

SIETE A MOŽNOSTI V NICH UKRYTÉ

NETWORKS AND THE POTENTIAL HIDDEN IN THEM

Bálint Esse

Anotácia:

Príspevok analyzuje regionálny rozvoj a konkurencieschopnosť regiónov v teoretickej rovine z netradičnej perspektívy. Snaží sa vyzdvihnúť rolu sietí v regionálnom rozvoji, tak sietí medziľudských, ako aj sietí medzipodnikových. V teoretickej rovine sa snaží načrtnúť možnosti, ako môžu medziľudské siete a ich kvalita ovplyvniť vznik a silu medzipodnikových sietí, a tieto ako prispievajú k všeobecnému rozvoju regiónu.

Kľúčové slová:

klastre, siete, dôvera

Abstract:

The paper analyses regional development and regional competitiveness from a new viewpoint. It emphasizes the role of interpersonal and interfirm networks in regional development. The paper tries to outline some possibilities, how interpersonal networks and their quality may affect the interfirm networks and through them the overall development of a region.

Keywords:

clusters, networks, trust

Regionálne klastre

Stratégia rozvoja regiónov založená na klastroch je pomerne nová perspektíva. Pre objasnenie pojmu nám stačí jednoduchá definícia od Deáka, podľa ktorej je klastre geografická koncentrácia úzko a trvalo spolupracujúcich hospodárskych subjektov (Deák [2002]). Podľa teórie pramenín z takejto geografickej koncentrácie mnoho výhod od vymenovania ktorých tu odhliadnem (s niektorými sa budem zaoberať nižšie), pointou teórie je že podniky fungujúce v regionálnom klastri sú konkurencieschopnejšie ako podniky roztrúsené v priestore.

Takáto stratégia (a celá teória) je atraktívna z rôznych dôvodov. Veľkým pozitívom teórie je, že slúži regionálnemu rozvoju ale vychádza z konkrétnych strategických záujmov podnikov. V literatúre sa spomínajú niektoré úspešné klastre zo zahraničia a orgány kompetentné za rozvoj môžu byť náchylní k tomu aby úspešnosť tejto stratégie pokladali za určitú práve kvôli týmto príkladom. Nikto však samozrejme netvrdí, že takáto stratégia rozvoja by bola univerzálna a jej úspešnosť by bola garantovaná v každom prostredí. Nemôžeme nespomenúť ani fakt, že geografická koncentrácia má i svoje všeobecne známe nevýhody, aj sociálne aj čo sa týka životného prostredia.

Úspešnosť tejto stratégie teda nie je garantovaná a jej očakávané výsledky sú rôzne pre rôzne sektory. Popri poznaní istých rizík je stále otáznosť, čo môže silno ovplyvniť úspešnosť stratégie, ktoré sú tie podmienky, ktoré by mohli spôsobiť negatívny výsledok.

Nižšie sa budem zaoberať niektorými faktormi, ktorých prítomnosť či nedostatok môžu úspešnosť tvorby klastrov silno ovplyvniť. Uvedomujem si dôležitosť klasických a potrebných faktorov ako sú infraštruktúrne vybavenie, prírodný potenciál a ostatné, predsa sa

budem zaoberať skôr faktormi, s ktorými sa v regionálnych analízach stretávame menej. Podstatou regionálneho rozvoja založeného na klastroch sú medzipodnikové vzťahy, väzby, lokálne koncentrované siete, ochota k ich tvorbe a spoločenské prostredie ovplyvňujúce tieto procesy. Týmto konceptom sa pokúsim dať krátke teoretické pozadie a posvietiť na niektoré súvislosti nižšie.

Siete

Pri definícii sietí vychádza Klein z Mitchellovej definície sociálnych sietí. Sociálne siete sú podľa tohto súboru špecifických spojení medzi určitými aktérmi, pričom správanie týchto aktérov je možné vysvetliť charakteristikami týchto spojení (Klein *et al* [2002]).

Siete podnikov je preto možné definovať spojeniami nezávislých organizácií (štruktúra siete) a interakciami medzi organizáciami v tejto štruktúre (sieťové procesy). Spojenia sú založené na výmene informácií a vedomostí. Sieť je možné ohraničiť a rozlíšiť od prostredia, a je charakteristické, že i keď každá organizácia má i vlastné ciele, ako sieť sledujú spoločné ciele.

Je možné uviesť viacero motívov a dôvodov, prečo sa podniky usporiadávajú do sietí, Klein tieto zoskupili do štyroch. Tieto sú: technologické zmeny, globalizácia, meniace sa nároky spotrebiteľov a rastúci význam informácií a vedomostí (Klein *et al* [2002]).

Podľa cesty vývoja sietí rozlišujeme dvojaké siete, a to *plánované* a *spontánne vzniknuté*. Plánované sú výsledkom plánovacej činnosti (napríklad tretej strany), kým druhý typ sietí vznikne spontánne na určitom území. Ak chceme klastre umiestniť na tejto osi, tak sa stretávame s prvou dilemou tejto stratégie. Spontánne vzniknuté klastre môžeme považovať za efektívnejšie a stabilnejšie, keďže vznikli na území, kde pravdepodobne sú dané všetky podmienky a je potom ľahšie sa o tieto klastre „starat“. Oproti tomuto pri plánovacej činnosti musí plánovacia organizácia zhodnotiť, či sú dané všetky podmienky (ktoré je obtiažne aj identifikovať, keďže pri analýze už úspešných klastrov môžu prebiehať i skryté procesy). Ak nutné podmienky nie sú dané, môže sa pokúsiť vytvorením vhodného priestoru. Takto sa nám založenie plánovaných klastrov môže zdať nemožné, ale ak by sme toto tvrdili, nemalo by význam zaoberať sa s takouto stratégiou regionálneho rozvoja.

Keď čítame o klastroch, môže nás napadnúť otázka, v čom sa klastre líšia od „obyčajných“ sietí. Ak chceme určiť miesto klastrov na Kleinovom kontinuu trh-sieť-hierarchia (Klein *et al* [2002]), jednoznačne patria do kategórie sietí. Čo však klastre robí špecifickou sieťou a dôležitým pre regionálny rozvoj, je *geografická koncentrácia*. Táto koncentrácia umožňuje vytvorenie takého prostredia a priebeh takých procesov, ktoré robia klastre a podniky pôsobiace v ňom súťažiaschopnejšími oproti podnikmi roztrúsenými v priestore. O tomto prostredí a niektorých procesoch budem písať nižšie, vráťme sa však na chvíľu k dôležitosti geografickej koncentrácie.

Čo môže byť otázne je, či je naozaj nutná táto koncentrácia. Severo-italské klastre s už viac ako storočnou tradíciou v začiatkoch určite potrebovali túto blízkosť. Dnes dostupné infokomunikačné prostriedky však v nás vzbudujú otázky. Hlavnou otázkou je, čo je tým faktorom, ktoré tieto prostriedky nevedia zastúpiť alebo sa cez na ťažko prenášajú. Ak by sa dalo všetko riešiť cez tieto komunikačné kanály, tak by sa dali vytvoriť akési „virtuálne“ klastre, v ktorom by boli podniky „blízko“ seba ale nie v geografickom zmysle slova. Na takéto siete (ktoré by bez týchto technológií nevedeli existovať) poznáme niekoľko príkladov, tieto však nepovažujeme za klastre.

Ak geografická koncentrácia chýba, nájdeme niekoľko faktorov, ktoré spoluprácu sťažujú, počnúc od najjednoduchších – prepravných nákladov. Od pokusu vymenovať všetky tieto faktory teraz odhliadnime a prejdime konkrétne k tým, ktoré je najťažšie substituovať

virtuálne a to medziľudské spojenia, sociálne siete a ich kvalita. Tieto sú v ústredí pozornosti nasledujúcich častí. Skúmaním týchto soft faktorov sa môžeme priblížiť k odpovediam na otázky, prečo sa v niektorých lokalitách vytvoria klastre spontánne a inde by sa neujali ani plánovane. Čo sú tie regionálne danosti, čo je ten faktor, ktorý umožňuje a napomáha vytvoreniu koncentrovaných podnikových sietí?

Sociálny kapitál

„Teória sociálneho kapitálu sa dá zhrnúť jednoducho: spoločenské spojenia sú dôležité.“

(Sik podľa Fukuyamu, Sik [2005])

Pri vysvetľovaní rôznej úrovne rozvoja regiónov poznáme niektoré klasické faktory (najčastejšie infraštruktúra, prírodné zdroje, demografický potenciál a podobne). V literatúre však môžeme zbrať (správnu) tendenciu k stále častejšiemu doplneniu zoznamu sledovaných faktorov rozvoja o tzv. *soft* faktory. Tieto nájdeme pod viacerými názvami, dočítame sa o *inštitucionálnych danostiach*, o *nemateriálnom* alebo „*nemeniteľnom*“ kapitáli a podobne. Od pokusu definovania všetkých týchto kategórií by som tu odhliadol, keďže sa vzájomne prekrývajú a nie sú ani sami o sebe úplne definované. Kvôli ich obsahu a charakteristikám však tieto koncepty môžeme prirovnáť (skôr stotožniť) s jednou lepšie definovanou a známejšou kategóriou, a to pojmom *sociálny (spoločenský) kapitál*.

Callois a Angeon triedia názory na sociálny kapitál do troch smerov.

Prvý smer sleduje práce Woolcoka a Narayana. Podľa nich sociálny kapitál sú normy a siete umožňujúce kolektívne činnosti. Tento smer zdôrazňuje sociálnu a kultúrnu koherenciu spoločnosti, sociálny kapitál je tu súprava informálnych pravidiel, ktorá pomáha jednotlivcom spolupracovať. Interakcie medzi jednotlivcami vytvára dôveru v personálnych spojeniach a sieťach, to zabráňuje porušeniu zmlúv v hospodárskom živote.

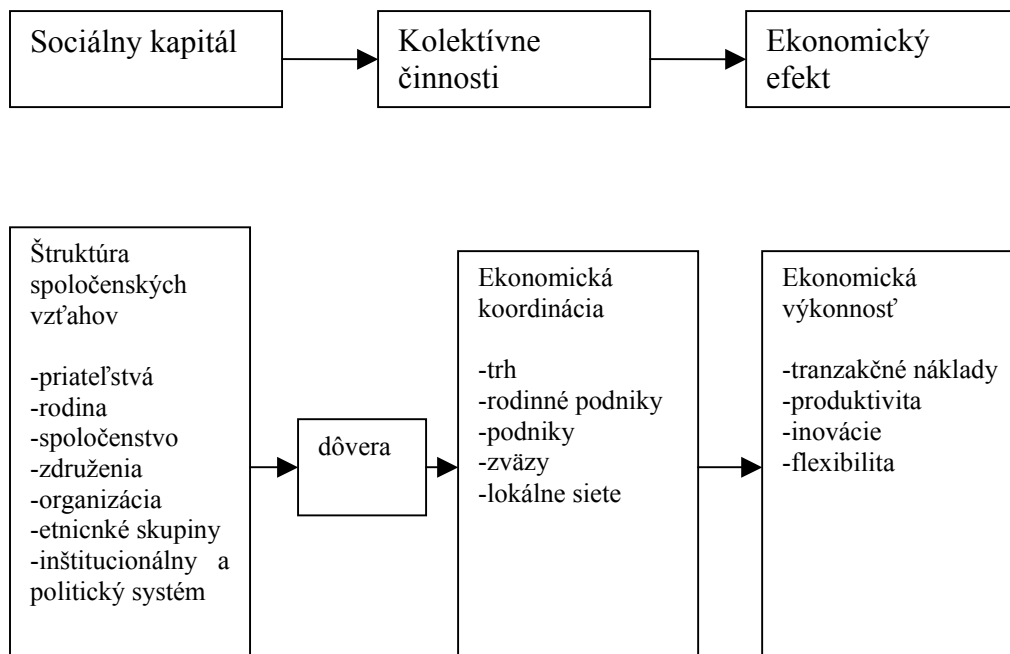
Druhý smer predstavuje práca Colemanu, ktorý obhajuje funkcionálne chápanie sociálneho kapitálu. Rozlišuje tri formy tohoto kapitálu. Prvá poukazuje na to, že spoločensky spojení jednotlivci musia rešpektovať povinnosti, ktoré im spoločnosť určí. Stupeň rešpektovania týchto povinností závisí od dôvery a blízkosti v tejto spoločnosti. Druhá forma vyzdvihuje dôležitosť cenných informácií prúdiacich cez spoločenské spojenia. Treťou formou sú normy a sankcie vzťahujúce sa na členov spoločnosti. Colemanov najväčší prínos je skúmanie procesu vývoja spoločenského kapitálu. Podľa neho sú v poradí prvé najprv štruktúry spoločenských kontaktov, a z tejto štruktúry pramení spoločenský kapitál. Viacerí autori sa touto problematikou zaoberali, hlavným problémom sa javí, že medzi dôverou, sociálnym kapitálom a spoločenskými sieťami je cyklický vzťah.

Tretím smerom je chápanie sociálneho kapitálu ako zdroja. Lin definuje sociálny kapitál ako „zdroje zakotvené v sociálnych štruktúrach, ktoré sa aktivujú v cieľavedomých činnostiach“ (Callois a Angeon citujú Lina). V tomto chápaní je sociálny kapitál potenciál, ktorý sa v prípade potreby dá použiť. Tento smer sa vzdiali od Colemanu najviac (Callois, Angeon [2004]).

Boschma uvádza, že sociálny kapitál umožňuje jednotlivcom si navzájom dôverovať, čo im pomáha viesť hospodársku činnosť v lokálnych sieťach, čo vedie k vyššej výkonnosti. Za hlavný rozdiel medzi týmto a ostatnými formami kapitálu považuje to, že tento kapitál je zakotvený v skupinách ľudí.

Boschma uvádza schému, podľa ktorej zobrazuje podobné súvislosti, na ktoré sa pokúšam v tejto práci poukázať.

Schéma 1.: „majetková“ funkcia sociálneho kapitálu



zdroj: Boschma(2005)

Logika schémy je jednoduchá, je podstatou tejto práce. Za kolektívnu činnosť musíme považovať aj tvorbu sietí, čo má potom pozitívne ekonomické výsledky. Čo treba vyzdvihnúť je, že logika schémy nezačína kolektívnou činnosťou, nedá sa vynechať predchádzajúci stupeň, čo tu vystupuje ako nutná podmienka. Práve tento prvý stupeň je ten, ktorý môže zdôvodniť, prečo lokálne koncentrované siete, klastre, môžu byť efektívnejšie ako iné. Sociálne siete, väzby, dôvera a celkovo sociálny kapitál je koherentný na jednom mieste. Tieto danosti sú regionálne diferencované a ovplyvňujú ekonomické výsledky tak na makroúrovni ako aj lokálne. Podľa tejto logiky sa klastre vytvárajú spontánne tam, kde je kvalitný sociálny kapitál (vysoká miera dôvery, silné sociálne siete, a tak ďalej). Plánovane sa dajú klastre vytvoriť v lokalitách, kde sú tieto podmienky dané, inak môže byť úspešnosť takejto medzipodnikovej spolupráce málo pravdepodobná.

Predtým, ako by som prešiel k nasledujúcej téme, pozrime sa na spoločenský kapitál v číslach. Mnoho výskumov sa pokúsilo vytvoriť indikátory vhodné na meranie tohto kapitálu, ale jednotným záverom je, že jediným indikátorom sa jeho kvalita merať nedá. Neuvediem tu rôzne indikátory, radšej tie štatistické údaje, ktorými sa dá kvalita sociálneho kapitálu istého regiónu priblížiť, charakterizovať.

Ak sledujeme sociálny kapitál na úrovni jednotlivcov, zbadáme silné individualizačné procesy. Táto tendencia sociálny kapitál oslabuje. Priblížiť sa dajú aj takými dátami, ako počet televízorov pripadajúci na 100 domácností. V EÚ je tento údaj okolo 85-87, v Maďarskej republike 115 (už v roku 2001). Vysoká hodnota znamená, že už ani také pasívne činnosti ako sledovanie televízie, nerobí rodina vždy spolu. Silnú individualizáciu ukazuje aj pomer tých, ktorí podľa vlastného tvrdenia nemajú ani jedného priateľa. Kým v Maďarsku bol v roku 1993 tento pomer u mužov 14 a u žien 25%, na rok 2001 dosiahol výšku 34% u mužov a 43% v prípade žien.

Záujem o politiku je veľmi rozšírenou charakteristikou používanou na popis sociálneho kapitálu. Najmenší záujem o politiku prejavujú obyvatelia Španielska, Grécka, Portugalska a Talianska (všade je nad 30% pomer tých, ktorých politika nezaujíma), v poradí nasledujú postsocialistické krajiny. Najviac sa o politiku zaujímajú Nemci, Rakúšania, Dáni, Švédi a Holanďania.

Kvalitu sociálneho kapitálu do istej miery značí aj miera kriminality. Maďarsko vykazuje z nových členských krajín EÚ druhý najvyšší údaj za Maltou, a to 4100 trestných činov na 100 tisíc obyvateľov (na Slovensku menej ako polovica, 1500, údaje z roku 2004).

V schéme od Boschmu nachádzame osobitne vyzdvihnutý pojem dôvery, preto sa nižšie venujeme i tejto problematike.

Dôvera

Nestretneme sa s literatúrou zaoberajúcou sa podnikovými sieťami, ktorá by aspoň nespomenula dôveru. Na vzťah sociálneho kapitálu a dôvery je viacero názorov, je, podľa ktorého je dôvera hlavným elementom, súčasťou sociálneho kapitálu, podľa iných je dôvera výsledkom kvalitného sociálneho kapitálu, ale existujú názory aj na opačné poradie. Pre účely tejto práce nám postačuje tvrdenie, podľa ktorého je dôvera základom a súčasne i produktom sociálneho kapitálu(*Sik [2005]*).

Podľa Mayerovej definície dôvera znamená „ochotu jednej strany byť zraniteľným“. Levin a Cross skúmajú dôveryhodnosť, tú vlastnosť jednej strany, ktorá robí druhú stranu ochotnou byť zraniteľnou (*Levin, Cross [2004]*).

Podľa Boschmu je dôvera ten mechanizmus, ktorý pomáha ošetriť tie zlyhania trhu ktoré sú dôsledkom neistoty(*Boschma [2005]*).

Merať dôveru je obtiažne, závisí od toho, ako dôveru chápeme. Mnohokrát sa stretneme v literatúre so „zovšeobecnenou dôverou“ (generalized trust). V tejto kategórii Maďarsko nestojí na čele, podľa 78% ľudí „človek nikdy nemôže byť dosť opatrný“ a len podľa zostávajúcich 22% sa „dá väčšine ľudí veriť“. V škandinávskych krajinách je pomer týchto nedôverujúcich len 40%, krajiny strednej Európy sa podobajú maďarským výsledkom (Tóth 2005). Pre efektívne fungovanie spoločnosti je dôležitou podmienkou, aby ľudia dôverovali v inštitúciách. Demokratickým inštitúciám krajiny najviac veria Dáni, Švédi, Fíni, najmenej Poliaci, obyvatelia ČR a Slovinska. Všade platí, že najmenej občania dôverujú politikom, okrem Maďarska najviac veria polícii.

V ekonomických činnostiach sa dá dôvera merať alebo priblížiť rôznymi spôsobmi. Príkladom môže byť miera, na koľko vyžaduje dodávateľ platbu dopredu. V Maďarsku (a podobne aj v Českej republike a Poľsku) je tento pomer 10%, kým v Rusku, Bielorusku a na Ukrajine sa pohybuje okolo 40%(*Kornai [2004]*). Autor poznamená, že nesmieme vynechať z analýzy cestu, ktorou sa jednotlivé krajiny dostali na dnešný stupeň rozvoja. Podľa neho sú slabé sociálne siete a dôvera pozostatkom minulého režimu(*Kornai [2004]*).

Miera dôvery ovplyvňuje silu väzieb v sociálnych a podnikových sieťach a frekvenciu výmeny informácií a znalostí. Pre klastre sú charakteristické vysoká miera dôvery a v dôsledku reciprocitu aj častá výmena informácií a podelenie sa o znalosti, preto sa nevyhne ani krátkej charakteristike výmeny znalostí.

Transfer vedomostí v sieťach

Podľa viacerých autorov sa dajú v dnešnej dobe vedomosti považovať za štvrtý výrobný faktor. Nie je to nový koncept, vedomosti skúmajú filozofi už stáletia, v ekonomických teóriách však pri troch základných výrobných faktoroch nedostala pozornosť štvrtému. Ako

nedostatok troch faktorov rastie, nepostačujú na zabezpečenie kompetitívnych výhod, vedomostiam sa pripisuje stále väčšia dôležitosť(Yoong, Molina[2003]).

Znalosti môžeme deliť na kodifikovateľné a tacitné, nekodifikovateľné(Nonaka, Polányi alapján Levin [2004]). Tacitné znalosti sú veľmi prospešné pre podnik, ale ich popis a transfer je obtiažny, nešíri sa zďaleka tak rýchlo ako kodifikovateľné.

Yoong a Molina podľa Leeho uvádzajú, že podelenie sa o vedomosti je neprirodzený akt podniku, a preto si vyžaduje určité vyrovnanie. Pri rozhodovaní, či sa o určité vedomosti podeliť, podnik zhodnotí náklady a prínosy spojené s týmto aktom(Yoong, Molina[2003]).

Podelenie sa o vedomosti je úzko spojené mierou dôvery medzi účastníkmi procesu. Takto môžeme rozlíšiť dva extrémne prípady. Ak miera dôvery je nízka, podelenie sa o vedomosti môže fungovať najviac na trhovej báze – vedomosti sa kupujú. Podľa teórie je pre klastre charakteristické pravý opak: vysoká miera dôvery a vzájomná netrhová výmena vedomostí.

Zaujímavé je, ako ovplyvňuje sila väzieb v sieti tento proces. Levin a Cross uvádzajú Granovetterove rozdelenie väzieb podľa blízkosti a frekvencie interakcií na silné a slabé. Zaujímavosťou výskumu Levina a Crossa je, že podľa jeho výsledkov sa vedomosti považované za užitočné šíria skôr cez slabé väzby. Aktéri spojené silnými väzbami preto neprinášajú toľko nových vedomostí (kde teraz nezáleží na množstve ale skor na pomere redundantných informácií), lebo sú blízko a využívajú podobné alebo aj totálne informačné zdroje (Levin,Cross [2004]). Ako sa toto tvrdenie dá zľadiť s teóriou klastrov, ktorá práve zdôrazňuje silné lokálne väzby?

V klastri sú silné väzby, podniky môžu však byť spojené s okolím (aktérmi alebo komplexnými sieťami) slabšími väzbami, cez ktoré sa do klastra dostanú nové informácie. Vo vnútri klastra sa tieto potom šíria rýchlo.

Konklúzie

Regionálny rozvoj založený na klastroch je taká stratégia, ktorej cieľom je zosieťovanie podnikov určitého regiónu. Cieľom ja zvýšiť konkurencieschopnosť podnikov v regióne ako aj regiónu v celku. Je možné klastre aj naplánovať a pokúsiť sa vytvoriť, nie je však garantovaná úspešnosť v každom regióne.

Klastre disponujú oproti ostatným sieťam výhodami plynúcimi z geografickej blízkosti, ktorej výsledkami sú podnikové siete budované na sociálnych sieťach, face-to-face kontakty, vysoká miera dôvery a podelenie sa o vedomosti. Klastre sú tiež kombináciou silných a slabých väzieb, čo je výhodné v procese výmeny informácií a vedomostí.

Podmienkou dosiahnutia takého stavu je, aby región už pred plánovaním disponoval sociálnym kapitálom vysokej kvality, vysokou mierou dôvery, aby sa siete mohli vôbec vytvoriť a boli udržateľné a po čase samogenerujúce. Ak takéto podmienky nie sú dané, môže sa rozvojový orgán pokúsiť stratégiami rozvoja dôvery a aktivizáciou sociálnych kontaktov a sietí, bez týchto je však úspešnosť stratégie málo pravdepodobná.

Nemôžeme povedať, že klastre sa nedajú vytvoriť v z týchto hľadísk slabších regiónch, podľa logiky tejto práce však prichádzame k záveru, že na území s týmito opísanými danosťami je úspešnosť stratégie vysoko pravdepodobnejšia.

Literatura

- BOSCHMA, R.A. (2005): [Social capital and regional development: an empirical analysis of the Third Italy](#), in Boschma, R.A., Kloosterman, R. (eds.), *Learning from clusters. A critical assessment*, Dordrecht, Springer Verlag, forthcoming march 2005.
- CALLOIS, J.M., ANGEON, V. (2004), [On the role of social capital on local economic development. An econometric investigation on rural employment areas in France](#), Paper presented at the [Agricultural Economic Society Conference 2004](#).
- CSATH, M. (2002): Erős társadalmi tőke, sikeres nemzet, *Valóság*, Vol. 45., No.5.
- DEÁK, Sz. (2002): A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés, In: *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2002, JATEPress, Szeged, 102-121. o.
- KLEIN, S.-RIEMER, K.- GOGOLIN, M. (2002): Introduction to Organizational Networks: Emergence, Motives, Classification and Types, Teaching Note – Universität Munster, 2002.
- KLEIN, S.-POULYMENAKOU, A.-RIEMER, K.-PAPAKIRIAKOPOULOS, D.-GOGOLIN, M.- NIKAS, A. (2000): IOIS and interfirm networks – interdependencies and managerial challenges, Domino Research Paper, 2000.
- KORNAI, J. (2004): Tisztesség és bizalom, *Rubicon* 2004. 5-6.szám, Budapest
- LEVIN, Z.D. – CROSS, R. (2004): The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer, *Management Science*, Vol. 50, No. 11, November 2004, pp. 1477–1490.
- SIK, E. (2005): A társadalmi tőke és a bizalom, In: Tóth István György et al *Kockázat, bizalom és részvétel a magyar gazdaságban és Társadalomban*, Készítette a TÁRKI Alapítvány a CIB Bank számára, 2005. április, Budapest
- TÓTH, I.GY. (2005): Bizalomszint, kötelezettségi hálók és társadalmi tőke: előtanulmány, In: Tóth István György et al *Kockázat, bizalom és részvétel a magyar gazdaságban és Társadalomban*, Készítette a TÁRKI Alapítvány a CIB Bank számára, 2005. április, Budapest
- YOONG, P.-MOLINA, M. (2003): Knowledge Sharing and Business Clusters, *Paper presented at the 7th Pacific Asia Conference on Information Systems, 10-13 July 2003, Adelaide, South Australia*,
- KSH (2004): Társadalmi Szemle 2003, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest

Adresa autora:

Ing. Bálint Esse, Katedra Agrárnej ekonómie a rozvoja vidieka, Univerzita Corvinus v Budapešti, 1093 Budapest, Fővám tér 8., 230. sz., balint.esse@uni-corvinus.hu