

A versenyképesség-mérés változásai és új irányai



Szerkesztette:
CSATH MAGDOLNA

Dialog Campus

A VERSENYKÉPESSÉG-MÉRÉS
VÁLTOZÁSAI ÉS ÚJ IRÁNYAI

Vákát oldal

A VERSENYKÉPESSÉG-MÉRÉS VÁLTOZÁSAI ÉS ÚJ IRÁNYAI

Szerkesztő:
Csath Magdolna

DIALÓG CAMPUS KIADÓ ❖ BUDAPEST, 2019

A mű a KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001 azonosító számú,
„A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés” elnevezésű
kiemelt projekt keretében jelenik meg.

Szerzők:

Prof. Dr. Csath Magdolna

Dr. Taksás Balázs

Nagy Balázs

Dr. Vinogradov Szergej

Pálfi Nóra

Fási Csaba

© Dialóg Campus Kiadó, 2019

© A szerkesztő, 2019

© A szerzők, 2019

A mű szerzői jogilag védett. Minden jog, így különösen a sokszorosítás, terjesztés és fordítás joga fenntartva. A mű a kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül részeiben sem reprodukálható, elektronikus rendszerek felhasználásával nem dolgozható fel, azokban nem tárolható, azokkal nem sokszorosítható és nem terjeszthető.

Tartalom

Előszó	9
1. A versenyképesség puha tényezői – elméleti megalapozás (<i>Csath Magdolna</i>)	13
Bevezetés	13
1.1. A Világgazdasági Fórum (WEF) és az IMD (Vezetésfejlesztési Intézet) versenyképességi tanulmánya	20
1.2. Versenyképesség, exportképesség, értékláncok	27
1.3. Regionális versenyképesség és területi tőke	30
1.4. A versenyképesség puha tényezői	35
Összefoglaló gondolatok	46
Felhasznált irodalom	48
2. A fejlődés és a versenyképesség mérésének evolúciója – Avagy hogyan jutottunk el az egy főre jutó GDP-től a zöld versenyképességig (<i>Taksás Balázs</i>)	51
Bevezetés	51
2.1. A tartalmi elemek bővülése	52
2.2. A versenyképesség mérésének kibővülése	66
2.3. Zöld versenyképesség	71
Összefoglaló gondolatok	79
Felhasznált irodalom	80
3. A versenyképesség és a társadalmi haladás Magyarországon néhány kiemelt nemzetközi kutatás alapján (<i>Nagy Balázs</i>)	85
Bevezetés	85
3.1. Az IMD versenyképességi évkönyve	86
3.2. A Világgazdasági Fórum versenyképességi jelentése	89

3.3. A Világ gazdasági Fórum Európa 2020 versenyképességi jelentése	94
3.4. A Világbank üzleti környezettel kapcsolatos jelentése	96
3.5. Az Jó Állam Jelentés versenyképességi mutatói	98
3.6. Az IMD digitális versenyképességi jelentése	100
3.7. Az IMD Tehetség Jelentése	102
3.8. A SolAbility fenntartható versenyképességi jelentése	103
3.9. Az ENSZ Emberi Fejlettség Jelentése	105
3.10. A Társadalmi Haladás Index	108
3.11. A regionális Társadalmi Haladás és Versenyképességi Index	112
3.12. A Boldogság Jelentés	114
Összefoglaló gondolatok	116
Felhasznált irodalom	118
4. A versenyképesség puha tényezői számbavételének módszertani kérdései (<i>Vinogradov Szergej</i>)	121
4.1. A kompozit mutatók összeállításának általános problémái	121
4.2. A kérdőíves felmérésekből származó puha adatok általánosíthatóságával kapcsolatos problémák	123
4.3. Az indikátorok normalizálásával kapcsolatos módszertani kérdések	126
4.4. Az indikátorok súlyozásának módszertani kérdései	129
Összefoglaló gondolatok	135
Felhasznált irodalom	135
5. A kulturális és a társadalmi tőke mint versenyképességi tényező a szakirodalom tükrében (<i>Pálfi Nóra</i>)	137
Bevezetés	137
5.1. A kulturális alapellátás és tudáskörnyezetének vizsgálata Magyarországon	138
5.2. A kultúra mint versenyelőny (Landry–Wood 2002)	146

5.3. Történeti-kulturális és társadalmi tényezők szerepe a vállalkozói potenciál területi különbségeinek alakulásában Magyarországon (Kopasz 2005)	151
5.4. A társadalmi tőke fejlődése a magyar–román határ menti övezetben (Csetnek 2013)	158
Összefoglaló gondolatok	162
Felhasznált irodalom	164
6. A versenyképesség és az Európai Unió (<i>Fási Csaba</i>)	165
Bevezetés	165
6.1. Az Európai Unió hatása a versenyképességre	165
6.2. A kohéziós politika és a költségvetés	166
6.3. A versenyképesség megjelenése az EU gondolkodásában – az Egységes Európai Okmánytól a Lisszaboni Stratégiáig	168
6.4. Lisszaboni Stratégia	174
6.5. Az uniós források hazai hasznosulása	174
6.6. A 2014–2020-as időszak európai uniós költségvetése	179
6.7. Európa 2020: az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája	180
Összefoglalás	186
Felhasznált irodalom	187
Felhasznált internetes források	188

Vákát oldal

Előszó

A versenyképesség ismerősen hangzó, de szakmailag nehezen értelmezhető fogalom. Nemcsak tartalma és a mérésére használt módszertan vitatható, hanem az is, hogy nemzeti szinten milyenfajta versenyképesség elérése lehet társadalmi értelemben is indokolt célkitűzés.

A könyv szerzői kritikai elemzés alá vonják magát a témakört, annak minden országra egységes módszertannal való mérhetőségét, keresik a versenyképesség kevésbé ismert és kutatott, úgynevezett puha tényezőinek szerepét a versenyképesség meghatározásában és a javítás módszereinek kialakításában.

A könyv hat fejezetet tartalmaz, amelyek egymásra épülve mutatják be a versenyképesség változó értelmezését, tartalmi problémáit és legújabb eredményeit, továbbá a szerzők által javasolt új szemléletet. Az 1. fejezet a vizsgált téma elméleti megalapozását adja, részletezve a versenyképesség különböző szintjeit és eltérő felfogásait. Érvel amellett, hogy a számokon alapuló kemény mutatókkal nem lehet jól jellemezni a versenyképesség valós szintjét. Ezért – elsősorban a társadalmi hatások indokolt hangsúlyozása miatt – úgynevezett puha, nehezebben mérhető tényezőket is elemezni kell. Ez a fejezet összefoglalja továbbá az eddigi kutatásokban is hangsúlyozott jellemzőket, és rámutat azokra, amelyek bár növekvő fontosságúak, eddig mégsem kaptak megfelelő figyelmet. A fejezet rávilágít arra is, hogy a nemzetközi elemzésekből kimaradt tényezők, mint például a globális értékláncok, eltérően befolyásolhatják az egyes országok versenyképességét annak függvényében, hogy azoknak mely szakaszai vannak jelen az adott országban. Foglalkozik a fejezet a regionális versenyképesség és a nemzeti szintű versenyképesség kapcsolatával és ennek kapcsán a társadalmi tőke mint regionális versenyképességi tényező fontosságával is. Végül a versenyképesség puha tényezői közül bemutatja a nemzeti kultúrát és a társadalmi tőkét mint a versenyképességet hosszabb távon is meghatározó nemzeti jellemzőket.

A 2. fejezet a versenyképesség fogalmának bővülését rajzolja fel a tipikus gazdasági megközelítéstől az egyre átfogóbb mérési módszereken át eljutva korunk különösen fontos témájáig, az úgynevezett zöld versenyképességig. A társadalmi mutatók megjelenésével kapcsolatban rámutat arra, hogy ezek

értékének alakulása visszahat a gazdasági mutatókra is. A fejezet ennek kapcsán bizonyítja, hogy éppen ezért a gazdasági növekedés mérése önmagában nem elegendő jellemzője a versenyképesség alakulásának. Ezért a növekedés mellett a társadalmi fejlődés elemzésére is szükség van.

E fejezet a társadalmi mutatókon túl arra is felhívja a figyelmet, hogy újabb elemként a fenntarthatósági szempontot is be kell vonni a versenyképességi vizsgálatokba, hiszen a gazdasági növekedés a környezetből von ki erőforrásokat, és a környezetbe bocsát ki káros hatásokat, amelyekkel azonban a gazdasági elemzések nem számolnak, viszont a versenyképesség társadalmi jellemzőire, mint például az életminőségre nyilvánvalóan jelentős hatással vannak. A fejezet ezért érvel amellett, hogy a gazdasági eredményeket csak tágabb rendszerekkel, vagyis a társadalmi és környezeti fenntarthatósággal együtt szabad értelmezni.

A 3. fejezet Magyarország versenyképességi pozícióját és annak időbeli alakulását mutatja be a legelfogadottabb nemzetközi kutatások tükrében. Kitér a korunkban növekvő fontosságú digitális versenyképesség és a tudásalapú versenyzés szempontjából különösen jelentős tehetség pozícióértékeire a V4-országokban, bizonyítva, hogy az ezeken a területeken érzékelhető teljesítményromlásunk jövőbeli versenyképességünk javítási lehetőségeit korlátozhatja. A fejezet kitér további, elsősorban társadalmi jellemzőkre összpontosító versenyképességi vizsgálatokra is, például az ENSZ Emberi Fejlettség Jelentésére, a Társadalmi Haladás Indexére és a Boldogság Jelentésre, kapcsolódva ezzel a 2. fejezet azon érveléséhez, amely szerint társadalmi haladás nélkül sem a versenyképesség javítása nem képzelhető el, sem a gazdasági eredmények fenntarthatósága nem biztosítható.

A 4. fejezet a legismertebb versenyképességi kutatásokban alkalmazott módszertanokat veszi górcső alá, bemutatva azok erős és gyenge pontjait. Részletezi a kérdőíves felmérésekből levont következtetések bizonytalan elemeit, valamint bizonyítja, hogy esetenként – például a WEF-vizsgálatoknál – a használt módszertan olyan torzításokat vihet bele a létrejövő rangsorokba, amelyek miatt a nemzeti versenyképesség hosszabb távú javításáért tett helyi kezdeményezések egy adott évben versenyképesség-rontó tényezőként jelenhetnek meg. Figyelemre érdemesek azok a vizsgálatok is, amelyek az indikátorok normalizálása kapcsán fel lépő problémákra mutatnak rá, valamint a súlyozások lehetséges torzító hatásaira hívják fel a figyelmet.

Az 5. fejezet, visszautalva az 1. fejezetben részletezett társadalmi tőkére mint a versenyképesség puha tényezőjére, tovább vizsgálja a társadalmi tőke

szerepét a versenyképesség alakulásában. Bemutat több, a társadalmi tőkét és annak szerteágazó kapcsolatrendszerét boncolgató tanulmányt, amelyek mind arra utalnak, hogy a társadalmi tőke, valamint a kulturális jellemzők versenyelőnyök és versenyhátrányok is lehetnek.

Végül az utolsó, 6. fejezet európai perspektívába helyezi a versenyképesség-kutatásokat, megvizsgálva azt, hogy hogyan tükröződik a versenyképesség fontossága az egyes EU-s stratégiai dokumentumokban.

A fejezet megkülönböztetett figyelmet szentel a versenyképesség puha tényezői megjelenésének a kohéziós politikákban és a különböző keretprogramokban, de vizsgálja azt is, hogy mennyire hangsúlyosak a versenyképesség növelésére szánt források a költségvetésekben. Végül részletezi az Európa 2020 stratégiát, kiemelve a fenntartható, intelligens, vagyis tudás- és innovációalapú fejlődés mint versenyképességi cél kiemelt szerepét, és ezekhez kapcsolódva az „innovatív unió” kezdeményezést.

A könyv, mint látható, nagyon sok irányból, sok szempont figyelembevételével közelíti meg a versenyképesség mai napig kevésbé tisztázott fogalomkörét éppen azzal a céllal, hogy egyrészt a tisztázáshoz hozzájáruljon, másrészt felhívja a figyelmet arra, hogy a nemzetközi versenyképességi rangsorokból és összehasonlításokból azok tartalmi és módszertani problémái miatt nem szabad messzemenő következtetéseket levonni. Sokkal fontosabb az, hogy az ilyen elemzések esetén a kutatók vegyék figyelembe a sajátos helyi problémákat és lehetőségeket, közöttük az úgynevezett puha tényezőket is, és ezekre is támaszkodva fogalmazzanak meg javaslatokat a versenyképesség leghatásosabb és leghatékonyabb helyi javítása érdekében.

A szerkesztő

Vákát oldal

1. A versenyképesség puha tényezői – elméleti megalapozás

Csath Magdolna

Bevezetés

A versenyképesség korunk divatos, gyakran használt fogalma. Viszont ha megkérdezzük, ki mit ért rajta, nagyon eltérő magyarázatokat kapunk. Ez nem véletlen, mivel a versenyképességnek a szakmai körökben sincs egybehangzóan elfogadott definíciója. Jellemzően a különböző szakterületek képviselői saját szakmai háttérükkel összefüggésben magyarázzák. Az értelmezéshez a különböző versenyképességelemző intézmények gyakorlata sem visz közelebb, mivel eltérő mutatószámok és véleményfelmérő kérdőívek segítségével állítják össze a nemzetek versenyképességi listáit.

A versenyképesség máig legáltalánosabb leírása az OECD-től (1992) származik. Eszerint a versenyképesség egy nemzet esetében azt méri, hogy szabad kereskedelem és tisztességes verseny mellett milyen mértékben képes a világpiacon keresett termékeket és szolgáltatásokat úgy előállítani, hogy közben a lakosság életszínvonalát és életminőségét is folyamatosan javítani tudja.

Ennél általánosabban fogalmaz Lengyel (2012), aki szerint a versenyképesség gyűjtőfogalom, amely a versengésre való hajlamot, készséget fejezi ki, a versenyben való pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amelyet elsősorban a valamilyen módon mért sikeresség és az arra való képesség mutat. A versenyképesség egyaránt jelzi a tartós gazdasági növekedésre, valamint a fenntartható fejlődésre való képességet is, ezen széles elméleti háttér miatt a versenyképesség fogalmára, értelmezésére igen sokféle fel fogás alakult ki.

Vannak, akik a nemzeti versenyképesség esetében – az OECD-definícióhoz hasonlóan – a piaci sikerek és a lakosság jóllétének fontosságát egyszerre hangsúlyozzák. Például Garelli (2002), az IMD World

Competitiveness Project (Világ Versenyképessége Kutatás) korábbi igazgatója szerint azért van szükség arra, hogy a nemzetek versenyezzenek, mert így tudják növelni a lakosság életszínvonalát. Ezután utal arra is, hogy éppen ezért a bruttó hazai termék, a GDP mutató nem mérheti jól a versenyképességet, hiszen nem tudja mérni a környezeti fenntarthatóságot, az emberek személyes biztonságérzetét, képzettségi szintjét, vagy – ahogy Garelli fogalmaz – az életszínvonal „puha jellemzőit”.

Ehhez kapcsolódva rámutat arra is, hogy a versenyképesség, ha csupán gazdasági mutatók jelzik, nem is biztosíthatja az életszínvonal javulását. Éppen ezért a valódi versenyképesség egyensúlyt kell hogy teremtsen a gazdasági eredmények és a nemzet társadalmi eredményei között. Ehhez pedig figyelemmel kell lenni a történelmi-kulturális jellemzőkre, a hagyományokra és az értékrendre is. Erre a kérdésre egy későbbi írásban is visszatér. Szerinte tehát a nemzetek nemcsak termékekkel és szolgáltatásokkal, hanem oktatási rendszerükkel és értékrendjükkel is versenyeznek. (GARELLI 2006)

Baily és társai (2013) viszont a versenyképesség legfontosabb forrásának az innovációt tekintik. Bevezetik az *innovációs tőke* fogalmát, amelyet három tényezőből, a fizikai, a tudás- és a humán tőkéből építenek fel.

Fizikai tőkén az infokommunikációs eszközökbe történt beruházásokat értik. A tudástőke tartalmazza a kutatás-fejlesztési ráfordításokat, beleértve az egyetemeken végzett kutatásokat is. Cégek esetében ebbe a kategóriába sorolhatók a márkanevekkel és a szabadalmakkal kapcsolatos ráfordítások. A humán tőke pedig az egyéni és szervezeti tudásba és képességekbe történt beruházásokat, a természettudományos képzésre, a felnőttképzésre szánt összegeket méri. Erre a gondolatsorra rímel Garelli (2002) azon véleménye, hogy az állam maga is jelentős hatást gyakorol a versenyképességre azzal, hogy mit tesz az oktatás és a tudomány területén. Ez teszi ugyanis lehetővé azt, hogy a nemzetek nemcsak termékekkel és szolgáltatásokkal, hanem tehetséggel, képességekkel is versenyezhesenek. Így fogalmaz: egy nemzet azon képessége, hogy kiváló oktatási rendszert tudjon létrehozni, és hogy a képzésen keresztül javítsa a munkaerő tudásszintjét, alapvető versenyképességi tényező.

A kutatók ennek alapján vizsgálták 16 ország esetében a GDP arányában a tudástőkébe fektetett összegek és a termelékenység összefüggését. Azt találták, hogy azokban az országokban a legnagyobb a termelékenység növekedése, ahol a legtöbbet fordítják a tudástőke erősítésére. Ez a gondolatmenet hasonlít ahhoz, ahogyan az IMD (2005) tanulmánya fogalmaz.

Eszerint a versenyképesség azt mutatja meg, hogy a nemzetek és a vállalatok milyen hatékonyan képesek hasznosítani képességeik összességét a nemzeti prosperitás, illetve a profittermelés érdekében.

Chartrand (2006) viszont azt a kérdést veti fel, hogy versenyképességről vagy inkább „fitness”-ről kellene beszélnünk egy nemzetállam esetében. A versenyképességről a verseny, a győzelem és vereség jut eszünkbe. Viszont a „fitness” a megmaradást, a reprodukciós képességet érzékelteti. A verseny kapcsán az agresszivitásra, a „fittség” esetében pedig a fejlődésre, az együttműködésre gondolhatunk.

A „fitness” ebben az összefüggésben azt fejezi ki, hogy egy nemzet – különböző képességei összességének köszönhetően – képes olyan harmóniát kialakítani a környezetével, amelyben kiegyensúlyozottan fejlődhet. Viszont abból a gondolatból, hogy a versenyképesség a nemzet képességeinek hatékony és fenntartható hasznosításától is függ, további következtetések is levonhatók. Ehhez először azt kell tisztázni, hogy mit értünk képességeken. A képességek egyrészt lehetnek:

- fizikai,
- pénzügyi,
- emberi,
- szervezeti, szervezési, vezetési és
- értékrendbeli képességek.

Másrészt lehetnek:

- megfogható és
- nem megfogható (intangible) képességek.

A fizikai képességek – a fizikai tőke – jelenti a rendelkezésre álló természeti erőforrásokat, a tágabb értelemben vett infrastruktúrát, beleértve az iskolákat, kórházakat, sport- és kulturális létesítményeket.

A pénzügyi képességek – a pénzügyi tőke – tágabb értelemben magában foglalja a nemzet pénzügyi tartalékait, de méri a hitelei nagyságát, vagyis az eladósodottságát is.

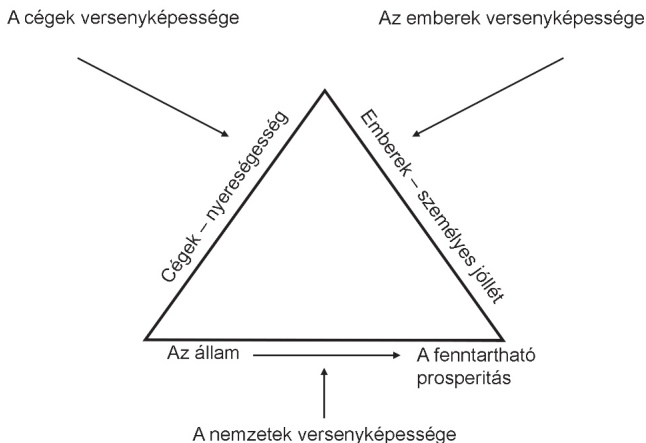
Az emberi képességek fogalma talán a legtágabb fogalom. Beleértendő a lakosság száma, egészségi állapota, tudásszintje, pszichológiai állapota. Éppen ezért a szokásos humán tőke helyett megfelelőbb a *humán vagyon* megnevezés használata. A szervezeti, szervezési és vezetési képességek

a leginkább elhanyagolt, legkevésbé mért és legnehezebben mérhető versenyképességi tényezők. Jelentik egyrészt az állami apparátus intézményrendszerét és annak működési hatékonyságát, másrészt a szervezetségi és vezetési színvonalat a gazdaság valamennyi szintjén. Miközben ezek a képességek nehezen mérhetők, aközben jelentős hatást gyakorolnak a termelékenység színvonalára. Mérésük ezért feltétlenül indokolt.

Végül az értékrendbeli képességek közé sorolhatjuk a kulturális jellemzőket, a társadalmi tőke állapotát, a munkához való hozzáállás jellemzőit, a motiváltság és elkötelezettség szintjét a munkahelyeken, a nemzet kreativitási szintjét, a vállalkozásokkal szembeni érzéseit. Másrésztől a megfogható képességek mindazok, amelyek számszerűen leírhatók. A nem megfoghatók pedig azok, amelyeket nehéz számszerűen leírni, mérni. Ezek közé tartoznak általában a szervezeti, szervezési és vezetési, valamint az értékrendbeli képességek. A mérés nehézsége természetesen nem jelenti azt, hogy ezek vizsgálatáról le kellene mondanunk. Már csak azért sem, mert gyakran a nehezen számszerűsíthető tényezők sokkal nagyobb és nehezebben változtatható hatással vannak a versenyképességre, mint a megfoghatók. Más vélemények szerint a nemzeti versenyképességet abból a szempontból is megközelíthetjük, hogy hogyan működnek az állam különböző intézményei egyenként, illetve mennyire működnek egymással összhangban. Hiszen minden nemzet intézményekből tevődik össze, amelyek lehetnek például gazdasági, politikai, kulturális, társadalmi és katonai intézmények. Ezek működési hatékonysága pedig nyilvánvalóan hatással van a nemzet versenyképességére.

További vélemények szerint viszont csak a vállalatok versenyeznek, a nemzetek nem. A meghatározásokból nyilvánvaló, hogy bonyolult rendszerről van szó, vagyis a versenyképességet egyszerre nemzeti, vállalati és egyéni szinten is lehet értelmezni. Ezek a szintek pedig egymásra is hatással vannak. Nemzeti szinten a versenyképességre leginkább a gazdaságpolitika és annak az üzleti környezetet befolyásoló szerepe van hatással. A vállalati versenyképesség elsősorban attól függ, hogy milyen minőségű, tudástartalmú és árú termékeket és szolgáltatásokat képesek a cégek előállítani. Ezt pedig befolyásolják a beruházásaik és az innovativitásuk. De jelentős hatással van a vállalati versenyképességre az állam által teremtett üzleti környezet is. A cégek versenyképessége a teremtett munkahelyek minőségén, a fizetett béreken és adókon keresztül hat a nemzeti szintű versenyképességre azzal, hogy forrást teremt az állami és egyéni beruházásokhoz. Az egyéni szintű versenyképességet elsősorban az egyének

tudásszintjével, valamint egészségi állapotával mérhetjük, amely fontos feltétele a vállalatok versenyképességének is, javításában pedig jelentős szerepet játszanak az állami humán beruházások. A három szint egymásra hatását Garelli (2006) is részletesen vizsgálta. Szerinte ezek a szintek az 1.1. ábrán látható összefüggésben vannak egymással.



1.1. ábra

Versenyképesség és prosperitás

Forrás: GARELLI (2006) alapján saját szerkesztés

A bemutatott összefüggésrendszert azzal indokolta, hogy egy nemzet prosperitása, sikeressége három erő együttes hatásának függvénye. Ezek a következők:

- a nemzetek – amelyek a fenntartható prosperitásra törekednek – versenyképessége,
- a cégek – amelyek a nyereségességet tartják szem előtt – versenyképessége,
- az emberek – akik személyes jólétüket tartják szem előtt – versenyképessége.

A gondolatmenet logikusnak tűnik, azonban mégis vitatható. Egyrészt azért, mert a három említett erő egymás ellen is hathat. Másrészt azért, mert nem világosak az ok-okozati összefüggések. Például a cégek profitmaximalizálása

együtt jár általában a költségek minimalizálására való törekvéssel, ami a bérköltségek minimalizálását is magában foglalja. Viszont az alacsony bérek rontják az emberek jóllétérzését, sőt versenyképességüket is csökkenthetik, mivel az alacsony bérek mellett nem jut elég forrásuk tudásuk bővítésére és egészségük megőrzésére.

A cégek nyereségességét javítja az alacsony nyereségadó is. Viszont a költségvetésbe befolyó csökkent mértékű adóbevétel ronthatja a nemzeti prosperitást azzal, hogy nem teremt elegendő forrást például a korszerű egészségügyre vagy a kultúrára. Arra sem érzékeny ez a modell, hogy az értékláncok elterjedtsége miatt a cégek által a különböző országokban megtermelt profit nem biztos, hogy az adott országban járul hozzá a nemzeti prosperitás növeléséhez. A tőke szabad áramlása ugyanis lehetővé teszi, hogy a profitot a cégek stratégiájukkal összhangban bárhol felhasználhassák beruházásra, kutatás-fejlesztésre vagy osztalékfizetésre. Az időhorizont fontosságának érzékeltetése pedig teljesen kimaradt a modelltől. Pedig a mai gazdasági eredmények nem a ma, hanem a holnap versenyképességének forrásai. Végül említsük meg, hogy a nemzeti szintű versenyképességet az országon belüli területi egységek, lokalitások versenyképessége is befolyásolja. Az ezek közötti eltéréseket pedig összemoshatják a nemzeti szintű mutatók. Ezért feltétlenül foglalkozni kell a regionális versenyképesség kérdésével is. Erre az 1.4. pontban térünk vissza.

Foglaljuk össze, milyen fontos versenyképességi tényezőket említenek az idézett kutatások!

1.1. táblázat

Versenyképességet befolyásoló tényezők az egyes kutatásokban

Könnyen számszerűsíthető, megfogható tényezők (mennyiségi tényezők)	Részben számszerűsíthető, átfogó tényezők	Nem vagy nehezen számszerűsíthető, nem megfogható tényezők (minőségi tényezők)
<ul style="list-style-type: none"> • tartós gazdasági növekedés, GDP 	<ul style="list-style-type: none"> • fenntartható fejlődés, harmónia a környezettel 	<ul style="list-style-type: none"> • versenyzésre való hajlam
<ul style="list-style-type: none"> • piaci siker 	<ul style="list-style-type: none"> • a lakosság jólléte 	<ul style="list-style-type: none"> • biztonságérzet
<ul style="list-style-type: none"> • életszínvonal 	<ul style="list-style-type: none"> • innováció, innovativitás, 	<ul style="list-style-type: none"> • történelmi-kulturális jellemzők, hagyományok
<ul style="list-style-type: none"> • képzettségi szint 	<ul style="list-style-type: none"> • humán tőke, humán vagyon 	<ul style="list-style-type: none"> • értékrend

Könnyen számszerűsíthető, megfogható tényezők (mennyiségi tényezők)	Részben számszerűsíthető, átfogó tényezők	Nem vagy nehezen számszerűsíthető, nem megfogható tényezők (minőségi tényezők)
<ul style="list-style-type: none"> • oktatási rendszer • fizikai tőke: természeti erőforrások • infrastruktúra 	<ul style="list-style-type: none"> • a nemzet és a cégek képességeinek hatékony hasznosítása 	<ul style="list-style-type: none"> • tehetség, képességek
<ul style="list-style-type: none"> • kutatás-fejlesztési ráfordítások, egyetemi kutatások 	<ul style="list-style-type: none"> • nemzeti fitness: megmaradási és reprodukációs képesség 	<ul style="list-style-type: none"> • a társadalom pszichológiai állapota
<ul style="list-style-type: none"> • márkanevek 		<ul style="list-style-type: none"> • a kreativitás szintje
<ul style="list-style-type: none"> • szabadalmak 	<ul style="list-style-type: none"> • társadalmi tőke 	<ul style="list-style-type: none"> • szervezeti, szervezési, vezetési képességek
<ul style="list-style-type: none"> • pénzügyi tőke 	<ul style="list-style-type: none"> • az intézményrendszer működési hatékonysága 	<ul style="list-style-type: none"> • kulturális jellemzők
<ul style="list-style-type: none"> • cégek nyereségessége 		<ul style="list-style-type: none"> • motiváltság • önbizalom

Forrás: saját szerkesztés

A felsorolt tényezők között természetesen van átfedés, és a mérhetőség szempontjából való csoportosítás is csak egy lehetséges megközelítés. Valószínű az is, hogy további kutatási eredmények feldolgozásával még további versenyképességi tényezőket is azonosíthatnánk. Azonban az már az eddigiekből is látható, hogy a versenyképesség értelmezése és a mérésére használt mutatók sokfélék lehetnek. A mutatók ezenkívül könnyen vagy nehezen mérhetők, egyszerűek és bonyolultak. Lehetnek továbbá ok és okozat jellegűek, egymást erősítők vagy gyengítők. Végül a versenyképességre gyakorolt hatások ereje is eltérő lehet.

A következő pontban azt vizsgáljuk meg, hogy mely versenyképességi tényezők milyen hangsúllyal jelennek meg a két legismertebb és legrégebbi versenyképességi kutatóműhely munkáiban.

1.1. A Világ gazdasági Fórum (WEF) és az IMD (Vezetésfejlesztési Intézet) versenyképességi tanulmánya

A WEF 1979 óta foglalkozik a versenyképesség mérésével. Módszertana kialakítására nagy hatással volt az a porteri gondolat, amely szerint a versenyképesség legfontosabb forrása a termelékenység. (PORTER 1990) Erre utal a WEF 2017–2018. évi kötetében (WEF 2017) szereplő meghatározás, amely így hangzik: a versenyképesség azon intézmények, politikák és tényezők rendszere, amelyek egy gazdaság termelékenységi szintjét meghatározzák. Ezeket a tényezőket a kutatók 12 úgynevezett pillérbe (pillars) sorolják. Ezek alapján három alindexet határoznak meg, amelyek eltérő súllyal szerepelnek az általános versenyképességi index (GCI) kiszámításánál. A súlyok megállapítására később térünk vissza.

A versenyképességi index felépítését az 1.2. táblázatban láthatjuk.

1.2. táblázat

A globális versenyképességi index felépítésének rendszere

Globális versenyképességi index (GCI)		
Alapkövetelmények alindex	Hatékonysági alindex	Innovációs és kifinomultság (bonyolultság) alindex
1. Intézmények (21)	5. Felsőoktatás és felnőttképzés (8)	11. Cégek kifinomultsága (9)
2. Infrastruktúra (9)	6. Termékpiaci hatékonyság (16)	12. Innováció (7)
3. Makrogazdaság (5)	7. Munkaerőpiaci hatékonyság (10)	
4. Egészség és alapoktatás (10)	8. Pénzpiaci hatékonyság (8)	
	9. Technológiai felkészültség (7)	
	10. Piacméret (4)	

Forrás: saját szerkesztés

A 2017–2018. évi tanulmányban a 12 csoportban összesen 114 mutatót elemeznek, ebből 32 a ténylegesen mért érték, 82 esetében pedig kérdőíves felméréssel határozták meg az adott mutató értékét. Az 1.2. táblázatban

láthatjuk az egyes vizsgált csoportokhoz rendelt mutatók számát, a mért és becült értékek arányát pedig az 1.3. táblázat tartalmazza.

1.3. táblázat
A mért és a becült mutatók megoszlása

Csoport	Mutatószám		Csoport	Mutatószám	
	Mért	Becült		Mért	Becült
1. Intézmények (21)	–	21	6. Termékpia- hatékonyság (16)	4	12
2. Infrastruktúra (9)	3	6	7. Munkaerőpia- hatékonyság (10)	2	8
3. Makrogazdaság (5)	5	–	8. Pénzpiaci hatékonyság (8)	1	7
4. Egészség és alapoktatás (10)	6	4	9. Technológiai felkészültség (7)	4	3
5. Felsőoktatás és felnőttképzés (8)	2	6	10. Piacméret (4)	4	0
			11. Cégek bonyolultsága, kifinomultsága (9)	–	9
			12. Innováció (7)	1	6
Összesen				32	82

Forrás: saját szerkesztés

Az 1.2. és 1.3. táblázat alapján először is arra kell felfigyelnünk, hogy a versenyképességi rangsor kialakításához használt 114 mutató 72%-ának értékét kérdőíves felmérés alapján becsülték meg. Az ehhez használt kérdőívek száma pedig 83 volt.

Nézzük most a mutatószámrendszer tartalmát és a használt súlyokat. A súlyozáshoz a kutatók 5 csoportba osztják a vizsgált 137 országot annak függvényében, hogy – szerintük – az adott ország mivel versenyez. Azt pedig, hogy egy ország mivel versenyez, két mutató alapján állapítják meg: az egy főre jutó GDP és a teljes exporton belül a nyersanyagexport arányával. Minél alacsonyabb az egy főre jutó GDP és minél nagyobb a teljes exporton belül a nyersanyagexport aránya, annál inkább alacsony fejlettségűnek tekintik azt az országot, amely elsősorban olcsósággal versenyez.

Ezért minél alacsonyabb fejlettségűnek tekintik, annál kisebb súllyal veszik figyelembe az innovációval és tudással kapcsolatos mutatók értékét. Ez nyilvánvalóan torzítja az általános értékelést. Egyrészt azért, mert a fejlettségi szint azonosítása azzal, hogy mivel versenyez egy ország, „önbeteljesítő jóslatnak” tekinthető. Ugyanis ha kevésbé fejlett, akkor egy egyszerű dologgal, olcsósággal versenyző ország esetében erősebb hangsúlyt kap a versenyképességi sorrend megállapításánál, hogy ezeket az egyszerűbb dolgokat mennyire jól csinálja, akkor olyasmért kap „dicséretet”, ami éppen a magasabb szintre lépést, a tudással való versenyzést akadályozhatja. Hiszen a hatékonysági tényezők erősebb súlya egy nem tudással versenyző ország esetében a hatékonyság minél erősebb javítását díjazza, ezzel tudja javítani a versenyképességi listán elfoglalt pozícióját annak ellenére, hogy inkább előbbre kellene lépnie a tudás- és kreativitásalapú versenyzés felé, de ehhez az innovációs és bonyolultsági-kifinomultsági alindex mutatóit kellene erősebben javítania. Viszont az ezen mutatók kapcsán elért gyengébb pozíció, az alacsonyabb súly miatt kevésbé befolyásolja a rangsorban elért pozíciót, szinte elrejtve ezzel a versenyképességi problémát. Ugyanakkor éppen a tudással, innovációval való versenyzéssel lehetne javítani az egy főre jutó GDP-t is, ami aztán segíthetné az adott ország magasabb osztályba sorolását.

Ennek a szemléletnek a megkérdőjelezhetőségét bizonyítja a hatékonysági alindex két érdekes mutatója, a *bérek megállapíthatóságának rugalmassága* és az *elbocsátás költségei*. Minél rugalmasabban állapíthatja meg a cég a béreket, illetve minél könnyebb és költségmentesebb az elbocsátás, annál jobb lesz a versenyképesség, főleg a hatékonysággal versenyző országok esetében, mivel náluk ennek az alindexnek nagyobb a súlya. De hogyan hozható ez a szemlélet összhangba azzal, hogy a munkavállalók motiváltsága, életminősége is versenyképességi tényező? A WEF a munkavállalók motiváltságát egyébként nem vizsgálja.

Szakmailag nem tekinthető megalapozottnak az a megoldás sem, hogy a versenyzés módját és a fejlettségi szintet az egy főre jutó GDP és a nyersanyagexport teljes exporton belüli aránya mutatókkal határozzák meg. Ugyanis például az egy főre jutó GDP alacsony szintje éppen azt mutatja, hogy az ország nem tudással, kreativitással versenyez. Tehát ez a mutató nem hatótényező, hanem hatás, vagyis okozat.

A mutatók tartalmát tekintve pedig azt látjuk, hogy aránytalanság van az egyes területek között. Hiszen például a legtöbb – 21 mutatóval – az *intézmények* alindex értékét vizsgálják. Ezek a mutatók mind véleménymutatók,

és mivel az alapkövetelmények között vannak, ezért a kevésbé fejlett országok esetében nagyobb, például az első szakaszban lévők esetében 60%-os súllyal szerepelnek. Ebben a csoportban például ilyen mutatókat találunk:

- a politikusokba vetett bizalom szintje,
- a beruházók védelme,
- a kormány döntéshozatalának átláthatósága,
- a rendőrség megbízhatósága.

Ezek kétségtelenül fontos üzleti környezeti szempontok, de túlhangsúlyozásuk azt a feltételezést sejteti, hogy ezeken – és a többi 17 vizsgált intézményi területen – egy kevésbé fejlett ország valószínűleg nem jól teljesít, ezért ezeken a területeken kell előbbre lépni. Például a WEF 2017–2018. évi listáján Magyarország csupán a 101. az intézmények alindex tekintetében. Mivel Magyarország a 4. fejlettségi szinten van, ezért ennek az alindexnek a súlya elég nagy (20–40%). Ugyanakkor az első fejlettségi szakaszban lévő országok esetében csupán 5% az *innováció* és *bonyolultság-kifinomultság* alindex súlya. Pedig éppen a kevésbé fejlettek, az egyszerűséggel, költséghatékonysággal versenyzők esetében lenne fontos ennek nagyobb súlyt adni azért, hogy érzékeltetni lehessen, miért elmaradottak, kevésbé fejlettek. A legfejlettebb, 5. szakaszban lévő országok esetében az *innováció* és *bonyolultság-kifinomultság* súlya 30%. Az országok öt fejlettségi szakaszba és versenyképességi stratégiába sorolása és a kapcsolódó súlyozás mögött egyértelműen az a probléma érzékelhető, hogy nincs világosan meghatározva, hogy mit is ért valójában versenyképességen a WEF. Ezt látjuk a használt 114 mutató esetében is, amelyek között vannak úgynevezett input-, azaz hatómutatók, ilyen például az oktatási rendszer minősége, az utak minősége, a kutatóintézetek minősége, az értékláncok hossza – ami például meghatározza azt, hogy mennyire képes egy ország innovációval versenyezni – vagy a hitelhez jutás lehetősége. De vannak következménymutatók is, mint például az ország hitelminősítése, az államadósság, a költségvetési hiány vagy a várható élettartam. A ható- és hatás-/következménymutatók összefüggéseinek vizsgálata viszont nem szerepel a tanulmányban, ami nehezíti a teendőkkel kapcsolatos következtetések levonását.

Összefoglalóan a WEF-kutatásokkal kapcsolatban az mondható el, hogy – a versenyképességre adott saját definíciójával összhangban – első sorban a vállalkozások szemszögéből vizsgálandók a mutatók. Az elemzett 114 mutató között ezért nincs olyan, amely az emberek jóllétét, életminőségét mérné. Pedig, amint láttuk, a versenyképesség különböző definíciói eltérő

módon bár, de valamennyien hangsúlyozzák, hogy a nemzeti versenyképességnek csak egyik, bár nagyon fontos eleme az üzleti környezet minél barátságosabbá tétele a cégek számára, de rögtön hozzátesszik azt is, hogy ezt úgy kell tenni, hogy közben az emberek életszínvonala és életminősége is javuljon.

Végül említést érdemel, hogy a versenyképesség hosszabb távú javítását segítő, úgynevezett nem vagy kevésbé megfogható tényezők sem szerepelnek a vizsgált mutatók között.

Összefoglalásként nézzük, melyek a kimaradt tényezők:

1.4. táblázat

A WEF-tanulmányból kimaradt, a versenyképességet befolyásoló fontos tényezők

Könnyen számszerűsíthető, megfogható tényezők (menyiségi tényezők)	Részben számszerűsíthető, átfogó fogalmak	Nem vagy nehezen számszerűsíthető, nem megfogható tényezők (minőségi tényezők)
• életszínvonal	• fenntartható fejlődés, harmónia a környezettel	• versenyzésre való hajlam
• cégek nyereségessége	• a lakosság jóléte	• történelmi-kulturális jellemzők, hagyományok
	• „nemzeti fitness”: megmaradás és reprodukciós képesség	• értékrend
	• társadalmi tőke	• a társadalom pszichológiai állapota
		• kulturális jellemzők

Forrás: saját szerkesztés

A módszertant a WEF természetesen folyamatosan fejleszti. A 2017–2018. évi kötetben már előre is vetíti, hogy a következő időszakban vizsgálni kívánja például a fenntarthatóságot (energiaintenzitás mérése), valamint a társadalmi igazságosságot (szegénységi mutatók).

A versenyképesség-elemzés másik nemzetközileg ismert műhelye a Lausanneban (Svájc) lévő IMD (Intstitute for Management Development), amely

1989 óta készít versenyképesség-elemző tanulmányokat. Szemlélete hasonló a WEF-éhez. Módszertana bemutatásánál a legutóbbi tanulmányában (IMD 2017) így fogalmaz: az IMD versenyképességi tanulmánya az országok képességeit abból a szempontból elemzi és rangsorolja, hogy milyen mértékben képesek olyan környezetet teremteni és fenntartani, amely segíti a cégeket abban, hogy versenyképesek legyenek. A környezet elemzése mellett, ettől függetlenül, az intézet a cégek működési hatékonyságát is méri.

A négy fő vizsgált terület a következő:

- gazdasági teljesítmény (nemzeti szinten),
- a kormány munkájának hatékonysága,
- a cégek működésének hatékonysága,
- az infrastruktúra állapota.

Mind a négy területet 5 alterülettel írják le. (Ez összesen 20 alterület.) A rangsor megállapításához 261 mutatót használnak. Az egyes alterületek ugyanolyan súllyal szerepelnek a versenyképességi érték kiszámításánál, és ezzel a rangsorban elfoglalt hely meghatározásánál. A mutatók több mint fele (143) statisztikai adata – úgynevezett kemény mutatóra – támaszkodik, a többit pedig (118) kérdőíves felmérés segítségével számítják ki. A vizsgálatba 2017-ben 63 országot vontak be. A négy területet és az 5-5 alterületet az 1.5. táblázatban látjuk.

1.5. táblázat

Versenyképességi területek és alterületek

Területek	Gazdasági teljesítmény: hogyan működik a gazdaság? (Makromutatók)	Kormányzati hatékonyság: milyen mértékben támogatja a kormány munkája a versenyképesség javítását?	Cégek hatékonysága: milyen mértékben ösztönzi az üzleti környezet a cégeket innovatív, nyereséges és felelős működésre?	Infrastruktúra: milyen mértékben állnak rendelkezésre az alapvető, a technológiai, a tudományos és humán erőforrások a cégek számára?
-----------	-------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Alterületek	<ul style="list-style-type: none"> • Nemzetgazdaság • Nemzetközi kereskedelem • Nemzetközi beruházások • Foglalkoztatottság • Árak 	<ul style="list-style-type: none"> • Közpénzügyek • Költségvetési politika • Intézményrendszer • Vállalkozási jogrend • Társadalmi jellemzők 	<ul style="list-style-type: none"> • Termelékenység • Munkaerőpiac • Pénzügyek • Vezetési gyakorlatok • Attitűdök és értékrend 	<ul style="list-style-type: none"> • Alapvető infrastruktúra • Technológiai infrastruktúra • Tudományos infrastruktúra • Egészségügy és természeti környezet • Oktatási rendszer
-------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Forrás: saját szerkesztés

Az 1.5. táblázatból láthatjuk, hogy az IMD és a WEF által vizsgált területek között jelentős az átfedés. Továbbá az IMD-nél is szakmai problémákat érzékelhetünk. Egyrészt a gazdasági teljesítmény inkább következménye, azaz okozata a versenyképességnek. A másik három vizsgált területen kapott értékek pedig a versenyképességet befolyásoló tevékenységeket, azaz okokat minősítenek. Tehát ez az elemzés is együtt kezeli a versenyképesség okait és okozatait.

A cégek hatékonyságánál vizsgált tényezők esetében pedig az a probléma, hogy a cégek saját hatáskörébe tartozó mutatókat is az állam által befolyásolt tényezőként értékeli a kutatás. Példa lehet erre a *vezetési gyakorlatok* mutató. Hogyan hat az állami magatartás a cégek vezetési gyakorlatára? Sokkal nyilvánvalóbb, hogy a vezetési gyakorlatok a vállalattól magától, és nem az üzleti környezetet befolyásoló állami magatartástól függenek. De igaz ez az *attitűdök, értékek* jellemzőre is. Ezeket elsősorban a vállalati kultúra, a vezetési értékrend és szemlélet, és nem az állami befolyás alakítja.

Végül megemlíthetjük, hogy az IMD sem vizsgálja az időbeliséget, például azt, hogy a mai gazdasági eredmények a múltban gyökereznek, a versenyképességi környezetet ért mai hatások többsége pedig a közeli és távolabbi jövőben fejtí majd ki a hatását.

Végül említsük meg, hogy az IMD-tanulmányban a mutatók között van néhány olyan tipikusan „puha” versenyképességi tényező, amely a WEF-elemzésben nem szerepel. Ilyen például a társadalmi kohézió, amely a társadalmi összetartozást, együttműködést méri, és a társadalmi tőke jellemzésére is használják. (A társadalmi tőkére az 5. fejezetben térünk vissza.) Vizsgálja továbbá az IMD a munkavállalók motiváltságát a munkahelyeken,

a vállalkozószellem erősségét, a cégek társadalmi felelősségvállalását, a társadalom értékrendjét, a társadalom rugalmasságát és alkalmazkodóképességét is.

Végül érdemes felfigyelni arra, hogy a két versenyképesség-kutató listáján az egyes országok pozíciója esetenként jelentősen eltér egymástól. Például az IMD 2017. évi rangsorában Magyarország a 2016. évi pozícióhoz képest 6 helyet csúszott vissza. Viszont a WEF-listán 2016–2017-ről 2017–2018-ra 9 helyett lépett előre. De más országok esetében is találkozunk hasonló eltéréssel. Ennek oka az eltérő mutatószámrendszer és -súlyozás, amely bizonyítja, hogy a két intézmény a versenyképességet befolyásoló tényezőket eltérően értelmezi, ami azt is érzékelteti, hogy a versenyképesség értelmezésében is eltérés van közöttük.

A két versenyképesség-kutató Magyarországról alkotott véleményét a 3. fejezetben részletezzük.

1.2. Versenyképesség, exportképesség, értékláncok

Az OECD korábban említett definíciója szerint a versenyképesség fontos feltétele, hogy egy ország képes legyen jól eladható termékekkel és szolgáltatásokkal megjelenni a világpiacon. De mit értsünk a nemzeti versenyképesség szempontjából sikeres világpiaci megjelenésen?

Irányíthatja a gondolkodásunkat a cserearány-mutató alakulása, amely azt méri, hogy egy országnak van-e valamilyen versenyelőnye az exportjában. Ha javul a cserearány, az azt jelenti, hogy sokkal értékesebb, jobb minőségű és nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó termékeket és szolgáltatásokat tudott jó áron eladni, mint amilyeneket megvásárolt. Azaz az ország több tudást, innovációt állít elő, mint amennyit megvásárolni kényszerül. A kis tudás- és innovációtartalmú termékek és szolgáltatások exportjánál ugyanis egy ország általában ár- és költségversenyre kényszerül, vagyis olcsósággal versenyez.

Atkinson (2013) arra hívja fel a figyelmet, hogy nem mindegy, hogy az exportban mennyi a helyben hozzáadott érték, mivel az adott országban előállított termékeknek és szolgáltatásoknak importtartalma is lehet, amely az értékesítésben megjelenik, bár nem jelent helyben előállított, azaz helyben hozzáadott új értéket. A versenyképességre pedig csak a helyben keletkező hozzáadott érték van hatással. Tovább folytatva a gondolatot ez azt is jelenti, hogy ha egy ország a valutája manipulálásával, azaz leértékelésével

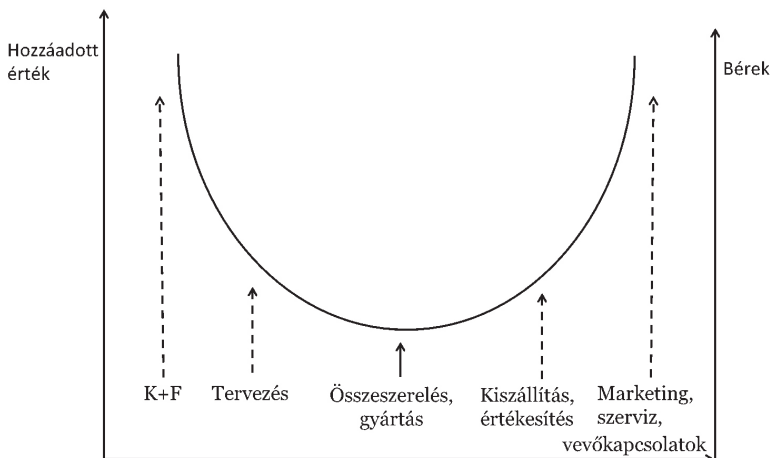
növeli az exportbevételét, az valójában az exportáló cégeket támogatja, és nem az ország gazdasági versenyképességet javítja. Sőt, ez a gyakorlat – amint a szerző rámutat – árt a versenyképességnek. Hiszen a nemzeti versenyképességnek fontos eleme a lakosság életszínvonalának és életminőségének javítása is. Viszont az exportáló cégek bármilyen támogatása (valutaleértékelés, alacsonyán tartott bérek az exportszektorban, adókedvezmények) azt jelenti, hogy az adott ország lakói átadják jövedelmük egy részét a külföldi vevőknek. A hozzáadott érték nagysága pedig kapcsolatban van az értékláncokkal. A globális értéklánc lényege a termelési folyamat szakaszokra bontása és az egyes szakaszok különböző országokba telepítése. Példa erre, amikor egy okostelefon tervezése az USA-ban, a bonyolultabb alkatrészek előállítását Dél-Koreában, az összeszerelés pedig Kínában történik. A termék marketingjét és az eladás utáni szolgáltatásokat pedig szintén valahol máshol végzik.

A nagy hozzáadott érték előállítása az értéklánc elején és végén, azaz a kutatás-fejlesztésnél, tervezésnél, valamint az értékesítésnél és az eladás utáni szolgáltatásoknál történik. Ezért nem mindegy, hogy egy országban a teljes értéklánc mely szakaszai vannak jelen. Az összeszerelés például a legalacsonyabb hozzáadottérték-előállítást jelenti, és ezért a versenyképesség javítását is korlátozza. Továbbá az értékláncok által létrehozott munkahelyek az egyes országokban jelentős hatással vannak a humán vagyoni hasznosíthatóságára is. Ha a munkahelyeken magasabb tudásszintű munkavállalók dolgoznak, mint amekkora tudást a végzett munka igényel, akkor alulfoglalkoztatásról beszélünk, ami jelentős versenyképességromtó tényező. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy ez esetben az ország rosszul gazdálkodik egyik fontos, talán a legfontosabb erőforrásával, a humán vagyonnal. Hozzátehetnénk még azt is, hogy a futószalag melletti, több műszakos munkavégzés orvosok által bizonyítottan ártalmas az egészségre. Ezért az ilyen munkahelyek nemcsak az életszínvonal, hanem az életminőség emelhetőségét is korlátozzák.

Az OECD (2016) a rendelkezésre álló munkákat alacsony, közepes és magas rutinintenzitású munkákra, illetve nem rutinmunkákra osztja, rámutatva arra, hogy az összeszerelő-üzemekben általában rutinmunkát igénylő munkahelyek vannak. Az OECD a 2000–2011-es időhorizonton 20 országra vonatkozóan elemezte a rendelkezésre álló munkahelyeket. Az összes munkahelyből a legkevésbé rutint igénylő munkahelyek aránya Luxemburgban és Hollandiában volt a legmagasabb. A nem rutinmunkát kínáló munkahelyek általában jobb minőségű és magasabb bért adó munkahelyek. Ugyanis ezeken a munkahelyeken bonyolultabb feladatokat végeznek

a munkavállalók, amelyek kreatív problémamegoldást és döntéshozatalt is lehetővé tesznek.

Az OECD-tanulmány szerint Magyarország esetében a rendelkezésre álló munkahelyek körülbelül 30%-a csak rutinmunkát igényelt. A nem rutin-, kreatív munkalehetőséget kínáló munkahelyek aránya nem érte el a 20%-ot. Az értéklánc mentén létrejövő új értéket és bérszintet az úgynevezett mosoly-görbével jellemzik. Ezt az 1.2. ábrán látjuk.



1.2. ábra

A hozzáadott érték és a bérek alakulása az értéklánc mentén

Forrás: OECD (2013) alapján saját szerkesztés

Összefoglalva az eddigieket, tisztában kell lennünk azzal, hogy maga az a tény, hogy az értékláncnak egy, mégpedig a legkisebb hozzáadott értéket előállító szakasza van egy országban, jelentős hatást gyakorol arra, hogy az adott ország mivel versenyezhet. Ugyanis ez esetben a verseny költséghatékonysággal, ezen belül alacsony bérekkel zajlik. Ez viszont nem teszi lehetővé, hogy a gazdaság elmozduljon a tudás- és innovációalapú versenyképesség felé. A munkahelyeken az emberek képességeinek teljes hasznosítására sem nyílik lehetőség, ami pedig pocskékolás, ezért szintén versenyképesség-rontó hatású.

Végül az értéklánc kisebb hozzáadott értékű szakaszának túlsúlya a gazdasági szerkezetben kihasználatlanul hagyja a versenyképesség nem vagy kevéssé megfogható, de hosszabb távon jelentős versenyképesség-javulást előidéző tényezőit, mint például a kreativitást, mivel az összeszerelési műveletek központilag szervezett, tökéletes időbeosztással és ütemezéssel végzendő feladatok, amelyek mellett az egyéni vélemények, ötletek, megoldási javaslatok felszínre kerülésének nincsenek meg a keretei.

A WEF ezt a problémát két mutatóval, az értéklánc hosszára és a felelőség delegálására való hajlandóságra adott becsléssel jeleníti meg az innováció és a cégek bonyolultsága-kifinomultsága alindexben. Ez is azt bizonyítja, hogy az értékláncok hossza és a munkaerő tudásának lehető legjobb hasznosítása a tudás- és innovációalapú versenyképesség forrása. Igaz – mint korábban említettük –, ennek az alindexnek a WEF a kevéssé fejlett országok esetében – szakmailag vitatható módon – alacsonyabb súlyt ad az összetett versenyképességi index kiszámításánál, mint a fejlett országoknál. Ez ugyanis azt fejezi ki, hogy akkor lesz egy alacsonyabb fejlettségű ország versenyképesebb, azaz akkor kerül előbbre a versenyképességi listán, ha az ilyen, hatékonysági jellegű mutatóinak az értékét javítja, például még könnyebbé teszi az elbocsátást. Más oldalról közelítve jobb pozícióba kerül az az ország ezen fejlettségi szinten belül, amelyik jobban teljesít e mutatók terén. Pedig akkor teljesítene valóban jobban, ha előbbre lépne az értékláncon, ha a nagyobb hozzáadottérték-előállítás irányába tudna elmozdulni. Így nőne egyébként versenyképessége a fejlett országokhoz viszonyítva is.

1.3. Regionális versenyképesség és területi tőke

Eddig általánosságban beszéltünk a versenyképességről, azt feltételezve, hogy annak területi dimenziója a nemzetgazdaság. A nemzetgazdaság azonban lokális, helyi gazdaságokból áll össze, amelyek lehetnek régiók, megyék és járások. De beszélhetünk városok versenyképességéről is. A helyi versenyképesség elemzésénél fontos kérdés, hogy valójában a különböző szintű területi egységek kívül és milyen alapon versenyeznek, és versenyképességük javítását milyen arányban kell központi intézkedésektől és erőforrásoktól és belső, saját erőforrásoktól várni. A belső erőforrások között jelentős szerepet játszik a területi tőke.

Erre mutat rá Suzuki et al. (2010) tanulmánya, amely szerint a helyi versenyképesség vizsgálatánál nem szabad a GDP mutatóból és a termelési szintjéből kiindulni, mivel ezek rövid távú szemléletű mutatók. A rövid távú szemlélet pedig árthat a helyi társadalmi és kulturális értékek hasznosításának, és ezáltal alááshatja a hosszabb távú fenntarthatóságot. A továbbiakban ezeket a témaköröket vizsgáljuk meg kissé részletesebben.

A regionális versenyképesség mérésének célja annak vizsgálata, hogy egy ország általános gazdasági fejlettsége mennyire támaszkodik kiegyensúlyozott és arányos területi fejlettségre. Az egyik legismertebb regionális versenyképességi elemzés már több éve az Európai Bizottság megrendelésére készül. A vizsgálatok alapját, az EU statisztikai rendszerének megfelelően, az úgynevezett NUTS 2 régiók adják. Ez – hazánk esetében – komoly szakmai problémát is okoz. Ugyanis elfedi az egyes megyék és járások közötti jelentős eltéréseket. Legjobb példa erre a Közép-Magyarország régió, amely Budapestből és Pest megyéből áll.¹ Miközben ugyanis a régió egésze a legjobb eredményeket éri el országos szinten, aközben Pest megye egyedül, illetve egyes járásai (például a Szobi járás), egyes fejlettségi mutatók tekintetében jelentős lemaradást mutat. Azonban ezt elrejti Budapest túlfejlettsége. A regionális fejlettség Dijkstra et al. (2011) szerint: egy régió azon képessége, hogy vonzó üzleti környezetet kínáljon a vállalkozásoknak, valamint az ott élő és dolgozó lakosságnak. A definíció komoly ellentmondást rejt magában, hiszen a cégek számára vonzó egy környezet, ha például alacsony a helyi adó, viszont az alacsony helyi adó miatt az önkormányzat kevesebbet tud költeni mondjuk a környezet szépítésére vagy kulturális lehetőségek biztosítására, ami viszont a lakosság számára lenne fontos. Ezért elméleti és gyakorlati kérdés is a cégérdekek és a lakossági érdekek összehangolhatósága. Erre így figyelmeztet Annoni et al. (2017): az adóbevételek csökkentése nem fenntartható megoldás. A másik fontos kérdés, hogy mit mérünk. Az EU regionális versenyképességi elemzése alapján készült regionális versenyképességi index (RCI), összhangban a Világgazdasági Fórum (WEF) globális versenyképességi indexével (GCI), három mutatócsoportot – dimenziót – vizsgál: az alapvető feltételek, a hatékonyság és az innováció dimenziót. Ezen belül az 1.6. táblázat szerinti mutatócsoportokat elemzi:

¹ Könyvünk kéziratának lezárását követően ez megváltozott: 2018 jan 1 óta Pest megye és Budapest már külön régió.

1.6. táblázat

A regionális versenyképességi index mutatói

Alapdimenzió	Hatékonyág dimenzió	Innováció dimenzió
Az intézményrendszer működési hatékonysága	Felsőfokú oktatás és felnőttképzés	Technológiai felkészültség
Makrogazdasági stabilitás	A munkaerőpiac hatékonysága	A vállalkozások színvonala, minősége
Egészségügy és egészségi adatok	A piac mérete	Innovációs szint
Alapszintű oktatás		

Forrás: saját szerkesztés

Az EU regionális versenyképességi indexe valójában a vizsgált mutatókból készített általános, úgynevezett kompozit mutató, és ennek alapján áll elő a régiók általános rangsora. Bemutatja továbbá a kutatás a három dimenzió és a részmutatók szerinti rangsort is. A kutatásnak vannak azonban gyenge pontjai is. Például a vizsgált tényezők között keverednek az aktuális gazdasági adatok és a nehezen mérhető, elsősorban becsülhető puha tényezők.

A kutatás gyengeségének tekinthető a szemlélete, vagyis az, hogy nem tesz különbséget okok és okozatok között. Így például nem vizsgálja, hogy mi okozza az alacsony innovációs szintet, de nem keres összefüggést az egymásra ható tényezők között sem. Például nem elemzi azt, hogy az intézményrendszer működési hatékonysága milyen hatással van az innovációs szintre, vagy milyen összefüggés van az oktatási színvonal és az egészségi állapot között. De talán a legnagyobb gond az, hogy nem foglalkozik a regionális versenyképességre ható fontos tényezővel, a területi tőkével, amelynek összetevői között nagyon sok nehezebben mérhető tényező is van. A területi tőke vizsgálatának hiánya azért is komoly probléma, mert emiatt nem lehet a gazdaságpolitika regionális szerepét sem objektíven értékelni. Ugyanis – amint arra már korábban is utaltunk – a gazdaságpolitika választási lehetőségei közé tartozik, hogy „központból” akarja-e eldönteni, hogy az egyes régiókban milyen fejlesztéseket indít, vagy a helyi lehetőségek, igények és célok figyelembevételével választ fejlesztési stratégiát. Az utóbbi esetben nagyobb szerephez juthatnak a helyi sajátosságok, „puha tényezők”, mint például a helyi kulturális jellemzők, amelyek befolyásolhatják az innovációs képességeket. A regionális kutatások a kívülről jövő kezdeményezéseken alakuló fejlődést exogén, a régió

kezdeményezését feltételező, helyi ötleteket és erőforrásokat hasznosító fejlesztést endogén fejlődési útnak hívják. De mit is értünk területi tőkén?

Jóna (2013) szerint a területi tőke olyan komplex gyűjtőfogalom, amellyel a gazdasági térszerkezet mélyebb összefüggésrendszerét, vonzóképességét lehet vizsgálni. Lengyel (2012) pedig így fogalmaz: a fejlődés minőségi változást, a képességek kiteljesedését, egy teljesebb, jobb állapot elérését, a kulturális és intézményi feltételek javulását is jelenti.

Ebből az is következik, hogy a növekedésre összpontosító mennyiségi szemlélet általában az exogén útválasztásra, a fejlődésre összpontosítás pedig az endogén útválasztásra jellemző, mivel ez jobban épít a helyi képességekre, lehetőségekre és jellemzőkre. Ezzel kapcsolatban Lengyel utal arra, hogy a területi tőke lehet az endogén fejlődés lehetséges háttere.

A területi tőkével foglalkozó szakirodalom használja az immateriális – vagyis nem anyagi – erőforrások kifejezést. Ezek az erőforrások az adott területi egységre jellemző, tipikusan „puha” versenyképességi tényezőkkel rokon fogalmat írnak le. Servillo (2010) arra hívja fel a figyelmet, hogy ezek mérése minőségi jellegű, szociológiai és szociálpszichológiai módszerekkel lehetséges.

Jóna (2013) Faludit (2006) idézve hangsúlyozza, hogy a *területi tőke* fogalmában a *tőke* szó arra utal, hogy a nem anyagi jellegű – ha tetszik, láthatatlan – erőforrások a látható és mérhető vagyonelemekhez hasonlóan elveszíthetők és amortizálhatók.

A területi tőke, mint látjuk, soktényezős fogalom, ezért mérése is nehéz. Jellemzően kompozit mutatókat szerkesztenek a kutatók, azonban az, hogy a kiválasztott elemek, amelyeket a mutatókban szerepeltetnek, és azok értékének becslése mennyire fogadható el tudományos mérésenként, viták tárgyát képezi. A mérési kísérletek között érdemes megemlíteni az úgynevezett *lokális kulturális indexet*, amelyet Matarasso (1999) annak bizonyítására dolgozott ki, hogy a helyi kultúra erősíti az adott lokalitás életképességét, vitalitását, az összetartozás érzését, sőt a szellemi és fizikai jóllétét is. Ezek fontos elemei a területi tőkének, és a gazdasági sikerhez is hozzájárulnak. Éppen ezért nem mindegy, hogy az erősségekre építő helyi kezdeményezések milyen szerepet kapnak a helyi fejlesztési politikában. Ezt jól érzékelteti az ipari parkok és a szervesen egymáshoz kapcsolódó cégek, a klaszterek különbsége.

Az ipari park olyan ipari tevékenységre kijelölt terület, amelyet az állam, az önkormányzat vagy vállalkozók alakítanak ki azzal a céllal, hogy oda – kedvező üzleti környezettel – vállalkozásokat csábítsanak. Ameddig

ott vannak, addig helyi adót valószínűleg fizetnek, amivel növelik a helyi bevételeket. Nem feltétele általában az ipari parkba költözésnek az, hogy a cég helyi munkaerőt alkalmazzon, helyi tudást hasznosítson, és az sem, hogy együttműködjön a helyi kisvállalkozásokkal. Az ipari parkokba ezért tipikusan a kínált kedvezmények miatt, gyakran rövid távú szemlélettel, költségminimalizáló céllal költöznek be cégek, közöttük nagy arányban külföldiek. Ha pedig nem jön be az üzlet, akkor bezárnak, odébb állnak.

Nem jellemző az sem, hogy az ipari parkon belüli cégek között hosszú távú üzleti kapcsolat alakulna ki, vagy hogy egymással együttműködő cégek költöznének be az ipari parkokba.

Az ilyen ipari parkok azzal, hogy megépülnek, illetve hogy cégek költöznek oda, rövid távon növelik a GDP-t, tartós és szerves fejlődést azonban nem eredményeznek.

Ennek alapvetően az az oka, hogy az ipari parkok létesítése általában állami, központi kezdeményezésre történik, és már a gondolat felmerülésekor sem az az elsődleges cél, hogy a helyi kultúra, a területi tőke hasznosításával regionális fejlődés következék be, hanem sokkal inkább a nemzeti szintű GDP növelése.

Fenntartható és dinamikus helyi fejlődést az egymással együttműködő, a tevékenységi láncolatukba a helyi erőforrásokat, tudást, vállalkozószellemet bekapcsolni tudó és akaró cégcsoportok biztosíthatnak. Ezeket klasztereknek vagy vállalati gazdasági rendszereknek nevezik. Az ilyen vállalkozáscsoportok megtelepülése óriási lendületet adhat a helyi fejlődésnek, sokféle munkahelyet tud teremteni, és ezért megállíthatja a szakemberek elvándorlását. Ezek a vállalkozástípusok szervesen beépülnek a helyi közösségekbe, társadalmilag felelősen viselkedve nemcsak a rövid távú profit maximalizálást tartják szem előtt, hanem hosszabb távon gondolkodva együtt kívánnak fejlődni a helyi közösséggel, ezért támogatják például a helyi kulturális és történelmi értékek megőrzését, hiszen nekik sem mindegy, hogy milyen az a közeg, amellyel összhangban és nem tőle elkülönülten működnek. Amíg a hagyományos ipari parkokba betelepülő cégek általában az ötlettől, fejlesztéstől induló és az értékesítésig tartó teljes értéklánc egyetlen vagy kevés szakaszára, gyakran csak az összeszerelésre, a termelésre vállalkoznak, addig az egymással hálózatosan összefüggő szervezetek uralják a teljes értékláncot. Éppen ezért tudnak sokféle munkát kínálni a kutatás-fejlesztéstől a gyártáson át a marketingig. Az így együttműködő cégcsoportnak része lehet egy helyi szakképző iskola vagy egy közösségi egyetem is, amely például megoldja a munkavállalók továbbképzését. Persze

egy ilyen hálózathoz erős bizalmi légkörre, nyitottságra, együttműködési képességre és készségre, valamint hosszú távú szemléletre van szükség, amelyet éppen az erős helyi kultúra, helyi identitás kínálhat. Éppen ezért ez a megoldás jobb minőségű emberi fejlődést, kiteljesedést tesz lehetővé a helyben lakók számára, vagyis erősíti a nemzeti versenyképesség jólléti elemét.

1.4. A versenyképesség puha tényezői

Az eddigiekben a versenyképesség értelmezésével, a meghatározásokban érzékelhető ellentmondásokkal, valamint a mérés nehézségeivel foglalkoztunk. Azt mutattuk meg, hogy a versenyképességet még mindig sok szerző, nemzeti és regionális szinten egyaránt, elsősorban a cégek teljesítményével hozza összefüggésbe, illetve azzal, hogy a nemzet vagy egy kisebb földrajzi egység mennyire tudja biztosítani azt az üzleti környezetet, amelyben a cégek jól érzik magukat.

Egyre többen vannak az olyan kutatók is, akik a cégek versenyképességét nem tartják megbízható eredménynek a nemzeti és helyi versenyképesség megítélésére, hanem fontosnak tartják azt is, hogy a gazdasági eredmények megjelenjenek az emberek mindennapjaiban. Az egyik ilyen szerző Aiginger (2006), aki elhibázottnak tartja a versenyképesség értelmezésének túlzott üzleti orientáltságát. Helyette azt javasolja, hogy egy nemzet vagy egy helyi egység (lokalitás) versenyképességét azzal mérjük, hogy mennyire képes megfelelő életkörülményeket teremteni az ott lakóknak. Ebből az is következik, hogy egy ország versenyképességét nem a más országokkal való versenyben, azok kárára kell és lehet javítani, például úgy, hogy egy ország alacsony bérekkel versenyez. Ezzel ugyanis tudás- és versenyképesség-előnyhöz juttatja azokat az országokat, amelyekben – az otthoni alacsony bérek miatt – szakemberei munkát vállalnak, ezzel versenyhátrányba hozva saját magát. Másrészt még mindig nagy hangsúlyt fektetnek az elemzők a makromutatók alakulásának értékelésére, pedig nyilvánvaló, hogy a mai makroadatok megfelelőségét jelentősen befolyásolják a korábbi években a versenyképesség javítása érdekében hozott döntések, például a tudásba, egészségbe, technológiai színvonalba, innovációba történt beruházások. De az is belátható, hogy ha például a jelenben elhanyagoljuk a versenyképesség folyamatos javításához szükséges beruházásokat, akkor nagy valószínűséggel a jövő makromutatói romlani fognak.

Végül kitértünk arra, hogy vannak olyan tényezők, amelyek nehezen megfoghatók és még nehezebben mérhetők, mégis jelentős befolyással vannak a versenyképességre. Sleutjes (2013) kutatása például arra mutat rá, hogy igényes tudásalapú munkahelyek csak ott jöhetnek létre, ahol az úgynevezett kemény tényezőkön, a jó infrastruktúrán, biztonságos környezetben, a jó alapellátáson túl az úgynevezett *puha lokációs tényezők* is rendelkezésre állnak, amelyeket *kulturális miliőnek* is lehetne nevezni. Ezek nélkül ugyanis nem lehet odavonzani és ott tartani azt a munkaerőt, amely nemcsak magas fizetést, de minőségi élettereket, lakókörnyezetet, azaz magas életminőséget is igényel. Az igényes tevékenységhez tehát igényes környezetre is szükség van, amit érdemes figyelembe venni akkor, amikor olyan cégeket szeretne egy ország beruházásra ösztönözni, amelyek a termelékenység gyorsabb növekedését is segítő és a gazdaság sikerességét növelő, nagy hozzáadott értéket előállító munkafolyamatokat hoznak az országba, illetve teremtenek meg helyben. A nagy hozzáadott értéket teremtő munkák pedig, ahogyan azt az 1.3. pontban bemutattuk, javítják a versenyképességet.

Azt azonban, hogy mi a puha tényező, nem könnyű definiálni. Az angolban használják a *tacit* és *explicit* szót a *puha* és *nem puha* tényező értelmezésére. A *tacit* szót nehéz lefordítani: használhatnánk rá a *nem megfogható*, felszínen nem látható, nem nyilvánvaló, mélyben lévő kifejezéseket. Vele ellentétben az *explicit* határozottat, nyíltat, láthatót jelent. A kifejezéspárt Nonaka és Takeuchi (1995) tette ismertté a tudástípusokkal foglalkozó könyvükben. Azt bizonyítják, hogy egy cég szempontjából a „mélyben lévő” tudás fontosabb lehet, mint az iskolai képzettségekkel bizonyítható, tanult és nyilvánvaló tudás. A „mélyben lévő tudás” ugyanis az innovációval, kreativitással van összefüggésben, és ha sikerül felszínre hozni, akkor az a cégnél versenyképesség-javító hatású lehet. Ahhoz azonban, hogy felszínre kerüljön, megfelelően bátorító környezetre, ösztönző szervezeti kultúrára van szükség, ami maga is puha versenyképességi tényezőnek tekinthető. Ez az érvelés a nemzeti és területi szintre is valószínűleg igaz: a területi tőke maga is *tacit*, nehezen megfogható és leírható fogalom, de az nem tagadható, hogy minősége befolyásolja a versenyképességet.

Szokták még a *puha*, illetve *kemény tényezőkre* a *tangible*, *intangible vagyon* kifejezést is használni. *Tangible* vagyona a megfogható, leírható és mérhető értékeket értjük, például a gépeket, technológiát, pénzt, berendezést, földet, raktárkészletet. Az *intangible vagyon* a nem megfogható, nem könnyen mérhető és elemezhető érték, mint például egy cég esetében a hírnév, a szervezeti kultúra, a vezetési színvonal, a munkavállalók

motiváltsága vagy a kiváló vevői kapcsolatrendszer. Vitathatatlan, hogy a cégek esetében is a nem megfogható értékek vagy erőforrások sokkal jelentősebb módon járulhatnak hozzá a gazdasági sikerekhez, mint a megfogható, fizikai erőforrások, sőt a sokkal tartósabb versenyképesség alapját is képezhetik. Hiszen például ha két cég ugyanolyan fizikai vagyonnal (pénz, gépek, technológia stb.) rendelkezik, akkor azt, hogy melyik lesz a versenyképesebb, az említett puha tényezők – például a színvonalasabb vezetés, ösztönzőbb szervezeti kultúra – fogja eldönteni. Továbbá a fizikai erőforrások sokkal könnyebben megszerezhetők, mint a puha erőforrások. Az utóbbiak megteremtéséhez hosszabb időre van szükség, ezért nehezebb is azokat a versenytársaknak megszerezniük vagy lemásolniuk. Mindent összevetve és visszautalva a WEF-elemzés gyenge pontjaira, egy nemzet versenyképességének javulását jelzi, ha a költségekkel, olcsósággal való versenyzés útjáról áttér a tudással, képességekkel és innovációval való versenyzésre.

Ehhez azonban sokkal inkább a puha, mint a kemény, fizikai tényezők meglétére van szüksége. Ezért vizsgálni kell a humán vagyont, az innovációt, az oktatási rendszer helyzetét és az „agyelszívás” mértékét is.

Kutatásunk során éppen ezért fordítunk kiemelt figyelmet a versenyképesség puha tényezőire, és megkíséreljük azokat azonosítani, amelyek fejlesztését, valamint okos hasznosítását állami eszközökkel, kormányzati módszerekkel hatékonyan lehet segíteni.

Ezek a puha tényezők nyilvánvalóan összetettek és nem könnyen mérhetők. Valószínűleg nem is könnyen változtathatók. Azonban ez nem jelenti azt, hogy egyáltalán nem mérhetők és nem változtathatók. Ezen tényezők esetében nyilvánvalóan nagy a szerepe a történelmi és társadalmi hagyományoknak és értékrendnek, azaz az útfüggőségnek és a nemzeti kultúrának is.

Az *útfüggőséggel* (path dependence) először North (1990) foglalkozott. Azt mutatta ki, hogy a múltból származó intézményrendszer-beli vagy értékrendbeli hagyományok hatással vannak a jelen intézményrendszerére és gazdaságpolitikai gondolkodására. Szerinte az is valószínű, hogy ez a berögzöttség annál jobban megmerevedik, minél inkább jellemző egy társadalomra a kockázatkerülés és a változtatásoktól való félelem. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a korábbi tapasztalatok, korábban elkövetett hibák, rossz döntések, begyakorolt és belénk ivódott magatartásformák és kapcsolatrendszerek a jelenben is velünk élnek. Természetesen a nézettel óvatosan kell bánni, nehogy ennek alapján arra a következtetésre jussunk, hogy éppen ezért felesleges is megpróbálkozni azzal, hogy változtassunk,

hogy a jövőre nézve jövőképet, elérendő célrendszert határozzunk meg. Erre jó példa Finnország és Argentína esete. Az első világháború idején még szegény Finnország mára az EU egyik legversenyképesebb országa lett, míg a valamikor nagyon gazdag Argentína korunkban egyik válságból a másikba esik. A háttérben lévő okok közül érdemes kiemelni egy tipikus puha tényezőt, a megújulásra való képességet, amelyet a kulturális tényezők is befolyásolnak. Természetesen azt a következtetést azonban nem szabad levonnunk, hogy az a jó fejlesztési stratégia, ha a „múltat végképp eltöröljük”, hiszen a jó hagyományokat feltétlenül érdemes tovább éltetni, esetleg továbbfejleszteni.

A puha tényezők középpontba állításával amellet is állást foglalunk, hogy a gazdasági növekedéssel szemben – amelyet tipikusan „kemény”, pénzügyi makromutatókkal mérünk – a fenntartható fejlődést is a versenyképesség-javítás kiemelt céljának tekintjük. A fenntartható fejlődésen természetesen nemcsak a természeti környezettel való gondos gazdálkodást, hanem a társadalmi haladást, az intézményrendszer működésének hatékonyságát és hatásosságát, a korrupciómentesen és alacsony bürokrácia-szinten működő államot és az emberek tudásbeli fejlődését, életminőségük állandó javulását is értjük. Hiszen tudjuk, a GDP csak a pénzben kifejezhető eredményeket méri, a társadalmi haladást nem. De valójában még a gazdaság egészségességének bemutatására sem jó. Ezért fordulhat elő, hogy növekvő GDP mellett is jelentős regionális fejlettségi és versenyképességi különbségek lehetnek egy országban. Nem véletlen az sem, hogy a GDP mutató bírálói arra is felhívják a figyelmet, hogy ez a mutató kevesebbet árul el a társadalom valódi fejlettségéről – vagy, ha úgy tetszik, prosperitásáról –, mint az, hogy az átlagállampolgár hozzáfér-e a jó minőségű oktatáshoz, az egészségi intézményrendszer szolgáltatásaihoz, a tiszta vízhez, lakhatáshoz és élelmiszerhez.

A fenntarthatóság és a növekedés közötti különbséget ezért fogalmazta meg Pike et al. (2006) a következőképpen: a növekedés azt jelenti, hogy legyünk egyre nagyobbak, a fejlődés pedig azt, hogy legyünk egyre jobbak.

A fenntarthatóság első, 1987-ből származó megfogalmazása szerint pedig akkor beszélhetünk fenntartható fejlődésről, ha a gazdaság úgy működik, hogy a jelen igényeinek kielégítésével nem veszélyezteti a jövő generációi igényeinek kielégíthetőségét. (The World Commission on Environment and Development 1987).

A továbbiakban röviden foglalkozunk két versenyképességet befolyásoló, bonyolult és átfogó „puha tényezővel”, a nemzeti kultúrával és a társadalmi tőkével.

1.4.1. Nemzeti kultúra

Harrison (1992) szerint egy társadalom sikerét a kultúra, és nem a politika határozza meg. Elismeri ugyanakkor, hogy a *kultúra* nehezen definiálható fogalom, mivel beleérthetjük a nemzetek jellemző értékrendjét, a viselkedési módokat, a vallási jellemzőket, a szokásokat, az életmódot és még további jellemzőket is.

Azonban ha a kultúrát a fejlettséggel való összefüggésében elemezzük, akkor már könnyebb lehet a dolgunk. Például nagyon fontos, hogy a nemzeti kultúra hogyan viszonyul a kreativitáshoz, támogatja vagy gátolja-e azt. A nyitottságot, a kritikai szemléletet, az egyenlő elbírálást, a kísérletezést bátorító nemzeti kultúra az, amely jó hatással van a kreativitásra, és hozzátehetjük, hogy a versenyképesség javítására is. Fontos továbbá a társadalmi bizalom. A bizalomhiány ugyanis túlzott centralizációhoz, bürokráciához vezet, ami pedig megöli a kreativitást. De rossz hatással van rá a korrupció is, ami a kapcsolati kultúrájú társadalmak egyik tipikus jellemzője.

A túlcentralizáltság autokratikus, paternalista, klientúrát építő vezetést hozhat magával, amely megmerevíti a társadalmi viszonyokat, és megnehezíti a kreativitás érvényesülését.

Tovább folytatva a gondolatsort, feltehető az a kérdés, hogy a hasonló erőforrásokkal rendelkező országok versenyképessége miért térhet el egymástól. A kérdésre adható egyik válasz, amelyre már korábban is utaltunk, az, hogy az eltérést magyarázhatja a kultúrák különbözősége. Ilyen kulturális elem lehet, hogy például a vállalkozáshoz, a vállalkozóhoz pozitív vagy negatív érzések kötődnek-e, és ezzel összefüggésben az emberek tudnak-e örülni mások megérdemelt sikereinek, vagy hogy elfogadható-e az, ha az előmenetel nem a teljesítményhez, hanem a kapcsolatokhoz kötődik.

A nemzeti kultúra Grube és Storr (2015) szerint is jelentős hatással van a gazdasági szereplők viselkedésére és ezen keresztül a gazdasági eredményekre. A kultúra hatással van arra, hogy egy ország milyen gazdaságpolitikai célokat választ, mit tart fontosnak, és mit nem.

A közgazdászok egy része azért nem foglalkozik a kultúra és a versenyképesség kapcsolatával, mert a kultúrát megfoghatatlannak, mérhetetlennek

gondolja. Erre Fukuyama (2001) így utal: a közgazdászok azért vonakodnak a kultúra tanulmányozásától, mert a kulturális tényezők nehezen mérhetők, és nehezen elválaszthatók az egyéb változóktól.

Híressé vált a témában a neves Harvard-professzor, Landes (1999) könyve is, amelyben hosszú történelmi időtávon kereste a nemzetek gazdagságának és szegénységének okait. Elvetette a természeti adottságok, erőforrások vagy a földrajzi elhelyezkedés kínálta előnyöket mint a sikeres gazdaság fő feltételeit. A fontosabb okokat olyan kulturális tényezőkben találta meg, mint a nyitottság, az innovativitás, a civilizált munkavégzés, a minőségre törekvés.

De megemlíthetjük Acemoglu és Robinson (2012) könyvét is, amely szintén a nemzetek sikertelenségeinek okait kutatja. A könyv magyarul *Miért buknak el a nemzetek?* címmel 2013-ban jelent meg a HVG Kiadónál. A szerzők szintén azt a kérdést teszik fel, hogy mekkora szerepe lehet egy ország gazdasági sikerességében a földrajzi, éghajlati viszonyoknak. Vagy, ha nem ezek hatnak az eredményekre, akkor vajon lehet-e, s ha igen, mekkora a hatása a kulturális különbségeknek? A két szerző következtéseit 15 éves közös kutatás eredményeképpen végül úgy összegzi, hogy az eredményesség, a siker fő okát a kulturális különbségekben, ezeken belül is a nemzeti kultúra által alakított szervezeti, intézményrendszer-beli jellemzőkben, a szervezetek működésének hatékonyságában kell keresni.

Vannak, akik kulturális tőkéről írnak. A kulturális tőke fogalmát először a szociológus Bourdieu (1986) használta. Azt hangsúlyozta, hogy egy társadalom sikere mástól is függ, nemcsak attól, amire a közgazdászok összpontosítják a figyelmüket, vagyis azoktól az eredményektől, amelyek pénzzel kifejezhetők. Bourdieu szerint a kulturális tőke azért fontos, mert megnöveli a célok elérésére tett erőfeszítéseink hatékonyságát. Vannak természetesen ellenvélemények is. Geertz (1973) szerint például a kultúra nem tekinthető tőkének, mivel a tőke inkább valami megfogható dolog. A kultúra viszont inkább a mindenkori társadalmi környezet része.

A kultúra valamennyi fajtáját, típusát nehéz lenne a maga teljességében feltérképezni, hiszen az értelmezés sok mindentől függhet, például attól is, hogy az értelmező milyen szakterület felől közelíti meg a kultúrát. Ha az értelmező szótárak definícióit vizsgáljuk meg, akkor a legegyszerűbb meghatározásként azt találjuk, hogy a *kultúra* szó, latinul *cultura*, a *colo*, *colere*, azaz *művelni* igéből származik, és eredetileg a föld megművelését jelentette. Általános értelemben egy embercsoport szokásainak és hagyományainak összességét jelenti. De értik rajta az emberiség által létrehozott

anyagi és szellemi értékek összességét, a művelődés különböző területeit és ezek megnyilvánulását a különböző népeknél. Ily módon beletartoznak a történelmi, művészeti hagyományok, az épített és természeti örökség, a múzeumok és tárgyaik, könyvtárak, a zene, népzene, népdal, népművészet és festészet eredményei, az irodalom, az adott nemzetre jellemző gyerekjátékok és mesék, de az ipari és mezőgazdasági hagyományok és a konyhaművészet is. További értelmezések szerint a kultúra viselkedési forma, amely jellemezheti az egyént, egy ország szervezeteit, egyes régióit, de az egész nemzetet is. Ez esetben egyéni viselkedési kultúráról, szervezeti/vállalati/intézményi kultúráról, regionális/lokális/területi és nemzeti kultúráról beszélhetünk.

A nemzeti kultúrák területén a legismertebb kutatási eredmények Hofstedétől (2003, 2010) származnak. Az 1928-ban született holland szociálpszichológus kiterjedt kutatásokban vizsgálta a nemzeti kultúrákat és azok gazdasági eredményességre gyakorolt hatását. A kultúrákat öt dimenzióval írta le, amelyek a következők:

- hatalmi távolság (kicsi vagy nagy),
- individualizmus, kollektívizmus,
- maszkulin, feminin értékrend,
- bizonytalanságkerülés (erős vagy gyenge),
- hosszú vagy rövid távú orientáció.

A nagy hatalmi távolság azt jelenti, hogy a vezetők és a nem vezetők között nagy a szakadék. A nagy hatalmi távolság általában erős centralizációt is jelent. A vezetők nem kíváncsiak mások véleményére, az ötletek, gondolatok nem vagy nehezen jutnak el a felsőbb szintekre. A rendszer előnyös lehet válsághelyzetekben, amikor gyors döntésekre van szükség, ezért nincs idő konzultációra. Viszont átlagos körülmények között a túlzott centralizáltság csökkenti a nemzeti tudástömeg, képességek hatékony hasznosításának esélyeit. Ha mindenről feljebb döntenek, mint ahol a tudás és információ rendelkezésre áll, az növeli a hibás döntéshozatal esélyeit, ami miatt túl gyakran kell módosítani, korrigálni, elbizonytalanítva ezzel a gazdaság szereplőit. Mindezek a jellemzők ronthatják a gazdasági fejlődés és a versenyképesség-javítás esélyeit is. Másrésről ha a társadalom tagjai maguk is elfogadják a „ne szólj szám, nem fáj fejem” értékrendet, akkor azok az energiák, amelyeket a gazdasági folyamatok jobbítására lehetne fordítani, mellékvágányra terelődnek, és például a fekete gazdaságban való túlélésre fordítódnak. Az individualista értékrendű országokban nehéz csapatmunkát szervezni,

mivel mindenki egyedül, saját maga akar előrejutni. Viszont korunk gazdaságában egyre jobban felértékelődik az együttműködés, a csapatmunka.

Erre utaltak a klaszterekkel kapcsolatos eredmények is. Azonban nem kizárható, hogy egy individualista társadalomban is sikeresen együtt tudnak működni az egyének, szervezetek, az irányítás és vezetés különböző szintjei. Ez például természetes lehet egy erős társadalmi tőkés országban. A maskulin, feminin értékrend elsősorban arra utal, hogy mi az adott társadalomban a legfontosabb: a materiális javak minél nagyobb mennyiségének birtoklása vagy inkább az életminőség, a természeti környezet tisztasága, az emberek közötti jó kapcsolatok. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy az ilyen kultúrában a növekedést nem tekintik egyenlőnek a fejlődéssel.

Nyilvánvalóan az a jobb a fenntartható fejlődés szempontjából, ha az emberek nemcsak az anyagi javak megszerzésére törekszenek. Ez összefügg azzal is, hogy egy társadalomban az eredményeket általában mivel mérik. A maskulin társadalmak többnyire a szokásos kemény makromutatókkal – GDP, hiány, adósság, infláció stb. – jellemzik az elért eredményeket, és nem foglalkoznak az úgynevezett „puha, minőségi mutatókkal”, például az életminőséggel. A rövid távon vagy hosszú távon való gondolkodás mögött is kereshetünk kulturális okokat. Például azt, hogy mennyire mernek előretekinteni az emberek – és természetesen a cégek is – vagy mennyire élnek inkább a mának. Ez összefügghet a környezeti, politikai kiszámíthatósággal.

Végül ejtsünk néhány szót a bizonytalanságkerülés dimenziójáról. Ez azt jelenti, hogy a társadalom idegenkedik a változtatástól, hiszen az mindig bizonytalansággal jár együtt. De a vállalkozást mint tevékenységet sem kedveli túlzottan, hiszen a vállalkozás kockázatot jelent, a kockáztatás pedig veszteséget okozhat. Ha ez a szemlélet jellemző egy társadalomra, akkor általában az innováció sem erős, hiszen az innováció új dolgokra, változtatásokra való vállalkozást jelent, ami szintén kockázattal jár. Anélkül, hogy Hofstede kutatásaival kapcsolatban további részletekbe bocsátkoznánk, látható, hogy ezek a jellemzők nyilvánvalóan hatnak egy ország gazdasági eredményeire, versenyképességére. Hofstede szerint pedig ezzel azért fontos tisztában lenni, mert ezek az értékek nehezen változtathatók. Hiszen, amint fogalmaz: „a nemzeti kultúra az agy kollektív beprogramozottsága” (HOFSTEDÉ 2003). Magyarországra Hofstede kategóriái szerint az erős individualizmus, erős bizonytalanságkerülés, nagyon erős maskulinitás és nagy hatalmi távolság a jellemző. Ami az időhöz való viszonyunkat jellemzi, az inkább a rövid távú gondolkodás irányába mutat. Meg kell azonban említeni, hogy

Hofstede 70-es években végzett kutatásai óta Magyarországon sok változás következett be, amelyek hatással lehettek a nemzeti kultúrára is. Éppen ezért érdemes a kultúrát, elsősorban a gazdasági eredményekre és a versenyképességre gyakorolt hatásai miatt, újra göröcső alá venni.

Hofstede az eredeti kutatás óta bevezetett még egy dimenziót, amelyet a „mérsékletesség, önuralom, visszafogottság” mértékével ír le. E szerint a dimenzió szerint a magyarok túlzottan visszafogottak, és ezért hajlamosak a pesszimizmusra és a cinizmusra.

Ejtsünk még néhány szót a holland szervezetelméleti szakember, Trompenaars és a brit menedzsment szakértő, Turner (2012) kutatási eredményeiről is. Bár a két szerzőt kulturális kutatásai során elsősorban a kulturális jellemzőknek az üzleti vállalkozásokra való hatásai érdekelték, dimenzióik egyben nemzeti kulturális jegyeket is kifejeznek. A hét vizsgált dimenzióból témánk szempontjából kettőt érdemes kiemelni. Ezek a teljesítmény- és kapcsolati kultúra, valamint az univerzalista, partikularista kultúra. Mindkettő esetében bizonyítható a gazdasági eredményességgel való kapcsolat.

A teljesítménykultúra lényege, hogy egy társadalomban az előmenetel, a siker útja a teljesítményen át vezet. Ezt a kutatók így írják le: „Az vagy, amit teszel.” Ezzel szemben a kapcsolati kultúra azt jelenti, hogy előrejutni elsősorban csoportokhoz, családokhoz, pártokhoz való tartozással lehet. Ha ez jellemző egy társadalomra, akkor kihasználatlan marad a társadalom tudása, képessége, és a működés valószínűleg költségesebb lesz. A másik jellemző az univerzalista, partikularista kultúra. Ez azt írja le, hogy mennyire egységesen vonatkoznak a társadalom tagjaira, az üzleti élet szereplőire a társadalom szabályai. Ugyanazon bűnökért egyforma büntetést kap-e mindenki? Ezt a jellemzőt összefüggésbe hozzák a jogbiztonsággal, az igazságügy pártatlanságával és a korrupció mértékével.

A szerzők azt bizonyítják, hogy a gazdasági sikert a teljesítménykultúra és az univerzalista értékrend biztosítja a leginkább. Nyilvánvaló azonban, hogy egy társadalomra sohasem a szélső értékek a jellemzők, ezért azt érdemes megvizsgálni, hogy egy adott skálán, amelynek két végén a két szélső érték helyezkedik el, hol található egy ország értékrendje.

1.4.2. Társadalmi tőke

A társadalmi tőke egyre szélesebb körben kutatott társadalmi jelenség. A kutatások sok szempont szerint foglalkoznak a társadalmi tőkével. Hanifan

(1916) szerint a társadalmi tőke mindaz, ami az emberek mindennapjaiban fontos: a barátság, a jó akarat, a közösségi kapcsolatok és az egymás iránti érzékenység. Coleman (1988) az emberi kapcsolatok minőségét, az egymás iránti bizalmat érti rajta.

Fukuyama (1995) így ír *Bizalom* című könyvében: a társadalmi tőke az a képesség, amely a társadalom egészében vagy bizonyos részeiben uralkodó bizalomból fakad. Megtalálható a társadalom legkisebb és legalapvetőbb csoportjában, a családban vagy a legnagyobb egységben, magában a nemzetben. A társadalmi tőke eltér az emberi tőke többi formájától, ugyanis más módon épül fel és terjed. Legfőbb építői és továbbvivői a hagyományok, az egyházak és a történelmi tapasztalatok.

A közgazdászok által használt fogalomnak, a humán tőkének az építéséhez racionális beruházási döntésekre van szükség. A humán tőke a jobb és több tudással gazdagodik. Ehhez pedig tanulásra van szükség. A tudásszint növeléséről dönthet az egyén, amikor iskolába megy, és a kormány is, amikor kiemelt célnak tekinti az oktatás, képzés, továbbképzés és a kutatás-fejlesztés támogatását.

A társadalmi tőke azonban nem növelhető, erősíthető pénzbefektetéssel – állítja Fukuyama. A társadalmi tőke erősítéséhez ugyanis erős közösségi normák, becsületesség, lojalitás és megbízhatóság szükséges. De nem elég, ha ezekkel a tulajdonságokkal az egyes egyének rendelkeznek. Általánosság kell válniuk az egyes csoportokban is. A társadalmi tőke és a humán tőke között azonban mégiscsak van kapcsolat. Sőt erősségük és minőségük együttesen nagyban befolyásolja a nemzet sikerességét és versenyképességét.

A társadalmi tőke a társadalom által építhető gazdaságra is hatással van. Ha ugyanis azok az emberek, akiknek együtt kell működniük, bíznak egymásban, s a kölcsönösen elfogadott és betartott etikai normák szerint tevékenykednek, akkor a gazdasági élet működtetése olcsóbb, a társadalom egésze pedig kreatívabb és innovatívabb lesz.

Fukuyama szerint tehát a társadalmi tőke elsősorban a bizalomhoz kapcsolható. Ereje pedig, bár közvetlenül nem függ az emberi tőke erejétől, mégis vele együtt nemzeti sikerfeltétel. Ezt a gondolatot már sokan továbbfejlesztették, s még többen bizonyították, hogy csak erős társadalmi tőkés nemzetek lehetnek tartósan sikeresek.

Putnam (1993) szerint a társadalmi tőke kulturális jelenség, s tartalmát tekintve a polgári gondolkodás elterjedtségét, az összehangolt, a nemzet érdekét szolgáló együttes cselekvésre való készséget, valamint a közintézményekbe vetett bizalom erejét jelenti. Ezzel szemben Bourdieu-nek

(1986) az a véleménye, hogy a társadalmi tőke nem más, mint az az erőfejtés, amelyet az egyének a társadalmi hálózatok kialakításáért fejtenek ki. A társadalmi tőke olyan magánvagyon, amely kulturális és hálózati tőkévé alakítható, amellyel tulajdonosa erősítheti státusát, s amellyel hatalomra tehet szert a társadalomban. Míg tehát Putnam a társadalmi tőkét általános értékekkel és normákkal hozza összefüggésbe, addig Coleman és Bourdieu inkább az egyéni társadalmi-gazdasági kapcsolatokban kialakított viszonyosságot hangsúlyozza.

A két megközelítést Narayan (1997) kapcsolja össze, amikor így fogalmaz: a társadalmi tőke azon szabályok, normák, kötelezettségek, bizalom és kölcsönösségek együttese, amelyek a társadalmi viszonyokba és struktúrákba, valamint a társadalom intézményrendszerébe beágyazva lehetővé teszik a társadalom tagjai számára, hogy egyéni és közösségi céljaikat egyaránt elérhessék.

Cohen és Prusak (2001) szerint a társadalmi tőke az emberek közötti aktív együttműködési formákból és kapcsolatokból, a kölcsönös megértésből és bizalomból, a közösen vallott hitből és értékekből, valamint az elfogadott viselkedési módokból épül fel. A társadalmi tőke összeköti az embereket, hálózatok és helyi közösségek épülnek fel általa, azaz a társadalmi tőke révén szőhetjük szorosra a társadalom szövetét. Egy világbanki tanulmányban (The World Bank 1999) pedig a következő meghatározás olvasható: a társadalmi tőke mindazokat az intézményeket, kapcsolatokat és normákat jelenti, amelyek a társadalmi együttműködés mennyiségét és minőségét alakítják. A társadalmi tőke az a ragasztóanyag, amely összetartja az embereket és az intézményeket.

A társadalmi tőkével foglalkozó kutatások, mint látjuk, szerteágazók. Nem véletlen, hogy nem sikerült még közös nevezőre jutni a tekintetben, hogy pontosan milyen elemekből épül fel, s ezek hogyan mérhetők. Az azonban már egyre határozottabban körvonalazódik, hogy fontos, a társadalom jó működését és sikerességét befolyásoló tényezőről van szó, amelyet ha nehéz is definiálni, s még nehezebb mérni, figyelmen kívül hagyni biztosan nem lehet. A társadalmi tőke átfogó és bonyolult fogalom, nehezen megfogható és leírható. Viszont nem tagadható, hogy a versenyképességre jelentős hatással van. Nem véletlen, hogy a közgazdászok figyelme is egyre határozottabban fordul a téma felé. Grootaert (1998) egyenesen úgy fogalmaz, hogy erős társadalmi tőke nélkül a gazdaság sem lehet igazán sikeres.

Azt mondhatjuk tehát, hogy a társadalmi tőke az emberek közötti aktív együttműködésből, a kölcsönös megértésből és bizalomból, az együttesen

vallott hitekből és értékekből, valamint elfogadott viselkedési módokból épül fel. Így a társadalmi tőke összeköti az embereket, kialakítja a társadalom szövetét. Nyilvánvaló, hogy nem mennyiségi, hanem minőségi dologról van szó, amely az emberekhez kapcsolódik. Éppen ezért nehéz megmérni, hogy milyen állapotban van egy ország társadalmi tőkéje. A vizsgálatokat az emberek kikérdezésével szokták elvégezni, és általában olyan kérdéseket tesznek fel, hogy mennyire bízik meg az illető más emberekben, illetve a különböző intézményekben, például a rendőrségben, a bíróságban, az egyházakban, a bankokban, tagja-e civil szervezeteknek, részt vesz-e közösségi munkában. Mérése fontos és indokolt. A nemzetközi versenyképességi elemzések bizonyítják, hogy az erős társadalmi tőkájú országok gazdasága versenyképesebb, a lakosság egészségi állapota pedig jobb. Mindkettőre jó példát mutatnak a skandináv államok.

Gondoljunk csak arra, hogy például a gazdaságban, ha a partnerek megbízhatnak egymásban, ha nemcsak versenyeznek a cégek, hanem adott témákban együtt is működnek, az csökkenti költségeiket, ami pedig javítja a versenyképességet. Ezért a társadalmi tőke ereje és a nemzeti versenyképesség közötti kapcsolat miatt a gazdasági eredményesség és a versenyképesség puha tényezői között feltétlenül számolni kell a társadalmi tőkével is. Az erős társadalmi tőke erős összetartó társadalmat jelent, amely könnyebben oldja meg a problémáit. Az erős társadalmi tőkájú országokban az emberek meg tudják szervezni a saját társadalmukat. Sok jól működő és politikától független civil szervezet van.

A társadalmi tőkét leginkább három dolog rombolja: a korrupció, a bürokrácia és a centralizáció. A korrupció azért, mert megöli a bizalmat. A bürokrácia megnehezíti a társadalom működését, a centralizáció pedig a központtól teszi függővé az embereket, és nehezíti az egymás közötti, úgynevezett vízszintes kapcsolatok kialakulását. A társadalmi tőke tehát fontos társadalmi vagyon, amelyet őrizni és erősíteni kell. Ebben pedig jelentős tennivalói vannak a mindenkori kormányoknak is.

Összefoglaló gondolatok

Ebben a pontban bemutatuk a versenyképesség különböző definícióiban található ellentmondásokat, illetve a versenyképességi rangsorok kialakulásához használt módszertanok egyes gyenge pontjait. Ezek között különösen fontosnak tartottuk a különböző versenyképességi szintek összemosása,

a vizsgált gazdasági és társadalmi jellemzők közötti aránytalanság, az egyes alkalmazott mutatók időbeli hatásai tisztázatlansága által okozott problémákat.

Érveltünk amellett, hogy miért kell nagyobb figyelmet fordítani a versenyképesség úgynevezett puha tényezőire, amelyeket bár nehéz pontosan meghatározni, de fontosságukat nem lehet tagadni.

A puha tényezőket nehezen megfogható és leírható, bonyolult és első-sorban társadalmi, minőségi jellemzőkként írjuk le, és felhívtuk a figyelmet arra, hogy a puha tényezők között a versenyképesség alakítására különösen nagy hatással van a nemzeti kultúra és a társadalmi tőke. Ezek egyben fontos alakítói az 1.4. pontban bemutatott területi tőkének. Ráműtattunk arra, hogy a kormányzás nemcsak a kemény, de a puha tényezőkre is jelentős hatással van. Hatást gyakorol azzal, hogy a fejlesztési politika kialakításánál mekkora szerepet szán a helyi kezdeményezéseknek, például a központból irányított iparipark-építésekkel szemben mennyire támogatja a helyi tudás és képességek hasznosítását lehetővé tevő lokális vállalatcsoportok együttműködését vagy a globális értékláncok összeszerelő-üzemei betelepülésének ösztönzése helyett a helyi kisvállalkozások megerősödését.

A versenyképesség puha tényezőivel kapcsolatban fel kell figyelni arra, hogy ezek általában az emberekhez köthetők. Ilyen például az úgynevezett *tacit*, azaz mélyben lévő, nem nyilvánvaló tudás, amelynek felszínre hozása a tudásalapú versenyképesség jelentős javulását eredményezheti. De emberhez kötődő puha versenyképességi tényező a motiváltság, a kreativitás, a bizalom és az optimizmus is.

Ezeket a tényezőket a versenyképesség okai között szerepeltethetjük. Ezek az állami és a magán-intézményrendszer működésével együtt hatnak arra, hogy egy nemzet mivel versenyez: erőteljes hatékonyságnöveléssel és olcsósággal vagy a magasabb társadalmi fejlettségi szintet, életszínvonalat és életminőséget biztosító tudással, kreativitással és minőséggel. Az ilyen gazdaság és társadalom dinamikus, előretekintő, a környezettől kevésbé függő, és ezért a környezeti hatásokkal szemben ellenállóbb tud lenni. Ezért a továbbiakban részletesebben is vizsgáljuk ennek a magasabb szintű versenyképességnek a puha mutatókra való összpontosítás segítségével történő elérhetőségét és az állam szerepét a puha tényezők állandó erősítésében és okos hasznosításában.

Felhasznált irodalom

- ACEMOGLU, Daron – ROBINSON, James A. (2012): *Why Nations Fail*. Crown Publishers, New York.
- AIGINGER, Karl (2006): Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 6. No. 2. 161–177.
- ANNONI, Paola – DIJKSTRA, Lewis – GARGANO, Nadia (2017): *The EU Regional Competitiveness Index 2016*. European Commission, Working Paper. WP02/2017.
- ATKINSON, Robert D. (2013) *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion*. The Information Technology & Innovation Foundation, Washington. Elérhető: www2.itif.org/2013-competitiveness-innovation-productivity-clearing-up-confusion.pdf (Letöltve: 2017. 09. 24.)
- BAILY, Martin Neil – HASKEL, Jonathan – HAZAN, Eric – MARSTON, Nanthan – RAJAH, Tamara (2013): *Innovation Matters. Reviving the Growth Engine*. McKinsey&Company, London. Elérhető: www.mckinsey.com/~media/McKinsey%20Offices/United%20Kingdom/PDFs/Innovation%20matters%20v8_McKinsey%20branded.ashx (Letöltve: 2017. 09. 24.)
- BOURDIEU, Pierre (1986): The Forms of Capital. In RICHARDSON, John ed.: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood, New York. 241–258.
- CHARTRAND, Harry Hilman (2006): *Ideological Evolution: The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Base Economy*. Doctoral Paper. University of Saskatchewan, Saskatoon. Elérhető: ecommons.usask.ca/bitstream/handle/10388/etd-08222006-101534/IdeologicalEvolution.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Letöltve: 2017. 09. 24.)
- COHEN, Don – PRUSAK, Laurence (2001): *In Good Company. How Social Capital Makes Organizations Work?* Harvard Business School Press, Boston.
- COLEMAN, James S. (1988): Social Capital and the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94. 95–120.
- DIJKSTRA, Lewis – ANNONI, Paola – KOZOVSKA, Kornelia (2011): A new European Regional Competitiveness Index: Theory, Methods and Findings. *DG Regional Policy Working Papers*, WP02/2011.
- FALUDI Andreas (2006): From European spatial development to territorial cohesion policy. *Regional Studies*, Vol. 40. No. 6. 667–678.
- FUKUYAMA, Francis (1995): *Trust*. Hamish Hamilton, London.

- FUKUYAMA, Francis(2001): Culture and Economic Development: Cultural Concerns. In SMELSER, Neil J. – BALTES, Paul B. eds.: *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Pergamon, Oxford. 3130–3134.
- GARELLI, Stéphane (2002): *The Fundamentals: Competitiveness of Nations*. Elérhető: www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm (Letöltve: 2017. 09. 24.)
- GARELLI, Stéphane (2006): *Top Class Competitors*. John Wiley & Sons, Chichester.
- GEERTZ, Clifford (1973): *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*. Basic Books, New York.
- GROOTAERT, Christiaan (1998): *Social Capital: The missing link?* The World Bank, Washington DC.
- GRUBE, Laura E. – STORR, Virgil Henry (2015): *Culture and Economic Action*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton.
- HANIFAN, Lyda Judson (1916): The Rural School Community Centre. *American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67. No. 1. 130–138.
- HARRISON, Lawrence E.(1992): *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. Basic Book, New York.
- HOFSTEDE, Geert (2003): *Culture's Consequences*. Thousand Oaks, London, Sage Publications.
- HOFSTEDE, Geert (2010): *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. McGraw-Hill Education, New York.
- IMD (2017): *World Competitiveness Yearbook*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.
- JÓNA György (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. *Tér és Társadalom*, 27. évf. 1. sz. 30–51.
- LANDES, David S. (1999): *The Wealth and Poverty of Nations*. Norton, New York.
- LENGYEL Imre (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In BAJMÓCZY Zoltán – LENGYEL Imre – MÁLOVICS György szerk.: *Regionális innovációs képességek, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged. 151–174.
- MATARASSO, François (1999): *Towards a Local Culture Index. Measuring the cultural vitality of communities*. Comedia, The Round, Bournes Green, Stroud, Glos. Elérhető: www.culturenet.cz/res/data/004/000570.pdf (Letöltve: 2017. 01. 15.)
- NARAYAN, Deepa (1997): Voices of the Poor. Poverty and Social Capital in Tanzania. The World Bank. *Environmentally and Socially Sustainable Studies and Monographs Series*, No. 20.

- NORTH, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- OECD (1992): *Technology and Economy: The Key Relationships*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2013): *Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2016): *Measuring Science, Technology and Innovation*. OECD Publishing, Paris.
- PIKE, Andy – RODRÍGUEZ-POSE, Andrés – TOMANEY, John (2006): *Handbook of Local and Regional Development*. Routledge, London, New York.
- PORTER, Michael E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, Vol. 69. No. 2.
- PUTNAM, Robert D. (1993): *Making Democracy Work*. Princeton University Press, Princeton.
- SERVILLO, Loris (2010): Territorial Cohesion Discourses: Hegemonic Strategic Concepts in European Spatial Planning. *Planning Theory and Practice*, Vol. 11. No. 3. 397–416.
- SLEUTJES, Bart (2013): *The hard and soft side of European knowledge regions*. Rijksoverheid, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam.
- SUZUKI, Hiroaki – DASTUR, Arish – MOFFATT, Sebastian – YABUKI, Nanae – MARUYAMA, Hinako (2010): *Eco2 Cities: Ecological Cities and Economic Cities*. The World Bank, Washington.
- TAKEUCHI, Hirotaka – NONAKA, Ikujiro: *The Knowledge-Creating Company*. Oxford University Press, New York.
- The World Bank (1999): *Social capital. A Multifaceted Perspective*. The World Bank, Washington DC.
- The World Commission on Environment and Development (1987): *Our Common Future*. Oxford University Press, Oxford.
- TROMPENAARS, Fons – HAMPDEN-TURNER, Charles (2012): *Riding the Waves of Culture*. McGraw-Hill Education, New York.
- WEF (2017): *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum, Geneva.

2. A fejlődés és a versenyképesség mérésének evolúciója – Avagy hogyan jutottunk el az egy főre jutó GDP-től a zöld versenyképességig

Taksás Balázs

Bevezetés

Egy ország és egy társadalom abszolút vagy relatív fejlettségének mérésére sokan sokféle módszertant kialakítottak már.¹ A módszerek egymásra épülésének megvan a története, úgy is mondhatnánk, hogy evolúciója. Ebben a rövid anyagban ezt a fejlődéstörténetet foglaljuk össze, azaz azt, hogy minként alakult és fejlődött a társadalmi fejlettség és a versenyképesség mérésének metodikája az idők során, és hogyan jutottunk el napjaink komplex elemzőrendszereihez. Ezen evolúciónak az összefoglalása azért hasznos, mert egyik kiindulópontja a versenyképesség-mérés pontosításának. Hiszen ha megnézzük, hogy különböző gondolkodók, kutatói közösségek az általuk megalkotott módszertanban megtestesítve miként értelmezik egy társadalom fejlettségét, akkor mi is tisztább képet kaphatunk arról, hogy nemzetünk és hazánk fejlesztésében milyen irányban kell tovább haladni, milyen tényezőket kell erősíteni, esetleg változtatni vagy éppen lecserélni.

A módszertan fejlődésének vizsgálata mellett a fejezetben részletesebben írunk a legfrissebb koncepcióról, a zöld versenyképességről, amely a környezet terhelésének csökkentésével párhuzamosan kívánja a nemzetgazdaság versenyképességét javítani.

¹ Abszolút fejlettségen egy ország adott pillanatban meglévő állapotát értjük, míg relatív fejlettség alatt a világgazdaságban és a világ társadalmi között elfoglalt, másokhoz viszonyított pozícióját.

2.1. A tartalmi elemek bővülése

A 2.1. ábra azt mutatja meg, hogy az egy ország fejlettségének, majd később versenyképességének méréséhez használt mutatók tartalma, a vizsgálat témaköre hogyan bővült az idők folyamán.



2.1. ábra

A fejlettség és a versenyképesség vizsgálatának evolúciója

Forrás: saját szerkesztés

2.1.1. A fejlettség tisztán gazdasági megközelítésű mérése

Amint az ábrán is látszik, kezdetben egy ország és egy társadalom fejlettségét, a világgazdasági rendben elfoglalt szerepét szinte kizárólag gazdasági tartalmú mutatókkal mérték. Eleinte ez általában a Nemzeti Számlák Rendszere mutatóinak (SNA mutatók), kezdetben azon belül is a bruttó hazai összterméknek (GDP) a használatára korlátozódott. A GDP összegét (amely az adott földrajzi területen adott időszakban keletkezett összes hozzáadott érték, azaz összes munka- és tőkejövedelem értékét tartalmazza) elosztották a népesség létszámával, így megkapva az egy főre jutó GDP értékét. Minél magasabb volt ez, annál fejlettebbnek, gazdagabbnak tekintettek egy országot. Mivel azonban a munkaerő és a tőke a nemzetgazdaságok között

áramlik – s ez a globalizáció kapcsán csak erősödik –, ezért a jövedelem nem feltétlenül abban a nemzetgazdaságban realizálódik, kerül felhasználásra, ahol keletkezett.² Így a közgazdászok hamar rájöttek, hogy az egy főre jutó GDP helyett pontosabb és hasznosabb egy másik SNA-mutatót, a bruttó nemzeti összterméket (GNP), majd a gyakorlati használatban azt leváltó bruttó nemzeti jövedelmet (GNI), illetve annak az egy főre jutó értékét figyelembe venni a fejlettség vizsgálatakor. Ez esetben ugyanis nem az adott nemzetgazdaságban keletkező, hanem az ott valóban megjelenő jövedelmet kapjuk meg (ami természetesen lehet magasabb is vagy alacsonyabb is az előzőnél).³

Következő lépésként korrigálták az egy főre jutó GDP-, illetve GNI-adatokat az adott ország árszínvonalával, hiszen az egy főre jutó előállított értékből, illetve valóban megjelenő jövedelemből megvalósítható életszínvonalat jelentősen befolyásolja, hogy milyen magas az adott ország átlagos árszínvonala. Hiába magasabb az egyik országban 10%-kal az egy főre jutó jövedelem, ha eközben 15%-kal magasabb a termékek és szolgáltatások árszínvonala, akkor az életszínvonal igazából alacsonyabb. Így alakultak ki a vásárlóerő-paritáson (PPP) mért SNA-mutatók. Ezek már az életszínvonalat próbálták összehasonlíthatóvá tenni a különböző országokban. Ebbe a csoportba tartoznak az egyéb olyan speciális mutatók, amelyek szintén gazdasági alapú megközelítéssel próbálják a vásárlóerőt és azon keresztül az életszínvonalat mérni. Ezek közül az egyik leghíresebb a Big Mac-index, amely azt vizsgálja, hogy egy, a világ legtöbb országában ugyanazon tartalommal és minőségben megtalálható jószág (ez a McDonald's Big Macje) megvásárlásához a különböző országokban az átlag nettó munkabért tekintve hány órát kell ledolgozni. A rendszer egyszerű és logikus, hiszen minél többet

² Emellett még – a módszertanából adódóan – egyéb problémák vagy torzítások is felmerülnek a GDP-vel történő méréssel kapcsolatban. Ezek manapság már elég széles körben ismertek, így itt most nem soroljuk fel.

³ Szükséges megjegyezni, hogy a szocialista országokban inkább az Anyagi Termelés Rendszerét (MPS) használták az SNA rendszer helyett, amelyben a marxista politikai gazdaságtan elveinek megfelelően nem vették figyelembe elsődleges előállított értéként és jövedelemként a szolgáltatások értékét. (KORNAI 2000) Ettől függetlenül a fejlettség és fejlődés mérésének logikája ugyanaz volt.

kell egy országban dolgozni azért, hogy ugyanazon jószágot megvásároljuk, annál alacsonyabbnak tekinthető a vásárlóerő és az életszínvonal.⁴

Ezzel együtt megjelentek a még mindig döntően gazdasági megközelítésű, de szélesebb spektrumú elemzések is egy-egy ország fejlettségének vizsgálatára. Ezek a gazdasági teljesítmény mérése (SNA-mutatók + munkaerőpiaci mutatók + inflációs mutatók) mellett már vizsgáltak

- strukturális berendezkedést mérő mutatókat (például különböző nemzetgazdasági ágazatok, ágak aránya a gazdasági teljesítményen, a foglalkoztatáson, az exporton belül),
- külgazdasági teljesítményt mérő mutatókat (például a nemzetközi fizetési mérleg és egyes részeinek egyensúlya, egyensúlytalansága),
- infrastruktúrát bemutató mutatókat (például közút-, vasúthálózat sűrűsége és minősége, kikötők, repülőterek száma és minősége, különböző információs technológiai eszközökkel – vezetékes telefontal, mobiltelefonnal, internettel, széles sávú internettel, mobilnettel stb. – ellátott háztartások aránya).

Ezek együtt már átfogóbb képet adtak egy ország fejlettségéről, hiszen amelyik ország gazdasági szerkezetében nagyobb a magas hozzáadott értéket biztosító szektorok aránya, a nemzetközi fizetési mérlege vagy éppen azon belül a folyó fizetési mérlege egyensúlyban van, illetve jobban lefedett magas minőségű infrastruktúrával, az gazdaságilag fejlettebbnek tekinthető.

2.1.2. A társadalmi mutatók megjelenése

Az előző bekezdés végén nem véletlenül hangsúlyoztuk, hogy az ilyen országok gazdaságilag fejlettebbnek tekinthetők. Ugyanis hamar rájötték a szakemberek, tudósok, hogy a gazdasági fejlődés nem egyenlő az általános fejlődéssel, hisz utóbbinak jelentős technológiai, társadalmi, politikai, kulturális dimenzió is vannak. Ezen tényezők, dimenziók jelentős

⁴ A Big Mac-index mellett, hogy egyszerű, erősen torzít is, hiszen nem veszi figyelembe, hogy az üzletlánc különböző országokban eltérő üzletpolitikával eltérő piaci szegmenst, társadalmi csoportot céloz meg mint célközönséget. Ebből a torzításból adódóan ma már inkább a valutaárfolyamok alul- vagy felülértékeltségének mérésére használják a mutatót, abból a kereskedelemalapú árfolyammodell-megközelítésből adódóan, amely szerint az azonos tartalmú és minőségű termékek különböző valutákban mért árának azonosnak kell lennie.

kölcsönhatásban vannak egymással és a gazdasági teljesítmény hosszú távú alakulásával is. (SZENTES 2005) Éppen ezért az előző bekezdés végén leírt, szélesebb spektrumú elemzésekben már megjelentek a társadalom állapotát különböző szempontból vizsgáló indikátorok is:

- népeségi mutatók (például urbanizáció mértéke, korfa, termékenység),
- iskolázottsági mutatók (például analfabéták aránya, különböző szintű iskolai képzésben részt vevők aránya akár nemek és korcsoportok szerint),
- egészségügyi mutatók (például születéskor várható élettartam, különböző betegségekben szenvedettek vagy elhunytak aránya, korcsoportok szerinti halandóság, öngyilkosságok relatív aránya),
- a humán infrastruktúrát bemutató mutatók (iskolai férőhelyek, kórházi ágyak, szociális intézményi férőhelyek relatív száma, relatív közműellátottság),
- a jövedelemegyenlőtlenség mértékét vizsgáló mutatók (Gini-index, Robin Hood-index, Éltető Frigyes-index, egyéb koncentrációs mutatók, illetve országon belül regionális különbségeket mérő mutatók),
- a társadalmi kohéziót mérő mutatók (elégedettség, bizalom, bűnözés),
- a társadalmi kirekesztést és befogadást mérő mutatók (nemek, nemzetiségek, különböző korcsoportok, egyéb társadalmi csoportok jövedelmi és vagyoni helyzetében, ellátórendszerekhez, közszolgáltatásokhoz történő hozzáféréseben, munkaerőpiaci részvételében meglévő különbségek mérése).

A társadalmi dimenzió megjelenését az indokolta, hogy egy országot akkor tekinthetünk igazán fejlettnak, ha a gazdasági mutatók által jelzett teljesítményből, az elért fejlődési eredményből a társadalom minél szélesebb rétege részesül. Az angol nyelvben erre létezik egy kifejezés, az *inclusiveness*. Magyarul ezt a növekedés kiterjesztettségeként, a társadalmi csoportok bevontságaként, leginkább összefoglalóan a társadalom integráltságaként értelmezhetjük, amelyet a legjobban a jövedelem- és vagyoni egyenlőtlenséggel, a munkaerőpiaci részvétellel, a megfelelő színvonalú oktatáshoz és egészségügyi ellátáshoz történő hozzáféréssel, a társadalmi kohéziót mérő mutatókkal lehet leírni. Minél erősebben érvényesül az *inclusiveness*, minél nagyobb a kiterjesztő-bevonó hatás, annál fejlettebbnek mondható egy társadalom. Ennek oka az, hogy a jelentős társadalmi egyenlőtlenség

nemcsak rövid távon okoz problémákat (társadalmi feszültség, bűnözés, politikai-vallási szélsőségessegre való hajlam stb.), hanem a közgazdászok által is egyöntetűen elismerten csökkenti a hosszú távú gazdasági fejlődés ütemét is. Rontja ugyanis a gazdasági növekedés feltételét egyrészt a kínálati oldalon (előbb-utóbb hiány alakul ki a munkaerőpiacon jól képzett, egészséges munkaerőből), másrészt a keresleti oldalon is (a társadalom egy jelentős része nem rendelkezik olyan vásárlóerővel, amely magas hozzáadottérték-tartalmú termékek és szolgáltatások fogyasztását tenné lehetővé). (OECD 2017a) Hosszú távon a mindkét oldali szűkösség a piacon innovációgátló tényezőként jelentkezik.⁵ Mindezekből azt a következtetést kellett levonni, hogy a növekedés és a fejlődés nem szinonim fogalmak. (UNDP 2016)

Az előzőkből adódóan egyre inkább elterjedt gyakorlat lett a fejezet elején bemutatott társadalmi indikátorcsoportok használata, valamint így jelentek meg olyan kevert, társadalmi-gazdasági tartalmú kombinált mutatók is a fejlettség mérése során, mint az egészségügyre és oktatásra fordított állami, illetve magánkiadások GDP-arányos értéke.

A gazdasági-társadalmi kombinált fejlettségi mutatók közül a legismertebb az emberi fejlettség mutatója, a HDI (Human Development Index). Ezt tudósok egy csoportja dolgozta ki az ENSZ Társadalmi Fejlődés Programja (UNDP) keretében, és az ENSZ 1990 óta az évente megjelenő Társadalmi Fejlődés Jelentésben (HDR) publikálja. (STANTON 2007) Ezen komplex indikátor a Maslow-piramis szükségletkielégülési szintjeinek logikájára épül. 3 részindikátora az egyes szintek mérésének matematikai megtestesülése. Az első részindikátor a születéskor várható élettartam. Ez a fiziológiai-biológiai szükségletek kielégítettségét reprezentálja. Hiszen ha az országban az emberi lét biztonsága (human security) magasabb szintű (nincsen háború, polgárháború, erőszakos bűnözés), az emberek hozzájutnak a megfelelő minőségű és mennyiségű ivóvízhez és élelmiszerhez, valamint lakóépülethez, hozzáférnek a megfelelő megelőző és gyógyító egészségügyi ellátáshoz, akkor a születéskor várható élettartam magasabb lesz, mint ha ezen tényezők bármelyike hiányzik. A második részindikátor az átlagos iskolában töltött évek száma. Az iskolázottság ugyanis meghatározza, hogy

⁵ A könyvet készítő kutatócsoport által 2017-ben végzett üzletikörnyezet-kutatás is ezt a – szomorú – eredményt találta, miszerint a vidéki Magyarországon még a fejlettebb dunántúli megyékben is az a vállalkozások innovativitásának egyik leggyakoribb korlátja, hogy az emberek nem rendelkeznek vásárlóerővel a jobb, magasabb hozzáadott értéket tartalmazó, drágább termékek vagy szolgáltatások megvásárlásához.

egy ember mennyire tud részt venni a társadalmi termelési és döntéshozatali folyamatokban. Minél magasabb egy társadalomban az iskolázottság mértéke, annál fejlettebbnek tekinthető, hiszen tagjai szélesebb körű tudással, készségekkel és alkalmazkodóképességgel rendelkeznek. A harmadik részindikátor az egy főre jutó bruttó nemzeti jövedelem (GNI), hiszen a jövedelem jelentős mértékben befolyásolja a Maslow-szükségletpiramis csúcán lévő önmegvalósítás lehetőségét.

A HDI-mutatót az idők során továbbfejlesztették, és különböző társadalmi szempontokkal (is) bővült a vizsgálati fókusz. (UNDP 2016) Egyrészt a jövedelemegyenlőtlenség mérésével létrehozták az IHDI-mutatót (Inequality-adjusted Human Development Index), amely esetében a nagyobb társadalmon belüli jövedelmi különbségek hátrébb sorolják az adott társadalmat a normál HDI-rangsorban elfoglalt helyénél. De az is társadalmi szempontú megközelítés, hogy a HDI részindikátorait külön-külön kiszámolják a nőkre és a férfiakra vonatkozóan (Gender Development Index), valamint – a középszintű oktatásban, a munkaerőpiaci aktivitásban és a törvényhozásban meglévő nemi arányokból – egy nemi egyenlőtlenség (Gender Inequality Index) kompozit indikátort is előállítanak az országokra. Emellett az éves HDR-jelentésekben megjelenítenek egy kompozit indikátort a társadalmi szegénység mértékének mérésére (Multidimensional Poverty Index), amely többek között tartalmazza az adott országban mélyszegénységben élők arányát is. Ezenkívül népesedési trendeket és külön társadalmi egészségügyi (gyermek-alultápláltság, korcsoport szerinti halálozási arányszám, HIV-fertőzöttek aránya stb.), illetve oktatási és foglalkoztatási (strukturális megoszlás, munkanélküliség, korcsoportonkénti foglalkoztatottság stb.) adattáblákat is bemutatnak. Továbbá legújabb fejlesztésként a HDR-jelentés egy *Human Security* adattáblát is tartalmaz, amelyben olyan adatsorok szerepelnek, mint a menekültek aránya, a természeti katasztrófa sújtotta népesség aránya, az öngyilkosságok relatív aránya, a börtönben lévő népesség relatív nagysága, a gyilkosságok és a nők elleni erőszak relatív nagysága, az élelmiszerhiány mértéke stb.

Később – gyakran hasonló logikára építve – még átfogóbb társadalmifejlettség-mérési rendszerek jelentek meg. Ilyen például az OECD által időszakonként megjelentetett *Society at Glance* jelentés, amelyben különböző outcome (itt társadalmi állapotnak nevezett) és output (itt társadalmi válasznak nevezett) indikátorokkal 5 területen méri egy társadalom állapotát: általános társadalmi mutatók, munkaerőpiaci és képzettségi mutatók,

egyenlőtlenségi mutatók, egészségügyi mutatók, társadalmi kohéziós mutatók alapján. (OECD 2016)

A többek között a neves közgazdász, Michael E. Porter által működtetett nonprofit Social Progress Imperative szervezet méri és publikálja rendszeresen a *Társadalmi Haladás Mutatót (Social Progress Index)*. Ez is egy jól felépített logikai struktúrából áll össze: három dimenzióból, amelyhez egyenként négy komponens és komponensenként öt indikátor tartozik. (PORTER–STERN–GREEN 2017) A 3 dimenzióból az első itt is a legalapvetőbb emberi szükségletek kielégítettségének mértékét, a második a jóllét fundamentális tényezőit, a harmadik pedig a lehetőségeket vizsgálja. Azaz itt is a Maslow-féle szükségletpiramisra épül a rendszer logikája, csak több indikátort használva.

A társadalmi fejlettség mérésének egyik dimenziója az emberek egészségi állapotának vizsgálata. Teljesen egyértelmű, hogy amelyik országban egészségesebbek az emberek, kevesebbet szenvednek a betegségektől, ott a társadalom fejlettebbnek tekinthető. Hiába ugyanis a magas jövedelem, a beteg ember nem fogja magát jól érezni. S ebből a szempontból mindegy, hogy fizikai betegségben vagy mentális betegségben (stressz, depresszió) szenved.

Természetesen az eddigi mérések is tartalmaztak egészségre vonatkozó adatot, hiszen többen is szerepelt a születéskor várható élettartam, amely jó közelítést ad az egyes társadalmak egészségi állapotáról. Azonban ezt szokták részletesebben is mérni. E részletesebb mérést természetesen csoportosítva, kategorizálva érdemes végezni, például a gazdasági fejlettség vagy éppen az éghajlati viszonyok alapján. (Hiszen aligha érdemes mondjuk Lengyelországot és Malawit összehasonlítani a szív- és érrendszeri betegségek, a maláriamegbetegedések vagy a munkahelyi stresszben szenvedők aránya alapján.) A kevésbé fejlett országoknál általában a különböző fertőző betegségek által sújtott vagy azokban életét veszített népesség arányát szokták vizsgálni (malária, ebola, HIV-vírus). Ezzel szemben a fejlett országokat a jóléti megbetegedések jelenlétét és az általuk okozott halálozások statisztikáját szokták egymáshoz mérni (szív- és érrendszeri megbetegedések, daganatos megbetegedések, diabétesz, stressz, depresszió). Készítenek persze a teljes bolygót lefedő egészségügyi összehasonlításokat is. Ezek a felmérések jellemzően az ENSZ Egészségügyi Világszervezetéhez kötődnek. Ezen WHO-jelentéseket (például WHO 2017) felhasználva aztán különböző szervezetek egész érdekes kompozit indikátorokat tudnak előállítani. Ilyen például a Clinic Compare oldalon publikált tanulmány, amely 3 indikátor,

az egy főre jutó alkoholfogyasztás, az egy főre jutó dohánytermék-fogyasztás és a túlsúlyos népesség aránya alapján készíti el az egészségtelenség világranglistáját (*The most unhealthy countries*).⁶ (WHITTAKER–WOOD 2017)

A társadalmi fejlettség vagy jóllét mérésében új dimenziót nyitottak a boldogságindexek. Ezekből is többféle van, viszont mindegyikre jellemző, hogy döntően véleményindikátorokon alapulva a társadalom saját helyzetével való elégedettségét mérik. Bár ez szubjektívebbnek tűnhet, mint a kvantitatív indikátorokat használó mutatók, azonban azon egyszerű logikán alapul, hogy a jövedelem, a vagyon, a javak birtoklása vagy fogyasztása önmagában nem boldogít, és igazából teljesen mindegy, hogy egy országban milyenek a gazdasági vagy társadalmi mutatók, valójában az a fontos, hogy mennyire érzik magukat boldognak az emberek. Az ezen véleményindikátor által kiadott értéket is próbálják sokszor elemekre, azaz az értéket magyarázó (vagy magyarázható) objektív tényezőkre bontani (például *World Happiness Report*). (HELLIWELL–LAYARD–SACHS 2016) Ezek az étellel való elégedettséget mérő véleményindikátorok egyébként már a komplexebb mérési rendszerekben, így például az OECD vagy az ENSZ HDI-mutatójának kiterjesztésében is megjelennek. (A HDI esetében egy *Perceptions of well-being* adattábla formájában.)

Ugyanígy kombináltan alkalmazza a gazdasági, társadalmi és elégedettségi mutatókat az életszínvonal méréséhez Magyarországon a KSH az általa publikált *A jóllét magyarországi indikátorrendszere, 2013* című kiadványban. (KSH 2014)

Egy kicsit eltérő, kevésbé komplex, de az egyik legnagyobb mérési adattázzal alátámasztott, alapvetően véleményindikátorokon (azaz jelen esetben kérdezőbiztosok általi interjúkon) alapuló vizsgálat eredménye a Gallup-Sharecare Well-Being Index. Ennek esetében a következő 5 témakörben kérdezik az interjúalanyokat: célok, szociális helyzet, pénzügyi helyzet, közösség, egészség. (GALLUP 2017)

Az előzőekben felsorolt kiegészítésekkel a fejlettség mérése a gazdasági szempont mellett már egy nagyon széles társadalmi látképet is tartalmazott. Ennél még bővebbé a környezeti dimenzió megjelenésével vált.

⁶ Ezen ranglista végén nem kis mértékben dominál Közép-Európa. A 12 legrosszabb mutatóval rendelkező ország közül 10 (!) közép- vagy kelet-európai, élen Csehországgal. Magyarország ezen a fordított listán a nem túl büszke 6. helyet foglalja el két szomszéd, Szlovákia és Horvátország között.

2.1.3. A környezeti dimenzió megjelenése – a jóllét „lecserélése” az életminőségre

A környezeti dimenzió megjelenését az indokolta, hogy az életminőséget jelentősen befolyásolja a – természeti és épített – környezet állapota. Hiszen hiába az erőteljes gazdasági növekedési ütem (például az utóbbi évtizedekben Kínában), illetve hiába viszonylag kiegyensúlyozott a javak társadalmi eloszlása (például a volt szocialista országokban), ha mindeközben a környezet súlyosan és maradandóan károsodott, a különböző szennyezések erőssége és hatása jelentős, és ennek következtében – az anyagi javak megléte ellenére – az életminőség kedvezőtlen, s a várható élettartam – különösen az egészségesen eltöltött várható élettartam – alacsony vagy alacsonyabb mint más, akár kisebb fajlagos gazdasági teljesítménnyel rendelkező országokban. A környezeti stressz negatív hatásait hosszú távon nem képesek ellensúlyozni az anyagi javak. Vagyis egy ország fejlettségét, egy társadalom életminőségét nem lehet kizárólag gazdasági és társadalmi mutatókkal mérni, hanem szükségesek környezeti indikátorok is.

Ezért itt fontos hangsúlyoznunk a kifejezésben bekövetkező változást. Míg korábban a fejlettséget alapvetően a jóllét (well-being) fogalmán keresztül értelmeztük, napjainkban ezt inkább már az életminőség (quality of life) fogalmával azonosítjuk. Ezt a változást a környezeti dimenzió beemelése hozta el, pontosan a fentebb leírt fontosságából adódóan. Módszertanát tekintve a környezeti tényezők bevonását a mérésekbe a szokásos kompozit-indikátorokon túl ökológiai lábnyom-mutatók különböző típusaival, illetve környezeti tényezőkkel kibővített gazdasági mutatókkal (SNA, illetve termelékenységi mutatók környezeti elemeket és természetierőforrás-felhasználást is figyelembe vevő módosítása) végzik. (GGKP 2016)

A legegyszerűbb, környezeti dimenziót is magában foglaló életminőség-mérések általában a környezet egyes elemeinek – litoszféra, hidroszféra, atmoszféra stb. – szennyezettségi állapotát vagy a környezeti stressz emberi életre gyakorolt hatását mérik. Ilyen például az OECD Better Life Indexe, ahol a környezeti dimenzió két mutató szerepel: az ivóvíz minőségével való elégedettség és a 2,5 mikronnál kisebb szálló por levegőben mért átlagos értéke. (OECD 2017d) Hazánkat tekintve ilyen a már idézett, KSH által publikált *A jóllét magyarországi indikátorrendszere*, ahol szintén hasonló környezeti indikátorok (lakókörnyezet minősége, környezetszennyezés

a lakókörnyezetben) jelennek meg, még ha eléggé alulsúlyozottan is (40 mutatóból mindössze 2).⁷ (KSH 2014)

A legismertebb környezeti elemekkel kibővített fejlettségmérési módszertan szintén az OECD-hez kötődik. (OECD 2017b) Ez az általa publikált *Green Growth Indicators* jelentés. A jelentés a következő 4 pilléren alapszik: 1. környezeti és erőforrás-termelékenység (karbonalapú termelékenység, energiatermelékenység, anyagtermelékenység, környezeti elemekkel kibővített többlettermelési termelékenység); 2. természetierőforrás-készlet (talaj és termőföld, erdők, ivóvíz, biodiverzitás és ökoszisztéma); 3. az életminőség környezeti tényezői (légszennyezés, egészségügyi kockázatok és költségek, ivóvízhez történő hozzáférés, higiénia és szennyvízkezelés); 4. gazdasági lehetőségek és politikai válaszok (technológia és innováció, környezettudatos termékek piaca, nemzetközi tőkeáramlás, környezettel kapcsolatos adók és támogatások). Ez láthatóan már komplex rendszer, amely kompozit indikátorok mellett a klasszikus gazdasági indikátorok (például termelékenység) környezeti elemekkel történő kibővítését is tartalmazza. Viszont az életminőséget alapvetően csak gazdasági és környezet tényezők kombinációjával méri. Itt olyan társadalmi elemek, mint az *inclusiveness* nem jelennek meg.

Egészen új, 2017-es fejlesztés a World Economic Forum által publikált *Inclusive Development Index*. Ez is magában foglalja mindhárom dimenziót, igaz, a környezeti dimenzióból csak egy indikátort, a karbonintenzitással kibővített GDP-t tartalmazza. (A társadalmi dimenziót tekintve megjelenik benne a jövedelem- és vagyoni egyenlőtlenség, az eltartottsági ráta, a szegénységi ráta.) (WEF 2017a)

Az ENSZ HDI-mutatójának környezeti mutatókkal való kiterjesztése is megtörtént. (UNDP 2015) A HDR-jelentés környezeti fejezete olyan mutatókat tartalmaz, mint az elsődleges energiaforrások megoszlása a fosszilis

⁷ Bár a KSH módszertanában hasonló hangsúllyal szerepel a jóllét mérése esetében a környezeti dimenzió, mint az OECD Better Life Indexében, azért kijelenthető, hogy hazánkban a társadalmi és közgondolkodásban a jóllét fogalma még mindig döntően gazdasági számokhoz és azon belül is alapvetően GDP-adatakhoz kötődik. Felvetődhet a kérdés, hogy vajon nálunk azért nem jelenik-e meg e gondolkodásban a környezeti dimenzió, mert – összevetve mondjuk a nyugat- vagy észak-európai társadalmakkal – a mi társadalmunk kevésbé tartja az életminőség fontos tényezőjének a környezeti elemeket. S ha ez így van, akkor ez a – környezetvédelmet elég alacsony prioritási fokkal kezelő – szocializmus hagyatéka, vagy az alacsonyabb jövedelmi viszonyokból ered?

és a megújuló energiahordozók között, a szennyezőanyag-kibocsátás széndioxid-egyenértékben meghatározva, az erdős terület aránya az ország területéhez viszonyítva, a rendelkezésre álló vízkészlet terheltsége (a felhasználás mértéke a megújuló vízkészlet mennyiségéhez képest), a légszennyezettség, az egészségtelen ivóvíz vagy elégtelen higiéniai körülmények miatt következő gyerekelhalandóság aránya, a szennyezett területen élők aránya, a természeti katasztrófák által sújtott lakosság relatív aránya stb.

Itt már láthatóan nemcsak egy adott időpillanatnyi terheltségi állapot, hanem a környezeti erőforrások fogyásának, illetve ennek társadalmi következményeinek figyelembevétele is megtörténik az életminőség mérése kapcsán. Ezzel pedig egy újabb dimenzió, a legátfogóbbnak tekinthető és az összes többi dimenziót magában foglaló fenntarthatósági szempont kerül a jóllét mérésének rendszerébe.

2.1.4. A fenntarthatósági nézőpont megjelenése

Az országok és társadalmak fejlettségének, életminőségének legkomplexebb és legkiterjesztettebb (fogalmazhatunk úgy is, hogy legalaposabb) mérése az, amikor a fenntarthatóságon alapuló átfogó megközelítés is megjelenik a vizsgálatban. Rendkívül fontos hangsúlyozni, hogy a fenntarthatóság fogalmán az előző három dimenziót egyaránt értjük: a gazdasági teljesítmény (vagy annak növekedésének) fenntarthatóságát; a társadalmi kohézió megtartását; a környezeti erőforrások fenntartható felhasználásának biztosítását. Csak akkor tekinthető egy ország és egy társadalom igazán fejlettnek, ha ez a három tényező egyszerre áll fenn. Minél több dimenzióban minél nagyobb a távolság a fenntarthatóságtól, annál messzebb áll az ország és a társadalom az igazi fejlettségtől. A hosszú távú gazdasági fejlődés feltételeinek a hiánya, a társadalom szétszakadása, a természeti erőforrások pazarlása vagy a környezet súlyos terhelése alacsonyabb életminőséget eredményez nemcsak a jelenben, hanem – különösképpen – a jövőben is.

A fenntarthatósági aspektus tehát már egy, a jelenlegi állapot és folyamatok várható eredményét előrevetítő megközelítés. Azt vizsgálja, hogy a jelenlegi trendek alapján mennyire várható, hogy hosszú távon a következő generációk számára is biztosított lesz az adott társadalom életminősége, azaz a gazdaság jövedelemtermelő képessége, a társadalom integráltsága, a környezet megfelelő minősége és támogatóképessége.

Az Európai Unió statisztikai hivatala, az Eurostat két évente készíti el a *Fenntartható Fejlődés Stratégia (EU Sustainable Development Strategy)* című kiadványt, amely a fenntartható fejlődés indikátorainak (SDI – Sustainable Development Indicators) mérésén alapul. Az SDI 130 indikátort 10 komponensbe (itt dimenzióknak nevezik) sorol úgy, hogy mindegyik komponensen belül kiemel egy vagy két főindikátort, és ezen keresztül méri, hogy az EU mennyivel került közelebb a megfogalmazott célokhoz. (EU 2015) A komponensek a következők: 1. társadalmi-gazdasági fejlődés (fő indikátora az egy főre jutó reál GDP növekedésének üteme); 2. fenntartható termelés és fogyasztás (erőforrás-termelékenység); 3. szociális kohézió (a szegénység vagy a társadalmi kirekesztettség kockázatának értéke); 4. demográfiai változás (az időskori foglalkoztatottság mértéke); 5. közegészségügy (a születéskor várható élettartam és az egészségben töltött évek száma nemek szerint); 6. klímaváltozás és energia (üvegházhatású gázok kibocsátása; elsődleges energiafogyasztás); 7. fenntartható szállítás (a szállítás relatív – GDP-hez mért – energiaigénye); 8. természeti erőforrások (közönséges madárfajok mutatója); 9. globális partnerség (a nyújtott fejlődési támogatások értéke a GNI-hoz viszonyítva); 10. jó kormányzás (itt nincs fő indikátor).

Az Eurostat mintájára Magyarországon a KSH állított össze egy hasonló indikátorrendszert, amely alapján két évente publikálja *A fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon* című kiadványt. Ebben 100 jelzőszámot közöl, amelyből 23 a gazdasági, 44 a társadalmi, 33 pedig a környezeti dimenzióhoz kapcsolódik. (KSH 2015)

Az egyik nagyon modern megközelítés a FEEM SI (Fondazione Eni Enrico Mattei Sustainability Index), amely egy nagyon jól összerakott mutató. Ebben 23 indikátor alkotja a 3 dimenziót, s mindegyik indikátornak meghatározott súlya van. Összességében a gazdasági dimenzió súlya 25,7%, a társadalmi dimenzióé 38,6%, a környezeti dimenzióé 35,7%. A dimenzión belül (amit itt pillérnek neveznek) komponensekben vannak összegyűjtve az indikátorok aszerint, hogy a pilléren belül milyen elemet vizsgálnak. A környezeti és a szociális pilléren belül 5-5, a gazdasági pillérben pedig 3 ilyen komponens található. Ezek a komponensek nagyjából megfelelnek azoknak a vizsgálati elemeknek, amelyeket az egyes dimenzióknál a korábbi alfejezetekben leírtunk. Ami nagyon fontos része a módszertannak, és nagyon modernné teszi e megközelítést, az az, hogy nemcsak az aktuális, illetve a múltbeli értékeket veszi figyelembe, hanem egy egészen 2030-ig elnyúló

jövőbeli trendet is számol ezen indikátorokra vonatkozóan. (FEEM 2017) Ez a jövőre vonatkozó trendszámítás a fenntarthatósági vizsgálat nagyon jelentős továbbfejlesztése.

Mind a három bemutatott rendszernél megfigyelhető, hogy a dimenziók súlya között nincsen nagy különbség, de alapvetően mindenhol a társadalmi dimenzió a legsúlyosabb, utána következik a környezeti dimenzió, majd csak a legkisebb súllyal szerepel a gazdasági dimenzió.

Ilyen szempontból különösen érdekes a The New Economic Foundation szervezet által publikált Happy Planet Index (HPI) mutató. Ez a kompozit indikátor a következő 4 indikátorból számolható ki: 1. elégedettség (az emberek általános elégedettsége az életükkel); 2. várható élettartam (a születéskor várható élettartam értéke); 3. egyenlőtlenség (az elégedettségben és a várható élettartamban lévő országokon belüli különbségek mértéke); 4. ökológiai lábnyom (az adott ország egy átlagos lakosának ökológiai lábnyoma). (NEF 2016) Látható, hogy ez olyan modern mérése a jóllétnek, amely ugyan beleillik az általunk felvázolt dimenzionális egymásra épülés rendszerébe, azonban pont az „evolúció” legrégebbi eleme, a belső mag, a gazdasági dimenzió hiányzik belőle. Eljutottunk tehát a fejlődés során egy olyan szintre, ahol a fejlettség és a jóllét (most már életminőség) mérésében a legkevésbé fontos – egyes esetekben már el is hagyott – alkotóelemmé válik a gazdasági dimenzió. Ennél a mérésnél a legfontosabb szerepet a testi és lelki egészség (várható élettartam és elégedettség), valamint – talán kifejezhetjük így – a társadalmi egészség (a testi és lelki egészségben lévő alacsony társadalmi különbségek) tölti be. Ez már egyértelműen a fejlettségnek nem a jóllét, hanem az életminőségen keresztüli értelmezését jelenti. S emellett negyedik mutatóként itt is megjelenik az ökológiai lábnyom, amely az adott ország életminőségének fenntartásához felhasznált természeti erőforrások mennyiségét méri.

2.1.5. A fejlettség (életminőség) mérésének összefoglalása

Természetesen a fejezet során felvázolt fejlődés, tartalmi kibővülés időben nem teljesen lineárisan ment végbe. A különböző dimenziókat tartalmazó mérések sokszor egymás mellett léteztek és léteznek. Látható, hogy az egyes mérőrendszereknek, módszertanoknak is megvan a maguk evolúciója,

fejlődése. De azért a folyamat jól nyomon követhető, ahogy az alapvető gazdasági mutatóktól kiindulva folyamatos bővülésen és kiterjesztésen keresztül a jóllét, majd az életminőség mérése eljutott oda, ahol jelen pillanatban tart, azaz a jelenbeli életminőség jövőbeni fenntarthatóságának figyelembevételéhez mint átfogó vizsgálati szemlélethez.

Ezt foglalja röviden össze a 2.1. táblázat.

2.1. táblázat

A fejlettség mérésének fokozatos bővülése

Dimenzió	Mérési módszer	Komponensek	Publikálás
Gazdasági	Az egy főre jutó kibocsátás mérése	SNA-mutatók	
		vásárlóerő-paritással korrigált SNA-mutatók	
	Egyéb gazdasági mutatók mérése	strukturális berendezkedés	
		külgazdasági teljesítmény	
infrastruktúra			
Társadalmi	Statistikai adatok	népességi mutatók	HDI, kibővített HDI; Social Progress Index; Better Life Index; KSH (A jóllét magyarországi indikátorrendszere)
		iskolázottsági mutatók	
		egészségügyi mutatók	
		humán infrastruktúra	
		jövedelemegyenlőség	
		társadalmi kohézió	
	társadalmi kirekesztettség		
	Vélemény-indikátorok	társadalmi kérdések	World Happiness Report; Gallup-Sharecare Well-Being Index; kibővített HDI;
elégedettség (boldogság)			

Dimenzió	Mérési módszer	Komponensek	Publikálás
Környezeti	Vélemény-indikátorok	elégedettség a környezet állapotával	Better Life Index; KSH (A jóllét magyarországi indikátorrendszere)
	Statisztikai adatok	a környezet állapotára vonatkozó mutatók	Green Growth Indicators; Inclusive Development Index; kibővített HDI
		erőforrások felhasználása	
		ökológiai lábnyom-mutatók	
	Környezeti elemmel kibővített gazdasági mutatók	környezetpolitikával kapcsolatos mutatók	
környezeti elemmel kibővített SNA-mutatók			
	termelékenységi mutatók		
Fenntarthatósági	Statisztikai adatok és vélemény-indikátorok	gazdasági fenntarthatóság	Sustainable Development Indicators; KSH (A fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon); Happy Planet Index
		társadalmi fenntarthatóság	
		környezeti fenntarthatóság	
	Statisztikai adatok, vélemény-indikátorok és trendelő-rejelzés	gazdasági fenntarthatóság	Fondazione Eni Enrico Mattei Sustainability Index
társadalmi fenntarthatóság			
környezeti fenntarthatóság			

Forrás: saját szerkesztés

2.2. A versenyképesség mérésének kibővülése

Hasonló tartalmi kibővülés megfigyelhető a versenyképesség-mérés módszertanában is. Itt – a fejlettség mérésével ellentétben – nem annyira egy időbeli

fejlődésről van szó, hanem újabb vizsgálati szempontok megjelenéséről vagy az egyes tényezők hangsúlyozásának módosulásáról. Ilyen módon az egyes országok versenyképességének vizsgálata a vizsgálati dimenziókat tekintve nagyon sokszínű képet mutat, s egymás mellett, egymással párhuzamosan élnek olyan módszertanok is, amelyek tisztán csak gazdasági adatokat, folyamatokat tartalmaznak, vagy éppen a gazdasági, társadalmi, környezeti tényezők elemzése mellett még a fenntarthatóság kérdését is a vizsgálat tárgyává teszik.

Ebben a fejezetben pusztán az egyes mérések dimenzionális jellegét mutatjuk be. A pontos módszertani elemzést, illetve az egyes versenyképességi mérések eredményeit (külön tekintettel hazánk helyzetére) a könyv más fejezetei vizsgálják (a 3., illetve 4. fejezet).

2.2.1. Az üzleti környezetre összpontosító elemzések

A versenyképesség-mérések egyik legrégebben létező válfaja az üzleti környezetet vizsgáló kutatások típusa. Ezek a kutatások alapvetően a vállalkozások szemszögéből kiindulva vizsgálják, hogy egy országban mennyire támogatóak a feltételek ahhoz, hogy a vállalkozások sikeresen működhessenek, azaz képesek legyenek olyan termékeket és szolgáltatásokat előállítani, amelyek értékesíthetők a piacon. Ez a típusú mérés a versenyképesség legkorábban kialakult definíciójából, a vállalatok versenyképességének értelmezéséből alakult ki. (CSATH et al. 2016) Azaz ezen esetben a kiinduló logika az, hogy ha a vállalat versenyképes, vagyis képes termelni és értékesíteni, akkor jövedelmet állít elő a társadalom számára. Az üzleti környezetre fókuszáló elemzések így tehát még nem nagyon vagy egyáltalán nem foglalkoznak azzal, hogy ezen jövedelem az országban marad-e, vagy hogy hogyan oszlik meg a társadalom tagjai között, hosszú távon megvan-e a társadalmi feltételrendszer vagy a környezetierőforrás-bázis a versenyképesség fenntartásához.

Az egyik ilyen alapvető üzleti környezetet vizsgáló felmérés a Világbank által publikált *Doing Business* jelentések rendszere. Ezek 10 + 2 területen (a +2 nem számít bele a nemzetközi rangsor adataiba) értékeli az adott ország vagy kisebb területi egység (például város) üzleti környezetét. Jellemzően itt a vállalati működés alapvető külső üzleti tényezőit értékeli, úgymint vállalkozás alapítása, adminisztrációs, engedélyeztetési, adózási, külkereskedelmi kérdések, hitelhez jutás, csődeljárás, kisebbségi tulajdonosok védelme, munkaerőpiaci szabályozás stb. (World Bank 2017)

Az Európai Unió a kisvállalkozások esetében folyamatosan publikál egy külön üzleti környezetet értékelő – illetve annak fejlesztésére országokként javaslatokat megfogalmazó – jelentést *Small Business Act for Europe* címmel. Ennek háttérében az a logika áll, hogy a kisebb méretű vállalkozások számára eltérő fontosságúak az egyes üzleti környezeti elemek, mint a nagyvállalatok vagy multinacionális vállalatok esetében. Ráadásul az Európai Unióban (is) a foglalkoztatás gerincét a mikro-, kis- és középvállalkozások adják, így a versenyképesség szempontjából nagyon fontos, hogy az üzleti környezet ne csak a nagyvállalatok, hanem a kisebbek számára is kedvező legyen. A jelentés 9 komponensen keresztül értékeli, itt is mindegyik tisztán az üzleti környezetre vonatkozik. (Európai Bizottság 2017)

Üzleti környezetet középpontba helyező versenyképesség-kutatást az ezen könyvet elkészítő munkacsoport is végzett 2017-ben. (CSATH et al. 2018) Ez dimenzionálisan egy nagyon szűk fókuszú, viszont a megkérdezettek körét tekintve egészen széles spektrumú munka volt. A felmérés célja az állam üzleti környezetben betöltött szerepének – akadályozó, illetve támogató viselkedésének – vizsgálata volt azon célból, hogy tanácsokkal szolgáljon a kormányzás minőségének javításához és azon keresztül egy versenyképesebb üzleti környezet kialakításához. Ez a kutatás tehát a versenyképességnek egy egészen szűk tényezőjére, az üzleti környezetre, valamint azon belül is az államnak a versenyképes üzleti környezet kialakításában játszott szerepére fókuszált, mégpedig úgy, hogy erről kizárólag magukat a vállalkozásokat kérdeztük meg, szektorálisan és méret szerint is megfelelően differenciálva (kérdőbiztosokon, online kérdőíveken, személyes interjúkon keresztül, összehasonlítva az eredményeket a többi visegrádi országban szintén személyesen meginterjúvolt vállalkozók saját országukra vonatkozó véleményével).

2.2.2. A társadalmi tényezőket is magukban foglaló elemzések

A társadalmi tényezők vizsgálatának beemelése a versenyképességi elemzésekbe azért lett fontos, mert nyilvánvalóvá vált, hogy egy ország versenyképességének hosszú távú fenntartásához elengedhetetlen a megfelelő társadalmi háttér. (Itt alapvetően az 1. fejezetben kifejtett társadalmi tényezőkre kell gondolni, például a képzett és egészséges munkaerő reprodukciójára, a társadalmi kohézió és kiegyensúlyozottság meglétére, a nemzeti és szervezeti kultúrára, a társadalmi és azon belül állami attitűd támogatóképességére,

a bizalom és kooperációs magas szintjére stb.) Vagyis az ezen társadalmi kérdésekre is kiterjesztett mérések a versenyképességet már nem pusztán a vállalati versenyképességgel azonosítják, hanem néhol már megjelenik az 1. fejezetben kifejtett nemzeti versenyképesség értelmezése is.

Az egyik legismertebb versenyképességi elemzés a World Economic Forum által évente publikált *The Global Competitiveness Report*. Ennek tartalma még nagyon közel van a tisztán üzleti környezetet vizsgáló módszertanokhoz, hiszen hosszú távú társadalmi kérdéseket itt a 12 pillér közül 3-ban találunk. Az egyik az *egészség és alapfokú oktatás*, a másik a *felsőfokú oktatás és képzés*, illetve megjelennek ilyen indikátorok a *munkaerőpiaci hatékonyság* pillérben is. (WEF 2017a)

Az előzőhöz egészen hasonló a logikája és a tartalma az Európai Unió Regionális Versenyképességi Indexének (EU Regional Competitiveness Index). Ennél 11 pillér van 3 csoportba rendezve, és a társadalmi háttér itt is az *egészség, alapfokú oktatás, felsőoktatás, munkaerőpiaci hatékonyság* pillérekben jelenik meg. (ANNONI–DIJKSTRA–GARGANO 2017)

A világ talán legismertebb és egyik leggyakrabban hivatkozott versenyképességi mérése a svájci IMD intézet által évente kiadott *World Competitiveness Yearbook*. Ebben a gazdasági elemek mellett az előzőeknél még több társadalmi tényező szerepel. Az oktatás, egészségügy és munkaerőpiac mellett megjelennek az értékek és attitűdök, a társadalmi szerkezet is. (IMD 2017)

Hazai környezetben a Magyar Nemzeti Bank készít olyan átfogó versenyképességi jelentést, amely tartalmaz társadalmi tényezőket is. (MNB 2017) Ebben a demográfia, a társadalomszerkezet, az oktatás és az egészségügy helyzetének versenyképességet támogató vagy akadályozó mivoltát vizsgáló kemény indikátorok jelennek meg.

2.2.3. Környezeti és fenntarthatósági dimenziót is érintő versenyképességi elemzések

A versenyképesség hosszú távú fenntarthatóságának természetesen természeti környezethez kapcsolódó feltételei is vannak. Ráadásul természetesen az sem mindegy, hogy a versenyképesség javítása érdekében végzett tevékenységünkkel milyen hatást gyakorlunk a környezetünk, a bioszféra állapotára, hiszen lehet, hogy egyes lépésekkel a versenyképességünk rövid távon

javítható, azonban előfordulhat, hogy ez hosszú távon rombolja természeti környezetünket és ezen keresztül életminőségünket. Vegyünk egy példát. Beruházások tervezésénél a környezeti hatástanulmányok készítésének egyszerűsítése vagy eltörlése, a vállalati működés során a környezetvédelemmel összefüggő feladatok (fizikai tevékenység vagy adatszolgáltatási, adminisztrációs kötelezettség) csökkentése a vállalatok szempontjából javítja az üzleti környezetet és a versenyképességet. Azonban biztosan jó-e ez a társadalom hosszú távú életminősége szempontjából?⁸ Aligha.

A World Economic Forum 2011 óta időközönként publikálja a *The Sustainability Adjusted Global Competitiveness Index* jelentést.⁹ Ez az alap *Global Competitiveness Indexet* egészíti ki: annak országokénti értékét megszorozzák egy „társadalmi fenntarthatósági koefficienssel”, valamint egy „környezeti fenntarthatósági koefficienssel”, s ebből kapnak egy új versenyképességi rangsort. A társadalmi fenntarthatóságot a World Economic Forum honlapján a következőképpen értelmezik: „Azon intézmények, eljárások és tényezők, amelyek a társadalom minden tagja számára biztosítják az egészségben, társadalmi részvételben és biztonságban való részesedést, amely maximalizálja a lehetőségüket, hogy hozzájáruljanak országuk gazdasági prosperálásához, illetve részesülhessenek annak eredményeiből.” A környezeti fenntarthatóság versenyképességi oldalát pedig a következőképpen definiálják: „Azon intézmények, eljárások és tényezők, amelyek biztosítják az erőforrások hatékony felhasználását a jelen és jövő generációk jólléte érdekében.” (WEF 2017b) A társadalmi és a környezeti koefficiens is 3-3 komponensből áll, komponensenként 3 indikátorral. A 3 társadalmi komponens a következő: 1. alapvető szükségletek kielégítettsége; 2. társadalmi kirekesztettség veszélye; 3. társadalmi kohézió. A környezeti komponensek pedig ezek: 1. környezetpolitika; 2. megújuló erőforrások használata; 3. természeti károk. (WEF 2017c)

A fenntartható versenyképesség legismertebb és legkomplexebb vizsgálata a SolAbility által kiadott *The Sustainable Competitiveness Report*.

⁸ Ugyanez a helyzet a biztonsági kérdéseket érintő adatszolgáltatással. Magyarországon a vállalkozásoknak – adminisztrációs teherre, üzleti környezetre, üzleti titoktartásra hivatkozva – nem kell olyan adatokat megadniuk, amelyek az állami szerveknek létszükségletűek lennének a – krízishelyzet (katasztrófa, háború stb.) esetén elrendelendő – gazdaságmozgósítási feladatok tervezéséhez. Ez hasznos a cégeknek, de egyáltalán nem az a társadalom számára. Ezért sok, nálunk fejlettebbnek tekinthető országban ez nem is így van.

⁹ A 2016–2017-es és a 2017–2018-as jelentésből ez hiányzik.

Itt a végső mutató 5 pillér eredményéből tevődik össze: 1. természeti tőke; 2. erőforrás-menedzsment; 3. társadalmi tőke; 4. szellemi tőke; 5. kormányzás. Az 5 pillér mindegyike 4 komponensből áll, és összesen 106 indikátort használtak fel a legutóbbi jelentés elkészítésekor. (SolAbility 2016) A SolAbility gondolkodásmódja és módszertana jelentősen eltér a többi versenyképességi rangsortól. Nem egy pillanatfelvételtre koncentrálnak, hanem a múltbeli és jövőben várható trendekre, és például a WEF fenntarthatósági versenyképességével összehasonlítva a SolAbility rangsorának sokkal kisebb a korrelációja az országok egy főre jutó GDP alapján mért rangsorával. (SolAbility 2016)

2.2. táblázat

A versenyképesség mérésének fokozatos bővülése

Dimenzió	Mérés		
Üzleti környezeti	WB, Doing Business; EU, Small Business Act; NKE	WEF, The Global Competitiveness Report; EU, Regional Competitiveness Index;	WEF, The Sustainability Adjusted Global Competitiveness Index; SolAbility, The Sustainable Competitiveness Report
Társadalmi		IMD, World Competitiveness Yearbook; MNB, Versenyképességi jelentés	
Környezeti és fenntarthatósági			

Forrás: saját szerkesztés

2.3. Zöld versenyképesség

2.3.1. Mit jelent és miért fontos a zöld versenyképesség?

Az előzőekben már kifejtettük, hogy egy társadalom életminőségének szerves részét képezi az azt körülvevő környezet minősége. Az idő előrehaladtával, a természeti környezet szűkülésével, minőségének romlásával,

a rendelkezésre álló természeti erőforrások egy részének fogyasztásával vagy túlzásfoltta válásával életminőségünk ezen dimenziója egyre inkább felértékelődik. Így amikor zöld versenyképességről beszélünk, akkor nem napjaink két divatos kifejezésének („zöld” és „versenyképesség”) összekapcsolásából akarunk egy harmadik divatos kifejezést létrehozni, hanem egy nagyon mély, tudományos tartalommal bíró és a jövőnket döntően meghatározó témát kívánunk kifejteni.¹⁰ Hiszen az talán ma már nem kérdéses senki számára, hogy az életminőség és a versenyképesség között kétirányú kapcsolat (hatás) áll fenn.

Nem a fogalom értelmezése a célunk (hiszen sosem a definíció a lényeg), hanem sokkal inkább a mögötte álló folyamatokat, rendszereket kívánjuk bemutatni, azonban azzal kell kezdenünk, hogy a zöld versenyképesség kifejezés különböző megközelítésekben eltérő jelentéssel bírhat. (FISCHER 2011) Az egyik a gazdasági protekcionizmus oldaláról történő megközelítés, amely a nemzeti klíma- és környezetpolitikának a világgazdasági versenynek erősen kitett gazdasági szektorok teljesítményére gyakorolt hatását vizsgálja (lásd például napjainkban az USA-ban), míg a másik a környezetterhelést csökkentő célkitűzésekre, politikai szabályozásokra és a hozzájuk kapcsolódó innovációra mint a versenyképesség válás egy új lehetőségére tekint. Mivel a világon – még a felzárkózó országokban is – ez utóbbi terjed inkább, s Európában is ez a megközelítés él a köztudatban, így mi is csak ebből a nézőpontból vizsgáljuk a témát.¹¹ Hiszen napjainkban a legtöbb ország (és gazdaságpolitikája) a következő „szentháromsággal” küzd: újraéleltetni a növekedést, javítani az életminőséget és sürgősen tenni valamit a klímaváltozás ellen. Ebből adódóan a mi értelmezésünk szerint *a zöld versenyképesség nem más, mint a környezetterhelés csökkentése olyan technológiák és hozzájuk kapcsolódó termékek és szolgáltatások kifejlesztésén keresztül, amelyek növelik egy gazdaság diverzifikáltságát, emelik általános technológiai színvonalát, növelik termékeik és szolgáltatásaik vonzerejét*

¹⁰ Annyira nem egy „újhullámos” divatról van szó, hogy a versenyképesség olyan megfellebbezhetetlen szakemberei, mint Michael E. Porter már a 90-es évek legelején használták ezt a kifejezést (PORTER 1991), még ha természetesen egy kicsit más tartalommal is, mint napjainkban. (Hiszen, mint minden kifejezésnek, ennek is megvan a maga fejlődése, tartalmi kibővülése.)

¹¹ Hozzátehetjük, hogy mivel Magyarország a világ egyik legnyitottabb gazdasága, ezért a másik – protekcionista – megközelítés a mi szempontunkból értelmezhetetlen. Azzal kapcsolatban inkább azt lehetne megvizsgálni, hogy ha az a megközelítés érvényesülne a világban, akkor ez milyen gazdasági – és ökológiai károkat – okozna hazánknak.

új piacokat teremtve azok számára, és így nemcsak a környezet minőségének javulásán, hanem a gazdaság prosperálásán keresztül is javítják az országban az életminőséget.

Az OECD előrejelzése szerint például a megfelelő fiskális és strukturális reformokkal kombinált klímapolitika nemcsak jelentősen csökkentheti a klímaváltozás esélyeit, de az előttünk álló három évtizedben a gazdasági növekedés ütemét is emelheti körülbelül 2,8–5%-kal. (OECD 2017a) Ennek a lehetőségnek a háttérében több tényező is áll, mint például

- a környezetbarátabb eljárások kifejlesztéséből adódó innováció és technológiadiffúzió,
- az okos- és tiszta infrastruktúra kiépítésének gazdaságélénkítő hatása,
- a jobb, tisztább és egészségesebb környezetből adódó emberi egészségjavulás, amely növeli a munkatermelékenységet,
- javuló erőforrás- és anyagtermelékenység,
- a természeti csapásokból eredő kár, pusztítás alacsonyabb költsége.

Sokáig elterjedt volt az a nézet, hogy a szigorú környezetvédelmi szabályozások korlátozzák a vállalatok tevékenységét és fejlődési lehetőségeit, növelik azok adminisztrációs terheit, így rontják az üzleti környezetük minőségét, és gyengítik a gazdaság versenyképességét. Azonban már a 90-es évek első felében felismerték a legnevesebb versenyképességgel foglalkozó közgazdászok is, hogy ez teljesen téves elképzelés, sőt ennek pont az ellenkezője igaz. (PORTER–LINDE 1995) A szigorú környezetvédelmi szabályozás, a kibocsátás- és környezetterhelés-csökkentésre irányuló gazdaság- és klímapolitika pont, hogy olyan fejlesztési kényszerként hat a vállalkozásokra, amely eljárás-, termék- és (főleg) technológiaiinnovációkban testesül meg, s így hosszú távon a gazdaság és annak versenyképessége profitál ezekből. Ezen technológia- és eljárásinnovációk ugyanis magas hozzáadott értéket képviselnek, így nagyon jelentős exportbevételt jelentenek a szigorú környezetpolitikával rendelkező országok számára. Ugyanis a klímaváltozással, a környezeti katasztrófák emelkedésével eltérő ütemben ugyan, de minden társadalom figyelme egyre inkább a környezeti kérdések irányába fordul, s mindenhol egyre fontosabbá válik a környezetterhelés csökkentése. Így viszont előnybe kerülnek azok a gazdaságok, amelyek élen járnak a környezetvédelmi szabályok szigorításában, hiszen az ő vállalataik rendelkeznek mindig a legújabb zöld technológiákkal, amelyeket vagy magas áron értékesíteni tudnak, vagy az általuk előállított zöld termékekkel versenyelőnybe

kerülhetnek a piacon. Mivel tudjuk jól, hogy napjainkban a technológiai tudás szinte mindig magasabb hozzáadott értéket képvisel a piacon, mint magának a végterméknek az értékesítése, ezért hosszú távon a laza környezetvédelmi szabályozással vállalataik üzleti környezetét könnyítő országokkal szemben a szigorúbb környezetvédelmi és kibocsátáscsökkentési politikát folytató országok versenyképesebbek (Mindamellett, hogy természeti környezetük jobb állapota is emeli a társadalom életminőségét).

Az infrastrukturális beruházások jelenlegi szintje elégtelen a növekedés és a fejlődés fenntartásához. Hiszen míg a 60-as években még GDP-arányosan 5% körül mozgott az értéke, ez a 2000-es évekre 3–3,5%-ra esett vissza. (Itt a 3%-os érték a fejlett országokra jellemző, a 3,5%-os pedig a világtágra.) Világviszonylatban 95 billió dollár infrastrukturális – közlekedési, energetikai, telekommunikációs, vízhálózati stb. – beruházásra lesz a szükség a következő 15 évben, ha a klímaváltozás kapcsán csupán a párizsi megállapodást akarjuk betartani, és nem léptetünk életbe ezen felül extra klímaváltozás-ellenes reformokat. (OECD 2017c) Ezen beruházások közvetlenül és közvetetten is (például az infrastruktúra-fejlesztés versenyképesség-javító hatásán keresztül) hozzájárulnak majd a gazdasági növekedés fellendüléséhez. (Újfennt kiegészítve azzal, hogy a tiszta infrastruktúra a környezetterhelés jelentős csökkentésén keresztül önmagában is jelentősen javítja a társadalom életminőségét.)

Ma már nemcsak az vitathatatlanul bizonyított tény, hogy amelyik országban magasabb a természeti környezet minősége, ott jobb az emberek mentális és fizikai egészsége, hanem az is, hogy a természeti környezetben az ember magasabb szellemi teljesítmény elérésére képes, mint mesterséges környezetben. (FLORENCE 2016) Őseink évmilliókat – de ha csak a modern embert nézzük, akkor is tízezer és százezer éveket – töltöttek természeti környezetben élve, míg városokban csak egy-kétezer éve, nagyvárosokban csak egy-két század óta élünk. Az evolúcióhoz mérve ez utóbbi csak pillanat, így agyunk még mindig otthonosabban érzi magát a természetben, ahol magasabb teljesítmény elérésére képes. Éppen ezért a legfejlettebb országokban (például Dél-Koreában, Skandináviában) a cégek megpróbálják a természeti környezethez minél közelebb vinni a munkavégzés helyét vagy minél inkább zöld környezetet teremteni a városi munkavégzéshez és lakhatáshoz, illetve erőteljesen támogatják, hogy munkavállalók minél több időt töltsenek a szabadban. (FLORENCE 2016) Az előbbiekből adódóan a szigorú környezetvédelmi szabályok, a környezetterhelés csökkentése a munkavállaló termelékenységének növekedésén keresztül duplán

is hat a versenyképesség javulására. Egyrészt a környezet állapotának javulása, a környezetszennyezés különböző formáinak (fizikai, zaj, fény stb.) csökkenése javítja az emberek egészségét (s az egészséges, boldog ember sokkal termelékenyebb), másrészt minél több időt tudnak a dolgozók tiszta, zöld természeti környezetben tölteni, annál inkább nő szellemi és fizikai teljesítőképességük, ami szintén a növekvő termelékenységben és versenyképességben csapódik le.

Ugyancsak a termelékenység javulásán keresztül erősíti a versenyképességet, hogy a szigorú környezetterhelést csökkentő szabályozások rákényszerítik a vállalkozásokat energia- és anyagáramlásuk hatékonyságának javítására, fejlesztésére. Ez a fejlesztési kényszer javítja működési hatékonyságukat, hiszen kevesebb input felhasználásával érhetik el a korábbi kibocsátási szintet, ami hosszú távon csökkenheti költségeiket és növelheti profitabilitásukat. (Még ha természetesen rövid távon ez a fejlesztési kényszer akár jelentős költségnövelő hatású is lehet.)

Nagyon jelentős mértékben befolyásolja az előttünk álló időszak gazdasági növekedésének ütemét az, hogy milyen értékű természeti csapás okozta kár éri majd a jövőben a társadalmakat, a gazdaságokat. Várhatóan a klímaváltozás hatására egyre ingadozóbbá váló időjárás következtében mindenképpen növekedni fog a természeti csapások száma és az általuk okozott fizikai – és lelki – kár értéke (szárazságok, áradások, viharok, emelkedő tengerszint stb. és következményeik.) Azonban egyáltalán nem mindegy, hogy ez a növekedés milyen mértékű lesz. Amennyiben a világ országai szigorú környezetpolitikát folytatnak, úgy jelentősen csökkenthető ezen jövőbeni károk értéke. Tudjuk, hogy itt hatalmas összegekre kell gondolni, elég csak megnézni például, hogy a Harvey és Irma hurrikánok által 2017 őszén okozott extra költség értékét 300 milliárd dollárra becsülik. (The Guardian 2017) Ez egyetlen ország két régiójában egyetlen hónap alatt természeti csapás következtében keletkezett költség. Ugyanez az érték az USA egészére nézve az elmúlt 3,5 évtizedben a jelentősebb természeti csapások következtében 1,1 trilliárd dollár kár és 9600 emberi élet. (Morgan Stanley 2017). Az ENSZ becslése szerint 2003 és 2013 között a világon természeti csapás következtében 1,5 trilliárd dollár kár keletkezett és 1,1 millió emberi élet veszett oda, miközben további 2 milliárd ember életét érintették a katasztrófák. (LUXTON 2015)

Bár ez csak egy nagyon rövid összefoglalás volt, de látható, hogy a szigorú környezetterhelés-csökkentést előirányzó klímapolitika ugyan rövid távon költséges lehet a cégek és a gazdaságok számára, azonban a mérleg

másik serpenyőjében rengeteg nyereség is található. Csakhogy ezeket a nyereségeket sokkal nehezebb számszerűsíteni, mint a fejlesztési kényszer okozta költségeket, és ezért a vállalatok sokszor inkább csak ez utóbbiak kapcsán hallatják a hangjukat. Azonban a zöld versenyképesség működik, és többek között a fentebb felsorolt növekedésélénkítő hatásai következtében hosszú távon az a nemzetgazdaság lesz a versenyképesebb, amely a természeti erőforrásaival hatékonyabban bánik, és magasabb, jobb minőségű természeti környezetet teremt (vagy tart meg) maga körül.

2.3.2. Az állam szerepe a zöld versenyképesség megteremtésében

Az előző alfejezet logikai menetét folytatva könnyű megérteni, hogy milyen feladatai vannak az államnak a zöld versenyképesség megteremtése és erősítése kapcsán, hiszen könnyű belátni, hogy a zöld versenyképesség pozitív, gazdaságélénkítő hatásai – például technológia- és termékexport, magasabb munka- és anyagtermelékenység – annál inkább érvényesülnek, minél inkább élén jár a zöld innovációban és a természeti környezet védelmében az ország. Az államnak tehát katalizátorszerepe van, amely a következő közvetlen és közvetett eszközöket is magában foglalja:

- szigorú szabályozás a környezetterhelés területén,
- piactorzítás,
- adók és támogatások rendszere (beleértve a karbonszivárgás megakadályozását),
- beruházások (infrastruktúra),
- állami kutatás-fejlesztés,
- szakemberképzés,
- a verseny erősítése,
- a társadalmi szemlélet formálása.

Ahogy az előző alfejezetben is szó volt róla, a környezetterhelést csökkentő szabályozói politika mindenképpen szükséges az állam részéről egyrésztől azért, hogy a társadalom életminőségét javítsa, másrésztől azért, hogy időben rákényszerítse a vállalkozásokat azokra fejlesztésekre, amelyek segítségével egy egyre inkább a klímaváltozás hatásaival küzdő gazdasági és társadalmi környezetben sikeresek lehetnek. Minél hamarabb lép az állam ezen a területen, annál hamarabb érvényesülhetnek a versenylényök is. Természetesen mindig kérdés (lásd az USA-ban folyó társadalmi és gazdasági vitát), hogy

milyen mértékű, erősségű lépést tehet az állam a szigorítás területén. Ez mindig a helyi sajátosságoktól függ, amelyeket jelentős mértékben meghatároznak az ebben az alfejezetben felsorolt tényezők (kutatás-fejlesztési aktivitás, szakember-ellátottság, társadalmi tudatosság stb.).

Vitán felülállóan a környezetterhelés közgazdaságilag negatív externáliának tekinthető. Ugyanezen logika alapján viszont a zöld technológia alkalmazása, a zöld innováció pozitív externáliaként fogható fel. Az externáliák klasszikusan a piaci elégtelenségek kategóriájába tartoznak, amelyek esetén közgazdaságilag indokolt az állam beavatkozása a piaci koordináció működésébe. A negatív externáliák esetében ez szigorúbb szabályozás vagy költségnövelés (például adók) formájában jelenhet meg. Mindkettő csökkenti a hatást az azt kiváltó tevékenység társadalmi költségeinek megtérítésén keresztül. Így az állam feladata, hogy a jelentős környezetterhelést okozó, alacsony hatékonyságú energia- és anyagfelhasználást alkalmazó termelést és fogyasztást magasabb adókkal „büntesse”. Ugyanígy a másik oldalon a zöld innovációt, zöld fejlesztéseket végző, a tiszta infrastruktúrát és technológiát alkalmazó cégeket, illetve elosztási, fogyasztási csatornákat alacsonyabb adókkal vagy állami támogatásokkal „jutalmazza”, ezen keresztül növelve versenyelőnyüket és terjedésüket a gazdaságban. Szintén fontos, hogy az állam megakadályozza a karbonszivárgást, azaz a jelentős környezetterhelést okozó termelői tevékenység külföldre helyezését és az így előállított termékek visszaimportálását. Ezért a termékek, szolgáltatások elosztásának és felhasználásának adóztatását azok teljes életciklusokon keresztül okozott környezetterhelése alapján kell kialakítani, függetlenül attól, hogy hol történt az előállítás. Erre többféle módszer is létezik. (FISCHER 2015)

Az állam zöld versenyképességgel kapcsolatos feladatai közé tartozik a tiszta infrastruktúra kiépítésében való erőteljes részvétel. A tiszta technológiák hosszú távú megtérülése nem esik mindig egybe napjaink egyre rövidülő megtérülési idővel számoló tőkebefektetési modelljeivel, ezért szükséges, hogy az állam a finanszírozás területén azonosítsa a szűk keresztmetszeteket különösen a korai fázisokban, és ösztönözze a magán- és az állami szektor együttműködését a klímabarát kutatás-fejlesztésben, az új technológiai eljárások kialakításában és azok üzletiesítésében. Emellett ösztönözheti a magán pénzügyi szektor (bankok, pénzügyi intézmények) részvételét is. (OECD 2017c) Napjaink historikusan alacsony kamatkörnyezetében az állami infrastruktúra-fejlesztésre különösen jó lehetősége van a nemzeti gazdaságpolitikáknak, amelyet vétek lenne elszalasztani.

Az állam nemcsak közvetlen módon, a szabályozási szigor okozta kényszerként erősítheti a zöld innovációt a gazdaságban, hanem ehhez hozzájárulhat közvetlen módon, saját kutatás-fejlesztési tevékenysége, illetve annak nemzetgazdasági hasznosítása révén. Fontos tehát, hogy az állami kutatás-fejlesztési források elosztásánál prioritást kapjanak a zöld versenyképességet támogatni képes tervek és területek is.

Ugyanígy a cégeknek a zöld innovációhoz szükségük van megfelelően képezett munkaerőre is. Így a zöld versenyképesség támogatásának koncepciója meg kell hogy jelenjen az állami oktatási rendszer struktúrájának kialakításában. A jó állam sosem csak a jelen, hanem inkább a jövő számára képez munkaerőt. A zöld versenyképességhez szükséges innovációkhoz a lehető legmagasabb szintű, leginkább jövőorientált és legkörnyezettudatosabb szellemiségű oktatási rendszerre van szükség az alapoktól a felsőoktatásig bezárólag. Emellett egyes (természettudományi, műszaki és gazdaságtudományi) területeken speciális, kifejezetten a zöld innovációhoz kapcsolódó képességek és tudás kialakítása is szükséges.

Mindenképpen az innovációt segíti, ha az állam erősíti a piaci versenyt, illetve növeli annak tisztaságát. Minden olyan bürokratikus korlátot és piaci szabályzót, amely nem egy meghatározott és kimondott társadalmi vagy környezeti cél elérését célozza, meg kell szüntetni. (OECD 2017a) Ilyen versenyt erősítő és zöld innovációt támogató eszköz a közbeszerzési rendszer, ahol a döntési szempontrendszerben hangsúlyossá kell tenni a környezettel kapcsolatos elemeket (például az innovációs tartalmat, a teljes életciklus környezetterhelését stb.).

Nagyon fontos állami feladat a társadalom környezettudatos szemléletének kialakítása, fejlesztése. Az oktatási rendszert, az állami kommunikációs csatornákat, a média nyújtotta lehetőségeket mind fel lehet erre használni. A társadalom környezettudatosságának javulása több csatornán keresztül is javítja a gazdaság versenyképességét, valamint a társadalom életminőségét. Egyrészt maga a társadalom saját életminőségét javítja, ha jobban vigyáz a környezet minőségére. Másrészt a környezettudatosság növekedése mindig a hazai gazdasági szereplőknek kedvez. Ugyanis ez esetben a fogyasztók előnyben részesítik a kisebb környezeti terhelést jelentő, helyi, lokális vagy hazai árukat és szolgáltatásokat az import- és a transznacionális vállalatok globális értékláncban előállított termékeivel szemben, mivel utóbbiak jelentős szállítási igényük révén jóval nagyobb ökológiai lábnyomot okoznak. Amennyiben pedig az állam előző pontokban felsorolt lépései következtében a hazai gazdaság élen jár a tiszta technológiák alkalmazása tekintetében,

úgy a hazai lakosság környezettudatosságának javulása hatványozottan növeli a hazai vállalkozások piaci lehetőségeit és versenyképességi előnyét. Látható tehát, hogy a zöld versenyképesség kialakításában nagyon fontos szerepe van a társadalmi szemléletnek, a társadalmi szemlélet formálásában pedig az államnak.

Az előzőek tehát a legfontosabb állami feladatok a zöld versenyképesség kialakításában, a társadalom életminőségének növelésében. Mindazonáltal az itt leírtak csak a tennivalók egy nagyon rövid vázlatát nyújtják, ezeken kívül még rengeteg egyéb feladat van – az állam részéről is – ezen a területen.

Összefoglaló gondolatok

Könyvünknek e fejezetében a társadalmi fejlettség és a versenyképesség mérésével foglalkoztunk. Természetesen nem lehetett az a cél, hogy bemutassunk minden mérésre alkalmazott módszertant. Inkább ezeknek egy fejlődési, tartalmi bővülési pályáját szerettük volna láthatóvá tenni különböző módszertani példák rövid jellemzésén keresztül. Ugyanis fontos látni azt a fejlődést, ahogy a pusztán a gazdasági teljesítmény értékelésén keresztül jellemzett fejlettségtől eljutottunk előbb a társadalmi kohéziót és integráltságot is magában foglaló jóllétmérésekig, majd a környezeti és fenntarthatósági elemekkel kibővített életminőség-értelmezésig. Fontos lenne hazánkban is a közgondolkodást ebbe az irányba formálni, a társadalmi és környezeti értékeket, valamint a magas életminőség elérésének célját a pusztán gazdasági adatokon alapuló jólléértelmezés elé helyezni.

Különösen mivel a klímaváltozás hatásait vizsgáló előrejelzéseket tekintve a modellek szerint az átlaghőmérséklet-növekedés tekintetében Magyarország ugyan szerencsés helyen fekszik, de például az éves maximum-hőmérséklet emelkedése Közép- és Kelet-Európában lesz a bolygón az egyik legmagasabb. (OECD 2017c) Ráadásul – és ugyan erre ebben a fejezetben nem térünk ki, pedig talán ez a legsúlyosabb megállapítás – a kutatók egy jelentős része szerint teljesen értelmetlen fenntartható fejlődésről beszélni, mivel önmagában – modellezve a jelenlegi természeti erőforrás-felhasználási folyamatokat – a világ népességének jelenlegi életszínvonala is fenntarthatatlan, és súlyos összeomlással kell számolnunk akár már a nem oly távoli jövőben is. (CLUGSTON 2017)

Az előzőek mellett azonban ez a fejezet arra is alkalmas lehet, hogy segítse a kutatókat abban, hogy ötleteket (és inspirációt) kapjanak ahhoz,

hogy hazánk esetében a versenyképesség és az életminőség szintjének méréséhez jobb, pontosabb módszertanokat dolgozzanak ki, valamint jobban meghatározassák azokat az erősségeket, amelyeket mindenképpen meg kell tartanunk, illetve azokat a területeket, ahol mindenképpen fejlődünk vagy változnunk kell.

Felhasznált irodalom

- ANNONI, Paola – DIJKSTRA, Lewis – GARGANO, Nadia (2017): *The EU Regional Competitiveness Index 2016*. European Commission, Working Paper. WP02/2017.
- CLUGSTON, Chris (2017): Nature's Laws No Longer Apply... because we Homo sapiens have become 'exemptional'. *The Social Contract*, Vol. 27. No. 5. 14–20.
- CSATH Magdolna – GYÖRPÁL Tünde – NAGY Balázs – TAKSÁS Balázs (2016): Speciális jelentés az állami versenyképességet javító, vállalkozóbarátabb üzleti környezet kialakításának lehetőségeiről In KAISER Tamás szerk. *A jó állam nagytó alatt: Speciális jelentések A-tól V-ig (az adóbürokráciától a versenyképességig)*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest. 179–205.
- CSATH Magdolna – NAGY Balázs – TAKSÁS Balázs – VINOGRADOV Szergej – GYÖRPÁL Tünde (2018): Jelentés az állam versenyképességet javító, vállalkozóbarátabb üzleti környezet megteremtését célzó, szükséges és lehetséges feladatait vizsgáló kutatásról. *Államtudományi Műhelytanulmányok*, 3. évf. 4. sz. 1–117.
- EU (2015): *Sustainable development in the European Union. 2015 monitoring report of the EU Sustainable Development Strategy*. Publications Office of the European Union. Luxembourg.
- Európai Bizottság (2017): *The Small Business Act for Europe*. Elérhető: ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_hu (Letöltve: 2017. 10. 14.)
- FEEM (2017): *Methodology*. Elérhető: www.feemsi.org/pag/methodology.php (Letöltve: 2017. 09. 30.)
- FISCHER, Carolyn (2011): *Green Competitiveness*. European Commission Economic and Financial Affairs Annual Research Conference 2011 – New growth models for Europe, 21. 11. 2011. Elérhető: ec.europa.eu/economy_finance/events/2011/2011-11-21-annual-research-conference_en/pdf/session032_fischer_en.pdf (Letöltve: 2017. 10. 04.)

- FISCHER, Carolyn (2015): Options for avoiding carbon leakage. In BARRETT, Scott, CARRARO, Carlo, MELO, Jaime de eds.: *Towards a Workable and Effective Climate Regime*. Centre for Economic Policy Research, London. 297–311.
- WILLIAMS, Florence (2016): Elmegyógyász természet. *National Geographic*, 14. évf. 1. sz. 42–59.
- Gallup (2017): *How Does the Gallup-Sharecare Well-Being Index Work?* Elérhető: www.gallup.com/175196/gallup-healthways-index-methodology.aspx (Letöltve: 2017. 09. 30.)
- GGKP (2016): *Measuring Inclusive Green Growth at the Country Level*. Green Growth Knowledge Platform Research Committee on Measurement & Indicators, Working Paper. 02/2016.
- HELLIWELL, John – LAYARD, Richard – SACHS, Jeffrey eds. (2016): *World Happiness Report 2016 Update*. Vol. I. Sustainable Development Solutions Network, New York.
- IMD (2017): *What is the IMD World Competitiveness ranking?* Elérhető: www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/factor_breakdown.pdf (Letöltve: 2017. 10. 01.)
- KORNAI János (2000): *The Socialist System. The Political Economy of Communism*. Clarendon Press, Oxford.
- KSH (2014): *A jóllét magyarországi indikátorrendszere, 2013*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2015): *A fenntartható fejlődés indikátorai Magyarországon, 2014*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LUXTON, Emma (2015): *How much do natural disasters cost the world?* World Economic Forum. Elérhető: www.weforum.org/agenda/2015/12/how-much-do-natural-disasters-cost-the-world/ (Letöltve: 2017. 10. 07.)
- MNB (2017): *Versenyképességi jelentés 2017*. Magyar Nemzeti Bank, Budapest. Elérhető: www.mnb.hu/letoltes/versenyke-pegesse-gi-jelente-s-hun-digitalis.pdf (Letöltve: 2017. 10. 30.)
- Morgan Stanley (2017): *Climate Change Mitigation Opportunities Index 2017. Navigating In-Country Opportunities for Technology-Enabled Sustainable Investing*. Elérhető: www.slideshare.net/DrGiorgosKKassapis/eiu-inclusive-growth-opportunities-index-2017 (Letöltve: 2017. 10. 25.)
- NEF (2016): *Happy Planet Index 2016. Methods Paper*. New Economic Forum. Elérhető: static1.squarespace.com/static/5735c421e321402778ee0ce9/t/578dec7837c58157b929b3d6/1468918904805/Methods+paper_2016.pdf (Letöltve: 2017. 09. 28.)

- OECD (2016) *Society at a Glance 2016. OECD Social Indicators*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017a): *Economic Policy Reforms 2017. Going for Growth*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017b): *Green Growth Indicators 2017*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017c): OECD: *Investing in Climate, Investing in Growth*. OECD Publishing, Paris. Elérhető: www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/investing-in-climate-investing-in-growth_97892264273528-en#-page3 (Letöltve: 2017. 10. 04.)
- OECD (2017d): *Better Life Index – Edition 2017*. Elérhető: stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BLI (Letöltve: 2017. 09. 28.)
- PORTER, Michael E. – STERN, Scott – GREEN, Michael (2017): *Social Progress Index 2017*. Social Progress Imperative, Washington DC.
- PORTER, Michael E. – LINDE, Claas van der (1995): Towards a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9. No 4. 97–118. Elérhető: www.conservationeducation.org/uploads/6/2/0/1/6201942/porter_-_environment__competitiveness_1995.pdf (Letöltve 2017. 10. 07.)
- PORTER, Michael E. (1991): Green Competitiveness. *New York Times*, 05. 04. 1991. Elérhető: <https://worldpolicy.org/wp-content/uploads/2010/04/Porter-1991-Green-Competitiveness.pdf> (Letöltve 2017. 10. 07.)
- STANTON, Elizabeth A. (2007): *The Human Development Index: A History*. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst. *Working Paper Series*, No. 127.
- SZENTES Tamás (2005): *World Economics I. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics*. Akadémia Kiadó, Budapest.
- SolAbility (2016): *The Sustainable Competitiveness Report, 2016*. SolAbility, Zurich, Seoul.
- The Guardian (2017): *Economic cost of Hurricane Irma 'could reach \$300bn.'* Elérhető: www.theguardian.com/business/2017/sep/10/economic-cost-of-hurricane-irma-could-reach-300bn (Letöltve: 2017. 10. 07.)
- UNDP (2015): *Human Development Report 2015*. United Nations Development Programme, New York.
- UNDP (2016): *Human Development Report 2016*. United Nations Development Programme, New York
- WEF (2017a): *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum, Geneva.

- WEF (2017b): *Defining Sustainable Competitiveness*. Elérhető: reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/defining-sustainable-competitiveness/ (Letöltve: 2017. 10. 01.)
- WEF (2017c): *The Measurement of Sustainable Competitiveness*. Elérhető: reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/the-measurement-of-sustainable-competitiveness/ (Letöltve: 2017. 10. 01.)
- WHITTAKER-WOOD, Fran (2017): *New Map: The Most Unhealthy Countries in the World*. Elérhető: blog.cliniccompare.co.uk/most-unhealthy-countries (Letöltve: 2017. 10. 14.)
- WHO (2017): *Noncommunicable Diseases Progress Monitor 2017*. Elérhető: www.who.int/nmh/publications/ncd-progress-monitor-2017/en/ (Letöltve: 2017. 10. 14.)
- World Bank (2017): *Doing Business. Methodology*. Elérhető: www.doingbusiness.org/methodology (Letöltve: 2017. 10. 01.)

Vákát oldal

3. A versenyképesség és a társadalmi haladás Magyarországon néhány kiemelt nemzetközi kutatás alapján

Nagy Balázs

Bevezetés

A versenyképesség és társadalmi haladás mérése fontos kutatási területté vált az elmúlt években. A versenyképesség kutatói kiemelik, hogy a versenyképesség célja a társadalmi fejlődés és jóllét, ezért a versenyképesség mérésének fontos része a társadalmi haladáshoz kapcsolódó mutatók vizsgálata is. Ez a szemlélet megmutatkozik a Világgazdasági Fórum és az IMD mérési módszertanában is, ugyanis a versenyképesség *outcome*, vagyis hatásindikátorait is beemelték a mutatókészletükbe.

Ugyanakkor vannak olyan kutatócsoportok, intézetek, amelyek kizárólag a társadalmi, emberi fejlődést vizsgálják. Ezek közül az egyik legismertebb az ENSZ *Emberi Fejlettség Jelentése* (Human Development Report), amelyben a születéskor várható élettartamra, az iskolázottságra és a bruttó nemzeti jövedelemre (GNI) építenek. A mutatókból pedig létrehoznak egy olyan kompozit mutatószámot, az *Emberi Fejlettség Indexet* (Human Development Index), amely alapján rangsorolják az országokat.

Ebben a fejezetben bemutatjuk a legismertebb társadalmi haladást és versenyképességet kutató és elemző intézeteket, azok mérési koncepcióját, valamint Magyarország eredményeit a kutatási jelentésekben. Ki kell emelni, hogy egy adott ország eredményeit nem lehet megítélni önmagához képest, hiszen az évről évre történő gazdasági növekedés tűnhet pozitívnak, ugyanakkor ha más, hasonló fejlettségű országok gazdaságainak növekedése jelentősen meghaladja az adott országét, akkor a relatív növekedés elégtelennek bizonyul. Ezért úgy döntöttünk, hogy Magyarország eredményeit sem csak önmagához mérten mutatjuk be, hanem más hasonló gazdasági-társadalmi szerkezettel,

kultúrával, értékrenddel és történelemmel rendelkező országokkal összevetve. Ezért összehasonlítási alapként egy viszonylag homogén ország-csoportot, a visegrádi négyeket választottuk. A négy ország (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) eredményei mellett több esetben kiemeltünk néhány olyan országot, amelyek fejlettségük vagy fejlődési pályájuk okán hasznos példát jelenthetnek.

3.1. Az IMD versenyképességi évkönyve

Az IMD (Institute for Management Development) a legtöbb versenyképesség-kutatóhoz hasonlóan több területre bontja a versenyképességet. A versenyképességi évkönyvükben négy ilyen területet (faktort) különböztetnek meg. Ezek a következők: gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, cégek hatékonysága, infrastruktúra. Mindegyik területhez 5-5 versenyképességi alterületet rendelnek, így kialakítva a versenyképességi struktúrát:

3.1. táblázat

Az egyes területekhez rendelt alterületek

Területek	Gazdasági teljesítmény	Kormányzati hatékonyság	Cégek hatékonysága	Infrastruktúra
Alterületek	<ul style="list-style-type: none"> • Nemzetgazdaság • Nemzetközi kereskedelem • Nemzetközi beruházások • Foglalkoztatottság • Árak 	<ul style="list-style-type: none"> • Közpénzügyek • Költségvetési politika • Intézményrendszer • Vállalkozási jogrend • Társadalmi jellemzők 	<ul style="list-style-type: none"> • Termelékenység • Munkaerőpiac • Pénzügyek • Vezetési gyakorlatok • Attitűdök és értékrend 	<ul style="list-style-type: none"> • Alapvető infrastruktúra • Technológiai infrastruktúra • Tudományos infrastruktúra • Egészségügy és természeti környezet • Oktatási rendszer

Forrás: Csath Magdolna szerkesztése

A versenyképesség egy komplex, sokrétű fogalom, ezért csak többváltozós elemzések segítségével mérhető. Az IMD módszertana ennek megfelelően 346 vizsgált mutatót tartalmaz. Ezek között vannak olyanok, amelyek végül nem kerültek be az elemzésbe, csak kiegészítő információval szolgálnak. A versenyképességi rangsorukat 2017-ben végül 261 mutató alapján állították össze, amelyből 143 „kemény”, vagyis statisztikai adat, míg 118 kérdőíves forrásból származik.

A versenyképességi helyezéseket ezen adatok alapján alakítják ki. Az IMD viszonylag nagy, 63 országból álló mintával dolgozott 2017-ben. Bár a vizsgált országok száma az utóbbi tíz évben emelkedett (55-ről 63-ra), ennek ellenére meg tudjuk vizsgálni a helyezések alakulását.

Mint már említettük, az országok versenyképességének megítélésekor figyelembe kell vennünk az elsődleges versenytársak helyezéseit is. A visegrádi országok IMD-rangsorán a következő helyezéseket érték el a vizsgált országok az elmúlt 10 évben:

3.2. táblázat

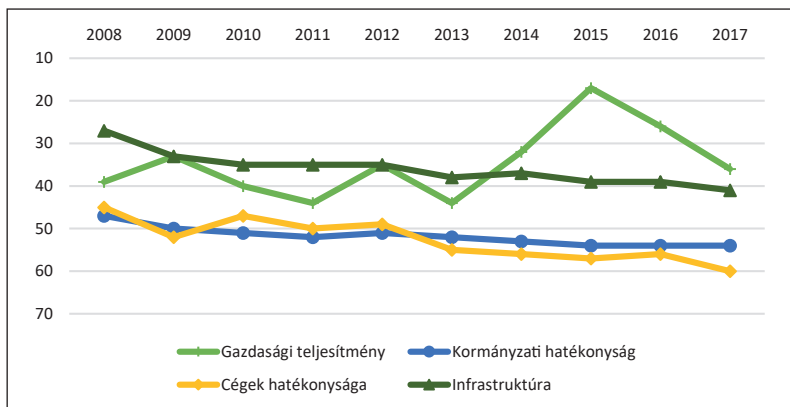
A vizsgált országok versenyképességi helyezései az IMD rangsorában

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Változás az elmúlt 10 évben
<i>Cseh-ország</i>	28	29	29	30	33	35	33	29	27	28	0
<i>Lengyel-ország</i>	44	44	32	34	34	33	36	33	33	38	+6
<i>Magyar-ország</i>	38	45	42	47	45	50	48	48	46	52	-14
<i>Szlovákia</i>	30	33	49	48	47	47	45	46	40	51	-21
<i>A vizsgált országok száma</i>	55	57	58	59	59	60	60	61	61	63	

Forrás: IMD (2012; 2017a) alapján saját szerkesztés

A 3.2. táblázatban látható, hogy a visegrádi négyek országai közül Szlovákia pozíciója esett vissza leginkább a 2008-as referenciaévhez képest, ennek ellenére még mindig Magyarország helyzete a legkedvezőtlenebb a 2017. évi évkönyvben. Az IMD rangsora alapján a két ország versenyképességi

helyezése hasonló, hiszen csak egy helyezés választja el egymástól ezt a két országot. Épp ezért lesz érdekes és érdemes megvizsgálni, hogy mely tényezők vezettek az országok (elsősorban Magyarország) versenyképességi helyzetének változásához. Ki kell emelni, hogy ebben a tízéves időszakban Lengyelország 6 helyet tudott javítani pozícióján, ez az egyetlen előrelépés a visegrádi országok között. Hozzá kell tenni azonban azt is, hogy a cseh versenyképesség változatlanlansága és stabilitása kedvező, hiszen kiemelkedik az elsődleges versenytársai közül. Szlovákia esetében érdemes megfigyelni az euró bevezetésének évét (2009), hiszen ekkor a 33., míg egy évvel később csak a 49. pozícióban található. Magyarország esetében a gazdasági világválságra adott válasz nem minősült megfelelőnek, ezért érzékelhető ilyen mértékű visszaesés az érintett időszakban. Fontos megvizsgálni, hogy a visszaesés mely területeket (faktorokat) érintette elsősorban, ezt szemlélteti a 3.1. ábra. Mivel a tanulmányban elsősorban Magyarország versenyképességére összpontosítunk, ezért a hazai versenyképesség területeit mutatjuk be.



3.1. ábra

Magyarország helyezései az IMD versenyképességi faktorai alapján

Forrás: IMD (2012; 2017a) alapján saját szerkesztés

A gazdasági teljesítmény 2013 és 2015 között jelentősen javult, majd 2016-ban és 2017-ben ismét visszaesést tapasztaltunk. A másik 3 terület alapján az utóbbi négy évben jelentős változás nem történt, hazánk pozíciója stagnált.

Érdemes megvizsgálnunk a gazdasági teljesítmény kedvezőbb helyzetének (36. hely) okát. Az 3.1. táblázatban látszik, hogy a gazdasági teljesítmény öt területet foglal magába, ezek közül három esetében nem mérhetünk kiugró teljesítményt, a nemzetközi kereskedelmet tekintve a 9., az árak területén pedig a 16. helyen végzett Magyarország.¹ Ez köszönhető az export és import GDP-arányos értékének² és a költségshívonal kedvező helyzetének. Bár a gazdasági teljesítményben érte el a legjobb teljesítményt Magyarország, 2015-höz képest mégis visszaesés történt. A visszaesés okait az IMD nem részletezi, azonban a magyarországi partnerintézetnek számító ICEG EC (2016) szerint az okok az EU-támogatásoktól való függésnek, a gazdasági diverzifikáció hiányának (autoipartól való függés), valamint a társadalmi-gazdasági rendszerünk rugalmatlanságának köszönhető. A diverzifikációt a *Jó Állam Jelentés* 2017. évi kiadásában is részletesen vizsgálják, és kiemelten fontos versenyképességi tényezőként kezelik (CSATH et al. 2017).

Az IMD versenyképességi évkönyvében rendre megfogalmazzák az országok kihívásait az adott évben, ezek 2017-ben Magyarország számára a következők:

- bizonytalanságok az autokratikus és antidemokratikus kormányzás miatt,
- EU-s forrásoktól való függés,
- fenntarthatatlan növekedés és romló innovációs teljesítmény,
- adminisztratív terhek az uniós átlag felett,
- szürkegazdaság (magas GDP-arányos értéke). (IMD 2017a)

3.2. A Világgazdasági Fórum versenyképességi jelentése

A Világgazdasági Fórum (WEF) Globális Versenyképességi Jelentésének módszertana szintén „puha” és „kemény” tényezőkre épül. A kemény tényezők (akárcsak az IMD esetében) nemzetközi szervezetek adatbázisaiból származnak, például a Világbank, az UNESCO, a WHO és az IMF szolgál forrásként. A puha tényezők a Világgazdasági Fórum esetében is vállalatvezetői véleményekre épülnek, amelyek az éves vezetői véleményfelmérésből származnak.

¹ További területek: nemzetgazdaság: 57. hely, nemzetközi beruházások: 62. hely, foglalkoztatottság: 21. hely.

² $(\text{Export} + \text{Import}) / (\text{GDP} \times 2)$.

A versenyképességi index versenyképességi pillérekre épül, ebből 12 található az elemzésben. A 12 pillér három alindexhez tartozik. Ezekre épül a Globális Versenyképességi Index,³ amely a rangsorolás alapját jelenti. A Világ gazdasági Fórum indexének felépítését szemlélteti a következő táblázat:

3.3. táblázat

A WEF versenyképességi struktúrája

Globális versenyképességi index (GCI)		
Alapkövetelmények alindex	Hatékonyági alindex	Innovációs és kifinomultság (bonyolultság) alindex
1. Intézmények	5. Felsőoktatás és felnőttképzés	11. Cégek kifinomultsága
2. Infrastruktúra	6. Termékpiacon hatékonyág	12. Innováció
3. Makrogazdaság	7. Munkaerőpiaci hatékonyág	
4. Egészség és alapoktatás	8. Pénzpiaci hatékonyág	
	9. Technológiai felkészültség	
	10. Piacméret	

Forrás: Csath Magdolna szerkesztése

A Világ gazdasági Fórum 2017-es jelentésében 137 országot vizsgáltak. Ez jelentősen nagyobb adatállomány, mint amekkorára a korábban bemutatott IMD versenyképességi évkönyvben volt. Azonban felvetődik a kérdés, hogy a fejlett és fejlődő országok versenyképességét lehetséges-e ugyanazzal a módszertannal mérni.

A Világ gazdasági Fórum versenyképességi jelentésében ezért eltérő súlyozást alkalmaznak az országok fejlettségi helyzete alapján. Az országokat öt osztályba, öt fejlettségi szakaszba sorolják, amelyek a súlyozás alapját jelentik. Ezek a fejlettségi szakaszok a következők:

- tényezővezérelt,
- átmenet a tényezővezérelt és a hatékonyságvezérelt osztály között,

³ Global Competitiveness Index.

- hatékonyságvezérelt,
- átmenet a hatékonyságvezérelt és az innovációvezérelt osztály között,
- innovációvezérelt.

Az alapkövetelmények alindexhez kapcsolt pillérek a *tényezővezérelt*, a *hatékonyság* alindex pillérei a *hatékonyságvezérelt*, míg az *innováció és kifinomultság* alindexhez tartozók az *innovációvezérelt* országok számára számítanak kulestényezőnek.

A 2017. évi jelentésben Magyarország, Lengyelország és Szlovákia a *hatékonyságvezérelt* és az *innovációvezérelt* osztály közötti fejlettségi szakaszban található, míg Csehország az *innovációvezérelt* országok közé tartozik.

Mint azt már említettük, a Világ gazdasági Fórum által vizsgált országok száma jelentősen több, mint ahogy azt az IMD-nél láthattuk. Ennek következményeképp a két versenyképesség-kutató által meghatározott rangsorbeli pozíciókat csak trendek szintjén hasonlítjuk össze, a két rangsor helyezései közvetlenül nem összehasonlíthatók.

3.4. táblázat

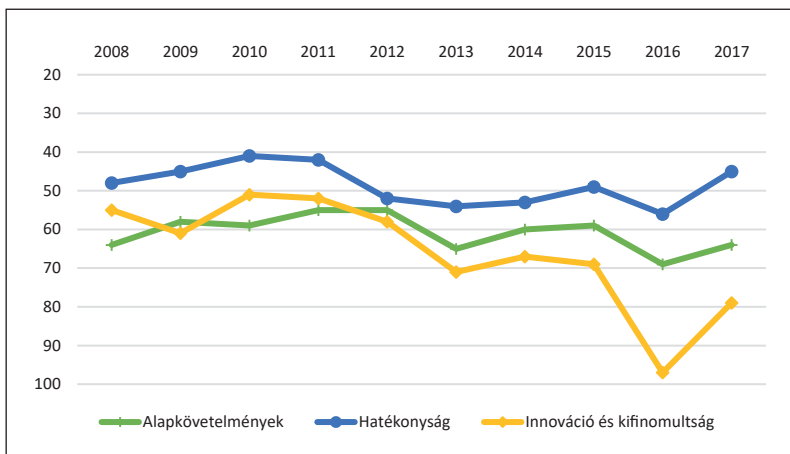
A vizsgált országok versenyképességi helyezései a WEF szerint

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Változás az elmúlt 10 évben
<i>Csehország</i>	33	31	36	38	39	46	37	31	31	31	+2
<i>Lengyelország</i>	53	46	39	41	41	42	43	41	36	39	+14
<i>Magyarország</i>	62	58	52	48	60	63	60	63	69	60	+2
<i>Szlovákia</i>	46	47	60	69	71	78	75	67	65	59	-13
<i>A vizsgált országok száma</i>	134	133	139	142	144	148	144	140	138	137	

Forrás: WEF (2010; 2013; 2016; 2017) alapján saját szerkesztés

A fenti táblázatban is látható, hogy Csehország pozíciója a 2013-as versenyképességi visszaesés ellenére stabil. Lengyelország a 2008-as referenciaévben

még az 53. helyet foglalta el, ehhez képest 2017-ben már a 39. helyen található, amivel a visegrádi négyek között a második. Magyarország versenyképessége jelentősen ingadozott a Világgazdasági Fórum helyezései alapján. Szlovákia versenyképessége az IMD elemzésében is romlott, azonban a WEF rangsorán a referenciaidőszakban 13 helyet csúszott lejjebb, amivel (az IMD rangsorához hasonlóan) éppen 1 helyezéssel található Magyarország előtt. Ebben az esetben is érdemes megvizsgálni, hogy mely alindexek vezettek hazánk versenyképességi pozíciójának jelentős visszaeséséhez. Ezt szemlélteti a következő ábra:



3.2. ábra

Magyarország helyezései a WEF versenyképességi alindexei alapján

Forrás: WEF (2010; 2013; 2016; 2017) alapján saját szerkesztés

Magyarországon a vizsgált időszakban elsősorban az *alapkövetelmények* alindexben mutatkozott viszonylagos stabilitás egy kismértékű ingadozás ellenére (2008: 64. hely, 2017: 64. hely), ezek azok a mutatók, amelyek a tényezővezérelt (jellemzően fejletlen) országok számára a legfontosabbak. Az alindex pilléreinek vizsgálata megmutathatja a versenyképességi pillérek közötti átalakulást. Ezt elvégezve nyilvánvalóvá válik, hogy az *intézményrendszer*, valamint az *egészség és alapkutatás* esetében visszaesés, az *infrastruktúra* és a *makrogazdasági környezet* esetében pedig előrelépés tapasztalható, ami többek közt a nemzeti megtakarítási hányad

és az államháztartás egyenlegének javulásával magyarázható. A WEF felmérése szerint az *intézményrendszer* pilléren belül elsősorban a tulajdonjog és a szellemi tulajdon védelme, valamint a bírósági függetlenség területén mérhető negatív változás.

A *hatékonyág* alindex esetében javult hazánk versenyképessége (2008: 48. hely, 2017: 45. hely). Az előrelépés ellenére azonban az alindexen belül több pillér esetében visszaesés tapasztalható, többek között a *felsőoktatás és felnőttképzés* pillér esetében 33 hellyel esett vissza Magyarország pozíciója, tehát több olyan ország is van, amely hazánknál dinamikusabban, hatékonyabban tudta fejleszteni oktatási rendszerét. E pilléren belül a felsőoktatásban részt vevők számában, valamint a matematika és a természettudományos tárgyak oktatásának minőségében⁴ romlott Magyarország versenyhelyzete a vizsgált időszakban. A *pénzpiaci hatékonyság*⁵ pillér esetében viszont előrelépés történt, amely például a pillérhez tartozó, Világbanktól származó *Törvényes Jogok Index*⁶ javulására vezethető vissza.

Az *innováció és kifinomultság* alindex esetében viszont jelentősen visszaesett Magyarország rangsorbeli pozíciója (2008: 55. hely, 2017: 79. hely). Ez hosszú távú versenyhátrányhoz vezethet, hiszen ezen mutatócsoport kulcstényező az innovációvezérelt gazdaságok számára. A visszaesés oka elsősorban az *üzleti kifinomultság* pillérhez kapcsolódó mutatókon keresztül érzékelhető, ugyanis itt Magyarország 28 helyet esett vissza, ebben jelentős szerepet játszott a termelési folyamat kifinomultságának és az értéklánc szélességének romlása. Az ebből származó negatív helyzet a hazai export alacsony hozzáadottérték-tartalmán is érezhető.

Ha Magyarország elérné az *innovációvezérelt* fejlettségi szintet, akkor feltehetően visszaesne a versenyképességi rangsorban. Ennek oka a mutatók súlyozásában keresendő. Magyarországon 2017-ben az *innováció és kifinomultság* alindex súlya 19,4% volt, a fejlődési evolúcióban történő előrelépés⁷ esetén viszont ez a súly 30%-ra nőne. Mivel Magyarország pozíciója e mutatócsoport esetében a legrosszabb, így akár (a versenytársak teljesítményétől függően) több hellyel is visszaeshet a rangsorban. Ez is alátámasztja, hogy a tudásalapú, innovatív gazdaság alapjai jelenleg nem elég erősek. Az innovációvezérelt fejlettségi szint elsősorban a magas hozzáadott

⁴ Utóbbi mutató az éves vezetői véleményfelmérésből származik.

⁵ Financial market development.

⁶ Legal Rights Index: a hitelnyújtói és a felvevői jogok védelmének mutatója.

⁷ Az egy főre jutó GDP növekedése 17 000 \$ fölé.

értékű termelési folyamatok nemzetgazdasági szintű fejlesztésével érhető el, ezért az elkövetkezendő évek gazdaságpolitikájának kiemelt figyelmet kell ezen tényezőkre fordítania.

Továbbá fontos, hogy az egy főre jutó GDP növekedését milyen eszközzel és gazdaságpolitikai intézkedéssel érjük el. Abban az esetben, ha a növekedés forrása a külföldi tőkétől való (aszimmetrikus) függés növekedésén keresztül érhető el, akkor gazdasági kitéttiségünkől fakadó versenyhátrányunk csak fokozódik. Ehelyett a hazai (elsősorban kis- és közép-) vállalkozások fejlesztésével (hatékonyság, technológia) és a hazai oktatási rendszer színvonalának és hozzáférhetőségének emelésével, valamint a K+F-potenciál javításával jelentősen javítható a versenyképességünk.

3.3. A Világ gazdasági Fórum Európa 2020 versenyképességi jelentése

A versenyképességi rangsorokat gyakran éri az a vád, hogy az eltérő fejlettségi szinten lévő országokat nem lehet összehasonlítani. Ezt a Világ gazdasági Fórum egyrészt a fejlettségi szakasz alapján történő súlyozással kezelte, másrészt kiadott egy homogénebb országcsoporthra, az EU 28 tagállamára vonatkozó jelentést. Az Európa 2020 versenyképességi jelentés a tagállamok versenyképességét méri a globális jelentéstől és módszertantól jelentősen eltérő indikátorkészlettel. Természetesen még ebben az esetben is fejlettségi különbségek mutathatók ki az országok között, mégis jelentősen kisebb a szakadék, mint az afrikai országokhoz képest.

Az eltérő indikátorkészlet miatt a versenyképességi alindexek és pillérek neve is eltér a korábban bemutatott jelentéstől. Összesen 3 alindexet és 7 pillért vizsgálnak, ezek a következők:

- *intelligens növekedés:*
 - vállalati környezet,
 - digitális menetrend,
 - innovatív Európa,
 - oktatás és képzés;
- *befogadó, inkluzív növekedés:*
 - munkaerőpiac és foglalkoztatottság,
 - társadalmi befogadás;
- *fenntartható növekedés:*
 - környezeti fenntarthatóság.

A hét pilléren belül további részterületeket különítettek el, például a vállalati környezet négy részterületre bontható: verseny, klaszterek, vállalkozói szellem, finanszírozás elérhetősége. Ezekre a részterületekre ebben a fejezetben terjedelmi korlátok miatt már nem térünk ki.

Ki kell emelni azt is, hogy a vizsgált mutatók egy része a WEF éves vezetői véleményfelméréséből származik, így a szubjektivitás kérdése ebben az esetben is felvetődik.

3.5. táblázat

A vizsgált országok helyezése az Európa 2020 Versenyképességi Indexe alapján

	Cseh-ország	Lengyel-ország	Magyar-ország	Szlovákia	Ausztria
<i>EU 2020 Versenyképességi Index 2014 (zárójelben a 2012. évi helyezés)</i>	18 (16)	22 (23)	25 (24)	23 (22)	6 (5)
<i>Intelligens növekedés</i>	18 (16)	22 (21)	23 (22)	26 (24)	8 (7)
Vállalati környezet	16 (16)	19 (22)	26 (23)	22 (20)	9 (11)
Digitális menetrend	17 (17)	23 (23)	21 (21)	27 (24)	10 (10)
Innovatív Európa	17 (17)	21 (22)	22 (20)	25 (25)	6 (6)
Oktatás és képzés	21 (16)	18 (14)	24 (23)	26 (25)	7 (8)
<i>Befogadó, inkluzív növekedés</i>	13 (10)	23 (25)	22 (21)	21 (20)	6 (4)
Munkaerőpiac és foglalkoztatás	14 (14)	18 (19)	20 (22)	23 (24)	8 (3)
Társadalmi befogadás	13 (11)	26 (24)	24 (21)	19 (18)	7 (5)
<i>Fenntartható növekedés</i>	22 (22)	23 (21)	28 (25)	20 (17)	4 (3)
Környezeti fenntarthatóság	22 (22)	23 (21)	28 (25)	20 (17)	4 (3)

Megjegyzés: zárójelben a 2012. évi helyezés

Forrás: WEF (2012; 2014) alapján saját szerkesztés

Már az alindexek és pillérek elnevezéséből is egyértelműen kiderült, hogy az európai index a fejlett országok társadalmi-gazdasági szempontjait veszi számításba. Ennek következményeképp érdemes megvizsgálni, hogy ezen

a rangsoron milyen pozíciót foglal el Magyarország és a korábban vizsgált referenciaországok. Ezúttal, egy hosszú adatsor hiányában, eltekintettünk az idősor felvázolásától, helyette a fenti táblázat alindexenként és pillérenként is bemutatja a helyezéseket 2012-ben és 2014-ben.

A táblázatban látható, hogy az európai rangsorban is utolsó helyen végzett Magyarország a visegrádi országok között. Nincs olyan pillér, amelyben kiemelkedő teljesítményt nyújtana hazánk, továbbá a *környezeti fenntarthatóság* terén jelentős lemaradása van, amely az utóbbi években csak fokozódott.

Megjegyezzük, hogy a 2012. évi jelentésben Horvátország nem jelenik meg,⁸ azonban 2014-ben összesítve közvetlenül Magyarország előtt, a 24. helyen végzett, bár a legtöbb alindexében és pillérben a vizsgált országok mögé került. A látszólagos ellentmondás oka, hogy Horvátország a *környezeti fenntarthatóság* pillérben a visegrádi országokat megelőzve a 15. helyen végzett, így ennek köszönhető, hogy az összesített rangsorban meg tudta előzni Magyarországot.

Az *innovatív Európa* pillér hasonló képet mutat, mint az Európai Bizottság (2017a) által kiadott *Európai Innovációs Eredménytábla*.⁹ Magyarország az összesített innovációs mutató alapján készült rangsoron 67,4%-ot ért el (EU28 2010-ben = 100%), így a 23. helyen található, Szlovákia a 21. (70%), Lengyelország pedig a 25. (54,8%). Egyedül Csehország emelkedik ki a visegrádi négyek tagországai közül, hiszen a 13. helyen (83%), ugyanakkor így is az EU28 átlaga alatt végzett. Ezzel az eredménnyel a visegrádi országok a *mérsékelt innovátorok* közé tartoznak.

3.4. A Világbank üzleti környezettel kapcsolatos jelentése

Mint korábban láttuk, a vállalkozások hatékonysága a versenyképesség egyik fontos eleme, éppen ezért hat a versenyképességre az üzleti környezet. Ebből kifolyólag nem hagyhatjuk ki az üzleti környezet vizsgálatát a versenyképesség elemzésekor. Ezt a legismertebb üzleti környezetre vonatkozó jelentés, a *Doing Business* 2018. évi kiadása alapján tesszük meg.

⁸ 2012-ben Horvátország még nem volt EU-tag.

⁹ European Innovation Scoreboard.

A Világbank 2003 óta publikálja az üzleti környezetet vizsgáló éves jelentését, amelyben kitérnek az állami reformokra és szabályozásra az üzleti környezettel kapcsolatban, valamint megnevezik azokat a tényezőket, amelyek megkönnyítik, illetve megnehezítik a vállalkozások működését. Ezen jelentések nem közvetlenül a versenyképességet mérik, hiszen az elemzésük nem terjed ki például a makrogazdasági stabilitásra, a korrupcióra és a biztonságra. Ugyanakkor nagyon fontos mutatókat tartalmaznak, amelyek közvetve és közvetlenül a versenyképességhez tartoznak. A legfrissebb, 2018-as elemzésben 190 gazdaságra terjed ki a vizsgálatuk, így valóban globális szintű elemzésről van szó (Világbank 2018).

A 2018. évi jelentésben 10 terület alapján rangsorolják az országokat, ezek a következők:¹⁰

- vállalkozás indítása (79. hely),
- építési engedélyek megszerzése (90. hely),
- elektromossághoz való hozzáférés (110. hely),
- ingatlanok bejegyzése (29. hely),
- hitelekhez való hozzáférés (29. hely),
- kisebbségi tulajdonosok védelme (108. hely),
- adófizetés (93. hely),
- határokon átnyúló kereskedelem (1. hely),
- szerződések érvényesítése (13. hely),
- fizetéképtelenség rendezése (62. hely).

A határokon átvívelő kereskedelem esetében Magyarország az élen végzett, de hozzá kell tenni, hogy 15 másik EU-ország is ebben a pozícióban található. A viseigrádi országokkal történő összehasonlítást ezúttal is elvégezzük, ezt mutatja be a következő táblázat:

¹⁰ Zárójelben Magyarország 2017. évi helyezése a 190 gazdaság között.

3.6. táblázat
A vizsgált országok a Világbank rangsorában

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Változás az elmúlt 10 évben
Csehország	75	74	63	64	65	75	44	36	27	30	+45
Lengyelország	76	72	70	62	55	45	32	25	24	27	+49
Magyarország	41	47	46	51	54	54	54	42	41	48	-7
Szlovákia	36	42	41	48	46	49	37	29	33	39	-3
A vizsgált országok száma	181	183	183	183	185	189	189	189	190	190	

Forrás: Világbank (2009–2018) alapján saját szerkesztés

Magyarország a Világbank rangsorában az utolsó helyen található a viseigrádi négyek között. Lengyelország a versenyképességi jelentésekhez hasonlóan folyamatosan és jelentősen (49 helyezéssel) javított pozícióján. Szlovákia és Csehország üzleti környezetének minősége visszaesett a gazdasági válság hatására, azonban 2015-től javítani tudtak. Ugyanakkor Szlovákia 2009-hez képest nem tudott előrelépni a rangsorban.

3.5. Az Jó Állam Jelentés versenyképességi mutatói

A Nemzeti Közszerződéti Egyetem 2015-ben publikálta első ízben a *Jó Állam Jelentést*, amely 2017-ben már harmadik alkalommal jelent meg. A 2017. évi jelentésben hat hatásterületet vizsgáltak a kutatók azzal a céllal, hogy visszacsatolást adjanak a kormányzati teljesítményt illetően egy saját adatbázisra épülő elemzési módszertan segítségével. (KAISER 2017)

Bár az elemzésben több mutató esetében végeznek nemzetközi összehasonlítást, mégsem törekednek egy kompozit mutatószám és egy abból képzett rangsor kialakítására. A versenyképességi jelentésekhez hasonlóan meghatározzák azokat a mutatócsoportokat, amelyek alkalmassá teszik a jelentést a kormányzati teljesítmény mérésére. Ezeket a tényezőcsoportokat hatásterületeknek nevezik. 2017-ben hat hatásterületet vizsgáltak, ezek a következők:

1. biztonság és bizalom a kormányzatban,
2. közösségi jóllét,
3. pénzügyi stabilitás és gazdasági versenyképesség,
4. fenntarthatóság,
5. demokrácia,
6. hatékony közigazgatás.

Minden hatásterülethez öt dimenzió tartozik, dimenzióként pedig szintén öt mutatót elemeznek. Módszertani szempontból kiemelendő, hogy bár kompozit mutatószámot nem hoznak létre, mégis minden dimenzióban (összesen tehát 25) elért eredményt egy háromfokú skálán értékelnek a kutatók attól függően, hogy rövid távon milyen tendenciát tapasztaltak. Ezt a rendszert nevezik Jó Állam Mozaiknak. A tendenciától függően a három lehetséges kategória a következő:

- ++ erősödés,
- + optimista várakozás,
- fejlesztendő.

A jelentés egyik fontos hatásterülete a pénzügyi stabilitás és gazdasági versenyképesség, amelyhez a következő dimenziók és tendenciák tartoznak:

- pénzügyi stabilitás (++)
- gazdasági diverzifikáltság (+)
- beruházás és humán tőke (+)
- innováció (+)
- termelékenység és hatékonyság (+).

A jelen fejezet témájához szintén közel álló hatásterület a *közösségi jóllét*, hiszen a versenyképesség célja épp a hatásterület nevében szereplő jóllét. Ezt a hatásterületet is öt dimenzióval jellemezték:

- jövedelmi helyzet (++)
- társadalmi kirekesztettség (++)
- egészségügyi és szociális védőháló (+)
- foglalkoztatottság és oktatás (++)
- egyén a társadalomban (-).

Érdekes megfigyelnünk, hogy a versenyképességgel (és pénzügyi stabilitással), valamint a jólléttel kapcsolatos dimenzióknál a kutatók inkább pozitív tendenciákat tapasztaltak, ugyanakkor, ahogy az eddigiekben láttuk

(és ahogy ezután is látni fogjuk), Magyarország helyezése folyamatosan visszaesett a versenyképességi rangsorokon. Ezt alapvetően három tényezővel lehet magyarázni.

1. A jelenség mérésére alkalmazott mutatók eltérhetnek a nemzetközi elemzésekben alkalmazott indikátoroktól.
2. A versenyképesség és jóllét elsősorban közép- és hosszú távon értelmezhető, így a kutatók által észlelt tendenciák csak később (4-5 év múlva) jelennek meg a versenyképességi indexek által visszajelezve.
3. A kutatók elsősorban Magyarország önmagához mért teljesítményét értékelték, így bár a javuló tendencia valóban erősödést jelent, a többi ország nagyobb mértékben tudott előrelépni. Ebben az esetben a javulás mértéke az, ami országonként eltér. Mivel a versenyképességi rangsorok az országok egymáshoz mért teljesítményét mérik, ezért a kisebb javulás összességében visszaesést eredményezhet.

3.6. Az IMD digitális versenyképességi jelentése

Az IMD a versenyképességi évkönyvében szereplő országokra (2017-ben 63 országra) vonatkozóan elkészíti a digitális versenyképességi indexet is. Ez az index azt a képességet vizsgálja, hogy az országok hogyan tudják hasznosítani (adaptálni) és felfedezni azokat a digitális technológiákat, amelyek a kormányzati gyakorlatok, üzleti modellek és általánosságban a társadalom átalakulásához vezetnek. A digitális versenyképességi indikátorkészlet három faktort alkot, amelyekhez összesen kilenc részterület tartozik:

- *tudás:*
 - tehetség,
 - képzés és oktatás,
 - tudományos intenzitás;
- *technológia:*
 - szabályozási keretek,
 - tőke,
 - technológiai keretek;
- *felkészültség a jövőre:*
 - adaptív hozzáállás,
 - üzleti agilitás,
 - IT-integráció.

Az indikátorkészlet ötven mutatóból áll, amelyből húsz az éves vezetői véleményfelmérésből származik, harminc pedig „kemény”, statisztikai adat. A mutatók között pedig 19 olyan van, amelyet csak a digitális versenyképességi indexnél használnak, a többi szerepel a korábban ismertetett versenyképességi indexben is. A csökkentett mutatószámától eltekintve ez az index módszertanában jelentősen nem tér el az általános versenyképességi jelentésben szereplőtől.

3.7. táblázat

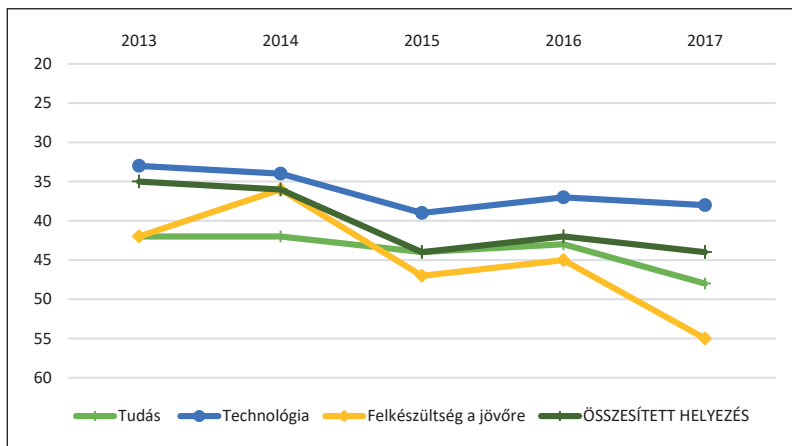
A vizsgált országok az IMD digitális versenyképességi rangsorában

	Cseh-ország	Lengyel-ország	Magyar-ország	Szlovákia	Ausztria
<i>Digitális versenyképességi helyezés (63 országból)</i>	32	37	44	43	16
<i>Tudás</i>	36	32	48	43	12
<i>Tehetség</i>	26	28	46	50	12
<i>Képzés és oktatás</i>	49	23	43	40	4
<i>Tudományos intenzitás</i>	34	40	46	39	21
<i>Technológia</i>	26	39	38	43	28
<i>Szabályozási keretek</i>	43	47	29	55	25
<i>Tőke</i>	15	32	44	39	38
<i>Technológiai keretek</i>	15	39	45	38	22
<i>Felkészültség a jövőre</i>	37	39	55	46	15
<i>Adaptív hozzáállás</i>	42	38	57	52	25
<i>Üzleti agilitás</i>	33	45	58	52	8
<i>IT-integráció</i>	33	41	38	37	9

Forrás: IMD (2017a) alapján saját szerkesztés

A visegrádi országokkal történő összehasonlítás jelentőségét emeli ki, hogy Magyarország az IMD versenyképességi rangsorán elfoglalt pozíciójához képest nyolc hellyel előrelép, de a V4 országok között így is utolsó helyen végez. Ausztria messze megelőzi a másik négy országot, de a *technológia* területén már kisebb a szakadék. Magyarország egyedül a *szabályozási keretek* részterületen belül múlja felül a visegrádi országokat, elsősorban a szerződések érvényesíthetősége mutatójánál értünk el jó helyezést.

Az egyik legrosszabb helyezést pedig a *tehetség* faktorba tartozó *digitális és technológiai készségek* terén értük el (a vizsgált országok között 61.-ek lettünk). A pillérek szintjén pedig a *jövőre való felkészültség* területén értük el a leggyengébb pozíciót annak ellenére, hogy az *IT-integrációt* (például e-kormányzat) tekintve kisebb a lemaradásunk a versenytársakhoz képest.



3.3. ábra

Magyarország helyezései az IMD digitális versenyképességi faktorai alapján

Forrás: IMD (2017a) alapján saját szerkesztés

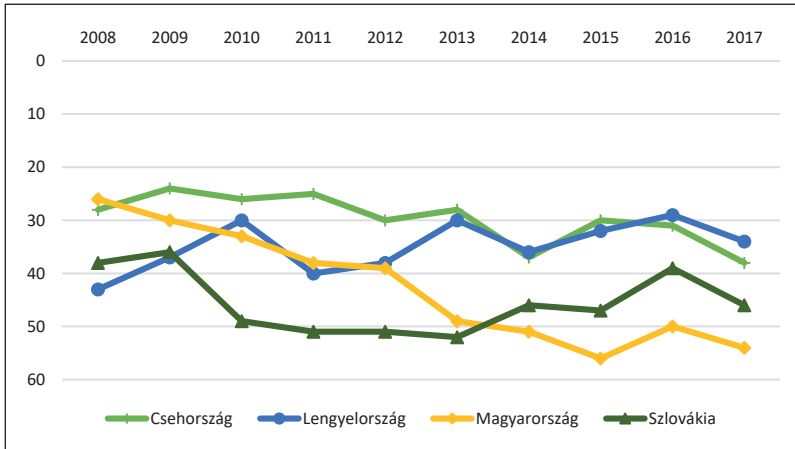
3.7. Az IMD Tehetség Jelentése

Az IMD már a korábban bemutatott digitális versenyképességi indexének módszertanában is figyelembe vette a tehetséget. Ott egy speciális területen, a digitalizáción keresztül elemezték a tehetséget mint versenyképességi tényezőt. Ugyanakkor az IMD rendszeresen (legutóbb 2017-ben) publikálja a *Tehetség Jelentését* (World Talent Report) is, amelyben három pillért határoznak meg: a *befektetés és fejlesztést*, a *vonzerőt*, valamint a *felkészültséget*.

A vizsgálati mintába bevont országok száma megegyezik a versenyképességi elemzésbe bevont országokéval, 2017-ben ez 63 országot jelentett. A Tehetség Indexet tekintve az elmúlt tíz év legjobban teljesítő országa, így már 2007-től a lista első helyének birtokosa Svájc volt. 2017-ben a visegrádi országok közül Lengyelország található a legkedvezőbb helyzetben (34.), nem

sokkal megelőzve az eddig minden rangsorban remeklő Csehországot (38.). Ez annak tükrében kiugró teljesítmény, hogy 2008-ban még Lengyelország volt a V4-országok között az utolsó. Magyarország pályája épp Lengyelországéval ellentétes, a jelentős lengyel előrelépés mellett számottevő magyar visszaesést tapasztaltunk, ugyanis 2008-ban még Magyarország pozíciója volt a legjobb (26.), de 2017-ben már a visegrádi országok között sereghajtóvá vált (54.).

A visegrádi átrendeződést mutatja a következő ábra:



3.4. ábra

A visegrádi országok helyezései az IMD Tehetség Jelentése alapján

Forrás: IMD (2017b) alapján saját szerkesztés

3.8. A SolAbility fenntartható versenyképességi jelentése

A versenyképesség vizsgálatát gyakran speciális szempontból vizsgálják, ilyen volt például a digitális versenyképességi index, amely a digitalizáción keresztül mutatta be a nemzetek versenyképességét. A svájci–dél-koreai kutatócsoport, a SolAbility a fenntartható versenyképességet vizsgálja. (SolAbility 2016) Bár a versenyképesség alapvetően középtávú eredményességet mutató jelenség, a SolAbility jelentése ettől hosszabb távú folyamatokat vizsgál, és erősen jövőorientált.

A 2016. évi jelentésben 180 országot és 106 indikátort vizsgáltak, amelyeket a következő pillérekhez rendeltek:

- természeti tőke,
- erőforrás-menedzsment,
- társadalmi tőke,
- szellemi tőke,
- kormányzás.

Már a pillérek elnevezéséből is látszik, hogy a korábban bemutatott elemzésektől jelentősen eltérő mutatókészlettel dolgoztak. Az eltérő módszertan eredményeképp olyan eredmények születtek, amelyek a WEF jelentéséhez képest kevésbé korrelálnak az egy főre jutó GDP-vel. Példaként a közeli országokat (Szaúd-Arábiát, Katart, Kuvaitot) emelik ki, amelyeket a Világgazdasági Fórum a kedvező 18–38. helyre sorolt 2016-ban, ugyanakkor a SolAbility fenntartható versenyképességi listáján ezek az országok a gyengén teljesítők közé tartoznak (68–113. pozíció). (SolAbility 2016)

Jelen fejezetben azonban a visegrádi országokra fókuszálunk, ezért a következő táblázat ezen országok és Ausztria helyezéseit mutatja be:

3.8. táblázat

A vizsgált országok a SolAbility fenntartható versenyképességi rangsorában

	Cseh-ország	Lengyel-ország	Magyar-ország	Szlovákia	Ausztria
<i>Fenntartható versenyképességi helyezés (180 országból)</i>	23	25	35	16	10
Természeti tőke	100	77	90	57	47
Erőforrás-menedzsment	122	117	128	65	112
Társadalmi tőke	21	31	60	19	11
Szellemi tőke	21	31	30	36	18
Kormányzás	4	17	30	8	10

Forrás: SolAbility (2016) alapján saját szerkesztés

Mint látható, a visegrádi országok között Szlovákia található a legjobb pozícióban, míg Magyarország helyzete a legrosszabb. Északi szomszédunk kiemelkedő teljesítménye a többi országhoz képest kedvezőbb *természeti tőkével* és *erőforrás-menedzsmenttel* kapcsolatos mutatóinak köszönhető. Előbbi pillérhez tartozik például a fosszilis energia részaránya, a kén-dioxid-kibocsátás

(SO₂) vagy éppen az erdővel borított terület aránya mutatók. Utóbbi pedig többek között a szén-dioxid-kibocsátás (CO₂) GDP-arányos és egy főre jutó értéke és az egy főre jutó GNI értéke mutatókat tartalmazza. Magyarország épp az utóbbi pillér esetében érte el a legrosszabb teljesítményt.

A vizsgált országok viszonylag jó teljesítményt nyújtottak a *kormányzás* pillérhez kapcsolódóan. Hazánk viszont a kedvező globális pozíció ellenére a vizsgált országokhoz képest gyengén teljesített. A *kormányzás* pillérhez tartozik például a közszolgáltatások minősége, az államadósság mértéke és több munkaerőpiaci mutató is.

A fenntartható versenyképességi rangsorban Svédország, Norvégia és Finnország végzett a dobogón. Kiemelhető, hogy az Amerikai Egyesült Államok összességében csak a 32. helyen található. Ugyanakkor az index jellegéből adódóan a *természeti tőke* pillér esetében a Kongói Demokratikus Köztársaság, az *erőforrás-menedzsment* pillérenél a Kongói Köztársaság, a *kormányzat* pillérenél pedig Észtország végzett az élen.

3.9. Az ENSZ Emberi Fejlettség Jelentése

A versenyképesség célja a jóllét, így azok az indexek és elemzések is nélkülözhetetlenek a versenyképesség szempontjából, amelyek a jóllétet és a társadalmi haladást mérik. Ezek közül kiemelkedik az ENSZ *Emberi Fejlettségi Jelentése*,¹¹ amelyben a születéskor várható élettartamra, az iskolázottságra és a bruttó nemzeti jövedelemre (GNI) építenek, és ezek alapján készítenek egy kompozit mutatót (HDI).¹²

A 2016. évi elemzésben (UNDP 2016) Magyarország a nagyon fejlett országok között található, a 43. helyen. Ki kell azonban emelni, hogy globális elemzésről van szó, így olyan kevésbé fejlett országok is szerepelnek a rangsorban, mint Burkina Faso, Csád, Niger vagy éppen a Közép-afrikai Köztársaság. Ezekkel az országokkal nehéz összehasonlítani egy fejlett európai ország adatait, ugyanakkor érdemes lehet megvizsgálni azt, hogy az Európai Unió tagországai között milyen helyezést ért el Magyarország.

Abban az esetben, ha csak az EU 28 tagállamát vizsgáljuk, akkor az emberi fejlettség dobogóján sorrendben Németország, Dánia, majd Hollandia található. Magyarország a 24. helyen áll Lettországot, Horvátországot, Romániát

¹¹ Human Development Report.

¹² Human Development Index.

és Bulgáriát megelőzve. A referenciaországoknak számító visegrádi országok közül Csehország a 15., Lengyelország a 20., míg Szlovákia a 22. az EU tag-országai között. Meg kell azonban jegyezni azt is, hogy a 2005. évi jelentésben Magyarország még Szlovákiát és Lengyelországot is megelőzte. (UNDP 2005)

Érdekes módszertani kiegészítés az ENSZ részéről, hogy a már bemutatott rangsor alapját jelentő kompozit mutatót további tényezőkkel is kiegészítették. Ezek egyike az egyenlőtlenség, amely a társadalmi tőke szempontjából is meghatározó jelentőséggel bír. A jövedelmi egyenlőtlenséget három mutatóval mérik:

- a felső és alsó jövedelmi ötöd arányával, vagyis a *kvintilisarány*,
- a chilei közgazdász, Gabriel Palma által kidolgozott *Palma-aránnyal*, azaz a felső 10% és az alsó 40% jövedelmének arányával, valamint
- a jól ismert *Gini-koefficienssel*.

Az így létrehozott mutató az IHDI (Inequality-adjusted HDI), amelyet a HDI-ből számítanak. Abban az országban, ahol teljes egyenlőség van ott, a HDI és az IHDI értéke megegyezik egymással, minden más esetben az IHDI kisebb, mint a HDI. Az összes országhoz képest az egyenlőtlenséggel módosított HDI-értékeket figyelembe véve Magyarország rangsorbeli pozíciója 6 helyet javul. A következő táblázat bemutatja a visegrádi országok legfontosabb adatait:

3.9. táblázat

A vizsgált országok az ENSZ rangsorában

Ország	HDI-érték	Rangsorbeli pozíció	IHDI-érték	Rangsorbeli pozíció az IHDI alapján	Kvintilisarány	Palma-arány	Gini-koefficiens
Csehország	0,878	28	0,830	18	3,8	0,9	26,1
Lengyelország	0,855	36	0,774	34	5,0	1,2	32,1
Magyarország	0,836	43	0,771	37	5,0	1,1	30,6
Szlovákia	0,845	40	0,793	28	4,0	0,9	26,1

Forrás: ENSZ (2016) alapján saját szerkesztés

A társadalmi tőke szempontjából további fontos tényező a nemek közötti fejlettségi különbség minimalizálása, ezt a szempontot is elemezik az ENSZ

jelentésében. A HDI alapját jelentő kompozit mutatószámot nőkre és férfiakra külön-külön kiszámítják (Gender Development Index), a GNI esetében figyelembe veszik a béreket és a gazdasági aktivitást is. Néhány országban megegyezik a nők és férfiak HDI-értéke, például Finnországban vagy éppen Ukrajnában. Ukrajnában az iskolázottságban nincs nagy különbség a nemek között, mégis az egy férfira jutó GNI 9181 \$, míg az egy nőre jutó 5791 \$. A nők ugyanakkor 9,8 évvel tovább élnek, mint a férfiak. Felvetődik ilyenkor a kérdés, hogy vajon magasabb bérrel, jövedelemmel, jobb munkaerőpiaci lehetőségekkel ki lehet-e váltani a rövidebb élettartamot, vagy a nők szempontjából nézve elfogadható-e a 10 évvel hosszabb élettartam a korlátozott munkaerőpiaci lehetőségekért cserébe. Épp ez jelenti az összehasonlítás korlátját, ezért a nemek közötti egyenlőtlenségek bemutatására kidolgoztak egy másik mutatószámot (Gender Inequality Index).

E mutatószám a nők helyzetét mutatja be az egyes országokban az anyai halálozás (szüléssel összefüggésben), a fiatalkori szülések száma, a női parlamenti képviselők aránya, a legalább középfokú végzettséggel rendelkező nők (és férfiak) aránya és a munkaerőpiaci részvétel nők és férfiak közötti aránya alapján. Ahogyan a következő táblázat első sorában is látszik, a visegrádi országok közül Magyarországon érvényesül legkevésbé a női egyenlőség. Csehország ezen a téren is a legjobb helyzetben található a négy ország között.

3.10. táblázat

Néhány kiemelt mutató az ENSZ jelentéséből

		Cseh- ország	Lengyel- ország	Magyar- ország	Szlovákia
<i>Nemek közti egyenlőtlenség index</i>	érték	0,129	0,137	0,252	0,179
	helyezés	27	30	49	39
<i>Anyai halálozás</i>	halálozások száma 100 000 élve születésre	4	3	17	6
<i>Fiatalkori szülések száma</i>	1 000 15–19 éves nőre jutó szülések száma	9,9	13,4	18,0	20,2

		Cseh- ország	Lengyel- ország	Magyar- ország	Szlovákia
<i>Női parlamenti képviselők aránya</i>	az összes képviselő százalékában	19,6	24,8	10,1	18,7
<i>Legalább középfokú végzettséggel rendelkezők aránya a 25 évnél idősebb populációban</i>	nők	99,8	81,1	95,6	99,2
	férfiak	99,8	86,9	97,9	99,5
<i>Munkaerőpiaci részvétel aránya a 15 évnél idősebb populációban</i>	nők	51,1	49,1	46,5	51,4
	férfiak	68,2	65,3	62,5	68,3

Forrás: ENSZ (2016) alapján saját szerkesztés

3.10. A Társadalmi Haladás Index

A Porter-féle Társadalmi Haladás Index (PORTER et al. 2017) bemutatja, hogy a versenyképesség céljának számító társadalmi fejlődés és jóllét milyen mutatókkal, milyen tényezőkkel mérhető. Az indikátorrendszerüket 3 részindexre építették, ezek az *alapvető emberi szükségletek*, a *jóllét szintje* és a *lehetőség*. Mindhárom részindexhez 4-4 komponens tartozik, amelyekre a társadalmi haladás épül. Ezek felépítése a következő:

- *alapvető emberi szükségletek:*
 - táplálkozás és alapvető egészségügyi ellátás,
 - vízellátás és szennyvízelvezetés,
 - lakhatás,
 - személyes biztonság;
- *a jóllét szintje:*
 - alapvető tudáshoz való hozzáférés,
 - információhoz és kommunikációhoz való hozzáférés,
 - egészség és egészségmegőrzés,
 - a környezet minősége;
- *lehetőség:*
 - személyiségi jogok,
 - személyes szabadság és szabad választás,
 - tolerancia és befogadás,
 - magas szintű oktatáshoz való hozzáférés.

A komponensekhez 3–6 mutató tartozik, amelyek egyaránt tartalmaznak statisztikai adatokat és kérdőíves adatfelvételtől származó „puha” tényezőket. Utóbbiak között megjelenik például a Világgazdasági Fórum globális versenyképességi indexének egyik mutatója is, az elektromos hálózat minősége (lakhatás komponens). Itt is hangsúlyozni kell, hogy a szubjektív véleményfelmérések esetében mindig felmerül az eltérő kulturális tényezők problémája, ugyanis ezek jelentősen befolyásolhatják a válaszokat.

A jelentésben kiemelik, hogy a pusztán a gazdasági fejlődésre építő modell hiányos, ugyanis az a társadalom, amely nem képes ösztönözni a társadalom tagjait az életminőség javítására, vagy amelyik nem képes a társadalom tagjainak lehetőségeket biztosítani, az hosszú távon nem fog társadalmi fejlődést elérni.

A 2017. évi jelentésben 128 országot rangsoroltak. Elemzésük valóban globális, hiszen minden kontinensről kerültek be országok a vizsgálati mintába. A visegrádi országok mindegyike a második legjobb, *magas társadalmi haladású országok* között található. Csehország ebben a rangsorban is kiemelkedik a V4-ek közül, illetve Magyarország ezúttal is utolsó. Az egyes részindexeket és komponenseket vizsgálva kirajzolódik, hogy mely területeken mérhető nagy lemaradás vagy erős pozíció. A négy visegrádi ország egyaránt gyenge helyezést ért el az *egészség és egészségmegőrzés*, valamint a *tolerancia és befogadás* komponensekben. Az előbbi komponens esetében Magyarországon és Lengyelországban a magas öngyilkossági arány vezetett a rossz eredményhez, hiszen ezek az országok a 110. és a 112. helyen szerepelnek e mutatót vizsgálva. Az erős diszkrimináció pedig a *tolerancia és befogadás* pilléren belül vetette vissza ezeket az országokat. Csehország ezen a téren kevésbé diszkriminatív, ugyanakkor a nyugat-európai országokhoz képest elmarad. Magyarország legjobb pozícióját az *alapvető tudáshoz való hozzáférés* komponensben érte el (23.). Ennek oka az *írástudók aránya*, a *középfokú oktatásban történő részvétel*, valamint a *nemek közti egyenlőség az oktatásban* mutatók kedvező alakulása. Ausztria a társadalmi haladás alapján is megelőzi a visegrádi országokat, azonban kiemelhető, hogy a *lehetőségek* részindexen belül a *magas szintű oktatáshoz való hozzáférés* komponensben Csehország, Magyarország és Lengyelország is megelőzte. Ez a komponens tartalmazza például a nemzetközileg elismert egyetemek számát és az ott tanuló hallgatók arányát, valamint a 25 éves kor felett felsőoktatásban töltött évek átlagos számát.

A társadalmi haladás állapotáról ad képet a következő táblázat, amely a 128 ország között mért helyezéseket mutatja részindexenként és komponensenként:

3.11. táblázat

A vizsgált országok helyezései a Társadalmi Haladás Index alapján

	Cseh- ország	Lengyel- ország	Magyar- ország	Szlovákia	Ausztria
<i>Társadalmi Haladás Index (128 országból)</i>	22	32	37	30	14
<i>Alapvető emberi szükségletek</i>	6	28	31	19	5
Táplálkozás és alapvető egészségügyi ellátás	11	25	32	37	3
Vízellátás és szennyvízelvezetés	15	35	26	25	1
Lakhatás	8	56	43	26	7
Személyes biztonság	8	19	33	18	6
<i>A jóllét szintje</i>	26	35	37	31	9
Alapvető tudáshoz való hozzáférés	14	35	23	45	28
Információhoz és kommunikációhoz való hozzáférés	17	33	35	16	11
Egészség és egészségmegőrzés	48	63	79	54	23
A környezet minősége	27	32	31	26	8
<i>Lehetőség</i>	24	31	39	37	16
Személyiségi jogok	21	32	62	33	6
Személyes szabadság és szabad választás	24	30	50	41	14
Tolerancia és befogadás	41	64	62	66	16
Magas szintű oktatáshoz való hozzáférés	25	31	30	39	32

Forrás: Social Progress Imperative (2017) alapján saját szerkesztés

Az elemzésben leírják, hogy az egy főre jutó GDP és a Társadalmi Haladás Index között erős, pozitív kapcsolat mutatható ki. Ugyanakkor a kapcsolat nem lineáris, vagyis az alacsonyabb jövedelmi szinteken a kis növekedés is jelentősen növeli a társadalmi fejlődést, azonban a magas fajlagos GDP-vel rendelkező országok esetében a növekedés üteme lassul.

3.12. táblázat

A legnagyobb visszaesések és előrelépések a Társadalmi Haladás Index alapján

Legnagyobb visszaesés		Legnagyobb előrelépés	
< -1 pont	-1 és -0,5 pont között	+3 és +4 pont között	> +4 pont
Közép-afrikai Köztársaság Magyarország Kongói Köztársaság Nicaragua	El Salvador Mali Mozambik Mauritánia	Nepál Elefántcsontpart Kirgizisztán Togo Banglades Sierra Leone Ghána	Mianmar Nigéria

Forrás: PORTER et al. (2017) alapján saját szerkesztés

A fenti táblázat is alátámasztja, hogy a legszegényebb országok tudnak a legnagyobb mértékben előrelépni vagy visszaesni a listában. Kiemelhető, hogy Magyarország teljesítménye is a legrosszabban teljesítő országok között van a 2014–2017 közötti időszakban, ez például a tolerancia és befogadás területén elért visszaesésnek köszönhető (2014: 37. hely, 2017: 62. hely). Mindez az összesített rangsorbeli pozíciókon is meglátszik, ugyanis a 2014-ben elért 32. helyhez képest Magyarország a 2017. évi rangsorban már csak a 37. helyen található.

3.11. A regionális Társadalmi Haladás és Versenyképességi Index

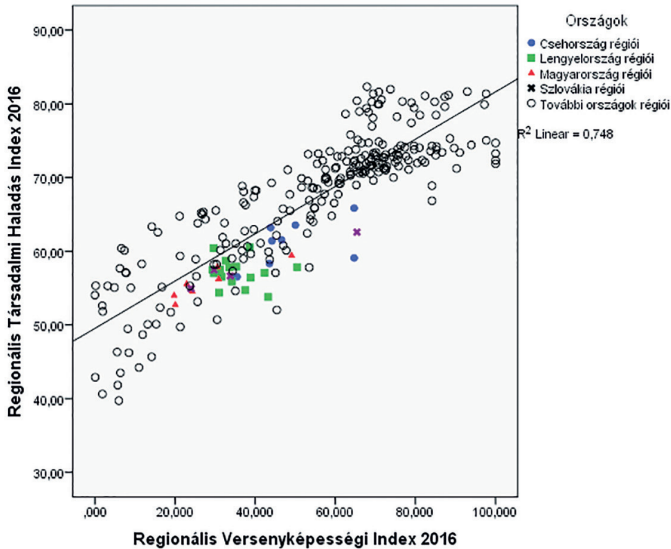
A Social Progress Imperative közreműködésével 2016-ban elkészítették az EU 28 tagállamának társadalmi haladás indexét¹³ is. Ebben az indikátorkészletet módosították, és az európai viszonyokra szabták. A globális és európai regionális index *személyi szabadság* és *szabad választás pillérén* belül például a korrupció egyaránt megjelenik, ugyanakkor a globális jelentésben szereplő vallásgyakorlás szabadsága helyett az európai index a fiatalok körében előforduló terhesség arányát veszi figyelembe (ANNONI–DIJKSTRA–HELLMAN 2016).

Mivel a versenyképesség célja és egyben eredménye is a társadalmi haladás, ezért érdemes összevetni a régiók versenyképességi¹⁴ és társadalmi haladási eredményeit. Ebből is látszik, hogy a determinációs együttható (R^2) értéke magas (0,748), vagyis a két tényező között szoros kapcsolat mutatható ki.

A következő ábra pedig azt is bemutatja, hogy a visegrádi országok közül a cseh régiók érték el a legjobb helyezést, Magyarország pedig első-sorban a versenyképesség terén marad le a lengyel régióktól, a társadalmi haladást tekintve kisebb a régiók szóródása.

¹³ European Union Regional Social Progress Index 2016.

¹⁴ A versenyképességi adatok a 2016-os Regional Competitiveness Indexből származnak (ANNONI–DIJKSTRA–GARGANO 2017).



3.5. ábra

A versenyképesség és társadalmi haladás indexek összevetése regionális szinten
 Forrás: ANNONI–DIJKSTRA–GARGANO (2017) és Európai Bizottság (2017b) alapján saját szerkesztés

A magyar régiók helyzetét vizsgálva megállapítható, hogy a fővárosi régió (Közép-Magyarország) a vidéki régióktól kedvezőbb helyzetben található, ugyanakkor az Európai Unió többi régiójához képest jelentős lemaradásban van a versenyképességi és társadalmi haladás rangsorokon is. A hat vidéki régió között már kisebb a különbség, de itt is találkozhatunk néhány leszakadó régióval, jellemzően Észak- és Kelet-Magyarországon. Észak-Magyarország és az Észak-Alföld több területen jelentős lemaradásban van a fejlettebb Közép- és Nyugat-Dunántúl régiókhöz képest.

A magyar régiók pozícióit mutatja a következő táblázat a versenyképesség és társadalmi haladás alapján:

3.13. táblázat

A hazai régiók versenyképességi és társadalmi haladás indexek alapján elért helyezései

Régiók	Regionális Társadalmi Haladás Index 2016	Regionális Versenyképességi Index 2016
Közép-Magyarország	202	152
Közép-Dunántúl	234	205
Nyugat-Dunántúl	217	207
Dél-Dunántúl	236	227
Észak-Magyarország	252	231
Észak-Alföld	249	232
Dél-Alföld	246	224
Összes vizsgált régió	272	275

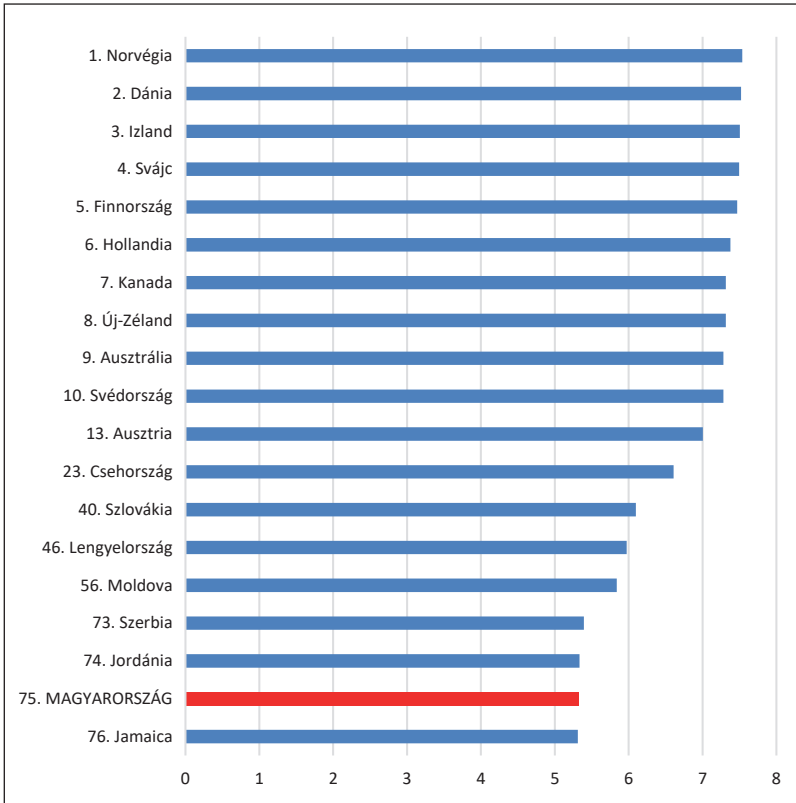
Forrás: ANNONI–DIJKSTRA–GARGANO (2017) és Európai Bizottság (2017b) alapján saját szerkesztés

3.12. A Boldogság Jelentés

A szubjektív jóllét egyik fontos eleme a boldogság. E fogalom nehezen definiálható, mégis vannak olyan kutatók, akik kísérletet tesznek a boldogság mérésére. Az egyik legismertebb boldogságot mérő jelentés a World Happiness Report (HELLIWELL et al. 2017), amely fontos információkat hordoz magában a versenyképességgel kapcsolatban, és bemutatja, hogy a boldogság nem kizárólag az anyagi jóléttől függ. A *Boldogság Jelentést* 2012-ben adták ki először, legutóbbi, ötödik kiadása 2017-ben jelent meg. Ebben elsősorban szubjektív tényezőkre építenek, és ezek alapján rangsorolják a vizsgálati mintát jelentő 155 országot. Az elemzés több tényezőt vizsgál, ezek az egy főre jutó GDP, a társadalmi támogatás, az egészséges élettartam, a döntési szabadság, a nagylelkűség (adakozás) és a korrupció. Létrehoztak továbbá egy képzeletbeli országot, Disztópiát, amely a legboldogtalanabb emberek országa, vagyis az az ország, ahol a korábban bemutatott hat tényező a legalacsonyabb értéket venné fel. Disztópia létrehozásának célja egy referenciaország kialakítása, amely jó összehasonlítási alapot jelent.

A listát a versenyképességben és társadalmi haladásban is élenjáró országok vezetik, így az első három helyezett Norvégia, Dánia és Izland.

Magyarország (az előző jelentéshez képest számottevően előrelépve) a 75. helyen végzett. A visegrádi országok közül Csehország a 23., Szlovákia a 40., Lengyelország a 46. pozícióban található, ebből következik, hogy Magyarország lemaradása jelentős, és nem a jövedelmi viszonyok miatt alakult ki, hiszen olyan országok előzik meg Magyarországot, mint Guatemala (29.), Nicaragua (43.), Üzbegisztán (47.) vagy éppen a közelmúltban polgárháborúval sújtott Líbia (68.). Az első tíz helyezettet, valamint néhány kiválasztott országot mutat be a következő ábra:



3.6. ábra

A boldogságindex értéke néhány kiemelt országban

Forrás: HELLIWELL–LAYARD–SACHS (2017) alapján saját szerkesztés

Összefoglaló gondolatok

Összefoglalva megállapítható, hogy Magyarország versenyképességi, társadalmi haladási és humán fejlődési pozíciója a nemzetközi elemzések szerint az elmúlt tíz évben romlott. Jelen fejezetben a rangsorokban elért pozíciót nemcsak Magyarország kapcsán vizsgáltuk, hanem egy olyan országsoportot vontunk be az elemzésbe, amely hasonló adottságokkal, társadalmi-gazdasági szerkezettel és történelemmel rendelkezik, ez pedig lehetővé teszi a helyezések változásának vizsgálatát. Ezért esett a választásunk a visegrádi országokra, amelyek esetében még a kulturális jellemzők is hasonlítanak.

Csehország kiemelkedő teljesítményt és kedvező helyet ért el az indexek alapján, hiszen az üzleti környezettel és a tehetségekkel kapcsolatos jelentés kivételével minden vizsgált rangsorban a másik három ország elé került. Ezért érdemes lesz a kutatás későbbi szakaszában megvizsgálni, hogy mi vezetett a cseh gazdaság és társadalom ilyen mértékű fejlődéséhez, valamint azt, hogy a cseh gazdaságpolitikai intézkedések alkalmazhatók lennének-e hazánkban is. Természetesen nem léteznek univerzális megoldások, minden országra vonatkozó egységes ajánlások, ugyanakkor vannak olyan jó gyakorlatok, amelyek hasznosak lehetnek Magyarország számára. Meg kell vizsgálni más országok szakpolitikai intézkedéseit is, hiszen például Lengyelország az elmúlt tíz esztendőben jelentősen előrelépett a rangsorokban. A fejlődés egyértelmű, hiszen az indexek által visszajelzett eredmények alapján 2017-re már Csehország után a második helyet foglalja el a versenyképességi rangsorokban. Ez különösen annak fényében tekinthető jelentős előrelépésnek, hogy tíz évvel ezelőtt még jellemzően a V4-országok között utolsó (vagy utolsó előtti helyen) szerepelt. Lengyelország pedig az IMD tehetségekkel kapcsolatos jelentése alapján tíz év alatt sereghajtóból az élre ugrott.

Szlovákia esetében jelentős visszaesést tapasztaltunk a versenyképességi és társadalmi haladást mérő rangsorokon. Ennek ellenére a legtöbb rangsorban Magyarország előtt található a legfrissebb eredmények alapján. A cseh példával kapcsolatban kiemeltük, hogy érdemes megvizsgálni a jó gyakorlatokat, Szlovákia esetében pedig az jelenthet hasznos és érdekes vizsgálati területet, hogy mi vezethetett a szlovák eredmények visszaeséséhez.

Módszertani szempontból fontos, hogy milyen országokat vonunk be az elemzésbe. Ennek azért van jelentősége, mert az eltérő fejlettségi szinteknek

köszönhetően más és más mutatók alkalmazása válik indokolttá. Egy európai összehasonlítás során más tényezőket kell figyelembe venni, és eltérő indikátorkészletre van szükség, mint egy globális elemzés során, ugyanis Európában kisebbek a fejlettségi és kulturális különbségek. Ez a szemlélet megjelenik a legtöbb kutatóintézet vagy kutatócsoport elemzésében is, hiszen (mint azt láttuk) a Társadalmi Haladás Index esetében is módosítottak a globális elemzésnél használt mutatókon az európai regionális társadalmi haladás vizsgálatokor, a WEF pedig más súlyozási rendszert alkalmaz a fejlett (hatékonyágvezérelt) és a fejletlen (innovációvezérelt) országokra.

Ki kell emelni azt is, hogy az indexek által vizsgált témakörök között gyakran vannak átfedések. Ennek következtében a bizonyos területeken történő visszaesés (ilyenek például a humán tőkéhez kapcsolódó mutatók) kihat a jelentésekben elfoglalt pozícióra. Ezek a mutatók jellemzően kölcsönhatásban állnak más olyan mutatókkal, amelyek szintén jelentősen befolyásolhatják a versenyképességi pozícionkat. Így ha egy országban alacsony a felsőfokú végzettségűek aránya, akkor nem lesznek megfelelően képzett szakemberek, akik olyan kutatásokat és fejlesztéseket tudnak végezni, amelyek lehetővé teszik egy innovációra épülő gazdasági szerkezet kialakulását. Tehát a felsőfokú végzettségűek alacsony aránya kihat a K+F-ráfordítások értékére, az innovációt támogató gazdasági berendezkedésre és az innovatív vállalkozások arányára.

Láttuk, hogy a különböző indexek módszertana, indikátorkészlete és felépítése jelentősen eltérhet egymástól. Ez természetesen kihat az eredményekre is. Felvetődik továbbá a kérdőíves gyűjtésből származó adatok objektivitásának kérdése is, vagyis a kulturális különbségek jelentősen befolyásolhatják a kérdésekre adott válaszokat. Ezek a kérdések jellemzően a versenyképesség „puha” tényezőihez kapcsolódnak, hiszen ezeket a tényezőket gyakran percepcióként, érzékeléssel becsülhető mutatóként kezelik. A kérdőíves adatfelvételnél pedig kiemelt jelentősége van a kérdőívkészítés módszertanának, valamint a megfelelő mintanagyságnak, hiszen ha viszonylag alacsony a kitöltött kérdőívek száma, akkor nem lehet megfelelő következtetéseket levonni a versenyképességről, társadalmi haladásról és fejlődésről. Ezek tehát olyan módszertani kérdések, amelyeket a következő fejezetben vizsgálunk meg.

Felhasznált irodalom

- ANNONI, Paola – DIJKSTRA, Lewis – GARGANO, Nadia (2017): *The EU Regional Competitiveness Index 2016*. European Commission, Working Paper. WP02/2017.
- ANNONI, Paola – DIJKSTRA, Lewis – HELLMAN, Tamar (2016): *The EU Regional SPI: A Measure of Social Progress in the EU Regions. Methodological Paper*. Elérhető: www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/10/methodological-paper_10_10_2016.pdf (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- CSATH Magdolna – GYÖRPÁL Tünde – NAGY Balázs – TAKSÁS Balázs – VINOGRADOV Szergej (2017): Pénzügyi stabilitás és gazdasági versenyképesség. In KAISER Tamás szerk.: *Jó Állam Jelentés 2017*. Nemzeti Köszolgálati Egyetem, Budapest.
- Európai Bizottság (2017a): *European Innovation Scoreboard 2017*. Elérhető: ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- Európai Bizottság (2017b): *European Social Progress Index*. Elérhető: ec.europa.eu/regional_policy/hu/information/maps/social_progress (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- HELLIWELL, John – LAYARD, Richard – SACHS, Jeffrey (2017): *World Happiness Report 2017*. Sustainable Development Solutions Network, New York.
- ICEG EC (2016): *IMD Versenyképességi Évkönyv 2016 – Globális és magyar perspektíva*. Elérhető: www.icegec.hu/download/publications/imd_2016_hun.pdf (Letöltve: 2017. 10. 12.)
- IMD (2012): *IMD World Competitiveness Yearbook 2012*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.
- IMD (2017a): *IMD World Competitiveness Yearbook 2017*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.
- IMD (2017b): *IMD World Talent Report 2017*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.
- KAISER Tamás szerk. (2017): *Jó Állam Jelentés 2017*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- PORTER, Michael E. – STERN, Scott – GREEN, Michael (2017): *Social Progress Index 2017*. Social Progress Imperative, Washington.
- Social Progress Imperative (2017): *2017 Social Progress Index*. Elérhető: www.socialprogressindex.com (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- SolAbility (2016): *The Sustainable Competitiveness Report, 2016*. SolAbility, Zurich, Seoul.

- UNDP (2005): *Human Development Report 2005*. United Nations Development Programme, New York.
- UNDP (2016): *Human Development Report 2016*. United Nations Development Programme, New York.
- Világbank (2009–2018): *Doing Business 2009–2018*. International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington.
- WEF (2010): *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2012): *The Europe 2020 Competitiveness Report. Building a More Competitive Europe. 2012 Edition*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2013): *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2014): *The Europe 2020 Competitiveness Report. Building a More Competitive Europe. 2014 Edition*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2016): *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2017): *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum, Geneva.

Vákát oldal

4. A versenyképesség puha tényezői számbavételének módszertani kérdései

Vinogradov Szergej

A 4. fejezet a kompozit mutatók összeállításának módszertani kérdéseivel foglalkozik, különös tekintettel a nemzetközi versenyképességi kutatásokban alkalmazott normalizálási és súlyozási megoldásokra.

A nemzetközi szintű versenyképességi összehasonlító elemzések számos indikátor alapján értékelik egy adott ország versenyképességi helyzetét a többi országhoz képest. Mivel a vizsgálatokba bevont mutatók száma meglehetősen nagy szokott lenni – például a WEF 114, az IMD pedig 261 indikátorral dolgozott 2017-ben (WEF 2017; IMD 2017), a Társadalmi Haladás Index 50 indikátort vizsgált idén (PORTER et al. 2017) –, ezért mutatóként nehéz, nem hatékony és sokszor nem célravezető egy-egy ország versenyképességi helyzetének és változásának a megítélése, erős igény mutatkozik az indikátorok összevont kezelésére, az adatok tömörítésére. A kompozit (összetett) mutatók (kompozit indikátorok) több almutató, indikátor értékét összevontan kezelik, ezáltal lehetővé teszik az összetett jellemzők, jelenségek, folyamatok, területek átfogó értékelését. Ilyen kompozit mutató például a WEF által összeállított Globális Versenyképességi Index, a Társadalmi Haladás Index, az ENSZ Emberi Fejlettségi Indexe stb.

4.1. A kompozit mutatók összeállításának általános problémái

A versenyképesség mérésére (is) használható kompozit mutatókkal kapcsolatos nemzetközi módszertani szakirodalomból kiemeljük az OECD és az Európai Bizottság Közös Kutatóközpontja (JRC) *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide* című segédletét, amelynek első kiadása 2005-ben jelent meg (NARDO et al. 2005).

A segédlet a kompozit mutatók összeállításának tíz lépését írja le:

1. Elméleti keretrendszer kidolgozása.
2. Indikátorok kiválasztása.
3. Hiányzó adatok pótlása.
4. Többváltozós elemzések.
5. Normalizálás.
6. Súlyozás és aggregálás.
7. A kompozit mutató robusztusságának és érzékenységének vizsgálata (egy-egy új adat bevonása hogyan hat a kompozit mutató értékére).
8. Az indikátorok konzisztenciájának vizsgálata: a kompozit mutató és annak elemei (indikátorok) közötti összefüggések feltárása path-analízissel. Mely indikátorok alapján „erős”, illetve „gyenge” az adott ország?
9. A kompozit mutató más mutatókkal való kapcsolatának feltárása (regressziós modellek).
10. Az eredmények szemléltetése.

Jelen fejezetben az indikátorok kiválasztására és azok súlyozására helyez-
zük a hangsúlyt.

Napjainkban népszerűvé vált az országok nemzeti versenyképességének különféle kompozit mutatók alapján történő nemzetközi összehasonlítása. Fontos azonban megjegyezni, hogy bármennyire is érdekes és tanulságos összehasonlításokra ad lehetőséget ez az egyszerre több különböző indikátorból előállított összetett mutatószám (index), a vizsgálni kívánt jellemző túlságosan összetett és bonyolult ahhoz, hogy egyetlen mutatószámmal mérni lehessen.

Az OECD 2008-ban megjelent módszertani kézikönyve alapján Valkó (2015) a következőképpen foglalja össze a kompozit mutatók összeállításának előnyeit és hátrányait:

Előnyök

- komplex, multidimenzionális valóságot foglalnak össze a döntéshozók támogatása céljából;
- könnyebben interpretálhatók, mint a nagyszámú indikátorokat tartalmazó rendszerek;
- az országok időbeli fejlődését segítenek értékelni;
- csökkentik az indikátorkészlet méretét az információs alap eltávolítása nélkül;
- „sűrítik” az információt;
- javítják a kommunikálhatóságot, és elősegítik az elszámoltathatóságot;
- segítenek kialakítani, illetve alátámasztani narratívákat a szakmai és laikus közönség számára egyaránt;
- lehetővé teszik a felhasználók számára komplex dimenziók hatékony összehasonlítását.

Hátrányok

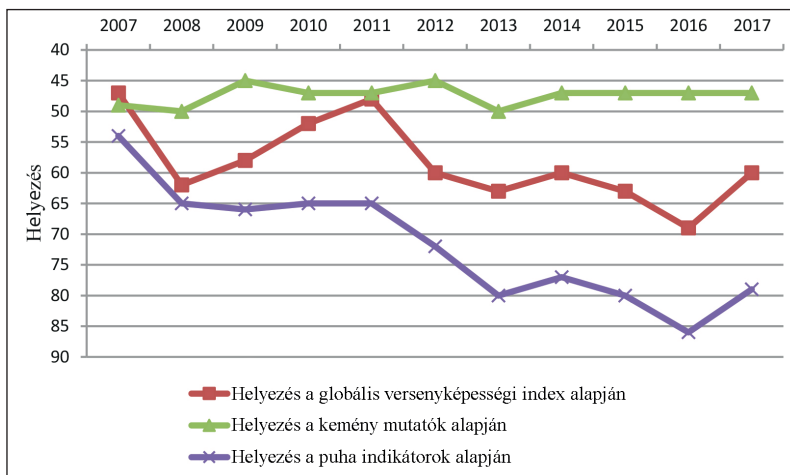
- félrevezető politikai üzenetek forrásai lehetnek, ha hibás módszertanon alapulnak, vagy félreértelmezik azokat;
- egyszerűsített szakpolitikai konklúziókhöz vezethetnek;
- vissza lehet élni velük (például egy adott szakpolitikai cél támogatása érdekében), ha a kialakítási folyamat nem átlátható, illetve nincsenek megalapozott statisztikai vagy konceptuális elvek;
- politikai polémia tárgya lehet a mutatók és súlyok kiválasztása;
- elfedhetnek súlyos hiányosságokat egyes dimenzióknál, és nehezebbé tehetik a megfelelő korrekciós intézkedések azonosítását, ha a kialakítási folyamat nem átlátható;
- nem megfelelő szakpolitikához vezethetnek, ha figyelmen kívül hagyják azokat a dimenziókat, ahol a teljesítmény nehezen mérhető.

4.2. A kérdőíves felmérésekből származó puha adatok általánosíthatóságával kapcsolatos problémák

A versenyképesség *puha* tényezői – beleértve olyan, kutatásunk szempontjából kiemelten fontos tényezőket, mint a *társadalmi tőke*, a *területi tőke*, a *nemzeti kultúra* – nem a *kemény mutatókkal* (a nemzetközi és nemzeti statisztikai szervek által gyűjtött és közreadott számszerűsített adatokból képzett viszonyszámokkal), hanem leginkább a *puha adatokkal*

(a véleményfelmérésekből származó adatokkal) mérhető. A kérdőíves felmérésekből származó adatok szubjektív megítélésre támaszkodnak, ezért a válaszadók kiválasztása jelentős mértékben befolyásolhatja a vizsgálati eredményeket. Itt kiemelten fontos a minta reprezentativitásának ellenőrizhetősége, ennek biztosítása. A reprezentativitás nem csupán azt jelenti, hogy a mintanagyság megfelelő legyen, bár a 100 kérdőívnél kisebb minták esetében (a WEF 2016-os versenyképességkutató felmérésében 52, a 2017-esben pedig 83 válaszadó képviselte Magyarországot) eleve erősen megkérdőjelezhető a nyert adatok általánosíthatósága (objektivitása). A versenyképességi elemzések szűk szakértői csoportok véleményére alapozását nem tartjuk indokoltnak, mivel nem szakágazati kérdésekről, problémákról van szó. A reprezentativitás – amely feltétele a minta alapján levont következtetések populációra történő általánosíthatóságának – azt jelenti, hogy a minta az alapsokaság kicsinyített mása: struktúrájában, főbb jellemzőiben teljes mértékben megegyezik az alapsokasággal. A felmérésnél fontos meghatározni azokat a fő tulajdonságokat, amelyek mentén biztosítani kívánjuk a minta reprezentativitását a versenyképesség-kutatásokban. Fontos továbbá a mintaválasztás véletlen jellegének biztosítása: az adott populáció minden tagjának egyenlő esélye legyen arra, hogy bekerüljön a mintába.

Az MNB 2017. évi versenyképességi jelentésében megállapította, hogy Magyarország versenyképességi helyzetének kemény mutatók alapján történő megítélése nagyon eltérő eredményhez vezetett a véleményfelmérések során nyert adatokra alapozó kutatások eredményeihez képest (4.1. ábra). Ezzel összefüggésben az MNB arra a megállapításra jutott, hogy a véleményfelmérések adatain alapuló értékelések az adott tényezővel való elégedettség változásának felmérésére alkalmazhatók leginkább egy adott ország esetében, de a nemzetközi összehasonlításokban történő alkalmazásuk csak erős megszorítások mellett lehetséges.



4.1. ábra

A WEF által Magyarországra megállapított globális versenyképességi index értéke, illetve annak kemény és puha komponensei alapján meghatározott helyezések alakulása 2007–2017 között

Forrás: MNB (2017: 15.) alapján saját szerkesztés

Mindezek mellett fontos megjegyezni, hogy a véleményfelmérésekből származó (puha) adatok aránya eltérő a nemzetközi kutatásokban: a WEF 2017. évi indikátorrendszerének 71,93%-a (82 a 114-ből) puha indikátor, az IMD idei kutatását 118 puha indikátorra alapozta, ami 45,21%-os aránynak felel meg (118 a 261-ből, de az átlagolásnál a puha indikátorok egyharmados súllyal szerepelnek!), a Társadalmi Haladás Index 50 változójából 18 indikátor (36%) a különböző felmérésekből származik.

Az MNB jelentése egy másik komoly problémára is utalt: a WEF olyan esetekben is használja a véleményfelméréseken alapuló indikátorokat, amikor tényszerű kemény mutató is elérhető: például a külföldi tulajdonban lévő vállalatok jelenlétét a WEF puha indikátor formájában vizsgálja, holott erre vonatkozó pontos statisztikai adatok állnak rendelkezésre. Ráadásul jelentős eltérés állapítható meg a kemény mutató vizsgálatán és a felmérés során nyert adatokon alapuló helyzetértékelés között. Véleményünk szerint sem indokolt a kemény mutatók puha indikátorokkal történő kiváltása, a véleményfelmérések célja nem a mérhető adatok kiváltása, hanem azok

kiegészítése: sokszor a véleményfelmérés jelenti az egyetlen megoldást egy objektív módon nehezen mérhető versenyképességi aspektusnak a kutatásba történő bevonására.

A véleményfelmérésen alapuló indikátorok értékelésére általában öt-, hat-, hét-, esetleg kilenc-, illetve tízfokozatú Likert-skálát alkalmaznak. A Likert-skála alkalmazása számos módszertani kérdést is felvet:

- Hány fokozatú legyen a skála, a skála megválasztásának van-e hatása a válaszokra? A WEF például hétfokozatú Likert-skálát alkalmaz. A skála fokozatainak meghatározására nincs szigorú szabály, bár a páratlan fokozatból álló skála lehetőséget biztosít a semleges álláspont megjelölésére. A páros Likert-skála (például négy-, hatfokozatú) esetében úgynevezett kényszerválasztásról beszélünk, hiszen a válaszlehetőségeket tekintve nincs középút (RÓZSA 2006: 72.).
- Alkalmas-e a számtani átlag a válaszok összevont értékelésére? A Likert-skálák esetében szakirodalmi kutatásokra támaszkodva általánosan elmondható, hogy a kutatók a skálaértékeket átlagolják, így élnek azzal a feltételezéssel, hogy intervallumskáláról van szó, hiszen ebben az esetben van értelme az átlagszámításnak (ALLEN–SEAMAN 2007; BROWN 2011; KEHL 2012; VICKERS 1999). Indokoltnak tartjuk a szórás vizsgálatát, például az átlagos értékhez viszonyított relatív szórás – bár a szórás nagysága korlátozott az ismérvértékek kis száma miatt – megfelelő alapot adhat annak vizsgálatához, hogy az adott kérdésre adott válaszokat lehet-e egyetlen statisztikai mutatóval – átlaggal – jellemezni.

4.3. Az indikátorok normalizálásával kapcsolatos módszertani kérdések

A vizsgálatokban szereplő változók mértékegységei, terjedelmei, szórásai általában nagyon eltérőek, a mért adatok mellett a véleményfelmérésekből származó puha adatokat is tartalmazza az indikátorrendszerek. A változók *normalizálásával* az adatokat összemérhetővé tesszük, ezáltal biztosítjuk a különböző dimenziójú indikátorok összevonásának, aggregálásának lehetőségét.

A WEF például a mért (kemény) mutatók értékeinek egytől hétig terjedő skálára való átszámításához a terjedelemmel való (*minimum–maximum*) normalizálást alkalmazza, az (1) képlet szerint:

$$I_{q,c}^t = \frac{x_{q,c}^t - \min(x_q^t)}{\max(x_q^t) - \min(x_q^t)} \cdot 6 + 1 \quad (1),$$

ahol:

$I_{q,c}^t$ = a q -adik indikátor c -edik országra t -edik évben vonatkozó normalizált értéke,

$x_{q,c}^t$ = a q -adik indikátor c -edik országra t -edik évben vonatkozó értéke,

$\max(x_q^t)$ = a q -adik indikátor legalacsonyabb értéke a t -edik évben,

$\min(x_q^t)$ = a q -adik indikátor legmagasabb értéke a t -edik évben.

Azoknál az indikátoroknál, amelyeknél a kedvezőbb helyzetet nem a magasabb, hanem az alacsonyabb érték jelzi (például az infláció mértéke), a (2) képlet alapján történt a normalizálás:

$$I_{q,c}^t = 7 - \frac{x_{q,c}^t - \min(x_q^t)}{\max(x_q^t) - \min(x_q^t)} \cdot 6 \quad (2)$$

A kemény mutatók értékeinek egytől hétig terjedő skálára való átszámítására azért volt szükség, mert a véleményfelmérésekből származó indikátorok értékei a hétfokozatú Likert skálán voltak megadva.

A minimum–maximum normalizálás eredménye érzékeny lehet a szélsőségesen kiugró (szélsőségesen alacsony, illetve szélsőségesen magas) értékekre. A szélsőségesen kiugró értékek kezelésére a következő technika alkalmazható: a szélsőségesen magas értékek egységesen a +3 standardizált értéknek megfelelő megfigyelt értékkel, a szélsőségesen alacsony értékek pedig egységesen a -3 standardizált értéknek megfelelő megfigyelt értékkel helyettesítendőek.

Az adatok standardizálása a (3) képlet alapján történik:

$$z_{q,c}^t = \frac{x_{q,c}^t - \text{átlag}(x_q^t)}{\text{szórás}(x_q^t)} \quad (3),$$

ahol:

$z_{q,c}^t$ = a q -adik indikátor c -edik országra t -edik évben vonatkozó standardizált értéke,

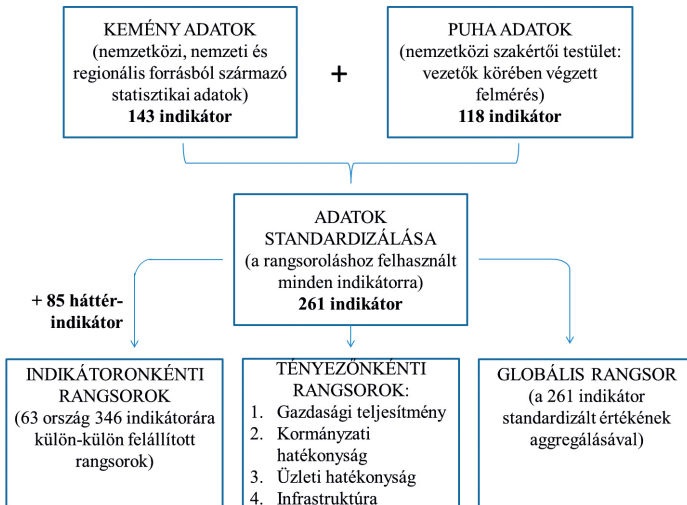
$x_{q,c}^t$ = a q -adik indikátor c -edik országra t -edik évben vonatkozó értéke,

átlag(x_q^t) = a q -edik indikátor átlagos értéke a t -edik évben,

szórás(x_q^t) = a q -edik indikátor t -edik évben mért értékeinek szórása.

Az IMD a kutatásba bevont minden országra meghatározza a vizsgált indikátorok standardizált értékeit (4.2. ábra). A standardizált változók átlaga nullával, szórásuk pedig – és értelemszerűen varianciájuk is – eggyel egyenlő. A standardizálás révén az adatok különböző mértékegységből adódó esetleges problémák is megszűnnek: a standardizált értékek dimenzió nélküliek. A standardizált értékek esetén meghatározzák a szélsőségesen kiugró értékeket (az abszolút értékben 3-as értéket meghaladó értékeket), a szélsőségesen magas értékek +3, a szélsőségesen alacsonyak pedig -3 értéket kapnak, ezáltal csökkenthető az extrém adatoknak a rangsorolás eredményére gyakorolt torzító hatása.

Az IMD koncepciója szerint a nemzetgazdasági versenyképességet alapvetően négy tényező határozza meg: a gazdasági teljesítmény, a kormányzati hatékonyság, az üzleti hatékonyság és az infrastruktúra. Mindegyik tényezőhöz 5-5 versenyképességi terület tartozik, az egyes tényezőkhöz rendelt versenyképességi területeket a 3.1. alfejezet részletezi.



4.2. ábra

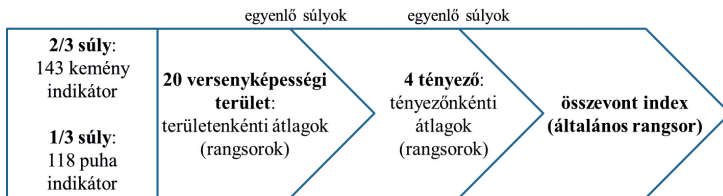
Az IMD 2017-es rangsorai

Forrás: IMD (2017) alapján saját szerkesztés

4.4. Az indikátorok súlyozásának módszertani kérdései

Az adatok összevonásánál (átlagolásánál) alkalmazott súlyozási rendszer jelentősen befolyásolja az összevont mutató (kompozit index) értékét és ezáltal az egyes országok egymáshoz viszonyított rangsorát.

Az IMD versenyképességi területenként mindegyik országra meghatározza a standardizált indikátorértékek átlagát. Az átlagolásnál a kemény mutatók kétharmados, a puha indikátorok pedig egyharmados súllyal szerepelnek (4.3. ábra). A háttérindikátorokat nem veszik figyelembe az átlagértékek meghatározásánál. Az indikátorok nem egyenlő arányban, hanem tartalmuknak megfelelően oszlanak el a 20 versenyképességi terület között. Az átlagos értékek alapján versenyképességi területenként állnak fel a rangsorok. A versenyképességi területenként kapott átlagos standardizált értékeket – egyenlő súlyok alkalmazása mellett – aggregálják a tényezőkenti átlagokba, az utóbbiakat pedig – szintén egyenlő súlyok alkalmazása mellett – összevonják a globális rangsorolás alapjául szolgáló összevont indexbe.



4.3. ábra

Az IMD 2017-es versenyképességi kutatásában alkalmazott aggregálási módszertan

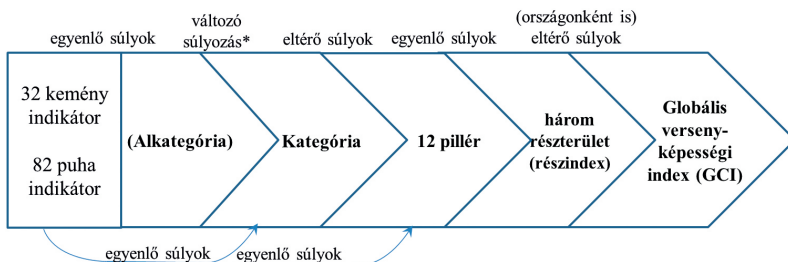
Forrás: IMD (2017) alapján saját szerkesztés

Az IMD által alkalmazott aggregálási módszertan alapján az átlagolás első szakasza a húsz versenyképességi területen belül történik, a tényezőcsoportonkénti átlag pedig az adott tényezőhöz tartozó öt területre kapott átlagok egyszerű (súlyozatlan) átlaga, a főátlag (összevont index) pedig a tényezőkenti átlagok egyszerű számtani átlaga. A módszer egyik gyengesége az, hogy a versenyképességi területeken belül nem vizsgáljuk az összefüggéseket (korrelációkat) az adott területhez tartozó indikátorok között, tehát nem vesszük figyelembe az esetleges átfedéseket a vizsgált indikátorok információtartalmában. Ez azt jelenti, hogy nem szűrhető ki a multikollinearitás

a versenyképességi területeken belül, a területenként kapott átlagok azonban várhatóan már nem korrelálnak szorosan egymással.

Szilágyi (2008. 11.) felhívja a figyelmet arra, hogy az IMD által alkalmazott súlyozási módszer mellett maga az indikátorrendszer struktúrája bizonyos fokú torzítás forrása lehetne: a több indikátorral képviselt részterület nagyobb súlyt kap a vizsgálatban. Szilágyi példájával élve, ha például az *alpininfrastruktúra* versenyképességi területhez tartozó indikátorok között sok vonatkozik a közlekedésre, akkor annak az országnak a helyzete, ahol különösen fejlett a közlekedési infrastruktúra a többi országhoz képest, nemcsak a vizsgált versenyképességi területre vonatkozólag, hanem magasabb aggregálási szinteken (tényezőcsoport, általános mutató) is előnyt élvezne olyan országokkal szemben, amelyek más területeken erősek, ám ezeket a területeket történetesen kevesebb mutató képviseli.

A WEF egy összetett súlyozási rendszert alkalmaz (4.4. ábra) az országok versenyképességének mérésekor: az indikátorok értékei azonos (egyes) súllyal vesznek részt a kategóriaértékek (alkategória-értékek) kiszámításánál, három pillér (*makrogazdasági környezet, üzleti kifinomultság, innováció*) nem tartalmaz kategóriákat, itt az indikátorok egyenlő súlyozás mellett közvetlenül épülnek be a pillér értékébe. Az egyes kategóriák azonban eltérő súllyal épülnek be a pillérekbe, a pillérek azonos súllyal vesznek részt a részindexértékek kiszámításánál három alapvető részterületre vonatkozólag, a részterületenként kapott részindexértékek azonban – országonként is – eltérő súllyal épülnek be a globális versenyképességi indexbe.



4.4. ábra

A WEF 2017-es versenyképességi kutatásában alkalmazott aggregálási módszertan

**Megjegyzés:* Az intézmények pilléren belül a társadalmi és magánintézmények kategóriák esetében az alkategóriák egyenlő súllyal épülnek be a kategóriaértékekbe.

Az *árupiaci hatékonyság* pillér esetében a *belföldi és nemzetközi piaci verseny* alkategóriák összevonása eltérő súllyal történik, országonként a következő képletek szerint:

a *belföldi piaci verseny* alkategória súlya = $(C + I + G + X) / (C + I + G + X + M)$,

a *nemzetközi piaci verseny* alkategória súlya = $M / (C + I + G + X + M)$,

ahol C = a fogyasztás, I = a beruházás, G = a kormányzati kiadások,

X = az export, M = az import.

Forrás: WEF (2017) alapján saját szerkesztés

Fontos megjegyezni, hogy a véleményfelmérésekből származó adatok esetében a WEF nemcsak az aktuális felmérés adatait veszi figyelembe, hanem az előző felmérés adatait is. A 2017. évi kutatásban a 2017-es felmérés adatai – feltételezve, hogy a mintanagyság változatlan maradt – 55%-os súllyal, a tavalyi válaszadások pedig 45%-os súllyal szerepelnek. Abban az esetben, ha a válaszadók száma jelentősen csökkent, előfordulhat, hogy az előző évi felmérés adatai nagyobb súlyt kapnak a vizsgálatban.

Az IMD súlyozási módszertanához hasonlóan a WEF sem számol az esetleges információbeli átfedésekkel az indikátorok összevonásánál, ennek következtében az egyes szakmai dimenziók túlságosan nagy súlyt kaphatnak a vizsgálatban.

A globális versenyképességi index WEF által alkalmazott, súlyozási módszertan (4.1. táblázat) alapján meghatározott értéke nem a legjobb gyakorlathoz viszonyítja az adott ország versenyképességét, hanem az előre megszabott versenymodell (tényezővezérelt, hatékonyságvezérelt, innovációvezérelt, valamint két átmeneti modell) alapján értékeli. Ennek a szemléletnek megfelelően a hatékonysággal (és nem a tudással, innovációval) versenyző országok esetében a hatékonysági tényezők nagyobb súllyal, az innovációt és a tudást mérő indikátorok pedig kisebb súllyal szerepelnek a kompozit mutatóban. Ebből kifolyólag a tudással és innovációval való versenyzés eleve kisebb mértékben lesz „jutalmazva” a globális index értékében a tényező-, illetve hatékonyságvezérelt gazdaságok esetében az innovációvezérelt gazdaságokhoz képest. Ez a fajta megközelítés rögzíti a jelenlegi állapotot, és nem ösztönzi a tényező- és hatékonyságvezérelt, illetve a két átmeneti csoportba tartozó országokat arra, hogy a tudással és az innovációval való versenyzést erősítsék. Ezzel a kérdéssel részletesen foglalkoztunk az 1. fejezetben.

4.1. táblázat

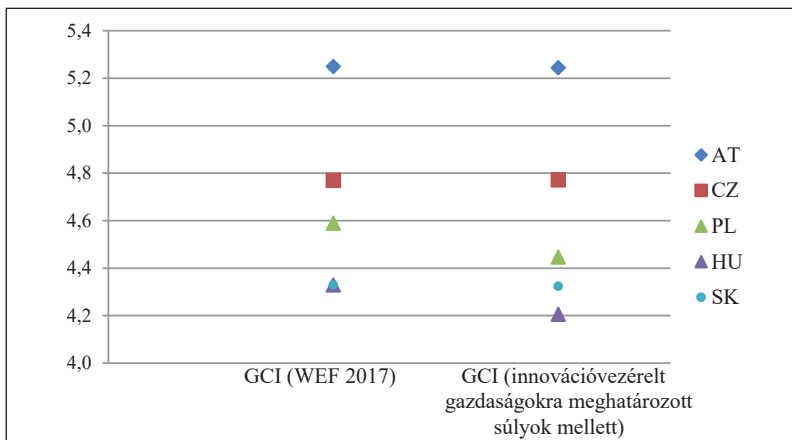
A WEF által a részindexek esetében alkalmazott súlyok a globális versenyképességi index értékének kiszámításánál

	Fejlesztési szakasz				
	1. szakasz: tényezővezérelt gazdaságok	átmeneti gazdaságok (az 1. szakasztól a 2. szakasz felé tartók)	2. szakasz: hatékonyság-vezérelt gazdaságok	átmeneti gazdaságok (a 2. szakasztól a 3. szakasz felé tartók)	3. szakasz: innovációvezérelt gazdaságok
egy főre jutó GDP, USD*	<2,000	2,000– 2,999	3,000– 8,999	9,000– 17,000	>17,000
Alapkövetel- mények részindex súlya	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Hatékonysági részindex súlya	35%	35–50%	50%	50%	50%
Innovációs és kifinomultság részindex súlya	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

*Megjegyzés: A nyersanyagexporttól való nagyfokú függőséggel rendelkező gazdaságok esetében az egy főre jutó GDP nem egyedüli kritérium a fejlesztési szakasz meghatározásánál

Forrás: WEF (2017) alapján saját szerkesztés

A 4.5. ábra jól szemlélteti az eltérő súlyozás „simító” hatását: az innovációvezérelt gazdaságokra érvényes súlyozás (20,0–50,0–30,0%) mellett a Lengyelországra, Magyarországra és Szlovákiára kiszámolt globális versenyképességi index értéke egyre jobban leszakad Csehországra és Ausztria indexértékeitől.



4.5. ábra

A visegrádi országokra és Ausztriára kapott 2017. évi globális versenyképességi indexértékek a WEF súlyai és egységes – az innovációvezérelt országokra meghatározott – súlyozás mellett

Forrás: WEF (2017) adatai alapján saját számítás

A 4.2. táblázat adatai alapján látható, hogy a WEF által Szlovákiára és Magyarországra meghatározott azonos (4,33) globális versenyképességi indexérték nem azt jelenti, hogy a két ország versenyképességi helyzete azonos – Szlovákia mindhárom részindexének az értéke magasabb a magyarországinál –, hanem azt, hogy Szlovákiára – bár ugyanabban a csoportban található, mint Magyarország – magasabb elvárások vonatkoztak az innovációs teljesítményre vonatkozólag.

4.2. táblázat

A visegrádi országok és Ausztria részindexértékei és azok súlyai a WEF 2017. évi versenyképességi kutatásában

Ország		Alapkövetelmények részindex	Hatékonyági részindex	Innovációs és kifinomult-sági részindex	GCI (WEF)	GCI (Innovációvezérelt gazdaságokra érvényes súlyok mellett)
Ausztria	érték	5,70	5,03	5,30	5,25	5,25
	súly, %	20,0	50,0	30,0	–	–
Csehország	érték	5,35	4,86	4,24	4,77	4,77
	súly, %	20,0	50,0	30,0	–	–
Lengyelország	érték	4,99	4,65	3,75	4,59	4,45
	súly,%	31,7	50,0	18,3	–	–
Magyarország	érték	4,65	4,44	3,52	4,33	4,21
	súly,%	30,6	50,0	19,4	–	–
Szlovákia	érték	4,83	4,46	3,76	4,33	4,32
	súly,%	21,3	50,0	28,7	–	–

Forrás: WEF (2017) alapján saját szerkesztés

A fentiek alapján azt mondhatjuk, hogy a WEF súlyozási módszere nem biztosít lehetőséget az országok versenyképességi helyzetének összehasonlítására egységes kritériumok mentén, még a fejlődési szakaszoknak megfelelően képzett csoportokon belül sem.

Az egyes tényezők kombinált hatásának meghatározásakor fontos a korlátozott helyettesíthetőséggel is számolni: az egyik dimenzió mentén elért magasabb érték nem kompenzálhatja teljes mértékben egy másik dimenzió alacsonyabb értékét. E probléma egyik lehetséges megoldásaként Ács és Szerb (2009) a *szűk keresztmetszetekért történő büntetésnek (penalizing for bottleneck, PFB)* nevezett korrekciót ajánlják.

Összefoglaló gondolatok

A dimenziókénti részindexek kiszámításánál nem tartjuk célszerűnek az azonos súlyok alkalmazását, mert ezáltal nem számolunk az egyes indikátorok információtartalmában esetlegesen fennálló átfedésekkel. A főkomponens-, illetve faktoranalízis alkalmazása lehetővé teszi az indikátorok összevonását korrelációik alapján, ezáltal megakadályozzuk, hogy az egyes szakmai dimenziók túlságosan nagy súllyal szerepeljenek az összevont indexértékben. A főkomponensek kialakítása során az eredeti, mért változók különböző súlyokkal kerülnek be az egyes főkomponensekbe, de ezeket a súlyokat nem az elemző értékítélete határozza meg, hanem az indikátorok közös információtartalma.

Az általános kompozit mutató (index) kiszámításának sokszor nincs sok értelme, hiszen egyetlen értékkel, amelyben – ha nem alkalmazzuk például a *szűk keresztmetszetekért történő büntetésnek* nevezett korrekciót – az egyes részdimenziók kiegyenlíthetők, kompenzálhatják egymást, az összetett jellemzőket nem tudjuk olyan megbízhatóan mérni, mint a versenyképességet. A részterületenkénti összehasonlítások véleményünk szerint sokkal értékesebb szakmai következtetések levonására adnak lehetőséget, mint a globális rangsorok elemzése.

A versenyképességi rangsorokban az egymáshoz közel álló országok indexérték-különbségei sokszor olyan kicsik, hogy az egyértelmű sorrend nem állapítható meg, ilyen esetekben a rangsor felállítása helyett célravezetőbb lehet a hasonló versenyképességi szinttel rendelkező országcsoportok kijelölése.

Felhasznált irodalom

- ÁCS, Zoltán J. – SZERB László (2009): The Global Entrepreneurship Index (GEIN-DEX). *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 5. No. 5. 341–435.
- ALLEN, Elaine I. – SEAMAN, Christopher A. (2007): Likert Scales and Data Analyses. *Quality Progress*, Vol. 40. No. 7. 64–65.
- BROWN, James Dean (2011): Likert items and scales of measurement? *SHIKEN: JALT Testing & Evaluation SIG Newsletter*, Vol. 15 No. 1. 10–14. Elérhető: hosted.jalt.org/test/PDF/Brown34.pdf (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- IMD (2017): *IMD World Competitiveness Yearbook 2017*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.

- KEHL Dániel (2012): *Mintaelemszám tervezés Likert-skálás lekérdezések esetén klasszikus és bayesi keretek között*. Doktori értekezés. PTE KTK. Elérhető: <http://pea.lib.pte.hu/handle/pea/2703> (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- MNB (2017): *Versenyképességi jelentés*. Elérhető: <http://www.mnb.hu/letoltes/versenyke-pegesse-gi-jelente-s-hun-digita-lis.pdf> (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- NARDO, Michela – SAISANA, Michaela – SALTELLI, Andrea – TARANTOLA, Stefano (2005): *Tools for Composite Indicators Building*. Joint Research Centre, ISP-RA.
- OECD (2008): *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide*. OECD Publications, Paris.
- PORTER, Michael E. – STERN, Scott – GREEN, Michael (2017): *Social Progress Index 2017*. Social Progress Imperative, Washington.
- RÓZSA Sándor (2006): Méréselméleti és statisztikai alapfogalmak. In RÓZSA Sándor – NAGYBÁNYAI NAGY Olivér – OLÁH Attila szerk.: *A pszichológiai mérés alapjai. Elmélet, módszer és gyakorlati alkalmazás*. Bölcsész Konzorcium. 67–90. Elérhető: <mek.niif.hu/05500/05536/05536.pdf> (Letöltve: 2017. 10. 13.)
- SZILÁGYI György (2008): A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében, *Statisztikai Szemle*, 86. évf. 1. sz. 5–21.
- VALKÓ Gábor (2015): *A fenntartható mezőgazdaság indikátorrendszerének kialakítása kompozit indikátorok alkalmazásával*. Doktori (PhD) értekezés. Szent István Egyetem, Gödöllő.
- VICKERS, Andrew J. (1999): Comparison of an Ordinal and a Continuous Outcome Measure of Muscle Soreness. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*, Vol. 15. No. 4. 709–716.
- WEF (2017): *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum, Geneva.

5. A kulturális és a társadalmi tőke mint versenyképességi tényező a szakirodalom tükrében

Pálfi Nóra

Bevezetés

A versenyképesség vizsgálatának különböző szempontjait követően jelen fejezetben a kulturális és a társadalmi tőke, valamint a versenyképességi mutatók lehetséges összefüggéseit vizsgáljuk.

Míg a kemény tényezők folyamatosan változnak egy-egy kormányzati döntés hatására, addig van valami, ami az adott nemzet esetében közel állandó. Gondoljunk csak arra, hogy az egyes nemzeteknek mindig is voltak olyan tulajdonságaik, amelyek egy-egy szóban összefoglalhatók, mint ahogy azt gondoljuk, hogy a németek precízek, a franciák bohémek, az olaszok kényelmesek és a magyarok rátermettek. Ezek a nehezen megfogható és körülírható tulajdonságok közel állandóak. Kormányok jönnek-mennek, döntések születnek és határozatok változnak, de az adatok azt mutatják, hogy mégis nagyjából ugyanazok a nemzetek sikeresebbek gazdasági szempontból, és láthatjuk, hogy jellemzően mely országok azok, amelyek különböző történelmi, gazdasági, politikai és egyéb okokból nem tudtak tartósan fejlettebb gazdaságot kialakítani. Malota és Gyulavári (2015) kutatásában a magyarok kultúraszemélyiségét a hazánkban tanuló külföldi hallgatók leginkább őszintének, erkölcsösnek, békésnek, humorosnak, becsületesnek és szorgalmasnak találták. Míg a negatív jelzők közül a pesszimista, a felületes és a szétszórt jelenik meg a leggyakrabban. Számos tanulmány nyilatkozik a magyarok borúlátásáról, amelynek nem a létjogosultságát kívánjuk megkérdőjelezni, sokkal inkább azt vizsgáljuk, hogy ezek a sajátosnak mondható kultúraelemek, illetve társadalmi tényezők tényleges befolyással vannak-e egy adott ország gazdasági folyamataira. Napjainkban a szakirodalom széleskörűen foglalkozik a kulturális tőke és a gazdasági

fejlettség összefüggéseivel, amelyek közül néhányat bemutatunk ebben a fejezetben. A feldolgozott tanulmányok közül több is alátámasztja azt, hogy a gazdaságilag fejlettebb országok erősebb társadalmi és kulturális tőkével rendelkeznek, illetve hogy az erősebb társadalmi tőkájú országok gazdaságilag sikeresebbek. Másrésztől nehéz eldönteni azt, hogy a különböző kultúrák gyakorolnak-e hatást a gazdasági mutatókra, vagy éppen a fejlettebb országoknak van-e lehetőségük a kulturális élet fellendítésére. Ezt a témakört részletesen vizsgálja például Bakacsi (2006).

Ebben a fejezetben feldolgozunk egy friss hazai felmérést, amely magas elemszámú minta segítségével, járási szinten vizsgálja a hazai kulturális ellátottság sajátosságait. Elemzünk továbbá egy angol kutatást, amely szintén a felvetett kérdéskört vizsgálja. Az anyagból részleteiben is megismerhetjük a kutatók álláspontját a társadalom kulturális értékeinek gazdasági folyamatokra gyakorolt hatásáról. A hazai doktori disszertációk kapcsolódó témáit is áttekintjük, közülük részletesebben foglalkozunk egy, a történelmi, kulturális és társadalmi tényezők vállalkozó kedvre gyakorolt hatását feltáró kutatással, illetve egy határ menti társadalmi-tőke-kutatással. A feldolgozott anyagok esetében elsősorban arra összpontosítunk, hogy a kulturális vagy a társadalmi tőke és a versenyképesség közötti valamennyi lehetséges kapcsolódási pontot feltárjuk.

5.1. A kulturális alapellátás és tudáskörnyezetének vizsgálata Magyarországon

Az Emberi Erőforrások Minisztériumának Kulturális Államtitkársága, valamint a Nemzeti Kulturális Intézet (NMI) és az Országos Tudományos és Felsőoktatási Szakmai Központ által koordinált kutatás (Nemzeti Művelődési Intézet 2016) alapvető célkitűzése, hogy a kulturális ellátottságra vonatkozó alapadatokat a valóságos tapasztalatok alapján felmérje, illetve összehasonlítsa, ezáltal rávilágítson a kulturális alapellátás fejlesztendő területeire. A felmérés során a III. Kulturális Közfoglalkoztatási Programba bekapcsolódott településeket vizsgálják, amelyek Magyarország teljes településszámának közel 60%-át teszik ki, és valamennyi járásra kiterjednek. A kérdőíves vizsgálat során kérdezőbiztosok útján több mint tízezer kérdőívet töltöttek ki. A válaszadókat öt csoportba sorolják, így megkülönböztetik a politikai és az önkormányzati szektor képviselőit, a kulturális és az oktatási ágazat képviselőit, a civil szektor szereplőit, illetve az egyéb válaszadókat.

A kérdéseket hat csoportba sorolják, amelyek a válaszadó és az érintett település adatain túl kitérnek a fizikai tudáskörnyezet vizsgálatára, felméri a település kulturális életével való elégedettséget és a település kulturális intézményeinek kapcsolatrendszerét, illetve vizsgálják a megkérdezett intézmény vagy szervezet által megvalósuló fejlesztéseket. A kérdőív felépítése, illetve a kutatás módszerei számos ponton érintik a kultúra és a versenyképesség lehetséges összefüggéseit. Az anyagban a kapott eredményeket több területi tényezővel is összevetik, majd ezek alapján további összefüggéseket fogalmaznak meg. Elsősorban a településméret szerint elemzik a kapott eredményeket, aminek a kulturális szolgáltatások elérhetőségének szempontjából van jelentősége. A kutatás összesített eredményei alapján több olyan szolgáltatás hiánya érzékelhető alacsonyabb lélekszámú településeken, mint a mozi, színház, könyvtár. Egyes járások, régiók tipikusan apró falvakból állnak, ezért esetükben más kulturális ellátottságról beszélhetünk. Egy további szempont alkalmazásával a kutatási eredmények egy részét összevetik az úgynevezett komplex fejlesztési mutatóval, amelyet a kedvezményezett járások besorolásáról szóló 290/2014. (XI. 26.) Korm. rendelet rendelkezései rögzítenek. A komplex mutató a társadalmi és demográfiai, a lakás- és életkörülmények, a helyi gazdasági és munkaerőpiaci, valamint az infrastruktúra és a környezeti mutatókból képzett, összetett mutatószám, amelynek alkalmazása visszajelzést ad a kultúra és a gazdasági élet közötti kapcsolatról.

Kizárólag a település és a lakosság általános felmérése során használnak hétfokozatú skálát a kérdezők, az összes többi esetben ötfokozatú skálát alkalmaznak. A feldolgozott válaszok alapján láthatjuk, hogy alapvetően fontos kérdésekre világít rá a kérdőív első szakasza, amely a település értékeit méri fel, az eredmények mégis egyfajta semlegességre vagy közönyösségre utalnak, hiszen minimális szórással, közepes elégedettségi adatokról számolnak be.

A lakosság attitűdjére vonatkozó adatok, illetve a település fejlettségi indexe között azonban mutatkozik összefüggés, a pozitív attitűdök a fejlettebb járásokban figyelhetők meg. Ez az összefüggés a településre vonatkozó dinamizáló tényezők vizsgálata során szintén érvényesül, tehát a pozitív hozzáállás a gazdasági mutatókban is pozitívan jelentkezik.

A kulturális tevékenységet folytató intézmények tényleges megléte, illetve jelenlétük szükségességének vizsgálata során az NMI azt tapasztalta, hogy az óvodai ellátás biztosításával a leginkább elégedettek a megkérdezettek. Az óvodai ellátás igen fontos abból a szempontból, hogy

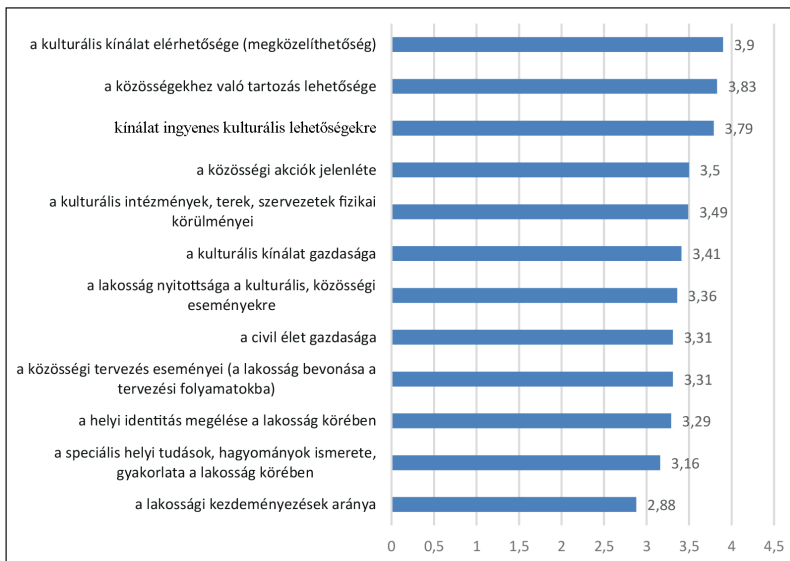
a gyermekvállalást követően az édesanyák vissza tudjanak térni a munkaerőpiacra. Hazánkban a szociális ellátórendszer intézkedései összességében a gyermek születését követő három évben támogatják a szülőt, ami az óvodakezdés lehetséges időpontjáig tartó időszak. Az ellátórendszer vizsgálata során azonban láthatjuk, hogy a gyermek kétéves korát követően jelentős mértékben visszaesik a szociális ellátás összege (ekkor ér véget a gyedellátás, és kezdődik a gyese), tehát az erősebb anyagi motiváció eddig a pillanatig tart. A munkába állás miatt azonban szükséges a megfelelő háttérintézményeket biztosítani, amelyek meglétét a megkérdezettek 45%-a támasztja csupán alá. Leginkább Győr-Moson-Sopron megyében, illetve Heves megyében hiányolják a bölcsődei ellátást. Az oktatási intézmények felmérésekor a képzési szint emelkedésével jelentősen csökken az ellátottság biztosítása. Alapfokú oktatási intézmények a megkérdezettek 79,3%-a szerint érhetőek el a településükön. Ez az arányszám azt tükrözi, hogy a csökkenő demográfiai adatok mellett a megkérdezett több mint 10 000 szakember véleménye alapján ma hazánkban a lakosság több mint egyötöde számára közvetlenül nem érhető el az alapfokú oktatás. A képet árnyalja, hogy az aprófalvakat tömörítő megyékben jeleztek magasabb arányú hiányosságokat, például Vas, Zala, Veszprém és Nógrád megyében, ahol esetenként olyan alacsony lélekszámú falvakat találunk, amelyekben egy önálló oktatási intézmény fenntartása komoly nehézségekbe ütközhet. A gyermekek életkorának emelkedésével mobilitási képességük és hajlandóságuk is növekszik, így a távolabbi közép- és felsőfokú intézmények választása elfogadott. A kapott eredmények szerint a középfokú oktatási intézmények a vizsgált lakosság 31,7%-a számára érhetőek el, a felsőoktatási intézmények elérhetőségével pedig a lakosság 11,2%-a elégedett. A versenyképes humán vagyont megteremtése szempontjából a kulturális és a szellemi fejlődést biztosító oktatási intézmények elérhetősége lényeges, ennek biztosítása során fontosnak tartjuk a területi sajátosságok figyelembevételét. A visszajelzések alapján a művészeti iskolákat nagyobb arányban érik el, mint a közoktatási és a felsőoktatási intézményeket összesen. A felnőttoktatási intézmények elérhetősége azonban a többi intézménytípushoz képest nagyon alacsony értéket mutat. Az élethosszig tartó tanulás elvével összhangban a tanulási folyamat nem korlátozódik a formális oktatás időkeretére, így a versenyképes munkaerő folyamatos képzése érdekében szükséges biztosítani a felnőttképzés minél szélesebb körű elérhetőségét. Az összesített

adatok azt mutatják, hogy a kapott eredményeket igen erősen befolyásolja a településméret. A nagyobb településeken általában az ellátottságot, a tanulási kedvet, a demográfiai adottságokat, a gazdasági és a munkanélküliségi helyzetet, a kulturális életet értékelik pozitívan, a kisebb településeken pedig a csendet, a sok zöld területet, a természeti értékeket és a település rendezettségét.

A vizsgált települések kulturális életének élénkségére vonatkozó adatokat összevetik a komplex fejlesztési mutatószámokkal, ami alapján az NMI a következő állítást fogalmazza meg: „A válaszadók szerint a fejlettebb járásokat élénkebb kulturális élet jellemzi.” A vizsgált anyag konkrét területi bontású számadatokat nem tartalmaz, ezért nincs módunk részleteiben vizsgálni a további összefüggéseket. A megfogalmazott állítás azonban megerősíti azt a felvetést, hogy a kulturális élet és a gazdasági élet között találhatunk összefüggéseket. A kapott adatokkal kapcsolatban azonban maga az NMI is kiemeli, hogy a megkérdezett szakemberek közül a kulturális szakemberek élénkebbnek ítélik meg a kulturális életet, illetve a település vezetői a települési kultúra erősségére irányuló kérdésekben nyilatkoznak az átlagosnál pozitívabban.

A demográfiai mutatók vizsgálata során a település lakosságszámának stabilitására, illetve a kiegyenlített korfára vonatkoznak a kérdések. Szintén összevetik a kapott adatokat a további mutatókkal, így a településmérettel és a fejlettségi indexszel, aminek eredményeként a fejlettségi mutatók és a stabilabb demográfiai helyzet között már erősebb összefüggés mutatkozik. Ezek az adatok azt sugallják, hogy van valami, ami otthon tartotta a fiatalokat, ez azonban összetett folyamat, ugyanis a magasabb fejlettségi mutatók elősegítik a település lakosságmegtartó erejét, ugyanakkor a lakosság maga alakítja ezeket a mutatókat.

A kérdőíves kutatás gerincét képező, a települési kulturális életet elemző kérdéseket három csoportban vizsgálják, amelyek közül az első a kulturális ellátottsággal való elégedettséget méri. Az 5.1. ábrán látható, hogy a legmagasabb pontszám sem éri el a jó szintet. A vizsgált kérdések mindegyike fontos a települési kultúra, a hétköznapi élet, illetve a gazdasági folyamatok szempontjából egyaránt: azok is, amelyek alacsony pontszámot kaptak. Az adatok összhangban vannak a felmérés korábbi részében vizsgált kulturális tényezők pontszámaival. Az elemzések során nem volt kimutatható számottevő összefüggés a területi fejlettségi adatokkal.



5.1. ábra

A település kulturális ellátottságának és tudáskörnyezetének megítélése

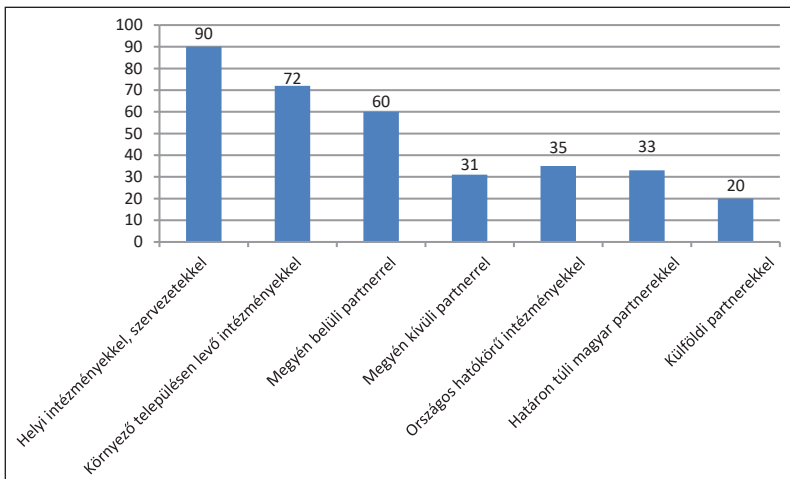
Forrás: az NMI adatai alapján saját szerkesztés

A második csoport kérdései a kulturális intézmények, szervezetek szerepét vizsgálják. Az eredmények szintén nem érik el a jó szintet egyetlen esetben sem. A legalacsonyabb pontszámokat a gazdaságra, a munkanélküliségre, a népességmegtartó hatásra kapták az elemzők (3,03 és 3,06 között). A turisztikai szempont megjelenik ebben a részben is. Hazánk turisztikai szempontból kétségtelenül számos kedvező adottsággal rendelkezik, amelyek jobb kihasználása sok előnnyel járhat. Azonban a gazdasági fejlődést nem lehet minden esetben a turizmusra alapozni. A területi adottságok jobb kihasználása megvalósulhat a mezőgazdaságban, az oktatásban és a kutatásban is. A felmérés azonban csak a turisztikai területet vizsgálja. Az eredmények nem festenek pozitív képet, azonban ne feledkezzünk meg arról, hogy a kérdés nem a tevékenység ellátására irányult, hanem arra, hogy a felsorolt tevékenységeket a kulturális intézmények feladatkörébe sorolják-e a válaszadók.

A gazdasági-társadalmi szerepvállalásra vonatkozó válaszok és a fejlettségi mutatók között kapcsolat főként a dunántúli járásokban mutatkozik, a kulturális intézmények, szervezetek gazdaságélénkítő, népességmegtartó szerepét azok a válaszadók ítélik jelentősnek, akik szerint kedvező a településük kulturális ellátottsága, aktívnak ítélték a lakosságot és a civileket, és jónak tartják a település gazdasági helyzetét.

A lakosság aktív részvételét a kulturális életben főként az alacsonyabb lélekszámú települések jelezték, amelyek közül a dunántúli aprófalvas területek emelkednek ki. Az országos átlagadatok településmérettől függően 10–200 fő aktív részvételét jelzik a kulturális tevékenységekben, ami összeségében 3,1%-os részvételi arányt jelent, viszont a 100 fő alatti települések esetében ez az arány eléri a 14,6%-ot is. A százalékos megoszlás önmagában nem tűnik magasnak, viszont a lakosságszámra koncentrálva pozitív adatnak tekinthetjük. Azok a válaszadók, akik elégedettebbek a településük kulturális kínálatával, többségében úgy gondolják, hogy a kulturális intézmények, szervezetek találkozási lehetőséget biztosítanak a lakosság és a különböző csoportosulások számára, illetve úgy látják, hogy hozzájárulnak a helyi gazdaság fejlődéséhez és a munkanélküliség csökkentéséhez. A válaszadók úgy ítélik meg, hogy a települési önkormányzatok megfelelő támogatást nyújtanak a kulturális élet ellátásához.

Igen magas arányban jelezték a válaszadók különböző típusú szervezetekkel, partnerekkel való kapcsolattartás meglétét. A területi ábrázolás áttekintése során azt láttuk, hogy a korábbi kulturális szempontból meghatározott adatok, illetve a kapcsolattartás és a szakmai együttműködések nincsenek összefüggésben egymással. Főként a délkeleti és keleti járásokban jellemző az erősebb kapcsolattartás, és összességében a nagyobb méretű települések rendelkeznek kiterjedtebb kapcsolati hálóval. A szakmai szervezetek kapcsolati hálójának részletes vizsgálata során az adatok arra utalnak, hogy a szakmai jellegű partnerség elsősorban az önkormányzatok, közösségi házak, egészségügyi és szociális intézmények kapcsolattartására korlátozódik, egyéb képzőintézményekkel, felsőoktatási intézményekkel, valamint kutatóintézetekkel, kutatóhelyekkel kevésbé jellemző.



5.2. ábra

Együttműködő szervezetek típusai

Forrás: az NMI adatai alapján saját szerkesztés

Végezetül a településen megvalósuló fejlesztéseket mérték fel. A felmérés adatainak elemzése során innovációs mutatóként vizsgálják a településen megvalósult fejlesztéseket, az eredményekből azonban láthatjuk, hogy nagyon magas arányban infrastrukturális beruházások valósultak meg, amelyek nem köthetők egyértelműen az innovációhoz. Nagyon fontos, hogy megfelelő állapotú közintézmények szolgálják ki a lakosságot, azonban ezek felújítása nem tükrözi reálisan a lakosság innovációs képességét. Az európai uniós források is jellemzően a vizsgált időszakban álltak rendelkezésre, amellyel a kötet következő fejezete foglalkozik részleteiben. A felmérésben a pályázati forrásból megvalósult projekteknél jellemzően egyedüli megvalósító volt a település, nagyon alacsony arányban tapasztalhatunk együttműködéseket, összefogást valamely szakmai vagy települési partnerrel. A fejlesztéspolitika is kiváló eszköz lehet azonban az együttműködési lehetőségek és az innováció ösztönzésére.

5.1.1. Összegzés

A felmérés elemzése során számos olyan részeredményt tekintettünk át, amelyek támogatják a kulturális tevékenységek és a versenyképesség közötti összefüggések bizonyítását. Az NMI egyértelműen kimutatja, hogy a fejlettebb járások esetében fejlettebb kulturális élet figyelhető meg. A megállapítás ok-okozati összefüggéseit nem ismerjük, viszont világosan jelzi a kultúra és a gazdasági élet kapcsolatát. Az tapasztalható, hogy a kutatásban a felnőttképzésre vonatkozó adatok valamennyi rangsorban kedvezőtlen helyen vannak. Fontos kiemelnünk, hogy az élethosszig tartó tanulás nagyobb arányú elterjedése a megfelelően képzett munkaerő biztosításán túl szemléletváltást is eredményezhet, továbbá közösségformáló hatása is lehet. Ebből következik, hogy a munkaerőpiacon fontos ismereteken túl olyan képességekkel ruházza fel a résztvevőket, amelyeket számos területen kamatoztathatnak. A kutatás eredményei felhívják a figyelmet ezekre a fontos összefüggésekre.

A kulturális intézmények hatásköre és feladatai a kapcsolódó statisztikai adatok együttes figyelembevételével jól körülhatárolhatók. A kutatás eredményeként megismerjük az elvégzett feladatokat, illetve az ott élők elégedettségét. A fejlesztési mutató alkalmazása több esetben is rávilágít a kulturális élet és a gazdasági mutatók közötti összefüggésekre, amelyek megalapozzák a versenyképességi mutatókra gyakorolt hatás vizsgálatának szükségességét. Több kérdés esetében megmutatkozik a nagyobb települések és az alacsony lélekszámú települések adottságai közötti eltérés. Bár a kutatás elsősorban a kulturális ellátottságra összpontosít, a válaszokból a társadalmi tőkére vonatkozóan is kapunk információt. Az intézmények kapcsolati hálója mindenekelőtt a közvetlen környezetre terjedt ki, a megyehatáron vagy az országhatáron túl kevésbé jellemző. A kapcsolatteremtés azonban az intézményekben dolgozó emberek által valósul meg, akikről a vizsgált felmérés adataiból tudjuk, hogy a kezdeményezőkézség nem tartozik az erősségeik közé, ami részben kulturális sajátosság is lehet. Esetenként nehéz egyértelműen meghatározni, hogy az adott kérdés a kulturális vagy a társadalmi javakat tárja-e fel.

5.2. A kultúra mint versenyelőny (LANDRY–WOOD 2002)

Charles Landry és Phil Wood kutatására a liverpooli városi tanács adott megbízást 2002-ben, és fő célkitűzése többek között annak meghatározása, hogy a kultúra milyen módon járul hozzá a versenyelőny kialakításához a sikeres városokban, különös tekintettel a stratégiai befektetésekre és a helyi üzleti döntésekre. A célkitűzések között szerepel továbbá annak vizsgálata, hogy az Egyesült Királyság aktuális városi és kulturális politikája lehetővé teszi-e a meghatározó városok számára, hogy maximalizálják a saját és a nemzeti versenyelőnyüket. Elvárt eredmény továbbá a potenciális nemzeti és regionális politika válaszainak azonosítása.

A tanulmány a kultúra fogalmát több szempontból is körüljárja, majd három csoportba sorolja annak különböző értelmezéseit. A fogalom megjelenik mint a klasszikus műtárgyak és művészet hordozója, az innováció és a kreativitás forrása egy sikeres városban a tehetségek számára, illetve a kultúra megmutatkozhat az életminőségben és az identitásban is. A kutatás kiemeli az úgynevezett *magvárosokat*, amelyeket az különböztet meg a bármely más kulturális örökséggel és a kulturális lehetőséggel rendelkező városoktól, hogy sokkal több kulturális vagyonnal rendelkeznek, és a kulturális-társadalmi és gazdasági tevékenység itt egy helyen koncentrálódik. Landry és Wood alapvetően ezeknek a magnagyvárosoknak a helyzeti előnyét látják a versenyképesség szempontjából meghatározó tényezőnek, hiszen a kulcsfontosságú városok, amelyek élénk kulturális élettel rendelkeznek, vonzzák a kreatív, innovatív embereket. A nagyvárosokban egyébként is sokkal könnyebben talál valamennyi cég saját maga számára megfelelő munkavállalót, a kultúra azonban olyan fontos szűrő is lehet, amely a kulturális életre, művészetekre, kreativitásra fogékony embereket vonzza a városba. A kutatás lényeges megállapításai között szerepel, hogy a világ folyamatos változása elsősorban a városokban jelentkezik, ahol az új technológiákat, üzleti modelleket, életstílusokat és attitűdöket kombinálják. Biztosan mindannyian eljátszottunk már a gondolattal, hogy mely európai városban tudnánk elképzelni az életünket. Ilyenkor többségében az olyan élénk kulturális élettel rendelkező városok kerülnek előtérbe, mint Berlin, Lisszabon, Madrid, Helsinki, Firenze vagy Párizs. Gondoljunk továbbá arra, hogy mennyi külföldi munkavállaló célozza meg ezeket a nagyvárosokat Európában. Egyre gyakrabban jelenik meg a sikeres nemzetgazdaságok mérőszámaként a jólét és az innováció, amelyek a tudásalapú gazdaságban vonzzák a munkaadókat és a tőkét. Landry és Wood a városokat az innováció

inkubátorainak tekintik, amelyek mágnesként vonzzák a képzett külföldi munkaerőt a világ különböző részeiről. Ezekben a városokban sokkal kevésbé jellemző az intolarenca és a rasszizmus jelenléte, amely szintén támogatja a társadalmi és kulturális tőkét azáltal, hogy pozitív hatással van a találékonyságra és a vállalkozói potenciálra. A kulturális sokszínűség támogatja továbbá az új ötletek születését, új nézőpontok, megközelítések kialakítását, a kultúrák együttélése pedig számos olyan új nézőpontot hozhat magával, amely kedvezően támogathatja az együttműködési folyamatokat. A nemzetközileg is sikeres városok szempontjából fontos a kulturális létesítmények széles körű, magas színvonalú kínálata, az iparágak sokszínűsége, az eltérő tapasztalatok és a város élhetősége. A kultúra és a beruházások között nem kimutatható az ok-okozati összefüggés, de egyértelműen látható, hogy a befektetők szívesen választják azokat a városokat, amelyek komolyan veszik kultúrájukat. Egy vonzó város legértékesebb erőforrása nem készpénzben mérhető, hanem a tehetségben, és az egyik legfontosabb területi tényező a tehetséges „kreatív osztály”, amely egy gazdag, sokszínű és egyedi városi kultúrát alkot. Nagy-Britanniának van tehetségstratégiája, amely azonban területi, illetve regionális elemeket nem tartalmaz. Egyelőre a helyi adottságok jelennek meg, így a nemzeti, regionális, illetve helyi kormányzati szervek részéről tudatos, konkrét cselekvés szükséges. A jelen kötet 1. fejezetében megjelenő értékrendbeli képességek nagyon erősen megmutatkoznak egy város vagy régió kulturális sajátosságaiban. Egy város kulturális környezetének fejlesztése megvalósulhat többek között a kulturális létesítmények fejlesztésével, valamint a társadalmi fejlődést összekötő stratégiák alkalmazásával is. A magas színvonalú kivitelezés a városi versenyképesség egyik alapvető feltételének tekinthető – fontos lenne arra törekedni, hogy a jelenleg nemzetközi szinten elismert minőséget tekintsük minimumkövetelménynek, és a világszínvonal elérésére törekedjünk. A magvárosok és London közötti kölcsönös kapcsolatokat a nemzeti versenyképességi stratégia szerves részének kell tekinteni. Megoszlanak a nézetek arról, hogy a kultúra és a sport milyen mértékben járulhat hozzá a városokba történő tőkebeáramláshoz, bár egyre inkább az olyan puha tényezők jelentik a befektetési döntések mozgatórugóját, mint például a kulturális élet gazdagsága és mélysége, illetve egy nyitott üzleti kultúra megléte. A kritikus tömeg jelenléte kedvezően hat az új ötletek születésére, új mozgalmak kialakulására és a humán vagyon gyarapodására. Nagy-Britanniában a magvárosok erősségei közé tartozik, hogy 1,25 millió embert foglalkoztatnak a kultúra, a szabadidő, illetve a turizmus és a vendéglátás területén. Esetükben sokkal

inkább jellemző a kreativitás és az innováció, továbbá a különböző kulturális események révén lehetőséget teremtenek a kapcsolatépítésre a társadalmi elit és a hétköznapi emberek között – akár nemzetközi szinten is –, amivel a társadalmi tőke, a társadalmi kapcsolatok fejlődéséhez jelentős mértékben hozzájárulnak. Egyedülálló kulturális szerepük miatt egyszerre kell helytállniuk helyi, regionális, nemzeti és nemzetközi szinten is úgy, hogy nem vonatkoznak rájuk eltérő szabályzások vagy kedvezmények. Kötetünk 1. fejezetéhez hasonlóan a vizsgált tanulmányban is megjelenik a biztonság kérdése, amely jelen esetben sem korlátozódik a közbiztonságra. A biztonság jelentheti akár egy város, akár egy ember, akár egy cég esetében a stabilitást, a folyamatosságot és a kényelmet, továbbá hatással van a helyi cégek elköteleződésére. Gazdasági megközelítésből a stabilitás a helyi vállalkozásokat és a foglalkoztatást is érinti. A társadalom számára a szolidaritás és az emberi kapcsolatok szempontjából jelentős a biztonság és a bizalom érzése, amely Szabóné (2007) szerint a tudásmegosztásra is igen pozitív hatást gyakorol. Megjelenhet fizikai és szellemi síkon egyaránt: kulturális környezetben a biztonság egy olyan nyitott, elfogadó közeget jelent, amely lehetőséget biztosít a különböző kulturális identitások együtt alkotására, továbbá támogatja a szabad kifejezést és a kultúrához való hozzáférést.

A városokban működő szociális hálózatok, illetve bármilyen együttműködési forma erősíti a kulturális tőkét, továbbá a fejlett társadalmi kapcsolatok igen vonzó tényezők a helyi gazdasági szereplők számára. Landry és Wood szerint egy nemzetközi, városok közötti együttműködés előfeltétele, hogy egy régióban jól működjenek a társadalmi hálók, hiszen egy kiterjedt hálóval rendelkező város nem jelent olyan nagy kockázatot a tőke kivonás szempontjából sem. A kulturális infrastruktúra és a kulturális együttműködések pedig tovább növelhetik egy város vonzerejét. A város életében a versenyképességi tényezők társadalmi, gazdasági, kulturális és környezeti vonatkozásban is megjelennek. A gazdasági versenyképesség elsősorban a nyereségességre, a beruházások mértékére, a technológiai innovációra és a városban működő cégek kockázati tőkéjére vonatkozik. Hasonlóan fontos a szakértelemmel rendelkező, minőségi munkaerő rendelkezésre állása, illetve egy jól működő kapcsolati háló. A helyi vállalkozások termékeit és szolgáltatásait érinti még a rang és a státusz helyi, nemzeti vagy akár nemzetközi szinten is. A versenyképesség társadalmi megközelítése a társadalmi csoportok közötti kapcsolatok minőségére, valamint az önkéntesség eredményeire vonatkozik. A környezettudatosság és a versenyképesség hatással van a város vonzerejére, egyediségére, valamint meghatározza az érintett

város környezeti fenntarthatósággal kapcsolatos értékrendjét, amelyet jelen kötet 2. fejezetében vizsgálunk részleteiben. A kulturális elemek elsősorban az oktatási és a kulturális intézmények tevékenysége révén jelennek meg versenyképességi tényezőként. A fenntartható városi versenyképességhez átfogó vezetői készségek és szervezeti kapacitás szükséges, gazdasági, kulturális, szociális és környezetvédelmi területen egyaránt. Fontos, hogy a város teremtsen olyan feltételeket, amelyek támogatják a stratégiai gondolkodást, illetve az ötletek és a kezdeményezések felszínre jutását.

5.2.1. Kemény és puha tényezők hatása a városi versenyképességre

Kötetünk 1. fejezetében részletesen tárgyaltuk az egyes kemény és puha tényezők versenyképességre gyakorolt hatását. Landry és Wood tanulmánya szerint a cégek döntését a globalizáció, a piaci liberalizáció és a technológiai fejlettség befolyásolja leginkább. Valamennyi vállalkozásnak meg kell vizsgálnia a piacra jutás lehetőségét, a költséghatékonyságot, illetve a technológiához való hozzáférés lehetőségét és az innovációt. A vállalatok az új beruházások tervezése során figyelembe veszik továbbá a termelési költségek optimalizálását, a jól képzett munkaerő rendelkezésre állását, a meglévő és a potenciális piaci lehetőségeket. Az anyag további kemény tényezők szükségességét is tárgyalja, amelyeknek jelen írásban kevésbé van jelentőségük. Fontos azonban kiemelnünk, hogy a folyamatosan alakuló munkaerőpiaci közegben mára a vállalatok a legnagyobb tehetségeket keresik, a legalacsonyabb költség és a legnagyobb rugalmasság mellett. A versenyképesség szempontjából meghatározó puha tényezők olyan, emberrel összefüggő tényezők, mint például az életminőség, a hálózatok erőssége, kormányzati kapacitás, a kulturális mélység és a kreatív közeg. A mai tudásalapú társadalomban az emberi tőke vált kulcsfontosságú tényezővé, illetve megerősödött a tehetség vonzereje. A versenyképesség mellett egyre inkább megjelennek a minőségi és az innovatív dimenziók.

Landry és Wood kutatásában harminc olyan tényező jelenik meg, amely befolyásolja a helyi gazdasági fejlődést. Ezek közül az alábbiakat emelték ki:

- elhelyezkedés,
- fizikai jellemzők,
- infrastruktúra,
- humán erőforrások,
- pénzügy és tőke,

- tudás és technológia,
- ipari szerkezet,
- életminőség,
- intézményi kapacitás,
- üzleti kultúra,
- közösségi identitás és kép.

A fenti tényezők közül a leggyakrabban használt fogalom az életminőség, amelyet szorosan követ a humán erőforrás és az infrastruktúra. Láthatjuk, hogy ez a puha tényező már erőteljes szerephez jutott a versenyképességi mutatók feltárása során. Ami talán még fontosabb, hogy fel is ismerték ezt a jelentős szerepet. A kutatásban megjelenik a sport és a kultúra jelentős hatása az életminőség alakulására, itt azonban a kultúra jelentőségének további területeire szeretnénk inkább rávilágítani. Egy amerikai tanulmány (GOTTLIEB 1994) összesítette azokat a kulturális tényezőket, amelyek befolyásolják a vállalatok elhelyezkedését. Ezek növekvő sorrendben a következők: oktatási intézmények, közbiztonság, környezeti minőség, kulturális ellátások, a lakóhely közelsége, egyszerű bejárás, lakhatási költségek, kikapcsolódási lehetőségek, éghajlat, kormányzati ellátások, megélhetési költségek, illetve a vezérigazgató preferenciái. A korábbi szempontok és az életminőség mellett megjelenik a kulturális tényező, amely egyértelműen alátámasztja azt a gondolatunkat, amely szerint a kulturális tőkének van létjogosultsága a versenyképességi mutatók között. Ezt az eredményt azonban egy kanadai kutatás (Canadian Policy Research Networks 2000) eredményei árnyalják, amely szerint az életminőség szempontjából nagyon kevés ember tekint fontos tényezőként a kulturális tevékenységekre. Fontos megjegyeznünk, hogy az életminőség egy olyan szubjektív tényező, amely teljesen mást jelenthet egy vállalat és az átlagember számára, ez az eltérés azonban mégsem hagyható figyelmen kívül. Landry és Wood úgy találják, hogy a kultúra nem egy klasszikus puha tényező. Véleményük szerint érdemes azonban túllépni ezen a kérdésen, ugyanis a kultúra szerteágazó tartalma nem csupán a kulturális ellátottságra vonatkozik, ugyanúgy a kultúra részét képezik az egyes attitűdök, az olyan tulajdonságok, mint a nyitottság vagy a találékonyság.

Az elméleti rész összefoglalásaként Landry és Wood az alábbi következtetéseket fogalmazta meg. A döntéshozóknak a kulturális és sportlétesítményekhez köthető intézkedések esetében figyelembe kell venniük a puha tényezők szerepét, ezzel szemben azonban a mai tudásalapú gazdaságban

még mindig a kemény, költségekkel kapcsolatos tényezők dominálnak a helyi döntéshozatali folyamatban. Ezek a puha tényezők sokkal fontosabbak az olyan beruházási projektek esetében, ahol a magasan képzett szakemberek vonzása és megtartása is fontos szerepet játszik. Ez a „puha” megközelítés nem az elsődleges szempont a döntéshozatalban (kivéve, ha egy kreatív ipari projektről van szó), viszont hatással lehet a döntésre miután foglalkoztak a kemény tényezőkkel. Olyan szükséges tényező tehát, amely segít a magasan képzett munkaerő megtartásában.

Néhány válaszadó rámutatott a kemény tényezők szerepére, kiemelve, hogy a döntéshozók nehezen ismerik be, hogy egy olyan nehezen megfogható, számszerűsíthető puha tényező befolyásolta a döntésüket, mint a kultúra vagy a sportaktivitás. Ezeket az intézkedéseket gyakran használják a kritikus tömeg vagy állapot jelzésére, amely helyi szinten hozzájárul a népszerűsítést célzó tevékenységekhez.

5.3. Történeti-kulturális és társadalmi tényezők szerepe a vállalkozói potenciál területi különbségeinek alakulásában Magyarországon (KOPASZ 2005)

Kopasz Marianna doktori értekezése 2005-ben készült azzal a céllal, hogy felmérje a vállalkozói kedvet befolyásoló tényezőket, illetve azok térbeli megoszlásának okait. Az e fejezetben tárgyalt többi kutatással ellentétben nem kizárólag a területi alapú megközelítésre helyezi a hangsúlyt. A vizsgálat elsősorban a két világháború közötti időszakban kialakult területi egységet történelmileg meghatározó birtokszerkezetre és a társadalmi tőkére összpontosít.

Kutatásunk során a vállalkozói kompetenciáknak igen nagy jelentőségük van a versenyképességre ható puha tényezők vizsgálata szempontjából is, amit megerősít Kopasz (2005) véleménye, amely alapján a kisvállalkozások sűrűségének területi különbségei nem vezethetők vissza pusztán a gazdasági fejlettségben megmutatkozó különbségekre. Leveleki (2002) elemzése szerint a vizsgált hazai nagyipari jelenlét és a kisvállalkozások összefüggéseinek elemzése során az ipar leépülése szignifikáns kapcsolatot mutat a vállalkozói potenciállal. Hazánkban különösen fontos a történelmi háttér vizsgálata, ugyanis a rendszerváltást megelőzően nem volt jellemző az önálló vállalkozások ösztönzése, majd a rendszerváltást követően ugrás-szerűen megnöttek a különböző társulási formákban megvalósuló, önálló

vállalkozások. A rendszerváltás előtti, államszocialista rendszer hátráltató fellépése olyan hosszú időszakot ölel fel, amely alatt közel két generáció nőtt fel, ezáltal a vállalkozó kompetenciáknak kevésbé volt alkalmuk beépülni a társadalom tagjaiba. Ez a gátló közeg befolyást gyakorolt a vállalkozói kultúra kialakulására is, így a pontos vizsgálat érdekében nem hagyható figyelmen kívül egyik szempont sem. A történelmi háttér ismerete szorosan összefügg a társadalmi viszonyrendszerrel és a kultúrával. Egy további elgondolkodtató szempont jelenik meg Kuczi (2000) kutatásában, amelyben két azonos adottságú település vállalkozói potenciálját vizsgálja. Itt a történelmi sajátosságok szolgálnak magyarázattal, ugyanis a birtokos parasztsztruktúrák leszármazottai esetében sokkal nagyobb arányban volt megfigyelhető a kisvállalkozások száma, míg azokon a településeken, ahol a lakosok jelentős hányada saját tulajdon nélküli cseléd volt, sokkal kevésbé volt jellemző az önálló vállalkozások kezdeményezése.

Kopasz szerint a vállalkozói attitűd kialakulása szempontjából kulcsfontosságú a társadalmi tőke, ezért a kutatásban a kulturális tőkével azonos súllyal jelenik meg. A társadalmi hálózatok megkönnyítik az információ és az erőforrás áramlását, illetve támogatják az együttműködések, cselekvési mintákat, értékeket, továbbá normákat közvetítenek a közösség tagjai között. A kutatás módszereinek megállapítása során a társadalmi tőke úgymond mérhetővé tétele jelentette a legnagyobb kihívást. A felmérés legfontosabb lépéseinek egyike a települések vállalkozói potenciáljának mérése, amelyhez Kopasz a működő mikro- és kisvállalkozások állandó népességre vetített számát vette alapul. A mikro- és kisvállalkozásokat a következő négy kategóriába sorolva elemezte: egyéni, társas, jogi személyiség nélküli és jogi személyiségű vállalkozások.

5.3.1. A felmérés fontosabb területi megállapításai

A KSH adatai alapján osztályozott értékeket különböző szempontrendszerek mentén vizsgálja, amelyek közül az első a település mérete szerinti kategória. Az 1000 lakosra jutó mikro- és kisvállalkozások sűrűsége a települési hierarchia emelkedésével növekszik. A településkategóriák közül magasan kiemelkedik a főváros, illetve a megyei jogú városok. Ez az adat részben összecseng az előző pontban tárgyalt magvárosok jelentőségével. Bár az előző kutatás kizárólag a kultúrára koncentrált, alapvető felvetése volt, hogy az egyes központi városok nagyobb szerephez jutnak. Hazánkban

a vállalkozási potenciál szempontjából a fővároson kívül a megyei jogú városok kapnak kiemelt szerepet. A hierarchia esetében egyetlen kivétel mutatkozott: az egyéni vállalkozások sűrűségi adatai a vidéki megyeszékhelyeken összpontosultak, a fővárosban elsősorban társas vállalkozási formák tűntek jellemzőnek. Ezen adatok a fővárosban nagyobb együttműködési hajlandóságot sejtetnek.

A további területi bontásban a második vizsgálati szempont a regionális megoszlás volt, amelyben erőteljes eltérések mutatkoznak. A vállalkozások számát illetően a Közép-magyarországi régió erőteljes szerepe látszik, a főváros adatai nélkül azonban a Nyugat-dunántúli régió mögött a második helyre szorul. Összességében egyértelműen a dunántúli régiókban láthatunk magasabb arányban vállalkozásokat, a Duna vonalát átlépve a Dél-alföldi régió eredményei maradnak csupán az országos átlag közelében. A legalacsonyabb vállalkozói kedv az Észak-alföldi- és az Észak-magyarországi régióban mutatkozik, amely régiók valamennyi fejlettségi mutatót vizsgáló elemzés alapján nehezebben teljesítenek. Az egyéni és társas vállalkozások vizsgálata során azt tapasztalhatjuk, hogy szintén a főváros köré csoportosulnak a társas vállalkozások (a főváros nélkül is a Közép-magyarországi régió részvétele a legmagasabb), míg a vidéki régiókban egységesen oszlik meg az egyéni vállalkozások aránya. A harmadik területi szempont a megyei eloszlás volt, amely árnyalta a régiók eredményeit, viszont a sarokpontokon nem változtatott. Az elemzés alapján Győr-Moson-Sopron, Zala, és Pest megyében mutatkozik erőteljesebb vállalkozói kedv, míg Borsod-Abaúj-Zemplén, Jász-Nagykun-Szolnok és Nógrád megyére jut a legkevesebb vállalkozás 1000 lakosonként. Kopasz kiemeli, hogy az empirikus vizsgálat igen nagy körültekintést igényel, hiszen főként a 200 fő alatti települések esetében pontatlan eredmények befolyásolhatják az összesített adatokat. A felmérés felhívja a figyelmet a keleti és a nyugati országrész, valamint a budapesti agglomeráció közötti eltérésekre a vállalkozói potenciál tekintetében.

Az elemzés következő lépéseként a fentiekben rögzített területi adatokat veti össze különböző hazai gazdasági, területi mutatókkal. Egy korábbi kutatás Kelemen (1999) adataira támaszkodva egyértelműnek tekinti a bruttó hazai össztermék és a vállalkozó potenciál közötti összefüggést, amelyet részleteiben is vizsgál. A mikro- és kisvállalkozások sűrűségi adatainak és az egy főre jutó GDP mértékének összehasonlító elemzése során azonban azt tapasztalhatjuk, hogy a két rangsor közel sincs átfedésben egymással. A legfejlettebb Vas, Fejér és Komárom megyék csak a középső sávba esnek

a vállalkozói potenciál esetében. Ez az eredmény is ösztönöz a vállalkozói potenciált befolyásoló tényezők további feltárására.

A mutatók vizsgálata során nem szabad megfedkezünk az ágazati besorolás szerepéről sem, hiszen egy nagyipari jelenlét megléte kizárja, vagy egyszerűen csak nem indokolja a kisvállalatok jelenlétét.

5.3.2. Az elemzés történeti szempontjai

Kopasz a települések birtokstruktúrájának több generációra gyakorolt esetleges hatását vizsgálja, és feltételezi a birtokos parasztok önálló cselekvés iránti igényének átörökítését, megjelenését a társadalmi-kulturális folyamatokban és a települési keretek között. Alapvető felvetése, hogy a birtokszerkezet a korabeli társadalom szerkezetének lenyomata. A birtokszerkezet vizsgálata a két világháború közötti időszakokkal kezdődik, amit az indokol, hogy a vizsgált időszakban hazánk főként mezőgazdasági termelésből élt. A történeti áttekintésből a későbbi társadalmi kapcsolatok feltárása szempontjából fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a középparaszti gazdaságok a saját fogyasztásukon felül voltak képesek termelni, és a termények értékesítése már gazdasági, piaci kapcsolatok meglétét is feltételezte, míg a paraszti nagygazdaságok pontos piaci ismeretekkel és intenzív piaci kapcsolatokkal rendelkeztek. Ezzel szemben azokon a településeken, ahol a gazdasági cselédek és mezőgazdasági munkások száma magasabb arányú volt, a vállalkozói készségek kevésbé fejlődtek. Kopasz nem zárkózik el más történeti-szociológiai tényezők befolyásának lehetőségétől sem, megemlíti a további társadalmi rétegek vállalkozói potenciálra gyakorolt lehetséges hatását, például a kereskedők vagy iparosok rétegét, illetve az 1930-as évektől kezdődően egyes településeken végbement népességcserét.

A területi összehasonlítás érdekében azonban mégis a birtokos paraszti réteg megoszlását jelöli meg kiindulópontként. Azt láthatjuk, hogy alapvető különbség mutatkozik az Alföldön, a Dunántúlon, illetve az északi dombos vidékeken. Az Alföld egyik alapvető jellemzője, hogy a paraszti rétegben nagyobb arányban voltak jelen a gazdag parasztok, mint a többi tájegységben, illetve kimagaslóan magas volt a mezőgazdasági munkások száma. A gazdagparaszti gazdaságok aránya ezen a területen volt a legmagasabb.

A Dunántúl paraszti társadalma mutatta a leginkább kiegyensúlyozott eredményt, családi gazdaságokkal, törpegazdaságokkal tarkítva, az agrárproletár réteg alacsonyabb részvétele mellett.

Az északi országrészben a nincstelen vagy a törpegazdák (gazdasági cselédként vagy mezőgazdasági munkásként nyilvántartott) agrárnépesség-beli aránya jelentősen magasabb volt, mint a Dunántúlon, illetve kisebb mértékben maradt le az Alföld arányszámaitól. A gazdagparaszti gazdaságok aránya ezen a területen volt a második legmagasabb. Kimagasló volt az agrárproletariátus részaránya, meghaladta a teljes paraszti réteg egyharmadát. Később, a 20-as, 30-as évek iparosodási törekvései során nagyon sokan hagytak fel a földműveléssel, és váltak iparosokká. A korabeli adatokból az is látható, hogy az északi dombos területeken (Nógrád, Heves, Borsod és Abaúj) jelentős mértékben jelentek meg a kisebb nagybirtokok, ezeken a területeken jellemző leginkább az életképtelen parasztbirtokok és törpebirtokok jelenléte, amiből Kopasz azt a következtetést vonja le, hogy ezen a területen volt a legkevésbé lehetőség arra, hogy kialakuljon az önálló megélhetésre képes kisbirtokos parasztréteg. Az összegzés arra utal, hogy a térségben mutatkozó alacsony vállalkozói potenciál jelenléte nem kizárólag a gazdasági elmaradottságnak tudható be, alapvetően hiányzik a társadalom kultúrájából az önállóság és a vállalkozó szellem.

Az empirikus vizsgálat ellenőrzése a Magyar Királyi Statisztikai Hivatal adatai alapján történt, amelyek nyolc különböző földbirtokméret-kategóriát különböztetnek meg. A pontos összehasonlíthatóság érdekében az elemzésbe csak azok a települések kerültek be, amelyek ma is az 1935-ös adatfelvétellel azonos formában létező települések, így összesen 2629 település vizsgálata történt meg, ami a jelenlegi településállomány 84%-át teszi ki. Az 1935-ös birtokösszeírás adatait az 1930-ban készült népszámlálás adatai árnyalják, amely adatok teljes összesítését követően összesen 2610 település alkotta a vizsgált mintát. Kopasz az adatokból előállította a birtokszerkezet területi arányát mérő és számbeli változókat, illetve a népszámlálás adatai alapján megkapta a mezőgazdasági népességre vetített birtokszámokat is.

A 2000 fősnél nagyobb települések és a kisvárosok esetében egyértelműen igazolódik az a felvetés, amely szerint a kisbirtokok nagyobb aránya a mai mikro- és kisvállalkozások magasabb sűrűségét vonja maga után. Kopasz is megemlíti, hogy számos befolyásoló tényező alkalmazásával lehetséges a mutatók finomhangolása, hiszen többek között a termőföld minősége is eltérő az egyes területeken, tehát az adatok földművelésből származó bevétellel való összevetése során még pontosabb elemzést kaphatnánk. A fenti eredmény arra mindenképp felhívja a figyelmünket, hogy a versenyképesség szempontjából is meghatározó vállalkozói potenciálra mennyi körülmény gyakorol hatást.

A következő fejezet az államszocializmus idején megjelenő vállalkozói kedvet vizsgálja. Az érintett időszak alapvető jellegzetességei voltak a magántulajdon eltörlésére irányuló intézkedések, illetve a tervgazdálkodás bevezetése, így a kisiparosok folyamatos korlátozó ellenőrzés alatt tartása. Az évek során eltérő súllyal jelentek meg ezek az intézkedések, hol enyhítettek, hol pedig szigorítottak rajtuk, végül a nyolcvanas évek elején megjelenő reformtörekvések eredményeként törvényben szabályozták a különböző típusú gazdasági társulásokat. A mezőgazdasági magángazdálkodás, illetve a kisárutermelői tevékenység azonban a korábbi években sem tűnt el teljes egészében, jellemzően az aprófalvakban és a határ menti településeken volt jelen. Jellemző agrártérség az Alföld volt.

A vállalkozói lét felméréséhez egy korábbi kutatás (NEMES NAGY 1996) eredményei jelentették az alapot, amelyben elsősorban a főállású tevékenységen kívüli jövedelemmel rendelkezők arányáról, az egyéni vállalkozások sűrűségéről, a vegyes vállalatok fajlagos számáról és a vállalkozási nyereségadókat fizető cégek sűrűségéről álltak rendelkezésre adatok. A korábbi városi és nagyközségi szintű adatok összehasonlítása során Kopasz 143 település estében az 1987-ig bezárólag megalakult Gazdasági Munkaközösségek tízezer lakosra jutó számát vetette össze a 2001-ben működő mikro- és kisvállalkozások népességre vetített számával. Véleményünk szerint ezen mérőszám alapján hosszú távú következtetéseket nem vonhatunk le, tekintettel arra, hogy a törvényi szabályozás csak öt évvel korábbi időponttól tette lehetővé a GMK-k alapítását, illetve a két vizsgált időpont között mindössze 13 év telt el, ami egy kulturális gyökereket vizsgáló elemzés esetében szintén rövid időintervallumnak tekinthető. Kétségtelenül fontos az a megállapítás, amely szerint a folyamatosan változó hatalmi-szabályozási környezet sajátos alkalmazkodási stratégiákat, viselkedésmódokat hívott életre, amelyek meghatározóak társadalmi és kulturális szempontból, viszont az elemzés nem tér ki ennek tényszerű alátámasztására.

Az eredmények alapján relatív romlás Békés és Somogy megyében volt megfigyelhető, míg a relatív pozíció javulása főként a dunántúli és a közép-magyarországi települések esetében látható, ami alapján az a megállapítás született, hogy a hajdani GMK-k és a jelenlegi vállalkozások települési sűrűsége közel azonos.

5.3.3. *Az elemzés társadalmi szempontjai*

Meglátásunk szerint a korábbi történeti áttekintés eredményei a vállalkozói potenciál kialakulásán túl valamennyi társadalmi mutatóra hatást gyakorolnak. Kopasz számos társadalmi-tőke-elmélet és -definíció áttekintését követően saját elemzése szempontjából irányadó alapvetéseket fogalmazott meg. Véleménye szerint a társadalmi hálózatok megkönnyítik az információ és az erőforrás áramlását, előmozdítják a kooperációt, értékeket, normákat, cselekvési mintákat közvetítenek a közösség tagjai között, amelyeknek komoly szerepük lehet a vállalkozói hajlandóság elterjedésében és továbbörökítésében.

A társadalmi tőke mérése eltérő szempontrendszerek alapján történik a szakirodalomban, amelyek a korábbi elemzéseknek megfelelően területi alapon is megjelennek. A számos lehetséges mutató közül a szervezeti tagság jellegű kapcsolatok kerülnek az elemzés középpontjába, ugyanis ez tekinthető egy adott település társadalmi tőkájének meghatározásakor a legbiztosabb indikátornak. A civil szervezetek száma és taglétszáma alkotja a konkrét mutatókat. A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján az ezer lakosra jutó szám felhasználásával alakult ki a konkrét mérőszám. A falvak és városok között megjelenő különbségekre lehet számítani, ugyanis a rokoni-baráti kapcsolatok vizsgálatára már nem volt lehetőség, az idézett szakirodalom alapján azonban ez egy fontos jellegzetesség a falvak esetében, míg gyengébb a városok esetében. A szervezeti tagság jellegű kapcsolatok azonban jellemzően személytelenebbek, és a városokban nagyobb arányban fordulnak elő, tehát a társadalmi tőke meghatározására kialakított mérőszám a városok esetében mutat magasabb értéket. A mintát számos tényező árnyalja, ami a területi sajátosságok meghatározását nehezíti. Előfordul, hogy a szervezet területi hatálya több településre is kiterjed, nem kizárólag az adott település lakosságából áll a tagság.

Az elemzés eredményei nem szolgáltatnak olyan adatot, amelyből területi szinten tudnánk ellenőrizni a társadalmi háló versenyképességre gyakorolt hatását. Számottevő eredmény a főváros és a megyeszékhelyek esetében mutatkozott, ami szintén összefügg az előző alfejezet azon megállapításával, amely szerint a városokban összpontosulnak a humán, társadalmi-kulturális vagyonelemek.

5.3.4. Összegzés

A versenyképesség szempontjából is meghatározó vállalkozói potenciál társadalmi-kulturális gyökereinek feltárásához a történeti-területi megközelítés egy új nézőpont volt számunkra, amely további összefüggéseket tárt fel. Ebben a pontban is arra kerestük a választ, hogy a versenyképesség szempontjából milyen jelentősége van a kulturális és a társadalmi tőkének. A történeti elemzések során látható, hogy valamennyi körülmény, amely a megélhetést hosszabb távon befolyásolta, hatást gyakorolt a helyi közösségek kultúrájára, társadalmi összetételére, amit az elemzések többségében alátámasztanak. Az államszocializmus rendszere vélhetően igen nagy befolyással volt a magyar társadalom egészére, az elemzésben használt módszer azonban nem feltétlenül ennek igazolására szolgál. Bár bizonyítja azt, hogy a vállalkozói potenciál közel 15 éves eltéréssel közel azonos régiókban mutatkozik erősebbnek, mégsem kapunk arra választ, hogy a két világháború közötti időszakban jellemző vállalkozói kultúrára milyen hatással voltak az államszocializmus idején hozott döntések. Nem kapunk választ továbbá arra sem, hogy valóban nemzedékről nemzedékre szálltak-e ezek a vállalkozói készségek, és ha igen, a társadalomnak milyen szerepe volt ebben.

5.4. A társadalmi tőke fejlődése a magyar–román határ menti övezetben (CSETNEK 2013)

A kutatás a magyar–román határ menti települések együttműködési lehetőségeit vizsgálja. A fejlesztési igények és lehetőségek meghatározása mellett megoldási javaslatokat is megfogalmaz, és elsődleges célja, hogy a térségben működő szervezetek határon átnyúló együttműködési lehetőségeit egy új intézményi keret megalkotásával támogassa. A megújuló társadalmi-gazdasági kapcsolatok megjelenésével új fejlesztési irányok kialakulására számíthatunk. Jelen fejezetben azért tartottuk fontosnak e kutatás áttekintését, mert már előzetes célkitűzésekből is látható, hogy a társadalmi tőke feltárása és fejlesztése útján kívánunk gazdasági eredményeket elérni a vizsgált térségben, aminek a számszerűsíthető eredményeit nem lesz alkalmunk megvizsgálni, viszont a társadalmi tőke gazdasági mutatókra gyakorolt hatását körülbírája.



5.3. ábra

A vizsgálat során érintett területek

Forrás: CSETNEK (2013)

A kutatás felvetéseinek vizsgálata során a társadalmi tőke alapvető fontosságú. A társadalmi kapcsolatok mellett megjelenik az érintett magyar és román megyék civil szerveződéseinek vizsgálata is. A hálózati kapcsolatok elemzése során Castells (2005) elméleti csoportosítása szerint haladunk. A fizikai hálózatok vizsgálata során a közúthálózat, illetve a kisvárosok elérhetősége és egyéb közlekedési lehetőségek, határátkelési feltételek vizsgálata szerint Romániában a kisfalvak elérhetősége igen nehézkes, ami nem könnyíti meg a társadalmi kapcsolatok kialakítását. Az intézményi hálózatok vizsgálata során elkülönülnek a formális és az informális kapcsolatok. Számos olyan intézményi jellegű kapcsolat teremtésére nyílt lehetőség, amely egyidejűleg a hálózati kapcsolatok bővítésére is lehetőséget teremtett. Ezek átláthatósága azonban nehézkes, ezért is javasolja Csetnek olyan együttműködési intézményi formák felállítását, amelyek a formális és informális jellegű kapcsolatokat egyaránt hatékonyan koordinálják.

A teljes kutatási anyagban megjelentek elemzési szempontként az EU-s források. Először is hazánk speciális helyzetben van a határon átvéelő együttműködések kialakítását illetően, hiszen az együttműködés

sok esetben a határon túli magyar lakossággal valósul meg. Az EU-s forrásoknak komoly szerepük van a társadalmi tőke megerősítéséhez szükséges forrás biztosításában, főként a határ menti, tipikusan nehezebb anyagi helyzetben lévő megyék esetében. Az adatok vizsgálata során egy igen alapos elemző összefoglalás készült az érintett területek korábbi együttműködés-fejlesztő pályázati lehetőségeiről. A vizsgálati szempont célja, hogy az állapot meghatározását követően az érintett szervezetek és a lakosság bevonásával készüljön egy olyan ajánlás, amely tartalmazza, hogy milyen intézményi forma tudná leginkább támogatni a szereplők közötti együttműködést. Az elemzés kitér valamennyi meghirdetett pályázati program fejlesztési célkitűzéseire, illetve a megvalósításban részt vevők vizsgálatára. A társadalmi tőke szempontjából fontos kérdés az egykori magyar–román együttműködő partnerek jelenlegi együttműködésének vizsgálata, amelyből kiderül, hogy a kisvárosok továbbra is ugyanazokkal a partnerekkel pályáznak, míg a civil szervezetek esetében előfordul, hogy újabb partneri kapcsolatot létesítenek egy-egy projekthez. Az adatok elemzése a gyakorlati oldal tapasztalataival egészül ki. Két román–magyar együttműködési platform alakult ki önkormányzati és civil szervezetek részvételével, amelyet a céllal alapítottak, hogy azokban az átmeneti időszakokban is nyújtson együttműködési lehetőségeket, amikor nem állnak rendelkezésre EU-s források. A két szervezet tapasztalatai alapján elmondható, hogy az idő múlásával jellemzőbb az állandó partnerség. Számos együttműködési kezdeményezés során a forráshiány szab gátat a partnerségnek, illetve előfordulnak olyan települések, amelyek nem rendelkeznek határon túli kapcsolatokkal, bátorítalanok a kezdeményezéshez, ezért nem vesznek részt határon átvelő projektekben.

A helyzetkép pontos kialakítása és a lehetséges megoldási javaslatok megfogalmazása érdekében egy kérdőíves felméréssel egészül ki a kutatás. A korábban forrást nyert intézmények vizsgálatát követően egy munkaértekezlet keretében felméri a jövőbeli terveiket és fejlesztési irányelveiket, illetve kompetenciáikat. Az együttműködések sajátosságainak vizsgálata során az előzőekben vizsgált kutatáshoz hasonlóan nem hagyják figyelmen kívül a történelmi sajátosságokat. Megfigyelhető, hogy 1989 előtt igen alacsony intenzitású volt az együttműködés, aminek az elsődleges oka az volt, hogy a törvényi szabályozás nem tette lehetővé a közintézmények közötti együttműködést. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az egyének között nem jött létre semmilyen támogató jellegű kapcsolat. Ezt a kapcsolat kialakítást és kapcsolattartást azonban erőteljesen hátráltatta a határátkelési procedura

és a nemzetek közötti ellentétek, amelyeket a román kormány korábbi betelepítési intézkedései még inkább elmélyítettek. Ezek az okok sem kedveztek a kooperációnak. Egyébiránt pont a nemzetek közötti együttműködés példázza a kulturális sajátosságok jelentőségét. Ebben az identitásban, kulturális összetartozásban bújik meg a társadalom mozgatórugója, amely valamennyi anyag tanulmányozása során finoman megjelenik. A hazánkban és Romániában egy időben végbemenő politikai rendszerváltást követően megnyíltak a lehetőségek a nemzetek közötti együttműködések előtt, illetve a központosított hatalommal ellentétben az állami szervek egyre több feladatkört utaltak a helyi közigazgatási egységek hatáskörébe, és megkezdődött a testvértelepülési kapcsolatok kialakítása is. Az euroatlanti integrációs folyamatok részeként előtérbe került a Kárpát-medence és Közép-Kelet-Európa integrációjának támogatása is.

1996-ot követően már a mai formájában alakították ki az együttműködések, európai szinten is koordinált háttértámogatásokkal, továbbá a demokratikus folyamatok eredményeként számos civil szervezet kezdte meg munkáját, illetve a hatékony határ menti kapcsolattartást mindkét országban, amiben az országhatárok már nem jelentettek gátat. Számos olyan határon átnyúló települési összefogás valósult meg, amelynek részeként az adott települések megismerhették egymás kultúráját, gasztronómiai, képzőművészeti, civil és környezetvédelmi területen is hirdettek meg közös programokat, illetve barátságos spotmérkőzéseket. Nagyszámú mezőgazdasági, oktatási, kulturális együttműködési program valósult meg akár civil kezdeményezések alapján, akár európai uniós pályázati kiírás hatására. Ezen programok részletes áttekintése során azt tapasztalhatjuk, hogy valamennyi együttműködés a humán tényezőt helyezi előtérbe és a programelemek jelentős többségében megjelennek a kulturális elemek, amelyek elsősorban a társadalmi kapcsolatok erősítését célozzák. A kapcsolatok elemzése során fejlesztendő területként jelennek meg a munkaerőpiaci együttműködések, illetve a turisztikai terület fejlesztései. Ez utóbbi a közelmúltban elkészült, 2030-ig terjedő Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégiában is megjelenik.

A többlépcsős kutatásban elsőként a humán tőke feltérképezésére kerül sor, a civil tőke jellemzői alapján, amihez a bejegyzett szervezetek statisztikai adatai nyújtanak segítséget. A második lépcsőben a kérdőívekből kiderült, hogy a meglévő szervezetek milyen arányban végeznek tényleges munkát, végezettel a személyes egyeztetések, további igények és megoldási javaslatok megfogalmazására nyílt lehetőség. A felmérés további megállapítása, hogy a partnerségi viszonyok elsősorban közel azonos települések vagy

szervezetek között jöttek létre. Települések esetén hasonló méretű települések fogtak össze, önkormányzatok az önkormányzatokkal és civil szervezetek civil szervezetekkel, amelyek hasonló érdekerületen folytatnak tevékenységet, hasonló méretű és kapacitással rendelkező szervezetekkel vették fel a kapcsolatot. Kizárólag olyan kapcsolatok alakultak ki, amelyeket EU-s forrásból finanszíroztak. Ezeknek a kapcsolatoknak a szakmai fenntartása igen csekély mértékben valósul meg, ennek elsődleges okaként a humán erőforrás hiányát neveztek meg a helyi résztvevők. Az élő kapcsolatok esetében is elsősorban fesztiválokon, falunapokon, egyéb kulturális eseményeken való részvételre korlátozódik a kapcsolattartás, amely társadalmi szempontból hasznosnak tekinthető, viszont az EU-s célkitűzések hosszú távú teljesülése nem valósul meg általa. Kötetünk következő fejezete vizsgálja részleteiben, hogy milyen európai uniós alapelveket foganatosítanak konkrét intézkedésekben, amelyek hatással lehetnek a társadalmi tőkén túl számos puha versenyképességi tényezőre.

Összefoglaló gondolatok

Ebben a fejezetben négy eltérő szemszögből vizsgáltuk a kulturális tőke és a társadalmi tőke gazdasági folyamatokra gyakorolt hatását. A kutatások elemzése során is látható, hogy az értékrendbeli jellemzők nehezen számszerűsíthetők, ezáltal a versenyképességre gyakorolt hatásuk nehezebben mutatható ki. A kulturális és társadalmi tőke együttes vizsgálata további új megállapításokat is hozott magával, hiszen a társadalmi folyamatokat befolyásolhatják a kulturális sajátosságok, illetve kulturális jellegű vizsgálat során is megfigyelhetünk társadalmi problémákat.

A kulturális sajátosságok elemzése végigkíséri az egyes anyagokat, és ezeket esetenként területi gazdasági mutatókkal is összevetették a kutatók. Valamennyi együttműködés során előtérbe kerültek az együttműködő felek kultúrájának elemei, alapvető normarendszerük. Hazánkban számos nemzetiség együttélését eredményezték a történelmi változások, így nem kell országhatáron kívülre mennünk, hogy kulturális eltéréseket tapasztaljunk. Ezeket az eltéréseket fedi fel az elsőként vizsgált felmérés, amely elsősorban a kulturális ellátórendszerre összpontosít. Erőteljesebben jelenik meg azonban a kulturális sokszínűség azokban az anyagokban, amelyekben országhatárok is húzódnak a nemzetek között. A jelen kötet 2. fejezetében bemutatott Társadalmi Haladás Index alapján hazánk – és a V4-országok többsége – nagyon rossz

helyezést ért el a tolerancia és a befogadás terén. Az eltérő kultúrák együttéléséből adódó kulturális sokszínűség azonban számos olyan új nézőpontot hozhat magával, amely támogathatja az innovációt. A többkultúrájú városok pedig mágnesként vonzhatják a képzett külföldi munkaerőt a világ különböző részeiről, és így az innováció és kreativitás központjai lehetnek.

A társadalmi és kulturális vagyoni területi vizsgálata azt mutatta, hogy a kulturális értékek és a gazdasági szempontból is meghatározó társadalmi kapcsolatok a nagyvárosokban összpontosulnak. Kivételt jelent ez alól az aprófalvakban jelen lévő aktív kulturális élet, amely szintén teret nyithat a kulturális életre, művészetekre, kreativitásra fogékony emberek számára. A gyorsabb változások azonban elsősorban a városokban jelentkeznek, ahol az új technológiákat, üzleti modelleket, életstílusokat és attitűdöket kombinálják. A nagyobb települések esetében sokkal inkább jellemző a kiterjedt kapcsolati háló. A kisebb települések esetében nagyobb a kulturális aktivitás, aminek az lehet az oka, hogy a falvakban általános személyes kapcsolattartás aktívabb társadalmi kapcsolatokra utal. Azt is tapasztalhattuk, hogy a városi és a vidéki életben alapvetően eltérő értékek kerülnek előtérbe: míg a városokban főként a munkaerőpiachoz kapcsolódó fogalmak játszanak fontos szerepet, addig a vidéki települések esetében a természeti környezet is. Ez a megállapítás ismét arra figyelmeztet, hogy a területi adottságokat komolyan kell vennünk.

Megjelenik a kulturális élet mélysége és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolat, amelynek ok-okozati összefüggéseit egyelőre még nem tudtuk feltárni. Viszont több esetben, eltérő vizsgálati szempontok mellett is alátámasztva láttuk a meglétét. Egyértelmű továbbá az is, hogy a befektetők szívesen választják azokat a városokat, amelyek komolyan veszik kultúrájukat. A befektetési döntések egyik új szempontjaként megjelennek a puha tényezők is, mint például a nyitott üzleti kultúra megléte. A cégek választása esetén további szempontként jelenik meg az innovációs képesség, amely azonban jellemzően a gazdag kultúrával rendelkező nagyvárosokban összpontosul.

A versenyképesség további fontos feltétele a kulturális ellátottság biztosítása, valamint a versenyképes munkaerő képzéséhez a megfelelő háttér-intézményrendszer megteremtése, figyelembe véve természetesen a területi sajátosságokat is.

A kulturális és társadalmi tőke-kutatások vizsgálata alátámasztja előzetes felvetéseinket, amelyek szerint bár az összefüggések nehezen feltárhatók, viszont számos esetben kimutatható ezen puha versenyképességi tényezők kapcsolata a gazdasági eredményekkel.

Felhasznált irodalom

- BAKACSI Gyula (2006): Kultúra és gazda(g)ság – A gazdasági fejlődés és fejlettség és a GLOBE kultúráváltzóinak összefüggései. *Vezetéstudomány*, 38. évf. 1. ksz. 35–45.
- Canadian Policy Research Networks (2000): *One Step Closer to Quality of Life Indicators*. Ottawa.
- CSETNEK Tünde Tímea (2013): *A társadalmi tőke fejlődése a magyar–román határ menti övezetben*. PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- GOTTLIEB, Paul D. (1994): Amenities As an Economic Development Tool: Is There Enough Evidence? *Economic Development Quarterly*, Vol. 8. No. 3. 270–285.
- KELEMEN Katalin (1999): Kisvállalkozások egy iparvárosban. A győri kisvállalkozások és a helyi gazdaság szerkezet. *Szociológiai Szemle*, 8. évf. 1. sz. 143–161.
- KOPASZ Marianna (2005): *Történeti-kulturális és társadalmi tényezők szerepe a vállalkozói potenciál területi különbségeinek alakulásában Magyarországon*. PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- KUCZI Tibor (2000): *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör, Budapest.
- LANDRY Charles – WOOD Phil (2003): *Harnessing and Exploiting the Power of Culture for Competitive Advantage*. COMEDIA, Liverpool.
- LEVELEKI Magdolna (2002): *Kisvállalkozások iparosodott térségekben a kilencvenes években*. PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- MALOTA Erzsébet – GYULAVÁRI Tamás (2015): Őszinte pesszimisták? A magyar kultúraszemélyiség a külföldiek percepciója szerint. In BÍRÓ-SZIGETI Szilvia – PETRUSKA Ildikó – SZALKAI Zsuzsanna – KOVÁCS István – MAGYAR Mária: *Marketing hálózaton innen és túl. Az Egyesület a Marketing Oktatásért és Kutatásért XXI. országos konferenciájának tanulmánykötete*. BME Menedzsment és Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest. 587–594.
- Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia 2030* (2017). Magyar Turisztikai Ügynökség Zrt., Budapest.
- NMI (2016): *A kulturális alapellátás és tudás környezetének vizsgálata Magyarországon. Háttér tanulmány*, Nemzeti Művelődési Intézet, Budapest
- SZABÓNÉ FENYVESI Éva (2007): *Együttműködés és versengés a tudásmegosztás során*. Doktori disszertáció. Szent István Egyetem, Gödöllő.
- 290/2014. (XI. 26.) Korm. rendelet a kedvezményezett járáások besorolásáról.

6. A versenyképesség és az Európai Unió

Fási Csaba

Bevezetés

Ebben a fejezetben az Európai Unió versenyképességgel kapcsolatos gondolkodását, lehetőségeit és eszköztárát mutatjuk be. Vizsgálat tárgyává tesszük, hogy az Európai Unió hogyan tudja segíteni a versenyképesség javítását közösségi és nemzeti szinten. Ehhez előzetesen áttekintjük a versenyképesség témakörének megjelenését az unió különböző dokumentumaiban. Érdekes az is, hogy megjelenik-e a versenyképességgel kapcsolatos gondolkodás témája a bizottságok összetételében és a különböző feladatköröknél. A bizottsági rendszer 1958-as felállása óta az eddig összesen tizenhárom bizottsági elnökkel és tizenhét bizottsággal rendelkező Európai Unió történetében most először van külön nevesítetten versenyképességért, pontosabban munkahelyteremtésért, növekedésért, beruházásokért és versenyképességért (*Jobs, Growth, Investment and Competitiveness*) felelős biztos, aki egyben a bizottság egyik elnökhelyettesi tisztségét is betölti.

6.1. Az Európai Unió hatása a versenyképességre

Véleményünk szerint az Európai Unió egyrészt jól megfogalmazott végrehajtható és végrehajtott stratégiákkal, másrészt az ehhez kapcsolódó pénzügyi eszközökkel, támogatásokkal tud a versenyképességre hatni (különösen fontos, hogy ezek a támogatások a megfelelő helyre kerüljenek, és elsősorban az *outcome*, vagyis a hatás legyen a mérce, ne pedig a minél nagyobb támogatás). De az Európai Unió versenyképessége az egyre több, érdekeiben és problémáiban eltérő tagállam közös ügye is. Mindez ugyanakkor szuverenitásbeli kérdéseket is felvet. Napjaink egyik fő dilemmája, hogy lehetséges-e *közösségi* célok (ilyen például a versenyképesség) elérése *tagállamok* koordinált cselekvései által. Vagyis összeadódhatnak-e azok a támogatások,

amelyeket a célok érdekében a közösség biztosít a tagállami befizetésből. Érdekes kérdés ez, ha a mezőgazdaságot vizsgáljuk. Versenyképes-e hazánk mezőgazdasága akkor, amikor a cukorgyárakat bezárták, és a gazdák arra is kaphatnak támogatást, hogy valamit ne termeljenek? Más oldalról a *közösségen belüli párhuzamosságok megszüntetése* versenyképessé tette-e az Európai Uniót mint közösséget? Témánkhoz közelebb áll a humán tőke fejlesztése. Meglátásunk szerint a humán tőkébe, innovációba történő befektetés a jövő záloga. Egyértelmű, hogy versenyképesebb az a nemzet, ahol a humán tőkébe nagyobb arányban ruháznak be. Ehhez az elmúlt időszakban az uniós támogatások is hozzájárultak. Ugyanakkor felvetődhet a kérdés, mi számít előrébb valónak: a közösség vagy a tagállam versenyképessége. Előbbi esetében nem számít, hogy a tagállamon belül kamatoztassák a tudásukat az emberek, elegendő, ha ezt a közösségen belül teszik. Míg az utóbbinál a nemzetállam elemi érdeke, hogy állampolgára elsősorban otthonának, hazájának fejlődését szolgálja. A fentiekre tekintettel tehát megállapítható, hogy az egyes cselekvők eltérő módon kívánják elérni a célt: az Európai Unió mint közösség (annak valamennyi szerve) érdekelt a föderatív irányba való elmozdulásban, ezért a versenyképességet is ezen a szinten értelmezik, míg azon tagállamok, amelyek a tagállami szuverenitást helyezik előtérbe, a versenyképesség növelésekor saját jól felfogott érdekeiket képviselik (noha az uniós versenyképességhez ők is hozzájárulnak). Mint látni fogjuk, a világválság után a közösség igyekszik a kitűzött célokat – tanulva a Lisszaboni Stratégia bukásából – erős kézzel megvalósítani. Jó példa a későbbiekben bemutatandó költségvetési tervezés vagy éppen az Európa 2020 stratégia megvalósításával kapcsolatos következetesség igénye. Szintén jó példa a közösség önmagára találására, határozott fellépésére a *Fehér könyv Európa jövőjéről*. Ennek helyzetelemzésében igen nyíltan áll ki önmagáért az unió – a tagállamokkal szemben. A következőkben a kohéziós és költségvetési politika egyes elemeit vázoljuk, másrészt a versenyképességi gondolkodást járjuk körbe közösségi szinten.

6.2. A kohéziós politika és a költségvetés

Az Európai Unió létrehozásának elsődleges célja a tartós béke kialakítása volt, amelyet az alapítók az államok közötti integráció erősítésével kívántak elérni. Az integrációnak két tiszta és egy vegyes útja kínálkozik. Egyrészt lehetséges a gazdasági integráció erősítése, másrészt a politikai integráció

mélyítése, illetve e kettő kombinációja. Fejezetünk szempontjából nem szükséges áttekinteni az integrációs formákat,¹ ugyanakkor fontos megállapítani, hogy az Európai Unió egyes tagállamainak szorosabb kapcsolatát elsősorban gazdasági természetű eszközökkel kívánták elősegíteni. Ezeket nevezhetjük regionális politikáknak, strukturális politikáknak vagy kohéziós politikáknak.² A regionális politika fejlődésének története évtizedes léptékű, és a mai napig érvényben lévő alapelvek is közel harmincéves múltra tekintenek vissza.³ A kohéziós politika célja napjainkban tehát többek között az Európai Unió versenyképességének uniós szintű növelése, amelyet tagállami szinten a közös költségvetésből segítenek elő. Fejezetünknek nem célja a kohéziós politika áttekintése, ugyanakkor érdemes megvizsgálni, hogy milyen rendszer alapján működik pénzügyileg az Európai Unió.

Az Európai Unió költségvetésének jogi kereteiről az az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata (2012/C 326/01), röviden EUMSz, annak is a 310–325. cikke rendelkezik. Az Európai Unió a saját, önálló költségvetése – amely nem helyettesíti a tagállamainak költségvetését – segítségével kívánja elérni a közösség céljainak megvalósítását. A költségvetés bevételi és kiadási oldalból áll össze, ugyanakkor sajátossága, hogy hiányt nem tartalmazhat, a két oldalnak egyensúlyban kell lennie. Az Európai Unió költségvetése alapvetően két dolgot jelent: egyrészt az uniós éves költségvetését, másrészt a többéves pénzügyi keretet (angol rövidítéssel MFF, vagyis Multiannual Financial Framework). Megalkotása az Európai Parlament és a Tanács feladata, és úgy kell történnie, hogy a két költségvetés összhangban legyen egymással. A többéves pénzügyi keretnek legalább öt éves időszakot kell lefednie, azonban a gyakorlat alapján hétéves fejlesztési ciklusokban gondolkodnak a döntéshozók. Az MFF kiadási kategóriákat határoz meg, amelyekhez évente hozzárendel egy felső korlátot.

¹ Az Európai Unió integrációjának egyes szintjei a szakirodalom alapján: vámunió, közös piac, egységes piac, gazdasági és monetáris unió, politikai unió.

² Szinonim fogalmakról van szó, amelyek jelentése ugyanakkor árnyalt, jelzésértékkel bír. Lásd bővebben: Murányi (2011).

³ Az alapelvek kimunkálásának területén és az európai integráció magasabb szintre való emelésében, az Európai Gazdasági és Monetáris Unió létrejöttében elvülhetetlen érdemeket szerzett a francia Jacques Delors, aki az első közvetlenül választott Európai Parlament képviselője (1979–1981), majd francia pénzügyminiszter (1981–1984), később az Európai Bizottság vezetője (1985–1995) volt.

A költségvetést, annak bevételi és kiadási oldalát részletesebben többek között Jászay (2015) mutatja be.

Korábban már felvetett, érdekes, az Európai Unióval kapcsolatos felfogással összefüggő kérdés, hogy megjelenik-e a tagállami érdek a fejlesztések terén (erős tagállam), vagy az unió határozza meg a stratégiai célokat. Az EU költségvetésének tervezési folyamata is változik, hiszen fel tudja használni a felgyülemlett tapasztalatokat. 2007–2013 között a tagállamok önállóan alakították ki az operatív programokat, amelyeket az Európai Unió illetékes szerve aszerint vizsgált, hogy a tagállam által kitűzött célok és az operatív programok összhangban vannak-e. Amennyiben a válasz pozitív volt, úgy megítélte az összeget. Ezt egyfajta tagállami primátusként is lehet értelmezni. A jelenlegi költségvetési ciklus egy egységes Európa 2020 stratégiára épül, amely alapján a 2014–2020-as időszakban a költségvetési tervezés során az előzővel szemben a bizottsági primátus érvényesül. Az Európa 2020 stratégiáról a fejezet egy későbbi részében olvasható részletes elemzés. Vagyis megfigyelhető, hogy a döntéshozatal elmozdult egy erősebb, jobban kézben tartott, centralizálni igyekvő közösségi irányítás felé, míg korábban ez kevésbé volt jellemző. Palánkai (2006) szerint az úgynevezett Lisszaboni Stratégia kudarcát éppen annak túlzottan általános célkitűzései, a konkrét programok hiánya, a tagállami kormányok nem elégséges lépései okozták.

6.3. A versenyképesség megjelenése az EU gondolkodásában – az Egységes Európai Okmánytól a Lisszaboni Stratégiáig

6.3.1. Az Egységes Európai Okmány⁴

Ahogy Palánkai (2006) is rámutat, a versenyképesség témaköre az 1980-as évektől került az Európai Unió politikájának középpontjába. Az 1980-as évek végére már több mint duplájára növekedett az Európai Unió tagállamainak létszáma az 1957-es alapításhoz képest.⁵ Az így kialakult helyzetet kezelni

⁴ A dokumentum elérhető az alábbi linken keresztül: europa.eu/european-union/sites/europa.eu/files/docs/body/treaties_establishing_the_european_communities_single_european_act_en.pdf.

⁵ Az Európai Unió bővítéséről az alábbi linken olvasható bővebb információ: www.europarl.europa.eu/atyourservice/hu/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.5.1.html.

kellott, ezért a döntéshozók felülvizsgálták a római szerződéseket, és létrehozták és aláírták az Egységes Európai Okmányt, amellyel az integráció mélyítése mellett tették le a voksukat.⁶ Ezzel a lépéssel kibővült a közösség jogköre különösen a kutatás és fejlesztés, a környezetvédelem terén.⁷ Ennek 118a. cikke a foglalkoztatás terén kimondja, hogy az újonnan felállított tanács minimumkövetelményeket és javaslatokat fogalmazzon meg „a munkakörnyezet tekintetében a munkavállalók egészségének és biztonságának védelme érdekében”. (Összefoglaló 2010a) Kiemelendő még, hogy a környezet kapcsán a következő célkitűzéseket fogalmazta meg a 130r. cikk: a környezet minőségének megőrzése, javítása, az emberi egészség védelméhez való hozzájárulás, a természeti erőforrások körültekintő és észszerű felhasználásának biztosítása. (Egységes Európai Okmány 1987) Meg kell azonban említenünk egy másik dokumentumot is, mégpedig az Európai Szociális Kartát, amely 1961. október 18-án kelt, és amelyet a máig hatályos 1999. évi C. törvény vett be a magyar jogrendszerbe. A dokumentum tartalmával többek között Könczei (1998) és Jakab (2007) foglalkozott. Témánk szempontjából a Karta első és második része érdekes, amely szerint „minden dolgozónak joga van a biztonságos és egészséges munkafeltételekhez”⁸. Ez azért fontos, mert a biztonság és egészség témaköre egyben versenyképességi kérdés is. A Karta továbbá több helyen is hangsúlyozza, hogy cél az is, hogy az emberek megfelelő életszínvonalon élhessenek. Fontos kiemelni, hogy az Egységes Európai Okmány létrejötte fejlesztette a párbeszédet, valamint a gazdasági és társadalmi kohéziót erősítő közösségi politikát hozott létre. Egyúttal az egyenlőtlenségek csökkentését is elő kívánta mozdítani különböző pénzügyi támogatások és a kutatás és technológia segítségével. Ahogy a 130f. cikk fogalmaz: a cél az európai ipar alapjainak tudományos és technológiai megerősítése, valamint nemzetközi versenyképességének fokozása. (Egységes Európai Okmány 1987) Ennek elérése érdekében készülnek a többéves keretprogramok.

A több mint ezer oldalas Egységes Európai Okmányban még kevés szó esik a versenyképesség témaköréről. A *competitive*, *versenyképes* szót is mindössze tízszer említi. Maga a *versenyképesség* (*competitiveness*) kifejezés nem is szerepel benne, helyette több kifejezés (*competitive capacity*; *remain*

⁶ Összefoglaló Az Egységes Európai Okmányról. Elérhető: eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=LEGISSUM:xy0027 (Letöltés: 2017. 10. 23.)

⁷ A környezetvédelem a Római Szerződésben is jelen volt.

⁸ 1999. évi C. törvény az Európai Szociális Karta kihirdetéséről II. rész 3. cikk.

competitive; competitive strength; more competitive) jelenik meg – kereskedelempolitikai és vállalkozásokkal kapcsolatos összefüggésben. Mindezek mellett már a versenyképesség szempontjából fontos puha tényezők is szóba kerülnek a dokumentumban, mint például a környezet fontossága (minőségi tényező), a párbeszéd és kohézió erősítése, valamint a humán vagyion (kutatás) erősítése.

Fontos megemlíteni még az EUREKA Európai piacorientált K+F-együtműködést,⁹ amelyet 1985-ben hozott létre tizenhét ország abból a célból, hogy biztosítsák Európa versenyképességét, és fokozzák az innovációvezérelt vállalkozások pénzügyi és koordinációs támogatását az ipari, technológiai kutatások koordinálása és összefogása segítségével. A programhoz az alapítás óta huszonkét ország csatlakozott. (NKFIH 2017; KÖRÖSI 2012). Ahogy Körösi (2012) összegzi, huszonöt év alatt négyezer projektet támogattak, ami összesen harmincmilliárd eurós kiadással járt. A programnak Magyarország 1992 óta tagja, azóta hetven projekt valósult meg a támogatásával. Hazánk 2011 júliusától egy évre a szervezet soros elnöke volt. Témánk szempontjából az 1985-ös létrehozási dátum a fontos, amely azt bizonyítja, hogy a humán vagyont, azon belül a kutatást és innovációt már ekkor is fontosnak és támogatásra érdemesnek tartották.

6.3.2. Keretprogramok

Ahogy említettük, az Egységes Európai Okmány 130i–130p. cikkei rendelkeznek a keretprogramokról. A keretprogramok – amelyek módosíthatók, kiegészíthetők – a tudományos és technikai célkitűzéseken alapulnak, megfelelő finanszírozás mellett. Az Okmány egyúttal előírja, hogy a keretprogramokban foglaltakat szabályosan, egyedi programok útján kell végrehajtani. A végrehajtás során természetesen nem kizárt az együtműködés más kutatóhelyekkel vagy országokkal. Napjainkig hét keretprogram valósult meg, jelenleg a nyolcadik keretprogram időszakában járunk (ennek az előzőektől eltérően önálló neve van, megtörve ezzel a sorszámozás hagyományát). Röviden összefoglalva az első hét keretprogramot, elmondhatjuk, hogy az első keretprogram három évre szólt (1984–1987), az utána következők négy évre. Folyamatosan bővültek azok a programok, amelyek kiemelt szerephez

⁹ További információk a programról a www.eurekanetwork.org/ oldalon találhatóak. Az EUREKA jelmondata: Innováció határok nélkül.

jutottak. Kezdetben (az első két programnál) az élet- és munkakörülmények javításával foglalkoztak, majd a harmadik programban a tudományos és technológiai fejlesztések ösztönzése volt a cél (vállalatoknál és egyetemekenél is). A negyedik program már kiegészült a nemzetközi együttműködések kialakításával, valamint a képzési tevékenység és mobilitás támogatásával is. Az ötödik keretprogram a mai fülnek ismerősnek csengő fenntarthatóság (növekedés és fejlődés) témakörével is bővült. A hatodik program valamennyivel magasabb összeggel gazdálkodhatott, mint elődje, és szintén a kutatók összekapcsolására törekedett a hatékony kutatási tevékenység érdekében. (Jeupsite; European Commision 2015)

A hetedik keretprogram az előzőektől eltérően már nem négyéves időszakra, hanem hétéves időszakra készült (2007–2013), összhangba kerülve az EU többéves költségvetési keretének ciklusával. E keretprogram költségvetése már magasabb, 55,9 milliárd euró volt, nominálisan körülbelül négyszerese az öt megelőző keretprogramnak, és tízszerese az első keretprogramnak. A költségek ilyen mértékű emelkedése betudható annak, hogy Lisszabon óta az EU a világ legversenyképesebb gazdasága kívánt lenni, valamint vezető szerepet kívánt betölteni a globális tudásalapú gazdaságban, amely célok elérésében a kutatás központi helyet foglal el az uniós politikában. Támogatták az együttműködések, az egyéni/csoportos kutatásokat, valamint a kutatás-fejlesztési infrastruktúrák fejlesztését. (NKFIH 2014)

Ahogy Jászay (2015) bemutatta, a jelenleg futó Horizont 2020 keretprogram „támogatja a kutatási tevékenységeket, a kulcsfontosságú beruházásokat a technológia területén, a kis- és középvállalkozásokat, valamint az éghajlatváltozással, fenntartható fejlődéssel, a megújuló energiaforrásokkal kapcsolatos problémák megoldásait”. Ezen túl képzéseket nyújt, támogatja a kutatókat, erősíteni kívánja a nemzetközi együttműködést, valamint az ipari partnerséget az innováció területén. A 2017 októberében született jelentés szerint Magyarországon a Horizont 2020 támogatási keretéből 168 millió eurót nyert el 589 résztvevő. Az adatok alapján megállapítható, hogy hazánk kutatói, kutatóközösségei nem használják ki teljes mértékben a számukra is nyitva álló lehetőséget, mivel mindösszesen csak 5836 pályázat érkezett be (ez a teljes unióból érkező pályázatok 1,34%-a). A sikeres pályázatok aránya 10,9%, míg uniós szinten 13,5%. A támogatottak köréből kirajzolódik, hogy inkább a reáltudományokat művelő közösségek számítanak a legtöbb támogatást elnyerő közösségek közé. (Országprofil és kiemelt projektek 2017)

6.3.3. A Delors-jelentés

Ha a versenyképességet vizsgáljuk EU-s szemszögből, megkerülhetetlen dokumentum a *Növekedés, versenyképesség és foglalkoztatás: a kihívások és a 21. századba vezető utak* című *Fehér könyv*, más néven *Delors-jelentés*, amely 1993-ra készült el. E jelentésben rajzolódik ki az a felfogás, miszerint „[a] gazdaság versenyképességének javítása vagy fenntartása nem öncélú, hanem a társadalom jólétének, mindegyik állampolgár élet-színvonalának növekedését kell szolgálnia.” (FARKAS–LENGYEL 2001). De felvetődik a kérdés, hogy hogyan is javulhat a jólét állapota. A válasz a munkaalapú társadalomban keresendő, amely szerint a jólétet a foglalkoztatottság szélesítésével, munkahelyteremtéssel lehet elérni, e felfogás szerint ezek adják a versenyképesség alapját. Továbbá a jelentés a globális versenyképesség tárgyalásakor számba veszi a komparatív és kompetitív előnyöket is. Előbbiekről megállapítja, hogy azok inkább merevek, vagyis mennyiségi-kemény mutatók, míg a kompetitív előnyöket abból a szempontból emeli ki és tartja előrébb valónak, hogy azok „minőségibb tényezőkön alapulnak, és nagymértékben befolyásolják őket a vállalati stratégiák és közösségi politikák”. (FARKAS–LENGYEL 2001)

A jelentés számba is veszi a kompetitív előnyöket, puha tényezőket, amelyek az alábbiak: potenciális munkaerőpiac, tudományos és technikai tudásbázis, infrastruktúra minősége, kultúrák és régiók sokszínűsége. A dokumentumban ezeken túl különböző célkitűzések jelennek meg, például hogy a vállalatokat támogatni kell a globalizálódó világhoz történő alkalmazkodásban, de megemlíti a tudás fontosságát, valamint az iparágak fenntartható fejlődésének előmozdítását is. (FARKAS 2003)

6.3.4. Versenyképességi Tanácsadó Csoport

Fontos megemlíteni Farkas–Lengyel (2001) és Lengyel (2003) alapján a Versenyképességi Tanácsadó Csoport (*Competitiveness Advisory Group*) munkáját. A csoport 1995–1996 és 1997–1999 között működött, és félévente jelentést tett az EU versenyképességi helyzetéről, egyúttal javaslatokkal is élt. Például felhívta a figyelmet arra, hogy a vállalatvezetés (menedzsment) a versenyképesség szempontjából nem elhanyagolható témakör, továbbá a jó gyakorlatok összegyűjtését és bizonyos szintű deregulációs tevékenység

megindítását szorgalmazta. Kiemelte továbbá a társadalmi kohézió, valamint az információs és tanuló társadalom, a környezetvédelem fontosságát is.

6.3.5. Amszterdami szerződés

Az 1997-ben aláírt és 1999-ben hatályba lépett amszterdami szerződés Farkas–Lengyel (2001) véleménye szerint a versenyképességet alapfogalommá tette, ugyanakkor Lengyel (2003) megjegyzi, hogy a versenyképesség fogalma az ipar vonatkozásában jelenik meg. Az amszterdami szerződésben kiemelik, hogy a közösség – szerződés által is deklarálta – célul tűzi ki „a gazdasági tevékenységek harmonikus, kiegyensúlyozott és fenntartható fejlődését, a foglalkoztatás és a szociális védelem magas szintjét, a férfiak és nők közötti egyenlőséget, a fenntartható és nem-inflációs növekedést, a gazdasági teljesítmény versenyképességének és konvergenciájának magas fokát, a környezet minőségének javítását és védelmének magas szintjét, az életszínvonal és az életminőség emelését, a gazdasági és társadalmi kohéziót és szolidaritást a tagállamok között”. (FARKAS–LENGYEL 2001) A fentiek közül kiemelendő a fenntarthatóság, az egyenlőség, a környezet, az életszínvonal, az életminőség javítása és védelme, valamint a kohézió és szolidaritás eszméje, amelyek olyan értékek, amelyeknek versenyképességi szempontból óriása jelentősége van, ugyanakkor mérésük igen bonyolult és érzékeny témakör.

Farkas–Lengyel (2001) megállapítása szerint „[a] kilencvenes évek elejétől az EU-ban a versenyképesség kulcsfogalommá vált.” Kiemelendő, hogy az 1992-es maastrichti szerződés új közösségi politikákat vezetett be, úgymint oktatás és szakképzés, ifjúságügy, kultúra, fejlesztési együttműködés, kohéziós politika.¹⁰ Így az oktatás és szakképzés, ifjúságügy, kultúra mint a versenyképesség puha tényezői fejlesztése közösségi szinten is folytatódhatott. Összességében elmondható, hogy a versenyképességet a kezdetekben a foglalkoztatottság és az ipar előremozdítására korlátozták, ami később kiegészült a fenntarthatósággal, képzéssel, innovációval, szociális dimenzióval.

¹⁰ Összefoglaló Az Európai Unióról szóló Maastrichti Szerződésről. Elérhető: eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=LEGISSUM:xy0026 (Letöltés: 2017. 10. 23.)

6.4. Lisszaboni Stratégia

Az Európa 2020 stratégia megjelenése előtt, 2000-ben indították útjára a Lisszaboni Stratégiát, amelyben nem kisebb célt tűztek ki, mint hogy „az EU a világ legversenyképesebb és dinamikus, tudásalapú társadalma legyen, amely a fenntartható gazdasági növekedést, több és jobb minőségű munkahelyet, valamint nagyobb társadalmi kohéziót képes biztosítani”. (Presidency Conclusion 2000, 2005) A stratégiáról többek között részletesen Gács (2005) Palánkai (2006) és Körösi (2012) ír. Gács (2005) felvázolja a stratégia létrejöttének hátterét, kritikai észrevételeket tesz, valamint bemutatja a stratégiában foglaltakat. Hangsúlyozandó, hogy a Stratégia az egész unióra vonatkozott, nem történt meg a tagállamokra való lebontása (bár kérdés, hogy ennek lett-e volna értelme a 2004-es csatlakozó országok számossága és a velük járó egyéni problémák miatt – vagyis a tagállamokra vonatkozó alábontást minden valószínűség szerint 2004-ben felül kellett volna vizsgálni az újonnan csatlakozók miatt is).

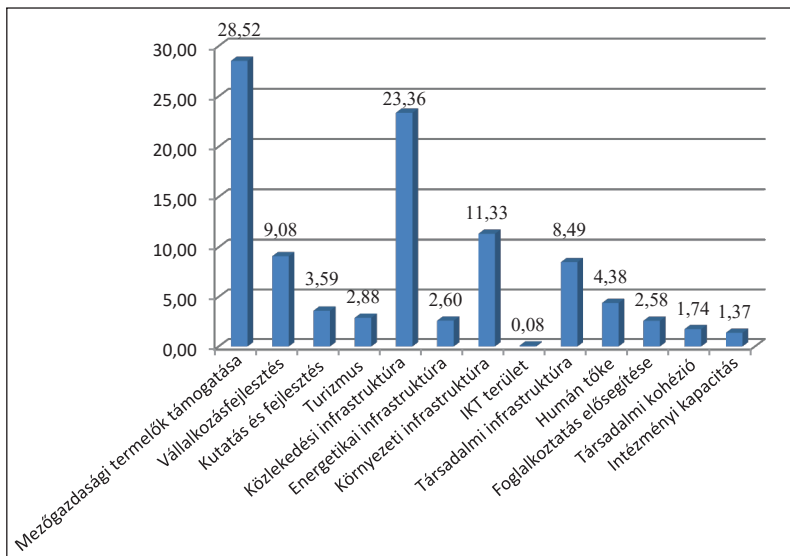
A stratégiában a versenyképesség javítását a liberalizálás és a vállalatok üzleti környezetének javításával igyekeztek elősegíteni. A K+F terén az információs társadalmat kívánták megteremteni, valamint azt, hogy a K+F-re fordított kiadások az EU-átlagban ériék el 2010-re a GDP 3%-át. A foglalkoztatás terén annak emelését (a teljes népesség körében 70%-ra) irányozták elő, míg a képzettség terén a *lifelong learning* szemléletet igyekeztek terjeszteni, valamint csökkenteni akarták azok arányát, akiknek csak alapfokú végzettségük van. Emellett a stratégia előírta a nyugdíjkorhatár 65 évre történő emelését, a szegénység csökkentését. Előírta az EU klímaváltozáshoz való hozzájárulásának csökkentését, valamint jobban kívánta óvni a természeti környezetet. (GÁCS 2005) Mindezeket tehát uniós szinten, uniós koordinációval, összehangolt irányítással kívánta elérni.

6.5. Az uniós források hazai hasznosulása

Még mielőtt rátérnénk a 2014–2020-as programozási időszakot megalapozó Európa 2020 stratégiára, érdemes számot vetni a 2007 és 2013 között hazánkba érkező uniós forrásokkal és azok hatásaival. Ehhez a KMPG és a GKI által a Kormány felkérésére 2017 tavaszán összeállított *A magyarországi európai uniós források felhasználásának és hatásainak elemzése a 2007–2013-as programozási időszak vonatkozásában* című munkát vesszük

alapul. A dokumentum a felhasznált összegek mellett azok versenyképességre gyakorolt hatásait is vizsgálja, így érdekes tanulságokkal szolgál.

A 2007–2013 közötti támogatási ciklusban a támogatások összege valamennyi elindított fejlesztési program és közvetlen agrárkifizetés vonatkozásában meghaladta a 13 000 milliárd forintot. A KPMG (2017) alapján megállapítható, hogy ezeknek a kifizetéseknek a 28,5%-a agrárkifizetés, míg 23,4%-a közlekedésiinfrastruktúra-beruházás volt. Vagyis a kifizetések 50%-a a 13 beavatkozási terület közül kettő esetében volt jelentős.



6.1. ábra

A 2007–2015-ös időszak támogatásai beavatkozási terület szintű bontásban hazánkban

Forrás: KPMG (2017) alapján szerkesztés

Az általunk vizsgált kutatás- és fejlesztés és humán tőke területek az alábbi bontásban részesültek támogatásban: kutatás-fejlesztés 3,59% (468 milliárd forint), humán tőke 4,38% (570 milliárd forint). Vagyis összesen a 13 000 milliárd forint 7,97%-át (1 038 milliárd forint) használták fel ezeken a területeken. E két terület egyébként közel annyi forrásban részesült, mint a társadalmi infrastruktúra terület.

6.5.1. Kutatás-fejlesztés

A KPMG (2017) adatai alapján a K+F-támogatások az alábbi három szakágazat között oszlottak meg: 1. vállalatok és egyetemek, kutatóintézetek közötti K+F+I jellegű együttműködés elősegítése; 2. vállalatok K+F+I-tevékenységének támogatása; 3. felsőoktatási intézmények, kutatóintézetek K+F+I-tevékenységének támogatása. A legtöbb forrást az első terület kapta, és itt valósult meg a legtöbb projekt is (176 milliárd forint, 2530 projekt). Egy projektre átlagosan kb. 70 millió forint jutott. A második területen 169 milliárd forintot használtak fel 579 projekt esetében. Itt az egy projektre jutó átlagos költség a 300 millió forintot is eléri. Vagyis valószínűleg ez esetben jellemzően inkább a nagyobb vállalatok részesültek támogatásban. A 3. területen 123 milliárd forintot 1238 projekt között osztottak szét. Vagyis az egy projektre jutó átlagos támogatás 100 millió forint körül volt.

A támogatások területi megoszlását vizsgálva az anyag megállapítja, hogy „az összes kifizetés 87%-a fejlettebb területen történt”, mivel „a kutatási, fejlesztési és innovációs tevékenységek jellemzően a fejlettebb, tudásintenzív térségekben összpontosulnak.” (KPMG 2017)

6.1. táblázat

Megkülönböztetett besorolású kistérségek szerinti megoszlás

Kistérségek besorolása	Lakosság megoszlása	Kifizetett támogatás megoszlása	Kifizetett támogatás (ezer Ft/fő)	Kifizetett támogatás (ezer Ft/vállalkozás)
Nem hátrányos helyzetű	69%	87%	59	693
Hátrányos helyzetű	16%	8%	25	1017
Leghátrányosabb helyzetű	5%	2%	18	1003
Komplex programmal segítő leghátrányosabb helyzetű	9%	2%	12	681

Forrás: KPMG (2017)

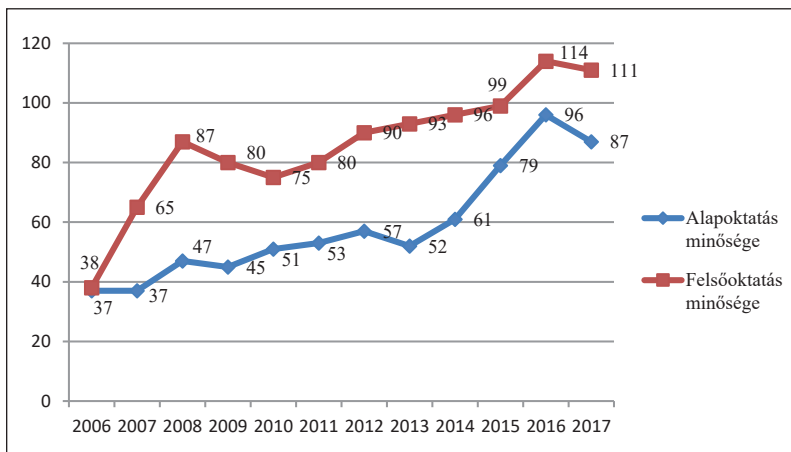
Összességében megállapítható, hogy a támogatásoknak jelentős hatása van a vállalatok létszám bővülésére, a támogatott vállalatok mind az eredmény-, mind a hozzáadottérték-mutatókban jobban teljesítettek nem támogatott társaiknál. Ugyanakkor „a támogatási ciklus alatt a K+F támogatásoknak a kedvezményezett vállalatok gazdasági mutatóira csak csekély pozitív hatása volt”. (KPMG 2017)

6.5.2. Humán tőke

A humán tőke területen belül jellemzően a képzés- és oktatásfejlesztésre figyeltek oda, így beavatkozási területként 1. a közoktatás minősége, 2. a vállalati képzés és 3. a felsőoktatás minősége került a középpontba. A vizsgált támogatások eredményeként létrejött teljes beruházás 327 milliárd forint volt. A közoktatás minőségfejlesztésére 192 milliárd forint állt rendelkezésre, ebből 4333 projektet támogattak (átlagosan 44 millió forint). A vállalati képzésekre 74 milliárd forintot fordítottak, ebből összesen 3648 projektet támogattak, átlagosan tehát 20 millió forint jutott egy projektre. A felsőoktatás-fejlesztés esetében mindössze 61 milliárd forintos fejlesztésről beszélhetünk, ugyanakkor ez viszonylag kisszámú (254) projekt esetében koncentráltódott. Átlagosan tehát egy projektre 240 millió forint jutott.

A KPMG (2017) megállapítása alapján „a vizsgált időszakban az oktatásra szánt kiadások csökkenő tendenciát mutattak. Míg az OECD-országok átlagosan a GDP 5,2%-át költik oktatásra, Magyarországon 2013-ban ez az arány 3,8% volt. 2008 és 2010 között az oktatási kiadások 6%-kal csökkentek, majd 2010 és 2013 között további 13%-kal csökkentek.”

Az 570 milliárd forintos támogatás és a versenyképességi mutatók közötti összefüggés elemzésekor az alábbiakra juthatunk. A jelentés rávilágít, hogy a millennium környékén OECD-átlag alatti PISA-eredményeket produkáltak a tanulók, a gyermekszám csökkent, valamint 2005-től kezdve forráselvonás volt tapasztalható az oktatás területén. A közoktatás fejlesztésére mintegy 500 projektet támogatott az EU, ugyanakkor ezek nem éreztették hatásukat, ahogy azt a 3. fejezet versenyképességi rangsorai is bemutatták. A KPMG (2017) elemzése bemutatja, hogy az oktatás minőségére vonatkozó indikátorok esetében hazánk kedvező pozícióit elvesztette, egyre hátrébb kerül az összehasonlításokban. Megállapítása alapján „[a]z oktatásra fordított Európai Unió támogatások pozitív hatása az oktatás minőségére országos szinten nem kimutatható. Egyes projektek sikeressége sem tudta a negatív trendet megtörni.”



6.2. ábra

Az alapoktatás és felsőoktatás minősége

Forrás: KMPG (2017), WEF alapján saját szerkesztés

A WEF rangsorában 2006-ban és 2007-ben még a 37. helyen állt hazánk az alapoktatás minősége tekintetében, azonban 2012-re az 57. helyre estünk vissza, 2013-ra az 52. helyre erősödtünk. Az azt követő két évben a 61. és a 79. helyen végeztünk. 2016-ban 138 országból a 96. helyre estünk vissza, majd a legfrissebb 2017-es jelentés szerint 87. helyezést értük el. Optimista felfogás szerint ez talán egy kedvező trend kezdete lehet, amikor kezdenek beérni a fejlesztések. A felsőoktatás terén még nagyobb a visszaesés, noha a KPMG (2017) megállapítása szerint „az oktatásra költött támogatások nagy részét a felsőoktatás fejlesztését célzó támogatások tették ki”. A 2006-os 38. helyezés tíz évvel később és 61 milliárd forintnyi (a humán tőke területre fordított összeg közel 20%-a) fejlesztés után a 99.-re változott. 2016-ban már a 114. helyen állt hazánk, egy évvel később mindössze 3 helyet tudtunk javítani. Bár a fenti ábra ezt nem tartalmazza, de a vállalati képzés minősége mutató jellemzően a felsőoktatás minősége mutató helyezésével mozgott együtt, 2009–2010-ben jobb helyezést ért el nála. „A TÁMOP-konstrukciók célja, hogy a munkaerő versenyképességének, az alkalmazottak foglalkoztathatóságának, munkahelyi készségeinek és kompetenciáinak javítása révén növelje a vállalkozások versenyképességét, a technológiai fejlődéshez való

alkalmazkodását, és ösztönözze a foglalkoztatókat munkavállalóik tudásának folyamatos fejlesztésére [...]. A szekunder elemzés és az interjúk alapján nem mutatható ki egyértelműen a vállalati képzések hosszú távú hatása az érintett vállalatok versenyképességére.”

A KPMG (2017) alapján az oktatás minősége a TÁMOP-projektek hatására javult, ugyanakkor a közoktatás esetében „[a] kedvezményezett intézmények esetében nincs lényegi különbség a támogatott, illetve nem támogatott iskolák tanulóinak országos kompetenciamérési, illetve érettségi eredményeinek változásában a vizsgált időszakban, tehát a támogatások ezen az időtávon nem eredményeznek kimutatható javulást az eredményekben, függetlenül attól, hogy infrastrukturális vagy humán tőke fejlesztési beavatkozásokról van szó.”

Az előző költségvetési ciklus uniós forrásainak hazai hasznosulásának vizsgálata után érdemes a 2014–2020-as költségvetést és a költségvetési ciklust megalapozó stratégiát is elemezni.

6.6. A 2014–2020-as időszak európai uniós költségvetése

2013-ban a következőképpen fogalmazták meg a következő költségvetési időszakra vonatkozó fő kérdést: „The critical question is: »How to get more from less money?«” Vagyis: hogyan érjünk el többet kevesebb pénzből? A kijelentést Iain Begg, a London School of Economics and Political Studies professzora tette fel Brüsszelben a KMPG EurActiv Stakeholder Workshopon 2013. december 5-én, 3 nappal a 2014–2020-as költségvetés elfogadása után. Ivailo Kalfin bolgár EP-képviselő hasonlóan fogalmazott: „How we can achieve more with less money?” („Hogyan érhetünk el többet kevesebb pénzből?”) Silvano Presa, a Költségvetési Főigazgatóság akkori elnöke ugyanezen a konferencián kiemelte, hogy az új költségvetés összege kevesebb, mint az előzőé. A konferencia után nyilatkozóik véleménye egybehangzóan az volt, hogy az Európai Uniónak a kevesebb elkölthető pénz tudatában gyakorlati prioritásokat szükséges megfogalmaznia: ilyen a hatékony pénzköltés, a költségvetési kiadások katalizátorként való alkalmazása, így az oktatásba és kutatásba való befektetés kiemelt figyelmet kapott. Valamint a közös költségvetés méretének csökkentésével a tagállamokat is a felelős pénzfelhasználás felé szerették volna elmozdítani. (EurActiv Stakeholder Workshop 2013)

Ugyanakkor a versenyképességi területre szánt források jelentős emelése a terület fontosságát, felértékelődését jelzi. Míg az 1a. területre (versenyképesség) 2007–2013 között a teljes költségvetés kevesebb mint 10%-át tervezték, addig 2014 és 2020 között ez az arány megközelíti a 15%-ot. Míg a 2007–2013-as pénzügyi keretben – 2004-es árakon – összesen kicsivel több mint 74 milliárd eurót fordítottak versenyképességi területre (*versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért*), addig 2014–2020 között 2011-es árakon 125 milliárd eurónál is több forrást terveztek a kiadási sorra. Mindeközben az 1b. soron (*kohézió*) 2007–2013 között 308 milliárd eurót terveztek (2004-es árakon), 2014–2020 között pedig 325 milliárd eurót (2011-es árakon). Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a versenyképesség növelésére szánt források jelentős szerepet játszanak a költségvetésben. Ahogy Jászay (2015) is kiemelte, a 2014–2020-as költségvetésben hangsúlyosan jelenik meg a minőségi oktatás és megfelelő oktatási körülmények támogatása különféle programokon keresztül (például Erasmus+). Egyúttal kiemeli a Kreatív Európa programot, amellyel Európa kulturális értékeit (zene, irodalom, film) kívánják támogatni. A kultúrát mint puha tényezőt, annak fontosságát e könyv 5. fejezete részletesen tárgyalja.

6.7. Európa 2020: az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája¹¹

A költségvetés elfogadásakor tapasztalhatjuk, mennyi szempont alakította a költségvetés végleges változatát (politikai, szakmai stb.) A politikai vita és döntéshozatal ugyanakkor csak a tervezési folyamat végét jelentette, a szakértői munka már jóval korábban elkezdődött. Ezt bizonyítja a következőkben elemzett Európa 2020 stratégia.

Napjainkban, ha az Európai Unió fejlesztéseinek hátterét, okait kívánjuk vizsgálni, megkerülhetetlen az Európa 2020 stratégiával foglalkozni, amely több forrás, köztük Kőrösi (2012) szerint egy új Lisszaboni Stratégia, mivel annak folytatásaként, újrafogalmazásaként értelmezhető. Olyan alapvető és meghatározó dokumentumról van szó, amely a jövőről szól, közös cselekvésre hív, és amely keretet ad a fejlesztéseknek, meghatározza a 2020-ig

¹¹ Európai Bizottság (2010): *Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. Elérhető: ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf (Letöltés: 2017. 10. 23.)

elérendő célokat. Hatása pedig nemcsak ebben az évtizedben, hanem az azt követő időszakban is érezhető lesz. Megalkotásának egyértelmű célja a világválság (amely nem csupán gazdasági volt, hanem spilloverszerűen továbbgyűrűzött a társadalom valamennyi alrendszerébe – ahogy fogalmaznak az előszóban: „a társadalmi kohézió fokozott nyomás alá került”) következményeinek enyhítése, Európa új, fenntartható növekedési, fejlődési (érték) pályára történő helyezése a munkahelyteremtés, a magas termelékenység, valamint az életszínvonal-emelés és a társadalmi kohézió erősítése által. Rövid távon tehát a válság hatásainak enyhítése fogalmazódott meg stratégiai célként, ugyanakkor az a felismerés is, miszerint az unió a válság előtt is elmaradt gazdasági partnereitől, versenytársaitól.

Az unió lemaradásának, 2010 előtti kudarcának gazdasági jellegű okaként a gazdasági világválságot, a piacra jutás korlátait, a merev üzleti környezetet, a K+F-re és innovációra fordított beruházások alacsony szintjét, valamint az információs és kommunikációs technológiák (IKT) elégtelen mértékű alkalmazását jelölték meg a stratégiában. Ezen túlmenően kiváltók volt véleményük szerint az euróövezet tagjainak eltérő gazdasági ereje, valamint a versenytársakhoz képest alacsony foglalkoztatottság is. A kudarc társadalmi okai többek között a társadalom idegenkedésére (az innováció felkarolásától), a szakképzettek alacsony számára, valamint a szegénység fokozott jelenlétére vezethetők vissza.

A siker egyik záloga 2010 után a dokumentum szerint a közösség erősítése lehet. Ennek keretében az alábbiakra van szükség: közös európai felelősségvállalás, határozottabb kormányzás, mélyebb integráció (az EU kifelé történő erős közös fellépése és a belső koordináció erősítése); (növekedésre vonatkozó) stratégia kialakítása és végrehajtása, hozzá pénzügyi eszközök és költségvetés társítása, szerkezeti reformok. A közösség gazdasági erősítése az alábbiak szerint kell, hogy történjen a siker érdekében: erős gazdasági irányítás és koordináció, a pénzügyi rendszer reformja, a kereskedelempolitika és stratégiai kapcsolat kialakítása a feltörekvő gazdaságokkal, valamint az euróövezet megerősítése. A siker másik zálogát – tisztán gazdasági oldalról – az alábbiakban azonosították: gazdaságilag nyitott marad az EU, intelligens (tudás, innováció), fenntartható (erőforrás-hatékony, környezetbarát, versenyképes) és inkluzív (magas foglalkoztatottság, szociális és területi kohézió) gazdaság alakul ki, a fenntartható

fellendülés elősegítése,¹² a mainál nyíltabb és egységesebb piac létrehozása, valamint a kkv-k és a lakosság egységes piachoz való hozzáféréseinek javítása. Szükséges továbbá a versenypolitikai eszközök megerősítése, a köz- és magánszféra együttműködésének fokozása a beruházások terén, a vállalkozások számára új pénzügyi eszközök kialakítása és támogatása, az államháztartás fenntarthatóságának elősegítése.

A stratégia tartalmának jobb megértését SWOT-elemzés segítette, amely azonosította az erősségeket, gyengeségeket, lehetőségeket és veszélyeket.

6.2. táblázat

A stratégia tartalmának SWOT-elemzése

<i>Erősségek</i>	<i>Gyengeségek</i>
<ul style="list-style-type: none"> • a munkavállalók kiváló adottságokkal rendelkeznek, tehetséges és kreatív lakosok • erős és jelentős technikai és ipari bázis, élénk szolgáltatási ágazat, minőségi mezőgazdaság • egységes, belső piac és közös pénz megléte • legnagyobb kereskedelmi csoportosulás • legvonzóbb célpontja a közvetlen külföldi befektetéseknek • szociális piacgazdaság 	<ul style="list-style-type: none"> • magas munkanélküliség • magas adósságteher • a társadalmi kohézió fokozott nyomás alá került • európai gazdaság strukturális hiányosságai • pénzügyi rendszer törékeny helyzete • háztartások nehézségei • tagországok államháztartási helyzete • növekedési potenciál csökkenése • a versenytársakhoz viszonyítva a kutatás-fejlesztésre költött alacsonyabb összeg • képzésből kimaradók magas aránya • nagysebességű internet használatának alacsony szintje (innováció terén hátrány) • szétaprózott szabályozás (27 féle jogrendszer)

¹² Közös európai fellépés a kihívásokkal szemben és a gazdaság helyreállításáért, a versenyképesség visszanyeréséért, a termelékenység fokozásáért, a prosperitásért.

<p><i>Lehetőségek</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • fokozott gazdasági egymásrautaltság • globalizáció (Európa a világ egyik legnyitottabb gazdasága)³⁸ • pénzügyi rendszer helyreállítása • erős tengeri hagyomány • az új gazdasági kormányzás alapjaihoz megfelelő az integráció mértéke 	<p><i>Veszélyek</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • erőforrásokra nehezedő nyomás • öregedés (megterhelt ellátórendszer) • fokozódik a fejlődő és feltörekvő országok között (Kína, India – EU) • éghajlatváltozás és erőforrás-felhasználási kihívások • versenytársak (fejlődő országok) erősödése • gazdasági nacionalizmus erősödése, dezintegráció • államadósság magas szintje • bizonytalan gazdasági kilátások
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Forrás: Európai Bizottság (2010) alapján saját gyűjtés és szerkesztés

A SWOT-elemzésben számos puha tényezőt is nevesítettek, mint például az értékek, az adottságok, valamint az oktatás, a képzés középpontba állítása, a kohézió, a fenntarthatóság megerősítése. A stratégia egyik legfontosabb mondata így hangzik: „Az EU értéket képez a globális szintéren.”. Az értéken nem vagyoni jellegű, a közgazdasági-számviteli értelemben vett értéket kell értenünk, hanem minden olyan tényezőt, amely egyben „puha tényező” is. Ezek a teljesség igénye nélkül a következők: humán vagyon, fenntarthatóság, tudás, innováció, magas életminőség (minőségi és egészséges élet).

Az *Európa 2020*, amelynek alcíme *Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*, az alábbiak szerint magyarázza meg az intelligens, a fenntartható és az inkluzív növekedés jelentését és tartalmát.

Intelligens növekedésen a tudás- és innovációalapú gazdaság kialakítását értik a stratégiaalkotók. A fenntartható növekedés során versenyképesebb, az erőforrásokkal gazdaságosabban bánó, környezetbarát gazdaság kialakítása a cél. Míg az inkluzív növekedés során a foglalkoztatottság emelését, valamint a szociális és területi kohézió erősítésének elősegítését tűzték ki célul. A fenti prioritások adják a stratégia gerincét, amelyekből kiemelt uniós célok és kiemelt kezdeményezések fogalmazódnak meg. A stratégia felépítését a következő táblázat szemlélteti, az egyes célokat és kezdeményezéseket alább ismertetjük.

¹³ Ez egyben veszély is lehet.

6.3. táblázat

Az Európa 2020 stratégia rétegződése az Európai Unió szintjén

Prioritások	Intelligens növekedés	Fenntartható növekedés	Inkluzív növekedés
Kiemelt uniós célok	Kutatás és innováció (K+F)	Éghajlatváltozás és energia	Foglalkoztatás
	Oktatás		Szegénység elleni küzdelem
Kiemelt kezdeményezések	Európai digitális menetrend	Erőforrás-hatékony Európa	Szegénység elleni európai platform
	Innovatív Unió	Iparpolitika a globalizáció korában	Új készségek és munkahelyek menetrendje
	Mozgásban az ifjúság		

Forrás: Európai Bizottság(2010) alapján saját szerkesztés

A prioritások elérése érdekében az alábbi öt beavatkozási területet határozta meg a stratégia: foglalkoztatás, kutatás és innováció, éghajlatváltozás és energia, oktatás, valamint a szegénység elleni küzdelem. Valamennyi cselekvési terv a versenyképesség növelését szolgálja (többnyire mennyiségi tényezők útján határozzák meg őket). A 2010-ben készült stratégia részletesen a mellékletében foglalkozik az öt kiemelt uniós céllal, amelyeket nem önmagukban kell értelmezni: egymással összefüggnek, egymást erősítik, így például „tudásalapú társadalmat építeni csak egészségesebb és képzettebb népességgel lehet”. (KÖRÖSI 2012) A nevesített kiemelt uniós célok az alábbiak:

- *Kutatás és innováció:* a K+F-beruházások mértékének a GDP 3%-ára történő emelését kitűző cél megvalósítása elsősorban a magánszektor K+F-beruházásaira érvényes feltételek javításával; az innováció mérésére alkalmas új mutató kidolgozása.
- *Oktatás:* az iskolából kimaradók arányának a jelenlegi 15%-ról 10%-ra csökkentése és a felsőoktatási végzettséggel rendelkezők arányának 31%-ról legalább 40%-ra növelése 2020-ig a 30–34 éves korosztály körében.

- *Éghajlatváltozás és energia*: az üvegházhatású gázok kibocsátásának legalább 20%-os csökkentése az 1990-es szinthez képest vagy megfelelő feltételek esetén a kibocsátás 30%-os csökkentése; a megújuló energiaforrások arányának 20%-ra történő növelése a végső energiafogyasztásban, valamint az energiahatékonyság legalább 20%-os növelése.
- *Foglalkoztatás*: a foglalkoztatás szintjének a jelenlegi 69%-ról legalább 75%-ra növelése a 20–64 évesek körében.¹⁴
- *Szegénység elleni küzdelem*: az országos szegénységi küszöbök alatt élő európaiak számának 25%-os csökkentése, 20 millió ember kiemelése a szegénységből. (Európai Bizottság 2010)

Ezek teljesüléséhez rendelte hozzá az Európai Bizottság a 2014–2020 közötti költségvetési keretet. Az unió természetesen nem képes e vállalatok teljesülését egyedül biztosítani, ahhoz szüksége van a tagállamok egyenkénti, egy irányba ható tevékenységére. Ezért a tagállamokra vonatkozó nemzeti célkitűzések kialakítását, stabilitási és konvergenciaprogramok, nemzeti reformprogramok megalkotását irányozza elő a stratégia. Ugyanakkor a bizottság nem érezte elegendőnek a fenti öt beavatkozási területen vállalt célokat, ezért további hét kiemelt kezdeményezést fogalmazott meg, amelyek illeszkednek a prioritásokhoz és a kiemelt célokhoz.

Az intelligens növekedés prioritásba tartozik az egyik legfontosabb kiemelt kezdeményezés, amely az Innovatív Unió elnevezést kapta. Ennek keretében az oktatás (és az azt végző intézmények) minőségének javítását, a kutatások fokozását, valamint az egyes résztvevők (oktatás, vállalkozás) kohéziójának erősítését – a 2008-as alapítású, budapesti székhelyű Európai Innovációs és Technológiai Intézet (EIT) keresztül – kívánja elérni a stratégia. Az innovációt és a versenyképességet más keretprogramokkal is kívánja erősíteni az unió, például a kutatásfinanszírozási keretprogram, más néven Horizont 2020 segítségével. Az intelligens növekedés prioritásának elérése érdekében hasonló célt szolgál a *Mozgásban az ifjúság* kiemelt kezdeményezés, amely egyrészt a fiatalok mobilitását növeli, a felsőoktatást modernizálja, gyakornoki programokkal segíti az ifjúság munkanélküliségének csökkentését; továbbá az európai digitális menetrend, amely a digitális írástudás

¹⁴ A KSH 2017. október 26-án közzétett gyorstájékoztatója alapján a 20–64 évesek foglalkozási aránya hazánkban 2017. július–szeptemberben 73,8% volt. Elérhető: www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/fog/fog1709.html (Letöltés: 2017. 10. 23.)

növelését, a digitális lefedettséget, valamint a kkv-k versenyképességének megerősítését és segítését tűzte ki célul.

A fenntartható növekedés prioritás egy olyan 21. századi Európa létrejöttéhez kíván hozzásegíteni, amely erőforrás-hatékony, fenntartható, környezetbarát és versenyképes. E résznél külön kiemeli a stratégia a versenyképességet, azonban annak szűken vett értelmét említi. A stratégia e pontja szerint a versenyképességet a termelékenység révén kell növelni.

Az *Iparpolitika a globalizáció korában* elnevezésű kiemelt kezdeményezés (a másik ilyen kezdeményezés a prioritáson belül az *Erőforrás-hatékony Európa*) egy új, az érdekelt felekkel közösen megalkotott iparpolitika létrehozását tűzte ki célul. Alapvetően a szabályozások felülvizsgálatát, a kkv-k üzleti környezetének és versenyképességének javítását, nemzetközivé válásukat kívánja elérni. Egyúttal fontosnak tartja, hogy a kkv-k szem előtt tartsák a környezetkímélő megoldásokat, valamint az innovatív megoldásokat, ezeket ösztönözni is kívánja az EU. Végül egy fontos szempontot említi a stratégia, mégpedig a bizalmat. Célul tűzte ki ugyanis, hogy a vállalati szociális felelősséget (CSR) ösztönző uniós stratégiát megújítja. Ez fontos a munkavállalói és fogyasztói bizalom erősítéséhez. A vállalatok ilyen felelőssége a tisztességes foglalkoztatáspolitikát és az emberi jogok tiszteletét jelenti (harmadik ország munkavállalója esetében is szükséges figyelembe venni ezt).¹⁵

Az inkluzív növekedés prioritás a humán vagyron és annak fejlesztése, a vele való törődés oldaláról ragadja meg a probléma gyökerét. Jelenti a foglalkoztatottság szint emelését, a készségfejlesztést, a nemek közötti egyenlőség megteremtését, az egészségügyi ellátórendszer fejlesztését, az egészséges és aktív időskor biztosítására való törekvést. Mindezek elérése érdekében a foglalkoztatási, az oktatási és szociális politika területén irányoz elő beavatkozásokat. E prioritáson belül az *Új készségek és munkahelyek menetrendje* és a *Szegénység elleni európai platform* elnevezésű kiemelt kezdeményezés található meg.

Összefoglalás

Az Európai Unión belül az 1980-as évektől kezdve megjelent a versenyképesség témaköre, amely később egyre bővült. A több mint ezeroldalas *Egységes*

¹⁵ Bővebben a CSR-ról: <https://ec.europa.eu/social/home.jsp?langId=hu>.

Európai Okmányban (1987) még csak marginálisan esik szó a versenyképesség témaköréről, azonban megalapozta azokat a keretprogramokat, amelyek a tudományos és technológiai fejlesztéseket voltak hivatottak előmozdítani. Ehhez egyre nagyobb költségvetést, valamint időszakról időszakra szélesedő célokat rendeltek. Majd a *Delors-jelentés* jelentett mérföldkövet, amelyben puha tényezőkkel kapcsolatos gondolatok is megjelentek. Elmondható, hogy a versenyképességet a kezdetekben a foglalkoztatottság és az ipar előrelépésére korlátozták, amely később kiegészült a fenntarthatósággal, képzéssel, innovációval, szociális dimenzióval.

A versenyképesség növelésének egyik eszköze az EU-n belül a közös költségvetés, azonban, ahogy láttuk Magyarország esetében, a versenyképességi rangsorokban nem jelenik meg azonnal ezen támogatások, felhasznált összegek hatása. Ez több okból lehetséges: a tagállamoknak juttatott források nem úgy hasznosultak, ahogy elvárható lett volna a rangsorban való előrelépés érdekében; vagy a rangsor kialakításának módszertanánál keresendő a probléma gyökere; de az is tény, hogy időigényes folyamat egy-egy mutató esetében a fejlődés elérése. Ehhez megfelelően kialakított stratégiára (és ahhoz rendelt pénzügyi ösztönzőkre) van szükség EU-s és tagállami szinten egyaránt. Az EU vezetése felismerte – tanulva a Lisszaboni Stratégia kudarcából – hogy határozottabban kell a stratégiáit megvalósítani, tagállami szinten is elérve a kitűzött célokat. Ebből azonban az is következik, hogy az Európai Unión belül a versenyképesség témakörénél (is) számos, a szuverenitással, az erős tagállam – föderatív Európa szembenállással összefüggő kérdés vetődik fel. Kijelenthetjük, hogy mind a Lisszaboni Stratégia, mind az Európa 2020 stratégia az értékekre (tudás, innováció, ember stb.) helyezte a hangsúlyt. A stratégiák fő üzenete az, hogy korábban hangsúlyosan jelent meg a fenntarthatóság, manapság pedig a versenyképesség. Vagyis nem a rövid távú, statisztikai érdekeket tartják szem előtt, hanem befektetnek a jövőbe.

Felhasznált irodalom

European Commission (2015): 30 Years EU Research Framework Programmes 1984–2014. *Horizon Magazine*, special issue, 1–25.

FARKAS Beáta – LENGYEL Imre (2001): Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban. *Tér és Társadalom*, 15. évf. 3–4. sz. 231–252.

- GÁCS János (2005) *A Lisszaboni Folyamat: rejtélyek, elméleti problémák és gyakorlati nehézségek*. Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Inézet, Budapest.
- JAKAB Nóra (2007): Az Európai Unió szociálpolitikájának alapjai az elsődleges és másodlagos jogforrásokban, avagy az Európai Unió szociálpolitikájának a fejlődése. *Sectio Juridica et Politica*, 25. évf. 1. sz. 337–354.
- JÁSZAY Béla (2015): Az Európai Unió 2014–2020 közötti pénzügyi terve, Magyarország lehetőségei a költségvetés ismeretében. *Hadtudományi Szemle*, 8. évf. 2. sz. 112–124.
- KÖNCZEI György (1998): Mi is az Európai szociális karta? *Fundamentum*, 2. évf. 3. sz. 135–142.
- KÖRÖSI István (2012): Az Európa 2020 stratégia, az EUREKA szerepe és kilátásai. *Kihívások*, 205. sz. 1–9.
- LENGYEL Imre (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATE Press, Szeged.
- MURÁNYI Péter (2011): *Regionális politika II. Az európai uniós területfejlesztés intézményrendszere*. Aula, Budapest.
- PALÁNKAI Tibor (2006): A lisszaboni program megvalósíthatósága. *Magyar Tudomány*, 167. évf. 9. sz. 1045–1056.
- Felhasznált jogszabályok
- Az Európai Unióról szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata (EUMSZ) 2012/C 326/01.
- A Tanács 1083/2006/EK rendelete az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1260/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről.
- A Tanács 1311/2013/EU, EURATOM rendelete (2013. december 2.) a 2014–2020-as időszakra vonatkozó többéves pénzügyi keretről.
1999. évi C. törvény az Európai Szociális Karta kihirdetéséről.

Felhasznált internetes források

- Európai Bizottság (2010): *Európa 2020. A Bizottság közleménye. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. Elérhető: ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf (Letöltés: 2017. 10. 23.)
- Az Európai Unió bővítésének időpontjai és a csatlakozó országok listája. Elérhető: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hu/displayFtu.html?ftuId=F-TU_6.5.1.html (Letöltés: 2017. 10. 30.)

- Treaties establishing the European Communities* [Egységes Európai Okmány]. (1987). Elérhető: europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaties_establishing_the_european_communities_single_european_act_en.pdf (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- EurActiv Stakeholder Workshop*. Brüsszel, 2013. 10. 5. Elérhető: www.youtube.com/watch?v=6Fw5bebJKFQ (Letöltés: 2017. 10. 23.)
- Európai Bizottság (2017): *Fehér könyv Európa jövőjéről*. Elérhető: ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/feher_konyv_europa_jovojerol_hu.pdf (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- Jeu piste. Historical timeline of the Framework Programme*. Elérhető: www.jeu-piste.eu/horizon-2020-and-around/historical-timeline-framework-programme (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- 60 ezer fővel dolgoztak többen, mint egy évvel korábban*. KSH. Elérhető: www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/fog/fog1709.html (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- KMPG (2017): *A magyarországi európai uniós források felhasználásának és hatásainak elemzése a 2007–2013-as programozási időszak vonatkozásában*. Elérhető: www.palyazat.gov.hu/magyarorszagi_europai_unios_forrasok_elemzese (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal (2017): *Európai piacorientált K+F együttműködés. EUREKA*. Elérhető: <https://nkfih.gov.hu/nemzetkozi-tevekenyseg/nemzetkozi-egyuttmukodes/eureka#> (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century. [Növekedés, versenyképesség és foglalkoztatás: a kihívások és a 21. századba vezető utak. Fehér könyv.]* (1993). Elérhető: http://aei.pitt.edu/1139/1/growth_wp_COM_93_700_Parts_A_B.pdf (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- Országprofil és kiemelt projektek (2017): *Hungary. [Magyarország.]* Elérhető: ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/country-profiles/hu_country_profile_and_featured_projects.pdf#zoom=125&pagemode=none (Letöltés: 2017. 11. 12.)
- Összefoglaló (2010a): *Az Egységes Európai Okmány*. Elérhető: eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=LEGISSUM:xy0027 (Letöltés: 2017. 10. 30.)
- Összefoglaló (2010b): *Az Európai Unióról szóló Maastrichti Szerződés*. Elérhető: eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=LEGISSUM:xy0026 (Letöltés: 2017. 10. 30.)

Presidency Conclusion (2000); *Lisbon European Council*. Elérhető: www.consilium.europa.eu/media/21038/lisbon-european-council-presidency-conclusions.pdf (Letöltés: 2017. 11. 12.)

Vállalati társadalmi felelősségvállalás az EU-ban. Elérhető: ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=331&langId=hu (Letöltés: 2017. 10. 23.)

Vákát oldal

A Dialóg Campus Kiadó a Nemzeti Közszolgálati Egyetem
könyvkiadója.



Nordex Nonprofit Kft. – Dialóg Campus Kiadó
www.dialogcampus.hu
www.uni-nke.hu
1083 Budapest, Ludovika tér 2.
Telefon: (30) 426 6116
E-mail: kiado@uni-nke.hu

A kiadásért felel: Petró Ildikó ügyvezető
Felelős szerkesztő: Karácsony Fanni
Olvasószerkesztő: Tóth Anikó
Korrektor: Sós Dóra Gabriella
Tördelőszerkesztő: Fehér Angéla
Nyomdai kivitelezés: Pátria Nyomda Zrt.
Felelős vezető: Simon László vezérigazgató

ISBN 978-615-5945-53-3 (nyomtatott)
ISBN 978-615-5945-54-0 (elektronikus)

A versenyképesség sokdimenziós gazdasági-társadalmi fogalom. Alakulására ezért nemcsak a gazdaság, hanem a társadalom jellemzőinek változásai is hatással vannak. Több szintjét is megkülönböztethetjük: beszélhetünk vállalati, nemzeti és regionális versenyképességről is. Ezen versenyképességi szintek között ütközés is kialakulhat: például nőhet úgy egy adott országban a cégek versenyképessége, hogy az hosszabb távon nem javítja, hanem rontja a nemzeti versenyképességet. Könyvünk segít eligazodni a versenyképesség különböző definíciói, valamint a versenyképesség különböző szintjeit befolyásoló jellemzők között. Különösen nagy figyelmet fordít az úgynevezett „puha tényezőkre”, amelyről a kutatók hajlamosak megfélemlkezni arra hivatkozva, hogy ezeket nehéz objektív módszerekkel mérni. Azonban ez nem változtat azon a tényen, hogy a versenyképességre gyakorolt hatásuk jelentős lehet, ezért nem szabad lemondani vizsgálatukról. Ilyen tényezők például a nemzeti kulturális jegyek vagy a társadalmi tőke. A könyv tananyagként és döntéselőkészítő módszertani segítségként egyaránt haszonnal forgatható.

A mű a KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001 „A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés” című projekt keretében jelent meg.

SZÉCHENYI 



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE