – civilek az európai út letéteményesei

Szerbia számára nem létezik más út, mint az Európai Unió csatlakozás. Ezen út akadályainak vételéhez a civil szervezetek, és kiemelten a vajdaság magyar civil szféra, nagy segítséget nyújthat, mivel az Európai Unió döntéshozatala a képviseleti demokrácián alapul, de ezen kívül szükség van a civil szervezetek közreműködésére is a részvételi demokrácia előmozdításában. A demokráciákban alapvető jog, hogy az emberek valamilyen közös cél elérése érdekében közösen tevékenykedjenek, egyesületet alkossanak. A civil szervezetek egyre elismertebbek abból a szempontból, hogy a civil társadalom egy lényeges körét alkotják és a kormányzás demokratikus rendszerében értékes támogatást jelentenek, amelyet a kisebbségi civil szféra jól átgondolt tevékenységével saját maga javára fordíthat,

ami jelen esetben Szerbia Uniós csatlakozásának az elősegítését és ezzel az egész magyar közösség helyzetének a javítását idézheti elő.

A kormányok és a nemzetközi intézmények egyre inkább elismerik a civilek tevékenységét és egyre inkább bevonják őket a politika és a döntéshozatal folyamataiba. Az EU bővülésében is nagy szerepet játszanak, mivel az újonnan csatlakozó országok számára feltétel a jól működő demokratikus berendezkedés, és a civil szervezetek ennek fontos elemei.

A civil szervezetek hozzá tudnak járulni az EU döntések és politikák megvalósításához, menedzsmentjéhez, monitorozásához és értékeléséhez. Az Uniónak szüksége van a civil szervezetek tapasztalatára, munkatársaik elkötelezettségére és a nehéz munkakörülmények ellenére végzett munka teljesítményére, amelyet fel tud használni a még csatlakozás előtt álló országok felkészülésének az elősegítésére.

A vajdasági magyar civil szféra jelentős potenciállal rendelkezik az Uniós csatlakozás folyamatának elősegítésében, amelyre építettünk e beavatkozási terület céljának megfogalmazásakor. Magába foglalja a civil kapcsolatok kihasználását, a csatlakozási folyamat megkönnyítése érdekében a jó gyakorlatok átvételét és az állam irányába civil tanácsok juttatását, valamint az állami tevékenység monitoringját.

Szerbia 2012 márciusának elején megkapta az Európai Unió tagjelölti státusát. Ez nem jelent automatikus csatlakozást, hanem csak egy több éves, esetleges évtizedes folyamat első lépését, amely folyamatban sok buktatón és most még fel sem merülő nehézségen kell átverekednie magát az országnak.

A beavatkozási terület keretében négy operatív programot dolgoztunk ki, amelyek végrehajtásával a civil szervezetek ezt a csatlakozási folyamatot könnyíthetik meg.

VII/1. A civil kapcsolatok felhasználása

A csatlakozás során, építve a harmadik beavatkozási terület eredményeire és a már meglévő, elsősorban anyaországi és kárpát-medencei civil kapcsolatokra, a vajdasági magyar civil társadalom a lakosság számára olyan programokat szervez, amelyek az Uniós csatlakozás előnyeit, lehetséges következményeit, az emberek életében történő változásokat, az Uniós döntéshozatali folyamatokat, gazdasági rendszert és az Unió intézményeit mutatja be, képzési programokon keresztül az Uniós integrációs tapasztalattal rendelkező partnerek segítségével.

VII/2. Jó gyakorlatok átvétele – a hibák elkerülése miatt

Hasonló erőforrásokra alapozva olyan projektek és más tevékenységek átvétele, amelyek már más országokban a csatlakozási folyamat során megvalósultak. Arra van szükség, hogy elkerüljük azokat a hibákat, amelyek a már csatlakozó államok szintjén megtörténtek, ezért szükséges a folyamatos konzultáció és minden olyan tapasztalat átvétele, amely meggyorsítja a folyamatot.

VII/3. Az állam számára civil tanácsadás végzése a csatlakozási folyamat megkönnyítése érdekében

Sok esetben egyes témákban a civilek, elsősorban a külső kapcsolataik és nyitottságuk révén, jobban tájékozottak, mint az állami szervek. A program feladata, hogy ezeket a tapasztalatokat, amelyeket megszerezték, átadják az állami szervek több szintjét képviselő intézményeknek, a csatlakozás elősegítése érdekében.

VII/4. Az állami tevékenység monitorizálása

A civil társadalom egyik alaptevékenysége, hogy ellensúlyozza és ellenőrzi az állam, az állami szervek tevékenységét.

Az operatív program célja, hogy a civil szervezetek kimondottan a csatlakozási folyamat tevékenységeit ellenőrizzék az állami szervek együttműködésével. Ha az állam számára egy belső civil kontroll áll fenn, amely kellőképpen megalapozott ösztönzéssel, szaktudással és tapasztalattal bír, akkor az állami szervek is pozitívabban állnak hozzá a folyamatok lebonyolításához.

VIII. Beavatkozási terület

Egységes vajdasági magyar civil kataszter létrehozása (megvalósul a stratégiaalkotással egy időben)

A vajdasági magyar közösség életében jelentős szerepük van a civil szervezeteknek, mivel az élet számos területén hiánypótló szerepet töltenek be. Ahhoz, hogy tudjuk, hogy milyen gazdag civil társadalommal rendelkezünk, lényeges, hogy e téren rendelkezésre álljon egy adatbázis, amelyben teljes áttekintést kapunk a vajdasági magyar civil szervezetekről, és

amelyet folyamatosan karbantartva a jövőben is bármikor pontos képet kapunk a civil szféra állapotáról.

E problémát kívánja megoldani a Vajdasági Magyar Civil Kataszter elkészítése. Ez egy elektronikus rendszer, amelybe a feljelentkezés önkéntes, s több előnnyel is jár az abban szereplő szervezetek részére. Többek között lehetőség van a későbbiekben az MNT-től a pályázatokhoz felhasználható ingyenes igazolást kapni, a honlapon keresztül nyilvánossá tett adatokon keresztül partnereket találni, s távlati célunk, hogy a Kataszterben szereplő szervezetek a támogatások elosztásánál is előnyben részesülhessenek.

A kataszter párhuzamosan készült el a stratégiával, és a feltöltése is megindult, ami egy hosszan tartó folyamat lesz, de mindenképpen szükségesnek láttuk, hogy a stratégia eleme legyen, mivel így egy egységes célrendszer elemévé válik, amelyek részei a későbbiekben is egymással állandó kapcsolatban lesznek.

A Vajdasági Magyar Civil Kataszter az MNT hivatalos nyilvántartása a Szerbiában működő, magyar jellegű egyesületekről, szövetségekről és alapítványokról. A Kataszter létrehozásának célja, hogy az MNT-nek egy átfogó, naprakész és pontos képe legyen a vajdasági magyar civil szervezetekről. A Kataszterbe az Egyesületekről szóló törvény alapján bejegyzett egyesületek és szövetségek, illetve az Alapítványokról szóló törvény alapján bejegyzett alapítványok jelentkezhetnek be, de azok magyar jellegét a Magyar Nemzeti Tanács megfelelő szerve állapítja meg. A Kataszterbe való bejelentkezés önkéntes és térítésmentes, s a bejelentkezett szervezeteknek külön költséggel a későbbiekben sem jár.

A Kataszter az MNT Közigazgatási Hivatalának kezelésében áll, de az MNT Közigazgatási Hivatalának elnöke szerződés alapján külső szolgáltatót is megbízhat a Kataszter létrehozatalával és kezelésével.

A Kataszter egy elektronikus rendszer, amely az MNT szerverén kap helyet. A Kataszterbe regisztráló szervezetek egy saját zárt honlap-felületre a rendszer által automatikusan generált, csak az általuk ismert azonosítóval és jelszóval tudnak belépni,

Az MNT a törvényes hatáskörébe eső, civil szervezetek anyagi támogatásával kapcsolatos véleményezési / beleegyezési / döntési jogkörében a Kataszterben szereplő civil szervezeteket előnyben biztosíthatja.