

SZENT ISTVÁN EGYETEM  
GÖDÖLLŐ

**DOKTORI (Ph.D) ÉRTEKEZÉS**

**A VERSENYKÉPESSÉG TÖBBSZINTŰ ÉRTELMEZÉSE ÉS  
AZ INNOVÁCIÓVAL VALÓ ÖSSZEFÜGGÉSEI**

Készítette:  
**Varga János**

Témavezető:  
**Prof. Dr. habil Csath Magdolna DSc**  
egyetemi tanár  
a közgazdaságtudományok doktora

Gödöllő  
2014

A doktori iskola megnevezése:

Gazdálkodás és Szervezéstudományok  
Doktori Iskola

A doktori iskola tudományága:

gazdálkodás- és szervezéstudományok

A doktori iskola vezetője:

**Prof. Dr. Szűcs István DSc**  
egyetemi tanár  
az MTA doktora  
Szent István Egyetem  
Közgazdaságtudományi, Jogi és Módszertani  
Intézet

Témavezető:

**Prof. Dr. habil Csath Magdolna DSc**  
egyetemi tanár  
az MTA doktora  
Szent István Egyetem  
Regionális Gazdaságtani -  
és Vidékfejlesztési Intézet

---

a DI vezetőjének jóváhagyása

  
a témavezető jóváhagyása

## TARTALOMJEGYZÉK

|                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>TARTALOMJEGYZÉK.....</b>                                              | <b>3</b>   |
| <b>ALKALMAZOTT RÖVIDÍTÉSEK MAGYARÁZATA .....</b>                         | <b>4</b>   |
| <b>1. BEVEZETÉS.....</b>                                                 | <b>5</b>   |
| 1.1 A TÉMAVÁLASZTÁS AKTUALITÁSA.....                                     | 5          |
| 1.2 A KUTATÁS ALAPVETŐ CÉLJAI.....                                       | 7          |
| <b>2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS .....</b>                                  | <b>9</b>   |
| 2.1 A VERSENYKÉPESSÉGHEZ KAPCSOLÓDÓ FOGALMAK ÉS ALAPVETŐ MODELLEK.....   | 9          |
| 2.1.1 A verseny, mint piacgazdasági motívum.....                         | 9          |
| 2.1.2 A versenyképesség értelmezése .....                                | 13         |
| 2.1.3 A vállalati versenyképesség megközelítése.....                     | 19         |
| 2.1.4 A nemzetgazdasági versenyképesség értelmezése .....                | 21         |
| 2.1.5 A versenyképességi modellek alapvető típusai .....                 | 23         |
| 2.1.5.1 A komparatív előnyök elmélete .....                              | 25         |
| 2.1.5.2 Kompetitív előnyök tana.....                                     | 26         |
| 2.1.5.3 Structure-conduct-performance elmélet [SCP].....                 | 27         |
| 2.1.5.4 Porter félé versenyképességi gyémánt .....                       | 28         |
| 2.1.6 A versenyképesség mérésének módszerei.....                         | 28         |
| 2.1.6.1 A WEF versenyképesség mérési módszertana .....                   | 41         |
| 2.1.6.2 Az IMD versenyképesség mérési módszertana .....                  | 43         |
| 2.1.6.3 A WEF és az IMD módszertanának bírálatai .....                   | 44         |
| 2.2 A VERSENYKÉPESSÉG ERŐSÍTÉSÉNEK KULCSAI: AZ INNOVÁCIÓ ÉS A TUDÁS..... | 46         |
| <b>3. MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ELEMZÉSE .....</b>                | <b>59</b>  |
| 3.1 ÁLTALÁNOS GAZDASÁGI KÖRKÉP.....                                      | 59         |
| 3.2 AZ ÁLLAMADÓSSÁG ÉS A NEMZETI VERSENYKÉPESSÉG VISZONYA.....           | 63         |
| 3.3 A KÖLTSÉGVETÉSI HIÁNY .....                                          | 67         |
| 3.4 A MUNKANÉLKÜLISÉG + INFLÁCIÓ = NYOMOR .....                          | 68         |
| 3.5 MULTIDIMENZIÓS VERSENYKÉPESSÉGI ELEMZÉSEK .....                      | 71         |
| 3.5.1 World Economic Forum.....                                          | 71         |
| 3.5.2 Institute for Management and Development .....                     | 88         |
| 3.5.3 Geert Hofstede kultúra dimenziók és a versenyképesség.....         | 91         |
| 3.5.5 A Legatum Intézet és a jóléti index.....                           | 96         |
| 3.5.6 OECD Better Life Index (Jobb élet mutató).....                     | 105        |
| 3.6 AZ INNOVÁCIÓ HELYZETE MAGYARORSZÁGON.....                            | 105        |
| <b>4. ANYAG ÉS MÓDSZER.....</b>                                          | <b>115</b> |
| 4.1 A KUTATÓMUNKA SZELLEMISSÉGE .....                                    | 115        |
| 4.2 CÉLKITŰZÉSEK ÉS KUTATÁSI MÓDSZEREK.....                              | 115        |
| 4.3 A KUTATÓI MUNKA ELŐFELTEVÉSEI.....                                   | 116        |
| 4.4 ADATBÁZIS KIALAKÍTÁSA .....                                          | 117        |
| <b>5. KUTATÁSI EREDMÉNYEK .....</b>                                      | <b>121</b> |
| <b>6. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....</b>                               | <b>147</b> |
| <b>7. ÚJSZERŰ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK .....</b>                            | <b>149</b> |
| <b>8. ÖSSZEFOGLALÁS.....</b>                                             | <b>151</b> |
| <b>MELLÉKLETEK .....</b>                                                 | <b>153</b> |
| A FELHASZNÁLT IRODALMAK JEGYZÉKE .....                                   | 154        |
| AZ ÉRTEKEZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK.....                      | 164        |
| SZÖVEGKÖZI ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE .....                            | 195        |
| KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS .....                                                | 200        |
| A DISSZERTÁCIÓ TÉMÁJÁBAN MEGJELENT PUBLIKÁCIÓK.....                      | 201        |
| KÉRDŐÍVEK.....                                                           | 205        |

## ALKALMAZOTT RÖVIDÍTÉSEK MAGYARÁZATA

|                                                              |                                                                     |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>4SSR:</b> 4 strategic signals of recession                | <b>ISEW:</b> index of sustainable economic welfare                  |
| <b>ADI:</b> account development index                        | <b>IT:</b> information-technology                                   |
| <b>BPI:</b> bribe payers index                               | <b>ITU:</b> International Telecommunication Union                   |
| <b>BR:</b> business retention index                          | <b>IUS:</b> Innovation Union Scoreboard                             |
| <b>CBA:</b> Competitive Benchmarking Association             | <b>KSH:</b> Központi Statisztikai Hivatal                           |
| <b>CPI:</b> corruption perception index                      | <b>K+F:</b> kutatás és fejlesztés                                   |
| <b>CSI:</b> competitive strength index                       | <b>KFI:</b> kutatás, fejlesztés, innováció                          |
| <b>DB:</b> Doing Business                                    | <b>KKV:</b> kis- és közepes vállalkozások                           |
| <b>EC:</b> European Commission                               | <b>LTO:</b> long-term/short-term orientation                        |
| <b>EANP:</b> environmentally adjusted net national product   | <b>MAS:</b> masculinity/femininity                                  |
| <b>EFP:</b> ecological footprint                             | <b>MFP:</b> multi factor productivity                               |
| <b>EIU:</b> Economic Intelligence Unit                       | <b>MPI:</b> multidimensional poverty index                          |
| <b>EMS:</b> European Monetary System                         | <b>NAV:</b> Nemzeti Adó- és Vámhivatal                              |
| <b>ENSZ:</b> Egyesült Nemzetek Szervezete                    | <b>NEB:</b> Net Economic Benefits                                   |
| <b>EPI:</b> environmental performance index                  | <b>NEW:</b> Net Economic Welfare                                    |
| <b>EU:</b> European Union                                    | <b>NGM:</b> Nemzetgazdasági Minisztérium                            |
| <b>EUA:</b> European University Association                  | <b>NNDI:</b> Net National                                           |
| <b>EVA:</b> economic value added                             | <b>NNI:</b> Net National Income                                     |
| <b>FDI:</b> foreign direct investment                        | <b>OCRA:</b> Occupational Repetitive Actions                        |
| <b>GCB:</b> global corruption barometer                      | <b>OECD:</b> Organisation for Economic Cooperation and Development  |
| <b>GCI:</b> global competitiveness                           | <b>PFB:</b> penalty for bottleneck index                            |
| <b>GCR:</b> Global Competitiveness Report                    | <b>PI:</b> prosperity index                                         |
| <b>GDP:</b> gross domestic product                           | <b>PDI:</b> power distance                                          |
| <b>GII:</b> global innovation index                          | <b>QL:</b> quality of life                                          |
| <b>GII:</b> gender inequality index                          | <b>RCA:</b> Revealed Comparative Advantage                          |
| <b>GKI:</b> Gazdaságkutató Intézet                           | <b>SCP:</b> Structure-conduct-performance elmélet                   |
| <b>GNDI:</b> gross national domestic income                  | <b>SFRI:</b> sovereign fiscal responsibility index                  |
| <b>GNH:</b> gross national happiness                         | <b>SLI:</b> satisfaction with life index                            |
| <b>GNI:</b> gross national income                            | <b>SNA:</b> System of National Accounts                             |
| <b>GNP:</b> gross national product                           | <b>SSI:</b> sustainable society index                               |
| <b>GO:</b> gross output                                      | <b>TC:</b> total cost                                               |
| <b>GPI:</b> genuine progress indicator                       | <b>TFP:</b> Total Factor Productivity                               |
| <b>GS:</b> genuine savings                                   | <b>TI:</b> Transparency International                               |
| <b>GVH:</b> Gazdaság- és Versenyhivatal                      | <b>UBS:</b> Union Bank of Switzerland                               |
| <b>HDI:</b> human development index                          | <b>UIA:</b> uncertainty avoidance                                   |
| <b>HDR:</b> Human Development Report                         | <b>ULC:</b> Unit Labour Cost                                        |
| <b>HHI:</b> Herfindahl-Hirschmann Index                      | <b>UN:</b> United Nations                                           |
| <b>HPI:</b> happy planet index                               | <b>UNESCO:</b> UN Educational, Scientific and Cultural Organization |
| <b>IDV:</b> individualism/collectivism                       | <b>UVI:</b> unit value index                                        |
| <b>IHDI:</b> inequality adjusted human development index     | <b>WCY:</b> World Competitiveness Yearbook                          |
| <b>IMD:</b> Institute for Management and Development         | <b>WEF:</b> World Economic Forum                                    |
| <b>IMF:</b> International Monetary Fund                      | <b>WHO:</b> World Health Organization                               |
| <b>INSEAD:</b> European Institute of Business Administration | <b>WIPO:</b> World Intellectual Property Organization               |
|                                                              | <b>WLE:</b> World Life Expectancy                                   |

# 1. BEVEZETÉS

## 1.1 A témaválasztás aktualitása

A gazdasági racionalitás, azaz a gazdaságilag racionális viselkedés minden olyan célkitűzés vagy cselekedet, amely a jobb gazdasági eredmények elérésére, vagy a rosszabb eredmények bekövetkezésének elkerülésére irányul. (Kopányi, 2002)

Más megközelítésben azon erőfeszítések sorozatára utal, amelyek révén valamely társadalom (vagy vállalat) fel akar zárkózni a nála fejlettebbekhez. (Egedy, 2005)

A kevésbé fejlett gazdasági szereplők megpróbálnak felzárkózni a fejlettebbekhez, ehhez azonban lényeges kérdés annak megválaszolása is, hogy mivel próbálunk versenyezni, és hogyan kívánunk előnyt teremteni a globálissá váló piacokon. Ha elhibázott lépéseket teszünk a versenyképesség fenntartásához, és nem a megfelelő eszközöket választjuk meg a versenyben maradás érdekében, jelentős lemaradásba kerülhetünk. Mindez tökéletesen megmutatkozik akkor, amikor a versenyképesség kutatására vállalkozunk, legyen szó akár nemzeti, regionális, vagy vállalati szintről. Valójában nem helyes a szinteket ilyen élesen elkülöníteni, mert egy adott országban működő gazdasági szereplők hatással vannak egymás teljesítményére, így a vállalatok versenyképessége éppúgy meghatározza a régió, vagy a nemzetgazdaság helyzetét, mint a nemzetgazdaság a vállalatok teljesítményét. A versenyképesség éppen emiatt csak aggregáltan, tehát valamennyi szint együttes és rendszerszemléletű megközelítésével vizsgálható.

Krugman érvelése szerint a nemzetgazdaságok nem hasonlítanak a vállalatokhoz, mert a sikertelen területi egységeket és országokat nem lehet bezárni, ezzel szemben a vállalatok ténylegesen is megszűnhetnek. A nemzetgazdasági versenyképesség vonatkozásában Krugman a piactisztító hatás hiányát említi meg, amely a vállalatok relációjában könyörtelenül dolgozik. (Lukovics, 2007)

Ez utóbbi adta az elméleti alapját Darwin gazdasági evolúciós megközelítésének<sup>1</sup> is. Krugman egyenesen veszélyes rögeszmének<sup>2</sup>, megszállottságnak tartja a nemzeti versenyképesség értelmezését. A versenyben a vállalatok egymás kárára is működnek, az országok ezzel szemben éppen, hogy segíthetik egymást a nemzetközi kereskedelem által. Ugyanakkor az elméletben Krugman csak a termelékenységhez köti a versenyképességet, és nem számol azzal, hogy az országok között is jelentős fejlettségbeli különbségek alakulhatnak ki. Krugman az elmélete megalkotásakor azt is figyelmen kívül hagyta, hogy a vállalatok nemcsak egymás kárára versenyezhetnek, hanem pozitív gazdaságépítő kapcsolatrendszereket is létrehozhatnak, ezzel megteremtve egy együttműködésen alapuló gazdasági környezetet. Ha arra gondolunk, hogy egy gazdaság összetett és komplex rendszernek tekinthető, így még inkább világossá válhat számunkra, hogy a versenyképességi szintek éles elhatárolását, illetve a versenyképesség értelmezésének csak vállalati, vagy csak nemzeti szintjének elismerését nem tekinthetjük elfogadottnak. A disszertációm éppen ennek a

<sup>1</sup> azok a cégek, amelyek nem tudnak alkalmazkodni a változó körülményekhez, előbb vagy utóbb kihullnak a piaci rostán (nem maradnak fenn tovább)

<sup>2</sup> angolul: dangerous obsession

szellemiségére épít, és azt kívánja bemutatni, hogy a nemzeti és a vállalati versenyképesség kölcsönös függőségben van, mi több, értelmezésére és mérésére csak a multidimenziós megközelítések bizonyulnak alkalmasnak. Mivel a versenyképesség jóval összetettebb fogalmat takar, mint például a gazdasági növekedés, így a versenyképességet nem is lehet kifejezni olyan egyszerű gazdasági mutatóval, mint például a GDP. Az igazán gazdag és fejlődő országokban a gazdaságra, a társadalomra és a természeti környezetre egyaránt odafigyelnek, mi több, e három pillér egyaránt befolyásolja azt, hogy mennyire tekinthetünk ma versenyképesnek egy nemzetgazdaságot. Ez a három szféra, vagyis az ökoszféra, ökoszféra és szocioszféra együttes elemzése jóval összetettebb elemzési módszertant követel meg, hiszen az emberek jólétét és boldogulását sem csak a GDP határozhatja meg. Amint az látható a legjelentősebb multidimenziós elemzésekből, a versenyképességet igen sok minden befolyásolja egyszerre. Mi több, arra a kijelentésre is vállalkozom, hogy a versenyképesség elemzésére nagyobb hangsúlyt kellene fektetni, mint a GDP-vel kapcsolatos számításokra, mert a GDP csak egy adott időpontra vonatkozó állapotot mutatja meg, vagyis statikus mutató, addig a versenyképesség a jövővel is foglalkozik, és dinamikus módszertannak tekinthető. A versenyképesség vizsgálatával választ kaphatunk arra, hogy mely területeken kénytelenek lemaradást szenvedni a gazdasági szereplők, és azok fejlesztésével hogyan erősíthetjük a versenyképességet, amelynek végkövetkezménye lesz csak a GDP változása.

Csath (2008) írásában is hasonló gondolatokat olvashatunk. Véleménye szerint a GDP csak a növekedés mértékére utal, de nem mutatja ténylegesen az életszínvonal alakulását, a társadalom és a környezet állapotát, vagy azoknak a tényezőknek a fontosságát, amelyek alapvetően határozhatják meg a bruttó hazai termék alakulását.

A disszertáció témája a versenyképesség lényegének és összefüggéseinek értelmezése, amely nemzeti és vállalati szintre egyaránt kiterjed. A versenyképesség rendszerszemléletű megközelítése mellett kiemelt figyelmet fordítok a hazai cégek teljesítményére, illetve azt vizsgálom, hogy a hazai cégek (főleg a kis- és közepes vállalkozások) milyen mértékben járulnak hozzá a nemzeti szintű versenyképesség erősítéséhez. Ma a versenyképesség kutatása azért is aktuális, mert a versenyhelyzet erősödik, az igények és a gazdasági környezet egyre intenzívebben változik, így az az eszköz, amely ma versenyelőnyt biztosított egy ország, vagy egy vállalkozás számára, nem biztos, hogy holnap is sikertényezőnek bizonyul.

#### 1. táblázat: A gazdasági környezet tipológiája

|                                                                   | <b>Lassan változó környezet</b>                | <b>Gyorsan változó környezet</b>                 |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>Egyszerű környezet</b><br>(kevés elem)                         | <b>Stabil</b><br>Kiszámítható jövő             | <b>Dinamikus</b><br>Nehezen előre jelezhető jövő |
| <b>Összetett környezet</b><br>(sok elem, bonyolult kapcsolódások) | <b>Komplex</b><br>Nehezen előre jelezhető jövő | <b>Turbulens</b><br>Kiszámíthatatlan jövő        |

Forrás: Marosán (2006) alapján, saját szerkesztés

## 1.2 A kutatás alapvető céljai

Az értékezés megírásával arra vállaltam kötelezettséget, hogy felvázoljam azt a diagnózist, amely Magyarország versenyképességi helyzetét széles körűen képes meghatározni. Nyilván, ha abból indulunk ki, hogy a versenyképességet sok tényező együttesen határozza meg, akkor ez a vállalat egy disszertációnyi terjedelemben nem valósítható meg. Azonban a legjelentősebb szakmai szervezetek tanulmányai (például a World Economic Forum, INSEAD vagy a Legatum Intézet) és a primer kutatási eredmények bemutatásával összefoglaló kép alakulhat ki arról, hogy milyen is ma Magyarország versenyképessége, és melyek azok a tényezők, amelyek alakíthatják, formálhatják egy nemzetgazdaság teljesítményét és állampolgárai jólétét.

A disszertáció elkészítésével az alábbi célok megvalósítására törekedtem:

- C<sub>1</sub>: A versenyképesség értelmezésének rendszerszemléletű bemutatása, a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség meghatározása és definiálása.*
- C<sub>2</sub>: Magyarország versenyképességének elemzése, a magyar nemzetgazdasági versenyképesség változásának analízise az elmúlt évtizedre visszatekintően.*
- C<sub>3</sub>: A versenyképesség és az innováció összefüggéseinek, valamint az innováció versenyképességet erősítő szerepének bemutatása.*
- C<sub>4</sub>: Saját definíciók megalkotása mind a nemzetgazdasági, mind a vállalati versenyképességet illetően.*

A dolgozatomban elsősorban a vállalatok és a nemzetgazdaság versenyképességére helyezem a hangsúlyt. Az ágazati, iparági és regionális versenyképesség nem képez külön vizsgálati területet, már csak azért sem, mert ennek terjedelmi korlátai lennének.

Csath (2011) szerint a gazdasági válságok után csak azok az országok indulhatnak meg a fejlődésben, amelyek jelentős szerkezetváltást valósítanak meg. Kiemeli, hogy Magyarországnak nincs esélye a fejlődésre akkor, ha a meglévő szerkezetben próbálja bővíteni a gazdaságát.

Mindez azt feltételezi, hogy a korábban alkalmazott módszerek nem lehetnek eredményesek a jelen problémáinak kezelésében. Ez egyaránt igaz nemzeti és vállalati szinten is.

Csath (2011) hangsúlyozza, hogy a fejlett világ már teljesen más iparágakra és tevékenységekre támaszkodik, egyre inkább az élelmiszergazdaság, a tudásgazdaság és az egészséggazdaság kerül a figyelem középpontjába. Ugyanakkor kiemeli, hogy a vezető versenypozícióba kerülés nem elérhetetlen álom egy kisebb ország számára sem, csak jól kell megválasztani a fejlesztési célokat, a versenyterepet és az erőforrásokat ezekre a területekre kell összpontosítani.





## 2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

### 2.1 A versenyképességhez kapcsolódó fogalmak és alapvető modellek

#### 2.1.1 A verseny, mint piacgazdasági motívum

Mivel a verseny a piacgazdaság motívuma, így a közgazdaságtan valamennyi ága foglalkozik a fogalommal, illetve mérésével más-más nézőpontból. (Módos, 2004) Legismertebb definíciója Chikán (2005) nevéhez köthető. Meghatározása szerint a verseny két vagy több szereplő egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok közt zajló tevékenysége.

Stiegler kiemeli, hogy a verseny nem öncél, hanem a gazdasági tevékenység céltudatos megszervezésének eszköze, amely az életünk minden területén megtalálható. (Kopányi, 2002)

Szalavetz (2004) és Szentés (2005) szerint a verseny egymástól jól elkülöníthető szintek és funkciók alapján jellemezhető.

A verseny a gazdaság valamennyi szintjén értelmezhető, így beszélhetünk vállalatok, régiók, országok, sőt az integrációk és a gazdasági térségek közötti versenyről. Klasszikus értelemben a verseny a vállalatok tevékenységéhez köthető, hiszen a verseny nem makroszinten dől el, hanem a versengő gazdasági szereplők szintjén. (Szalavetz, 2004)

A verseny alapvető funkciói között a jóléti funkció azt jelenti, hogy a verseny a lehető legnagyobb jólét megteremtéséhez vezessen a társadalom számára. Allokációs funkciója révén az erőforrások hatékonyabb felhasználását eredményezze, és hatékonysági funkciója által a magánkézben lévő erőforrások minél hatékonyabb felhasználását segítse elő. A szó eredetileg a latin *'con petere'* szóból származik, amelynek jelentése együtt keresni, együtt kérni valamit. Ebből következően a verseny nem feltétlenül jelenti a másik fél megsemmisítését, vagy az ő hátrányára elkövetett bármely cselekvést. (Szentés, 2005)

A piacgazdaságban a verseny a vállalatok folyamatos küzdelmét jelenti a fogyasztók fizetőképes keresletéért, és további igény-kielégítési lehetőségeikért. Ebben a versenyben azok a vállalkozások lehetnek sikeresek, amelyek a lehető legmagasabb szinten képesek teljesíteni az igényeket. Mindez olyan képességeket és adottságokat igényel, amely a versenytársak lehető legkisebb részénél lelhető fel, vagy egyedül az adott vállalatra lesz jellemző. (Dinya, 2003)

*„Si duo idem faciunt, saepe non est idem.”* - Ha ketten ugyanazt végzik, az gyakran mégsem ugyanaz - tartja egy régi latin mondás.

Collis és Montgomery (2008) kiemeli, hogy nincs két egyforma cég, mivel nincs két olyan vállalat, amely ugyanazokat a tapasztalatokat, eszközöket és képességeket szerezte volna meg, vagy ugyanarra a szervezeti kultúrára épülne.

Ebből kiindulva azt is mondhatjuk, hogy a versenyelőny szerzésének lehetősége gyakorlatilag végtelennek tekinthető, hiszen mindig találhatunk olyan területet, amelyen a vállalat képes lehet a megújulásra.

A verseny olyan működési teret jelent a vállalatok számára, amelyet nem kerülhetnek meg, abban helyt kell állniuk és mindezt a képességeik határozzák meg. Még egy

monopolhelyzetben lévő vállalat sem teheti meg azt, hogy figyelmen kívül hagyja a többi szereplő tevékenységét. Erre az egyre gyorsabban változó világ gazdasági trendek és fogyasztói szokások, valamint a globalizáció kiteljesedése szolgáltat magyarázatot. A verseny egyre intenzívebb és a versenyben maradás kérdését az dönti el, hogy a versenytársakhoz képest gyorsabban sikerül-e a versenyelőnyt biztosító képességeket megszerezni.

Dinya (2003) szerint minél intenzívebb a verseny, annál jelentősebb mértékű és speciálisabb összetételű versenyelőny szükséges a sikerhez. A versenyelőny definiálásakor több megfogalmazást találhatunk. Collis és szerzőtársa (2008) szerint a versenyelőny stratégiai szempontból értékes erőforrásainkat jelenti, amelyek lehetővé teszik, hogy versenytársainknál jobban vagy olcsóbban végezhessünk el bizonyos tevékenységeket. Ezek lehetnek fizikai eszközök, immateriális javak, vagy képességek. A stratégiai szempontból értékes erőforrásoknak öt jellemzőjük van. Nehezen másolhatók, lassan devalválódnak, a vállalatunkon és nem az alkalmazottakon, beszállítókon vagy a vevőkön múlik az értékük. Nem könnyen helyettesíthetők, és felülmúlják a versenytársak által birtokolt hasonló erőforrásokat.

A versenytársakkal szembeni előnyt azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni - fogalmaz Porter (1993), a téma egyik legnagyobb kiválósága. Porter szerint versenyelőnyt jelenthetnek pl. az alacsony költségek, a differenciálási előnyök vagy a sikeres fókuszstratégia alkalmazása is.

Hoványi (2002) szerint három alapvető versenyelőny alakult ki, amelyeket a versenyképesség forrásainak kell tekintenünk. Az alapvető három versenyelőnynek a volument, a rugalmasságot és az innovációt tekintti. Véleménye szerint a vállalatoknak ezeken a területeken kell meghatározó képességekre szert tennie.

Porter (1990) a nemzetgazdaságok és a vállalatok versenyképességének erősítésével kapcsolatban igen fontos megállapításokat tesz. A versenystratégia c. könyvében arról ír, hogy a nemzetgazdaság csak úgy léphet a fejlődés útjára, ha a gazdaság képes megújulni, azaz képes az egyre kifinomultabb versenyelőnyt biztosító és magasabb termelékenységű szegmensek és iparágak felé elmozdulni. A nemzetközileg sikeres vállalatok versenyelőny-forrásai eltérőek, és Porter szerint három tényezőre alapozzák versenyképességüket:

1. erőforrás → erőforrás alapú versenyképesség: a rendelkezésre álló erőforrások és azok kiaknázása határozza meg a gazdaság eredményességét,
2. hatékonyság → hatékonyság alapú versenyképesség: a kormányzatot és a vállalatokat határozott és koncentrált befektetések jellemzik, modern, hatékony és gyakran nagyméretű kapacitások létrehozása érdekében,
3. innováció → innováció alapú versenyképesség: az innováció révén mind az erőforrások, mind pedig a termelési tényezők folyamatos megújítása és megteremtése válik a nemzetgazdasági versenyképesség alapjává. (Chikán, 2009)

Porter (1990) versenyképességi gyémántja<sup>3</sup> szerint az iparági versenyképességet négy plusz két tényező együttesen határozza meg.<sup>4</sup> Ebben a tényezőellátottság, a keresleti feltételek, a vállalatok stratégiája, szerkezete, a verseny jellege, valamint a kapcsolódó, beszállító iparágak képezik az alaptényezőket, míg később a modellt kiegészítette a véletlen és a kormányzat szerepével. A modell kiválóan alkalmas arra, hogy egy iparág teljesítményét elemezzük, illetve választ találjunk arra, hogy Porter értelmezésének megfelelően az adott iparág miért nem képes a magasabb termelékenység felé elmozdulni. Ugyanakkor az iparágakban működő vállalatok versenyelőnye Porter szerint annak értékteremtő képességétől függ, így a versenyképesség tényezőit nemcsak iparági szinten, de a vállalaton belül is elemezni kell.<sup>5</sup> Az érték alatt a termék azon jellemző tulajdonságainak összességét értjük, amelyek képessé teszik azt a fogyasztói igények kielégítésére. Az értékteremtő folyamatok között azokat a tevékenységeket említjük meg, amelyek hozzájárulnak a fogyasztói igények kielégítéséhez.

A World Economic Forum (2010) tanulmánya szerint az értékalapú működésnek egy szebb jövő megalkotására kell törekednie a társadalom számára, így a tevékenységek termelékenyebb és innovatívabb összehangolására van szükség.

Ennél mikroszintűbb megfogalmazással élnek Copeland és szerzőtársai (1999). Az értékközpontú vállalatirányítás egy, az egész vállalati működést átható vezetői megközelítés, melynek lényege, hogy minden döntést, a készletezéstől a karbantartásig, a termékfejlesztéstől a gyárépítésig olyan kritériumok alapján hoznak meg és úgy hajtanak végre, hogy a vállalat értékének maximalizálására koncentráljanak.

Az értékteremtés a vállalat belső és külső környezete felé egyaránt követelmény. Chikán (2001) az értékteremtő folyamatokat a *mit? hogyan? kinek?* kérdések hatékony megválaszolásához kötötte. Minél kedvezőbb válaszokat tud a vállalat ezekre a kérdésekre adni, annál hatékonyabb lehet az érintettek felé történő értékközvetítés.

A magas hozzáadott érték azt jelenti, hogy a javak előállításának egy folyamatában az adott lépésnél felhasznált inputok mennyisége jelentősen alacsonyabb, mint az előállított outputok értéke, tehát az output-input pozitív különbség minél jelentősebb különbséget kell itt érteni. Az értékteremtő folyamatok során arra kell törekedni, hogy a különbség minél nagyobb mértékben realizálódjon, mindez a háttérben speciális képességeket és versenyelőny-forrásokat feltételez. (Rózsás, 2012)

A versenyelőny a vállalatok kapcsán azokat a tulajdonságokat is jelenti, amelyekkel a szükségletek a korábbihoz képest sokkal magasabb szinten elégíthetők ki. A kompetenciák és a versenyképesség összekapcsolását Garelli (2005) megfogalmazásában is felfedezhetjük. Véleménye szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a nemzetek és a vállalatok hogyan menedzselik a kompetenciáik összességét annak érdekében, hogy jólétet és profitot realizáljanak.

Gerken (1993) szerint a 21. században egy olyan új erőforrás válik meghatározóvá, amely lassan kiszorítja a hagyományos erőforrásokat, és új világvalutává lép elő. Az információ, a tudás, a képzelőerő, az intuíció és még sok egyéb, az emberhez kapcsolódó erőforrások azok, amiért a vállalatok versenyeznek.

<sup>3</sup> Porter modelljének kritikájaként született meg a Rugman - D'Cruz (1993) féle kettős, és a Hoványi (1999) féle hármas gyémánt modell is

<sup>4</sup> M/1. ábra

<sup>5</sup> Porter az értéklánc modellt javasolja, M/2. ábra

A kompetencia az embertől elidegeníthetetlen termelési tényező. Hoványi (2002) szerint a versenyelőny szerzésének kulcsmomentuma a kulcskompetenciákban rejlik. A core competence értelmezése szerint azt a hozzáértést jelenti, amely a vállalat versenyképességének legfőbb záloga. Ez alapozza meg a cég hosszú távú versenyképességét.

Chikán (2001) megfogalmazása szerint a kulcskompetenciák azon képességeket jelentik, amelyekre a vállalat a versenystratégiáját építi, és ezzel el tudja nyerni a fogyasztói rendelkezéseket. A vállalati képességek közvetlenül határozzák meg, hogy mit képes a vállalat ajánlani a fogyasztónak, s közvetve azt is, hogy milyen tevékenységi rendszeren keresztül végzi el az igény-kielégítési feladatát.

Csath (2012) viszont hangsúlyozza, hogy a versenyelőny szerzéséhez nemcsak a kulcs-, hanem a megkülönböztető kompetenciákra is szükség van. A kulcskompetenciák (core competencies) jelentős szerepet játszanak a cég jövedelmezőségében és versenyképességében, ezek ahhoz szükségesek, hogy a vállalat meg tudjon felelni a fogyasztói csoportok igényeinek. A megkülönböztető kompetenciák (core distinctive competencies) viszont olyan képességeket jelentenek, amelyek a fenntartható versenyelőnyt biztosítják a vállalat számára, mert ezekkel a versenytársak nem rendelkeznek, egyediek, nehezen utánozhatók, csak szűk körben kisajátíthatók.

Drucker (2000) szerint a tudásalapú gazdaságokban különösen előnyösek az alábbi kompetenciák: kreativitás, problémamegoldó képesség, ismeretátadó képesség, lelkesedés, és sikerbe vetett bizalom, valamint az új iránti fogékonyság. Többen úgy vélik (Thurrow, Drucker, Ridderstrale, Csath), hogy a XIX. században már maga az ember és annak tudása, kreativitása képezi azt a megkülönböztető kompetenciát, amellyel a versenyelőny megteremthető.

Ridderstrale és szerzőtársa (2003) könyvében arról írnak, hogy amikor a föld volt a jövedelmező erőforrás, a nemzetek azért csatáztak, ma a tehetséges emberek megszerzéséért mennek öltre. Akár tetszik, akár nem, minden régió és minden szervezet sikere azon múlik, hogy képes-e olyan embereket magához vonzani, akik változást tudnak előidézni.

Gerken (1993) is megerősíti ezt a gondolatot. Véleménye szerint az elkövetkező információs társadalom már nem a pénzt fogja a középpontba állítani. Vagy lesz elegendő belőle, vagy lényegtelen lesz, mert a menedzsment a fogyasztás és a gazdaságos termelés közötti növekvő összefonódás láttán főleg az információra és az innovatív intelligenciára támaszkodik. Az eljövendő gazdaságban a pénz csak egyik eleme lesz az információ nevű, új központi nyersanyagnak.

A versenyben maradás legfontosabb kérdése az, hogy a versenyben lévő gazdasági szereplők milyen potenciális versenyelőny forrásokkal rendelkeznek. Ennek elemzésének gyökereit már Smith korszakában felfedezhetjük. Smith (1776) szerint a föld, a tőke, a természeti erőforrások és a munka szerepe a legmeghatározóbb a versenyképesség alakulásában, ezért ezekből kell előnyszerzésre törekednie a gazdasági szereplőknek. Ricardo Smith munkásságára építve alkotta meg a komparatív előnyök elméletét. Már Marx és Weber megfogalmazásaiban is megjelennek a versenyképesség puha tényezői, hiszen Marx a gazdasági fejlődés társadalompolitikai hátterét firtatja, míg Weber szerint a gazdasági teljesítményekben az értékrendnek és a vallásnak is meghatározó szerepe van. Schumpeter szerint a vállalkozót kell a versenyképesség kulcsszereplőjének tekinteni. Sloan és Drucker szerint a menedzsment megfelelő

döntései alapozzák meg a versenyképes működést. Solow híressé vált gazdasági növekedési modelljében a technológiai innovációt és az oktatás fontosságát hangoztatja. A fentiekből látható, hogy Porter a termelékenységhez köti a versenyképességet, míg például Csath, vagy Thurow szerint a humán tőke, a tehetségek, az intelligens és szaktudással rendelkező emberek képzik a vállalatok és a nemzetgazdaságok számára a legfontosabb versenyelőnyt. A versenyképesség erősítése egyben a potenciális versenyelőnyök felfedezését, és azok hasznosítását követeli meg. Ez az, ami a versenyképesség kutatásának legfontosabb feladatát jelenti.

### 2.1.2 A versenyképesség értelmezése

A versenyképesség koncepciójának eredete az Egyesült Államokban lelhető fel. Az 1980-as években bekövetkezett gazdasági recesszió alapjaiban véve rengette meg az Egyesült Államok világ gazdasági vezető szerepét. Ennek okait az amerikai vállalatok nemzetközi teljesítményében és az azt befolyásoló tényezők között keresték. Arra a következtetésre jutottak, hogy az amerikai vállalatok termelékenysége jelentősen visszaesett, és ezzel magyarázták a nemzetgazdaság versenyképességének visszaesését is. Már ezekben az években megfogalmazódott az a törvényszerűség, mely szerint egy nemzetgazdaság versenyképességét a vállalatok versenyképessége is meghatározza. (Chikán et al, 2009)

A különbség a mai értelmezéshez képest abban rejlik, hogy ekkor még a vállalatok versenyképességét szigorúan a termelékenységhez kötötték, míg kevésbé vettek számításba olyan tényezőket, amelyeket ma a versenyképesség puha, illetve félpuha tényezőinek nevezünk.<sup>6</sup> A versenyképesség kutatása az utóbbi évtizedekben vált egyre divatosabbá, igen jelentős számú publikáció és szakmai anyag jelent meg a témával kapcsolatban.

Smith (1776) híressé vált könyvében, a *Wealth of Nations*-ben<sup>7</sup> már hangsúlyozza, hogy mely tényezőket kell a versenyképesség alapjainak tekinteni, ugyanakkor tekintélyes terjedelmű művében egyetlen egyszer sem fordul elő a versenyképesség<sup>8</sup> szó.

A versenyképesség definiálásában a mai napig nem sikerült konszenzusra jutni. A versenyképesség a merkantilizmus, mint első igazi közgazdasági iskola szerint a beáramló pénz mennyiségével, és az exportképességgel hozható összefüggésbe. A merkantilizmus nézetei szerint egy ország gazdagsága a külkereskedelem függvénye, vagyis az exportnak tartósan és jelentősen magasabbnak kell lennie, mint az importált termékek mennyiségének. Ezzel pénz áramlik a gazdaságba, és a beáramló pénz mennyisége adja az ország igazi gazdagságát. Ehhez képesnek kell lenni exportképes termékek előállítására, amelyet külföldön sikeresen lehet értékesíteni. Az ország gazdasági helyzete a külkereskedelem függvénye, így a gazdagság forrása a külkereskedelemben rejlik, a gazdagság pedig a pénzmennyiséggel egyenlő.

<sup>6</sup> Ilyenek például: puha tényezőkként a vállalati kultúra, a vállalatok kapcsolatrendszere, félpuha tényezőkként a menedzsment, az infrastruktúra, vagy a finanszírozás

<sup>7</sup> Nemzetek gazdagsága

<sup>8</sup> Angolul: competitiveness

Csath (2010) szerint azonban a versenyképesség nem egyenlő a gazdagsággal. Nagyon gazdag ország is lehet kevésbé versenyképes.

A merkantilizmus problémáira a fiziokratizmus hívta fel a figyelmet. XIV. Lajos merkantilista gazdaságpolitika folytatása mellett igyekezett a kincstár vagyonát gyarapítani. Az ipar támogatásának kiemelt jelentősége volt, míg a merkantilizmus (colbertizmus)<sup>9</sup> idején a mezőgazdaság nem élvezett prioritást. Ugyan a kincstárban jelentősebb mennyiségű vagyon halmozódott fel, a hatalmas hadsereg fenntartása és az uralkodó túlköltekezése jelentősen csökkentette a merkantilista gazdaságpolitikából származó előnyöket, miközben a mezőgazdaságtól megvont támogatások élelmezési és ellátási problémákat eredményeztek. Ezzel az ország is sebezhetőbbé vált, a nagyhatalmi vezető szerepe csökkent, és növekedett az elégedetlenség az egész országban. (Csáki, 2011) Mindez arra enged következtetni, hogy pusztán a vagyon felhalmozása nem jelenthet egyedüli sikertényezőt a versenyképesség erősítésében.

A versenyképesség valóban nem egyenlő a gazdagsággal. Elég csak azokra az arab országokra gondolni, amelyek jelentős kőolaj exportjuk révén jutottak hatalmas nemzeti vagyonhoz.

Graham kiemeli, hogy azok az országok, amelyek ma (anyagi, ásványi) erőforrásaikkal próbálnak versenyezni, később komoly problémákkal lesznek kénytelenek szembenézni. A Graham-paradoxon annak az országnak a fokozódó hátrányára utal, amely a csökkenő hozadékú ágazatra specializálódik a növekvő hozadékú ágazatra specializálódó partnerével szemben. Ebben a nyerstermék-termelésre szakosodott országok külkereskedelmi cserearányainak romlását említi meg, ugyanis a nem megújítható erőforrások korlátozottságára való tekintettel kisebb a lehetőség a belső gazdaságosság rendszeres fokozására, vagyis a termelés mennyiségének növelésével költség-megtakarítás elérésére. (Szentés, 2005)

A Graham-paradoxon alátámasztására szolgál egy 2009-ben megjelent tanulmány, amely a *Material Scarcity*<sup>10</sup> címmel jelent meg. Ez a tanulmány arra a kérdésre keresi a választ, hogy mennyi időre elegendők még a Föld ásványkincs készletei.

A tanulmány kiemeli, hogy a népesség igen számottevően növekszik és ez a kereslet növekedését, így mind intenzívebb erőforrás-szükségletet generál. Mindez odáig vezet, hogy a számunkra elérhető erőforrások köre csökken, hiszen nem megújuló erőforrásokról lévén szó, ezek belátható időn belül „elfogynak”<sup>11</sup>.

A *Material Scarcity* (2009) tanulmány szerint azok az országok tekinthetők gazdagoknak, amelyek a legtöbb energiát és alapanyagot használják fel. Azonban fel kellett tenni azt a kérdést, hogy mennyi időre elegendők ezek az erőforrások, hiszen az elmúlt ötven évben olyan mértékű technológiai növekedés és erőforrás-szükséglet lépett fel, amely eddig még sohasem jellemezte az emberiség történelmét.<sup>12</sup>

A *Material Scarcity* is bizonyítja, hogy a világnak új szegmensek felé kell elmozdulnia, és olyan erőforrásokat felfedeznie, amelyek nemcsak meghatározott ideig tudják az emberiség érdekeit szolgálni. Mindez összecseng Csath és Porter gondolataival is, akik

<sup>9</sup> A merkantilizmus időszaka Jean Baptist Colbert XIV. Lajos pénzügyminisztere idején

<sup>10</sup> A cím a fém és ásványi erőforrások hiányára utal (material = anyag, alapanyag, scarcity = hiány)

<sup>11</sup> M/1. táblázat, M/2. táblázat

<sup>12</sup> M/3. ábra

szintén utaltak a magasabb hozzáadott értéket termelő ágazatok felé történő elmozdulásra. Azonban nemcsak az erőforrások szűkössége miatt kell ebbe az irányba elmozdulni, hanem a fogyasztók egyre magasabb igényei miatt is. Ez újfent azt világítja meg, hogy a versenyképesség tényezői is változnak, és azok lesznek igazán sikeresek, akik felismerik a versenyképesség alapjait a jelenben és jövőre nézve egyaránt.

Ebből is érzékelhető, hogy nemcsak a versenyképesség értelmezése, hanem a versenyképesség alapjainak meghatározásában sincs egyértelmű egyetértés a szakemberek között. Somogyi (2009) szerint azért nincs, mert az mindenki számára mást jelent, legyen szó akár magánszemélyekről, vállalatokról, vagy a gazdasági döntéshozókról. Ugyanezt a véleményt osztja Feurer et al (1994) és Wolff et al (2007) is. A fogalom nem kellőképpen körülhatárolt volta miatt gyakori a termékek, szolgáltatások, vállalatok, régiók és nemzetgazdaságok versenyképességének összekeverése. Ez annak tudható be, hogy a globalizáció révén egy új gazdasági tér született, amelyben a cégek tevékenysége országokon átívelhet és e cégek eloszlása meglehetősen egyenetlen, regionális csoportosulás figyelhető meg. (Horváth, 2003)

Porter (1990) szerint a versenyképességet nem lehet egységes módon elemezni a makrogazdaság valamennyi szektorában, már csak azért sem, mert az egyes gazdasági szereplők különböző viselkedése mellett érdekeik és képességeik is különböznek, így mindenki másban tud versenyelőnyt szerezni.

Az érintettek körét gyakran a versenyképesség aggregációs szintjeihez kötjük. A legáltalánosabb a mikro-, mezo- és makroszintű versenyképesség elemzése. A versenyképesség mezoszintjén olyan célzott beavatkozások történnek, amelyekkel támogatják a vállalatok versenyelőny szerzésére való törekvését. Makroszinten az intézmények és a gazdaságpolitika hatékonyságát lehet vizsgálni, míg metaszínten a társadalom alapvető folyamatait és irányultságát kell görcső alá venni.

Bakács (2004) szerint vállalati, iparági, helyi, regionális, nemzeti vagy globális versenyképességet különböztethetünk meg, de input és output oldali megközelítésről is beszél. Bakácshoz hasonló versenyképességi szinteket említ Chikán (2002) is, aki szerint makrogazdasági, iparági/szektorális, vállalati és vállalaton belüli versenyképességet lehet vizsgálni.

A versenyképességet nagyon sokszor a hatékonyság és a gazdaságosság fogalmával kötik össze, azonban korántsem ennyiben merül ki a versenyképesség definíciója.

Chikán et al (2001) szerint a hatékonyság a vállalati tevékenység outputjához kapcsolható. A gazdaságosság viszont azt fejezi ki, hogy mit képes a vállalat kedvező ráfordítással kínálni a fogyasztói számára. A fogyasztók számára minél magasabb érték megalkotását kell itt érteni a lehető legkedvezőbb ráfordítások mellett. A fogyasztói érték a fogyasztó szubjektív véleménye arról, hogy a termék milyen mértékben felel meg várakozásainak. A versenyképesség többet mond, mint a hatékonyság és a gazdaságosság, ugyanakkor a versenyképesség feltételezi a hatékonyságra és gazdaságosságra való törekvést. A hatékonyság azt fejezi ki, hogy kielégítő-e, amit a vállalkozás tesz, míg a gazdaságosság ezzel szemben arról tájékoztat, hogy kielégítő-e, ahogyan teszi.

Kopányi (1997) szerint a gazdaságosság fogalma nagyon hasonlít a hatékonyság definíciójára, hiszen mindkét fogalomban kulcsszerepet játszanak az erőforrások. Amíg az előbbiben a takarékos felhasználásra koncentrálnak, és a termelékenységre összpontosít, addig utóbbi az inputok és outputokra is egyenlő hangsúlyt fektet. A kettő ötvözeteként

fogalmazódik a gazdasági hatékonyság, amely a ráfordítások értékének és az elért eredmények értékének arányát tükrözi.

A GVH (2007) hatékonyságról alkotott értelmezése már túlmutat a klasszikus megközelítésen azáltal, hogy statikus és dinamikus hatékonyságot különböztet meg. A hatékonyságot és a termelékenységet szinonim fogalmakként említi. Statikus hatékonyság alatt az adott időpontban, adott mennyiségű erőforrásból előállítható output mennyiséget érti. Ennek típusai között a termelési és az allokációs hatékonyság említhető meg. Termelési hatékonyság alatt azt érti, hogy a vállalat adott mennyiségű terméket a lehető legalacsonyabb költség mellett állít elő. Az allokációs hatékonyság kiegészül a társadalmi perspektívával, és ez adja a klasszikustól eltérő megközelítést. Az allokációs hatékonyság a társadalom szintjén értelmezhető és azt jelenti, hogy a társadalom optimálisan osztja-e fel a rendelkezésre álló erőforrásokat és minden termékből annyit állítanak elő, amennyinek az árát a fogyasztók képesek és hajlandók megfizetni. Nyilván ez utóbbi igen jelentős információigényt támaszt a piaci szereplők viselkedéséről. A dinamikus hatékonyság ezzel szemben már a jövőre is koncentrál, és az innovációt, a technológiai fejlődési képességet és az alkalmazkodóképességet is kifejezi. A dinamikus hatékonyság idővel termelési, majd allokációs hatékonysággá válik, és ez által növeli meg az általános életszínvonalat és a jólétet. A hatékonyságot a következő képlettel lehet legegyszerűbben kifejezni: *hatékonyság = eredmény / ráfordítás*

Amíg a hatékonyság egy igen egyszerű matematikai kifejezéssel számszerűsíthető, addig a versenyképesség nem mutató, hanem a gazdaság egy sajátos szempontból értelmezett állapota többféle mutató kombinációja alapján. (Török, 2007)

Samuelson és Nordhaus (1990) szerint különbséget kell tennünk a termékek versenyképessége és az előállításuk termelékenysége között, utalva arra, hogy a versenyképesség többet jelent a termelékenységek vizsgálatánál.

Léteznek azonban igen egyszerű megfogalmazások is a versenyképességre. Szilágyi (2008) szerint a versenyképesség tulajdonságok összességét jelenti, amelyek hozzásegítenek a verseny megnyeréséhez, vagy legalábbis a jó helyezés eléréséhez.

Fleischer (2003) szerint a versenyképesség a helytállásban merül ki, amely makrogazdasági és regionális vonatkozásban is értelmezhető. Szintén a képességek meglétéhez kapcsolódik Török (2007) definíciója, aki szerint a versenyképesség nem más, mint a piaci versenyben való pozíciószerezés képessége, illetve helytállási képességet jelent, mind az egymással szemben álló vállalatok, mind makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok vonatkozásában.

Sachwald (1991) versenyképesség alatt valamely piaci részesedés megőrzésére, vagy megszerzésére való képességet ért.

A képességek kulcsfontosságú szerepére hívja fel a figyelmet Freebairn (1986) is, aki szerint a versenyképesség mindazon képességek összességét jelenti, amely lehetővé teszi a vevők által keresett áruk és szolgáltatások megfelelő helyen, formában és időben történő rendelkezésre bocsátását, mindezt legalább olyan alacsony áron, amelyen a versenytársak szolgáltatnak, és úgy, hogy legalább a felhasznált erőforrások használdozat-költsége megtérüljön.

A képességek meglétéhez kapcsolják a versenyképességet Reiljan (2000) és szerzőtársai is, akik szerint úgy kell értelmezni a definíciót, mint a gazdasági szereplők képességét,



akik tudatában vannak pozíciójuknak, és javítani, vagy legalábbis megtartani szeretnék azt. Kitérnek arra is, hogy az ország versenyképességét nem értelmezhetjük egyoldalúan, és a gazdasági versenyképesség mellett beszélnünk kell a társadalmi-gazdasági versenyképességről is.

Sági (2005) meghatározása szerint azokat a gazdaság- és struktúrapolitikákat kell versenyképesség alatt érteni, amelyek egy adott gazdaság termelékenységéhez hozzájárulnak. Ez a definíció már a kormányzati szerepvállalás fontosságát is hangsúlyozza. A gazdasági és struktúrapolitikai intézkedések meghatározzák a termelékenység növekedésének fenntartható szintjét és a befektetések reálmegtérülési rátáit. Utóbbit a növekedési potenciál alapjának tekinti.

Kállay (2010) a gazdasági szereplőket nemes egyszerűséggel csak entitásnak nevezi. Véleménye szerint az entitás versenyképes, ha termékeivel, szolgáltatásaival tartósan tud jelen lenni egy hazai vagy nemzetközi piacon. Mindezt oly módon kell megvalósítani, hogy a termékek, szolgáltatások előállításához felhasznált termelési tényezők hozadéka legalább fedezze azok újratermelését.

Termelékenységi megközelítést olvashatunk az Európai Unió Versenyképességi Tanácsának megfogalmazásában is, amely szerint a versenyképesség a termelékenység növekedésből fakad, amely az európai vállalatok nemzetközi piaci sikereiben és a mindenki számára érezhető magasabb életszínvonalban testesül meg. Az életszínvonal növekedését ugyanakkor a reáljövedelmek növekedéséhez köti. (Czakó, 2005)

Többen vannak olyanok is, akik a profittermelő képesség függvényében határozzák meg a versenyképesség szintjét. A profitszemléletű megközelítések leginkább azt emelik ki, hogy a vállalat milyen mértékben képes a profit kitermelésére, illetve mennyire sikeresen tudta piaci részesedését megtartani vagy növelni. Profitszemléletet takar a következő definíció is, amely szerint a versenyképesség azon tevékenységek és tulajdonságok összessége, amelyek révén a termelőegység az adott piacon, adott időszakban a piaci részesedését vagy a profitját növelni tudja. A legideálisabb esetben mindkettőt egyidejűleg hajtja végre. Ez függvényszerű kapcsolat segítségével is modellezhető:  $P, M = f(A, T)$  - ahol, P: a profit, M: a piaci részesedés, A: a vállalati tevékenység, T: a (szervezeti) készségek, tulajdonságok. (Módos, 2003)

Feurer (1994) szerzőtársaival is a profitszemléletű megközelítést osztják, és hangsúlyozzák: a vállalatnak nem szabad figyelmen kívül hagynia a legfontosabb érdeket: a profittermelésre való törekvést. A versenyt az határozza meg, hogy a tulajdonosok mennyire készek újabb mennyiségű tőkét a vállalat rendelkezésére bocsátani, vagyis mekkora az újrabefektetési hányad, illetőleg a pótlólagosan végrehajtott pótbefizetés (tőkeemelés). Értelmezésük szerint a versenyképesség a tulajdonosi értékteremtésre való képességet jelenti. Megemlítenek egy második dimenziót is a versenyképesség értelmezésében, és ez nem más, mint az emberekbe fordítható pénz mennyisége. Ennek megtérülése alapján véve határozhatja meg a vállalat teljesítményét. A versenyképességet a pénzügyi erőhöz kötik, és kiszámításához különböző mutatókat<sup>13</sup> javasolnak. E mutatók alapján a vállalkozások hármas

<sup>13</sup> 1. ROE = adózott eredmény / összes eszköz 2. egy részvényre jutó nyereség = a részvényekből származó nyereség / részvények száma 3. osztalékfizetési hányad = kifizetett osztalék / adózás utáni eredmény 4. osztalékhozam = osztalékfizetés / részvények ára

koordinátarendszerben ábrázolhatók, amely grafikus megjelenítést a szerzők versenytérképnek<sup>14</sup> nevezték.

A piaci részesedés fenntartására való törekvést tekinti versenyképességnek Aiginger (1995) is, miközben magas és fenntartható jövedelmek és javuló társadalmi-környezeti viszonyok alakulnak ki.

Botos (2000) már nemzetközi versenyképességről beszél, miközben azt a gazdasági szereplők mikroszintű teljesítményéhez köti. A versenyképesség azt jelenti, hogy a termék ára alacsonyabb a versenytársakéhoz képest, minősége jobb, műszaki színvonala magasabb, az áruszállításhoz kapcsolódó szolgáltatás jobb és előnyösebb, mint a konkurenciáé. Az áru akkor tekinthető versenyképesnek, ha a három paraméter közül legalább kettő összehasonlításában jobb, mint a konkurensé.

2. táblázat: A versenyképesség értelmezése Botos szerint

|              |                                                                                          |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. paraméter | 'A' vállalat termékének ára ><br>'B' vállalat termékének ára                             |
| 2. paraméter | 'A' vállalat termékének minősége <<br>'B' vállalat termékének minősége                   |
| 3. paraméter | 'A' vállalat szolgáltatásainak színvonala ><br>'B' vállalat szolgáltatásainak színvonala |

Forrás: Botos (2000) alapján, saját szerkesztés

A három paraméter közül 'A' vállalat termékének ára kedvezőbb és a kapcsolódó szolgáltatások színvonala magasabb, míg 'B' vállalat terméke jobb minőségű. A fenti értelmezés szerint így az 'A' vállalat tekinthető versenyképesebbnek az előnyösebb árpolitika és a szolgáltatások színvonala miatt.

Az OECD azt a gazdaságot tekinti versenyképesnek, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság is elég nyitott ahhoz, hogy versenyképessége külgazdasági kapcsolataiban érvényre jusson. A nemzetközi szervezet állásfoglalása szerint a gazdaság növekedése a felhasznált erőforrások (elsősorban munkaerő, tőke) mennyiségével, az alkalmazott technológiával, valamint a termelékenységével (az erőforrások felhasználásának hatékonyságával) magyarázható. (Pellényi, 2005)

A nemzetközi kereskedelemhez és a világgazdasági nyitottsághoz kapcsolódik Schüller (2000) megfogalmazása, aki szerint a versenyképesség egyaránt jelent exportértékesítési képességet, a mobil termelési tényezők vonzásának képességét, valamint innovációs képességet.

A versenyképesség Szalavetz (2004) szerint nem más, mint a működőtőke-vonzási képessége, míg Czakó (2000) a változó nemzetközi környezethez való alkalmazkodó képességhez köti a versenyképesség definícióját. Vámos (1995) arra utal, hogy a világpiaci viszonyokhoz kell hasonlítani versenyképességünket, ebben kiemelt jelentőséggel a nemzeti jövedelem bír. Kiemeli, hogy meg kell vizsgálnunk azokat a tényezőket, amelyek befolyásolhatják a nemzeti jövedelem jövőbeli alakulását.

<sup>14</sup> M/4. ábra

### 2.1.3 A vállalati versenyképesség megközelítése

A nemzeti és a vállalati versenyképesség összefüggésére Porter ad magyarázatot. Véleménye szerint a nemzeti versenyképesség értékelésére a nemzetgazdaság termelékenysége alkalmas, tekintettel arra, hogy csak a termelékenység folyamatos növekedése vezethet el az életszínvonal növekedéséhez. A termelékenység növekedése azonban az országban működő vállalatok teljesítőképességén alapszik. Porter (2003) és szerzőtársa a versenyképesség determinánsait három szinten határozták meg. Ebben kiemelik a mikro- és a makroszintű versenyképességet, valamint hangsúlyozzák az adottságok szerepét. Ezek együttes hatása fejeződik ki abban, amit ma versenyképességnek kell neveznünk.

3. táblázat: A versenyképesség determinánsai Porter és szerzőtársai szerint

|                                                         |
|---------------------------------------------------------|
| makrogazdasági, politikai, jogi és szociális környezet  |
| mikrogazdasági versenyképesség                          |
| 1. vállalati tevékenységek és stratégiák kifinomultsága |
| 2. mikrogazdasági üzleti környezet minősége             |
| 3. klaszterek fejlettsége                               |
| adottságok: természeti kincsek, földrajzi fekvés        |

Forrás: Porter et al (2003) alapján, saját szerkesztés

Csath (2010) nézetei szerint is szükség van versenyképes vállalatokra ahhoz, hogy nemzetgazdasági szinten is versenyképes működésről beszélhessünk, így megközelítése szerint nem különíthető el élesen egymástól a nemzetgazdasági és a vállalati versenyképesség fogalma, ugyanakkor a versenyképesség nemcsak a termelékenységgel köthető össze.

Módos (2004) állásfoglalásában a versenyképesség értelmezése vállalati szinten egyszerűbb: a helytállásban, a tartós fennmaradásban, a vagyon gyarapodásában fejeződik ki. Versenyközegben ez folyamatos megújulást, folyamatos alkalmazkodást és állandó megfelelési kényszert jelent. A folyamatos megújulás és fennmaradás modernizációs kényszert vált ki, ezért a vállalatoknak állandóan olyan megoldások keresésére kell törekednie, amellyel eddigi tevékenységük sokkal eredményesebb végezhető. Ez azonban vállalkozásbarát üzleti környezet nélkül nem képzelhető el.

Atkinson is hangsúlyozza, hogy nem annak az országnak a gazdasága lesz hosszútávon versenyképes, amely elsősorban olcsó munkaerejével próbál cégeket vonzani, hanem annak, amely minden szempontból vonzó környezetet teremt a vállalkozások számára, beleértve ebbe a motivált és magas szintű tudással rendelkező szakemberek rendelkezésre állását is. (Csath, 2010)

Ezek a megközelítések rávilágítanak arra, hogy a versenyképes vállalat nem alakulhat ki anélkül, hogy a vállalkozásbarát makrokörnyezet ne alakult volna ki. Ez utóbbi megteremtése már nemcsak a vállalatok kompetenciájába tartozik, hanem olyan tényezőket is feltételez, mint például a vállalkozáspárti kormányzás, a megfelelő társadalmi tőke, a finanszírozási rendszerek, az egészséges munkavállalók, a megfelelő

oktatási rendszer és szakember gárda stb. Ez utóbbiakat viszont csak makro-, azaz nemzeti szinten lehet elemezni. A nemzeti és a vállalati versenyképesség egymásra utaltsága itt érhető tetten.

A vállalati versenyképesség egyik legkiválóbb definícióját Csath (2010) fogalmazza meg. Értelmezése szerint a cégek versenyképessége nem más, mint annak eredménye, amilyen sikeresen ki tudnak fejleszteni és fenn tudnak tartani különleges, másoktól eltérő versenyelőnyöket.

Porter (1993) szerint a sikeres vállalatok azok, amelyek képesek a nemzetközi kereskedelemre. A külkereskedelemre való képesség mellett azt érti, hogy a vállalatok képesek külföldi tőkebefektetések, leányvállalatok megalapításán keresztül nemzetközi terjeszkedésre.

Freebairn (1986) szerint a versenyképesség annak a képességnek a mutatója, hogy a vállalat mennyire tudja javaival és szolgáltatásaival megfelelő formában ellátni az adott környezetet akkor, amikor erre kereslet van, mint más szállítók, miközben legalább a ráfordított költségek megtérülnek.

Lengyel (2003) nevéhez köthető az alábbi definíció: a vállalatok versenyképessége a vállalatok azon képességét jelenti, ahogyan tartósan és jövedelmezően előállítanak olyan termékeket és szolgáltatásokat, amelyek kielégítik a nyitott piaci versenyben a vásárlók igényeit árban, minőségben stb. Chikán (2006) szerint a vállalati versenyképességbe már a társadalmi normákat és elvárásokat is be kell építeni. Olyan képességeket ért versenyképesség alatt, amelyekkel a vállalat a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandóak a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ehhez a vállalatoknak képesnek kell lennie a környezeti és vállalaton belüli változások értékelésére, és az ezekhez való alkalmazkodásra. Mindezt a versenytársakhoz képest sokkal gyorsabban kell megvalósítani. Ez a megközelítés is erőteljesen feltételezi a vállalatoknál meglévő stratégiai gondolkodást.

Lengyel (2003) kiemeli azt, hogy sokszor egy vállalat versenyképessége a gazdasági tevékenység földrajzi elhelyezkedéséhez köthető, a versenyelőnyök többsége iparáganként az országon belül csak néhány térséghez, sokszor egy-egy régióhoz, városhoz kapcsolódik. Emiatt a vállalati szintű versenyképesség mellett a regionális, vagy területi versenyképesség definiálása is egyre divatosabb. Hogy mennyire fontosá válik a tér, és a földrajzi elhelyezkedés kérdése, arról már maga Krugman is beszélt az 1990-es években. Krugman a termelés térbeli elhelyezkedésének vizsgálatára helyezte kutatásának fókuszát, melynek keretén belül elsősorban a gazdasági tevékenységek térbeli struktúrájának kialakulását és változását modellezte, nagy hangsúlyt fektetve a térbeli koncentrációkra. Véleménye szerint az egyik legjobb módszer a nemzetközi gazdaság működésének megértéséhez, ha azt kezdjük vizsgálni, hogy mi történik a nemzetgazdaságokon belül. Ha meg akarjuk érteni a nemzeti növekedési ráták közötti különbségeket, jó kiindulópont a regionális növekedésben megfigyelhető különbségek elemzése; ha meg akarjuk érteni a nemzetközi specializációt, jó kiindulópont a lokális specializációk vizsgálata.

Porter (1993) szerint a globális gazdaságban a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai gyakran a lokális, vagy regionális szinthez köthetők. Kiemeli, hogy a versenyképességben jelentős szerepet tölthetnek be a területileg egy helyen lévő

vállalkozások, amelyek klaszteresedés révén hozhatnak létre versenyképességet erősítő kezdeményezéseket. A klaszter lényegében egymáshoz közel, és ugyanabban a szektorban működő vállalkozások szövetsége, amelynek célja, hogy az inputok közös beszerzésével vagy az outputok közös értékesítésével az egyes cégek specializálódhassanak, technológiai képességekre tegyenek szert, adaptálhassanak a piac igényeihez, építhessék innovációjukat és erősítsék versenyképességüket.

#### 2.1.4 A nemzetgazdasági versenyképesség értelmezése

Chikán (2006) szerint a nemzetgazdasági versenyképesség a fejlődés, a fejlettség egyik legfontosabb feltétele. Ezen a nemzetnek azt a képességét értjük, hogy olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremtsen, amelyben a szereplők a leginkább és tartósan képesek a világpiacon is elismert hozzáadott érték képzésére. A jólét fenntartása válik a nemzetgazdasági versenyképesség mozgatórugójává, a jólét nem alapja, hanem célja a versenyképességnek. Chikán és szerzőtársai felfogása szerint a nemzetgazdasági versenyképesség döntő részben a képességek, így elsősorban a gazdasági képességek versenye. Ugyanakkor ez a definíció sem mellőzi a versenyképességi társadalmi vonatkozásait, hiszen olyan tényezőket is számításba kell venni, amelyek nem közvetlenül a piaci értékkeremtéshez kapcsolódnak, azonban mégis befolyásolják az ország teljesítőképességét.

Csath (2010) szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy egyrészt az ország a kitűzött célokat a lehető legalacsonyabb költségekkel éri el. Másrészt jelenti azt is, hogy az ország jó célokat tűz ki.

Mérlegszemléletet takar a következő definíció: a versenyképesség egy ország előnyeinek és hátrányainak egyenlege, amelyet a saját termékeinek eladásával a nemzetközi piacokon el tud érní. (OECD, 1992)

Egy másik OECD-s megfogalmazás szerint: a versenyképesség annak fokmérője, hogy szabadpiaci körülmények között mennyire képes egy ország nemzetközi piacokra eladható árukat és szolgáltatásokat termelni, miközben hosszabb távon fenntartja és növeli lakossága életszínvonalát. (OECD, 1992)

Hasonlóan fogalmaz Rapkin (1995) is: egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes a világpiacon (is) eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, miközben az ország állampolgárainak reáljövedelme nő.

Szintén a termék-előállítási képességhez köthető Cohen et al (1984) meghatározása. Véleménye szerint a nemzet versenyképessége annak a mértéke, hogy szabad és tiszta piaci feltételek között olyan termékeket és szolgáltatásokat tud előállítani, amelyet kiállják a nemzetközi piacok próbáját, miközben polgáraik reáljövedelmét egyaránt növelik.

Scott és Lodge megfogalmazása szerint a nemzeti versenyképesség egy ország azon képességére vonatkozik, amely révén a nemzetközi kereskedelemben terméket hoz létre, termel, eloszt és/vagy szolgáltat úgy, hogy erőforrásainak növekvő megtérülését realizálja. (Czakó, 2000)

Csath (2010) egy másik megfogalmazása szerint a versenyképesség egy ország azon képessége, amellyel tartósan tudja biztosítani az egy főre jutó GDP magas növekedési ütemét.

Botos (2007) inkább az ország-versenyképesség szavakat használja, amelyet két dolog határoz meg: az ország jövedelemtermelő képessége és a foglalkoztatási helyzet. Nem beszélhetünk versenyképes országról akkor, ha annak szereplői ugyan magas termelékenységgel rendelkeznek, és alacsony költséggel működnek, de a lakosság számára nem tud munkalehetőséget biztosítani.

Porter (2003) szerint egy nemzet életszínvonalát a gazdaság termelékenysége határozza meg, amely azt méri, hogy mennyi árut és szolgáltatást állított elő az adott ország egységnyi humán, pénzügyi és természeti erőforrások segítségével. A termelékenység teszi lehetővé, hogy a nemzet támogassa a magas béreket, az erős valutát és biztosítsa a tőke megtérülését, ezzel együtt a magas életszínvonalat. Szintén Porter (1998) megfogalmazása a következő: a versenyképesség az a nemzetgazdasági mutató, amely azt fejezi ki, hogy egy nemzet milyen hatékonyan hasznosítja a rendelkezésére álló emberi, pénz és természeti tőkét. Porter egy ország versenyképességének, fejlődésének négy fokozatát különbözteti meg: 1. erőforrásokon, illetve termelési tényezőkön alapuló, 2. beruházásokon alapuló, 3. innováció vezérelt, 4. jólétben, gazdagságon alapuló. Minden ország különböző utat jár be egy-egy fokozaton belül, az egyeseket át is ugorhatja az ország, vagy visszatérhet egy előzőbe.

Aiginger (2002) és szerzőtársa erről másképp vélekednek, és három szinten értelmezik a versenyképességet. Egyrészt, egy nyitott gazdaság jövedelemtermelő képességéről van szó, amihez a termelékenység és a foglalkoztatottak járulnak hozzá. Másrészt, egy időperiódusban a versenyképesség úgy is vizsgálható, hogy egy ország honnan indult és hogyan tudta fenntartani fejlődését. Harmadrészt, a versenyképességet még tágabban is lehet értelmezni, például a szociális, egészségügyi rendszert, oktatást, környezetvédelmet is figyelembe véve.

Trabold és Schüller szerint a nemzeti szintű versenyképesség három tulajdonsággal írható le: 1. (export) értékesítési képesség, 2. a mobil termelési tényezők vonzásának képessége, 3. innovációs képesség. Ezeket meghatározott tényezők mentén lehet mérni. Az értékesítés, exportképesség szokásosan a folyó fizetési mérleg, cserearány, illetve a világpiaci részesedés mutatóival írható le. A vonzási képesség leginkább a telephelyelőnyök, országspecifikus tényezők összességéként vizsgálható, míg az innovációs teljesítményt a K+F kiadásokkal, az oktatási színvonallal, a kutatói állománnyal vagy a benyújtott szabadalmak számával lehet elemezni. (Éltető, 2003)

Horváth (2001) egy régiót vagy egy országot akkor tekint versenyképesnek, ha vonzza a befektetéseket, olyan új termelő telephelyek és szolgáltatási tevékenységek létrehozatalát, amelyek nagy, főleg nemzetközi vállalatokhoz kapcsolódnak. Thirwall (1979) szerint egy ország versenyképessége olyan gyors növekedésre való képesség, amely nem vezet a külső eladósodottság növekedéséhez. Krugman (2003) a versenyképességet a nemzetközi kereskedelemben való részvételhez kapcsolja. Véleménye szerint két ország kereskedelme szokásos esetben mindkét ország jövedelmét növeli.

Jeffrey Sachs szerint egy ország versenyképessége a másik ország versenyképességének hiánya.

Aiginger (2002) és szerzőtársa szerint egy ország versenyképessége három szinten is értelmezhető:

1. szint: egy nyitott gazdaság jövedelemtermelő képessége, termelékenység, a foglalkoztatás helyzete.
2. szint: a versenyképesség úgy is vizsgálható, hogy az ország honnan indult, és hogyan tudta fenntartani a fejlődését.
3. szint: a versenyképesség legtágabb értelmezése szerint a szociális és egészségügyi rendszert, az oktatást, a környezetvédelmet is figyelembe kell venni.

Az Európai Bizottság<sup>15</sup> (2004) szerint egy ország versenyképessége állampolgárai jólétének záloga. A nemzetgazdasági versenyképesség a termelés növekedését, a nagyarányú foglalkoztatást és a fenntartható környezetet jelenti, és egyik kulcseleme az alkalmazkodóképesség, amely a sokkokkal szembeni ellenálló-képességet is növeli. Az elérendő cél a versenyképesség növelése, amelynek definíciójára nem létezik egységes uniós megfogalmazás sem. Az Európai Bizottság 2003-as definíciója szerint a versenyképesség képességet jelent a lakosság életszínvonalának növelésére, valamint a foglalkoztatás javítására, mindezt a fenntarthatóság kritériumainak figyelembe vétele mellett.

Az EU versenyképességének egyik legfőbb megalapozója az un. Fehér Könyv volt. A Delors-jelentés leszögezi, hogy a versenyképesség növelése nem öncél, hanem a jólét, az életszínvonal növelésének eszköze. Ez a cél csak megfelelő foglalkoztatási szint mellett érhető el, ezért azt a gazdaságot tekintjük versenyképesnek, amely magas gazdasági növekedés mellett megfelelő számú munkahelyet is tud teremteni. Az Európai Unió dokumentumai háromféleképpen alkalmazzák a versenyképesség kifejezést: 1. hétköznapi módon a sikeresség, a versenyben való helytállás szinonimájaként, 2. a gazdaságpolitikákkal kapcsolatban: az ágazatpolitikák egyre inkább az ágazatok versenyképességi politikáját jelentik, 3. közgazdasági tartalommal, amikor a versenyképesség a globális verseny körülményei között fenntartható gazdasági növekedést és annak tényezőit jelenti. (Lengyel, 2003)

### 2.1.5 A versenyképességi modellek alapvető típusai

A versenyképesség ex post és ex ante típusú megközelítése eltérő jelentéstartalommal bír. Az ex post jelző arra utal, hogy a modell az egyes gazdaságok teljesítményét tekinti fő mutatónak, míg az ex ante versenyképesség az adott gazdaságban meglévő, a gazdaság szereplőinek működését meghatározó feltételekre összpontosít. Az ex post versenyképesség a gazdaság már realizálódott teljesítménye alapján von le következtetéseket. Az ex ante versenyképesség ezzel szemben azt vizsgálja, hogy a gazdaság a fennálló feltételek mellett milyen teljesítményre lehet képes. (Bató, 2005) Az ex post és ex ante versenyképességhez szorosan kapcsolódik a pozitív és a normatív versenyképesség meghatározása. E szerint a pozitív megközelítés azt méri, hogy hogyan jellemezhető a jelenlegi állapot, míg a normatív versenyképesség a kívánatos állapotot meghatározását jelenti. (Babbie, 2003)

---

<sup>15</sup> European Commission

Csath (2010) szerint létezik olcsósággal és magas hozzáadott értékkel való versenyzés. Utóbbit tekinti fenntartható versenyképességnek is, amelyhez egyre inkább a versenyképesség puha tényezőire van szükség, így elsősorban innovációra, a minőségkultúrára, az egészséges és megelégedett emberre stb. Írásában megjelenik a helyzeti versenyképesség fogalma is, amely lényegében nem más az olcsó munkaerővel való versenyzés. Utal arra, hogy az adott ország csak kihasználja a jelenlegi erőforrásait és nem építi tudatosan a jövőt. Egyben ez rövid távú szemléletet is takar. A jövőt építő gazdaságpolitika viszont a fenntartható versenyképességre törekszik. A versenyképesség feltételei között kemény, félpuha és puha tényezőkről szoktunk beszélni.

4. táblázat: A versenyképesség kemény, félpuha és puha tényezői

| Kemény tényezők                    | Félpuha tényezők              | Puha tényezők                               |
|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------|
| 1. gazdaság internacionalizálódása | 1. infrastruktúra fejlettsége | 1. menedzsment                              |
| 2. állami szerepvállalás           | 2. K+F                        | 2. stabilitás                               |
| 3. pénzügyi szektor fejlettsége    | 3. technológia                | 3. gazdasági és politikai intézményrendszer |
| 4. munkaerőpiac rugalmassága       | 4. technika szerepe           | 4. kultúra                                  |
| 5. stb.                            | 5. finanszírozás              | 5. stb.                                     |
|                                    | 6. stb.                       |                                             |

Forrás: Findrik et al (2000) alapján, saját szerkesztés

Szalavetz (2004) a versenyképességet a modernizáció képességéhez köti, és véleménye szerint két alternatíva kínálkozik annak ösztönzésére. Az egyik a low road stratégia, amely hasonlít a Csath által felvázolt olcsósággal történő versenyzéshez, míg a másik a high road stratégia, amely a tudásalapú versenyelőny szerzésére törekszik. Ez utóbbi a magas hozzáadott értékkel való versenyzés szinonimájának is tekinthető.

5. táblázat: A modernizáció lehetséges útjai

| A MODERNIZÁCIÓS STRATÉGIA TÍPUSAI          |                                              |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------|
| LOW ROAD STRATÉGIA                         | HIGH ROAD STRATÉGIA                          |
| beruházás-vezérelt (hatékonyságkereső FDI) | oktatás, helyi K+F, ipar-egyetem kapcsolatok |
| költség alapú versenyelőny                 | helyi hozzáadott érték növelése              |
| ösztönzésnél: mennyiségi szempontok        | ösztönzésnél: tudásalapú versenyelőny        |

Forrás: Szalavetz (2004) alapján, saját szerkesztés

Scott és Lodge megfogalmazása szerint két tiszta stratégiai alternatíva áll a nemzetgazdaságok előtt:

- újraelosztásra összpontosító stratégia<sup>16</sup>:

a hazai gazdasági biztonságot és a jövedelmek újraelosztását teszi meg a legfontosabb gazdaságpolitikai célnak. A piaci verseny mellett a kormányzatnak pusztán az a feladata, hogy örökjön a verseny szabadsága felett, és növelje az elosztható jövedelem

<sup>16</sup> ezt tekinthetjük a Csath Magdolna által megfogalmazott helyzeti versenyképességnek



nagyságát. A versenyképesség ügye a vállalatokra, a társadalmi igazságosság érvényesítése pedig a kormányzatra tartozik.

- fejlesztésre összpontosító stratégia<sup>17</sup>:

a növekedést, a termelékenységet és a külső versenyképességet tekinti a legfontosabb általános nemzetgazdasági célnak. E stratégia legfontosabb feltevése, hogy egy ország a vállalatokhoz hasonlóan képes gyorsítani a növekedést és a teljesítmény javulását úgy, hogy közép- és hosszú távú piaci lehetőségek figyelembevételével alakíthatja erőforrásait. Az előbbi stratégia a versenyképesség „erodálódásához”, az utóbbi stratégia alkalmazása a versenyképesség erősödéséhez vezethet az országok számára. Valójában a két alternatíva keveredése figyelhető meg a gyakorlatban. (Czakó, 2000)

Török (1996) a versenyképességi elméleteket a kínálati oldalról, az inputok felől, illetve keresleti oldalról, a piac irányából értelmezi. Ennek magyarázatára az szolgál, hogy a két oldal mikrostruktúrája eltér egymástól, illetve a piacra lépési korlátok látható nagysága és a verseny intenzitása sem felel meg egymásnak. A versenyképesség mérésére is eltérő módszerek szolgálnak keresleti és kínálati oldalon. Török különbséget tesz a közgazdaságtan, illetve a vezetéstudomány versenyképesség-koncepciók között is. (Bakács, 2004)

6. táblázat: Versenyképességi elméletek egy lehetséges csoportosítása

|                               | Közgazdaságtan                        | Vezetéstudomány            |
|-------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|
| Kínálati oldal <sup>18</sup>  | komparatív előnyök                    | kompetitív előny           |
| Keresleti oldal <sup>19</sup> | structure-conduct performance elmélet | Porter-féle gyémánt modell |

Forrás: Bakács (2004) alapján, saját szerkesztés

### 2.1.5.1 A komparatív előnyök elmélete

Az elméletek fejlődését a specializáció és a munkamegosztás előretörése határozta meg. Ezek az elméletek arra igyekeztek választ találni, hogy az egyes országok mely termék, vagy szolgáltatás kapcsán kerülhetnek versenyelőnybe más országokkal szemben.

Az elméletek úttörőjének Adam Smith (1776) abszolút előnyök elméletét tekinthetjük. Smith a feltörekvő tőkés tulajdonosi osztály érdekeit, ezen keresztül a brit nemzetgazdaság béklyóktól mentes fejlődésének érdekeit fejezte ki, ugyanakkor a gazdasági reálfolyamatok és szereplők konkrét viselkedésének vizsgálatára alapozta elemzését. Abszolút előnyök elmélete szerint az egyik országnak annak a terméknek a termelésére kell szakosodnia, amelynek tekintetében szerzett, vagy természeti előnnyel rendelkezik a másik országhoz képest. Adam Smith morális érzelmek elmélete szerint a munka a forrása minden növekedésnek. A munkamegosztás elősegíti az ipari fejlődést és a termelés növekedését.

<sup>17</sup> ez lényegében a magas hozzáadott értékkel való versenyzésnek fogható fel

<sup>18</sup> erőforrások oldaláról közelít

<sup>19</sup> piac oldaláról közelít

Az elmélet továbbfejlesztése Ricardo nevéhez fűződik. Klasszikus művében – az 1817-ben Londonban megjelent „A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei” c. művében fogalmazta meg a nemzetközi kereskedelemben rejlő kölcsönös előnyök klasszikus elméletét. Ricardo felfogásában a nemzetgazdaságon belül a gazdagság forrása az értékalkotó emberi munka.

Az 1920-as években Heckscher-Ohlin szerzőpáros a termelési tényezőkkel való relatív ellátottság különbözőségével magyarázták a nemzetközi kereskedelemben rejlő előnyöket. Samuelson kiegészítve a Heckscher-Ohlin modell feltevését, arra a következtetésre jutott, hogy a nemzetközi kereskedelem mindaddig tart, amíg a termelési tényezők ára nemzetközileg ki nem egyenlítődik. A Stolper-Samuelson tétel szerint az egyik országnak azon árucikkek termelésére kell szakosodnia, amelyeket relatíve alacsonyabb költségen tud előállítani, s azokat az árukat kell importálnia, amelyeket viszonylag magas költségekkel termel. (Samuelson et al, 1990)

### 2.1.5.2 Kompetitív előnyök tana

A kompetitív előny a versenytársakkal szemben értelmezhető. A versenytársakkal szembeni előnyt lényegében azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni. Porter (1993) egy adott iparágban öt ún. versenytényezőt különböztet meg<sup>20</sup>: az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója és az iparági versenytársak közötti vetélkedés.

Az öt versenyképességi tényező iparáganként eltérő ereje határozza meg a hosszú távú jövedelmezőséget. Ezek meghatározzák azokat az árakat, amelyeket a cégek kivethetnek, a költségeket, amelyeket el kell viselniük és azokat a beruházásokat, amelyek az iparági versenyképesség fenntartásához szükségesek. Az új piacra lépők fenyegetése határolja be az iparágban realizálható potenciális profitokat, mert az új belépők új kapacitásokat termelnek az iparágban, és piaci részesedésre törekszenek – leszorítva ezzel a haszonkulcsokat. Az erős piaci pozíciójú vevők és szállítók alkuereje önmagában is profit-meghatározó tényező. Az erőteljesebb iparági verseny maga is csökkenti a profitot, hiszen magasabb költségekre kényszerít például a marketing, vagy a K+F területén. A helyettesítő termékek megléte pedig korlátozza az árversenyt.

Azonos iparágban tevékenykedő vállalatok eltérő stratégiákat választhatnak aszerint, hogy az alacsonyabb árakra, vagy a markánsabb differenciálódásra törekszenek. Porter (1990) kiemeli, hogy a versenyelőnyök forrása a vállalatok szervezetének és elkülönült résztvevőiségeinek teljesítményéből tevődik össze. Ezeket kell hatékonyan és jól összehangoltan működtetni. E tevékenységek összekapcsolását neveztük Porter-féle értékláncnak. Elméletei a nemzeti és nemzetközi versenyben egyaránt érvényesülnek. A nemzetgazdaság fontosságának megértése ugyanakkor különösen fontos azokban az iparágakban, ahol a verseny alapvetően nemzetközi jellegű. Porter (1990) így vélekedik: meg kell értenünk, hogyan teremtenek a vállalatok versenyelőnyöket nemzetközi stratégia érvényesítésén keresztül, s ez hogyan erősíti az otthon elnyert versenyelőnyöket.

---

<sup>20</sup> M/5. ábra

A nemzetgazdaságok sikereket érnek el azokon a területeken, ahol az ország támogatni képes az adott ágazatban leginkább előnyös versenystratégiát. Porter (1990) kiemeli, hogy **a fejlett iparágakban innovációval és a vállalati tevékenység folyamatos javításával lehet versenyelőnyt teremteni**. A nemzetek sikeresebbek egy adott iparágban, ha nemzeti körülményeik támogatják ezt a fajta vállalati magatartást. A versenyképesség előnyteremtési képességet, kockázatvállalást és beruházásokat igényel! Ugyanakkor megbuknak azok a nemzetgazdaságok, amelyekben a vállalatok nem kapják meg a megfelelő jeleket, nem érzik a megfelelő nyomást és nem rendelkeznek a megfelelő képességekkel. A nemzetgazdaságok közül azok lesznek sikeresek, amelyekben az innováció és a teljesítményjavulás elébe megy a nemzetközi igényeknek. Az a sikeres gazdaságpolitika, amely segíti a vállalatokat abban, hogy az előnyös nemzeti pozíció megszerzése után nemzetközivé is válhassanak.

### 2.1.5.3 Structure-conduct-performance<sup>21</sup> elmélet [SCP]

Az elmélet a szerkezet, a vállalati magatartás és teljesítmény alapján értékeli iparágakat. Egy iparág versenyképessége, ami az iparág teljesítményében jelenik meg, egymást feltételező tényezők függvénye, amelyeket az alábbiakban lehet szemléltetni:

alapfeltételek → iparági szerkezet → vállalati magatartás → iparági teljesítmény

**1. alapfeltételek:** ahhoz, hogy megértsük egy iparág felépítését, és az ott működő vállalatok tevékenységét, ismerni kell a kereslet-kínálati tényezőket, hiszen ezek befolyásolják az iparágat és azt a szabályozási környezetet, amelyben a szervezetek működni kénytelenek.

**2. az iparági szerkezet** a következő tényezőket határozza meg: az iparág jellemzői és összetétele, a vállalatok száma, a vállalatok méret szerinti megoszlása, a piacra be és kilépés feltételei.

**3. a vállalati magatartás:** a piacon jelen lévő vállalatok magatartására utal, egyben meghatározza azt, hogy az egyes helyzetekben milyen módon születnek meg az iparág vállalatainak döntései.

**4. teljesítmény:** akkor tekinthető egy iparág versenyképesnek, ha az alábbi kérdések mindegyikére pozitív válasz adható: Hozzájárulnak-e a vállalatok a gazdasági jólét növeléséhez? A termelékenység szempontjából hatékonyak-e, kerülnek-e a rendelkezésre álló termelési tényezőkkel való pazarlást? Allokációs szempontból hatékonyak-e, a megfelelő árucikkeket a megfelelő mennyiségben állítják-e elő? Mennyire hatékonyak a foglalkoztatás előmozdítása és a gazdasági növekedés szempontjából? (Bakács, 2004)

---

<sup>21</sup> Azaz: struktúra - magatartás - teljesítmény

### 2.1.5.4 Porter félé versenyképességi gyémánt

Porter (1993) szerint kevés termelési tényezőt örököl valóban a nemzetgazdaság, ezért a legtöbbet beruházások révén fejleszteni kell. Manapság a fejlett termelési tényezők határozzák meg a versenyelőnyöket. Ezek közé sorolja például a digitális távközlési infrastruktúrát, a magasan képzett mérnököket és számítógép-fejlesztőket, vagy a különösen szofisztikált tudományágak egyetemi kutatóintézeteit stb. Ezek elengedhetetlenek az olyan magasabb rendű versenyelőnyök eléréséhez, mint amilyen a megkülönböztetett és szabadalmaztatott termékek, gyártási technológiák használata. Ezek a tényezők ritkábbak, mert fejlesztésük nagy és gyakran folyamatos beruházásokat igényel az emberi és fizikai tőkébe egyaránt. A valóban fejlett termelési tényezőket előállító intézmények maguk is szofisztikált emberi erőforrásokat és technológiákat igényelnek. Porter rámutat arra is, hogy nagyon sokszor a szerencse is szükséges a versenyelőnyök megszerzéséhez. A szerencse voltaképpen egy előre nem látható, váratlan esemény, amely a különböző országokra különböző hatást gyakorol. Az már a nemzetgazdaságoktól függ, hogy mennyire képes kihasználni a szerencsét. A kormányok meghatározó szerepet játszanak egy adott nemzetgazdaság versenyelőnyeinek kibontakozásában és érvényesítésében. A kormány mind a négy versenyelőny kiaknázására befolyást képes gyakorolni, ezért nem mindegy, hogy a gazdaságpolitika hogyan közelíti meg a versenyképesség kérdését. (Csáki, 2011)

### 2.1.6 A versenyképesség mérésének módszerei

A versenyképesség mérésére nem létezik egységesen elfogadott formula. A 90-es évekig a fejlettséget az egy főre jutó GDP-vel, vagyis a végső felhasználásra termelt termékek és szolgáltatások összegével, míg a versenyképességet a külkereskedelemben realizált előnyökkel mérték. (Csath, 2011)

A versenyképesség mérésének profit-, és GDP szemléletű megközelítését többen is bírálták. A hagyományos üzleti modellek külső (pénz-vezérelt) motiváción alapulnak és a sikert kizárólag pénzben mérik. Vannak olyan érintettek, akik nem képviselnek meghatározó piaci értékeket. Az emberek, egyének preferenciái számítanak, a vásárlóerő alakításában meghatározók, a szegények, fizetéseképtelenek azonban alulreprezentáltak a piaci folyamatok elemzésekor. A profit rendszerint rövidtávú szemléletet takar. További probléma, hogy a természeti tényezők értékét nem lehet pénzben kifejezni. (Zsolnai, 2010)

A GDP-vel való teljesítménymérés azért is jelenthet problémát, mert minden gazdasági szereplő teljesítményét figyelembe veszi tekintet nélkül arra, hogy azt valóban az adott ország állampolgárai állították-e elő. Erre próbál megoldási javaslatokkal élni az SNA<sup>22</sup> rendszer néhány mutatószáma.

<sup>22</sup> NSA: System of National Accounts – Nemzeti Számlák Rendszere

7. táblázat: Az SNA rendszer mutatói

| rövidítés | megnevezés                                                                               | magyarázat                                                                          |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| GO        | <b>Gross Output</b><br>(bruttó kibocsátás)                                               |                                                                                     |
| GDP       | <b>Gross Domestic Product</b><br>(bruttó hazai termék)                                   | GO - folyó termelő felhasználás                                                     |
| NDP       | <b>Net Domestic Product</b><br>(nettó hazai termék)                                      | GDP - amortizáció                                                                   |
| GNI       | <b>Gross National Income</b><br>(bruttó nemzeti jövedelem)                               | Az ország állampolgárai által az adott évben realizált összes elsődleges jövedelem. |
| NNI       | <b>Net National Income</b><br>(nettó nemzeti jövedelem)                                  | GNP - amortizáció                                                                   |
| GNDI      | <b>Gross National Disposable Income</b><br>(bruttó rendelkezésre álló nemzeti jövedelem) | Az ország állampolgárai által adott évben felhasználható bruttó jövedelem összege.  |
| NNDI      | <b>Net National Disposable Income</b><br>(nettó rendelkezésre álló nemzeti jövedelem)    | GNDI - amortizáció                                                                  |

Forrás: saját szerkesztés

Csath (2011) szerint a tisztább technológiák új növekedési lehetőséget és jobb munkahelyeket biztosítanak. Ezért a gazdasági növekedést a jövőben úgy kell megoldani, hogy az kevesebb kárt okozzon az embereknek és a természetnek. Ez felveti a gazdasági teljesítmény korábbiaktól eltérő mérésének szükségességét. Olyan mutatókat kell használni, amelyek negatívan tüntetik fel azokat a tevékenységeket, amelyek ártanak az emberek életminőségének és károsítják a természetet. A GDP nem ilyen, hiszen az számításba vesz olyan tényezőket is, mint például a környezeti katasztrófák utáni helyreállítások, vagy a hajléktalanszállók építése. Ezek ugyan hozzáadnak a GDP értékéhez, de társadalmi és környezeti szempontból kedvezőtlen jelenségekre utalnak.



1. ábra: Mit nem mér a GDP?

Forrás: Vision 2050 Report (2010) alapján, saját szerkesztés

A termelékenységet a versenyképességgel összekapcsolva Lewis könyve a GDP-t emeli a vizsgálódásainak középpontjába. A 2004-ben megjelent *The power of productivity*<sup>23</sup> c. könyvében arra keresi a választ, hogy miért szegények egyes országok, és mások miért gazdagok? A szerző a jólétet az egy főre jutó GDP segítségével ragadja meg, és a következő összefüggésben állapítja meg a jólét hajtómotorját:  $\text{GDP/fő} = \text{munkaerő termelékenysége} * \text{munkaerő hasznosítása}$ , ahol a munkaerő termelékenysége az egy dolgozó által, vagy egy munkaóra alatt megtermelt jószágot, a munkaerő hasznosítása pedig a dolgozó lakosság összlakosságon belüli arányát jelöli. (GVH, 2007)

A GDP-vel való teljesítménymérés ezzel a módszerrel sem foglalja magában azokat a tényezőket, amelyeket korábban természeti és társadalmi tényezőknek nevezünk. Csath (2009) egyik cikkében a következőkről ír: Robert Kennedy már 1968-ban ráértett arra, hogy mi igazán fontos az embereknek. A GDP-be értékként számít bele a levegőszennyező tevékenység, a cigarettareklám, az erdők kivágása és a természeti csodák feláldozása a növekedésért. Nem számít bele gyermekeink egészsége, oktatásunk minősége, vagy az az öröm, amelyet a szülőkkel való játék okoz nekik, és nem növeli a GDP-t költészetünk szépsége, a házasságok ereje. Röviden, a GDP mindent figyelembe vesz, csak azt nem, ami az életben igazán fontos. A GDP-vel való teljesítménymérés problémája leginkább abban rejlik, hogy amíg a GDP növekedhet egy adott országban, addig nem teljesen biztos, hogy az egyének jobb életkörülmények között élnek. India GDP-je immáron több éve 6-8%-kal bővül. Ennek hatása azonban elsősorban a társadalom felső 10-15%-nak erőteljes fogyasztásnövekedésén látszik. A lakosság 77%-a viszont napi fél dollárnál kevesebből él. (Csath, 2009)

Egy másik fontos problémára is fel kell hívni a figyelmet. A GDP hovatartozásra tekintet nélkül figyelembe veszi valamennyi gazdasági szereplő teljesítményét, így a külföldi vállalatok által termelt hozzáadott értéket is. Ez a termelési többlet azonban nem biztos, hogy az adott országban kerül újrabefektetésre, nagyobb valószínűséggel a profit az anyavállalat országába fog kerülni, amely jelentősen rontani fogja a gazdasági helyzetét. A versenyképességet azonban nemcsak a GDP-vel, hanem nagyon sokszor csak a termelékenységgel vagy a külkereskedelemben való aktivitással hozzák összefüggésbe. A külkereskedelmi adatok rendelkezésre állása és összehasonlíthatósága csábít arra, hogy ezek alapján ítéljük meg az ország versenyképességét, holott erre nézve csak az ország strukturális, országspecifikus tulajdonságainak elemzése után vonhatunk le következtetéseket. (Éltető, 2003)

Török (2007) elvonatkoztat a GDP-től és a versenyképesség mérésére az ULC<sup>24</sup> és az UVI<sup>25</sup> mutatókat használja. Előbbi a kínálatoldali, míg utóbbi a keresletoldali versenyképesség mérésére szolgáló mutató. Az ULC mutatót feldolgozóipari termékekre alkalmazzák, amelyeknél a tőke és a munkaerő-állomány kihasználása nem függ a természetierőforrás-ellátottságtól. Az ULC mutató számlálójában a bér és a járulékos költségek szerepelnek, míg a nevezőjében az adott szektorban képződött hozzáadott érték. Az ULC-mutató<sup>26</sup> az országok közötti versenyképesség

<sup>23</sup> A termelékenység ereje

<sup>24</sup> munkaerő-egységköltség (Unit Labor Cost)

<sup>25</sup> UVI = Unit Value Index

<sup>26</sup> Az ULC mutatót szintetikus jelleggel is alkalmazzák, vagyis ez az országok közötti versenyképességi összehasonlítást jelenti (Török, 1996)

összehasonlítására is használható. A főbb konkurens országok ULC-értékeit súlyozva átlagolják, a súlyokat a versenytársaknak a célpiacon elért piaci részarányai adják. Az így kapott egyetlen szintetikus érték mutatja az adott referencia ország (például Magyarország) ULC-mutatójához képest a versenytársak „összesített” versenyképességi színvonalát a kínálati (termelési) oldalon. A versenyképesség mérését a keresleti oldalon más mutató teszi lehetővé, amely UVI mutató néven vált közzismertté.

A mutató értéke azt mutatja meg, hogy a vizsgált ország kivitelének egységnyi értékét jobban vagy kevésbé tudta-e növelni versenytársainál. Kiszámításakor gyakran az árfolyamváltozások hatásait kiszűrő korrekciós tényezőket is alkalmaznak. (Török, 1996)

8. táblázat: Az ULC és UVI mutatók

| Megnevezés | Képlet                                                                     | Rövidítések magyarázata                                                                                                                                             |
|------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ULC        | $ULC_i = \frac{(W_i + C_i)}{VA_i}$                                         | $W_i + C_i$ = bér és járulékos költségek<br>$VA_i$ a hozzáadott értéket                                                                                             |
| UVI        | $UVI_a = \frac{\Delta(\frac{X_a}{Q_a})}{\Delta(\frac{X_i}{Q_i})} * S_{iw}$ | 'a' ország, $X_i$ 'i' ország exportjának értéke, $Q_a$ 'a' ország, $Q_i$ 'i' ország exportjának volumene, $S_{iw}$ pedig 'i' ország világimporton belüli részaránya |

Forrás: Török (1996) alapján, saját szerkesztés

Kereskedelmi jellegű megközelítést ad Balassa is, aki a versenyképesség mérésére az RCA indexek alkalmazását javasolja. Az RCA<sup>27</sup> indexek a komparatív előnyöket a kereskedelembe rejlő nemzetközi előnyökből igyekeznek levezetni. Az RCA<sub>1</sub> index<sup>28</sup> meghatározza annak terjedelmét, hogy egy országnak van-e megnyilvánuló komparatív előnye (hátránya) egy meghatározott termékből egy meghatározott országgal, vagy országcsoporttal szemben.

Vollrath a vizsgálódási körben az export mellett import oldali megközelítést is alkalmazott, és az általa kidolgozott mutatót relatív kereskedelmi előnyöknek nevezte. Neven a komparatív előnyök kiszámításának különbségen alapuló módszerét alkalmazta. Véleménye szerint a komparatív előnyöket a termék export és import arányainak különbségével lehet meghatározni.

A meglévő komparatív előnyök mérésének negyedik lehetőségét az RCA<sub>4</sub> mutatja. A mutatók alkalmazásának korlátai abban rejlenek, hogy nem veszik figyelembe a kormányzati politika és az intervenció kereskedelem-torzító hatásait, így bizonyos esetekben nem adnak tökéletes eredményeket. (Fertő et al, 2001)

<sup>27</sup> Revealed Comparative Advantage (megnyilvánuló komparatív előnyök)

<sup>28</sup> exportspecializációs indexnek is nevezik

9. táblázat: Az RCA mutatók generációi

| Megnevezés | Képlet                                                 | Rövidítések magyarázata                                                                                      |
|------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $RCA_1$    | $(x_{ij}/x_{wj}) / (\sum x_i / \sum x_w)^{29}$         | $x$ = a termék exportja, $i$ = az ország, $j$ = a termék $w$ = a világ, vagy a referencia országok csoportja |
| $RCA_2$    | $RCA_1 - (m_{ij}/m_{wj}) / (\sum m_i / \sum m_w)^{30}$ | $m$ = termék importja, $i$ = az ország, $j$ = a termék, $w$ = a világ, vagy a referencia országok csoportja  |
| $RCA_3$    | $x/X - m/M^{31}$                                       | az $x$ = termék exportja, $m$ = termék importja, $X$ = teljes export és $M$ = teljes import.                 |
| $RCA_4$    | $(x/X - m/M) / (x/X + m/M)^{32}$                       | $x$ = a termék exportja, $m$ = termék importja, $X$ = teljes export és $M$ = teljes import                   |

Forrás: Török (1996) Fertő (2001) alapján, saját szerkesztés

A szektorális specializációs index az adott ágazat export részesedése és az EU-ba irányuló export nemzetgazdaságban betöltött részesedése között keres összefüggést. Ha a mutató értéke közelít az egyhez, akkor beszélünk versenyképes exporttermékről, hiszen az adott ágazat terméke jelentős részesedéssel bír az EU-ba irányuló teljes exporthoz képest. (Török, 1996)

A komparatív előny mutató arra ad választ, hogy az adott iparág milyen súllyal vesz részt a teljes nemzetgazdaság export-import arányainak alakulásában. (Aiginger, 1995)

A kereskedelem intenzitásának mutatója azt mutatja meg, hogy az adott ország másik országba történő exportja mekkora hányadát teszi ki az ország összes exportjának. Minél magasabb a mutató értéke, annál intenzívebb a két ország közötti nemzetközi kereskedelem. A komplementaritás mutató azt vizsgálja, hogy két ország export és import szerkezete hogyan viszonyul egymáshoz. Az index értéke 0 és 1 között változik, ha egyes értéket vesz fel, akkor az egyik ország importszerkezete teljes mértékben egyezik másik ország exportszerkezetével. A hasonlósági mutatóval arra kaphatunk választ, hogy az egyes iparágak milyen részesedéssel jelentek meg az egyes időszakok exportszerkezetében. Minél alacsonyabb a mutató értéke, annál hasonlóbb a két vizsgált évben az exportszerkezet. (Éltető, 2003)

A kereskedelemintenzitás mutató arra ad választ, hogy mennyire intenzív kereskedelem jellemző a két ország gazdasági kapcsolataira. Minél magasabb ez az érték, annál intenzívebb az országok közötti kereskedelem. A deviza-kitermelési mutató az egyes

<sup>29</sup> Ha  $RCA_1 > 1$ , akkor Magyarországnak megnyilvánuló komparatív előnye van, ellenkező esetben komparatív hátránya.

<sup>30</sup>  $RCA_2 > 1$ , akkor Magyarországnak relatív kereskedelmi előnye van, ellenkező esetben relatív kereskedelmi hátránya van.

<sup>31</sup> Ha az  $RCA_3 > 0$ , akkor az országnak megnyilvánuló komparatív előnye van, ellenkező esetben komparatív hátránya létezik.

<sup>32</sup> akkor mutat komparatív előnyt, ha a mutató értéke meghaladja az egyet.



országok kivitelének devizaárfolyamokhoz viszonyított cserearányát vizsgálja. Ez a mutató már figyelembe veszi a pénzügypolitika sajátosságait, illetőleg képes a termelés gazdaságosságának elemzésére is. (Nagy, 2011)

A költségalapú versenyképességi mutató a hazai és a külföldi gazdaságok termelési költségeit hasonlítja össze azonos valutában. A hazai gazdaság versenyképessége annál dinamikusabban erősödik, minél alacsonyabbak, illetve minél dinamikusabban csökkennek a termelési költségek a külföldihez képest. A valutaárfolyam változása hat e tényezőkre, minthogy a valutaleértékelés olcsóbbá teszi a hazai termelést, s így nő e reláció export-árelőnye. A mutatót kiszámításához a  $sTC/TC$  összefüggés alkalmazható, amelyben az  $s$  a nominális árfolyamot, míg a  $TC$  a termékegységre jutó teljes költséget jelenti belföldön és külföldön. (Csáki, 2011)

A Grubel-Lloyd-index az iparágon belüli kereskedelem mérésére szolgál. Minél magasabb az értéke, annál jelentősebb a két ország közötti gazdasági integráció mértéke, illetve annál tökéletesebb az ágazaton belüli kereskedelem.

A névleges protekcionizmus egy adott termék belföldi árát viszonyítja az adott termék külpiaci árához. Értéke pontosabb, ha a termék külpiaci árát hazai fizetőeszközben adjuk meg. Százalékos formában kifejezve a nominális protekcionizmus együtthatót kapjuk. A névleges protekcionizmus ráta a termék belföldi és külpiaci árának különbségét viszonyítja a termék külpiaci árához. Ezzel az adott termékre vonatkozó árelőny, vagy árhátrány százalékos mértéke határozható meg.

A tényleges protekcionizmus együttható ezzel szemben a hozzáadott értéket is számításba veszi. A kereskedelemben rejlő nemzetközi előnyök egyszerű viszonyszámok képzésével is meghatározható. A merkantilizmus szerint a gazdagság forrását az export importot meghaladó mértéke adja, így az exportnak tartósan és jelentősen magasabbnak kell lennie, mint az importnak.

Az export- és import hányad azt mutatja meg, hogy adott gazdasági évben az export/import mekkora hányadát jelenti a bruttó hazai terméknek. Arra is választ kaphatunk, hogy egységnyi GDP változás hatására mennyiben változott az export, vagy az import összege, illetőleg az export/import százalékos változásának GDP-re gyakorolt hatását is ki tudjuk számolni.

Az előbbiekhöz igen hasonló módszerrel dolgoznak a nyitottság mérésére szolgáló mutatók. Ezek azt vizsgálják, hogy a hazai kibocsátás mekkora hányadát értékesítik a külső piacon, illetve az import milyen szerepet játszik a végső felhasználásban.

A cserearány mutatók között tartjuk számon az egyszerűsített terms of trade mutatót, amely az export árindex és az import árindex hányadosa. Romlása azt jelenti, hogy az adott ország összes exportja leértékelődik a nemzetközi piacon - legalábbis az ország által importált termékekhez képest. Mindez arra utal, hogy a hazai export gyengébben teljesít, ezért azonnal exportszerkezet javításra van szükség. (Csáki, 2011)

A Michaely-index a kereskedelem szerkezetének vizsgálatával foglalkozik. Az import és exportszerkezet összehasonlítása során nulla és egy közötti értéket vehet fel. Ha nulla értéket eredményez a mutató, az azt jelenti, hogy az export és az import szerkezete között tökéletes azonosság jellemző, egyes érték esetén abszolút különbözőség fedezhető fel. Arra is választ ad, hogy a világgpiaccal folytatott kereskedelem kiegészítő vagy versenyző jellegű-e. A Finger-féle hasonlósági mutató a szerkezeti változások dinamikájának és nagyságának bemutatására alkalmas. Ha a termékek részesedése időben azonos marad, a mutató 100-as értéket mutat. Többtényezős termelékenységi

mutatókról beszélhetünk a Fisher és Törnquist indexek használatakor. A termelékenység számításakor az outputot viszonyíthatjuk egy, több vagy valamennyi inputhoz is. Ha egy inputhoz viszonyítunk, akkor parciális, ha több inputhoz viszonyítunk, akkor többtényezős<sup>33</sup>, ha valamennyi inputhoz viszonyítunk, akkor teljes tényezős termelékenységi mutatót<sup>34</sup> kapunk. (Nagy, 2011)

A hazai forrásköltség mutató már az erőforrások költségét is számításba veszi, és azt viszonyítja az adott termék külpiazi árához. A mutató értelmezése szerint az a versenyképes termék, amelynek világpiaci áron számított hozzáadott értéke fedezi a termék elsődleges erőforrásainak költségét. A nettó gazdasági haszon<sup>35</sup> mutató szerint a vállalatokat aszerint is össze lehet hasonlítani, hogy a termékük értéke hogyan viszonyul a termékkel kapcsolatban felmerült valamennyi ráfordítás költségéhez. Szintén input-output oldali megközelítést takar az OCRA, vagyis a vállalati/üzemi hatékonyság mutató kiszámítása is. Ez azt mutatja meg, hogy a vállalat input-felhasználó és output-előállító tevékenységei milyen működési hatékonyságot mutatnak. A legversenyképesebb az a cég, amely egy meghatározott inputmennyiséget felhasználva a lehetséges maximális outputot hozza létre.<sup>36</sup> (Uhrin, 2010)

A versenyképességet azzal is párhuzamba lehet hozni, hogy a vállalatok az idő elteltével milyen piaci részesedésre tudnak szert tenni. Ezek az elméletek arra utalnak, hogy a versenyképes vállalatok idővel képesek meghatározó piaci befolyásra szert tenni. Ennek mérésére több mutatószám is kialakult.

A koncentrációs hányados az elemző által kiválasztott  $m$  darab legnagyobb piaci részesedésű vállalat piaci részesedését összegzi.

A koncentráció mérésére szolgál a Herfindahl-Hirschmann index (HHI) is, amely négyzetes összegzéssel veszi figyelembe a nagyobb piaci részesedésű vállalatokat. A mutató nulla és egy közötti értéket vehet fel, amely nulla esetén tökéletes versenyhelyzetet feltételez, míg egyhez közelítve monopóliumot vetít elő.

A koncentrációs mutatók között meg szokták említeni az entrópia indexet is, amelyben a piaci részesedések súlya a piaci részesedések logaritmusai. A mutató nulla és egy közötti értéke vesz fel, ahol a nullához közeli érték a monopolista piacot feltételezi. A logaritmus használata miatt ez a mutató kisebb súllyal szerepelteti a nagyobb piaci részesedésű vállalatokat.

A Lerner-index, vagy más néven ár-költség-rés mutató, az  $i$ -edik vállalat által szabott ár  $i$ -edik vállalat határköltségétől való százalékos eltérését fejezi ki. Lényege, hogy a mutató nulla és egy közötti értéket vehet fel. Nulla esetén az ár megegyezik a határköltséggel, és ez tökéletes versenypiacot jelent, míg egyhez tart, ha az ár eltérése a határköltségtől kellően nagy. A nagyobb értékek felvétele a nagyobb piaci erőt jelenti, végső soron pedig monopolista viselkedést. (Uhrin, 2010)

<sup>33</sup> Multi Factor Productivity (MFP)

<sup>34</sup> Total Factor Productivity (TFP)

<sup>35</sup> NEB=termék értéke–valamennyi ráfordítás költsége

<sup>36</sup>  $\text{input}_A/\text{output}_A > = < \text{input}_B/\text{output}_B$

10. táblázat: A piaci erő mérése

| Megnevezés             | Képlet                            | Rövidítések magyarázata                                                                                                                     |
|------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| koncentrációs hányados | $(C_m = \sum s_i)$                | $s_i = q_i / Q$ - ahol,<br>$s_i$ - piaci részesedés<br>$q_i$ - i-edik vállalat<br>által értékesített output<br>$Q$ - aggregált piaci output |
| HHI                    | $HHI = \sum s_i^2$                | $s_i$ - piaci részesedés                                                                                                                    |
| entrópia index         | $E_a = \sum s_i \cdot \log_a s_i$ | $s_i$ - piaci részesedés                                                                                                                    |
| Lerner-index           | $\ell = (p_i - MC_i) / p_i$       | $p_i$ - a termék ára<br>$MC_i$ - vállalati határkötség                                                                                      |

Forrás: Uhrin (2010) alapján, saját szerkesztés

A konstans piaci részesedés (CMS) rávilágít azokra a tényezőkre, amelyek az ország komparatív exportteljesítményének változása mögött állnak. A mutató alapfeltevése az, hogy egy ország export részesedése egy adott piacon változatlan marad a versenyképesség azonos szintjén. (Fertő, 2001)

Fagerberg-Sollie féle modell négy arányszámot vizsgál az exportrészesedés változásának számszerűsítésére. Véleményük szerint a versenyképességet a következő tényezők határozzák meg: a termékszintű piaci részesedés, a termékösszetétel, a termékadaptáció, a piaci szerkezet és a piaci adaptáció. Poór (2010) ugyanakkor kiemeli a CMS-modellek gyenge pontjait és megemlíti, hogy a modell több ponton továbbfejlesztett és bővített változattal is rendelkezik.

A Rotschild index arra próbál rámutatni, hogyan milyen érzékenyen változik a vállalat terméke iránti kereslet a teljes piachoz képest, ha a vállalat a termék árában változtatást fog alkalmazni. Egyszerűen a vállalat termékének keresletrugalmasságát viszonyítja a teljes piac keresletrugalmasságához. Ezzel arra kaphatunk választ, hogy a vállalat vevői érzékenyebben reagálnak-e például az árak változtatására, mint a többi piacon lévő vásárló. A Lary-index az egy főre jutó hozzáadott értéket számolja ki iparági szintenként. Az az ágazat, amely átlag alatti értéket mutat, az tökeigényes ágazatnak tekinthető, míg az átlag feletti értékkel bíró ágazatot munkaerő igényes ágazatnak tekinthetjük. Az átlag meghatározásához az adott nemzetgazdaság több ágazatára kell egyidejűleg számításokat végeznünk. (GKI, 2007)

11. táblázat: A piaci verseny értékelése

| Megnevezés              | Képlet    | Rövidítések magyarázata                                                                                                                                                                          |
|-------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Piaci részesedés mutató | $S=x/M$   | x: a vizsgált ország referenciapiacra irányuló kivitele<br>M: a referenciapiac behozatala valamely termék vagy termékcsoporthoz vonatkozásában<br>S: adott ország részesedése a referenciapiacon |
| Rotschild index         | $R=ET/EF$ | ET: a teljes piac keresletrugalmassága<br>EF: a vállalat termékének keresletrugalmassága                                                                                                         |
| Lary-index              | $L=VA/E$  | VA: adott szektorban képződő hozzáadott érték<br>E: adott szektorban foglalkoztatott létszám                                                                                                     |

Forrás: Uhrin (2010), GKI (2007), Nagy (2011) alapján, saját szerkesztés

Boone (2008) a vállalati profit alakulásával fejezte ki a verseny mérőszámait. Állítása szerint a verseny hatására bizonyos vállalatok profitja növekedni fog, míg más vállalatok profitszökkenést kénytelenek elkönyvelni. Ezt nevezi Boone profit reallokációs hatásnak. A verseny profitszemplétű vizsgálata az alábbi mérőszámokkal lehetséges:

12. táblázat: A verseny mérőszámai

| Rövidítés | Megnevezés                              | Képletek/magyarázatok                                |
|-----------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------|
| RP        | relatív profitok                        | $\pi_i/\pi_j$ , ahol $c_i < c_j$ <sup>37</sup>       |
| SP        | profitok összege                        | $\sum \pi_i$                                         |
| PLEF      | a legkevésbé hatékony vállalat profitja | $\pi_i$ , ahol $c_i > c_j$ <sup>38</sup>             |
| RR        | relatív bevételek                       | $p_i q_i / p_j q_j$ , ahol $c_i < c_j$ <sup>39</sup> |

Forrás: Boone (2008) alapján, saját szerkesztés

A vállalatokra vonatkoztatott versenyképesség mérést tesz lehetővé az EVA<sup>40</sup> mutató alkalmazása. A gazdasági hozzáadott érték mutató arra ad választ, hogy a vállalati nettó eredmény hogyan viszonyul a tőkemegtérülési követelményhez. A tőke hozama nagyobb, mint az elvárásban megfogalmazott, akkor a vállalat gazdasági értéket termelt, ellenkező esetben veszített az értékéből. Porter értéklánca is egyértelműen rámutatott, hogy mely tevékenységekre kell kiemelten is hangsúlyt fektetnie a vállalatnak ahhoz, hogy képes legyen a gazdasági érték termelésére. A magas hozzáadott érték azt jelenti, hogy a javak előállításának egy folyamatában az adott lépésnél felhasznált inputok mennyisége jelentősen alacsonyabb, mint az előállított outputok értéke, tehát az output-input különbség minél jelentősebb különbségét kell érteni. Arra kell törekedni, hogy a különbség minél nagyobb mértékben realizálódjon, mindez a háttérben speciális

<sup>37</sup>  $c_i/c_j$  jelenti a 2 vállalat egymáshoz viszonyított hatékonyságát. Ha  $c_i/c_j < 1$ , akkor a j vállalat hatékonyabb, ha  $> 1$ , akkor az i vállalat tekinthető hatékonyabbnak

<sup>38</sup>  $\pi_i$  legkevésbé hatékony cég profitja,  $c_i$  a gyengébb teljesítményű vállalat hatékonysága

<sup>39</sup> a p az ár, a q a mennyiség rövidítése

<sup>40</sup> Economic Value Added, adózás utáni eredmény - tőkemegtérülés követelménye

képességeket és versenyelőny forrásokat feltételez. (Módos, 2004)(Porter, 1990)(Rózsás, 2012)

A versenyképesség vizsgálatára az eddig felsorolt mutatók igen egyoldalú kísérletet tesznek, hiszen azok jellemzően egy adott területre fókuszálnak. Egyértelmű, hogy csupán a kereskedelemből vagy az erőforrásokból kiindulva nem lehet a versenyképességre messzemenő következtetéseket levonni. Megjelentek összetettebb mutatók, amelyek már több tényező együttes vizsgálatával igyekeznek a versenyképesség szintjét meghatározni.

A CBA<sup>41</sup> mutató három pillér segítségével értékeli a versenyképességet. Első pillére a versenyképességi erő mutató<sup>42</sup>, amely a célpiacokra meghatározott termékeket és szolgáltatásokat előállító vállalatok relatív nemzetközi pozícióját méri. Második pillére az üzleti magatartás mutató<sup>43</sup>, amely a versenytársak és a fogyasztói bázisuk közötti viszony erősségét, kiterjedtségét hivatott vizsgálni. Míg a harmadik pillér a számlák szerinti fejlődés mutató<sup>44</sup>, amely pénzügyi szemléletű és azt méri, hogy a vállalat a fogyasztói bázissal való kapcsolatok kialakításában mennyire sikeres. (Módos, 2004)

Hoványi (1999) szerint a versenyképesség úgy is mérhető, hogy mennyire sikeres válaszreakciót ad egy nemzetgazdaság a gazdasági válságok okozta kihívásokra. Vannak olyan országok, amelyek hatékonyabban, míg mások kevésbé eredményesen vészelik át a gazdasági recessziókat. A recessziós hatás vizsgálatára a 4SSR mutató<sup>45</sup> áll rendelkezésre. A mutató jelzőszámai a következők: 1. az adott országban (régióban) tartósan magas, és ezért veszélyes a gazdasági növekedés, 2. tartósan vagy sűrűn változtatja egymást a gazdasági növekedés és a visszaesés, 3. tartósan romlik a belső egyensúly, rendszeresen visszatér az egyensúlyhiány, 4. tartósan nő a technikai fejlettség elmaradása a világ élvonalától.

A gazdasági növekedés egy olyan gazdasági folyamat, amely elsősorban a gazdaságmennyiségi gyarapodást jelöli. A mérésére a legtöbbször a GDP mutatót alkalmazzák, amely a gazdaság növekedésének és bővülésének általános mutatószáma. A növekedés és a fejlődés nem egymást feltételező fogalmak. Akkor is elérhetünk minőségi változást, ha nem jelentkezik egyértelműen gazdasági növekedés. A probléma sokszor abból adódik, hogy nem tudnak elvonatkoztatni a gazdasági növekedéstől és a GDP-ben való teljesítményméréstől. (Csath, 2011)

Ennek megértéséhez elegendő, ha tisztában vagyunk a fejlődés valódi jelentéstartamával. A fejlődés egyszerre jelenti a jóléti értelemben többletet adó, az értékekre figyelmet fordító gazdasági-társadalmi modernizációt. A fejlődés alatt egy magasabb szint felé való haladást értünk, amely olyan területeken jelent változást, mint például az iskolázottság, a technológiai színvonal, az egészségügyi állapot, a társadalom állapota stb. Azokat a változásokat foglalja magában, amelyek a gazdaság, a társadalom és a környezet területén egyaránt elérnek minőségi változásokat, és ezzel javítják az emberek munka és életkörülményeit. (Gyulai, 2002)

<sup>41</sup> Competitive Benchmarking Association

<sup>42</sup> Competitive Strength Index (CSI)

<sup>43</sup> Business Retention Index (BR)

<sup>44</sup> Account Development Index (ADI)

<sup>45</sup> 4 strategic signals of recession

Némi kritika megfogalmazható azokkal a mutatókkal szemben is, amelyek a gazdaság működésének csak egy meghatározott részét állítják vizsgálódásuk középpontjába, és abból igyekeznek levezetni a versenyképesség állapotát. Ez utóbbi mutatók sem eredményeznek tökéletes képet. Ugyanakkor léteznek ma olyan mutatók, amelyek már jóval összetettebbek és nem egyoldalú magyarázatot adnak a versenyképesség meghatározására. Nordhaus és Tobin által kifejlesztett nettó gazdasági jólét<sup>46</sup> a GNP<sup>47</sup>-hez hozzáveszi a szabadidő, az otthon végzett tevékenységek által keletkező javak és szolgáltatások értékét is, majd levon olyan kiadásokat, mint például az ingázás, az urbanizáció költségei, a közbiztonság, a rendőrség fenntartása, vagy a környezetszennyezés káros hatásai. Cobb J., Cobb C. és Daly nevéhez köthető a fenntartható gazdasági jólét index<sup>48</sup>, amely a GDP-t pozitív irányban korrigálja a jövedelemelosztás változásainak jóléti hatásával és csökkenti a hosszú távú környezeti károsodás jelenértékével. Az ISEW negatív előjellel szerepeltet olyan folyamatokat, mint például a növekvő egyenlőtlenség, a légszennyezés növekedése, az erőforrások fogyatkozása, a klímaváltozás vagy az ózonréteg ritkulása. (Palányi, 2005)(Friends of Earth, 2012)(Szigeti, 2012)

A valódi fejlődés mutató<sup>49</sup> az ISEW továbbfejlesztett változata, amelyet 1995-ben hoztak létre. A GDP és a GPI egyaránt kifejezhető pénzben, azonban mégsem helyezhetők el ugyanazon a skálán. A GPI a következő tényezőkkel is számol: 1. jövedelemelosztás hatékonysága 2. házimunka, önkéntesség tevékenységek és a felsőoktatás állapota 3. bűncselekmények 4. erőforrások rendelkezésre állása, kimerültsége 5. környezetszennyezés 6. hosszú távú környezeti károk 7. a szabadidő rendelkezésre állása 8. katonai/védelmi kiadások 9. a tartós fogyasztási cikkek élettartama és a közösségi infrastruktúra 10. a külföldi tőkétől való függőség. (Nature of Economics, 2012) A valódi megtakarítás<sup>50</sup> mutató elméleti alapja a társadalmi jóléti függvény maximalizálása. A valódi megtakarítást úgy kaphatjuk meg, ha a bruttó nemzeti megtakarításból kivonjuk a mesterséges tőke értékcsökkenését, hozzáadjuk az oktatási kiadásokat, majd levonjuk a természeti erőforrások kimerülését és a szennyező tevékenységek okozta károk értékét. Az a gazdaság tartható fenn, amelynek GS mutatója meghaladja a nullát. Ez azt jelenti, hogy a megtakarítások nagyobbak lesznek, mint a humán, a mesterséges és a természeti tőke értékcsökkenése. A társadalmi összítőke mennyiségének a mutató értelmezése szerint nem szabad csökkennie, mert ez képezi a fenntarthatóság alapját.

A környezetre kiigazított nettó nemzeti termék<sup>51</sup> mutató akkor tekinthető kedvezőnek, ha a maximális jövedelem az adott időszakban elfogyasztható anélkül, hogy csökkentjük a jövőbeni időszakok fogyasztását a tőkeállomány felélése révén. Amennyiben az adott periódus (év) fogyasztása magasabb, mint az adott év EANP-je, akkor a fogyasztási szint fenntarthatónak minősül. (Málovics, 2012)

---

<sup>46</sup> Net Economic Welfare (NEW)

<sup>47</sup> GNP: Gross National Product

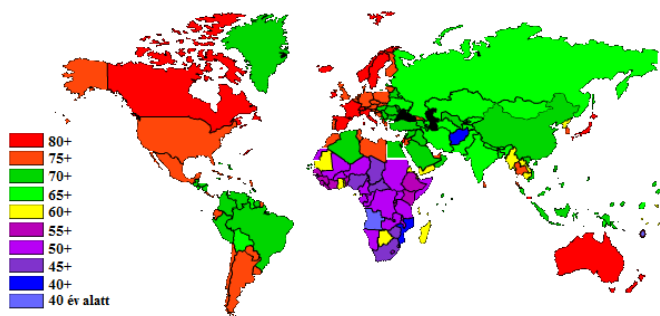
<sup>48</sup> Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW)

<sup>49</sup> GPI: Genuine Progress Indicator

<sup>50</sup> GS: Genuine savings

<sup>51</sup> EANP: Environmentally adjusted net national product

Az ENSZ által készített mutatók közül az emberi fejlődés index tekinthető a legismertebbnek. Az egy főre jutó GNI (és nem a GDP), a születéskor várható élettartam, a beiskolázási arány és a felnőtt írni-olvasni tudás mérőszámának kombinációjával méri az országok fejlettségét. A HDI<sup>52</sup> értékét korrigáljuk a társadalmi egyenlőtlenséggel, akkor az IHDI-t, vagyis az egyenlőtlenséggel módosított emberi fejlődést fogjuk megkapni. Egy társadalomban teljes az egyenlőség, ha a HDI megegyezik az IHDI-vel<sup>53</sup>. A Human Development Report<sup>54</sup> eredményeiből azt láthatjuk, hogy Magyarország jelentőset nem lépett előre az emberi fejlődési index tekintetében. Ugyan a HDI nem nevezhető teljes egészében versenyképességi mutatónak, annak értéke mégis szervesen összefügg egy ország versenyképességi helyzetével. A fejlett országokban ugyanis magasabb az egy főre jutó GNI (bruttó nemzeti jövedelem), a születéskor várható élettartam, illetőleg fejlettebb az oktatási rendszer is. A World Life Expectancy ábrája egyben felhívja a figyelmet arra, hogy van összefüggés például a születéskor várható élettartam és a versenyképességi mutatók alakulása között is. Lengyelországban, Csehországban, Szlovéniában, de még Szlovákiában is magasabb születéskor várható élettartamra lehet számítani, mint például hazánkban.



2. ábra: A születéskor várható élettartam a Földön  
Forrás: World Life Expectancy (2012)

<sup>52</sup> HDI: Human Development Index

<sup>53</sup> IHDI: Inequality-adjusted Human Development Index

<sup>54</sup> HDR: Human Development Report, M/3. táblázat

13. táblázat: További mutatók a fejlettség mérésére

| Megnevezés                                     | Mely területekkel foglalkozik?                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nemenkénti egyenlőtlenség index <sup>55</sup>  | 1. egészségügyi adatok (pl. gyermekágyi halálozás)<br>2. felhatalmazás (pl. nők szerepe a politikai döntéshozatalban)<br>3. munkaerő-piaci adatok                                                                                                |
| Misery index <sup>56</sup>                     | 1. inflációs ráta 2. munkanélküliségi ráta                                                                                                                                                                                                       |
| GINI koefficiens <sup>57</sup>                 | 1. társadalmi, jövedelmi egyenlőtlenségek                                                                                                                                                                                                        |
| Többdimenziós szegénységi index <sup>58</sup>  | A szegények számát és főbb jellemzőiket mutatja be.<br>1. oktatás. 2. egészségügy 3. jövedelem                                                                                                                                                   |
| Ökológiai lábnyom <sup>59</sup>                | Azt fejezi ki, hogy adott technológiai fejlettség mellett egy emberi társadalomnak milyen mennyiségű produktív földterületre van szüksége önmaga fenntartásához és a megtermelt hulladék elnyeléséhez. Mértékegysége a globális hektár/fő (gha). |
| Bruttó nemzeti boldogság <sup>60</sup>         | 1. anyagi jólét 2. lelki béke 3. fenntartható fejlődés 4. kulturális értékek 5. természeti környezet 6. jó vezetés                                                                                                                               |
| Boldog bolygó mutató <sup>61</sup>             | <u>az élettél való megelégedettség * várható élettartam</u><br>ökológiai lábnyom                                                                                                                                                                 |
| Életszínvonal elégedettség index <sup>62</sup> | 1. egészségügy 2. anyagi helyzet 3. általános iskolai oktatás                                                                                                                                                                                    |
| Életminőség <sup>63</sup>                      | 1. egészségügy 2. közösségi élet 3. anyagi jólét 4. politikai stabilitás és biztonság 5. éghajlat és földrajz 6. munkahelyek biztonsága 7. politikai szabadság 8. nemek közötti egyenlőség                                                       |
| Környezeti Teljesítmény Index <sup>64</sup>    | 1. környezetvédelem 2. közegészségügy 3. ökoszisztéma egészsége                                                                                                                                                                                  |

Forrás: Szigeti (2012) Málovics (2012) United Nations (2012)

<sup>55</sup> GII: Gender Inequality Index

<sup>56</sup> kidolgozója Arthur Okun. A munkanélküliségi ráta és az infláció magas gazdasági és társadalmi költségeket okoz az adott országnak, és ez rontja a társadalom boldogságérzetét. Kiszámítása: az inflációs ráta és a munkanélküliségi ráta összege. Nyomorultsági indexnek is nevezik!

<sup>57</sup> a statisztikai eloszlások egyenlőtlenségét méri. 0 és 1 közötti értéket vesz fel. Ha 0, akkor a Lorenz görbe éppen egybeesik az átlóval, nincs egyenlőtlenség.

<sup>58</sup> MPI: Multidimensional Poverty Index

<sup>59</sup> EFP: Ecological Footprint

<sup>60</sup> GNH: Gross National Happiness. Bhutánban kidolgozott mutató

<sup>61</sup> HPI: Happy Planet Index. A New Economic Foundation módszere. Adatok forrásai: elégedettség (Gallup World Poll), várható élettartam (UNDP Human Development Report), ökológiai lábnyom (WHO, WWF)

<sup>62</sup> SLI: Satisfaction with Life Index. Kidolgozója Adrian G. White. (University of Leicester, UK)

<sup>63</sup> QL: Quality of Life

<sup>64</sup> EPI: Environmental Performance Index. Az ESI (Environmental Sustainability Index - Környezetvédelmi Fenntarthatósági Index) örököse. 163 országot rangsorol



A fenntartható társadalom index<sup>65</sup> a nemzet fenntarthatóságának és az életminőség legfontosabb elemeit vonja össze. Öt csoportban említi meg a fenntartható társadalomhoz szükséges tényezőket. Nem pénzben, hanem egytől tízig terjedő skálán értékeli a jólétet. Az SSI az alábbi csoportokat tartja fontosnak a fenntarthatóság és a versenyképesség erősítéséhez: 1. csoport: egészséges élet, megfelelő mennyiségű élelem, megfelelő mennyiségű ivóvíz, megfelelő egészségügyi viszonyok, lehetőség a közoktatásban való részvételre, nemek közötti egyenlőség. 2. csoport: tiszta környezeti tényezők, a levegő minősége, a felszíni vizek minősége, a föld minősége. 3. csoport: jó kormányzat, munkanélküliség, népesség növekedése, jövedelmek elosztása, államadósság. 4. csoport: erőforrások fenntartható használata, hulladékok újrahasznosítása, megújuló vízenergia hasznosítása, megújuló energiafogyasztás. 5. csoport: a Föld fenntarthatósága, erdővel borított területek nagysága, biodiverzitás megőrzése, üvegházhatást okozó gázok kibocsátása, ökológiai lábnyom, nemzetközi együttműködés. Az SSI mutató pillérei világosan rámutatnak arra, hogy a társadalom elégedettsége és boldogsága nem csupán a gazdasági paraméterek alakulásán múlik. Ebből következően nem mondhatjuk azt, hogy a GDP növekedése párhuzamosan életszínvonal növekedést is jelent. (Málovics, 2012)

A versenyképesség vizsgálatához mind újabb és összetettebb mutatószámok és módszerek jelentek az elmúlt húsz-harminc évben. Az új megoldások kialakulásának alap gondolata mindegyek esetben az volt, hogy a versenyképesség csak összetett, rendszerszemléletű megközelítésben vizsgálható. Ezeket a mutatószámokat komplex multidimenziós mutatóknak<sup>66</sup> tekintjük.

Nem csupán a versenyképességgel kapcsolatos mutatószámok, hanem a versenyképesség mérésével foglalkozó szervezet száma is megszorozódott az elmúlt évtizedekben.

### 2.1.6.1 A WEF versenyképesség mérési módszertana

A World Economic Forum (WEF) 1979-ben jelentette meg első ízben a Globális Versenyképességi Jelentését, amely több mint száz fejlett és fejlődő ország versenyképességét hivatott vizsgálni. A legújabb jelentésben már 148 ország versenyképességét vizsgálják. A tanulmány legfontosabb mutatója a Globális Versenyképességi Index<sup>67</sup>, amely tizenkét fontosabb tényező (pillér) mentén vizsgálja a versenyképességet.

A GCI három fontosabb részindexből épül fel, amelyek a már korábban is megemlített tizenkét pillérre támaszkodnak. Az első az alapvető követelmények részindex<sup>68</sup>, amely az intézményeket, az infrastruktúrát, a makroökonómiai környezetet, az egészségügyet és az alapfokú oktatást foglalja magában. A 2. részindexet hatékonyság fokozása részindexnek<sup>69</sup> nevezik. Ebben vizsgálják a felsőoktatást és képzést, az árupiaci

<sup>65</sup> SSI: Sustainable Society Index

<sup>66</sup> Elnevezés: Findrik et al (2000)

<sup>67</sup> GCI: Global Competitiveness Index

<sup>68</sup> Kulcstényezők a tényezővezéért gazdaságok számára

<sup>69</sup> Kulcstényezők a hatékonyságvezérelt gazdaságok számára

hatékonyságot, a munkapiaci hatékonyságot, a pénzügyi piacok fejlődését, a technológia rendelkezésre állását, valamint a piacméretet. A 3. részindexet innováció és kifinomultsági részindexnek<sup>70</sup> hívják, amelyben az innováció és az üzleti folyamatok kifinomultságát elemzik. E tizenkét pillér együttes számításával születik meg a GCI, amely alapján rangsorolják az országokat. 2005 előtt más mutatókat is használtak a versenyképességi rangsor megállapításához, így külön készítettek például üzleti versenyképesség indexet, vagy piaci részesedés indexet is. Ma már kizárólag a GCI szolgál a rangsor megállapítására.

A World Economic Forum a legkülönbözőbb statisztikai forrásokat használja fel a jelentés elkészítéséhez. Így nagymértékben épít olyan szervezetek munkásságára, mint például az UNESCO<sup>71</sup>, az IMF<sup>72</sup> vagy a WHO<sup>73</sup>. Ez jelenti a tanulmány egyik adatforrását, míg a másik forrást a WEF önálló felmérése jelenti. A felmérésnek az a célja, hogy olyan ismérvekről is információt szerezzenek, amelyekre egyébként nem áll rendelkezésre más forrásból gazdasági adat, vagy statisztikai skála.

Az összegyűjtött adatok egyedülálló betekintést eredményeznek az egyes nemzetek gazdasági és üzleti folyamataiba. Emellett a Versenyképességi Jelentés összeállításához segítséget nyújtanak a WEF által készített specifikus jelentések és regionális tanulmányok is, de a más szervezetekkel, kormányzati szervekkel, egyetemekkel, magánszektorban működő vállalkozásokkal történő kapcsolattartás is segíti az adatok összegyűjtését. A Jelentéshez olyan szervezetek munkásságára is építenek, mint például a Transparency International, amely a korrupció elemzésével kapcsolatban számítja ki évente a korrupció érzékenységi indexet (CPI<sup>74</sup>).

A tanulmány elején részletesen is olvashatók azoknak az intézménynek a neve, amelyekkel a WEF közösen együttműködve készíti el a Versenyképességi Jelentést. A kérdőív tizennégy nagyobb fejezetben foglalja össze a kérdéseket, és az alábbi struktúrában kérdez rá az adott ország versenyképességi helyzetére: 1. a vállalat bemutatása<sup>75</sup>, 2. a gazdaság általános megítélése, 3. kormányzat és állami intézmények, 4. infrastruktúra, 5. innováció és technológia, 6. pénzügyi környezet, 7. külkereskedelem és beruházási intenzitás, 8. a hazai verseny jellege, 9. a vállalatok működési hatékonysága és stratégiája, 10. oktatás és humán tőke, 11. korrupció, etika és társadalmi felelősségvállalás, 12. utazás és turizmus, 13. környezet, 14. egészség. A legtöbb kérdést egytől hétig terjedő skálán kell osztályozni. A partner intézmények, egyetemek, szakmai szervezetek segítséget nyújtanak abban, hogy a rendelkezésre álló információk ne torzítsanak, és a valóságnak megfelelő adatok kerüljenek a WEF adatbázisába.

A primer kutatás nemcsak kérdőíves megkeresésen keresztül zajlik, hanem interjúk, üzleti vezetők telefonos megkeresése, levelezés és online kérdőívek formájában is. A jelentésben országokra bontva találjuk meg a kulcsindikátorok adatait, vagyis a népességre és a GDP-re vonatkozó adatokat, a GCI tizenkét pillérjét és a bennük elért

<sup>70</sup> Kulcs tényezők az innovációvezérelt gazdaságok számára

<sup>71</sup> UNESCO: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

<sup>72</sup> IMF: International Monetary Fund

<sup>73</sup> WHO: World Health Organization

<sup>74</sup> CPI: Corruption Perception Index

<sup>75</sup> Jellemzően üzleti vezetőket keresnek meg a kérdőív kitöltésével

eredményeket, harmadikként a legproblémásabb területeket, amelyek a versenyképesség és a hatékony üzleti tevékenység útjában állhatnak, végül a GCI tizenkét pillérének részletes lebontását. Utóbbiban láthatjuk, hogy az egyes pilléreket milyen további tényezők határozzák meg. (WEF, 2012)

### 2.1.6.2 Az IMD versenyképesség mérési módszertana

Az IMD, vagyis az International Institute for Management Development 1989 óta megszakítás nélkül publikálja a World Competitiveness Yearbook-ot. Ebben a WEF jelentéséhez hasonlóan az országokat meghatározott tényezők alapján vizsgálják, és rangsorolják azokat versenyképességüknek megfelelően. Az IMD több mint 300 kritérium alapján rangsorolja az országokat és a vállalataikat aszerint, hogy hogyan képesek menedzselni képességeiket a versenyképesebb működés érdekében. Az Évkönyv kiemeli, hogy a nemzetek versenyképesség értelmezését nem szabad csupán a GDP-re vagy a termelékenységre redukálni, ezért a politikai, a kulturális és a szociális dimenziókat is vizsgálja. Az IMD azonosított és elnevezett négy alapvető erőt, amelyek alakíthatják a nemzetgazdaság versenyképességi környezetét. Ez a négy erő a következő: 1. vonzóerő vagy agresszivitás 2. közelség vagy globalitás 3. erőforrások vagy eljárások 4. kockázattávallás vagy társadalmi kohézió. Az első dimenzió aszerint különbözteti meg az országokat, hogy a külföldi tőkeberuházások befogadói, vagy kezdeményezői inkább. A második erő közelsége a helyi, vállalatokhoz közeli gazdaságot jelenti, míg a globalitás a nagy nemzetközi cégek jelenlétére utal. Az erőforrások és eszközök adottságok az országok számára. Az eljárások viszont olyan folyamatokat, transzformációs képességeket jelentenek, amelyek fejleszthetők. A versenyképességet az is meghatározza, hogy az egyes országok mely tényezőkre támaszkodnak leginkább. Az eljárásokra támaszkodó országok rendszerint versenyképesebbek, mint az erőforrással versenyző nemzetgazdaságok. A negyedik erő esetében a domináns társadalmi értékekre is felhívja a figyelmet az IMD.

A nemzetgazdaságok nemcsak termékeikkel, szolgáltatásaikkal versenyeznek, hanem oktatási és értékrendszerükkel is. Ahogy az országok fejlődnek, úgy változnak az értékeik is. Az IMD négy alapvető pillér mentén értékeli a versenyképességet, amelyek további húsz tényezőre bonthatók.

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1. gazdasági teljesítmény</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1. belföldi gazdaság</li> <li>1.2. külkereskedelem</li> <li>1.3. nemzetközi beruházások</li> <li>1.4. foglalkoztatottság</li> <li>1.5. árak</li> </ul> <p><b>2. kormányzati hatékonyság</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1. közpénzek</li> <li>2.2. fiskális politika</li> <li>2.3. intézményrendszer</li> <li>2.4. a gazdaság szabályozottsága</li> <li>2.5. társadalmi szerkezet</li> </ul> | <p><b>3. a gazdálkodás hatékonysága</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1. termelékenység</li> <li>3.2. munkaerőpiac</li> <li>3.3. finanszírozás</li> <li>3.4. menedzsment gyakorlat</li> <li>3.5. attitűdök és értékek</li> </ul> <p><b>4. infrastruktúra</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4.1. alpinfrastruktúra</li> <li>4.2. technológiai infrastruktúra</li> <li>4.3. tudományos infrastruktúra</li> <li>4.4. egészség és környezet</li> <li>4.5. oktatás</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Az IMD Versenyképesség kutató Központja azt elemzi, hogy hogyan tud a nemzetgazdaság létrehozni és fenntartani olyan környezetet, amelyben a vállalkozások versenyezhetnek. A húsz tényező további kritériumokból áll, amelyeknek száma meghaladja a 300-at.

A végső sorrend megállapításához a kemény kritériumok 2/3-os, míg a kérdőívből származó eredmények 1/3-os súllyal számítanak be. A WEF-hez hasonlóan az IMD is több forrásból szerzi be a tanulmány elkészítéséhez szükséges információkat. A kérdéseket egytől hatig terjedő skálán kell értékelni, amelyek egy másik skálára kerülnek átkonvertálásra (0-10). Ezekből, illetőleg a már rendelkezésre álló adatokból készítik el a rangsort.

### 2.1.6.3 A WEF és az IMD módszertanának bírálatai

Szentes (2012), vagy Rappai és Szerb (2011) is egyetértenek abban, hogy ezek az indexek sem tekinthetők elég megbízhatónak. Kiemelik, hogy az indexkészítési módszerek nem képesek a marginális hatások bemutatására, vagyis figyelmen kívül hagyják az indexet alkotó változók közötti kapcsolatokat. Szentes (2012) vélekedése szerint a felhasznált adatok zöme kérdőíves felmérésekből származó és nagyrészt szubjektív megítélésre támaszkodó adat, amelyek nem teszik lehetővé a versenyképesség szintének pontos elemzését. Szentes így ír a WEF és az IMD módszertanáról: „mindamellett a jelentéseket nemcsak a versenyképesség értelmezésének pontatlansága és mérésének módszere miatt érheti jogos bírálat, hanem azért, mert az azokat még mindig átható neoliberális szemlélet és a vonatkozó leegyszerűsítések tág lehetőséget adnak az adatok és az azokból levont következtetések politikai célú manipulálására is.”

Szentes (2012) kiemeli, hogy a versenyképességet világgazdasági szinten is kellene értelmezni (világgazdasági versenyképességről beszél), mert a következő tényezőkben is egyre nagyobb az országok kölcsönös függősége: 1. a nemzetközi munkamegosztás struktúrájában és a nemzetközi kereskedelem földrajzi és áruszerkezetében, 2. a beruházási tőkék nemzetközi áramlásában és az annak nyomán alakuló tulajdonosi és ellenőrzési viszonyokban, 3. a hitelek, kölcsöntőkék és spekulációs „forró” pénzek áramlása által formálódó nemzetközi adós–hitelezői viszonyokban, 4. a nemzeti valuták relatív helyzetében, 5. a nemzetközi munkaerő-áramlásban, 6. a szellemi tulajdonjogok és technológiai szoftverek nemzetközi transzferjeiben, 7. az információ országok közötti áramlásában. Szentes szerint a WEF és az IMD ezekben a tényezőkben nem tud hatékony módszertant felmutatni, így a módszertanuk nem tekinthető elég tökéletesnek a nemzeti versenyképesség vizsgálatához. Mindazon által kiemeli, hogy a versenyképességet leginkább az országon belüli tényezők elemzéséből igyekszik vizsgálni, és a pillérek versenyképességet meghatározó súlya sem tekinthető minden esetben reálisnak. Ugyanakkor valóban megállapíthatjuk azt, hogy a versenyképesség vizsgálatához a WEF és az IMD sem rendelkezik széles körű adatokkal. Ugyan a kemény gazdasági adatok megszerezhetők a nemzeti hivatalok (pl.: KSH), vagy a nemzetközi szervezetek (pl.: EuroStat, ENSZ, UNESCO stb.) adatbázisaiból, de a puha tényezők vizsgálatát mérni hivatott kérdőívek nem állnak nagy számban rendelkezésre. Rappai és szerzőtársa olyan index-készítési módszert ismertet, amely képes a változók

közötti kapcsolatot is figyelembe venni. Indexüket a Szűk Keresztmetszetekért Történő Büntetés (Penalty for Bottleneck) névre keresztelték. A mutató alapgondolata az, hogy az egyes gyenge területek teljesítménye hatással van a többi területre is, így azok az index egészére nézve is negatív hatást gyakorolnak. A szűk keresztmetszet felszámolásával azonban az index némileg más képet fog mutatni. Kiemelték azokat a területeket, amelyek leginkább negatívan határozzák meg a GCI mutató értékét. A normalizálás során nulla és egy közötti intervallumba alakítják a GCI tizenkét pillérének értékeit. Logaritmikus büntetőfüggvény segítségével kiemelik azokat az alindexeket, amelyek leginkább képesek a GCI értékét gyengíteni. Ezt követően került meghatározásra a PFB index, amely jelen esetben a GCI index változók közötti kapcsolatérzékeny változata.

A PFB módszer szerint a leggyengébb pillér értékét kell növelni, hiszen ez kihat a többi pillér-érték növelésére is. A gazdaságpolitikai implikáció világos: javítsunk a leggyengébb pillér-értéken, hiszen a pozitív hatás megtöbbszöröződhet. A javulás mértéke azonban a következő feltételektől függ: a javulás nem csupán a leggyengébb pillér nagyságától függ, hanem attól is, hogy mekkora a különbség a leggyengébb és a második leggyengébb pillér, illetve a második és a harmadik leggyengébb pillér között. A legnagyobb mértékű javulás akkor érhető el, ha az adott országnak egy gyenge pillérje van, és az igazítás után nem alakul ki másik gyenge pillér. A PFB is rendelkezik hátrányos vonásokkal. Egyrészt a büntetőfüggvény alkalmazása ad hoc jellegű, másrészt az egyes változók pozitívan is korrelálnak egymással. Az esetleges negatív korreláció azt mutathatja, hogy az egyik változó értékét növelni csak a másik változó rontása árán lehet. Hangsúlyozzák, hogy ez más mutató kapcsán is problémát jelenthet. (Rappai et al, 2011)

14. táblázat: GCI vs. PFB 2008

| Ország        | GCI <sup>76</sup> 2008 | PFB <sup>77</sup> 2008 |
|---------------|------------------------|------------------------|
| Csehország    | 33                     | 32                     |
| Szlovénia     | 42                     | 34                     |
| Szlovákia     | 46                     | 46                     |
| Magyarország  | 62                     | 53                     |
| Lengyelország | 53                     | 60                     |
| Románia       | 68                     | 71                     |
| Bulgária      | 76                     | 81                     |

Forrás: Rappai et al (2011) alapján, saját szerkesztés

A multidimenziós mutatószámok minden problémájuk ellenére a legjobb vizsgálati módszereket jelentik napjainkban. Előnyük abban rejlik, hogy a versenyképességet rendszerszemléletben, több tényező együttes elemzésével vizsgálják. Ugyanakkor ezek a módszerek is fejlesztésre szorulnak, hiszen a világgazdasági kapcsolatokat, a külső gazdasági tényezők hatását intenzívebben is figyelembe kellene venni. Egyet lehet érteni Rappai és szerzőtársa véleményével is, hiszen a tényezők egymásra gyakorolt hatása bizonyosan jelentkezik a pillérek között. Mindezek ellenére jelenleg nincs

<sup>76</sup> GCI: Global Competitiveness Index

<sup>77</sup> Penalty for Bottleneck

hatékonyabb eszköz a versenyképesség elemzésére, mint a korábban bemutatott multidimenziós mutatószámok.

## 2.2 A versenyképesség erősítésének kulcsai: az innováció és a tudás

Perloff (2007) szerint a szervezet-magatartás-paradigma már az ötvenes években felfedezhető volt, mely szerint egy iparág szerkezete meghatározza a vállalatok magatartását, a vállalatok magatartása pedig meghatározza a saját és az iparág teljesítményét. A paradigma, valamint a versenyképesség mérésével foglalkozó szervezet kutatásai is alátámasztják a vállalkozások szerepét a nemzetgazdasági versenyképesség szintjének alakulásában.

Maguk a vállalkozások azok, amelyek gazdasági tevékenységükkel folyamatos változást és fejlődést generálhatnak a piacon, ezzel közvetett módon hozzájárulnak a gazdasági és a társadalmi jólét fokozásához. Amellett, hogy a vállalkozások előállítják a társadalom szükségleteit kielégítő javakat és szolgáltatásokat, azon túl a társadalomért és a környezetért felelős koncepciójukban értéket teremthetnek nemcsak a gazdaság, hanem a társadalom, a környezet, és ezen keresztül a teljes nemzetgazdaság számára is.

A WEF (2011) szerint a vállalkozások az átalakulás meghatározói, vezetői. Erőfeszítéseik munkahelyet teremthetnek, új ötleteket generálhatnak, beruházásokat vonzhatnak és inspirálhatják azokat, akikkel kapcsolatba kerülnek.

Porter (2003) kiemeli, hogy az az ország lesz igazán versenyképes, amely képes a magasabb termelékenységű iparágak felé elmozdulni, ez azonban versenyképes vállalatokat követel meg.

A vállalkozások tevékenysége és versenye határozza meg egy-egy ágazat fejlettségi szintjét, így ha a cégek semelyik ágazatban sem teljesítenek kiemelkedő mértékben, az ország húzóágazat nélkül marad. Mindez azért jelenthet problémát a gazdasági növekedés szempontjából, mert ha a vállalkozások és ezen keresztül a nemzetgazdaság nem rendelkezik valamely területen speciális versenyelőnnyel, úgy a globális piacokon a pozíció megtartása lehetetlenné válik. Ezzel folyamatosan növekedhet a hátrány azokhoz az országokhoz képest, amelyek ugyanezt a versenyelőnyt képesek voltak felmutatni.

Porter (2003) szerint csak a vállalatok tudnak jólétet létrehozni, nem a kormányok vagy más társadalmi intézmények.

Kirzner szerint a versengő viselkedés az, amely a piaci folyamatokat előremozdítja, míg Simon szerint az új gazdasági tevékenységek bevezetése az a mozzanat, ami a piacon változáshoz vezet. (Varga, 2011)

A vállalkozói tevékenység következtében az erőforrások eredményesebben és hatékonyabban kerülnek felhasználásra és végeredményben ez az, ami a piacot előremozdítja. Ez a jellegű előrelépés vezet a folyamatos fejlődéshez és a versenyképesség erősödéséhez. Mindez megfelelő feltételeket (vállalkozásbarát üzleti környezetet), újítani kész vállalkozásokat követel meg. Az újításhoz pedig máshogy kell csinálnunk azokat a dolgokat, amelyeket eddig végeztünk.

Kay megfogalmazása szerint az igazi versenyelőny nem azt jelenti, hogy azt csináljuk, vagy csak egy kicsit jobban, amit a versenytársak, hanem, hogy *mást* csinálunk. (Csath, 2010) Ezt emeli ki Yamashita is, aki szerint a 21. században csak az a cég lehet igazán

versenyképes, amelyet áthat a vállalkozó szellem és az innovativitás. Ez azt is jelenti, hogy beruház az innovációba. (Csath, 2010)

A versenyhelyzet és az innováció között szoros összefüggés mutatható ki az Aghion-Harris-Howitt-Vickers modell szerint is. A termékpiacon verseny és az innováció között fordított U alakú kapcsolat áll fent. Gyenge verseny mellett alacsony az innovációs aktivitás, mert a cégek nincsenek ösztönözve a fejlesztésre. Közepes verseny mellett magas az innováció, ahogy a cégek innovációval próbálják elkerülni az árversenyt, majd erős verseny mellett az innováció ismét csökken, ahogy az imitáció lehetősége által csökken az innovációból származó haszon. (GVH, 2007)

Porter (1990) szerint napjainkban a versenyképesség megőrzésében és megszerzésében az innovációs kapacitás kritikus tényezővé vált. A kiváló minőség és versenyképes ár mellett a siker záloga az, hogy a vállalat versenytársánál/versenytársainál hamarabb szerezzék meg az új technológiához, termékekhez szükséges tudást, ismereteket. Az új technológia a versenyképesség egyik, ha nem a legfontosabb tényezője. Az innováció eredménye egyfajta teljesítmény: versenyképesség a piacon.

Világossá kell tenni, hogy a foglalkoztatási trendek vagy a részvények árfolyama nem fejezheti ki igazán a versenyképesség állapotát. A hangsúlyt a hozzáadott érték létrehozó árukra, a cserearányok kifejeződésre, vagy az egyedi értékJánlatokra kell fektetni. A versenyképesség, és azon keresztül az innováció az elsődleges prioritásnak kell lennie a gazdasági döntéshozók számára, hiszen a magas jövedelmű gazdasághoz szükséges, hogy más tényezőkkel is versenyezzenek, mint csak a költségek csökkentésével. A fejlett gazdaságok komparatív előnye a tudás rendelkezésre állásában rejlik. Az oktatásba, innovációba történő folyamatos befektetéssel tartják fent előnyüket, és teremtenek nagyszámú munkahelyeket. Azonban a fejlett gazdaságok számára is szüntelenül növelni kell az innovációba történő befektetéseket. Azok az országok, amelyek elérték a legjobb gyakorlatokat, és erős innovációs hálózatokat alakítottak ki napjainkra, sem tehetik meg, hogy nem helyeznek ezentúl is kiemelt figyelmet a tudás és az innováció menedzselésére. (Trading Myths, 2012)

Az innovativitás és a versenyképesség közötti összefüggésre hívja fel a figyelmet Schumpeter (1980) is. Véleménye szerint a vállalkozásokat a versenyhelyzet és a csökkenő profit motiválja arra, hogy műszaki és pénzügyi innovációkat valósítsanak meg, amely tevékenység eredményeként gazdasági növekedés jelentkezhet. Martin (2004) ennél erősebben fogalmaz, és szigorúbban köti a versenyképességet az innovációhoz és a tanuláshoz. A Study on the factors of regional competitiveness c. tanulmányban Martin álláspontja szerint az innováció és a tanulás fontos elemeket képviselnek az evolucionista közgazdaságtanban, mivel ezek eredményezik a változatos és fejlődő gazdasági szerkezetet.

A Member competitiveness performance and policies (2011) c. tanulmány szerint a gazdasági növekedés fő hajtóereje a versenyképes vállalkozások, függetlenül attól, hogy milyen méretben vannak jelen a gazdaságban. Ezért olyan környezetet kell kialakítani, amely kedvez az új ötleteknek és az új vállalkozásoknak. (European Commission, 2012)

Az Európai Bizottság és a ECORYS közös tanulmánya - a Teacher Education for Entrepreneurship: towards a development agenda - is kiemeli a vállalkozások gazdaságban betöltött szerepét. Eszerint a vállalkozás az egyének mindazon képességeit jelenti, amellyel az elképzeléseit meg tudja valósítani. Ez kifejeződik a kreativitásban,

az innovációban, a kezdeményezőkézségben, a kockázatt vállalásban, valamint a tervkészítés, a célkitűzések megvalósításának képességében. (Ecorys, 2012)

Wheelwright és Clark (1992) szerint a cégek olyan környezetben kénytelenek működni, amelyben növekszik a hazai és a nemzetközi verseny. Ez azt jelenti, hogy iparágról iparágra megnőtt azoknak a vállalatoknak a száma, amelyek képesek világszínvonalon is versenyképes termékkel megjeleníteni. A technológiák igen szerteágazóan és gyorsan változnak, amelyek nemcsak a hatékonyság és a kínálat változását eredményezik, hanem teljesen átalakíthatnak teljes iparágakat is. Igen erősen szegmentált és igényes piacok alakulnak ki. A fogyasztók mind érzékenyebbé válnak az apró különbségekre, és azokat a termékeket keresik, amelyek egyedi problémáikra és igényeikre megoldást nyújtanak, ráadásul könnyen elsajátítható, egyszerű használat mellett. Ezek mellett növekszik a nyomás a K+F-en, a társadalmi és környezeti tényezők előtérbe kerültek, növekszik az igény a külső szereplők fejlesztési folyamatba történő bevonását illetően. (Weelwright et. al, 1992)

Az Európai Bizottság 2011-es tanulmányában<sup>78</sup> az iparági struktúrák hosszú változását vizsgálva (1999-2007) megállapíthatja, hogy a magasabb technológiájú és tudásintenzív iparágak magasabb termelékenység növekedést eredményeztek, és kisebb mértékű recessziós hatást kellett átvészelnük a globális versenyben. Az iparági struktúrák szempontjából jelentős különbségek fedezhetők fel az országok között, amelyeket csoportokba lehet sorolni. Ezeket a struktúrákat összekötette az ott működő vállalatok innovációs potenciáljával. Az első csoportot azok az országok alkotják (G1), amelyekben a fejlett technológiák uralják az iparági szerkezetet. Ebbe a csoportba tartozik Ausztria, Belgium, Dánia, Finnország, Franciaország, Németország, Írország, Hollandia, Svédország és az Egyesült Királyság. Ezeket az országok a versenyképességi listákon (WEF, IMD, Legatum) egyaránt jobb pozícióban vannak, mint Magyarország, tehát versenyképesebbek és magasabb jólétet tudnak biztosítani állampolgáraik számára. Az EC<sup>79</sup> szerint a második csoportba (G2) azok az országok sorolhatók, amelyek kevésbé fejlett technológiájú iparágakkal rendelkeznek, ennek ellenére ezek még mindig versenyképes ágazatok. A munkaigényes ágazatok szerepe erősebb, az innováció és a tudásigényes tevékenységek alacsonyabb mértékben jelennek meg az előző csoporthoz képest. A G2-es csoportban olyan országok szerepelnek, mint például Ciprus, Görögország, Olaszország, Luxemburg, Portugália, Spanyolország. A harmadik csoportot (G3) a Bizottság egyszerűen csak felzárkózó országoknak nevezi tanulmányában. Ezekről az országokról az tartja, hogy ugyan van némi specializáció az innováció- vagy technológia vezérelt iparágakban, de nem érkezik a gazdaság szerkezete. Itt olyan országokat említene, mint Málta, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia, Szlovénia, Csehország. Az IMF (2011) World Economic Outlook c. tanulmányában az Emerging Europe, vagyis a „Felzárkózó Európa” kategóriába hasonlóképpen sorolta be ugyanezeket az országokat. Egyben ez is magyarázatot ad arra, miért ezeket az országokat kell elsődlegesen Magyarország versenytársainak tekinteni. Az Európai Bizottság (EC) a negyedik csoportban (G4) azokat az országok nevezte meg, ahol a kereskedelmi szakosodás a technológiailag kevésbé fejlett ágazatokra koncentrál. Ide tartozik Bulgária, Észtország, Litvánia és

<sup>78</sup> Member competitiveness performance and policies: reinforcing competitiveness (2011)

<sup>79</sup> EC: European Commission, Európai Bizottság



Románia. A Bizottság kiemeli, hogy a versenyképesség fokozásához innovatív, tudásalapú ágazatokra, és ezeket támogató intézkedésekre van szükség, amelyek megkönnyítik a változtatást, támogatják az innovációt, elősegíti az oktatásba történő befektetést.

A WEF (2012) innovation-driven, vagyis innováció-vezérelt gazdaságoknak nevezte azokat, amelyeket a legversenyképesebbnek tekinthetünk. Az innováció-vezérelt gazdaságra való fokozott áttérést hangoztatja a Global Entrepreneurship Monitor is, amely kiemeli, hogy a kutatás-fejlesztés, a tudástőke állapota, a bővülő szolgáltatási szektor és az innovatívabb vállalkozói működésbe fektetett nagyobb potenciál vezetnek el a megfelelő vállalkozási feltételekig, és ezen keresztül az innováció vezérelt gazdaságokig. (GEM, 2010)

Az innovációt a fogyasztók és a felhasználók közvetlen módon az új termékek és szolgáltatások kínálatán, hasznosságán keresztül, míg a vállalatok a versenyképesség, a vállalati célok teljesülésének szempontjából érzékelik. A társadalom egésze szempontjából az innováció technológiai, gazdasági, társadalmi, kulturális fejlődést eredményez, feltételezve azt is, hogy az érdekeltek szükségszerűen felelősségteljes módon használják ki az innovációban rejlő lehetőségeket.

Az innovációnak több száz ismert definíciója létezik. Szűkebb értelemben az innováció új, vagy jelentősen javított termék vagy eljárás, új marketing-módszer, vagy új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben, vagy a külső kapcsolatokban.

Tágabb értelemben új gazdasági koncepció, gazdálkodási forma, módszer, eljárás megvalósítása a termelésben, szervezésben, menedzsmentben, piackutatásban. (Varga, 2011)

Iványi és Hoffer (2010) a termékinnováció fogalma kapcsán is tágabb értelmezésről beszélnek, hiszen kiemelik, hogy az a termék funkcionális tudásjellemzőit is magában foglalja. Többet jelent ez, mint a termék tulajdonságaiban véghezvitt változtatást.

A termelékenység fenntartása és növelése folyamatos beruházási tevékenységet igényel, mind a magán-, mind a közszférában. Az új technológiákat alkalmazni kell, valamint meg kell teremteni az innovációk kidolgozásának feltételeit, amelyek főleg saját finanszírozási forrásokat igényelnek. Az innovációk legkézenfekvőbb forrása a saját K+F mellett a mások által létrehozott innovációk átvétele, amelyhez azonban megfelelő vállalati struktúrára is szükség van. Fontos szerep jut a régióknak is az ismeretek, innovációk terjesztésében, mivel az innovációk diffúziója térségfüggő. A vállalatok közötti hálózatok, kapcsolatok megléte és erőssége befolyásolja az innováció terjedésének sebességét és minőségét. Az innováció forrásai olyan tényezők, jelenségek, érdekek, célok, amelyek a vállalatok számára ösztönző szerepet játszanak, mozgatóerőt képviselnek az újdonságok létrehozására. Az innováció mozgatóerőit a közgazdasági elméletek általában a technológiai fejlődéssel, a gazdasági növekedéssel, a vállalkozói tevékenységgel és a kormányzati támogatással összefüggésben vizsgálják.

Csath (2011) kiemeli, hogy az újérték-teremtés és az innováció rokon fogalmak. Egy sikeres innováció, legyen az termék, technológia, piaci, vezetési vagy szervezési innováció, új értéket hoz létre. Ez nem jelenti azt, hogy az érték egyedül innovációval jöhet létre, ugyanakkor az innováció, és a folyamatos fejlesztés tekinthető azoknak a

tevékenységeknek, amelyek az értékteremtésben a legmeghatározóbb módon képesek közreműködni.

Ehhez kapcsolódóan hívja fel a figyelmet Porter (2003) a vállalatok kifinomultabb működésére.

Véleménye szerint a vállalatok kifinomult működése összefonódik a nemzeti üzleti környezettel. A vállalatok előrelépését és innovációs teljesítményét több tényező együttes hatása is befolyásolja, úgy, mint a kifinomult vállalati stratégiák, a képzett szakemberek, a jobb kommunikáció, a javuló infrastruktúra, a jobb beszállítók, a K+F intézmények száma és minősége, vagy az erősebb verseny-nyomás.

A magasabb fokú innovációhoz azonban tudásra van szükség. Drucker (1969) a hozzáadott értéket termelő munkához szükséges erőforrásnak nem a természeti erőforrást és nem is a tőkét, hanem a tudást tekintette. Véleménye szerint tudással minden mást meg lehet teremteni.

Hasonló véleményen van Pörzse (2011) is, aki szerint az innováció interaktív folyamat, és elválaszthatatlan az új tudás létrehozásától, amely a tanulással együtt központi szerepet játszik. A tudás, mint a legfontosabb stratégiai erőforrás és a tanulás, mint a legfőbb folyamat kap szerepet. Az innováció sikeres megvalósításához különböző tudástípusok aktivizálására, eltérő szintű tanulási folyamatok megvalósítására van szükség. Ha a tudástársadalomra vonatkoztatva vizsgáljuk az innováció sajátosságait és komplex kihívásrendszerét, azt látjuk, hogy nemcsak a több információ szükségessége, hanem a más típusú tudás kialakításának kényszere is felmerül.

Drucker szerint a gazdaság forrása valami nagyon is emberi dolog: a tudás. Ha a tudást olyan területen alkalmazzuk, amelyet jól ismerünk, ez csupán termelékenység növekedést eredményezhet. Ha viszont új és a korábbiaktól eltérő tevékenységeket hozunk létre segítségével, azt innovációnak nevezzük. (Drucker, 1969)

Dinya (2008) szerint az új gazdaság nem abban különbözik a régitől, hogy többet, vagy hatékonyabban termel, mint korábban. A lényeg az, hogy az új gazdaságban más módon termelnek és kereskednek, mint a régi időkben. Ez annyit tesz, hogy a termelés materiális elemeinek (föld, tőke, munka, folyamatok) korábban domináns szerepe háttérbe szorul a „soft” elemekkel (szervezeti tudás, szervezeti kultúra, információ) szemben. Itt nem pusztán helycseréről van szó, hanem minőségi változásról is, tudniillik a materiális erőforrások mindig korlátosak, ezért valamilyen célhoz kötött felhasználásuk mindig csökkenti a más célra felhasználható mennyiséget, míg a felértékelődő információ, tudás a felhasználás kapcsán nemhogy szűkülne, éppenséggel szaporodik.

A tudás és az információ azonban sohasem válik korlátos erőforrássá, sőt tudásunk és a meglévő információnk halmaza egyre csak növekszik. Ebből táplálkozik maga az innováció is, így egyértelművé válhat mindenki számára, hogy miért az innováció-, a tudás- és az információ alapú gazdaságok lesznek sikeresek a jövőben. A szervezeti tudásra, a kreativitásra, az új ötletekre azért van szüksége a vállalatoknak, hogy azok innovációs tevékenységek megvalósításán keresztül teremthessenek értéket. Az érték igazi forrása az újításokban, a szükséges változtatások megvalósításában keresendők, azonban ezekhez rendelkezni kell a megfelelő feltételekkel és erőforrásokkal. Az innováció versenyképesség-erősítő szerepe ebben jelentkezik. Az új dolog megalkotása arra ösztönzi a vállalatokat, hogy folyamatosan innovációkat valósítsanak meg, mert e nélkül a meglévő versenypozíció hosszú távon nem tartható fenn.

Az ILO<sup>80</sup> szerint a tudásteremtés és hasznosítás a legfontosabb azon országok számára, amelyek előbbre akarnak lépni a fejlettségben. Az eredmények eléréséhez viszont időben kell lépni, mivel a döntések hatásai csak késleltetve jelentkeznek. Így már ma be kell ruházni a tudásba ahhoz, hogy a jövőbeli fejlődési célokat el lehessen érni. Minden ország szeretne fejlettebbé válni, de hogy milyen gyorsan lesznek képesek egy magasabb szint elérésére, az a rendelkezésükre álló emberi tőke mennyiségétől és minőségétől függ. Azok az országok, amelyek időben felismerték a humán tőke fejlesztésének fontosságát, és meg is tették a szükséges lépéseket, át tudtak ugrani fejlődési szinteket, és gyorsított fejlődési pályára tudtak lépni. (Csath, 2010)

A WEF (2012) Talent mobility, good practices c. tanulmányában egyenesen a versenyképesség kulcstényezőjének nevezi a tehetségeket és a humán tőke állapotát. Eszerint a gazdasági bizonytalanság és a költségvetési megszorítások erősen próbára teszik a gazdasági szereplők azon képességeit, hogy a humán erőforrásba és az innovációba fektessenek, ugyanakkor, ha mégsem történik ebbe befektetés, akkor kockáztatjuk a gazdasági növekedést és az innovációk jövőbeli eredményeit.

Azokat az országokat tekinthetjük igazán versenyképesnek, amely tudásalapú, innováció-vezérelt gazdaságokká alakultak át. Az Európai Unió szintjén ez alapvető követelmény a nemzetgazdaságokkal szemben, hiszen csak innovatív országok integrációja veheti fel sikeresen a versenyt a világgazdaság nagyhatalmaival, így az USA-val, Japánnal és Kínával szemben<sup>81</sup>.

A SAPIR jelentés szerint az Európai Unió már a hetvenes évek óta jelentős versenyhátrányba került az Egyesült Államokkal szemben, és merész orvosságra van szükség. A jelentés az Unió gazdaságpolitikájának teljes átgondolását javasolja. Ketels (2008) EU versus US című tanulmányában arról ír, hogy az Európai Unió gyenge növekedési teljesítménye annak a tünete, hogy elmulasztott átalakulni innováció-alapú gazdasággá.

Ma erre a problémára fogalmaz meg állásfoglalást a Europe 2020 stratégia, amely 6 területen céloz meg előrelépést a gazdasági növekedés megteremtéséhez. A stratégia elképzelés szerint ezeken a területeken kellene pozitív változást felmutatni a versenyképesebb integráció megteremtéséhez: 1. strukturális változások a gazdaságban, 2. innovatív ágazatok, 3. a fenntarthatóság és erőforrás hatékonyság, 4. üzleti környezet. 5. egységes piac. 6. kis- és közepes vállalkozások. Az Europe 2020 stratégia is megvilágítja, hogy mivel hozzák összefüggésbe a versenyképességet! A stratégia szerint magasabb szintű innovációra van szükség, törekedni kell az erőforrások hatékonyabb felhasználására, vállalkozásbarát üzleti környezetet kell teremteni és helyzetbe kell hozni a hazai kis- és közepes vállalkozásokat. E pillérek mindegyike felfedezhető a versenyképesség kutató szervezetek (WEF, IMD, Legatum, EIU) indexeinek alkotóelemeiként is.

Az Európa 2020-szal összefüggésben készítette el a WEF a The Europe 2020 Competitiveness Report-ot, amely azt vizsgálja meg, hogy a huszonhét tagország mennyire tekinthető fejlettnek azokban a pillérekben, amelyek az uniós szintű stratégia megvalósításához szükségesek lennének. Az Europe 2020 célkitűzése az, hogy

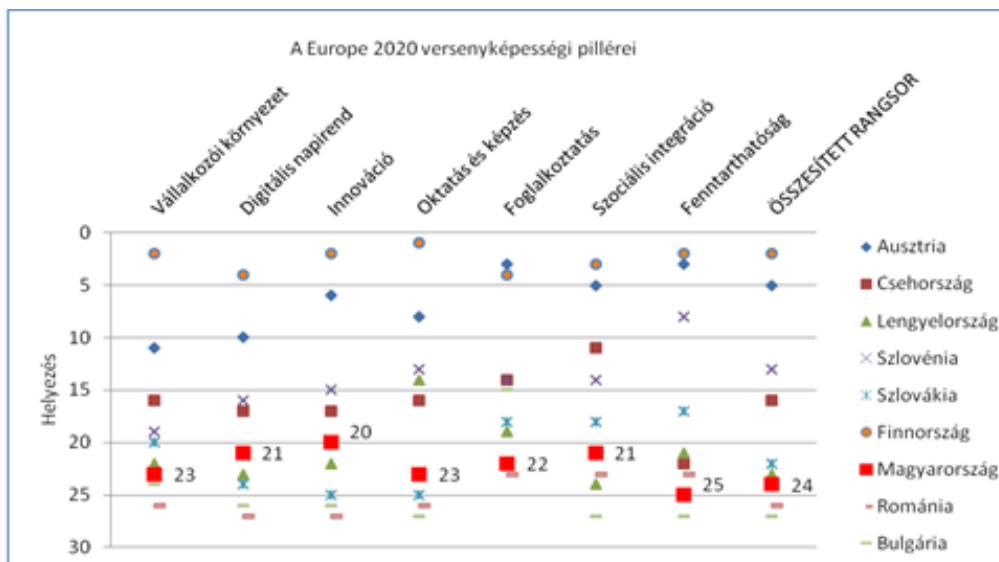
<sup>80</sup> ILO: International Labour Organization - Nemzetközi Munkaügyi Szervezet

<sup>81</sup> A világgazdaság kvadrátja: világgazdasági triád (EU, USA, Japán) + Kína és a Kis Tigrisek

intelligens, inkluzív és fenntartható Integráció<sup>82</sup> alakuljon ki, és ehhez valamennyi tagállamnak hozzá kell tudni járulnia. A WEF jelentése szerint az „intelligens Európát” (Smart Europe) a vállalkozói környezet, a digitális vívmányok, az innováció, valamint az oktatás és képzés fejlesztésével teremthetjük meg. Az „inkluzív Európa” (inclusive Europe) a munkapiacok stabilitása és a foglalkoztatás megteremtése mellett a szociális kohézióval valósulna meg. A „fenntartható Európa” pedig a fenntartható környezetre való törekvés kiteljesedésével alakulhat ki. A versenyképesebb Európai Unió érdekében a WEF (2012) szerint célirányos lépéseket kell tennünk, így csökkenteni kell a verseny útjában álló akadályokat, ösztönözni kell a vállalkozói szellemet és meg kell könnyíteni az új vállalkozások alapításának folyamatát. Csökkenteni kell az adminisztratív terheket, az adófizetési kötelezettségeket, hogy kedvezőbb környezetben lehessen új vállalkozásokat létrehozni. Biztosítani kell azokat a szükséges kereteket az országok számára, amelyekkel innovatívabbak lehetnek. A cégeknek terveznie és fejlesztenie kell termékeiket, folyamataikat, hogy azok folyamatos versenyelőnyt tudjanak biztosítani. Megfelelő beruházásokra van szükség a K+F terén, különösen a magánszektor esetében. Jelentős szerepet kell vállalniuk a magas színvonalú tudományos kutatóintézeteknek, az egyetemnek és ipar közötti kapcsolatot elő kell segíteni, valamint a kifinomult üzleti gyakorlatokat kell támogatni. A WEF egyben azt is kiemeli, hogy ezeket nem támogatva rövidtávon pénzügyi nehézségekkel, hosszabb távon a versenyképesség gyengülésével kell szembenéznie az országoknak.

A WEF Europe 2020 jelentésében a három stratégiai pillért hét részindexre bontotta. Az intelligens Európát a vállalkozói környezet, a digitális vívmányok, az innováció és az oktatás határozza meg. Az inkluzív Európa részindexeiként a foglalkoztatás és a szociális integráció nevezhető meg, míg a fenntartható Európát a fenntarthatóság részindex mutatja be. A jelentés tehát arról ad képet, hogy 2012-ben milyen szinten állnak az EU-27 tagállamai azokban a pillérekben, amelyek az EU 2020-ig tartó fejlesztési politikáját meghatározzák. Magyarország egyetlen részindexben sem került a 20. pozíciónál kedvezőbb helyzetbe, mi több a fenntarthatóság, a vállalkozói környezet és az oktatás/képzés tekintetében kimondottan rossz pozícióval rendelkezünk. A részeredményekre tekintve nem meglepő módon Magyarország az összesített rangsor 24. helyén szerepel, a görögöket, a románokat és a bolgárokat megelőzve. Ausztria és Finnország eredményeire pillantva újfent kirajzolódnak a versenyképesség forrásai. Ezek az országok mind a vállalkozói környezet, mind az innováció, az oktatás/képzés és a fenntarthatóság terén előrébb tartanak, így ezek pozitív hozzáadéka kifejeződik olyan területeken is, mint például a foglalkoztatás, vagy a szociális integráció. Figyelembe véve a korábbi eredményeket is (pl.: WEF GCI részindexek, az IMD eredményei, vagy a Legatum pillérei), a magyar gazdaság gyengébb versenyképességét a vállalkozásbarát üzleti környezet hiánya (és a gyenge kormányzati hatékonyság), az innováció alacsony foka, az oktatás/képzés gyenge szintje és a társadalom tőke (a bizalom) hiánya magyarázhatja a leginkább.

<sup>82</sup> Az intelligens növekedés fejlődő, tudásalapú és innovatív gazdaság kialakítását jelenti. A fenntartható növekedés az erőforrások hatékonyabb és környezetbarátabb felhasználására törekszik, fókuszba állítva a versenyképesség követelményeit. Az inkluzív növekedés a magas foglalkoztatás megteremtésére, a társadalmi és területi kohézió formálására törekszik.



3. ábra: A Europe 2020 stratégia pilléreinak jellemzői néhány európai országban, 2012  
Forrás: WEF (2012) adatai alapján, saját szerkesztés

Csath (2011) szerint a 21. században a nemzetek versenyképességét, a társadalmak sikerességét egyre inkább az emberi tényező: a jól felkészült, kreatív és ötletgazdag szakemberek sokasága határozza meg. Ezért felértékelődik az oktatás minősége és hatékonysága az óvodától a doktorandusz képzésig. De nemcsak az oktatás lesz egyre fontosabb, hanem a megszerzett tudás hasznosítása is.

Nonaka (1991) szerint a folyamatos változás, a technológiák fejlődése és a versenytársak számának növekedése a jellemző, így azok a vállalatok lesznek sikeresek, amelyek következetesen új tudást hoznak létre, és a szervezeten belül széles körben terjesztik azt, majd azonnal felhasználják az új technológiákhoz és termékekhez. Ezek a tevékenységek határozzák meg a tudásalapú vállalatot, amelynek egyik legfontosabb feladata a folyamatos megújulás és az innováció.

Sveiby (2001) szerint egy ország versenyképesebbé tételének egyik kulcsmomentuma az lenne, ha tudásvállalatok alakulnának a gazdaságban. A tudásvállalatoknál a legtöbb dolgozó magasan képzett, igen tanult szakember, akiknek munkája nagyrészt abból áll, hogy az információt tudássá változtatják, leginkább saját kompetenciájukat felhasználva, néha pedig az információt, illetve a speciális tudást szolgáltatók segítségével. E vállalatok immateriális javai sokkal értékesebbek, mint dologi eszközeik.

Sinar (2012) és szerzőtársai a Creating the conditions for sustainable innovation c. tanulmányukban kiemelik, hogy az innováció (és a tudás) egyben a válságra adható legjobb reakciónak is tekinthető. Véleményük szerint az innovativitás előtt a legnagyobb akadály az lehet, ha elmulasztjuk megérteni az érintettek érdekeit, idegenkedünk a kockázatvállalástól, szegényes a végrehajtás, és vérszegény ötletek születnek meg a vállalkozásoknál. Az innováció sikere azon múlik, mennyire

menedzseli jól a vezetés az innovációhoz kapcsolódó folyamatokat. Ezért a tanulmányban kiemelik, hogy inspirálni kell a kíváncsiságot, az érdeklődést, perspektívákban kell gondolkodni, kihívásokat kell keresni, elő kell segíteni a vállalkozói szellem kiteljesedését, máshogy kell gondolkodni, kísérletezni kell, feltételezéseket és kérdéseket kell szüntelenül megfogalmazni. Egyszóval az innovativitás egy folyamatos újításra való törekvést és nyitott szemléletet követel meg a gazdasági szereplőktől.

Mettler (2011) *The rise of the micro-multinational companies* c. tanulmányában arról ír, hogy a legtöbb munkahelyet fiatal cégek, start-up vállalkozások hozzák létre. A KKV-kban gyors növekedési lehetőség rejlik, hiszen rugalmasabbak, innovatívabbak lehetnek a legtöbb nagyvállalattal szemben. Ezt egy nyitott üzleti modell még inkább felerősítheti. Mettler kiemeli, hogy ezek a vállalkozások a magasan képzett munkaerejére támaszkodhatnak leginkább, mert ez jelentheti a kis cégek legfontosabb versenyelőny-forrását. Kiemeli továbbá, hogy egy KKV is lehet nemzetközi cég, valamint ki kell tudniuk használni az internet, és az IT adta lehetőségeket.

Az új platformok és online üzleti szolgáltatások lehetővé teszik a cégek számára, hogy olyan helyekre összpontosítsanak, ahol az érték előállítható. Ez a nyitottság fejeződik ki a nyitott innovációs üzleti modellekben is<sup>83</sup>. A nyitott innovációs üzleti modell a társadalmi tőkére épít, melynek lényege, hogy a cég esetenként, vagy rendszeresen használ külső tudást az innováció kezdeti, vagy valamennyi fázisában. (Csath, 2010)

Chesbrough megfogalmazása szerint a fejlesztésnél a nagyvállalatok, további K+F tevékenységbe kezdés helyett egyre inkább a piac felé fordulnak, megkeresik és megveszik a szükséges tudást, és ezzel szereznek előnyt. A nyílt innováció a tudásnak a vállalat falain keresztül való célirányos be-, és kiáramlásainak felhasználása abból a célból, hogy felgyorsítsák a belső innovációt, és kiterjesszék a piacokat annak külső felhasználására. (Pörzse, 2011)

Chesbrough (2006) egy másik írásában így fogalmaz a nyitott innovációról: a nyitott innováció alapvetően a vállalkozás határainak megnyitását jelenti az információ, a tudás és technológia be- és kiáramlása előtt. Mortara és szerzőtársai véleménye szerint a nyitott innováció legnagyobb előnye, hogy a vállalkozásnak sokkal rövidebb időbe telik új piacokat találni, mint nyitott innovációs szemlélet nélkül. Emellett kiemelik az új technológiák könnyebb megtalálását, valamint az új ötletek és kompetenciák könnyebb hozzáférhetőségét. A költségcsökkentés és költséghatékonyság is előkelő helyen szerepel a nyitott innováció előnyei között.

Chesbrough (2003) a nyitott innovációval kapcsolatban egy hosszabb távú szemléletről beszél. A nyitott innovációt olyan folyamatnak tekinti, amely a külső ötletek és ismeretek mellett magában öleli a belső K+F folyamatokat is. Ez teremt lehetőséget az új módszerek, új lehetőségek átvételére és segítségével az értékteremtésre. Chesbrough ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy a vállalkozásnak továbbra is nehéz és fáradságos munkát kell végeznie annak érdekében, hogy az ígéretes kutatási eredményeket a fogyasztói igényeknek megfelelő terméké és szolgáltatássá

---

<sup>83</sup> Henry Chesbrough fogalmazta meg először a nyitott innováció definícióját (Open Innovation, 2003).

Legismertebb hazai képviselője Csath Magdolna (ezzel kapcsolatos könyve *Üzleti-modell innováció* címmel jelent meg 2012-ben)

alakíthassa. Ezzel hangsúlyozza, hogy a nyitott innovációs szemlélet jellemzően nem rövidtávra szóló stratégiai viselkedést követel meg a vállalkozásoktól. Ehhez hosszabb távú és bizalmon alapuló együttműködésekre van szükség. A nyitott innováció hosszú távú orientációját Chesbrough „long live open innovation”-nak is nevezi a témával foglalkozó cikkében.

West (2006) szerint a nyitott innováció több mint pusztán beintegrálni a külső ötleteket és technológiákat. Egy olyan innováció menedzsment megközelítést is jelent, melynek feladata, hogy szisztematikusan vizsgálja nemcsak a külső, hanem a belső forrásból származó innovációs lehetőségeket is, majd azokat több csatornán keresztül integrálja a vállalat innovációs képességeibe.

Chesbrough (2011) így ír a Forbes magazinban a nyitott innovációról: a vállalat számára hasznos tudás manapság igen széles körben fedezhető fel, ezért egyetlen vállalat sem birtokolhatja a szükséges tudás teljes mennyiségét. A nyitott innováció az innováció definiálásának egy decentralizáltabb megközelítése, melyben a szereplők közötti kapcsolatok egy átfogó architektúrával írhatók le. A nyitott innováció előnyös a vállalat számára, mert az újítások sokkal jövedelmezőbb módját teszi lehetővé, csökkenti a költségeket, felgyorsítja a piacra jutást, és nem utolsósorban új bevételi forrásokat biztosít a cég számára.

A nyílt innováció az együttműködési és a kokreativitási képesség szervezet által nem korlátozott feltárása és kiaknázása bármely lehetséges együttműködő féllel, elvileg az egész globálisan elosztott tudás mobilizálásával. A nyílt innováció megvalósítása új társadalmi technológiákat hoz előtérbe. (Pörzse, 2011)

Solow kiemeli, hogy az új technológiák alkalmazása teszi lehetővé a munka termelékenységének növekedését, ösztönzi a beruházásokat, és létesít új gazdasági ágazatokat. A hatékony gazdálkodás olyan megoldások kifejlesztését jelenti, amelyek segítségével az információkat kifinomult módszerekkel lehet tudássá, majd ezt a tudást értékévé alakítani. Az együttműködéseknek az értékteremtés során kell kölcsönösen segíteni a résztvevő feleket, hogy az értékteremtési folyamat során minden érintett számára nagyobb előny, vagy hasznosságérzet keletkezzen. (Dobák et al, 2003)

Az Economist Intelligence Unit (EIU) Agent of change: the future of technology disruption in business (2012) c. tanulmányában kiemeli, hogy az elkövetkezendő pár évben az ügyfelektől származó ötletek szerepe meghatározóbb lesz az innovációs folyamatok alakulásában. Az EIU 2011. szeptember és októbere között számos, az üzleti életben kiemelkedő személyiséget, technológiai szakértőket, valamint más magas rangú üzleti vezetőket keresett meg azzal a céllal, hogy felmérjék, milyen hatása van a technológia változásának napjainkban és a jövőben a vállalatok életére. Összesen 567 kérdőívet sikerült összegyűjteni a világ minden tájáról. A felmérés szerint pár éven belül az ügyféllel való együttműködés (co-creation) lesz az innovációk legfőbb forrása, így a velük meglévő kapcsolatokra nagymértékben kell majd építeni. A válaszadók úgy vélik, hogy az ügyfelek legalább annyira fontos ötletforrások lesznek, mint saját alkalmazottaik. Az innováció és a változás ütemét a fogyasztói szektor határozza meg. (Agent of change, 2012)

Oktatás, innováció, a nyitott innováció, társadalmi tőke. A versenyképesség kutató szervezetek munkássága arra enged következtetni, hogy ezek a tényezők alapjaiban határozzák meg a vállalatok versenyképességét. Mindezt olyan tényezők is befolyásolják, mint például a kormányzati hatékonyság, így nem véletlen, hogy ezek a

tényezők valamennyi versenyképesség kutató szervezet módszertanában felfedezhetők voltak. Ezekre a tényezőkre hívja fel a figyelmet az Economist Intelligence Unit is egy másik kutatásának eredményeivel. A Developed versus emerging economies (2012) c. tanulmányban 1070 menedzser foglal állást olyan kérdések tekintetében, hogy mennyire tekinthető stabilnak a vállalkozás helyzete, melyek a fő üzleti prioritások, hogyan kezelik a lehetőségeket és melyek a legfontosabb akadályok a növekedések útjában? A kérdőíves felmérésre és az interjús megkeresésre<sup>84</sup> öt fejlett (Franciaország, Japán, Németország, Nagy-Britannia és USA), és öt fejlődő országban (Brazília, Oroszország, India, Mexikó és Kína) került sor. A növekedés útjai c. fejezetben kiemelik, hogy számos vállalkozás használja az internetet és az infokommunikációs eszközöket a sikeres értékesítéshez, vagy a nyereségesség megteremtéséhez. A szociális média kiteljesedésével, a közösségi hálók elterjedésével, az intelligens és okos telefonok használatával a potenciális vásárlók soha nem látott tömege érhető el, és ehhez olyan alkalmazások, mint a twitter, a facebook stb. jelentős mértékű segítséget nyújtottak. Ugyanakkor a megkeresett vállalkozók és menedzserek szerint a technológiai innovációkkal, a hatékonyság javításával és új termék, vagy szolgáltatások megjelenésével lehet az elkövetkezendő tizenkettő hónap kedvezőtlen gazdasági hatásait mérsékelni. A fejlett országokban megkeresett cégvezetők 58%-a szerint a gazdasági környezet nem lesz kedvezőbb az elkövetkezendő három évben, míg a fejlődő országokban ugyanez az arány már 65%.

Ami érdekesebb eredmény, hogy ennek ellenére a cégvezetők 68%-a a fejlett országokban magasabb forgalmat vár el, míg a feltörekvő országokban ugyanez az arány 78%. Ugyancsak mindkét tömb országaiban a vezetőkre az jellemző, hogy többségük a munkaerő bővítésében gondolkodik, és nem a leépítésen. A hazai teljesítményt leginkább a kormányzat gyengíti az állami bürokráciával és a túlzott szabályozással (fejlett országokban 86%, a fejlődőkben 90%). A fejlett országok menedzserei szerint (a válaszadók 83%) a túlzott adóteher is befolyásolja a cégek versenyképességét, ugyanez az arány a fejlődő országok menedzserei között 87%. A megkeresett cégek menedzserei szerint a megfelelő emberek megtalálása sok esetben problémát jelent. A fejlett országokban a válaszadók 42%-a, míg a fejlődő országokban 57%-uk vélekedik így. Ez utóbbi egyben magyarázatot adhat arra is, hogy miért fogadják annyira szívesen a más országból érkező magasabb képzett szakembereket. Az EIU egyben azt is kiemeli, hogy a fejlett országokban működő cégek vezetői sokkal felkészültebbek, mélyebb tapasztalatokkal és szélesebb vezetői ismeretekkel rendelkeznek, így ezek a cégek sokkal felkészültebbek a váratlan gazdasági helyzetekre és az akadályok leküzdésére. (EIU, 2012)

Jaruzelsky (2011) és szerzőtársai is a vezetés szerepét hangoztatják a Why Culture is the key c. tanulmányukban. A kutatás 400 vállalat 600 menedzserét és K+F szakértőjét kereste meg szerte a világon, hogy fel tudják azt mérni, milyen összefüggés van a szervezet stratégiája, kultúrája és az innovációs teljesítmények között. Arra kérték a válaszadókat (kérdőíves és interjús megkeresés), hogy fogalmazzák meg a legfontosabb innovációs célokat, valamint jellemezzék azokat a kulturális/szervezeti jellemzőket, amelyek a teljesítményre leginkább hatással lehetnek.

<sup>84</sup> A kutatás időszaka: 2012. július és augusztus



A kutatás rávilágított arra, hogy pusztán az innovációba történő befektetés még nem fog látványos eredményekhez vezetni. Nem elég pusztán növelni a K+F-re fordított ráfordítások nagyságát, mert igazán látványos növekedés csak akkor érhető el, ha sikerül összehangolni a stratégiát és a kulturális tényezőket az innováció támogatásával. A kutatás eredményei rávilágítanak arra, hogy azok a cégek teljesítenek a legjobban, növekednek, termelnek nyereséget és növelik a vállalati értéket, amelyek a stratégia, a szervezet és a kultúra összehangolását meg tudják teremteni az innováció megvalósításához. (Jaruzelsky et al, 2011)

Ebből a szempontból látható, hogy az innovatívabb vállalat és az innovatívabb nemzetgazdaság sem csak attól lesz innovatív, hogy növeljük a K+F-re, a tudásra, vagy az innovációra fordítható ráfordítások nagyságát. Annak mértéke nagymértékben függ attól, hogy mennyire tudjuk eredményesen hasznosítani a pénzügyi forrásokat, illetve az anyagi és természeti erőforrásokat. Az innováció szintjét az is befolyásolja, hogy milyen az innováció gazdasági és társadalmi elfogadottsága, amelyhez a megfelelő társadalmi tőke és a bizalom elengedhetetlen. E nélkül az innovációs célú együttműködések megvalósítása nehézségekkel jár, a tudásmegosztás akadályokba ütközik, az innováció, a nyitott innováció elvárt hozadéka lényegesen alacsonyabb, így a versenyképesség is gyengébb szinten fog alakulni. Ha ez a folyamat játszódik el egy nemzetgazdaságban, ott a környezet nem támogatja megfelelően a vállalkozásokat a versenyképesebbé válásban. Erre vonatkozóan tesz megállapítást az Economic Intelligence Unit egy másik szakmai anyagában, amely 2012-ben jelent meg. A *Developed economies: SMEs focus on continued expansion* (2012) c. tanulmányban kiemelik, hogy a kedvezőtlen gazdasági környezet nem kedvez a hazai kis- és közepes vállalkozásoknak, és a KKV-k működésük során a legkülönbözőbb akadályokkal találják szembe magukat.

A Világbank szerint a kis cégek átlagosan 50%-ban járulnak hozzá a magas jövedelmű országok gazdasági teljesítményéhez, míg a foglalkoztatás kétharmadát ezek a vállalkozások teremtik. Ezért e cégek teljesítményétől nagyban függ a nemzetgazdasági helyzete is. A KKV szektor tekintetében hasonló eredmények születtek, mint a *Developed versus emerging economies* c. tanulmány kapcsán. Az EIU felmérése öt fejlett országban (Franciaország, USA, Németország, Japán, Egyesült Királyság) működő kis- és közepes vállalkozásokra terjedt ki, amelynek keretében 530 KKV vezetőjét keresték meg 2012. júliusában. A válaszadók 59%-a egyetértett abban, hogy a gazdasági-üzleti környezet lényegesebben keményebbé vált 2009 óta. Ennek köszönhetően lényeges, hogy a megfelelő eszközöket válasszák meg a fejlesztések érdekében, hiszen minden vállalkozás a fennmaradásban érdekelt.

A cégvezetők nagy része abban is egyetértett, hogy az elkövetkezendő három évben sem lesz sokkal könnyebb gazdálkodni (58%), ugyanakkor jelentős többségük optimistán fogalmazott a jövőt illetően (68%). Ez abban is megnyilvánul, hogy a cégvezetők 59%-a a nehezebbé váló üzleti feltételek mellett is a munkaerő bővítését tervezi, és nem elbocsátásokkal igyekszenek költségeket csökkenteni. A vállalkozók elsőszámú prioritása a növekedés! Ez a cégvezetők 53%-a jelölte meg első számú gazdasági célként, míg második helyen a hatékonyság növelése szerepelt (47%). A harmadik számú vállalkozói prioritás a megkérdezett cégek szerint az új termék, vagy szolgáltatás megjelentetése és piacra történő bevezetése. A növekedés, a hatékonyság és az új termék/szolgáltatás is valamilyen intenzívebb innovációs folyamatot követel meg.

A vállalkozók ki is emelik, hogy a termékdifferenciálásnak meghatározó szerepe lesz az erősödő versenyhelyzetben, így az innováció fontos eszköznek bizonyulhat a vásárlók megtartásában. A fejlett országokban működő KKV vezetői szerint első helyen a finanszírozást kell hatékonyan megoldani, ugyanakkor a többségük képes a belső erőforrásokra is támaszkodni, így nem keresik a banki lehetőségeket. A KKV sikereiket a megfelelő helyről való tájékozódásnak köszönhetik. A megkeresett cégvezetők 37%-a szerint a piaci adatok feljegyzése és figyelése nagymértékben járult hozzá a növekedéshez. A cégvezetők 53%-a ki is emeli, hogy az elmúlt három évben könnyebbé vált adatokat, információkat szerezni a piacról, és a fogyasztói szokásokról. A KKV-k működését azonban a kormányzati bürokrácia és a túlzott szabályozás hátráltatja a megkérdezett cégvezetők 86%-a szerint, akik 55%-a úgy vélik, hogy ez a hatás érezhetően növekedett az elmúlt években. A válaszadók 83%-a a megnövekedett adóterheket, valamint többen (78%) a gyenge gazdasági kilátásokat, és stagnáló piacokat jelölték meg potenciális veszélyforrásként. Ugyanakkor kiemelik, hogy ezekre a kihívásokra egy vállalkozásnak fel kell tudni készülnie. A megkérdezett európai KKV-k vezetőinek 42%-a tartja felkészültnek a vállalkozását, míg ugyanez az arány Japánban 62% körül alakul. (EIU, 2012)

### 3. MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ELEMZÉSE

Az ebben a fejezetben elemzett mutatók, mutatószámok értékeit a legkülönbözőbb forrásokból gyűjtöttem össze (főleg KSH, EuroStat, World Economic Forum, IMD, Legatum Intézet, OECD stb.), majd végeztem ezek alapján önálló gazdaságértékelést, így a magam részéről ezt szekunder kutatási eredményeknek tekintem.

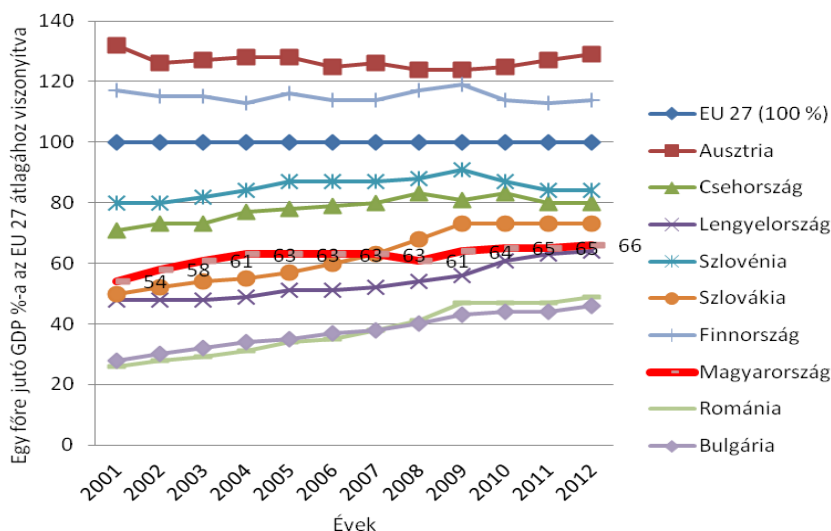
#### 3.1 Általános gazdasági körkép

Az európai volt szocialista országok a rendszerváltás után komoly nehézségekkel néztek szembe. A munkanélküliség és az infláció mindenütt komoly problémát jelentett. Magyarország is elvesztette eddigi kelet-európai piacait, a nyugati piacok viszont még nem fogadták be a magyar termékeket. Szinte valamennyi ország gazdasági válsággal küzdött. A privatizáció során sokszor azzal kellett szembesülniük a gazdasági szereplőknek, hogy a nyugati vállalatok csak piacokat vásárolnak. Ez azt jelenti, hogy a megvásárolt gyárakat, üzemeket bezárták, áruikat máshol termelték meg. Megoldásként csak egy lehetőség adódott Magyarország számára is, ez pedig Európai Unióhoz való csatlakozás volt. (Versenyképességi Szakkönyv, 2007)

Mára egyértelművé vált, hogy az Európai Közösség tagjaként sem tudunk felmutatni olyan versenyképesség erősödést, amelyet korábban a csatlakozás lehetséges pozitívumaiként emlegettek. Mi több, nem hogy a nemzetgazdasági versenyképességünk nem erősödött, hanem az évtized második felében a visegrádi országok tekintetében Magyarországon volt a legszerényebb gazdasági növekedés. A Versenyképességi Helyzetértékelés (2011) kiemeli, hogy a magyar gazdaság felzárkózása teljesen megtorpant, az egy főre jutó magyar GDP az EU átlagához viszonyítva 2009-ben alig haladta meg a hat évvel korábbi szintet<sup>85</sup>. Ugyanebben az időszakban a régió összes többi országára lendületes gazdasági növekedés és számottevő felzárkózás volt jellemző, s emiatt Magyarország korábbi előnye Lengyelországhoz képest lényegesen csökkent, Szlovákia pedig az évtized közepén látványosan megelőzte Magyarországot.

---

<sup>85</sup> M/4. táblázat



4. ábra: Az egy főre jutó GDP alakulása (% az EU átlag=100%)

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

Az összehasonlító elemzések készítésénél rendszerint nyolc másik országot is megemlítek Magyarország mellett. Ezek kiválasztásában az IMF tanulmánya is segített. Az International Monetary Fund, vagy magyaros nevén a Nemzetközi Valutaalap azon túlmenően, hogy a finanszírozásban nyújt segítséget bizonyos nemzetgazdaságok számára, különböző szakmai anyagokban, jelentésekben értékeli a világ gazdasági folyamatok alakulását és az országok gazdasági teljesítményét. Igen sokat elárul az országunk nemzetközi gazdasági megítéléséről, hogy az IMF Magyarországot a Fejlődő Európa csoportjába sorolta, olyan országokkal egyetemben, mint például Törökország, Románia, Bulgária, Szlovénia, Horvátország, Szlovákia, Csehország, Lengyelország, Lettország és Litvánia. Ezek közül kiemeltém azokat, amelyek a közép-kelet európai régióban helyezkednek el, vagy a volt szocialista blokk országai közé tartoztak. Közvetlenül ezek az országok azok, amelyeket elsődlegesen versenytársainknak lehet tekinteni. Emellett a mintába bevettem Ausztriát is, mint szintén közép-európai és szomszédos országunkat, valamint Finnországot<sup>86</sup> is, ugyanis ezeket az országokat lehet „best practise”<sup>87</sup> gazdaságoknak tekinteni. Ezek az országok lényegesen előrébb tartanak, mint Magyarország, és a gazdaságukat is teljesen más alapokra helyezik, mert **kiemelt szerep jut a tudásnak, az innovációnak és az oktatásnak.** (IMF, 2011)

Ezt erősíti meg a WEF 2012-es Versenyképességi Jelentése<sup>88</sup> is. A WEF az IMF-hez hasonlóan csoportokba sorolja az egyes országokat aszerint, hogy a gazdaság fejlesztésénél mely tényezők játszanak kulcsszerepet. Ennek alapján öt csoportot határoz meg, amely között ott szerepel a tényező-vezérelt, hatékonyság-vezérelt és innováció vezérelt-országok csoportja, illetve az ezek között meghúzódtó átmeneti

<sup>86</sup> Más skandináv ország, mint például Svédország, Dánia, vagy Norvégia is megfelelő lett volna

<sup>87</sup> best practice: legjobb gyakorlat, vagy példa

<sup>88</sup> World Economic Forum (2012): The Global Competitiveness Report

csoportok. A WEF kiemeli, hogy **a legfejlettebb nemzetek az innováció-vezérelt gazdaságok csoportjába tartoznak**, mert azok innovációban, technológiai felkészültségben, munkaerőpiaci hatékonyságban sokkal előrébb tartanak, mint a többi nemzetgazdaság (ide tartoznak a skandináv országok, és Ausztria is). Ez egyben arra is utal, hogy milyen eszközökkel kellene ma helytállnia az országoknak a nemzetközi versenyben. Magyarország a WEF besorolása szerint a hatékonyság-, és az innováció-vezérelt gazdaságok között helyezkedik el, olyan országokkal egyetemben, mint Argentína, Barbados, Brazília, Chile, Horvátország, Észtország, Litvánia, Libanon, Lettország, Mexikó, Omán, Lengyelország, Oroszország, Szlovákia, Trinidad és Tobago, Törökország, Uruguay. Csak érdekességképpen említeném meg, hogy az innovatív országok között szerepel Szlovénia, Málta, vagy Puerto Rico is. (WEF, 2012)

A versenyképesség definícióinál látható volt, hogy a versenyképesség azt is jelenti, hogy mennyire tud egy ország exportképes termékeket előállítani. Ez azt feltételezi, hogy a hazai gazdaság kellően versenyképes, rendelkezik a megfelelő erőforrásokkal, tudással ahhoz, hogy innovatív, minőségi, a szükségleteket magas szinten kielégítő termékeket állítson elő. Ezek a termékek csak magas termelékenységű, nagy hozzáadott értéket termelő ágazatokban születhetnek meg, amely feltételezi azt is, hogy az adott ország, vagy vállalat rendelkezik a speciális versenyelőnyökkel, vagy a megkülönböztető kompetenciákkal. A magyar gazdaság exportrészesedése látványosan visszaesett a II. világháborút követően, derül ki az ENSZ Statisztikai Évkönyvéből. Amíg az 1970-es évekig az ország világexportból történő részesedése elérte a 0,7%-ot, addig ugyanez a szám a rendszerváltást követően 0,25%-ra mérséklődött. A csökkenés okát nemcsak a rendszerváltás előtti piacok elvesztésében kell keresni, hanem abban, hogy a magyar gazdaság nem tudott új, magasabb termelékenységű ágazatok felé elmozdulni, és olyan termékeket előállítani, amelyek már a nyugati piacok számára is vonzóak lehetnek. (ENSZ, 1996) Az exportképességünk azóta sem erősödött, mi több, mára egy igen fontos probléma merül fel az exportképesség elemzésénél. Az export az országokban működő vállalatok, vállalkozások tevékenységéhez köthető. 2011-ben e vállalatok 99,9%-a kis- és közepes vállalkozás, amelyek a foglalkoztatás 72,7%-át adják, míg a GDP-hez való hozzájárulásuk 53,8%. (European Commission, 2012) A fennmaradó 46,2%-ot a nagyvállalatok állítják elő, amelyek aránya a magyar gazdaságban mindössze 0,1%.

A magyar exportteljesítmény 2004-től (63,3%-os exporthányad<sup>89</sup>) 2011-re jelentősen javult (91,3%-os exporthányad), azonban nem biztos, hogy ez a hazai gazdaság teljesítményjavulásának köszönhető. A nagyvállalatok legnagyobb arányát olyan nemzetközi cégek teszik ki, amelyek székhelye más országban található, Magyarországon csupán kihelyezett leányvállalataik működnek. A NAV 2010-es vezetői értékelése szerint a nemzetgazdaság teljes export árbevételéből a külföldi tulajdonú cégek 77%-os arányt szakítanak ki (Világ gazdaság, 2010), míg a 2011-ben megjelent NGM Külgazdasági Stratégia kiemeli, hogy ez az export (a külföldi cégek 60%-os hozzájárulását említi) csupán tíz nagyobb országra koncentrál, amelyek közül kiemelkedik Németország, majd azt követi Oroszország, Kína és a többi európai uniós tagország. (NGM, 2011) A World Economic Forum 2012-es Versenyképességi Jelentése is kiemeli, hogy Magyarország az adott évben vizsgált 144 ország közül a 16.

<sup>89</sup> Exporthányad=export/éves GDP, további eredmények: M/5. táblázat

helyen szerepel abban a paraméterben, amely a külföldi érdekeltségek és tulajdon relevanciáját vizsgálja. Ez arra enged következtetni, hogy a külföldi tulajdon részaránya igen magasnak tekinthető, az exportból a külföldi cégek sokkal magasabb arányban részesednek, mint a hazai vállalkozások.

Az exportképesség vizsgálat ebben az esetben nem lehet a versenyképesség elemzésének eszköze, mert az döntő többségben a külföldi cégek teljesítményén múlik. Ugyanakkor nemcsak az export, hanem a GDP jelentős hányadát is ezek a nemzetközi cégek állítják elő, így a GDP-vel, valamint az exportképességgel mérni a hazai gazdasági teljesítményt, nagy hiba lenne! Ugyanakkor a nemzetközi cégek sem azokat a tevékenységeket telepítik Magyarországra, amelyek a magas hozzáadott érték előállítására alkalmasak lennének. Magyarország olyan iparágakban kíván versenyezni, mint például az autóipar, amelyhez leginkább összeszerelő üzemeket, és olcsó, fizikai munkaerőnket tudjuk biztosítani. Eközben a magasán kvalifikált szakembereink külföldre mennek dolgozni. A WEF 2012-es tanulmánya szerint Magyarország a 144 országból a 129. helyen szerepel a brain drain, vagyis az agyelszívás tekintetében. Minél hátrébb helyezkedik el egy ország ebben a paraméterben, annál inkább jellemző rá a magasán képzett és tehetséges munkaerő elvándorlása. (WEF, 2012)

Olyan iparágak települnek be az országba, amelyek nem tekinthető high-tech iparágnak, azonban ezekről várjuk a látványosabb gazdasági növekedést. Ezek a multi-, transznacionális- és globális vállalatok rendszerint tranzakciós költségelőnyök miatt települnek be az országba, mert költségelőnyökre tehetnek szert, olcsó és viszonylag magasán képzett munkaerőhöz juthatnak hozzá, és igen kedvezőek a helyi termelés feltételei. Emellett különböző adókedvezményekkel csábítják ezeket a cégeket az országba azzal az indokkal, hogy majd jelentős számú munkahelyet fognak teremteni. A Világgazdaság 2010-es cikke szerint az adókedvezmények több mint 90%-a a nagyvállalatoknak jut, miközben a hazai kis- és közepes vállalkozások elesnek ettől a lehetőségtől. (Világgazdaság, 2010)

Magyarországon a legnagyobb problémát azt jelenti, amelyet Ketels (2008) is megfogalmazott az Európai Unióval kapcsolatban. A versenyképességi lemaradásunk oka abban rejlik, hogy elmulasztottunk átalakulni tudásalapú gazdasággá. Magyarország a mai napig is olcsósággal versenyez, amely kimerül a külföldi tőkevonzó képességben, a külföldi befektetések és cégek idevonzásában. Olyan iparágak támogatására és fejlesztésére van szükség, amelyeken keresztül előrébb léphetünk az értékláncon. Magyarország a jelenleg „húzóágazatnak” számító iparágakban, így az autóiparban, vagy gumiiparban is csak az értéklánc elején helyezkedik el. Ezekben nincs sem számottevő innováció, sem számottevő tudásigény, így ezekben magas hozzáadott értéket előállítani nem lehet. A külföldi cégek nem telepítik Magyarországra az innovációs központokat, a kutatás-fejlesztést, sem a tudásbázisukat, mert az ilyen jellegű tevékenységeiket az anyaországban végzik. Azonban pontosan ezek azok, amelyek a versenyképességet leginkább képesek erősíteni, ezek azok, amelyek magas hozzáadott értéket teremtenek, de Magyarországra ezek már nem jutnak el. Eljutnak viszont az összeszerelő részlegek (például: Mercedes, Audi), a környezetszennyező tevékenységek (például Hankook), cserébe adókedvezmény jár, bizonyos esetekben olyan területek, amelyek korábban környezetvédelmi területnek számítottak, olcsó munkaerőt foglalkoztathatnak (a bérszínvonal sokkal alacsonyabb, mint az anyaországban), szakképzett munkaerő állhat

rendelkezésre, viszonylag kiépített infrastruktúrát vehetnek igénybe stb. Ez egyértelműen azt mutatja, hogy Magyarország ma a helyzeti adottságaival próbál versenyezni, és nem alakítja tudatosan jövőjét. A helyzeti versenyképesség azonban lemaradást eredményez, mert miközben a fejlett világ folyamatosan fejleszt és tudással, minőséggel versenyez, addig mi a meglévő erőforrásainkat igyekszünk hasznosítani. Ez az út nem lehet járható a versenyképesség erősítésében, és erről a gazdasági mutatók és a multidimenziós tanulmányok is beszámolnak.

Egy ország versenyképességét a makrogazdasági paraméterek alapján is értékeli. A GDP mellett olyan mutatókat is megvizsgálhatunk, mint például a munkanélküliségi ráta, az inflációs ráta, a kamatlábak alakulása, a költségvetési hiány és az államadósság. Ezek azért is nagyon fontosak Magyarország számára, mert – a munkanélküliségen kívül – ezekben a mutatókban kell meghatározott kritériumokat teljesíteni az Európai Monetáris Rendszerhez való csatlakozáshoz.<sup>90</sup>

### 3.2 Az államadósság és a nemzeti versenyképesség viszonya

A magyar gazdaságpolitika számára ma az az elsődleges prioritás, hogy költségvetési stabilitásra törekedjen, így jelentősen csökkenteni kívánja az államadósság és a költségvetési deficit szintjét. Ugyanakkor egyértelművé kell tenni mindenki számára, hogy **Magyarországon nem azért alacsony a versenyképesség, mert magas az államadósság**, vagy a költségvetési deficit. Erre legkiválóbb példát olyan országok szolgáltatnak, mint például Németország, vagy Franciaország, ahol az államadósság mértéke meghaladja a magyarországi szintet, ugyanakkor a versenyképességben sokkal előrébb tartanak, mint hazánk, mi több, a német gazdaságot Európa vezető gazdasági hatalmának tartják.

---

<sup>90</sup> Maastrichti konvergencia kritériumok: 1. árstabilitás: az infláció, azaz a fogyasztói árszintemelkedés a vizsgált 1 éves időszakban legfeljebb 1,5 százalékponttal lehet magasabb a három legjobb inflációs rátával rendelkező tagállam átlagos árszínvonalánál. 2. költségvetési egyensúly: államadósság < GDP 60 %-a, költségvetési deficit < GDP 3 %-a. 3. kamatkonvergencia: a vizsgált 1 évben az átlagos, nominális hosszú távú kamatlábak legfeljebb 2 százalékponttal térhetnek el a három legalacsonyabb inflációval rendelkező tagország hosszú lejáratú átlagkamatlábaitól. 4. árfolyampolitika: az elmúlt 2 év alatt nem történt leértékelés másik tagország valutájával szemben, vagyis az árfolyamnak a már meghatározott 2,25%-os ingadozási sávon belül kell maradnia.

15. táblázat: Összefüggéshiány a magas államadósság és az alacsony versenyképesség között, 2011-ben

|               | Államadósság / GDP (EuroStat) | WEF <sup>91</sup> helyezés | IMD <sup>92</sup> helyezés |
|---------------|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Németország   | 80,5                          | 6                          | 10                         |
| Írország      | 106,4                         | 29                         | 24                         |
| Franciaország | 86                            | 18                         | 29                         |
| Olaszország   | 120,7                         | 43                         | 42                         |
| Magyarország  | 81,4                          | 48                         | 47                         |
| Ausztria      | 72,4                          | 19                         | 18                         |

Forrás: IMD (2011) WEF (2011) EuroStat (2011) adatai alapján, saját szerkesztés

Az ország versenyképességének erősítése szempontjából elhibázott lépés a megszorító intézkedések alkalmazása, ugyanis azok nem segítik, sokkal inkább aláássák a fejlődés lehetőségeit. A megszorítások hatására ugyanis csökken a rendelkezésre álló jövedelem, amely a fogyasztás visszaesését eredményezi. A jövedelemcsökkenés nemcsak a keresletet, de a megtakarításokat is negatívan érinti. A visszaeső kereslet mérsékelheti a vállalkozások kibocsátását, csökkennek a költségvetés irányába befolyó adóbevételek, a megtakarítások híján csökken a beruházások volumene. Ezek együttesen a makrogazdasági jövedelem alacsonyabb szintjét eredményezik, vagyis zsugorodni fog a gazdaság. Megtakarítások híján a hitelezési lehetőségek beszűkülnek, a hazai vállalkozások termelékenysége csökken, és megnyílnak a piacok a külföldi vállalatok és tőkebefektetők előtt.

Újabb megszorító intézkedésekkel a folyamat újra kezdetét veszi, innen származik az elmaradottság ördögi köre elnevezés is.

Létezik azonban egy másik lehetőség is a gazdaságpolitika számára, amely a hazai gazdaság helyzetbe hozását jelentené. Csath (2008) szerint Magyarország a versenyképesség gyarmati modelljét alkalmazza, és az ország versenyképességét leszűkítik annak tőkevonzó képességére, amit pedig a hazai értékek leértékelésével igyekeznek erősíteni. Ez a módszer nem lehet sikeres a versenyképesség erősítéséhez, hiszen a fejlettebb országokban a tudásalapú, magas hozzáadott értéket termelő gazdasági modellekre tértek át, amelyek nem a helyzeti versenyképességre építenek.

Az Euró övezethez való csatlakozás miatt megkövetelik az országtól a szigorú költségvetési kritériumok tartását, azonban látható, hogy nálunk fejlettebb és már Euró-zóna-tag országok sem képesek a maastrichti követelményeket maradéktalanul teljesíteni<sup>93</sup>. A konvergencia sebessége meghatározza az euró bevezetésének időpontját (2018-2020), míg a szintje meghatározza azt, hogy az euró bevezetése mennyire lesz eredményes.

Mundell optimális valutaövezet elmélete szerint az euró bevezetése annál előnyösebb, minél szorosabb az ország integrálódása a Közösség gazdasági és politikai struktúrájába. (McKinnon, 2000) Ezt a konvergencia folyamatot a gazdasági recesszió

<sup>91</sup> World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2011, versenyképességi helyezés

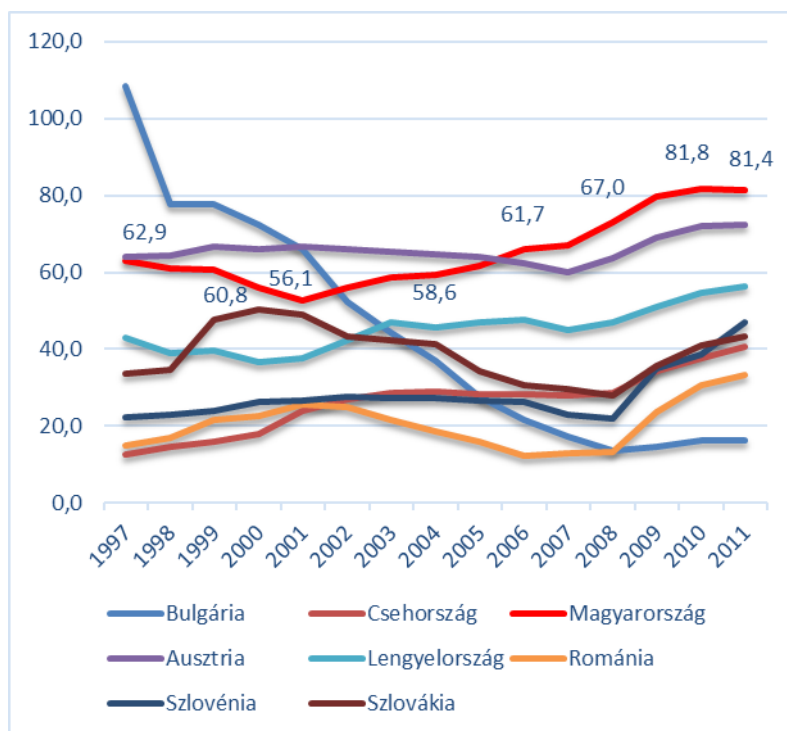
<sup>92</sup> IMD: World Competitiveness Yearbook 2011, versenyképességi helyezés

<sup>93</sup> M/6. táblázat



mérsékelte, egyben igazolta Durwick és Nguyen feltételezését, mely szerint recesszió idején a konvergencia sebessége mindig lassabb. (Veress, 2005)

A feltételezés Magyarország szempontjából is igaznak bizonyult, hiszen a konvergencia paraméterekben a válságot követően valóban negatív tendencia érvényesült. A középkelet európai régióban Magyarország rendelkezik a legnagyobb GDP arányos államadóssággal.



5. ábra: Az államadósság alakulása a GDP %-ban néhány ország vonatkozásában, 1997-2011 között<sup>94</sup>

Forrás: EuroStat, saját szerkesztés

Ketels (2008) kiemeli tanulmányában, hogy az EU sebezhetőségének egyik legnagyobb oka az eltérő fejlettségű, jövedelmű országok köre, így az Integráció növekedése nagymértékben múlik azon, hogy a kevésbé fejlett országok mikor tudnak felzárkózni a náluk fejlettebbekhez. Ez azonban nem valósul meg úgy, ha egyes országoknak szabad mozgástere van, míg más országokat köteleznek bizonyos követelmények betartására. Ma Magyarországon is az államadósság törlesztése képezi a költségvetés legnagyobb kiadási tételét, amelyet leginkább a gazdasági szereplőktől származó elvonásokból fizet ki az állam. Megszorításokkal próbáljuk megteremteni azt a fedezetet, amely a kiadások finanszírozásához, és ezen felül az állam működtetéséhez szükséges. Mindez lehetetlenné teszi a gazdaság fejlesztését, és ennek köszönhetően nem is erősödik a

<sup>94</sup> Az adatok csak 2011-ig álltak rendelkezésre. 2012-ben a magyar államadósság csökkent (az MNB adatai alapján 79% volt év végén)

versenyképesség, a gazdaságunk stagnál. Eközben olyan mutatók, mint például a korrupció, látványosan erősödik, és fejt ki negatív hatást a versenyképesség alakulására. A korrupció mérésére a Transparency International vállalkozik, amely 1995 óta készíti el a Korrupció Érzékelési Indexet (CPI<sup>95</sup>). Ezt kiegészíti olyan mutatókkal, mint például a Vesztegetési Index (BPI<sup>96</sup>), vagy a Globális Korrupciós Barométer (GCB<sup>97</sup>). A BPI eredményei a megvesztegetésre vonatkozó felmérés eredményeit tartalmazza, amely rangsorolja a vállalatokat külföldi üzleti tevékenységük során mutatott megvesztegetési hajlandóságuk szerint. A GCB ezzel szemben az utca emberét kérdezi, és azt vizsgálja, hogy az emberek mennyire érzékelik és tapasztalják a korrupció szintjét. Ezekkel kiegészülve a Korrupció Érzékelési Index vizsgálja azt is, hogy milyen a korrupció mértéke a közhivatalnokok és politikusok körében, majd szerint rangsorolja az országokat. A CPI értékei nulla és egy közötti értékeket vehetnek fel. Minél magasabb a pontszám, annál csekélyebb mértékű a korrupcióval való fertőzöttség az adott országban. A CPI megállapításához a TI<sup>98</sup> tizenhárom intézmény<sup>99</sup> közreműködését kéri segítségül. Emellett további üzleti felméréseket is végeznek, így összesen tizenhét forrásból származtatja a CPI végső értékeit. (Transparency, 2012)

A korrupció a kevésbé versenyképes országok jelensége (mint például Magyarországé is), hiszen ugyanúgy magas a korrupció Romániában és Bulgáriában is, ha csak a disszertációban vizsgált országokat tekintjük. A korrupció olyan gátat képez a versenyképesség erősítésének útjában, amelynek lebontása nélkül nem lehet számottevő sikereket elérni. Ennek kezelésében a gazdaságpolitikának kellene kezébe venni a kezdeményezést, és úgy csökkenteni a korrupció érzékelt szintjét, hogy az elősegítse az üzleti környezet fejlődését. A korrupció egyben a társadalmi fejlődés, a társadalmi jólét magasabb szintjét is akadályozza, hiszen bizalom nélkül nem alakulhatnak ki gazdaságépítő együttműködések. Magyarországon a gyenge versenyképességi helyezéseket a korrupció magas szintje is megmagyarázza.

---

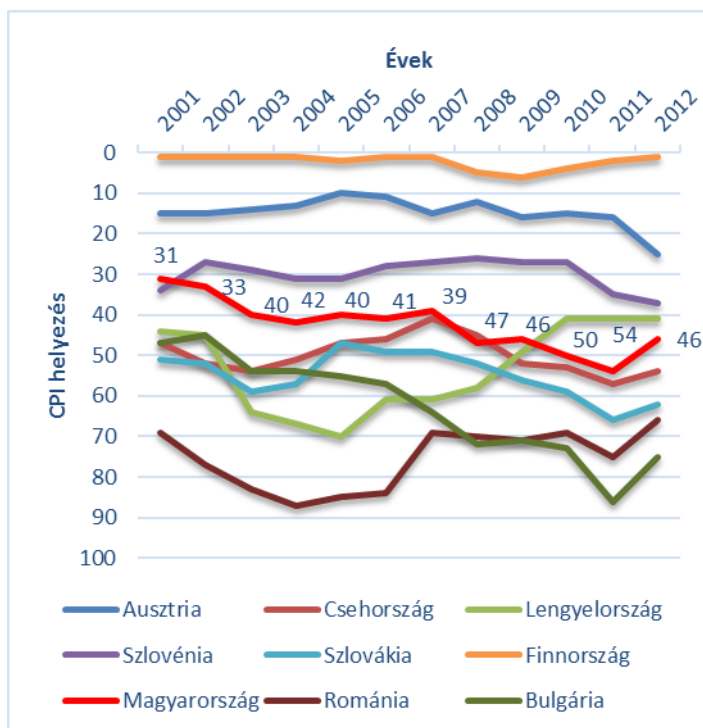
<sup>95</sup> CPI: Corruption Perception Index

<sup>96</sup> BPI: Bribe Payers Index

<sup>97</sup> GCB: Global Corruption Barometer

<sup>98</sup> TI: Transparency International

<sup>99</sup> African Development Bank, Asian Development Bank, Bertelsmann Foundation, Economist Intelligence Unit, Freedom House, Global Insight, Political Risk Services, the World Bank and the World Justice Project. IMD, WEF, Political and Economic Risk Consultancy, Transparency International's Bribe Payers Survey



6. ábra: A korrupció érzékelt szintjének alakulása néhány ország vonatkozásában, 2001 és 2012 között

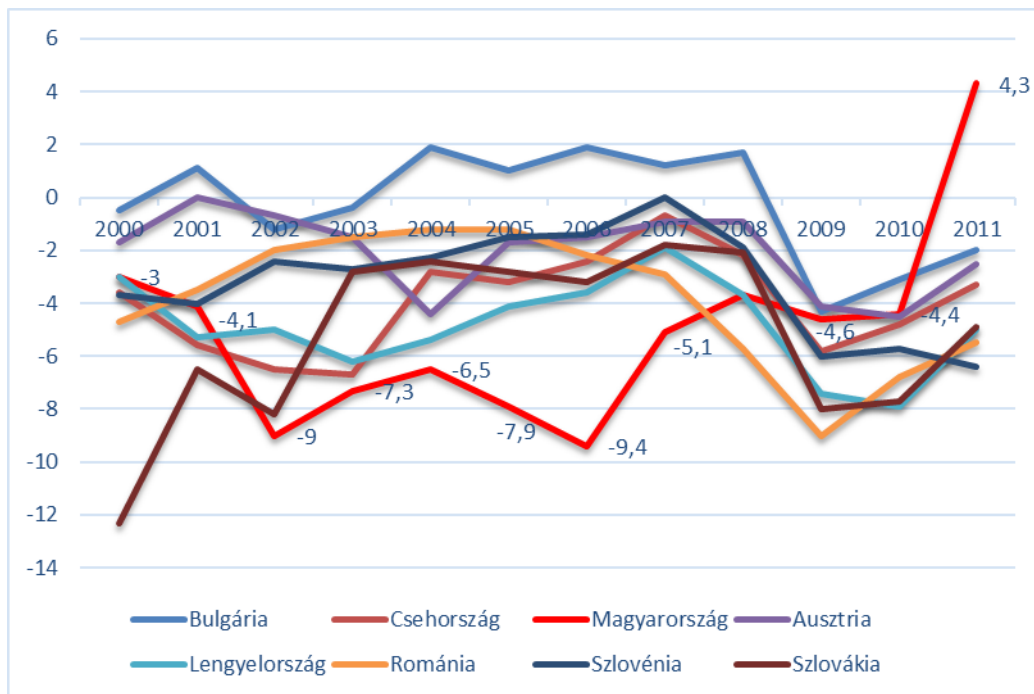
Forrás: Transparency International adatai alapján, saját szerkesztés

### 3.3 A költségvetési hiány

A makrogazdasági elemzések során a GDP és az államadósság mellett a költségvetési hiányt is gyakran emlegetik. A maastrichti konvergencia kritériumok a költségvetési stabilizációval kapcsolatban is szigorú követelményt fogalmaznak meg, ugyanis annak szintje nem lehet nagyobb, mint a GDP 3%-a. A közép-kelet európai régióban ezt a hiánycélt csak Ausztria és Bulgária tudja teljesíteni, míg a többi ország ettől kisebb, vagy nagyobb mértékű eltérést mutat.<sup>100</sup> Hazánk 2011-ben a régió egyedüli országaként pozitív, azaz 4,3%-os többlettel<sup>101</sup> zárta ez évet. 2012-ben a magyar államháztartás hiánya 607,5 milliárd forint volt, amely a GDP 2,1%-ának felelt meg. A magyar költségvetés hiánya 2008-ig messze a legrosszabb mutatóval rendelkezett, majd a gazdasági válság a többi vizsgált ország költségvetési adataiban is változást idézett elő. Magyarországon ugyanakkor nem a versenyképesség erősödése miatt tudott kedvezőbb hiányadatokat felmutatni. Ezt mi sem bizonyítja jobban, hogy a legfrissebb adatok szerint a költségvetési hiány újra a GDP 3%-ának megfelelően alakul, az idei kormányzati cél azonban az, hogy ez az érték ne legyen magasabb, mint a GDP 2,7%-a.

<sup>100</sup> M/7. táblázat

<sup>101</sup> A magánnyugdíjpénztári rendszer átalakítása, és az ebből felszabaduló tőke miatt



7. ábra: Az államháztartási hiány alakulása a GDP %-ban néhány ország vonatkozásában, 2001 és 2011 között<sup>102</sup>

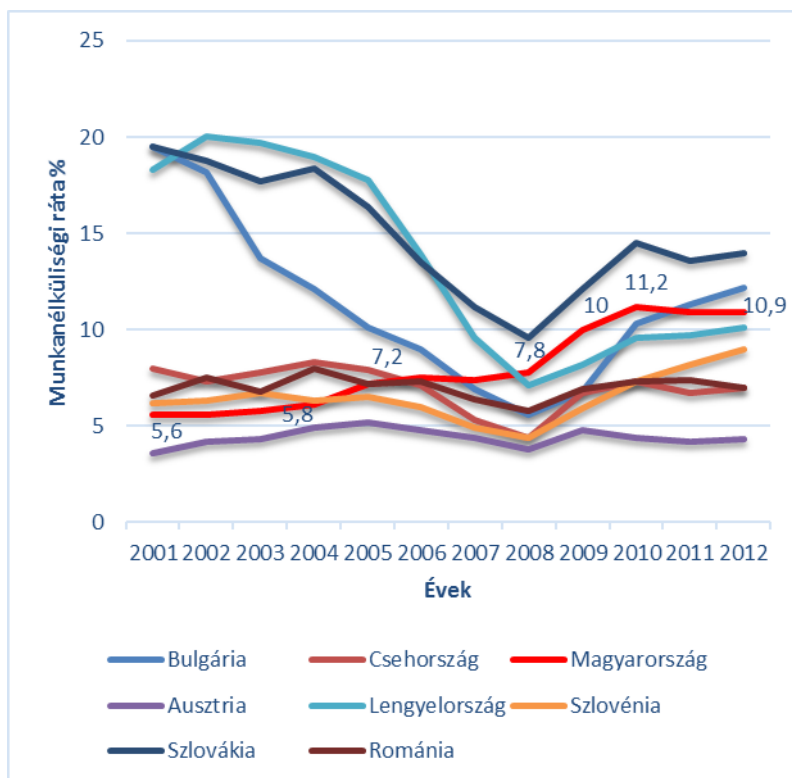
Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

### 3.4 A munkanélküliség + infláció = nyomor

Egy gazdaság versenyképességének állapotáról azonban többet mond a munkanélküliség helyzete. Sharle (2003) szerint a magas munkanélküliségi ráta okoz versenyképességi lemaradást Magyarországon. Azokban az országokban, ahol a munkanélküliséget nem sikerül alacsony szinten tartani, ott a versenyképességgel problémák lehetnek. A közép-kelet európai országok közül Magyarország rendelkezik az egyik legmagasabb munkanélküliségi rátával. Amíg 2001-ben csak Ausztriában volt alacsonyabb a munkanélküliség, addig 2012-re már csak Bulgária és Szlovákia tud rosszabb mutatót felmutatni, mint hazánk. Bulgária ugyan 2012-re rosszabb rátával rendelkezik, mint Magyarország, azonban a bolgárok 2001-ben még közel 20%-os munkanélküliséggel rendelkeztek. Hasonlóan csökkent a munkanélküliség Szlovákiában is, azonban ez a kedvező trend mind Bulgária, mind Szlovákia kapcsán megszakadt a gazdasági válság eredményeként. Ha a válság nem avatkozik közbe, könnyen előfordulhatott volna, hogy a szlovák és a bolgár gazdaság is megelőzi foglalkoztatásban a magyar nemzetgazdaságot.<sup>103</sup>

<sup>102</sup> Az ábrán Finnország nem került feltüntetésre

<sup>103</sup> M/8. táblázat

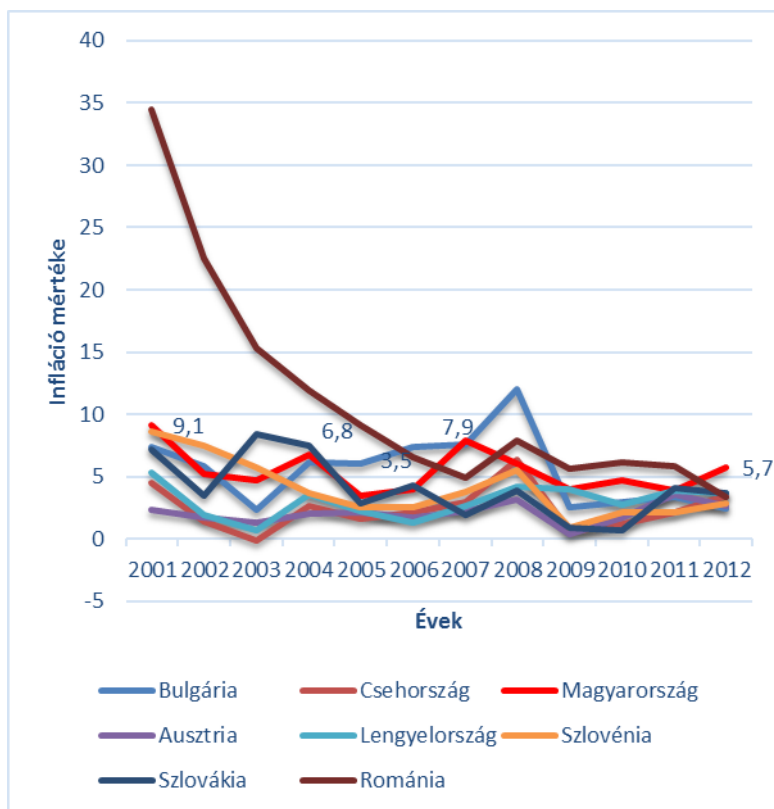


8. ábra: A munkanélküliségi ráta alakulása néhány ország vonatkozásában, 2001 és 2012 között (%-ban megadva)

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

Az infláció mértéke a pénz vásárlóerejének csökkenésére, és nagyon egyszerű megközelítésben a nemzetgazdasági teljesítmények visszaesésére utal. Mindez „annyit” jelent, hogy a gazdasági szereplő számára a rendelkezésre álló jövedelemért időszakról időszakra kevesebb termék és szolgáltatás vásárolható meg. Ez összességében azt is jelenti, hogy a infláció a szegénység és a nyomor növekedését is elősegíti, amelyhez ha egy relatíve magas munkanélküliségi ráta is párosul, ott a nemzetgazdaság szereplői bizonyosan rosszabb életszínvonalon élnek. Ezt az összefüggést emelte ki Okun is, aki a két mutató (az infláció és a munkanélküliség) együttes vizsgálatával alkotta meg a Misery, vagyis a nyomorultsági (nyomor)-indexet. Hazánk az infláció tekintetében az 1990-es évek végén sem volt kedvező helyzetben, hiszen már ekkor is lényegesen magasabb volt az inflációs ráta, mint a környező országokban.<sup>104</sup> 2011-ben csak Szlovákiában volt magasabb a pénz vásárlóerejének csökkenése, ugyanis ott 4,1%-os inflációval kellett számolni a magyarok 3,9%-ával szemben, míg 2012-ben már a vizsgált országok közül Magyarországon volt a legmagasabb az infláció.

<sup>104</sup> M/9. táblázat

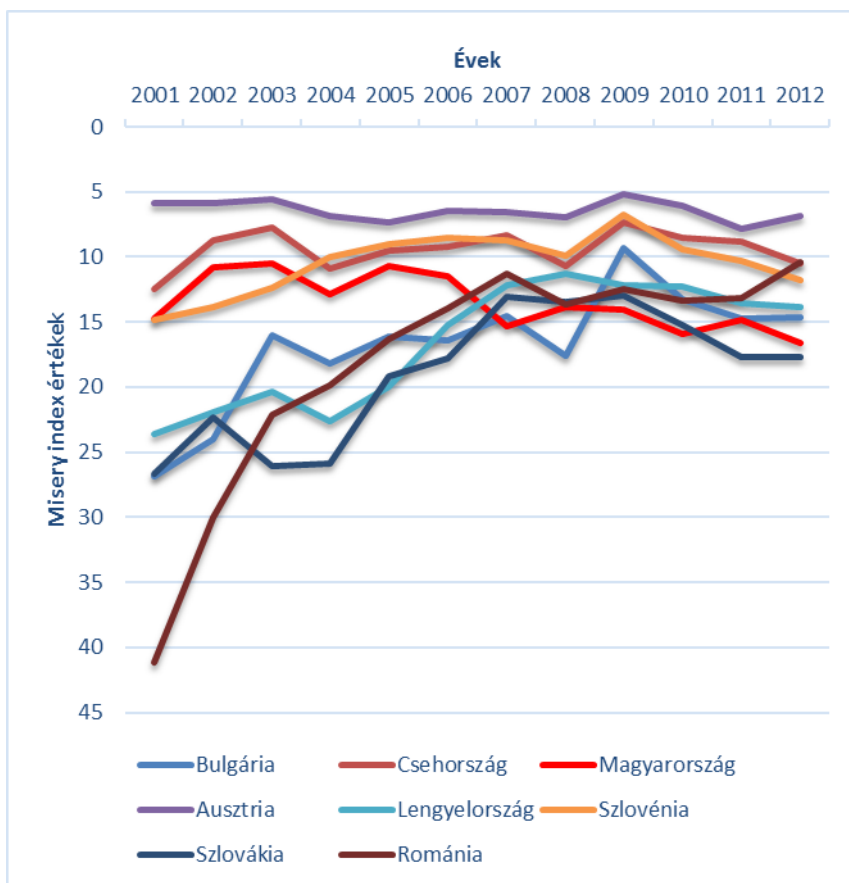


9. ábra: Az inflációs ráta alakulása néhány európai országban, 2001 és 2012 között<sup>105</sup>  
 Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

Amíg 2001-ben négy ország is rosszabb értékekkel rendelkezett a Misery index tekintetében, mint Magyarország, addig 2012-re megváltozott a helyzet. A vizsgált közép-kelet európai országok közül már csak Szlovákia rendelkezik rosszabb Misery index-szel, mint Magyarország. 2001-ben az európai uniós országok közül (EU-27) Romániában, Lengyelországban, Bulgáriában, Szlovákiában, és Litvániában volt a legmagasabb értékű a Misery index. Magyarország ekkor a 9. legrosszabb mutatóval rendelkezett az EU-27 országai közül. 2011-re ez a kép jelentősen megváltozott, és a legjelentősebb előrelépés nem Magyarország esetében volt tapasztalható. Igen látványosan javult az index értéke Csehország, Szlovénia, Románia, Bulgária és Lengyelország kapcsán is<sup>106</sup>. Ugyanakkor Magyarország 2011-ben továbbra is a 9. legrosszabb Misery index-szel rendelkezett, tehát tíz év alatt nem sikerült előrelépni sem az infláció leszorításában, sem a munkanélküliség felszámolásában. A Misery index EU-27 értékeinek meghatározásához a 2001-2011-ig terjedő adatokat vettem alapul, mert ez EuroStat honlapján a 2012-es munkanélküliségi ráta csak havi bontásban volt elérhető a legtöbb európai országnál.

<sup>105</sup> Az ábrán Finnország nem került feltüntetésre

<sup>106</sup> M/10. táblázat



10. ábra: A Misery index alakulása néhány európai országban, 2001 és 2012 között  
Forrás: saját számítások<sup>107</sup>

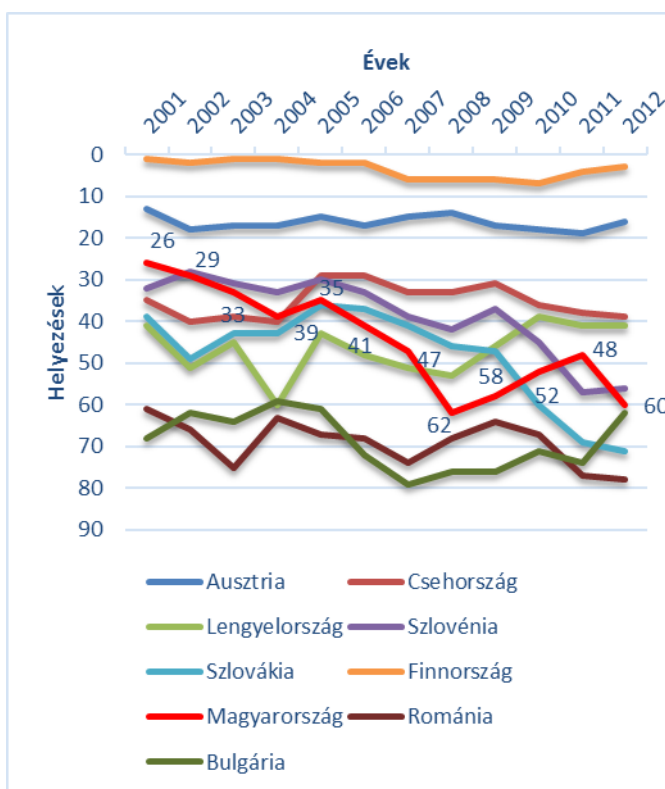
### 3.5 Multidimenziós versenyképességi elemzések

#### 3.5.1 World Economic Forum

A WEF indexe, a GCI tizenkét pillér, azon belül több, mint 300 indikátor alapján értékeli az országok versenyképességét. 2013-ban már 148 országot rangsorolt a Versenyképességi Jelentés, amelyben a tizenkét pillért három részindex fogja össze. Az első részindexet alapvető követelmények részindexnek nevezik, és magában foglalja az első négy pillért, vagyis az intézményeket, az infrastruktúrát, a makroökonómiai stabilitást és az egészségügyet/alapoktatást. A második részindex a hatékonyság fokozása részindex nevet kapta, amely a következő öt pillért integrálja magába: felsőoktatás és képzés, termékpiacon hatékonyság, munkaerőpiaci hatékonyság, pénzügyi piacok kifinomultsága, technológiai felkészültség, piacméret. A harmadik részindex az innováció és az üzleti kifinomultság részindex, amely az üzleti élet

<sup>107</sup> Az ábrán Finnország nem került feltüntetésre

kifinomultságát és az innovációs teljesítményeket taglalja. E három részindex (és az ezen belül meglévő tizenkét pillér, és több mint 300 indikátor) határozza meg a GCI értékét. A World Economic Forum Versenyképességi Jelentése csak 2008-ig volt elérhető, így erre az intervallumra (2008-2012) készítettem hatásvizsgálatot. Hazánk versenyképességi helyezése 2008-ban a 62. volt, míg 2011-re ez a 48. helyig erősödött<sup>108</sup>. Ugyanakkor a következő évben, vagyis 2012-ben már újfent csak a 60. helyen szerepeltünk a versenyképességi rangsorban<sup>109</sup>.



11. ábra: Versenyképességi helyezések néhány ország vonatkozásában a Világgazdasági Fórum szerint, 2001-2012 között

Forrás: WEF GCR (2001-2012), saját szerkesztés<sup>110</sup>

A WEF (2012) kiemeli, hogy ma Magyarországon a versenyképességet a hatékonyság fokozása határozza meg a leginkább, így ennek megfelelően a GCI értékét ez a részindex 50%-os súllyal befolyásolja. Az első és a harmadik részindex 2011-ről 2012-re nem változott, viszont a hatékonyság fokozásában a 42. helyről az 52. helyre estünk vissza. Ez döntően befolyásolta azt is, hogy a GCI értéke miért csökkent 2012-re ilyen jelentős mértékben. Az alapvető követelmények részindexben Magyarország 2008-hoz

<sup>108</sup> M/11. táblázat

<sup>109</sup> 2013-ban a 63. helyre csúsztuk vissza

<sup>110</sup> Az összehasonlító elemzés Csath Magdolna ötlete alapján készült



képest jelentős előrelépést tudott felmutatni. Az elmúlt öt évben mutatott kilenc helynyi javulás mindenképpen dicséretes, ugyanakkor ez az ország összesített versenyképességéhez nagyon kis mértékben járult hozzá.

16. táblázat: A magyar gazdaság versenyképességének változása a WEF szerint, a részindexeket kiemelve, 2008 és 2012 között

| megnevezés/évek                                      | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       |
|------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Global Competitiveness Index helyezés                | 62         | 58         | 52         | 48         | 60         |
| Alapvető követelmények részindex helyezés            | 64         | 58         | 59         | 55         | 55         |
| Hatékonyság fokozása részindex helyezés              | 48         | 45         | 41         | 42         | 52         |
| Innováció és üzleti kifinomultság részindex helyezés | 55         | 61         | 51         | 52         | 52         |
| <i>vizsgált ország összesen</i>                      | <i>134</i> | <i>134</i> | <i>139</i> | <i>142</i> | <i>144</i> |

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## AZ ALAPVETŐ KÖVETELMÉNYEK TELJESÍTÉSE

17. táblázat: Az alapkövetelmények részindex összetevői és a magyar helyezések

|                                   | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ALAPVETŐ KÖVETELMÉNYEK RÉSZINDEX  | 64         | 58         | 59         | 55         | 55         |
| 1. Intézmények                    | 64         | 76         | 79         | 73         | 80         |
| 2. Infrastruktúra                 | 57         | 57         | 51         | 46         | 50         |
| 3. Makroökonómiai stabilitás      | 115        | 83         | 69         | 67         | 44         |
| 4. Egészségügy és alapoktatás     | 49         | 53         | 57         | 54         | 51         |
| <i>vizsgált országok összesen</i> | <i>134</i> | <i>134</i> | <i>139</i> | <i>142</i> | <i>144</i> |

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

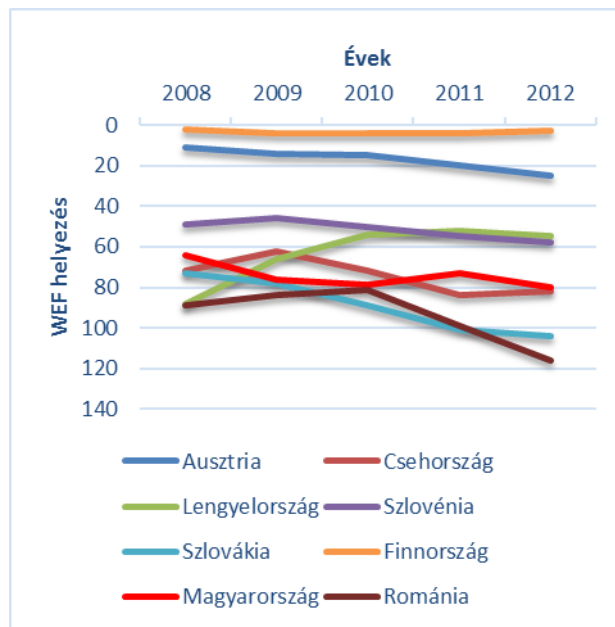
### 1. INTÉZMÉNYEK

Az alapvető követelmények részindex első pillére az intézmények, amelyben igen jelentős volt a gyengülés 2008-hoz képest. Ennek okait a pillért alkotó indikátorokban kell keresni. 2008-ban négy indikátor tekintetében értünk el igen rossz pozíciót. Ezek a kormányzati tisztviselők részrehajlása (112. hely), az állami kiadások pazarlása (125. hely), a kormányzati szabályozás gazdaságra mért terhe (128. hely), és a politikai döntéshozatal átláthatósága (117. hely). Igen hátul helyezkedünk el a listán olyan paraméterek tekintetében is, mint például a politikusokba vetett bizalom (94. hely), vagy a cégek etikus viselkedése (88. hely).

2012-ben ebben az alindexben több kedvezőtlen változás következett be. Az alindex ezúttal már huszonegy paraméterből tevődik össze, ezek közül tíz esetében a 100. helynél rosszabb helyen szerepelt Magyarország, és további öt paraméter tekintetében közelítettünk a százas értékhez. Mindez egyértelműen megvilágítja számunkra, hogy az intézményi alindex tekintetében jelentős erősödésre van szüksége Magyarországnak. 2012-ben az előbb említett paraméterekben (indikátorokban) sem sikerült látványosabb javulást elérni: közpénzek felhasználása (106.), politikusokba vetett bizalom (128.), a kormányzati tisztviselők részrehajlása (107.), állami pénzek pazarlása (109.), a

kormányzati szabályozás terhe (138.), a kormányzati döntéshozatal átláthatósága (115.), a cégek etikus viselkedése (98.), a jogi viták rendezésének hatékonysága (117.), a jogorvoslati szabályok változtatásának hatékonysága (138.), a befektetők védelmének ereje (101.), a kormányzati szolgáltatás üzleti hatékonysága (112.)

Jól látható módon ezek az indikátorok egyben nagyon fontosak lennének ahhoz, hogy megteremtsük azokat a feltételeket, amelyek a vállalkozásbarát üzleti környezet megteremtéséhez szükségesek lennének.

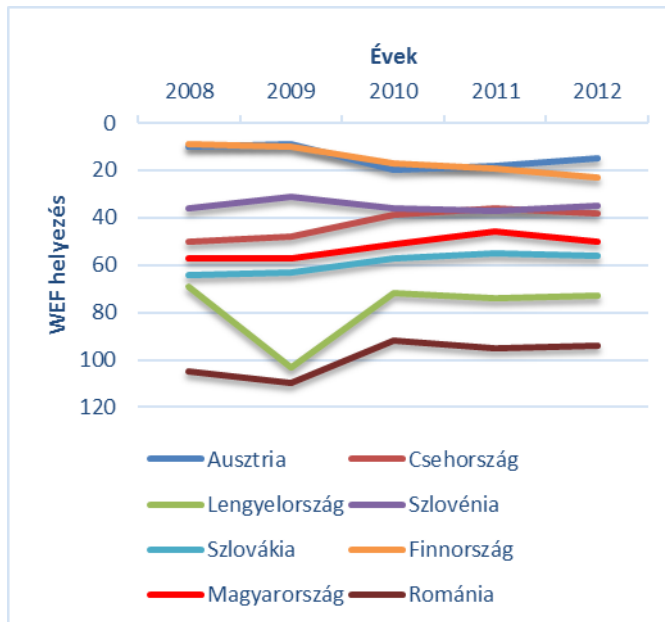


12. ábra: Az intézményi pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 2. INFRASTRUKTÚRA

Az infrastruktúra kapcsán 2008-hoz képest előrelépés történt. 2008-ban az infrastruktúra nyolc paraméterében közepes szinten teljesített Magyarország. A legrosszabb helyezés a 70. hely volt, ezt két paraméter (a kikötői infrastruktúra és a légiközlekedés) esetében értük el. 2012-re az infrastruktúra pillérben pozitív változás figyelhető meg, hiszen az 57. helyről előrelépés történt az 50. helyre. Sajnos az előrelépést nem a közlekedési infrastruktúra javulása idézte elő, ugyanis az utak minősége tekintetében a 67. helyről a 69. helyre, a vasúti infrastruktúra tekintetében a 41. helyről a 42. helyre, a kikötői infrastruktúra tekintetében a 70. helyről a 83.-ra, a légiközlekedés minőségét tekintve pedig a 70.-ről a 93. helyre estünk vissza. Az index erősödését az elektromosáramhoz való hozzájutás javulása, vagy a mobiltelefonelőfizetések számának növekedése magyarázza (40., illetve 49. hely).

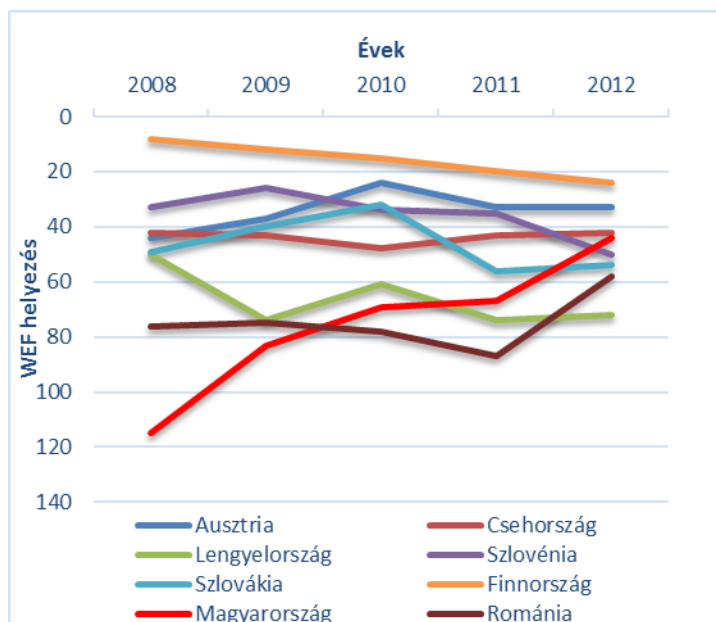


13. ábra: Az infrastruktúra pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012)adatai alapján, saját szerkesztés

### 3. MAKROÖKONÓMIAI STABILITÁS

A makroökonómia stabilitás két paraméterében, a költségvetési deficit (123. hely) és az államadósság (110. hely) tekintetében állt a legrosszabbul a magyar nemzetgazdaság 2008-ban. A költségvetési helyzetet 2012-re sikerült normalizálni, és a 13. helyet elérni. Az államadósság tekintetében a 125. helyet értük el 2012-ben, amely a lista 144 országát tekintve nem nevezhető előnyösnek. 2008-hoz képest az inflációs ráta és a bruttó nemzeti megtakarítások kapcsán előrelépés történt. Amíg az inflációt tekintve 2008-ban a 98., míg a bruttó nemzeti megtakarítások terén a 95. helyen szerepelt Magyarország, addig ezek 2012-re jelentősen javultak (54., illetve 70. hely). 2011-hez képest javult a költségvetés helyzete, ugyanakkor a költségvetési többlet kizárólag egyetlen tényezőnek tudható be, amely a magánnyugdíji pénztári vagyon átirányításának volt köszönhető. Az átirányítás nélkül a költségvetés hiánya 2011-ben 5,2% körül alakult volna, amellyel a 112-114. hely környékére érénk csak oda. Ha ez valóban így történt volna, akkor a makroökonómiai stabilitás pillérben sem történt volna ilyen mértékű erősödés.

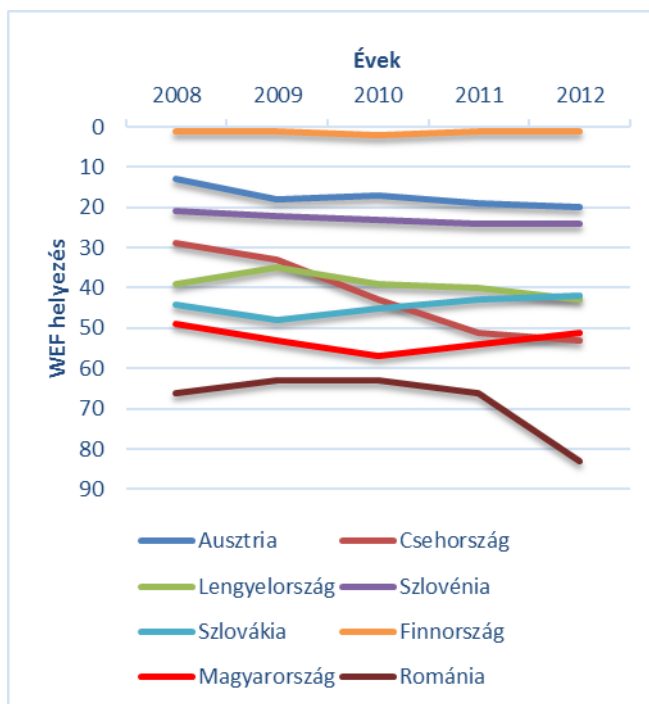


14. ábra: A makroökonómiai stabilitás pillérben elért versenyképességi teljesítmény néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

#### 4. EGÉSZSÉGÜGY ÉS ALAPOKTATÁS

Az egészségügy és alapoktatás pillérben elért két helynyi gyengülés leginkább a gyenge általános iskolai oktatásnak köszönhető. A pillér az egészségügy kapcsán olyan indikátorokat vesz számba, mint például a tuberkolózis, vagy a HIV elleni küzdelem. Ezekben Magyarország kiemelten jól teljesít, de ez egy európai fejlődő országtól talán elvárható is. Ugyanakkor ez a pillér nem vesz számításba olyan indikátorokat, mint például a kórházi felszereltség, a kórházak állapota, vagy az egészségügy minőségének általános megítélése. Ezeket az indikátorokat egy másik multidimenziós mutató, a Jóléti index már figyelembe fogja venni. Az általános iskolai oktatás szempontjából 2012-ben az 57. helyet sikerült elérnünk. Csak összehasonlításképpen a finnek az 1., az észtek a 19., a bosnyákok a 23., a szlovének a 28., az osztrákok a 31., a horvátok a 48., a lengyelek az 54., a csehek az 55., a szlovákok az 58., a bolgárok a 67., a románok a 84. pozícióval rendelkeznek. Ezek közül az országok közül az osztrákok, a csehek, a finnek, a lengyelek és a szlovének versenyképesebbek, mint a magyar nemzetgazdaság. Az alapfokú oktatás azonban azért is nagyon lényeges eleme a versenyképesség erősítésének, mert erre alapoz a közép-, illetve felsőoktatás is. A felsőoktatás az innovációs- és K+F műhelyek bázisát adhatják, valamint azokat a kreatív, magasan képzett szakembereket képzik, akik majd a legjobb és legújabb ötleteket alkothatják meg.



15. ábra: Az egészségügy és oktatás pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## A HATÉKONYSÁG FOKOZÁSA

18. táblázat: A hatékonyság fokozása részindex összetevői és a magyar helyezések

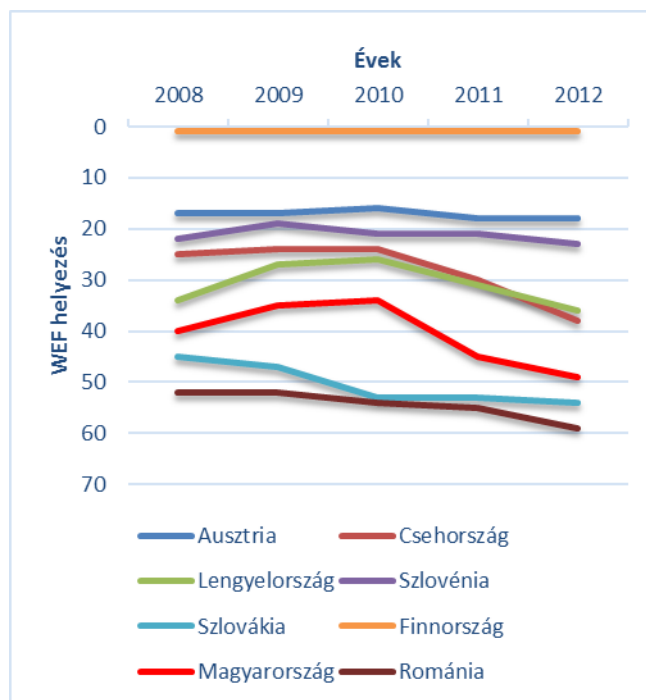
|                                 | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| HATÉKONYSÁG FOKOZÁSA RÉSZINDEX  | 48         | 45         | 41         | 42         | 52         |
| 5. Felsőoktatás és képzés       | 40         | 35         | 34         | 45         | 49         |
| 6. Termékpiazi hatékonyság      | 66         | 64         | 67         | 55         | 67         |
| 7. Munkaerőpiaci hatékonyság    | 83         | 63         | 62         | 66         | 79         |
| 8. Pénzpiacok kifinomultsága    | 61         | 69         | 68         | 63         | 72         |
| 9. Technológiai felkészültség   | 40         | 40         | 37         | 36         | 49         |
| 10. Piacméret                   | 45         | 45         | 49         | 52         | 52         |
| <i>vizsgált ország összesen</i> | <i>134</i> | <i>134</i> | <i>139</i> | <i>142</i> | <i>144</i> |

Forrás: WEF 2008-2012 adatai alapján, saját szerkesztés

### 5. FELSŐOKTATÁS ÉS KÉPZÉS

A hatékonyság fokozása részindex hat pillérből tevődik össze. Ebben a felsőoktatás és képzés jelenti az egyik olyan pillért, amelyben 2008-hoz képest visszaesés volt megfigyelhető. Ugyan 2010-ig javult a pillérben elért helyezésünk, azonban ez 2010-et

követően kedvezőtlen irányba haladt tovább. 2008-ban az oktatási rendszer minőségét a 87. helyre értékelte a WEF, amely 2010-ben a 75.-re, 2012-ben pedig a 90. helyre módosult. Igen gyengén szerepeltünk az üzleti iskolák minősége szempontjából is, hiszen 2008-ban e tekintetben csak a 73.-ak voltunk, míg 2012-ben már csak a 81.-ediek. Szintén kedvezőtlen pozíciókat láthatunk a kutatások és a tréningek, valamint a vezetők külső képzése kapcsán. 2008-ban előbbiben a 73., utóbbiban a 101., míg 2012-ben az előbbiben 83., utóbbiban 110. helyet sikerült elérni. Kedvezőnek tekinthető az internethozzáférés az iskolákban (2012-ben 30. hely) valamint a matematika és természettudományos oktatás minősége (2012-ben 39. hely), azonban ezek nem tudták ellensúlyozni a felsőoktatás és képzés pillér gyengülését. A felsőoktatás és képzés tekintetében csak Szlovákia és Románia rendelkezik rosszabb értékekkel, mint hazánk. Ugyanakkor látható, hogy a világ egyik legversenyképesebb országa, Finnország, mind az általános iskolai, mind a közép-, és felsőoktatás tekintetében a legjobb pozícióval rendelkezik. Ugyanez a megállapítás igaz a többi skandináv országra is. Ezek az országok jelentős összegeket fektettek az oktatás fejlesztésébe, és valóban tudásalapú gazdaságot kívántak teremteni. Nem meglepő módon ezekben az országokban az innováció, és a K+F tekintetében is vezető pozíciókat látunk.

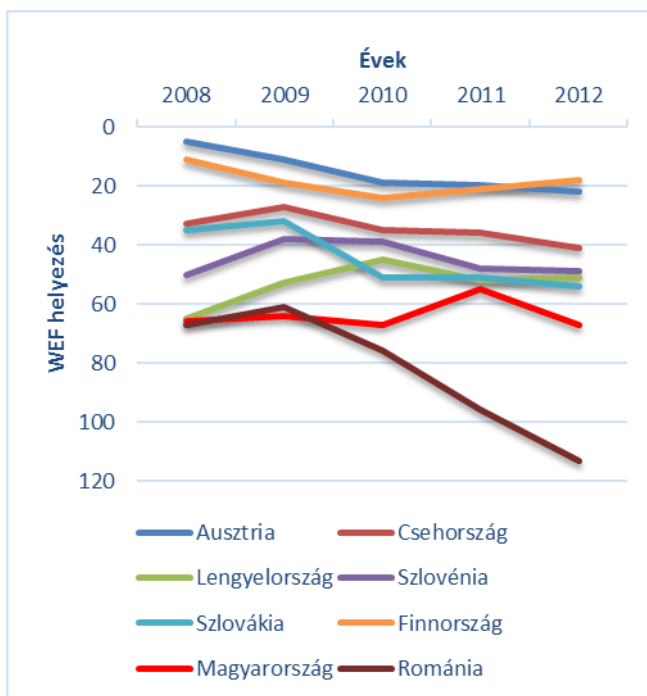


16. ábra: A felsőoktatás-képzés pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 6. TERMÉKPIACI HATÉKONYSÁG

A termékpiaci hatékonyság az elmúlt öt évben nem változott jelentősen, a 2008-as 66. hely a jelenlegi 67. helyre módosult. 2008-ban kedvezőtlen pozícióban voltunk a piaci erőfölény mértéke (74.), az adózás hatása és mértéke (133.), a teljes adókulcs mértéke (105.), az agrárpolitika költségei (117.), az ügyfélorientáció (114.), a vevők kifinomultsága (95.) terén. Előnyös pozícióban voltunk viszont a vállalkozások indításához szükséges idő (33.), és folyamatok (19.) tekintetében. 2012-ben ebben a részindexben is több kedvezőtlen irányú változás következett be. A piaci erőfölény mértéke a 91. helyre, az adózás mértéke a 134., a teljes adókulcs a 114., a vevők kifinomultsága a 123. helyre gyengült. Erősödés volt megfigyelhető az agrárpolitika költségei (84.), az ügyfélorientáció (103.), és az új vállalkozások alapításához szükséges idő (8.) tekintetében. A külföldi tulajdon túlsúlya szempontjából 2008-ban a 9. helyet értük el. Ez 2012-ben a 16. helyre mérséklődött. Ugyanakkor ebben a pillérben is számos olyan indikátort találunk, amelyben a rossz pozíció igen erőteljesen visszaveti a versenyképesség színjét. Az adózásban elért rossz pozíciók azt mutatják, hogy ma Magyarországon igen súlyos terhet mér az adózás a gazdasági szereplőkre. A vállalkozások szempontjából komoly problémát jelent, hogy az ügyfélcentrikusság szempontjából csak a 103. helyen álltunk 2012-ben. Ez azt feltételezi, hogy a magyar vállalkozások nem az ügyfelek igényeit helyezik előtérbe, és nem nekik kívánnak alapvetően értéket teremteni. A keresleti oldalon a vevők kifinomultsága sem tekinthető jónak, hiszen a vevők nem érzékenyek a kifinomult, magasabb minőségű termékek iránt, mert az ár fontosabb tényező a fogyasztói döntésük meghozatalakor. Ez piaci hatékonyság oldalról megmagyarázza, hogy miért alacsonyabb az innováció a hazai vállalkozások tekintetében. A megoldást a hazai fogyasztás és kereslet beindítása jelentené, ehhez azonban a jövedelmeknek, a foglalkoztatásnak is kedvezőbben kellene alakulnia. Éppen erre utal a munkaerőpiac hatékonysága is.



17. ábra: A termékpiaci hatékonyság pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

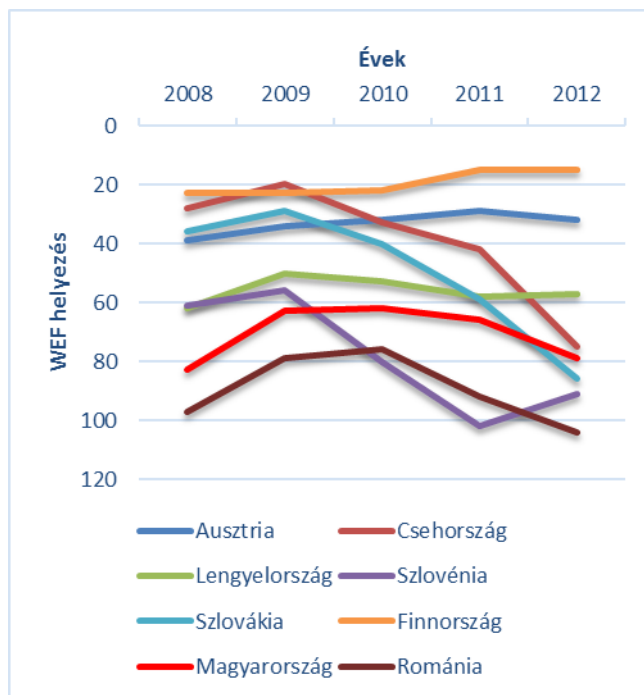
Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 7. MUNKAERŐPIACI HATÉKONYSÁG

A 2008-as Versenyképességi Jelentés alapján elmondhatjuk, hogy a pillér egyetlen indikátorában sem értünk el előkelő pozíciót. Ez arról tanúskodik, hogy ma Magyarországon a foglalkoztatáspolitikai gyenge szintűnek értékelhető, így nem véletlen, hogy a munkanélküliségi ráta magas és a Misery index alapján is a leggyengébb országok közé tartozunk az Európai Unióban. A pillérben elért legjobb helyezésünk 2012-ben a 48. hely, amelyet a foglalkoztatás változatlanságát mérte. Ez azt jelenti, hogy jelentősen nem ingadozik a munkanélküliek és a foglalkoztatottak száma. Ez valóban így is van, hiszen Magyarországon már jó ideje tartósan magas a munkanélküliség. A legrosszabb helyezést a nem-bérjellegű munkaerőköltségek mutatták, amelyben Magyarország a 120. helyet érte el. Szintén kedvezőtlen helyzetben voltunk a szakértőkre támaszkodó vezetés (86.) és az agyelszívás (81. hely) kapcsán. 2012-re ez utóbbiak a 90. és a 129. helyre módosultak. A pillérben elért eredmények megvilágítják számunkra, hogy az ország nem a magasan képzett munkaerejével kíván versenyezni. A brain drain magas szintje a magasan képzett munkaerő intenzív elvándorlását jelenti. Miközben ezeket a szakembereket itthon képeztük, addig szakmai tudásuk és kreativitásuk más országban fog hasznosulni. Ezzel még inkább növelve a versenyképességbeli különbségeket, hiszen azok az országok amelyek felszívják a tudást, magas hozzáadott értéket termelnek és minőséggel tudnak versenyezni, addig olyan országok, mint Magyarország, csak kitermeli ezt az igen fontos termelési tényezőt a fejlett országok számára. A foglalkoztatás alacsony szintje ugyanakkor a



gazdasági növekedés és az ország fejlődése szempontjából is kulcskérdésnek bizonyul. Túlságosan magas munkanélküliség mellett a fogyasztás alacsonyabb, a költségvetési bevételek csökkennek, mi több, a munkanélküliek támogatása jelentős összegekkel terheli meg az államháztartási egyenleget. Ezen túlmenően a munkanélküliség magas szintje társadalmi elégedetlenséget, a boldogság és elégedettség alacsony szintjét is eredményezheti, az életszínvonal alakulásáról nem is beszélve. A munkanélküliség felszámolása egy fejlődni kívánó gazdaság számára az elsődleges feladatok között kell szerepelni, ugyanakkor a pillér indikátoraiból is az derül ki, hogy ma Magyarországon nagyon gyenge előrelépés történt eddig a foglalkoztatás elősegítésére.



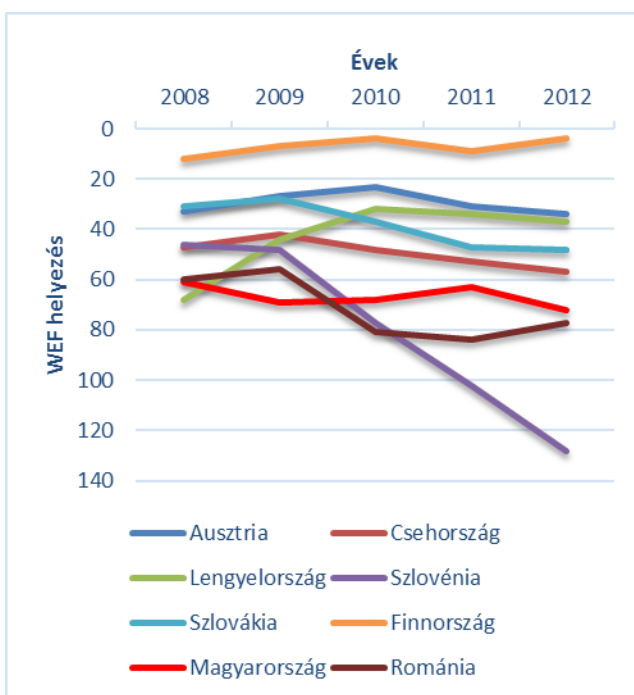
18. ábra: A munkaerőpiaci hatékonyság pillérben elért versenyképességi teljesítmény néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 8. A PÉNZPIACOK KIFINOMULTSÁGA

A pénzügyi piacok kifinomultsága pillér a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutást, a finanszírozást, a pénzügyi szolgáltatások minőségét, vagy a kockázati tőkebefektetések elérhetőségét taglalja. 2008-ban még a 61. pozíciót érte el hazánk, amely 2009-re a 69. helyre esett vissza, majd némi erősödés után 2012-re a 72. helyet értük el. 2012-es jelentés szerint alapvető problémák vannak a részvénytőkefinanszírozás (114. hely), a kölcsönökhöz való hozzájutás (114. hely) és a kockázati tőkebefektetések elérhetősége szempontjából (115. hely). Szintén probléma a pénzügyi szolgáltatások megfizethetősége (98. hely), viszont jó pozícióban vagyunk az értéktőzsd szabályozás (38. hely) tekintetében. A pénzügyi szolgáltatások elérhetőségében is csak az 53. helyen szerepel Magyarország a WEF versenyképességi listáján. Ezek közül az indikátorok

közül ki kell emelni a kölcsönökhöz való hozzájutást, valamint az alternatív finanszírozási lehetőségekhez való hozzájutás nehézségét. Ma Magyarországon a vállalkozások számára a megfelelő finanszírozási források megtalálása jelenti az egyik legnehezebb feladatot. Amint azt a WEF jelentéseiből láthatjuk, Magyarország nem teszi könnyebbé a hazai vállalkozások finanszírozási problémáinak megoldását, miközben a vizsgált országok nagy részében (Szlovénián és Románián kívül) kifinomultabbnak tekinthetők a pénzügyi piacok.



19. ábra: A pénzügyi piacok kifinomultsága pillérben elért versenyképességi teljesítmény néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

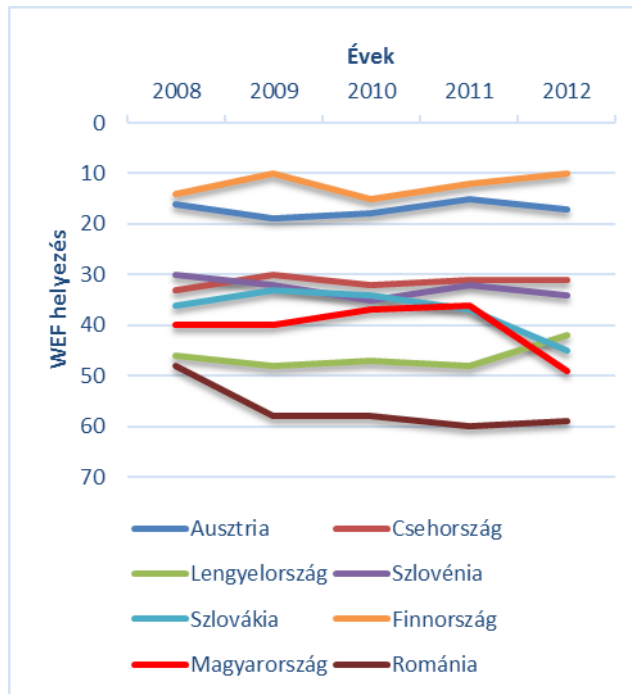
## 9. TECHNOLÓGIAI FELKÉSZÜLTSG

A technológiai felkészültség pillérben Magyarország 2008-ban a 40. helyen szerepelt a vizsgált 134 ország közül. Ezt a pozíciót 2012-re nem sikerült megtartani, és visszacsúsztunk a 49. helyre<sup>111</sup>. A pillérben belül a legelőkelőbb pozíciót az FDI<sup>112</sup> és a technológia transzfer szempontjából értük el 2012-ben. A tavalyi évben a tizenkettedik volt Magyarország ebben az indikátorban, míg 2010-ben a 25., 2008-ban pedig a 16. Viszonylag jó helyezésekkel rendelkezünk az internetet használók és a széles-sávú internet előfizetések kapcsán. Előbbiben a 43., utóbbiban a 29. helyen szerepeltünk 2012-ben. Ennél rosszabb helyezést értünk el a rendelkezésre álló legújabb technológiák (55. hely) és a vállalati szintű technológiai abszorpció tekintetében (64. hely). Ezekben 2008-hoz képest javulás volt megfigyelhető, hiszen 2008-ban előbbinél

<sup>111</sup> 2012-ben már 144 ország közül

<sup>112</sup> FDI: Foreign Direct Investment

a 65., utóbbinál a 68. helyet szereztük meg a listán. Ugyanakkor a legújabb technológiák rendelkezésre állása sem tekinthető kedvezőnek, ahogy az sem, hogy az új technológiát javarészt átvesszük, és nem a saját fejlesztésű technológia elterjedéséről van szó. Ez arra utal, hogy a technológiai fejlesztésekhez szükséges feltételek nem állnak rendelkezésre, de még nagyobb probléma az, hogy az innováció szintje alacsony (lásd később Innovation Union Scoreboard), így nem meglepő, hogy nincsenek igazán számottevő technológiai újítások.

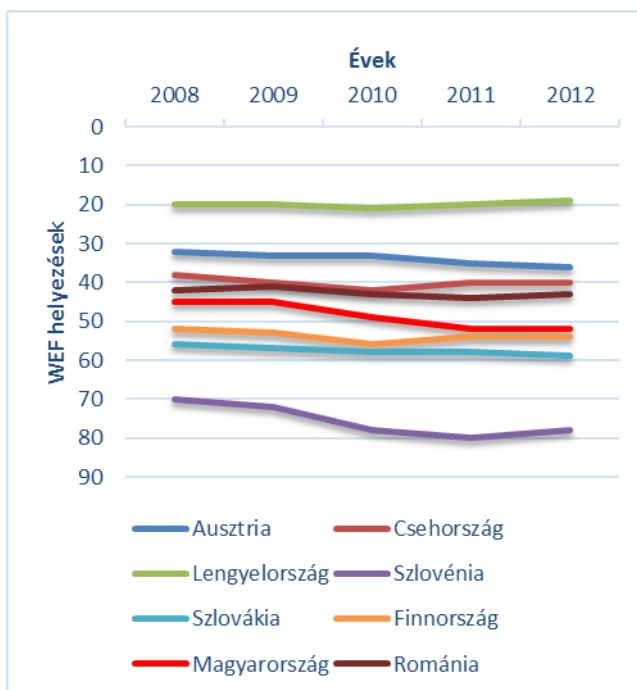


20. ábra: A technológiai felkészültség pillérben elért versenyképességi teljesítmény néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatok alapján, saját szerkesztés

## 10. PIACMÉRET

A piacméret pillér szintén negatív változást mutatott 2008-hoz képest. A gyengülés egyenletesnek tekinthető. A WEF jelentése két indikátor alapján határozza meg a piacméret pillért. Egyrészt a hazai piacméret, másrészt a külföldi piacméret alapján. 2008-ban a hazai piacméret tekintetében a 49. helyet érte el Magyarország. Ez 2012-re az 55. helyre módosult. A külföldi piacméret index 2008-ban a 33. helyre volt elegendő, míg 2012-re a 34. helyre redukálódott. A piacméret azt vizsgálja, hogy mennyire tekinthető intenzívnek a verseny, mennyire eltérő szabályrendszerek érvényesülnek ezeken a piacokon, illetőleg, mennyire nehéz piacra lépni, vagy mennyire tekinthetők magasnak az ezzel kapcsolatos tranzakciós költségek. A hazai piacméret azt mutatja, hogy a hazai verseny nem tekinthető túlságosan élesnek, ugyanakkor a hazánkban működő nemzetközi vállalatok igen sok országba exportálnak, így a 2012-es 34. hely ebben az indikátorban nem meglepő eredmény.



21. ábra: A piacméret pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## INNOVÁCIÓ ÉS ÜZLETI KIFINOMULTSÁG

19. táblázat: Innováció/kifinomultság részindex összetevői és a magyar helyezések

|                                       | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| INNOVÁCIÓ ÉS KIFINOMULTSÁGI RÉSZINDEX | 55   | 61   | 51   | 52   | 52   |
| 11. Üzleti kifinomultság              | 68   | 76   | 69   | 69   | 86   |
| 12. Innováció                         | 45   | 45   | 41   | 34   | 37   |

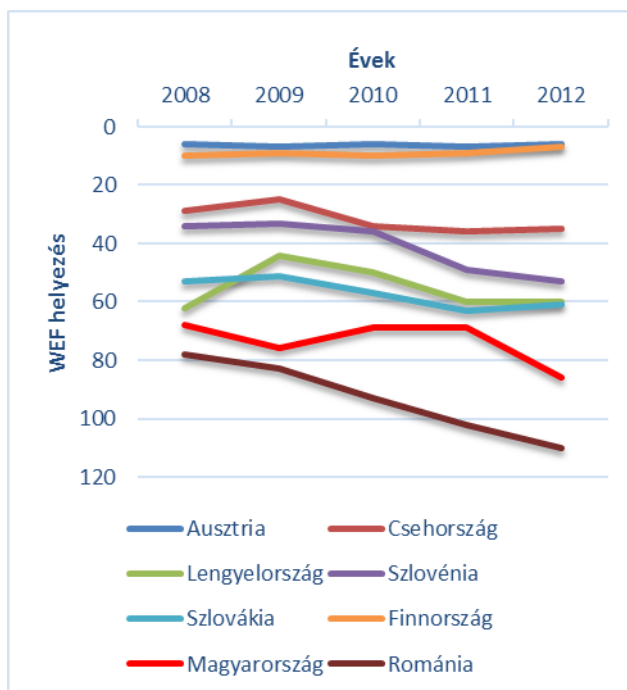
Forrás: WEF 2008-2012 adatai alapján, saját szerkesztés

### 11. ÜZLETI KIFINOMULTSÁG

Valamennyi pillért tekintve az üzleti kifinomultság kapcsán esett vissza leginkább a magyar gazdaság versenyképessége az elmúlt öt évben. A 2008-as jelentésben láthatjuk, hogy nem volt egyetlen olyan indikátor sem a pillérben, amelyben az 46. helynél (értéklánc szélessége) jobban teljesítettünk volna. Ugyanakkor igen rossz pozícióban voltunk olyan indikátorokban, mint például a delegálási hajlandóság (122. hely), a helyi beszállítók szerepe (76. hely), vagy a marketing minősége (77. hely). 2012-re ezek a mutatók gyengültek. A legjobb pozíció 2012-ben az 59. hely, amely a marketing minőségében testesül meg. A delegálási hajlandóság a 126. helyre, a klaszterek fejlődésének állapota a 104. helyre, a helyi beszállítók szerepe a 97. helyre, a helyi beszállítók milyensége a 63. helyre, az értékláncok hossza a 74. helyre esett

vissza. Mindezek együttes változása alaposan megmagyarázza a pillér tizenhét helynyi visszaesését az elmúlt öt évben. Ugyanakkor ezek az indikátorok sokat elárulnak a hazai vállalkozásbarát üzleti környezet állapotáról.

Porter szerint például a klaszterek kulcsszerepet játszanak egy nemzetgazdaság versenyképességének alakításában. A klaszterek fontosságát többek között abban látja, hogy egyes területek versenyképessége a globális gazdasági viszonyok közepette kifejezetten helyi tényezőkön alapul. A készségek, a tudás, az intézmények, a versenytársak, a kapcsolódó vállalkozások, az üzleti szervezetek és a magas igényű vásárlók területi koncentrációja azok, amelyek egy adott terület vagy nemzet versenyképességét meghatározzák. A közelség – kulturális, intézményi, földrajzi értelemben – jobb információ hozzáférést, különleges kapcsolatrendszert, hatékony ösztönzési rendszerek kialakulását hozza magával. (Nagyházi, 2010) Ebben az indikátorban sem emelkedünk ki számottevően, mi több, a disszertáció kutatási eredményei rá is világítanak arra, hogy mennyire lemaradtak a magyar vállalkozások az ilyen jellegű együttműködések kialakítása terén. A globalizáció mainstream elmélete szerint a globalizáció és a nemzetközi cégek jelenléte azért hasznos, mert azok beszállítóivá tehetik a befogadó ország cégeit, kis- és közepes vállalkozásait. Ugyanakkor a nemzetközi multi- és transznacionális vállalatok jellemzően saját, már kiépült ellátási láncukat hozzák Magyarországra, és a KKV szektort nagyon kis mértékben tudják csak bekapcsolni ezekbe. Ennek legfontosabb oka az, hogy a hazai KKV-k gyakran nem is képesek megfelelni a multinacionális cég igényeinek, ezért a hazai KKV-k inkább csak elviselni kénytelenek a nagy nemzetközi vállalatok jelenlétét. A WEF megerősíti ezt az állítást, hiszen a helyi beszállítók szerepe indikátorban 2012-ben elért 97. hely nem arra utal, hogy a hazai szereplők és a nemzetközi cégek „egymásra találtak” volna. Ugyanakkor a marketing minősége, vagy a delegálás hiánya vállalkozáson belüli problémákra, és főleg menedzsment jellegű hiányosságokra utal.



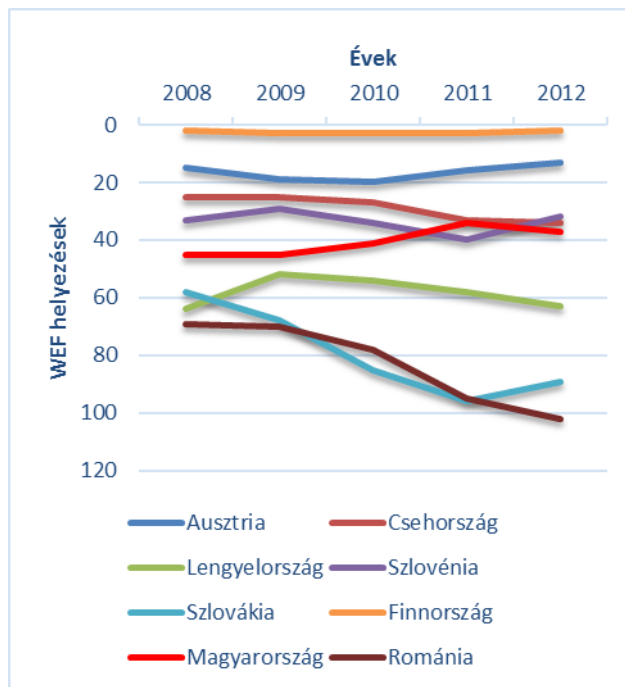
22. ábra: Az üzleti kifinomultság pillérben elért versenyképességi teljesítmény, néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 12. INNOVÁCIÓ

A harmadik részindex másik pillére az innováció. A WEF szerint ebben előre lépett a magyar gazdaság 2008-ról 2012-re, hiszen a 45. helyről a 37. helyre kerültünk. Ugyanakkor az indikátorokat vizsgálva már korántsem ennyire kedvező a kép. A tudományos kutatóintézetek minősége szempontjából a 24. helyet szereztük 2008-ban. Szintén jó pozíciót sikerült elérni az egyetemek és az iparágak kutatási együttműködése (30. hely), vagy a hasznosítható szabadalmak terén (34. hely). Ugyanakkor keveset költöttek a vállalatok K+F-re 2008-ban (83. hely) és nagyon gyengén teljesített a kormányzat fejlett technológiák beszerzése terén (116. hely). Az innovációs kapacitásunk 2008-ról 2012-re egy helyet javult (46.-ról a 45.-re). Javítottunk a kutatóintézetek minőségén (20. hely), a kormányzat fejlett technológia beszerzése (110. hely), valamint a szabadalmak terén (27. hely). Ugyanakkor romlottak a helyezések olyan indikátorokban, mint például a vállalatok K+F-re fordított ráfordításai (103. hely), vagy az egyetemek és az ipar együttműködése (37. hely) terén. Ezek közül a legnagyobb problémát a hazai cégek alacsony innovációs és K+F célú ráfordításai jelentik, amely messze az európai uniós átlag alatt helyezkedik el. Ugyanakkor a disszertációban a kutatási eredményekből arra a megállapításra jutottam, hogy az együttműködések mértéke korántsem annyira jelentős, ahogy azt a World Economic Forum látja (2012-ben a 37. hely). Alacsonyabb innovációval viszont lehetetlen az igények változásainak megfelelni, a minőség szerepe háttérbe kerülhet, és az ilyen vállalkozások nem képesek magas hozzáadott értéket teremteni. A legversenyképesebb

országok mindegyike magas szinten teljesít az innovációban, a K+F-re fordított ráfordításaiak nemcsak vállalati, de nemzeti szinten is magasak. Ez utal arra is, hogy az ilyen országokban a gazdaságpolitika számára kiemelt prioritást jelent az innováció, a K+F, és ennek érdekében jelentős ráfordításokat is eszközölnek. Nem kivonják a pénzt az oktatásból, hanem éppen hogy befektetnek abba, és magasan képzett, intelligens munkavállalók és vezetők dolgoznak együtt a versenyképes vállalkozásaikban. A vállalkozásbarát üzleti környezet megteremtése nélkül az innováció nehezebben valósítható meg. A World Economic Forum arra is vállalkozik, hogy a Versenyképességi Jelentésben felvázolja azokat a legfontosabb problémákat, amelyek a versenyképesség útjában állhatnak. Ezek nemcsak a versenyképességet érintik negatívan, de a már említett innovációs hajlandóságot, vagy a vállalkozásbarát üzleti környezet állapotát is. A WEF szerint 2008-ban az adózási szabályok, az adókulcsok és a politikai instabilitás voltak a legnagyobb problémák Magyarországon. Ugyanakkor a következő táblázatból kiderül, hogy a WEF által felvázolt problémás területek gyakorlatilag ugyanazok 2012-ben, mint 2008-ban, csak a rangsorban történt némi átrendeződés. 2012-ben már a politikai instabilitást tekintik a legnagyobb problémának, és egyben a versenyképesség gátjának, de az adózás továbbra is vezető probléma, valamint a korrupció és a bürokrácia sem jelentéktelen tényező.



23. ábra: Az innováció pillérben elért versenyképességi teljesítmény néhány európai országban, 2008 és 2012 között

Forrás: WEF (2008-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

20. táblázat: A legproblematisabb tényezők a versenyképesség útjában, Magyarországon a World Economic Forum szerint

| 2008                                       | 2010                                      | 2012                                       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 1. adózási szabályok                       | 1. adókulcsok                             | 1. politikai instabilitás                  |
| 2. adókulcsok                              | 2. adózási szabályok                      | 2. a finanszírozáshoz jutás                |
| 3. politikai instabilitás                  | 3. a finanszírozáshoz jutás               | 3. adókulcsok                              |
| 4. bürokrácia                              | 4. korrupció                              | 4. adózási szabályok                       |
| 5. a finanszírozáshoz jutás                | 5. politikai instabilitás                 | 5. bürokrácia                              |
| 6. infláció                                | 6. bürokrácia                             | 6. korrupció                               |
| 7. korrupció                               | 7. szegényes munkaerőkölcs                | 7. szegényes munkaerőkölcs                 |
| 8. nem megfelelően képzett munkaerő        | 8. nem megfelelően képzett munkaerő       | 8. infláció                                |
| 9. szegényes munkaerőkölcs                 | 9. versenykorlátozó munkaügyi szabályozás | 9. elégtelen innovációs képesség           |
| 10. kormányzati instabilitás               | 10. infláció                              | 10. nem megfelelően képzett munkaerő       |
| 11. elégtelen infrastruktúra ellátás       | 11. elégtelen infrastruktúra ellátás      | 11. versenykorlátozó munkaügyi szabályozás |
| 12. versenykorlátozó munkaügyi szabályozás | 12. deviza előírások                      | 12. szegényes közegészségügy               |
| 13. deviza előírások                       | 13. kormányzati instabilitás              | 13. elégtelen infrastruktúra               |
| 14. bűnözés és lopás                       | 14. bűnözés és lopás                      | 14. deviza előírások                       |
| 15. szegényes közegészségügy               | 15. szegényes közegészségügy              | 15. kormányzati instabilitás               |
|                                            |                                           | 16. bűnözés és lopás                       |

Forrás: WEF (2008, 2010, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

### 3.5.2 Institute for Management and Development

A másik svájci szervezet - az IMD - versenyképességi rangsora négy pillér együttes értékeléséből jön létre. A négy pillért a kormányzati teljesítmény, a gazdasági teljesítmény, az üzleti hatékonyság és az infrastruktúra adja. Ezeket a pilléreket tekintve láthatjuk, hogy az IMD sokkal jobban köti a versenyképességet a vállalatokhoz, hiszen az üzleti hatékonyság, vagy a gazdasági teljesítmény erősen a cégekhez köthető, míg a kormányzati teljesítménnyel és az infrastruktúrával azt elemezhetjük, hogy mennyire teremtődött meg az az üzleti környezet, amelyben a vállalkozások sikeresebbek lehetnek. Az IMD szerint a magyar versenyképesség gyengülésének legfontosabb okaként a négy pillérben bekövetkezett változás iránya jelölhető meg. A következő táblázat be is mutatja, hogy a négy pillér mindegyikében visszaesett a magyar gazdaság, de a legnagyobb mértékű csökkenés a kormányzati hatékonyságban fedezhető fel. Nem meglepő módon a WEF is számos kormányzati problémát említett meg, így kiemelte a túlzott és átláthatatlan szabályozást, a politikai instabilitást, valamint a gazdasági döntések hatásosságát is kérdőjelre vonta. Az IMD Versenyképességi Évkönyve nem érhető el mindenki számára, így az adatokat megszerzése rendkívül nehéz<sup>113</sup>. A kutatásaim során 2007-től 2011-ig tudtam az IMD versenyképességi rangsorait

<sup>113</sup> a nehéz jelző leginkább költségessé jelent



elemezni. A négy pillér együttes gyengülése nem meglepő módon okozza a magyar versenyképesség gyengülését.<sup>114</sup>

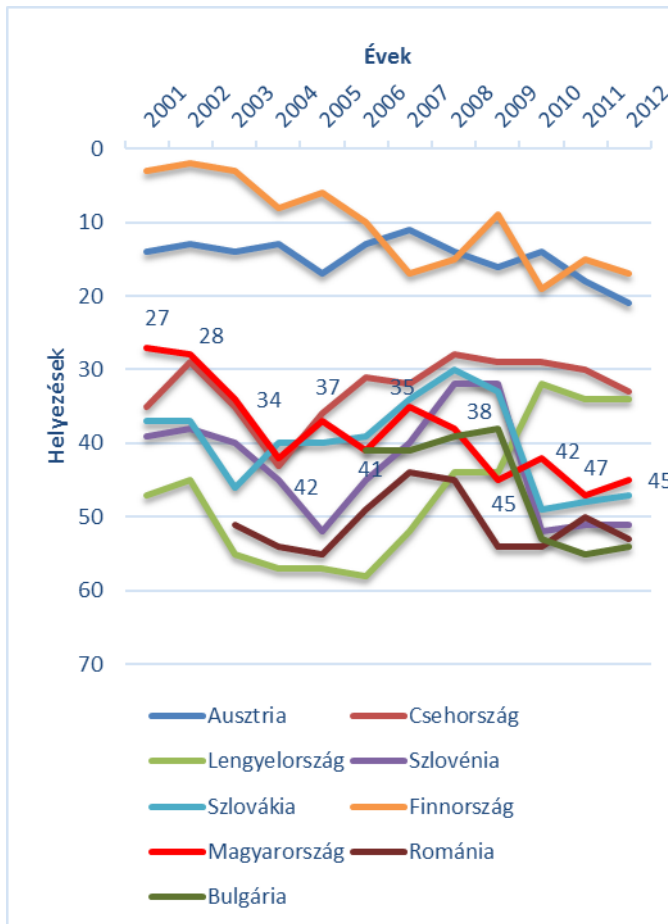
21. táblázat: Az IMD versenyképességi pilléreinek változása Magyarország esetében, 2007 és 2011 között

|                                  | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|
| Kormányzati teljesítmény         | 40   | 47   | 50   | 51   | 52   |
| Gazdasági teljesítmény           | 38   | 39   | 33   | 40   | 44   |
| Üzleti hatékonyság               | 41   | 45   | 52   | 47   | 50   |
| Infrastruktúra                   | 25   | 27   | 33   | 35   | 35   |
| <i>A vizsgált országok száma</i> | 55   | 55   | 57   | 58   | 59   |

Forrás: IMD (2011) adatai alapján, saját szerkesztés

2012-re kisebb mértékben változott a kormányzati hatékonyság megítélése. Ebben a pillérben az ötvenkilenc országból egy helyet javítva az 51. pozíciót sikerült elérni. A javulás okaként az államháztartás helyzetét (kötségvetési többlet 2011-ben) és a munkaerő-piaci szabályozás hatékonyságjavulását jelölték meg. A versenyképesség 2012-ben vállalati szinten sem javult látványosan, hiszen az üzleti hatékonyság pillérben elért egy helyezésnyi javulás (2011-ben az 50. hely) korántsem nevezhető kiemelkedőnek. A pillérben bekövetkezett változást leginkább a vállalatvezetési gyakorlat fejlődésével és kis mértékben a társadalmi értékek, attitűdök jelentőségének emelkedésével hozták összefüggésbe az IMD szakemberei. Az infrastruktúra kapcsán nem történt változás 2012-re sem. (IMD, 2012)(Nemzetgazdasági Minisztérium, 2012)

<sup>114</sup> 2013-ban az 50. helyre csúszott vissza Magyarország a vizsgált 60 országból



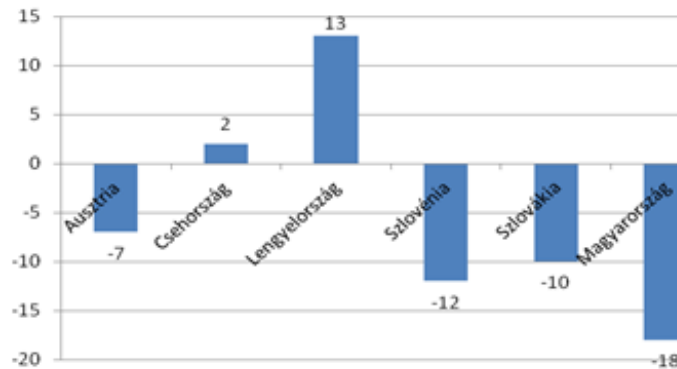
24. ábra: Versenyképességi helyezések néhány ország vonatkozásában az IMD szerint, 2001-2012 között

Forrás: IMD WCY (2001-2012) adatai alapján, saját szerkesztés<sup>115</sup>

Az IMD szerint a vizsgált országok közül a legnagyobb nyertes a lengyel gazdaság, amely tizenhárom pozíciót is javított a versenyképességi helyezésén. Ugyancsak versenyképesebbnek tekinthetjük Csehországot is. Ausztia, Szlovákia, Szlovénia egyaránt gyengébbek ma versenyképességben, mint voltak 2001-ben. Románia és Bulgária azért nem szerepel az ábrán, mert a román gazdaságról csak 2003-ban készült először felmérés, míg Bulgária 2006-ban került fel az IMD listájára. Románia 2003-ban 51. volt, majd igen stabilan ezt a helyezést tartotta, így 2012-re az 53. helyre került. Bulgária 2006-ban 41.-ként került fel az IMD listájára, majd némi erősödés (2009-ben még 39. volt) után visszacsúszott az 54. helyre (2012). Ugyanakkor Magyarország szép fokozatosan a 27. helyről (2001) a 45. helyre esett vissza (2012). Ezzel megállapítható, hogy az elmúlt tíz évben a vizsgált országok közül Magyarország szenvedte el a legnagyobb versenyképességi gyengülést. Ezt követi Bulgária, hiszen a bolgár gazdaság

<sup>115</sup> Az összehasonlító elemzés Csath Magdolna ötlete alapján készült

a 2009-es 39. hely után igen hirtelen esett vissza 2012-ben az 54. pozícióra.<sup>116</sup> A 25. ábra nemcsak azért informatív, mert felvázolja a magyar gazdaság versenyképességének változását az elmúlt tíz évben, de egyben felhívja a figyelmet arra is, hogy más országok eközben előreléptek, és lehagytak minket a fejlettségi versenyben. Ezek az országok más stratégiát, és jobb eszközöket választottak a versenyképesség erősítéséhez, vagy a válság hatásainak leküzdéséhez.



25. ábra: A versenyképességi átrendeződés Közép-Kelet Európában, 2001-ről 2012-re  
Forrás: IMD (2001-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

### 3.5.3 Geert Hofstede kultúra dimenziók és a versenyképesség

Hofstede új távlatokat nyitott a versenyképesség kutatása előtt, hiszen rámutatott arra, hogy a cselekedeteinkben, teljesítményünkben, az egymáshoz való viszonyainkban a kulturális jegyek (vagyis a kulturális dimenziók) meghatározó befolyást képesek gyakorolni. (Hofstede et al, 2008) Ezek olyan dimenziókat jelentenek, amelyeket nem hagyhatunk figyelmen kívül a versenyképesség elemzésekor, hiszen ezek hatása megmutatkozik a társadalom helyzetében, kihatnak a gazdasági teljesítményekre, és nem utolsósorban hatással vannak a társadalmi és gazdasági jólét szintjére. Hofstede a nemzeti kultúra négy dimenzióját különböztette meg, amelyek a következők: 1. hatalmi távolság 2. individualizmus / kollektívizmus 3. bizonytalanságkerülés 4. maszkulin vagy feminin társadalom. Bond 1991-es kutatása egy ötödik dimenziót is beépített a modellbe, amely a hosszú távú orientáció nevet kapta. Hofstede könyvének – a Kultúra és szervezetek<sup>117</sup> – 2010-es kiadása már hat dimenziót tartalmazott, amely Minkov kutatásai eredményeként kibővült az „élvezet versus önuralom” dimenzióval. Hofstede összefüggést talált a dimenziók és az országok gazdasági helyzete között. Írásai szerint például a hatalmi távolság összefügg a jövedelemegyenlőtlenséggel, a maszkulin társadalmak negatívan korrelálnak a nők demokratikus szervezetekbe történő megválasztásának arányával, a hosszú távú orientáció összefügg az iskolázottsági adatokkal. (Hofstede, 2012)

<sup>116</sup> M/12. táblázat

<sup>117</sup> Cultures and organizations

A dimenziók 100-as skálán kerülnek értékelésre. A hatalmi távolság<sup>118</sup> azt fejezi ki, hogy az emberek mennyire fogadják el a hatalmi különbségeket. Azoknál a társadalmaknál, amelyeknél a mutató értéke magas, ott erős hierarchia jellemző, minden embernek megvan a maga helye és az alá-fölérendeltségi viszonyok erősebbek. Az ilyen társadalmi rend nem kedvez az együttműködéseknek és a társadalmi kohézióknak sem. Az alacsony hatalmi távolsággal jellemezhető társadalmi berendezkedés a versenyképességnek sokkal jobban kedvez.

Az individualizmus/kollektívizmus<sup>119</sup> dimenzió szerint az is meghatározó, hogy az „Én” vagy a „Mi” játszik elsődleges szerepet a döntéseink meghozatalakor. A kollektívizmusban nemcsak az egyéni (és közvetlen családtagjaink) érdekeit tartjuk szem előtt, hanem közvetlen környezetünk felé (a közösség irányába) is felelősen gondolkodunk. A kollektívista társadalmakban a vállalkozások jobban tudnak együttműködni, érzékenyebbek környezetükre (társadalmi felelősségvállalásuk erősebb). Az egyének szívesebben dolgoznak együtt team-ekben, és a csoport érdekeit helyezik előtérbe. Ahol ez a mutató magas számot kap, ott az individualizmus sokkal erőteljesebb, mint a kollektívizmus. A harmadik dimenzió a maszkulin vagy feminin társadalom<sup>120</sup>. A maszkulin társadalomban központibb szerepet kap a teljesítmény, az önmegvalósítás, a magabiztosság, a siker ellenében realizálódó anyagi ellenszolgáltatás. Ezzel szemben a nőies társadalom az együttműködést preferálja, filozófiájának középpontjában a szerénység és az életminőség javítása áll. A társadalom egésze sokkal inkább együttműködés párti. A mutató magas értéke maszkulin, míg alacsonyabb értéke feminin társadalomra utal. A bizonytalanságkerülés<sup>121</sup> azt fejezi ki, hogy mennyire elfogadható a társadalom számára a bizonytalanság. Az az alapvető kérdés, hogy a társadalom tagjait mennyire foglalkoztatja a jövő kiszámíthatatlanságának kérdése. Ahol ez a mutató magas, ott nehezen néznek szembe a változással, és nem tolerálják az új ötleteket, vagy az eddig megszokottól való eltérő viselkedést. Nem nehéz belátni, hogy az ilyen társadalommal rendelkező országban nehezebb lehet például az innovációban is maradandót alkotni. A mutató alacsony értéke alacsony bizonytalanságkerülésre utal. A hosszú vagy rövid távú orientáció<sup>122</sup> a nevéből eredően az időtávval kapcsolatban tesz megállapításokat. A rövid távú orientációval jellemezhető társadalmak nagy tiszteletet mutatnak a hagyományok iránt, viszonylag kis megtakarítási hajlandóság jellemző rájuk, hiszen elsősorban nem a jövőre fókuszálnak. Az ilyen társadalom a gyors eredmények elérésére törekszik. A hosszú távú orientációval jellemezhető társadalmak viszont képesek a hagyományokat adoptálni a megváltozott körülményekhez, erős megtakarítási, befektetési hajlandóság jellemző, míg a megtakarításokhoz és az eredmények eléréséhez nagyfokú türelem társul. Ha az LTO mutató magas értéket mutat, akkor hosszú távú orientáció, míg alacsony értéke esetén rövid távú orientáció jellemző a társadalomra. (Hofstede, 2012) Hofstede és Bond kutatásai szerint Magyarországon alacsony a hatalmi távolság, a hatalom decentralizált, a vezetők számíthatnak alkalmazottaikra és a csoportra. Az

---

<sup>118</sup> PDI: Power distance

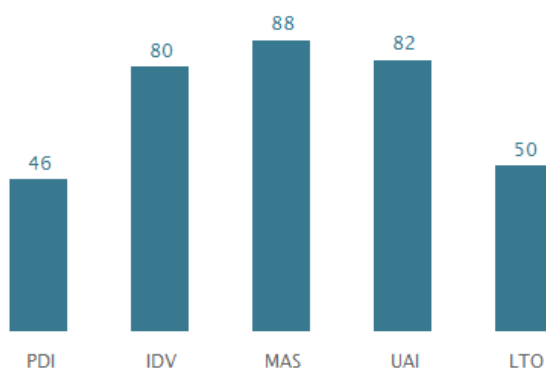
<sup>119</sup> IDV: Individualism versus collectivism

<sup>120</sup> MAS: Masculinity versus femininity

<sup>121</sup> UIA: Uncertainty avoidance

<sup>122</sup> LTO: Long-term versus short-term orientation

alkalmazottak elvárják a konzultációt és aktív kommunikációt. A magyar társadalomra ugyanakkor individualizmus, férfias társadalmi jegyek és bizonytalanságkerülés jellemző. A férfias jegyek meghatározásánál Hofstede érdekes megállapítást tesz. Véleménye szerint a magyarok azért élnek, hogy dolgozhassanak. A vezetők határozottak és magabiztosak, a hangsúly a versenyen és teljesítményen van. Érdekes azonban, hogy a versenyképességi listákon ugyanez a törekvés nem kerül kifejezésre. Hofstede és társai kutatásuk alapján azt is megállapították, hogy a magyar társadalomra igen nagyfokú bizonytalanságkerülés jellemző, amely útjában állhat a jelentős változtatásoknak. Hangsúlyozzák, hogy az ilyen társadalmak akkor is betartatják a szabályokat, ha arról bebizonyosodik, hogy nem elég hatékony, és változtatásra lenne szükség. Ugyanakkor kiemelik, hogy a hosszú távú orientáció megfigyelhető a magyar társadalom kapcsán is, bár annak mértéke nem tekinthető uralkodónak.



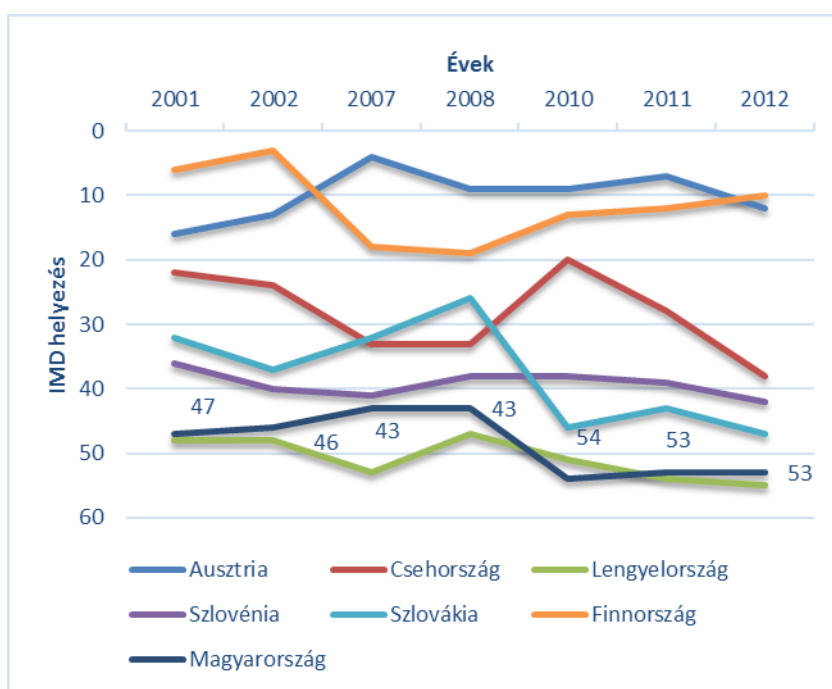
26. ábra: Magyarország értékelése a kultúra dimenziók alapján<sup>123</sup>

Forrás: Hofstede (2012)

A versenyképesség erősítése megköveteli azt, hogy ne csak az egyéni érdekeink érvényesítését helyezzük előtérbe. Az individualizmus megnehezíti a pozitív gazdaságépítő együttműködések kialakítását. A maszkulin társadalmi jegyek teljesítményközpontúsága háttérbe szorítja a társadalmi jólétet, és az anyagi jellegű eredményeket helyezi előtérbe. A bizonytalanságkerülés magas foka útjában áll a változtatásnak és a reformoknak. Magas szintű bizonytalanságkerülés esetén nehezebb az új dolgokat bevezetni, és erős ragaszkodás alakul ki az eddig megszokott dolgok iránt. A rövid távú gondolkodás elfojtja a stratégiai szemléletet és a jövőközpontúságot. Ezek együttesen nemcsak a társadalmak, hanem a vállalatok fejlődése útjába is akadályokat gördíthetnek, hiszen egy vállalat számára elengedhetetlen fontosságú, hogy folyamatosan változtasson, innováljon, hosszú távban (stratégiában) gondolkodjon, valamint olyan vállalati kultúrát alakítson ki, amelyben az alkalmazottak vállalat iránti elkötelezettségét fokozni tudja. Ezek hiányában elképzelhetetlen a vállalati versenyképességet erősíteni. A kultúra dimenziók egyben arra is felhívják a figyelmet, hogy a versenyképességet nem elég pusztán gazdasági mutatókkal, vagyis gazdasági oldalról vizsgálni. Annak szintjét a társadalom állapota és jellemzői is nagymértékben

<sup>123</sup> PDI: hatalmi távolság, IDV: individualizmus vagy kollektívizmus, MAS: férfias vagy nőies társadalom, UAI: bizonytalanságkerülés, LTO: hosszú vagy rövid távú orientáció

meghatározzák. Erre utal az IMD is a társadalmi kohézió vizsgálatával (IMD, 2001-2012). Magyarország 2001-ben még a 47. helyen szerepelt a társadalmi kohézió tekintetében a vizsgált negyvenkilenc ország közül. 2012-re ebben is visszaesés volt tapasztalható, hiszen 2012-ben Magyarország az 59 ország<sup>124</sup> közül az 53. helyen szerepelt ebben az indikátorban. A disszertációban vizsgált országok közül Ausztria és Finnország igen erős társadalmi kohézióval rendelkezik, hiszen előbbi a 12., utóbbi a 10. helyen szerepelt 2012-ben az IMD World Competitiveness Yearbook-jában. Ezek a helyezések a korábbi években sem változtak jelentősen. Ugyanakkor Csehországban, és Szlovéniában is erősebb és összetartóbb a társadalom, ahogy az az IMD jelentéseiből kiderül. Mind a csehek, mind a szlovének, (de még a szlovákok is) erősebb társadalmi tőkével rendelkeznek, mint hazánk, és ez az IMD szerint jelentősen befolyásolja a versenyképesség helyzetét is. (IMD, 2001-2012)



27. ábra: A társadalmi kohézió erőssége néhány európai országban, 2001 és 2012 között  
Forrás: IMD (2001-2012) adatai alapján, saját szerkesztés

Erős társadalmi tőke nélkül a versenyképesség erősítése elképzelhetetlen. Alacsony szintű társadalmi tőke mellett nem jellemzők az együttműködések, gyengébb szinten valósul meg a tudás megosztása, vagy a közös munkavégzés. A társadalmi tőke azon erőforrásokat tartalmazza, amelyekhez egy egyén vagy egy cég személyes és üzleti kapcsolatai révén jut hozzá. Ezek az erőforrások lehetnek ötletek, információk, pénz, üzleti lehetőségek, hatalom és befolyás, együttműködés, bizalom vagy pozitív imázs. A „társadalmi” szó arra utal, hogy olyan erőforrásokról van szó, amelyek nem egyének tulajdonában vannak, hanem a kapcsolatok megléte miatt léteznek. A „tőke” pedig arra

<sup>124</sup> 2013-ban már 60 országot vizsgált az IMD

utal, hogy - humán és a pénztőkéhez hasonlóan - a társadalmi tőke is képes értéket termelni. A tudás hasznosítása, menedzselése pedig csak jó társadalmi tőkéjű cégnél lehet igazán sikeres. Csak bizalmon alapuló, jó emberi kapcsolatokkal jellemezhető légkörben lesznek hajlandók a gazdasági szereplők arra, hogy tudásukat megosszák egymással. (Csath, 2010)

Gyengébb társadalmi tőke esetén nagyobb a bizalmatlanság és a korrupció. Ilyen környezetben nehezebb az új ötleteket megvalósítani és piacra vinni, az innováció szintje alacsonyabb. A gazdasági szereplők nem fordulnak tudatosan egymáshoz, ha valamilyen folyamatban segítségükre van szükségük. Igyekeznek mindent egyedül megvalósítani, ezért sokkal alacsonyabb eredményt érnek el, mintha közösen, együttműködve tették volna ugyanezt. A gyenge társadalmi tőkéjű országban a vállalkozások nem vesznek részt gazdaságépítő kezdeményezésekben, nem jellemző a klaszteresedés, sem pedig a tudás megosztása. Gyenge társadalmi tőke mellett magasabb szintű a feketegazdaság, a gazdasági szereplők nem bíznak egymásban, és ez teret enged a korrupció kiteljesedésének. A magyar versenyképesség gyengébb szintjét az erős társadalmi tőke hiánya is magyarázza, hiszen Magyarországon a feketegazdaság jelentős, a lánc tartozások felszámolása komoly problémát jelent a gazdaságpolitika számára, a bizalom és az együttműködések mértéke alacsony. Trompenaars holland antropológus Hofstede-hez hasonló kultúra dimenziókat különböztetett meg<sup>125</sup>. Trompenaars szerint nem mindegy egy társadalom fejlődése szempontjából, hogy az egyénnek a teljesítmény, vagy a személyes tulajdonságai, kapcsolatai alapján ítélik meg. Trompenaars szerint a teljesítménykultúrákban csak úgy lehet előrejutni, ha az egyén maximálisan megfelel azoknak a követelményeknek, amelyeket megkövetelnek a feladatok ellátásához. Az előrejutás csak teljesítménnyel valósítható meg. Ugyanakkor a kapcsolati kultúrákban már kevésbé fontos a teljesítmény és a követelményeknek való megfelelés, alacsonyabbak az elvárások is. Az ilyen kultúrában az egyének kapcsolataikon keresztül próbálnak érvényesülni és előrejutni. Ez a versenyképesség szempontjából hátrányos, mert a kiváló szakemberek, tehetséges nem biztos, hogy azokban a feladatokban lesznek érdekeltek, amelyekben a legnagyobb hozzáadott értéket tudnák termelni. A kapcsolati kultúrában a döntési pozíciókat nem az arra legalkalmasabb emberek töltik be, így gyakran hibás döntések születnek. A kapcsolatoknak fontos szerep jut, ugyanakkor ez nem jelenti a társadalom tőkeerős jellegét, sőt éppen ellenkezőleg. A kapcsolati kultúrákban magas lehet a korrupció, vagy igen erőteljesek lehetnek a társadalmi konfliktusok, hiszen akik nem rendelkeznek megfelelő kapcsolatokkal, azoknak kevesebb esélyük marad az előrejutásra. Trompenaars szerint Magyarország kapcsolati kultúrával rendelkezik. Ez összecseng Hofstede és az IMD megállapításaival is, hiszen Hofstede szerint a magyar társadalom erősen individualista, míg az IMD szerint a társadalmi kohézió gyenge.

---

<sup>125</sup> univerzalizmus/partikularizmus, individualizmus/kollektívizmus, specifikus/diffúz, neutrális/affektív, szekvenciális/szinkronikus, teljesítmény/tulajdonságorientált, külső/belső irányítású

### 3.5.5 A Legatum Intézet és a jóléti index

A World Economic Forum-hoz hasonlóan multidimenziós mutatószámot készít a Londonban székelő Legatum Intézet<sup>126</sup> (továbbiakban: Legatum) is. A Legatum 2007 óta publikál rendszeresen többpilléres mutatószámáról, a jóléti index-ről<sup>127</sup>. A Legatum szerint a nemzet jólétét nem lehet olyan mutatókkal meghatározni, mint például az átlagosan egy főre jutó GDP, mert a jólét több, mint az anyagi gazdagság. A jólét egyben magában foglalja a mindennapi élet örömeit, és a jobb élet építésének lehetőségeit is. A jóléti index ennek megfelelő multidimenziós módszertannal készül el, nyolc pillér együttes eredményének figyelembe vétele mellett. E nyolc pillér további nyolcvankilenc változóra bontható, amelyek együttesen határozzák meg a nemzetgazdaság polgárainak jólétét. A nyolc pillér egyenlő súllyal határozza meg a jóléti index végső értékét, egyben az országnak a versenyképességi rangsorban elfoglalt helyezését. A WEF és az IMD szerint Magyarország az elmúlt években jelentősen visszaesett a versenyképességi listákon. Ugyanezt a gyengülést a Legatum Intézet is kimutatta. A Legatum kiadványa, a The Legatum Prosperity Index Report 2009-ig volt elérhető, így a disszertáció az index értékeit csak 2009 és 2012 között vizsgálja. Mindhárom szervezet egyetért abban, hogy hazánk a versenyképesség és a jólét szempontjából nem szerepel a legjobbnak ítélt országok között. Mi több, a versenyképességünk gyengülését a Legatum is alátámasztja.

22. táblázat: A jóléti index változása néhány európai országban, 2009 és 2012 között

| jóléti (PI) index | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | változás<br>(2009-ről 2012-re) |
|-------------------|------|------|------|------|--------------------------------|
| Ausztria          | 14   | 14   | 14   | 16   | +2                             |
| Csehország        | 24   | 24   | 26   | 28   | +4                             |
| Lengyelország     | 28   | 29   | 28   | 32   | +4                             |
| Szlovénia         | 23   | 21   | 22   | 24   | +1                             |
| Szlovákia         | 37   | 37   | 32   | 36   | -1                             |
| Finnország        | 4    | 3    | 7    | 7    | +3                             |
| Magyarország      | 38   | 34   | 36   | 39   | +1                             |
| Románia           | 48   | 51   | 58   | 60   | +12                            |
| Bulgária          | 47   | 46   | 48   | 48   | +1                             |
| összes ország     | 104  | 110  | 110  | 142  |                                |

Forrás: Legatum (2009-2012)adatai alapján, saját szerkesztés

#### 1. GAZDASÁGI PILLÉR

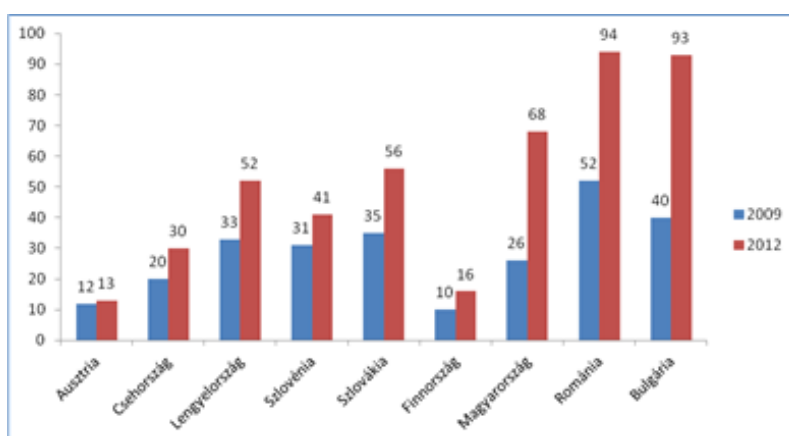
A Legatum nyolc pillére közül az első a gazdasági pillér. Ebben a pillérben a makrogazdasági politikákat, a gazdasági elégedetlenséget és elvárásokat, a pénzügyi piacok hatékonyságát, valamint a gazdasági növekedést és annak alapjait vizsgálják

<sup>126</sup> Legatum Institute

<sup>127</sup> PI: Prosperity Index



meg. Itt olyan indikátorok szerepelnek, mint a hazai megtakarítási ráta, az infláció, a munkanélküliségi ráta, a beruházási ráta, a high tech export, a gazdaság tökevonzó képessége, a gazdasági várakozások milyensége, a piacméret, az elérhető munkalehetőségek, az életszínvonallal való megelégedettség, vagy a bizalom a pénzügyi intézményekben. A Legatum szerint Magyarországon az elmúlt négy évben jelentős visszaesés volt tapasztalható ebben a pillérben. Ugyanakkor a disszertációban vizsgált országok közül mindegyikben rosszabbul alakult a Legatum gazdasági pillére. A The Prosperity Index szerint Magyarország 2009-ben a 26. helyen szerepelt ebben a pillérben, amely 2012-re a 68. helyre módosult. A versenyképesebbnek tekintett országok<sup>128</sup>, mint Ausztria, Csehország, Lengyelország, Szlovénia, vagy Finnország ennél jóval kisebb mértékű visszaesést tudtak felmutatni, míg Románia, Bulgária vagy Magyarország a legnagyobb veszteseknek tekinthetők a gazdasági pillérben.



28. ábra: A Legatum PI<sup>129</sup> gazdasági pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>130</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 2. VÁLLALKOZÁSOK PILLÉR

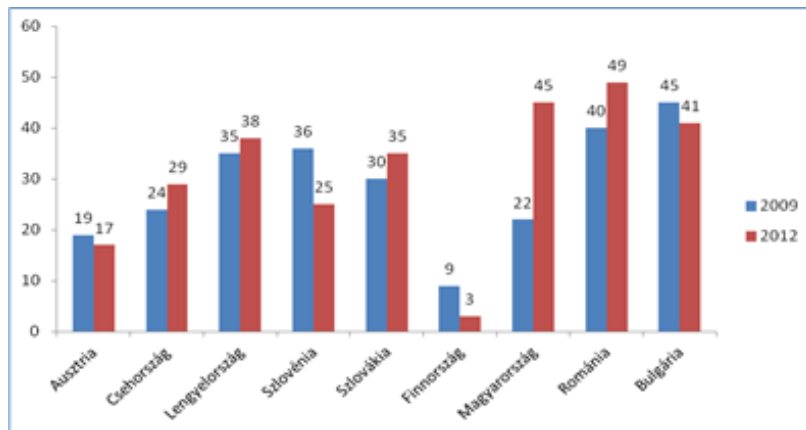
A Legatum szerint az erős vállalkozói környezet nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a polgárok meg tudják valósítani a legjobb ötleteiket, és ezen keresztül növelhessék a saját jólétüket, jövedelmüket, erősítve a nemzetgazdasági versenyképességet. Ebben a pillérben elemzik a vállalkozói környezet állapotát, az innovációs tevékenységet, valamint a lehetőségekhez való hozzáférést. Ez a pillér méri az innováció mértékét, valamint azt, hogy mennyi innovatív termék jelent meg a kereskedelmi forgalomban. Vizsgálja a technológia fejlettségét, valamint a kommunikációs infrastruktúra állapotát. Elemzi a K+F-re fordított ráfordítások nagyságát, valamint azt, hogy a vállalkozás indítása milyen nehézségekbe ütközik az adott országban. Az indikátorok között olyan paraméterek is meghúzódnak, mint például a mobil, vagy internetelőfizetés száma, a szélessávú internet megjelenése, az infokommunikációs eszközök exportja, a

<sup>128</sup> A WEF és az IMD jelentéseit alapul véve

<sup>129</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>130</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

vállalkozás indításának költségei, illetve az egy háztartásra jutó mobiltelefonok száma. A Legatum szerint ebben a pillérben Magyarország esett vissza a legnagyobb mértékben, amely arra utal, hogy itthon a vállalkozói környezet nem tekinthető olyan mértékűnek, amely segítené az ötletek megvalósítását, és a vállalkozói kedv növekedését. A vállalkozói környezet elemzése már a WEF és az IMD módszertanában is felfedezhető volt. Az eredmények mindhárom szervezet esetében összecsengenek, hiszen a WEF a hatékonyság fokozása részindex, vagy az üzleti kifinomultság csökkenésével, az IMD az üzleti és gazdasági hatékonyság visszaesésével, míg a Legatum a vállalkozások pillér gyengülésével igazolja a nem éppen vállalkozásbarát üzleti környezetet Magyarországon.



29. ábra: A Legatum PI<sup>131</sup> vállalkozói környezet pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>132</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

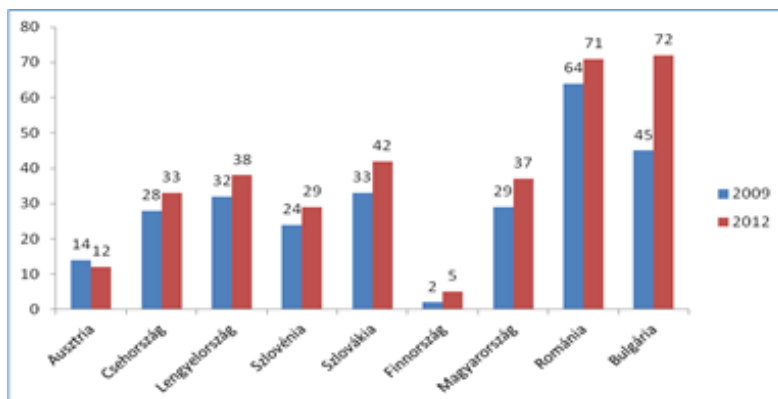
### 3. KORMÁNYZATI PILLÉR

A Legatum Intézet a kormányzattal szemben magas követelményeket fogalmaz meg. A kormányzati pillérben három területre helyezik a fókusz: hatékony és elszámoltató kormányzat, tisztességes választások és politikai részvétel, jogállamiság. A Legatum Intézet szerint a stabil és demokratikus intézmények, valamint a politikai és gazdasági szabadság olyan környezetet teremt, amely lehetővé teszi a civilek részvételét a politikai életben, ezáltal növekszik a társadalom elégedettsége. A pillér felméri a kormányzati korrupciót és a versenyt, a polgárok politikusokba, valamint az igazságügyi rendszerbe és a rendfenntartó erőkbe vetett bizalmát is. A Legatum Intézet szerint az általános politikai szabadság, az erős intézmények és a szabályozási minőség jelentősen hozzájárulnak a gazdasági növekedéshez, éppen ezért ezeket be kell építeni a jóléti vizsgálatokba. A hatékony, elszámoltató kormány növeli a bizalmat az állampolgároknál, és végső soron ezzel magasabb elégedettségi szintet teremt az emberek körében. A pillér továbbá vizsgálja a kormányzati stabilitást és hatékonyságot, a politikai jogokat, az üzleti és kormányzati korrupciót, valamint a törvényi

<sup>131</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>132</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

szabályozást. Magyarországon a kormányzati pillérben is visszaesés volt tapasztalható, bár sokkal kisebb mértékben, mint az előbb említett vállalkozói környezet vonatkozásában. Ennek ellenére újfent megállapítható az, hogy a magyar gazdaságnál versenyképesebb országokban a kormányzati pillérben sem volt jelentősebb visszaesés, így a cseh, lengyel, szlovén és finn kormányzati teljesítmények is csak kis mértékben romlottak, míg az osztrákoknál még erősödést is megfigyelhettünk<sup>133</sup>. Ebben a pillérben a bolgárok voltak a legnagyobb vesztesek a vizsgált országok közül, a maguk huszonhét helynyi visszaesésével.



30. ábra: A Legatum PI<sup>134</sup> kormányzati pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>135</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

#### 4. OKTATÁS PILLÉR

A disszertáció alaptézise az, hogy a legversenyképesebb országok innovációval, tudással versenyeznek, és a vállalataikra is nagyfokú fejlesztési törekvés jellemző. Ehhez azonban olyan oktatási rendszerre van szükség, amely megfelelő szakértelmet, szaktudást tud a gazdaság számára képezni. A Legatum PI negyedik pillére az oktatás. Az oktatási pillér az oktatáshoz való hozzáférés, az oktatás minősége és a humán tőke szempontjából értékeli az országok teljesítményét. Itt olyan indikátorok szerepelnek, mint például a hazai oktatásba való bejutás nehézsége, az oktatásban résztvevők aránya. A pillér megvizsgálja azt is, hogy az oktatási rendszer mennyire szolgálja a munkaerőpiac elvárásait, vagyis mennyire van igény azokra a szakmákra, amelyekkel a frissen végzettek a munkaerőpiacokon megjelennek. A Legatum Intézet szerint a megfelelő oktatási rendszer ösztönzi és segíti a kutatás-fejlesztési tevékenységet, valamint hozzáadott értéket teremt a társadalom számára. A polgárok számára fontos az oktatás minősége, így a jólét értékeléséhez elemezni kell az oktatási rendszerek állapotát. A pillér kitér arra is, hogy a kutatási eredmények mennyire szolgálták hatékonyan a gazdasági növekedést, vagyis a K+F mennyire tekinthető a gazdasági növekedés motorjának. A Legatum szerint az oktatás javítja az emberek lehetőségeit, és

<sup>133</sup> A Legatum Intézet szerint

<sup>134</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>135</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

ezen keresztül az elégedettségüket. Ebben a pillérben a disszertációban vizsgált országok döntő többsége hasonlóan teljesít, hiszen a legtöbb ország 2012-ben a 20-30. helyek környékén szerepelt. Ez alól kivételt a finnek (8.), a szlovének (9.), valamint a románok (49.) és a bolgárok (51.) képeznek. Magyarország 2009-ben a 23. helyen szerepelt 104 ország közül, amely 2012-re a 20. helyig erősödött. A Legatum Intézet kiemeli, hogy 2012-ben az oktatás, valamint a biztonság és védelem pillérben teljesített legjobban a magyar nemzetgazdaság. Az oktatási pillér erősödése némileg ellentétben áll a WEF és az IMD megállapításaival, hiszen utóbbiak szerint a magyar alap- és felsőfokú oktatás szintje egyaránt gyengült az elmúlt 10 évben, amely az oktatásba történő beruházások szintjében is megmutatkozott.

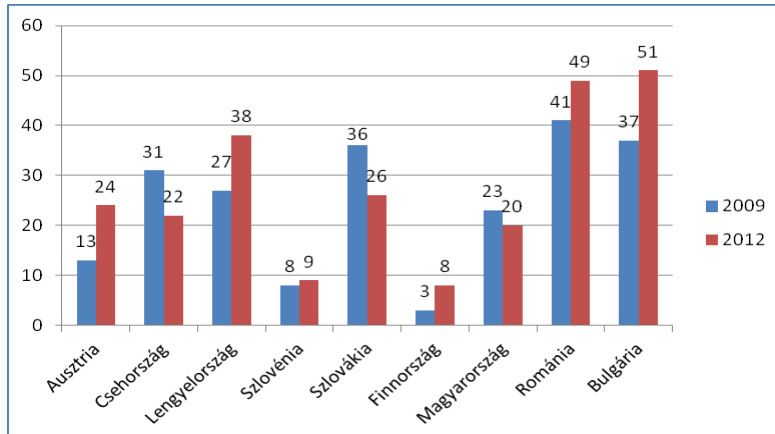
Gibney (2012) szerint a gazdasági válság óriási szakadékot nyitott Európa országai között az egyetemek finanszírozása tekintetében. 2012. június 12-én, Salzburgban tartott EUA<sup>136</sup> konferencia eltérő trendeket vázolt fel a felsőoktatás finanszírozása szempontjából. Az EUA megállapította, hogy bizonyos országok számottevőbben növelték a kutatásra és oktatásra fordított ráfordításaik arányát. Ezen országok között Ausztriát, Franciaországot, Németországot, Svájcot, valamint Dániát, Norvégiát, Lengyelországot, Szlovákiát és Svédországot említették meg. Ugyanakkor jónéhány ország jelentősen csökkentette a felsőoktatás és a kutatások finanszírozását, amely országok között Csehországot, Görögországot, Magyarországot, Olaszországot, Lettországot, Litvániát, Portugáliát és Spanyolországot jelölik meg. A két szélsőség között egyes országok csak kis mértékben vontak el a felsőoktatásból, itt a horvátokat és az észteket nevezik meg, valamint az EUA szerint egyes országokban nem változott az oktatás és a kutatás finanszírozása (Belgium, Finnország). (THE, 2012)

Az oktatás fejlődése jelentősen növeli az egész nemzet „minőségét”, ösztönzi az innovációt, a tudományt, a technológiát és a kulturális jólétet, ezáltal pótolhatatlanul és jelentősen hozzájárul a gazdasági növekedéshez, a társadalmi haladáshoz, valamint javítja az emberek megélhetését. (China's National Plan, 2010)

Az EUA egyben arra is felhívja a figyelmet, hogy a finanszírozási szakadék kialakulásával távolodni fog egymástól az egyes országok oktatási rendszereinek minősége, amely közvetett módon a versenyképességre is hatással lesz. Ezzel ugyanis a tudás áramlása és az agyelszívás is intenzívebb lesz, hiszen a kutatók, és más szakemberek a jobb lehetőségek reményében a fejlettebb országokban fognak elhelyezkedni. Ebben a folyamatban hazánk a WEF szerint erősen érintett, hiszen az agyelszívást a svájci szervezet már most jelentősnek minősítette Magyarországon.

---

<sup>136</sup> EUA: European University Association



31. ábra: A Legatum PI<sup>137</sup> oktatás pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>138</sup>

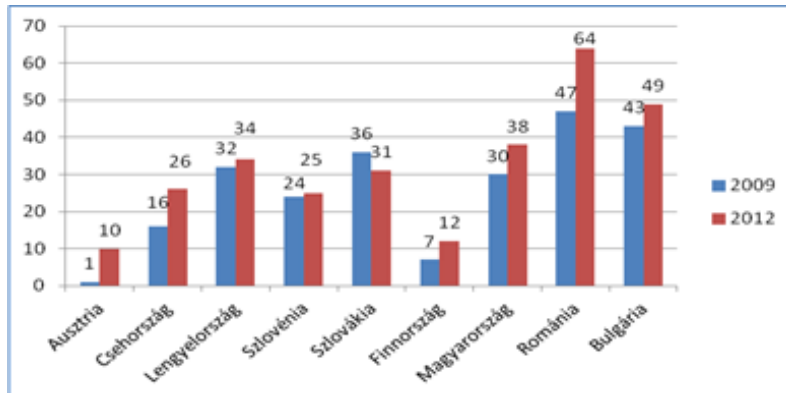
Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 5. EGÉSZSÉGÜGY PILLÉR

A Legatum jóléti index ötödik pillérét az egészségügy jelenti. Az erős egészségügyi infrastruktúra lehetővé teszi a polgárok számára, hogy kiváló fizikai és lelki állapotot teremtsenek maguknak, amely végső soron a magasabb jövedelem és a jólét növekedéséhez vezethetnek. Az egészségügy pillér három területre kiterjedően végez vizsgálatokat: az alapegészségügyi ellátásra, az egészségügyi infrastruktúrára, illetve a fizikai és mentális egészségi állapotra vonatkozóan. A pillér értékkel olyan területeket, mint a járványok, betegségek elleni prevenció, az egészségügyre fordított állami kiadások mértéke, a születéskor várható élettartam, a csecsemőhalandóság, vagy az alultápláltság. Ebben a pillérben vizsgálják a környezeti tényezőket is, úgy mint a vizek és levegő minőségét, valamint a környezeti értékek megővését. Itt olyan paramétereket említene meg, amelyek a WEF-nél hiányoztak, így kitér például a kórházi ágyak számára, az egészségügyi rendszerrel való megelégedettségre, az egy főre jutó egészségügyi kiadások mértékére, valamint a higiénia. Az egészségügyi pillérben 2009-ben Magyarország még jobb pozícióban volt, mint Lengyelország, Szlovákia, Románia és Bulgária. Ez 2012-re megváltozott, hiszen a lengyelek (34.) és szlovákok (31.) is a magyarok elé kerültek. Ausztria (10.) és Finnország (12.) ebben a pillérben is a legjobban teljesített a vizsgált országok közül, míg a legtöbb ország a 30. hely körül szerepelt 2012-ben, ez alól csak a románok (64.) és a bolgárok (49.) képeznek kivételt.

<sup>137</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>138</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül



32. ábra: A Legatum PI<sup>139</sup> egészségügy pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>140</sup>

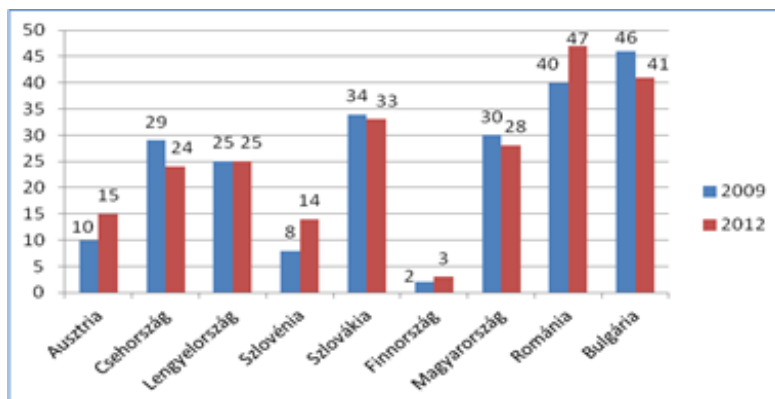
Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 6. BIZTONSÁG PILLÉR

A Legatum szerint egy nemzet fejlődését az is meghatározza, hogy milyenek ítéldhetjük a személyek biztonságát és a nemzet biztonságát fenyegető veszélyeket. A biztonság és védelem pillér két területen értékeli az országokat egyrészt a nemzetbiztonság, másrészt a személyi biztonság szempontjából. Itt megemlítik a demográfiai sokszínűséget, a szabad véleménynyilvánítást és annak politikai visszhangját, vagy a politikai nézetek szabad kinyilatkoztatásának következményeit. A pillérben olyan indikátorok is szerepelnek, mint például a lakóhelyüket elhagyni kényszerülő személyek száma, a polgárháborús helyzet kialakulásának valószínűsége, vagy a demográfiai instabilitás. Magyarország ebben a pillérben stabilan szerepelt a Legatum Intézet szerint az elmúlt négy évben. A 2009-es 30. hely 2012-re a 28. helyig erősödött. A biztonság és védelem pillérben Ausztria (15.) és Finnország (3.) érte el a legjobb pozíciókat a vizsgált országok közül, míg a románok (47.) és a bolgárok (41.) szerepeltek a legrosszabbul, hasonlóan az előző pillér eredményeihez.

<sup>139</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>140</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

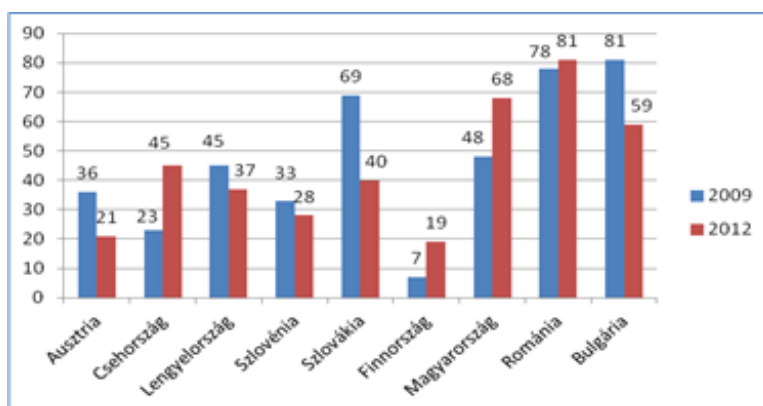


33. ábra: A Legatum PI<sup>141</sup> biztonság pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>142</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

## 7. SZEMÉLYES SZABADSÁG PILLÉR

A személyes szabadság pillér az egyéni szabadságjogokat és a társadalmi toleranciát méri. Magában foglalja a választás szabadságát, a szabad véleménynyilvánítást, a szabad hitvallást, az etnikai kisebbségekkel, bevándorlókkal szembeni befogadókészséget és a toleranciát. A Legatum szerint ebben a pillérben is gyengült a magyar gazdaság pozíciója, hiszen a 2009-es 48. hely 2012-re a 68.-ra esett vissza. Ezzel a románok (81.) mellett a második legrosszabb pozíciót sikerült elérni a vizsgált országok közül. 2012-ben az osztrákok a 21., a csehek a 45., a lengyelek a 37., a szlovének a 28., a szlovákok a 40., a finnek a 19., a bolgárok az 59. helyen szerepeltek.



34. ábra: A Legatum PI<sup>143</sup> személyes szabadság pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>144</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

<sup>141</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

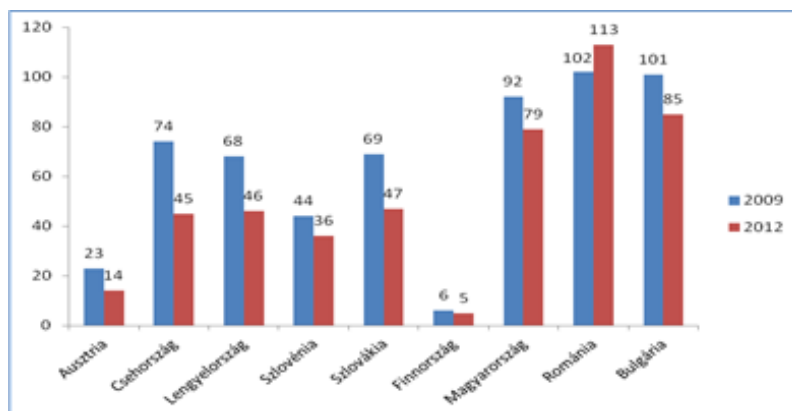
<sup>142</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

<sup>143</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>144</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül

## 8. TÁRSADALMI KOHÉZIÓ PILLÉR

A pillér egyrészt a szociális kohéziót vizsgálja, másrészt a közösségi és családi hálózatok, együttműködések szerepét elemzi. A pillér olyan paraméterekben gondolkodik, mint az önkéntesség, az idegeneknek történő segítségnyújtás, a jótékonyági szervezetek tevékenysége, vagy az étellel való elégedettség. Ugyanakkor elemzi a bizalom szintjét és a házasság intézményét. Olyan indikátorok is meghúzódnak ebben a pillérben, mint a polgárok adományozó hajlama, a házassági ráta, az egyház jelenléte, vagy az egymásba vetett bizalom. A Legatum szerint ezek együttese adja a társadalmi tőkét, amelynek fontossága az innovációkban is megmutatkozik. Magyarország a Legatum szerint erősített a társadalmi tőke tekintetében. Ugyanakkor Románián kívül valamennyi vizsgált országban javult annak szintje az Intézet számításai szerint. Az erősödés ellenére azt mondhatjuk, hogy Magyarországon a társadalmi tőke szintje még így is sokkal gyengébb, mint Ausztria, Csehország, Lengyelország, Szlovénia és Szlovákia esetében. Magyarország a Legatum Intézet nyolc pilléréből az oktatás, a biztonság/védelem és a társadalmi tőke tekintetében mutatott erősödést az elmúlt négy évben. Ugyanakkor olyan pillérekben, mint a vállalkozások, a gazdaság, az egészségügy, a kormányzat és a személyes szabadság, gyengülés következett be. Ennek eredményeként a jóléti index is gyengülést mutatott az elmúlt években, hiszen a vállalkozások, vagy a kormányzat teljesítménye alapjaiban határozza meg egy nemzet versenyképességét. Erre utalt az IMD és a WEF is, hiszen ezek a szervezetek a nemzeti versenyképességet a vállalkozásokhoz és a vállalkozásbarát üzleti környezethez köthették. Ha az IMD üzleti versenyképességi definícióját vesszük alapul, akkor láthatjuk, hogy a Legatum pillérei közül is azok gyengültek leginkább, amelyek a vállalkozások üzleti és gazdasági teljesítményével hozhatók összefüggésbe.



35. ábra: A Legatum PI<sup>145</sup> társadalmi kohézió pillére néhány európai országban, 2009-ben és 2012-ben<sup>146</sup>

Forrás: Legatum (2009, 2012) adatai alapján, saját szerkesztés

<sup>145</sup> PI: Prosperity index (jóléti index)

<sup>146</sup> 2009-ben 104, 2012-ben 142 ország közül



### 3.5.6 OECD Better Life Index (Jobb élet mutató)

Az OECD a Legatum Intézethez hasonlóan összetett módon vizsgálja az emberek étellel való elégedettségét. A Better Life Index tizenegy mutató alapján készül el, amelyek között ott szerepel a háztartások helyzete, a jövedelmi helyzet, a közösséghez tartozás, az oktatás, a környezet, az állampolgári szerepvállalás, az egészségügy, az étellel való elégedettség, a biztonság, a munka és a magánélet egyensúlya. Az OECD kiemeli, hogy miközben a boldogságot pénzért nem lehet megvásárolni, a magyarok számára az továbbra is fontos eszköz a magasabb életszínvonal eléréséhez. A szervezet egyben komoly problémára is felhívja a figyelmet. A társadalom leggazdagabb 20%-a majdnem négyszer annyit keres, mint a társadalom tagjainak alsó 20%-a, s ez komoly jövedelmi különbségeket, és szegénységi helyzetet mutat. A foglalkoztatási arány elmarad az OECD országok átlagától, ugyanakkor az oktatás kapcsán kiemelik, hogy a 25-64 év közöttiek nagyobb arányban szereztek felsőfokú végzettséget, mint az OECD átlaga. A magyarok születéskor várható élettartama azonban 5 évvel alacsonyabb az OECD átlagához viszonyítva (MO: 75 év, OECD: 80 év). (OECD, 2013) Az OECD kiemeli, hogy magyarok kevésbé elégedettek az életükkel, és csupán 69%-uk érzi azt, hogy egy nap során több pozitív élmény éri őket, mint negatív. Ez az OECD átlagában 80%. A tizenegy pillért vizsgálva a jövedelmi helyzet, az állampolgári részvétel, az étellel való elégedettség, valamint a foglalkoztatottság tekintetében szenvedünk legnagyobb lemaradást. Ezekben a pillérekben igen rossz pozíciót értünk el az OECD országokat rangsorolva. Az étellel való elégedettség tekintetében Magyarország az utolsó helyen áll, és ez sok mindent elárul a magyar társadalom helyzetéről és elégedettségéről. Egyben ez az index is felhívja a figyelmet arra, hogy mely területeken kellene változtatást eszközölni ahhoz, hogy érvényre juttathassuk a gazdasági racionalitást. (OECD, 2013)

### 3.6 Az innováció helyzete Magyarországon

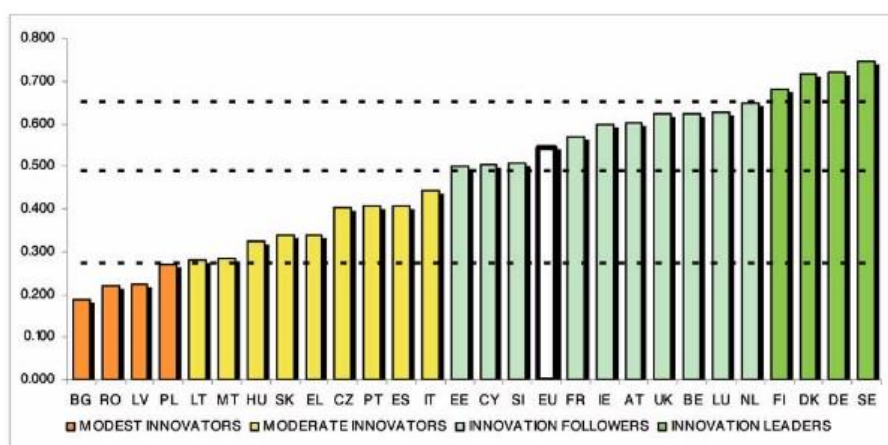
Az Economic Intelligence Unit (EIU) és a Business Software Alliance (BSA) közös tanulmánya (2011) a tudás- és innováció igényes ágazatokra helyezi a versenyképesség alapjait. Az EIU szerint a versenyképesség és a gazdasági növekedés erősítésében a technológiai innovációk töltnek be jelentős szerepet, azonban ehhez igen számottevő tudásháttérrel és innovációs potenciállal kell rendelkezni. Az EIU kiemeli, hogy ma a digitális gazdaság, az információs- és kommunikációs technológiák előretörése jelentheti a legnagyobb növekedési potenciált. Az EIU 2011-ben elkészítette az IT versenyképességi indexet, amely azt vizsgálja, hogy a listán szereplő 66 országban mennyire egészséges az üzleti környezet és az infrastruktúra, mennyire megfelelő a K+F, mennyire tekinthető megfelelőnek a jogi környezet és az állami szabályozás ahhoz, hogy az IT szektor kiegyensúlyozottan fejlődhessen. Az index elkészítéséhez szükséges adatokat az Economist Intelligence Unit: Business Environment Rankings kutatása, az UNESCO, a WorldBank, az IDC, az OECD, az IMF, az ITU, a WIPO, és a Pyramid Research adatbázisai szolgáltatták. Az index értékét hat pillér együttes hatása határozta meg. Az első pillér az általános üzleti környezet, amely 10%-ban határozza

meg az IT index értékét. Ebben kitérnek a kormányzati szabályozás átláthatóságára, a magántulajdon védelmére, a külföldi tőkebefektetésekre, valamint a verseny tisztaságára. A második pillér az IT infrastruktúrát elemzi, amely 20%-os súllyal szerepel. Ebben vizsgálják olyan indikátorokat, mint például az IT-ba történő befektetéseket, a 100 főre jutó PC használatot, az internethálózatok biztonságát, a 100 főre jutó mobilhasználatot és a 100 főre jutó szélessávú internethasználatot. Az index harmadik pillére a humán tőke, amely 20%-os súlyarányt képvisel. Ebben kitérnek a felsőoktatás és a természettudományos oktatás szerepére, az IT-ben történő foglalkoztatás mértékére, valamint a technológiai képességek minőségére. A negyedik pillér a gazdaság innovációs képességét taglalja, amely 25%-ban határozza meg az IT indexet. Ebben a K+F és az innováció helyzetét vizsgálják, így főleg a magán- és állami szektor K+F ráfordításait, a szabadalmak számát és licenctíjait mértékét. Az ötödik pillér a jogi környezetet vizsgálja, melynek indexbe történő beszámítása 10%-ot jelent. Ebben kitérnek a szellemi tulajdon védelmére, az elektronikus aláírások használatára, vagy a számítógépes bűnözésekre. Az IT index 6. pillére az IT ipari fejlődésének háttérét vizsgálja, és 15%-os súlyarányt képvisel. Ez a pillér azt vizsgálja, hogy milyen a finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférés, hogyan jellemezhető az e-kormányzati stratégia, milyen mértékű a kormányzat technológiai semlegessége és milyen jellegűek az IT közbeszerzések az adott országban. A tanulmány rávilágít arra, hogy a legversenyképesebb országok azokra az ágazatokra specializálódnak, amelyek magas hozzáadott értéket képesek termelni, és az IT éppen ilyen ágazatnak tekinthető. A versenyképes nemzetgazdaságok tehát ilyen ágazatokban versenyeznek, és ehhez a megfelelő üzleti környezet, a tudás, az innováció nélkülözhetetlen eszköznek bizonyulnak. Erre utal az IT index is, amelyben 2011-ben Finnország a 2., Ausztria a 17., Szlovénia a 25., Csehország a 27., Magyarország a 28., Lengyelország a 30., Szlovákia a 33., Románia a 37., Bulgária pedig a 47. helyen szerepelt. Az EIU IT indexének ismeretében is azt tapasztalhatjuk, hogy Ausztria és Finnország a lista elején helyezkednek el, hasonlóan a WEF, az IMD, vagy a Legatum versenyképességi, jóléti rangsoraihoz. Magyarország az IT index rangsor közepén helyezkedik el, megelőzve Lengyelországot, Szlovákiát, Romániát és Bulgáriát is. Utóbbi három ország a WEF és az IMD szerint is gyengébb szinten áll versenyképességben, így az IT index eredménye nem meglepő, bár Lengyelország a WEF és az IMD szerint versenyképesebb, mint a magyar gazdaság.

Az Innovációs Eredménytábla az Európai Bizottság kezdeményezése, amely 2000-es bevezetése óta az EU tagállamok innovációs teljesítményét hivatott bemutatni. Az értékelés alapját számos mutató képezi, így többek között az innováció szerkezeti feltételei, a tudás létrehozása és hasznosítása, az innovatív cégek és innovatív termékeik megjelenése, a szellemi tulajdon állapota stb. Az összesített innovációs index három alapvető pillérből épül fel, amelyet további alpillérek határoznak meg. Az első pillér az adottságok elnevezést kapta, és a humán erőforrást, a nyitott, kiváló és vonzó kutatási rendszereket, valamint a finanszírozási/támogatási lehetőségeket elemzi. A második pillér a vállalkozói aktivitást méri. Ebben a három legfontosabb alindexként a cégek befektetéseit, a vállalkozások kapcsolatrendszerét, és a szellemi tulajdont találhatjuk. A harmadik pillér pedig magát az innováció hatását vizsgálja, így többek között azt, hogy milyen volt az innováció hatása a gazdasági növekedésre, vagy a társadalom fejlődésére. Az összesített innovációs index multidimenziós módszertannal vizsgálja a

tagországokban megnyilvánuló innováció szintjét, hiszen a három pillér együtteséből készül el az index szerinti végső rangsor.

Az index alapján négy országcsoporthat különíthető el. Az első csoportban a vezető innovátorok szerepelnek. Ebben ott találhatjuk Svédországot, Dániát, Németországot és Finnországot. A második csoportban az innováció követői szerepelnek. Ezek közös sajátossága, hogy az EU átlagának környékén teljesítenek az innováció tekintetében, de elmaradnak a leginnovatívabb országoktól. Ide tartozik Hollandia, Luxemburg, Belgium, Nagy-Britannia, Ausztria, Írország, Franciaország, Szlovénia, Ciprus és Észtország is. A harmadik csoportban olyan országok találhatók, amelyek a mérsékelt innovátorok közé tartoznak. Itt kell megemlítenünk olyan országokat, mint például Olaszország, Spanyolország, Portugália, Csehország, Görögország, Szlovákia, Magyarország, Málta és Litvánia. A szerény innovációval rendelkező országok között Lengyelország, Románia, Bulgária és Lettország szerepel.



36. ábra: Az európai innovációs teljesítmény, 2013<sup>147</sup>

Forrás: Innovation Union Scoreboard (2013)

Az összesített innovációs index három pillérből nyolc alpillérből és további huszonöt indikátorból épül fel. A humán erőforrás alpillér elemzi a doktori végzettséggel rendelkezők számát, a felsőfokú végzettségük arányát a 30-34 év közötti népesség körében, valamint azoknak a fiataloknak a számát (20-24 éves korosztály), akik legalább a középfokú tanulmányaikat sikeresen abszolválták. A második alpillér a nyitott, kiváló és vonzó kutatási rendszereket jelenti, amely kiter a tudományos publikációs tevékenységekre, valamint a nem EU-ból származó doktorandusz-hallgatók adott országban való jelenlétére. A harmadik alpillérben (finanszírozás és támogatás) a kockázati tőkebefektetések és a közszféra K+F ráfordításai szerepelnek. A negyedik alpillérben a cégek befektetései találhatók. Ebben kitérnek az üzleti szféra K+F és nem K+F jellegű ráfordításaira. Az ötödik alpillér a kapcsolatok és a vállalkozások elnevezést kapta. Ebben az alpillérben a KKV-k körében megvalósult innovációkat, a

<sup>147</sup> innovation leaders: vezető innovátorok, innovation followers: az innováció követői, moderate innovators: mérsékelt innovátorok, modest innovators: szerény innovátorok

KKV-k együttműködési hajlandóságát, valamint a közösségi és magánszektor együttműködéseit elemzik. A hatodik alpillér a szellemi vagyonnal foglalkozik, amelyben főleg a szabadalmak számát, és milyenségét jelölik meg a vizsgálat tárgyaként. A hetedik alpillérben a vállalkozásokat elemzik aszerint, hogy mennyire tekinthetők azok innovációban meghatározónak. Így megvizsgálják azt, hogy a KKV-k körében milyen volt a termék- és folyamat innováció, valamint külön indikátorban azt, hogy mennyire volt jellemző a KKV-k körében a marketing-, vagy a szervezeti innováció. A harmadik indikátort ebben az alpillérben a gyorsan növekvő, és magas innovációs potenciállal rendelkező cégek jelentik. A nyolcadik alpillér az innováció gazdasági hatását hivatott megállapítani. Ebben választ keresnek arra, hogy mekkora a foglalkoztatás a tudásigényes ágazatokban, milyen mértékű a high-tech termékek, vagy a tudásigényes szolgáltatások exportja. Ezen túlmenően itt elemzik azt is, hogy milyenek az értékesítési adatok az új piacokon, valamint elemzik azokat a jövedelmeket is, amelyek a külföldi licenc és szabadalmak értékesítéséből származnak.

Az INSEAD<sup>148</sup> és a WIPO<sup>149</sup> által 2007-ben életre keltett Global Innovation Index 2012 eredményei kedvezőbb képet festenek le Magyarországról, mint az Innovation Union Scoreboard esetében. A GII<sup>150</sup> multidimenziós mutatószámként részindexekből épül fel, amelyeket további pillérek, és azokat indikátorok határoznak meg. Az első részindex a innováció input részindex, amely a intézmények, a humán tőke és kutatások, az infrastruktúra, a piacok és az üzleti kifinomultság elemzésével foglalkozik. A másik részindex a tudás, és technológia output, valamint a kreatív végtermékeket elemzi. Az első részindexen belül az intézmények pillér elemzi a politikai, szabályozási és üzleti környezetet. Ebben kitérnek a politikai stabilitásra, a kormányzati hatékonyságra és a sajtószabadságra. A szabályozási környezetnél a szabályozás minőségét és a jogszabályok gazdaságra gyakorolt hatását vizsgálják. Az üzleti környezetben kitérnek a vállalkozások indításának egyszerűségére, a szolvencia fenntarthatóságára és az adófizetés egyszerűségére. A humán tőke pillérben elemzik az oktatás helyzetét, így az oktatásra költött GNI arányos ráfordításokat, a közkiadások GDP arányos százalékát, az iskolák várható élettartamát, a PISA értékelését a matematikai és természettudományos képzést illetően, és a lakosságra jutó oktatók számát. Emellett kitérnek arra is, hogy hányan iratkoznak be a felsőoktatási intézményekbe, illetőleg hányan diplomáznak a természettudományos és mérnöki/műszaki képzéseken. A felsőoktatásba be- és kiáramló hallgatók mobilitása is meghatározó az INSEAD szerint, így azt is beépítik a humán tőke pillérbe. Emellett megvizsgálják a K+F-ben dolgozó kutatók számát a teljes népességhez képest, a K+F-re fordított GDP arányos ráfordításokat, valamint a tudományos kutató műhelyek és intézetek minőségét.

Az infrastruktúra pillérben központi szerep jut az ICT-nek, így elemzik az ICT technológiákhoz való hozzáférést, és használatot, a kormányzat infokommunikációs szolgáltatásait, valamint az e-rendszerekben való részvételt. Az általános infrastruktúra alatt kitérnek az elektromos energiával való ellátottságra és fogyasztásra, a kereskedelmi és szállítási infrastruktúrára. Az ökológiai fenntarthatóság során az

<sup>148</sup> INSEAD: Institut Européen d'Administration des Affaires (francia), European Institute of Business Administration (angol) - Európai Szervezéstudományi Intézet

<sup>149</sup> WIPO: World Intellectual Property Organization – A Szellemi Tulajdon Világszervezete

<sup>150</sup> GII: Global Innovation Index

energiafelhasználás, a környezeti teljesítmény és az ISO rendszerek alkalmazását elemzik. A piaci kifinomultság alatt a hitelezésnél a hitelekhez való hozzáférést, a magánszektor számára elérhető hitelek rendelkezésre állását, valamint a mikro finanszírozás állapotát elemzik. A befektetések között a befektetők védelmét, a piaci kapitalizációt, a kockázati tőkebefektetéseket, valamint forgalomba helyezett értékpapírok teljes értékét és mennyiségét vizsgálják meg. A kereskedelem és a verseny jellegénél összehasonlítják a kereskedelmi tarifákat, az export-import termékek és szolgáltatások GDP arányos mennyiségét, és a helyi verseny intenzitását.

Az üzleti kifinomultság pillérben a tudásmunkások alpillérben elemzik a tudásintenzív foglalkoztatások mértékét, a cégek által felkínált képzési lehetőségeket, a vállalkozások által finanszírozott K+F tevékenységeket, valamint azok gyakoriságát. Az innovációs kapcsolatok esetében az egyetemek és az ipar kutatási együttműködéseit, a klaszterek fejlődését, a külföld által finanszírozott K+F mértékét és a külföldi befektetők által megvalósított szabadalmakat teszik a vizsgálatok tárgyává.

A tudás hasznosításánál leginkább a külső környezetből érkező, importált tudást, így a számítástechnikai, infokommunikációs, high-tech eszközök importját nézik, illetőleg azt, hogy milyen az FDI nettó beáramlása a GDP %-ában. A tudás és technológia output pilléren belül a tudás létrehozása alpillérben elemzik a hazai szabadalmakat, a publikációkat, a tudás hatása alpillérben pedig az új vállalkozások számát, a szoftverekre költött pénzeket, valamint az ISO tanúsítványok számát. A tudás terjesztése során az exportot elemzik a high tech, infokommunikációs eszközök tekintetében. Az utolsó pillérben, vagyis a kreatív végeredmények tekintetében azt elemzik, hogy milyen új üzleti modellek és szervezeti innovációk valósultak meg, keletkezett-e márkanév, kreatív termék vagy szolgáltatás. Vizsgálják továbbá a kreatív termékek és szolgáltatások exportját, és az online kreativitást, amelyeket olyan indikátorok is meghatároznak, mint például a Youtube videó megosztó portálra történő feltöltések száma, a Wikipédia oldal szerkesztése, vagy a domain nevek használata. A Global Innovation Index összevont eredményei szerint a 141 ország közül Finnország a 4., Ausztria a 22., Szlovénia a 26., Csehország a 27., Magyarország a 31., Szlovákia a 40., Bulgária a 43., Lengyelország a 44., Románia az 52. pozícióban szerepel. (GII, 2012)

Az INSEAD és a WIPO közös tanulmánya szerint Magyarország nem szerepel rosszul az innováció tekintetében, azonban mégis több indikátorban igen rossz pozíciót találhatunk az INSEAD jelentésében is. Eszerint a felsőfokú oktatásban Magyarország csak a 62., a piaci kifinomultság az 56., a hitelezés a 64., a beruházások hatékonysága a 90., az innovációs kezdeményezések a 95., a tudás létrehozása a 40., a kreatív termékek a 43., az immateriális javak tekintetében a 111. helyen szerepel. Ennek az lehet a magyarázata, hogy az INSEAD sem tesz különbséget a hazai és a nemzetközi vállalatok teljesítménye között. A hazai cégek jóval alacsonyabb innovációs teljesítményt tudnak felmutatni, mint a Magyarországon működő nemzetközi vállalatok.

A magasabb fokú innovációhoz olyan szakemberekre van szükség, akik kellő szakértelemmel és szaktudással rendelkeznek, míg kreativitásuk a hatékony problémamegoldáshoz nélkülözhetetlen eszköznek bizonyulhat. Az Economist Intelligence Unit 2007-ben még csak néhány országra kiterjedően vizsgálta meg azt, hogy mennyire játszanak fontos szerepet a tehetségek a vállalatok működésében. 2011-

re a Global Talent Index Report<sup>151</sup> már hatvan országra kiterjedően tesz megállapításokat. 2010 vége és 2011 eleje között a globális felmérésben 441 felsővezető vett részt, amelyet további mélyinterjúk egészítettek ki. Az index arra ad választ, hogy a vállalatok mennyire lesznek képesek megtartani és vonzani a tehetséges szakembereket. Az Economist Intelligence Unit (2011) a Global Talent Index Reportban kiemeli, hogy a jelentés eredményei korrelálnak a World Economic Forum Global Competitiveness Index eredményeivel, így szoros összefüggés mutatható ki a tehetségek, a szaktudás rendelkezésre állása, megtartása és a versenyképesség között. A Global Talent Index ugyanakkor megvizsgálja, hogy egy ország milyen mértékben képes kinevelni és fejleszteni a tehetségeket, illetve milyenek az oktatási infrastruktúra feltételei. Az index a korábbi multidimenziós mutatószámokhoz hasonlóan pillérekből épül fel. A hét pillért a demográfia, az alapfokú (kötelező) oktatás, a felsőoktatás, a munkaerő „minősége”, a tehetségeket támogató környezet milyensége, a nyitottság és a tehetségek vonzási képessége jelenti, míg az adatok forrását primer és szekunder adatgyűjtés egyaránt biztosítja. A felsőoktatás és a munkaerő minősége 22,2%-os súllyal szerepel, míg a többi pillér 11,1%-ban határozza meg az index végső értékét. A tanulmány kiemeli, hogy a vállalkozások a versenyelőnyök szerzése céljából egyre nagyobb háborút fognak folytatni a kiváló tehetségekért. Mi több, a vállalkozások versenyképességének titka abban rejlik, hogy mennyire tudják megtartani tehetséges és kreatív szakembereiket, vagy hogyan tudják azokat megszerezni. Az EIU kísérletet tesz egy rövidtávú tendencia felvázolására. Ennek keretében megpróbálja felvázolni a tehetségekért folytatott küzdelem helyzetét 2015-re vonatkozóan. A 2015-ös index jelentősen nem tér el a 2011-es eredményektől, bár az EIU szerint Szlovákia a 32. helyről a 29.-re lép elő, ezzel megelőzve Magyarországot. (EIU, 2011)

23. táblázat: A tehetségek megtartása és vonzása néhány európai országban, 2011

|               | EIU Talent Index 2011 | EIU Talent Index 2015 |
|---------------|-----------------------|-----------------------|
| Ausztria      | 17                    | 20                    |
| Csehország    | 25                    | 25                    |
| Lengyelország | 29                    | 28                    |
| Szlovénia     | -                     | -                     |
| Szlovákia     | 32                    | 29                    |
| Finnország    | 3                     | 3                     |
| Magyarország  | 30                    | 30                    |
| Románia       | 36                    | 37                    |
| Bulgária      | 49                    | 48                    |
| összes ország | 60                    | 60                    |

Forrás: EIU (2011) adatai alapján, saját szerkesztés

Az innovatív vállalkozások kialakulásához azonban vállalkozásbarát üzleti környezetre is szükség lenne, derül ki a Világbank Csoport Doing Business c. tanulmányából. A

<sup>151</sup> The Global Talent Index Report: The outlook to 2015

Világbank 2003 óta publikálja folyamatosan a vállalkozói környezettel foglalkozó tanulmányát, amely a 2013-ra vonatkozóan a Mérsékelt szabályozás a kis- és közepes vállalkozások számára alcímet kapta. A Doing Business<sup>152</sup> a vállalkozások szabályozási és működési környezetére fókuszál, és multidimenziós módszertan segítségével készít rangsorokat 185 országra vonatkozóan. Az adatok forrásai között a törvényeket, rendeletet, valamint a kérdőíveket említi meg, amelyeket cégvezetők, ügyvédek, gyakornokok töltenek ki. Ezeket további gazdasági adatok még kiegészítik. A Doing Business tizenegy pillér vizsgálatán keresztül határozza meg az országok rangsorát. A pillérek a következők: 1. vállalkozás indítása, 2. az építési engedélyek kezelése 3. villamos energia ellátás 4. a cégalapítás 5. hitel elérhetősége 6. a befektetők védelme 7. adófizetés 8. a határokon átvitel kereskedelem 9. a szerződések érvényesíthetősége 10. a fizetéseketelenség megoldása 11. foglalkoztatottak száma. 2013-ban a DB<sup>153</sup> listán Finnország a 11., Ausztria a 29., Szlovénia a 35., Szlovákia a 46., Magyarország az 54., Lengyelország az 55., Csehország a 65., Bulgária a 66., Románia a 72. helyen szerepelt.

24. táblázat: A DI index pilléreiben elért eredmények néhány európai ország vonatkozásában, 2013-ban<sup>154</sup>

|               | Doing Business 2013 |
|---------------|---------------------|
| Ausztria      | 29                  |
| Csehország    | 65                  |
| Lengyelország | 55                  |
| Szlovénia     | 35                  |
| Szlovákia     | 46                  |
| Finnország    | 11                  |
| Magyarország  | 54                  |
| Románia       | 72                  |
| Bulgária      | 66                  |
| összes ország | 185                 |

Forrás: Doing Business Report (2013) adatai alapján, saját szerkesztés

A vállalkozások indítása tekintetében lényegesen jobb a helyzet Magyarországon, mint a legtöbb közép-kelet európai országban. Csak Szlovéniában és Finnországban könnyebb vállalkozásokat alapítani, ugyanakkor érdekes, hogy például Ausztria csak a 134. helyen szerepel ebben a pillérben. Szintén kedvező helyzetben vagyunk olyan pillérben, mint például az építési engedélyekkel kapcsolatos ügyintézés, vagy a szerződések érvényesíthetősége. Nincs rossz pozícióban Magyarország a cégbejegyzések, és a hitelekhez való hozzáférés tekintetében sem, derül ki a Doing Business felméréséből. Ugyanakkor jelentősen rossz pozíciót mutat a befektetők védelme, és az adófizetés pillér is, utalva arra, hogy a vállalkozások számára az adórendszer igen jelentős terheket gördít a gazdálkodás feltételei elé. A 11. pillérből

<sup>152</sup> M/13. táblázat

<sup>153</sup> The WorldBank Group: Doing Business Report 2013

<sup>154</sup> A 11. pillért, vagyis a foglalkoztatást nem rangsorolja a Világbank Csoport

nem készül rangsor, mert azt a Doing Business Report-ban egy külön táblázatban több indikátor alapján elemzi a Világbank csoport.

Az innovációban megnyilvánuló versenyelőnye a finn gazdaságnak már sokkal régebben megmutatkozott. Magyarország K+F-re, és innovációra fordított ráfordításai 2012-ben 1,2% volt, míg az új Nemzeti K+F stratégiával arra vállalnak kötelezettséget, hogy ezt a GDP arányos ráfordítást 2020-ra 1,8%-ra növeljék. (Nemzeti KFI Stratégia, 2012) Eközben az Európai Unió átlag napjainkban 1,9%, míg Finnországban ezt az értéket már az 1980-as évek vége felé elérték, hiszen 1992-re már a GDP 2,2%-át fordították innovációra és K+F-re. A finnek nemcsak az innovációra fordított összegeket emelték meg, hanem igen széles körben kezdődött meg az oktatás támogatása és a tudomány fejlesztése. Ennek érdekében hozták létre 1979-ben a Tudományos- és Technológiapolitikai Tanácsot, amely a tudománnyal és technológiával kapcsolatban hozta meg a legfontosabb stratégiai döntéseket, a finn miniszterelnök, a szakminiszterek, egyetemi rektorok és kutatásvezetők közreműködésével, valamint 1983-ban a TEKES-alapot, amely a műszaki K+F tevékenységeket finanszírozta. Az innováció gazdaságpolitikai fontosságát jól mutatja, hogy a Tanács üléseit maga a miniszterelnök vezeti. 1996-ban tovább növelték a nemzeti K+F ráfordítások arányát, ekkor már a GDP 2,9%-át fordították innováció – és fejlesztési célú kiadásokra. Az ezredfordulón a skandináv országok már 3%-ot meghaladó K+F ráfordítási szint felett jártak, amely Finnországot, Svédországot és Norvégiát a világ vezető K+F országaivá tette. A finn innovációs rendszer másik sajátossága a finn egyetemi oktatás és kutatás technológia központúsága. A fin diákok több mint egyharmada természettudományi, vagy műszaki képzéseken tanul, ami a fejlett világban tapasztalt átlagos arány kétszeresének tekinthető. Emellett maga a finn oktatási rendszer is a legtöbb kimutatás (WEF, IMD, Legatum, PISA, OECD) szerint a legjobbak közé sorolható a világban. Ugyanakkor nagyon fontos tényezőként kell megemlíteni az állami szerepvállalást, és a társadalom elkötelezettségét is. A finnek gazdasági fejlődésében kiemelt jelentőséggel bírt az állam, és a stratégiai irányok kijelölése. A finn gazdaságpolitika a nyolcvanas években egy hosszabb távú K+F-re, innovációra, oktatásra alapozott nemzeti stratégiát folytatott, melynek eredményei mára jól kivehetők. Finnország (a többi skandináv országgal egyetemben) tudásalapú gazdasággá vált, és ennek köszönhetően valamennyi listában igen előkelő helyen szerepel (hasonlóan a többi skandináv országhoz). A Growth and renewal in the Swedish economy c. tanulmányban kiemelik, hogy a svéd gazdaság 1997-ben már sokkal intenzívebb K+F beruházásokat valósított meg, mint maga az USA (2,6%), vagy az EU-15-ök (1,8%). Ekkor a svédek már 3,5%-os GDP arányos K+F ráfordításokkal rendelkeztek. (McKinsey, 2012)

Az OECD Reviews of innovation policy Hungary (2008) c. tanulmányában elemzi a magyar innovációs rendszer állapotát. Röviden összegzik, hogy melyek a legfontosabb problémák, amelyekkel a magyar innovációs teljesítmény jellemezhető. Az OECD kiemeli, hogy alacsony a K+F intenzitás, és ez legfőképpen a vállalkozások szintjén érhető tetten. Emellett a szabadalmak száma sem tekinthető magasnak. A meglévő K+F aktivitás is igen koncentrált, így főleg a közép-magyarországi régióban és Budapesten valósul meg, míg a többi régió ettől jelentősen elmarad. Relatív alacsony a K+F beruházás olyan ágazatokban, mint például a gyártási eljárások, technológia, know-how, új termék vagy szolgáltatás bevezetése. Ennél számottevőbb probléma az, hogy a



hazai KKV szektor innovációs teljesítménye alacsony. A tanulmány az innovatív KKV szektor hiányáról beszél, és kiemeli, hogy a hazai KKV-k alacsony termelékenységűek, nincs igazán vállalkozószellem Magyarországon, hiányoznak az innovatív képességek. A magyar cégek leginkább a hazai piacra orientálódnak, és nem képesek bekapcsolódni a globális értékláncokba. A hazai KKV-k sokkal kisebb innovációs hajlamot mutatnak, mint más EU-s vállalkozások. (OECD, 2008) Ennek bizonyítására szolgál az Innovation Union Scoreboard két, specifikusan KKV-kal foglalkozó ábrája. Az első a kapcsolatok és a vállalkozások, míg a második a KKV-k innovációs teljesítményét mutatja az EU-s országok tekintetében. A KKV-k, amelyek az összes hazai vállalkozás 99,9%-át adják, gyenge innovációs teljesítménye nagymértékben determinálja a hazai innovációs rendszer helyzetét is. Ugyanakkor az IUS kiemeli, hogy ezek a vállalkozások gyenge együttműködési hajlandósággal rendelkeznek, és nem lépnek kapcsolatba az innovációs célú eredmények megvalósítása érdekében sem. (IUS, 2013) Hasonlóan vélekedik az OECD is a magyar innovációs rendszerről. Alacsony szintű a mobilitás és az együttműködés a szereplők között. Az OECD kiemeli, hogy hiányoznak azok a feltételek, amelyek a tudásalapú gazdasággá történő átalakuláshoz szükségesek lennének. A nemzetközi szervezet szerint nem áll rendelkezésre megfelelő humán erőforrás a tudományos és technológiai fejlődés elősegítésére, valamint igen komoly hiányosságok adódnak a hazai tudományos, technológiai és innovációs politikában is. (OECD, 2008)

Az Innobarometer (2010) ennél tovább megy, és megközelítése szerint nemcsak a hazai vállalkozások folytatnak igen alacsony innovációs tevékenységet, hanem az intézmények is. Az Innobarometer 2010-es felmérése több mint 4000 közigazgatási intézményt keresett meg abból a célból, hogy felmérjék az adott országban jellemezhető innováció szintjét. A felmérésben huszonkilenc ország (EU-27, Norvégia és Svájc) intézményeinél készítettek interjúkat, míg ezek mellett további szekunder adatok álltak rendelkezésre az eredmények meghozatalához. (Magyarországról a KSH szolgáltatott adatokat). Az Innobarometer kutatásaiból az derül ki, hogy Magyarországon vannak a legkisebb arányban azok az intézmények, amelyek a vezető innovátorok közé tartoznak. Az Innobarometer szerint ugyanakkor a felmérésben résztvevő 100 magyar közigazgatási intézmény 68%-a egyáltalán nem valósít meg innovációkat. (Innobarometer, 2010)

Az Innobarometer és a korábbi jelentések szerint Magyarországon az a probléma, hogy nem ismerjük fel az innovációban rejlő lehetőségeket. Miközben egyes országok már évtizedekkel ezelőtt erre alapozták gazdasági stratégiájukat (finnek, svédok), addig Magyarországon továbbra is az a legfontosabb kérdés, hogy mivel tudjuk bevonítani a külföldi tőkebefektetéseket az országba, mert a versenyképesség erősödését leginkább ebben a tényezőben látják. Eközben a hazai vállalkozói szektor nem tud számottevő fejlődést és innovációs teljesítményt felmutatni. A hazai KKV-k fejlődésének útjából számos akadályt le kellene bontani, mert ezek az innováció kiteljesedésében is problémát okozhatnak. A kis és közepes vállalkozói szektor nemcsak a foglalkoztatás, vagy az innováció (és ez által a gazdasági növekedés) miatt meghatározó szektor, hanem számottevő lehetőséget hordoz magában sok más területen is. A WEF Redefining emerging market opportunity report (2012) c. tanulmányában kiemeli, hogy a számos kisebb vállalkozás számára problémás a pénzügyi lehetőségekhez való hozzáférés, mert a pénzügyi intézményeknek kevés információjuk, adatuk van ezekről a

vállalkozásokról, így a hitelezés kockázatát is nehezebb felmérni. A pénzügyi intézmények nagy lehetőséget hagynak ki ez által, hiszen a KKV-k hatalmas bázist jelentenek a potenciális hitelfelvevők között. Ugyanakkor nemcsak a hitelezők és a KKV-k, hanem maguk a feltörekvő gazdaságok is megszenvedik a finanszírozási problémákat, hiszen ezek a gazdaságok erősen függnek a KKV-k lehetőségeitől, amelyek nagyobb számban is teremthetnének munkahelyeket. (WEF, 2012) Egy 2008-as tanulmányban Beck és szerzőtársai arról írnak, hogy negyvenöt országban vizsgált kilencvenegy bank 80%-a nagyobb mértékben van jelen a KKV piacon, míg 70%-uk szerint a jövedelmezőséget leginkább ezek az ügyfelek határozzák meg. A BCG<sup>155</sup> 2010-es globális felmérése szerint a KKV-k hitelezése sokkal jövedelmezőbb, mint a nagyvállalatoké. (WEF, 2012)

A WEF szerint a KKV-k finanszírozását javítani kellene, és célzott lépéseket kell tenni a következők szerint: 1. innováció és új üzleti modellek adoptálása a KKV-k gazdaságosabb működéséért és a folyamatok hatékonyságáért, 2. kockázatértékelési modellek fejlesztése, a hitelezési problémák megoldásához, az informalitás felszámolásához és a transzparencia megteremtéséhez, 3. a pénzügyi termékek és lehetőségek javítása, rugalmasabb feltételek bevezetése, gyorsabb hozzáférés, és kevesebb adminisztratív teher 4. új finanszírozási modellek kialakítása, amely a hitelek túl a saját tőke finanszírozást is magában foglalja, 5. olyan nemzeti infrastruktúra létrehozása, amely segíti az új megközelítések adoptálását, és magában foglalja a méretgazdaságosság kialakítását, valamint a finanszírozás alacsonyabb költségeit, 6. javítani kell a KKV-k üzleti és finanszírozási képességeit, és átláthatóbbá kell tenni a pénzügyi szolgáltatásokat. (WEF, 2012) A WEF javaslatai mellett még számos megoldás kívánczik a KKV szektor fejlesztésére, hiszen az eddigiekből látható volt, hogy a fejlett országok is nagymértékben építenek a kis- és közepes vállalkozások működésére. Az Európai Unió fejlesztési politikáiban is kiemelt jelentőséget kapnak a KKV-k. A Vállalkozás 2020 Akcióterv alapgondolata az, hogy több jól működő vállalkozásra van szüksége Európának, mert ezek a cégek gyorsan növekednek, munkahelyeket teremtenek, rugalmasak és magasabb innovációs teljesítményre képesek. Ennek érdekében fejleszteni kell a vállalkozói környezetet, és meg kell teremteni a kis- és közepes cégek számára a növekedés lehetőségét. A WEF minden jelentésében összefoglalja azokat a problémákat, amelyet az adott időszakban leginkább nehezítik a gazdaság versenyképessé válását. Ezek az elmúlt években jelentősen nem változtak meg Magyarország tekintetében, így elmondható, hogy ezeket a problémákat nem sikerült megoldani a hazai gazdaságpolitika részéről. A legnagyobb baj azonban az, hogy ezek a gazdasági problémák alapjaiban befolyásolják a hazai cégek innovációs teljesítményét is.

---

<sup>155</sup> BCG: Boston Consulting Group

## 4. ANYAG ÉS MÓDSZER

### 4.1 A kutatómunka szellemisége

A disszertáció alapgondolata az, hogy a XIX. században a versenyképes nemzetgazdaság csak a tudásalapú (innovatív) gazdaság feltételeinek megteremtésével erősíthető. Ebben a tudásnak, valamint az emberi tőkének van meghatározó szerepe. Éppen ezért a versenyképesség erősítése a tudásba történő befektetéseket igényli, így többet kell fordítani az oktatásra (tudományokra), az innovációra és a kutatás-fejlesztésre, ahogy azt nagyon sok ország is teszi (például a skandináv országok).

A disszertáció elkészítése előtt megfogalmazott célkitűzéseket (C), és hipotéziseket (H) az alábbi módszertannal (M) kívántam teljesíteni, illetve vizsgálni.

### 4.2 Célkitűzések és kutatási módszerek

***C<sub>1</sub>: A versenyképesség értelmezésének rendszerszemléletű bemutatása, a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség meghatározása és definiálása.***

M<sub>1</sub>: Módszere a szakirodalmi feldolgozás, vagyis a témában felkereshető anyagok irodalmi feldolgozása a legismertebb szakemberek és szervezetek definícióinak rendszerszemléletű bemutatásával. Az irodalmi feldolgozás egyaránt kiterjed a hazai és külföldi szakemberek munkáira, illetve a hazai és nemzetközi szervezetek tanulmányaira is. A módszertan részének kell tekinteni a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség fogalmi összehasonlítását is. A szakirodalmi munkát a primer kutatás egészíti ki, amely bemutatja, hogy a vállalkozások számára mit jelenthet a versenyképesség, hogyan versenyeznek és ebben milyen szerep jut az innovációnak?!

***C<sub>2</sub>: Magyarország versenyképességének elemzése, a magyar nemzetgazdasági versenyképesség változásának analízise az elmúlt évtizedre visszatekintően.***

M<sub>2</sub>: A vizsgálati módszere a szakirodalmi feldolgozás, illetőleg a legkülönbözőbb gazdasági és versenyképességi adatokból szekunder adatok gyűjtése, valamint azok összegzése, elemzése. Az alapvető gazdasági mutatók elemzésén túl hangsúly helyeződik a multidimenziós mutatókra is. A módszertan részének kell kezelni az összehasonlító elemzéseket is, amelyek célja a közép-kelet európai országok egymáshoz viszonyított versenyképességi helyzetének vizsgálata. Az itt kapott eredmények primer kutatási eredményekkel történő összehasonlítása választ ad arra, hogy a nemzetközi tapasztalatok mennyire hasonlítanak a hazai szereplők által érzékelt helyzettel az innováció és a versenyképesség szempontjából.

***C<sub>3</sub>: A versenyképesség és az innováció összefüggéseinek, valamint az innováció versenyképességet erősítő szerepének bemutatása.***

M<sub>3</sub>: A versenyképesség és az innováció összefüggéseiről tett szakmai állásfoglalások összegyűjtése, szakirodalom-gyűjtés és elemzés. Ezen túlmenően szekunder adatgyűjtés az innováció helyzetéről, valamint összehasonlító elemzés az egyes országok innovációs teljesítményéről. A módszertan részeként említhető meg a primer kutatási eredmények bemutatása, amelyek bemutatják az érzékelt innovációs szintet, valamint az ennek eredményeként alakuló versenyképességi helyzetet.

***C<sub>4</sub>: Saját definíció megalkotása mind a nemzetgazdasági, mind a vállalati versenyképességet illetően.***

M<sub>4</sub>: A disszertáció megállapításaival, valamint a kapott eredmények összegzésével születik meg az a két saját definíció, amely a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképességet hivatott kifejezni egy újabb megfogalmazásban.

### **4.3 A kutatói munka előfeltevései**

A kutatói-elemzői munka során a hipotézisek felállítása is segítséget nyújt a kutatási célkitűzések teljesítéséhez. E hipotézisek felállítása éppúgy a módszertan részének tekinthető, hiszen a kutatási feltételezések arra sarkalltak a disszertáció megírása során, hogy egyes területekkel kiemelten is foglalkozzam. A hipotézisek felállítására a mélyrehatóbb szakirodalmi munka után került sor. Ezek célja, hogy az eredetileg felállított kutatási célokat még megalapozottabbá tegyem, illetőleg az irodalom-feldolgozás, valamint a szekunder adatgyűjtés mellett a primer kutatási eredmények bemutatását is meg kívántam teremteni. Ennek értelmében az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg, amelyek vizsgálatához a következő módszertani eljárásokat alkalmaztam:

***H<sub>1</sub>: Magyarország versenyképessége ma azért is alacsony, mert képtelenek vagyunk olyan környezetet teremteni a vállalkozások számára, amely lehetővé teszi számukra a versenyképesebb működést.***

M<sub>1</sub>: A hazai és nemzetközi kutatások, nemzetközi szervezetek eredményeinek felhasználása, valamint a primer kutatási kérdőívek ide illeszkedő kérdéseinek elemzése képezi a legfőbb elemzési formákat. A multidimenziós mutatószámok (pl. WEF, IMD, Legatum) kivétel nélkül foglalkoznak a vállalkozói környezettel, valamint az erre fókuszáló jelentések (pl. Doing Business Report) is elemzik a vállalkozói környezet és a versenyképesség viszonyát. Ezeken túl a primer adatgyűjtésben résztvevő vállalkozások üzleti környezetre vonatkozó véleményeinek elemzése képezi még a módszertan alapját. A H<sub>1</sub>-es hipotézis a C<sub>2</sub>-es, és a C<sub>3</sub>-as célkitűzéshez köthető leginkább.

***H<sub>2</sub>: A magyar gazdaság versenyképességi lemaradásának egyik legmeghatározóbb oka a gyenge innovációs teljesítményben rejlik. A hazai gazdaságból hiányzik az újító képesség, az új megoldások alkalmazása és szüntelen kutatása.***

M<sub>2</sub>: A hipotézis vizsgálatához a szekunder és primer adatok egyaránt alkalmasnak bizonyulnak. Szekunder forrásból kideríthető, hogy hogyan ítélik meg a nemzetközi szervezetek (INSEAD, WIPO, ILO, European Commission, OECD, IMF, WEF, IMD stb.) az innovációs teljesítményt az egyes országok összehasonlításában. Ezt egészíti ki a KSH adatbázisa, amely szintén tartalmaz adatokat a magyar innovációs rendszer helyzetéről. A szekunder adatok mellett a saját kutatási eredmények is az innovációval kapcsolatban tesznek megállapításokat, hiszen a kérdőívek kérdéseinek túlnyomó többsége az innovációhoz és a vállalkozásoknál megvalósult innovációk eredményeihez köthető. Ez utóbbiak statisztikai elemzése képezi a H<sub>2</sub>-es hipotézis vizsgálatának alapját.

***H<sub>3</sub>: Magyarországon a gazdasági szereplők között alacsony a bizalom, így nem jellemzők az innovációt elősegítő együttműködési formák. Ezek hiányában az innovációs teljesítmény még alacsonyabb, így a produktivitás elmarad attól a szinttől, amely a magyar gazdaság erőforrásaitól és kapacitásától elvárható lenne.***

M<sub>3</sub>: A hipotézis vizsgálatához primer és szekunder adatok egyaránt elérhetők. Több nemzetközi szervezet (pl. a Legatum, vagy az IMD) és szakember (pl. Csath Magdolna, Geert Hofstede, Fons Trompenaars) is foglalkozik a társadalmi tőke, vagy a versenyképesség puha tényezőinek, vagy „emberi” oldalának vizsgálatával. Az ő munkásságuk, kutatási eredményeik felhasználásával is lehetne vizsgálni a hipotézis kijelentését, de ezek mellett primer kutatási eredmények (például az Open Innovation c. saját kutatásból) is szolgálnak az analízishez.

#### 4.4 Adatbázis kialakítása

A primer kutatási eredmények két kutatási programból származnak. Az egyik program (INNOTARS<sup>156</sup>) az innováció helyzetével és megítélésével kapcsolatban folytatott felméréseket szerte az országban<sup>157</sup>. A kutatás során a kutatóteam tagjaként vettem részt a programban, amelynek keretében kérdőíveket, interjúkat és esettanulmányokat készítettünk. A disszertáció megírásához ennek a programnak a kérdőíves részét hívom segítségül. A kis- és közepes vállalkozások elemzése kiemelt területet jelent a versenyképességi kutatásokban. Ennek az az oka, hogy a Magyarországon működő vállalkozások 99,9%-át a kis- és közepes cégek teszik ki, amelyek a hazai munkaképes népesség kétharmadát foglalkoztatják, valamint a GDP 60%-át állítják elő. A kutatások megvilágítják számunkra, hogy a magyar cégek milyen versenyképességi eszközöket választottak, tudással, innovációval, vagy más eszközökkel próbálnak-e versenyezni. Ennek függvényében a primer felmérések is a hazai mikro, kis- és közepes vállalkozásokra fókuszálnak. Az INNOTARS program során 1800 kérdőívet<sup>158</sup> küldtünk ki a vállalkozások vezetőinek<sup>159</sup>. A válaszok visszajuttatásához több csatorna

<sup>156</sup> a program a Nemzeti Innovációs Hivatal finanszírozásával valósult meg

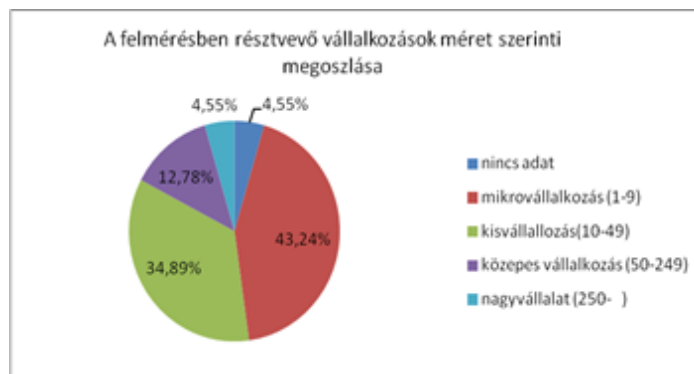
<sup>157</sup> a kutatás vezetője Dr. Csath Magdolna volt

<sup>158</sup> a kérdőív kérdései a mellékletben megtalálhatók

<sup>159</sup> A kutatómunkára 2010 és 2011 között került sor

is rendelkezésre állt, így válaszadóknak lehetőségük volt interneten, levélben, faxon és személyesen is eljuttatni a kérdőíveket. Összesen 1800 cégtől 814 kiértékelhető kérdőív érkezett vissza (N=814), amely a magyar vállalkozók válaszadási hajlandóságát ismerve kiemelkedő eredménynek tekinthető.  $Válaszadási\ hajlandóság = (814/1800) * 100 = 45,22\%$

A kérdéstípusok között nyitott kérdések, egyszeres és többszörös választással megválaszolható és mátrixjellegű kérdések is szerepeltek. A kérdőíves felmérésben legnagyobb arányban a mikrovállalkozások (43,24%) vettek részt, míg a kisvállalkozások (34,89 %) képezik a második legnagyobb bázist a kitöltők között. A legkisebb arányban (4,55%) a nagyvállalatok képviseltetik magukat, így a felmérésnek abszolút sikerült a kis- és közepes vállalkozásokra fókuszálnia.



37. ábra: A felmérésben résztvevő vállalkozások méret szerinti megoszlása

Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

A kérdőíves felmérésben a legnagyobb arányban budapesti cégek vettek részt, amely a teljes minta 31,22%-át adja. Ugyanakkor 15% körüli részvételt mutatott Pest megye, Észak-Magyarország és Észak-Alföld is, míg viszonylag alacsonyabb volt a válaszadási hajlandóság a dél-alföldi (5%), és dél-dunántúli vállalkozások (3,78%) esetében.



38. ábra: A felmérésben résztvevő cégek régió szerinti megoszlása

Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

A megkeresett cégek legnagyobb aránya a szolgáltató szektorban működik (34,03%), míg igen jelentős a kereskedelmi és feldolgozóipari vállalkozások jelenléte is a mintában. A legkisebb arányban az élelmiszeripari cégektől származnak kitöltött kérdőívek, amelyek a vizsgált sokaság 3,32%-át adják. A kérdőívek elemzésére alapstatisztikai módszereket alkalmaztam, és legfőképpen bázis és láncviszonyszámokat képeztem az innováció szintjének megállapításához.



39. ábra: A vállalkozások tevékenységi kör szerinti megoszlása

Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

Az INNOTARS programot leginkább azzal a céllal vontam be a disszertációba, hogy az innováció hazai helyzetéről primer eredmények keretében is képet kapjunk, hiszen ezzel még szélesebb körben lehet például a H<sub>2</sub>-es hipotézist megvizsgálni.

Ennek eredményeit kiegészíti az a rövid felmérés<sup>160</sup>, amelyet 2012 kora tavaszán végeztem, szintén a hazai mikro-, kis- és közepes vállalkozások körében. Ennek célja a vállalkozások innovációs együttműködéseinek vizsgálata, a nyitott innováció elterjedésének elemzése, valamint a tudáshasznosítás módjainak feltárása volt. A kutatásban főiskolai hallgatók nyújtottak segítséget számomra, melynek keretében a kérdőív 3000 vállalkozáshoz került eljuttatásra internetes csatornákon keresztül. A felmérés eredményeképpen százötvenkettő kiértékelhető kérdőív<sup>161</sup> érkezett vissza, bár ez a rövid kutatási időszakot (három hónap)<sup>162</sup> figyelembe véve nem is tekinthető annyira rossz aránynak.

*Válaszadási hajlandóság =  $(152/3000) * 100 = 5,06\%$*

A kutatás során igyekeztem szem előtt tartani, hogy a felmérés lehetőleg a mikro-, kis- és közepes vállalkozásokra terjedjen ki.

<sup>160</sup> Nyitott innováció és társadalmi tőke a hazai mikro-, kis- és közepes vállalkozásoknál

<sup>161</sup> a kérdőív kérdései a mellékletben megtalálhatók

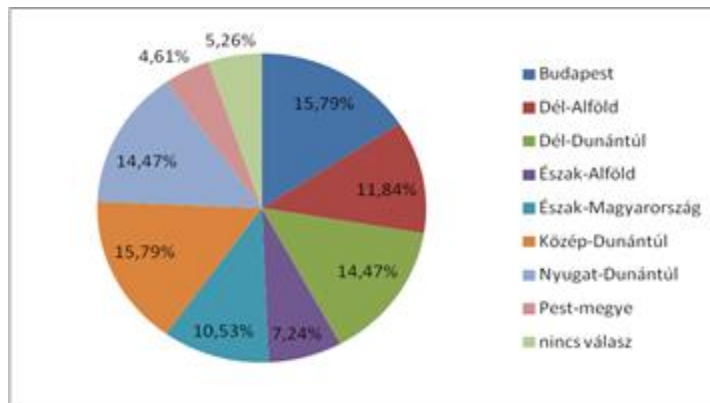
<sup>162</sup> 2012. január-március

25. táblázat: A nyitott innováció kutatásban résztvevő cégek méret szerinti megoszlása

| válaszok típusa | 1-9 fő | 10-49 fő | 50-249 fő | 250 fölött | nincs alkalmazott | nincs válasz |
|-----------------|--------|----------|-----------|------------|-------------------|--------------|
| válaszok száma  | 94     | 38       | 8         | 1          | 7                 | 4            |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

Minden régióból közel egyenletes arányban töltötték ki a kérdőívet a vállalkozások. Négy régió esetében 15% körüli kitöltési arányt fedezhetünk fel, így ezek között meg kell említeni Budapestet, valamint a Dél-Dunántúlt, Közép-Dunántúlt és Nyugat-Dunántúlt. A legkevesebb válasz Pest megyéből érkezett. A Közép-Magyarországi Régió esetében külön került feltüntetésre Pest megye és Budapest, kiszűrve ezzel a túlzott fővárosi gazdasági centralizációt.



40. ábra: A felmérésben résztvevő cégek régió szerinti megoszlása

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

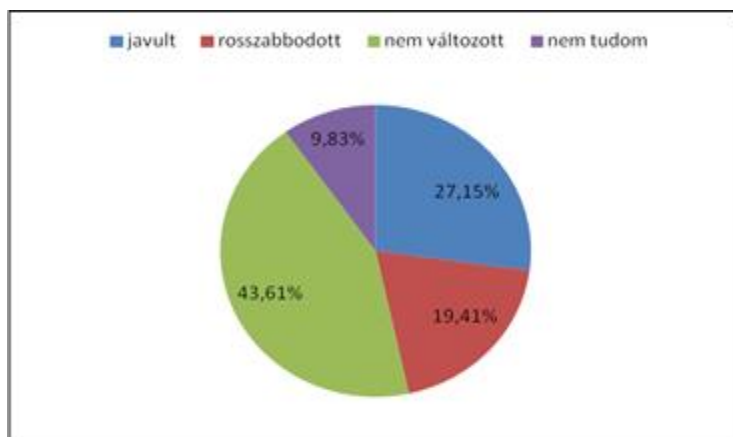
A nyitott innováció és a társadalmi tőke a hazai mikro-, kis- és közepes vállalkozásoknál című kutatás kérdőívének elemzésére alapstatisztikák és összetettebb vizsgálatok is készültek. Kvalitatív ismérvek esetében a konkrét kérdésre adott válaszok számát, illetve a feleletválasztós kérdések esetében a különböző válaszok arányát viszonyítottam az összes válaszlehetőség számához. Emellett az egy ismerv szerinti elemzések mellett végeztem néhány kapcsolatvizsgálatot is, főként keresztábrás lekérdezések segítségével. Az ismérvek közötti kapcsolat igazolására a Chi négyzet próba szignifikancia értékét vettem alapul, amelynek értéke, ha 0,05 alatt található, az asszociációs kapcsolat statisztikailag is elfogadhatónak tekinthető. A statisztika elemzések során arra is választ kerestem, hogy a vállalkozások számára az innováció során mely gazdasági szereplők jelentenek nagyobb fontosságot, befelé, vagy kifelé irányuló kapcsolatokkal rendelkeznek-e, és erre a korrupció, valamint az alacsony bizalmi szint (társadalmi tőke) milyen mértékű hatást gyakorolt. Ezért kiválasztottam azokat a kérdéseket, amelyeket egytől ötig terjedő skálán értékelhettek a vállalkozások, és faktorelemzés segítségével főkomponens faktorokba csoportosítottam azokat. A vizsgálatokat minden esetben az SPSS 19-es statisztikai programcsomaggal végeztem el, és a számításokat alátámasztó táblázatokat a mellékletben helyeztem el.



## 5. KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Az INNOTARS kutatás során is arra a megállapításra jutottam, hogy nemcsak a gazdálkodásnak, de magának az innovációnak sem kedvez ez az üzleti környezet, és végső soron nem is meglepő, hogy az innovációban (vagy a K+F-ben) sem teljesítünk kiemelkedő mértékben.

Ezen az európai uniós csatlakozás sem tudott segíteni, ahogy az a válaszok jellemzőiből kiderül. A kérdőívet kitöltő vállalkozások legnagyobb százaléka szerint nem változott az innovációs helyzet, míg 19,41%-uk szerint rosszabb körülmények között lehet ma innovációkat megvalósítani, mint az EU-s csatlakozás előtt. Emellett érdekes eredmény az is, hogy a felmérésben résztvevő cégek 9,43%-ának vannak csak széles körű ismeretei az EU KKV-kat támogató lehetőségeiről. 45,82%-uknak részletes ismeretei vannak, közel 30%-uk nem ismeri ezeket a lehetőségeket, míg 15,6%-uk nem is igényel ilyen forrásokat. A válaszadók 0,25%-a nem adott választ erre a kérdésre. (N=814)



41. ábra: Az innováció helyzete az EU csatlakozás óta  
Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

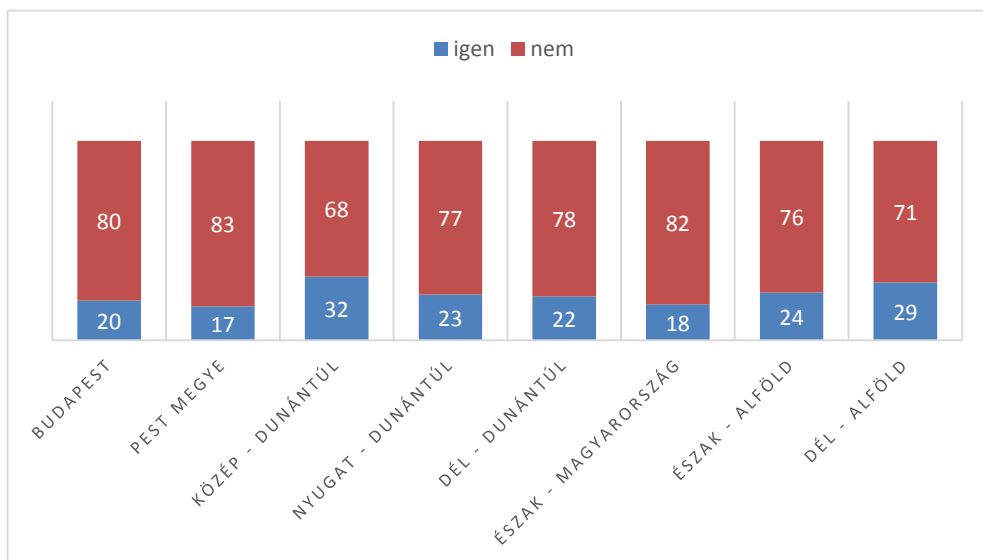
Az európai uniós csatlakozás leginkább a nagyvállalatok és a középvállalkozások innovációját segítette elő. Ugyanakkor a 26. táblázatban azt lehet látni, hogy a kisebb cégek többsége szerint nem alakult kedvezően a helyzet az innováció előmozdítása érdekében, míg a nagyobb mérettel rendelkező cégek vonatkozásában ez lényegesen pozitívabb képet mutat.

26. táblázat: Az innovációs helyzet változásának megítélése cégméretenként

| (Cégek arányában, %)        | javult    | rosszabbodott | nem változott | nem tudom | összesen   |
|-----------------------------|-----------|---------------|---------------|-----------|------------|
| mikrovállalkozás            | 19        | 22            | 46            | 13        | 100        |
| kisvállalkozás              | 28        | 17            | 46            | 9         | 100        |
| közepes vállalkozás         | 50        | 10            | 34            | 6         | 100        |
| nagyvállalat                | 46        | 8             | 43            | 3         | 100        |
| <b>együtt<sup>163</sup></b> | <b>28</b> | <b>18</b>     | <b>44</b>     | <b>10</b> | <b>100</b> |

Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

Még negatívabb képet kapunk akkor, ha megvizsgáljuk a vállalkozások mely régiókban tudnak leginkább élni az EU-s lehetőségekkel az innovációk megvalósításához. A felmérés eredményei arról tanúskodnak, hogy erre a Közép-Dunántúl és a Dél-Alföld vállalkozásai képesek a leginkább, míg legkevésbé Pest megyében és Észak-Magyarországon tudnak EU-s lehetőségeket kapcsolni az innovációs folyamatokhoz.



42. ábra: Ki tudja-e használni a cég az EU-s lehetőségeket az innovációjához? (régióként, %)

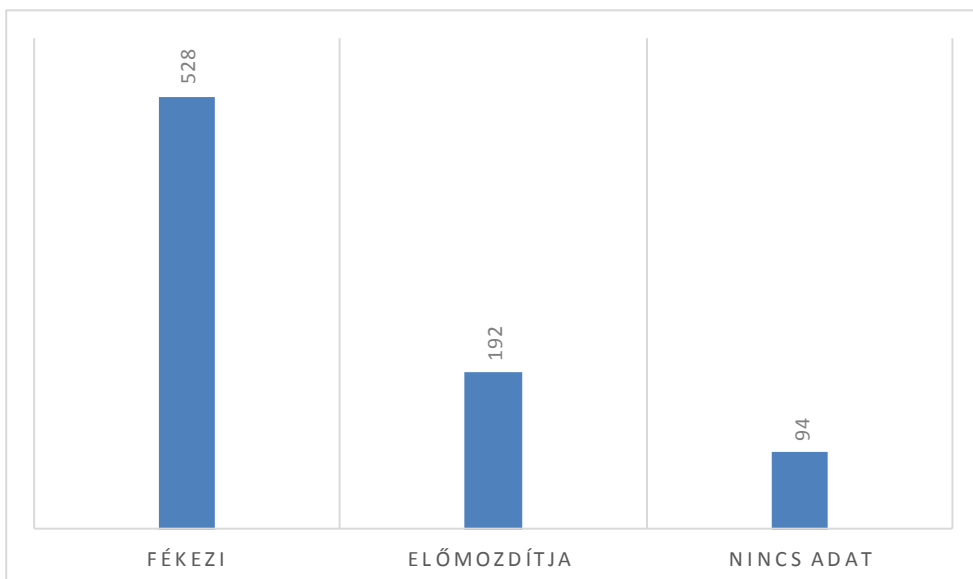
Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

A válság nem más, mint egy lehetőség arra, hogy a vállalatunkat a problémás területre koncentrálni átszervezzük és egy új dimenzióban folytathassuk tevékenységünket. Amennyiben nemcsak a problémás területre fókuszálunk, hanem a teljes vállalati működésre, akkor lehetséges, hogy a válság hatására még fejlődésnek is indulhat a

<sup>163</sup> az adatok kerekítetten szerepelnek

vállalat. A válság sokszor rendkívül hasznos lehet, rákényszerítve a vállalati szereplőket a teljes tevékenység átgondolására és újraszervezésére. (Lőrincz, 1992)

A gazdasági válság a felmérésben résztvevő cégek innovációját döntő többségében negatívan érintette. A mintában résztvevő cégek 64,86%-a szerint a válság fékezi az innovációt, s mindössze 23,58%-uk szerint segíti azt. Ez utóbbi vállalkozások lehetnek azok, amelyek nem úgy tekinthetnek a válságra, mint problémára, vagy veszélyhelyzetre, hanem éppen ellenkezőleg, mint lehetőségre. A lehetőség pedig magában hordozza az alkalmat, hogy megvalósítsunk valamiféle újszerű dolgot a működésben, vagy a vezetésben.



43. ábra: A válság hatása az innovációra a felmérésben résztvevő cégek szerint

Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

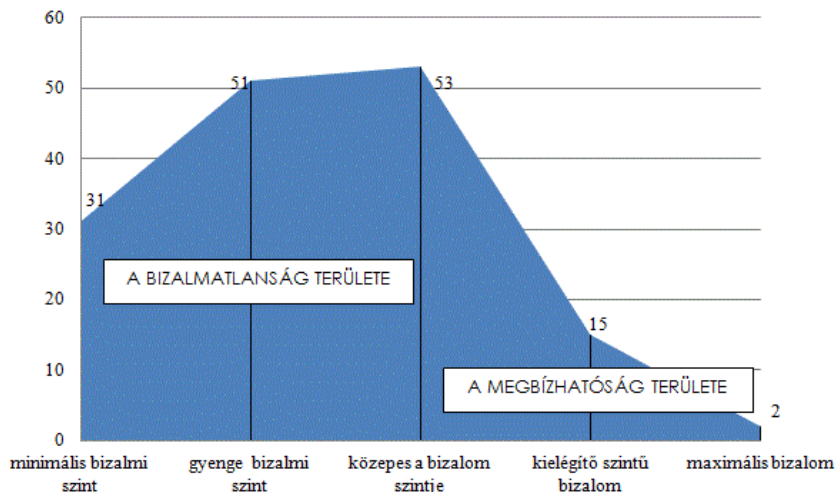
Az Economic Intelligence Unit felmérése<sup>164</sup> arról árulkodik, hogy a fejlett országokban is igen számottevő problémát jelent az adózási környezet a kis- és közepes vállalkozások számára. Az INNOTARS programban résztvevő vállalkozások is arról számolnak be, hogy az adózási környezet hátráltatja leginkább az innovációs tevékenységet. A hátráltató tényezők rangsorában a második helyen az anyagi problémák állnak (56,76%), melyek szoros összefüggésben vannak a fizetendő társasági adó túlzottnak ítélt mértékével. Jelentős negatívumként jelenik meg a támogatások/pályázatok elérhetőségének nehézségei (46,93%), valamint a beruházások megtérülési kockázata (45,58%).<sup>165</sup> A cégek szerint a gazdaságpolitika különösképpen úgy tudná előmozdítani, vagy megkönnyíteni a cégek innovációs tevékenységét, ha kedvezőbb adórendszert (85,14%) és kevesebb bürokráciát alkalmazna (67,44%). Ezek mellett számos cég tartja fontosnak a korrupció visszaszorítását és kedvezőbb

<sup>164</sup> Economic Intelligence Unit (2012): Developed versus emerging economies

<sup>165</sup> M/6. ábra

támogatási rendszer kialakítását.<sup>166</sup> Ez utóbbi eredmények rendkívül hasonlítanak a World Economic Forum Versenyképességi Jelentésében leírtakhoz, hiszen ebben a tanulmányban is ezeket a problémákat említették meg elsősorban.

A Nyitott innováció és a társadalmi tőke kutatásban a vállalkozások megerősítik, hogy azért is rossz a vállalkozói környezet Magyarországon, mert nagyon alacsony a bizalom a gazdasági szereplőkben, így e nélkül sokkal kisebb esély kínálkozik arra, hogy például a korrupciót vagy a lánc tartozásokat visszaszorítsuk. A kutatáshoz kapcsolódó kérdőív erre vonatkozó kérdése a következőképpen fest: Hogyan jellemezhető az üzletfelek közötti bizalom a cégek hazai gazdasági kapcsolataiban? Erre a kérdésre egytől ötig terjedő skálán kellett értékelést adnia a vállalkozóknak, ahol az egyes érték a minimális bizalmi szintet, míg az ötös érték a maximális bizalmat jelentette. A kérdőívet kitöltő 152 vállalkozásból 135 cég közepest, vagy gyengébb minősítést adott, amely nagyon sokat elárul újfent a vállalkozói környezet állapotáról Magyarországon.

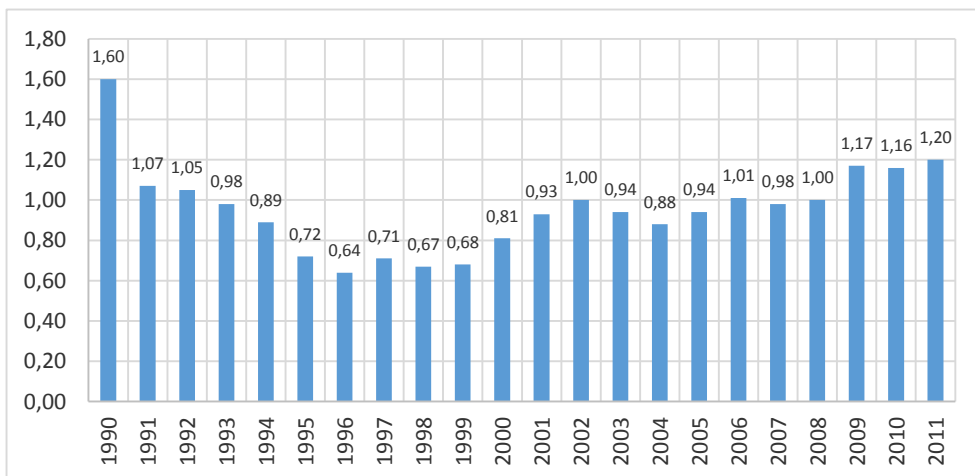


44. ábra: Vélemények a bizalom megítéléséről a vizsgált cégek körében  
Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

Török (2003) szerint a hazai gazdaság versenyképességének erősödése ma nagyon szűk körre korlátozódik, így elsősorban a multinacionális vállalatokra. Kiemeli, hogy a Magyarországon működő több százezer vállalkozás közül ezer alatt van a komoly kutatás-fejlesztést végző vállalkozások, s ebből száz körül van a multinacionális nagyvállalatok száma.

Ez utóbbit meg is erősíti a Központi Statisztikai Hivatal, amelynek adatai szerint az elmúlt 20 év során nem növeltük meg látványosabban a K+F ráfordítások mértékét, mint ahogy azt például a finnek is tették. Utóbbi ország esetében az innováció és a K+F gazdaságstratégiai jelentősége abban mutatkozott meg, hogy egy gazdaságilag nehéz helyzetben lévő ország számára is fontos ebbe a területbe investálni, mert később ezek a befektetések megtérülhetnek, és jelentősen elősegíthetik a gazdasági felzárkózást.

<sup>166</sup> M/7. ábra



45. ábra: A K+F ráfordítások aránya a GDP %-ában Magyarországon, 1990-2011  
 Forrás: KSH adatai alapján, saját szerkesztés

A megfelelő üzleti környezet a vállalkozások innovációs teljesítményét alapvetően befolyásolja. A nemzetközi szervezetek véleménye között igen nagy összhangot fedezhetünk fel, hiszen javarészt nem a vállalkozásbarát üzleti környezet meglétét említik meg. A The Europe 2020 Versenyképességi Jelentés például kiemeli, hogy Magyarország az üzleti környezetet tekintve a 27 vizsgált országot tekintve csak a 23. helyen szerepel. Ehhez csatlakozik a Globális Versenyképességi Jelentés, amely számos problémát azonosított az üzleti környezetünkben. A Világgaazdasági Fórum mellett az IMD is a vállalatok magasabb teljesítményében látja a nemzetgazdasági növekedés útját. Az IMD is kiemeli, hogy Magyarországon a kormányzati és az üzleti hatékonyság romlott az elmúlt öt évben, és ennek következménye, hogy az ország 2013-ban már csak az 50. helyen szerepel a 60 országot felvonultató versenyképességi listán. A WEF 2012-es versenyképességi jelentése kiemeli, hogy Magyarország a vizsgált 144 országból igen rossz pozícióban van a kormányzati szabályozás (138. hely), vagy a politikai döntéshozatal átláthatósága tekintetében (115.hely). Ez azt jelenti, hogy a szabályozás túlzott terhet ró a vállalkozásokra, valamint a kiszámíthatatlan gazdaságpolitika lehetetlenné teszi, hogy a vállalkozások előre tudjanak gondolkodni. A magas államadósságból és a költségvetési hiányból arra lehet következtetni, hogy a gazdaságpolitika nem tudja jelentősebb összeggel támogatni a vállalkozói szférát, a kihelyezett finanszírozási és támogatási formák jelentősebb része az Európai Unió közreműködésével érhető csak el a vállalkozások számára. Az külön kutatási témát jelenthetne, hogy mennyire tudják eredményesen felhasználni ezeket a forrásokat a vállalkozók, vagy mennyire szolgálják a produktív termelést a rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek. Ezt meg is erősíti a Világgaazdasági Fórum, amely a Globális Versenyképességi Index 8. pillérében a nem megfelelő finanszírozási forrásokat, a hitelek nem-kielégítő rendelkezésre állását említi meg.

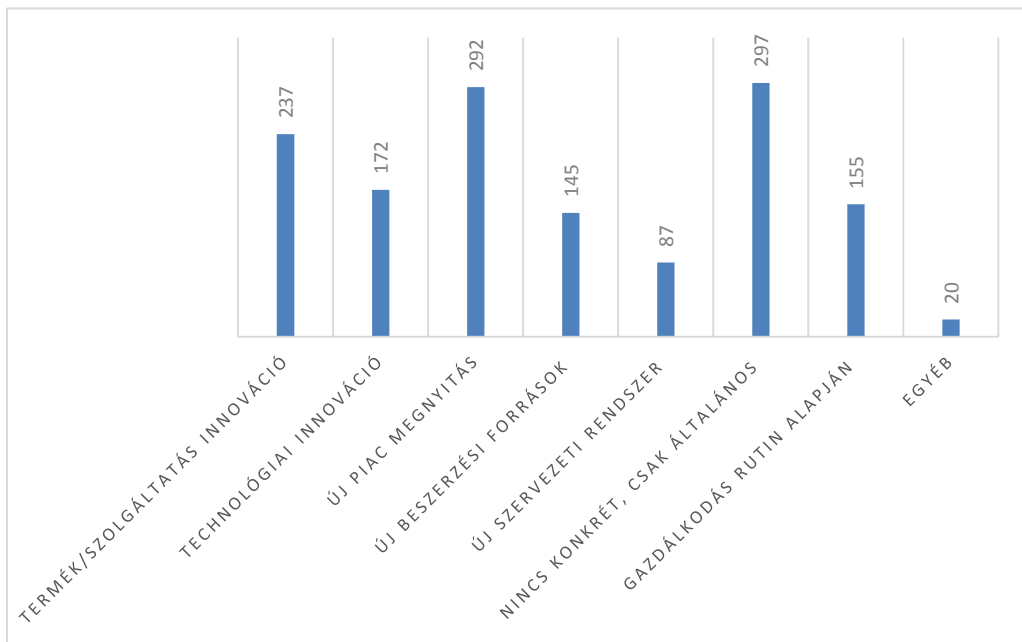
A Legatum Intézet vélekedése szerint mind a gazdasági pillérben, mind a vállalkozói környezet tekintetében súlyos visszaesés volt tapasztalható, amely negatív hatások még erősítik is egymást.

A vállalkozói környezet fejlesztésének továbbá azt sem tesz jót, hogy igen jelentős a külföldi vállalkozások jelenléte Magyarországon, amelyek meglehetősen megnehezítik a versenyfeltételeket a hazai mikro-, kis- és közepes vállalkozások számára.

Az egyik legjelentősebb probléma a magas munkanélküliségi ráta, amelynek mérsékléséhez elsőképpen kellene hozzásegítenie a mindenkori gazdaságpolitikának. Ebben a folyamatban a nagy külföldi tőkés társaságokkal szemben a kis, gyorsan növekvő (gazella) vállalkozásoknak lenne döntőbb szerepe, amelyek dinamikus fejlődésükkel számolhatnák fel a munkanélküliséget hazánkban. Ennek ellenére azt látjuk, hogy a munkanélküliségi ráta továbbra sem alakul kedvezően, és ez két lényeges dolgot vetít elő. Az egyik, hogy a nemzetközi vállalatok ugyan egyre meghatározóbb szereplőivé váltak a hazai gazdaságnak, de a munkanélküliséget nem tudták csökkenteni, így a külföldi tőke behívása nem jelent megoldást a legjelentősebb gazdasági problémáinkra. Míg a másik az, hogy hazánkban nincsen (és nem is volt) túlzottan sok gazella vállalkozás, amely a növekedésből és a fejlődésből eredően munkát adhatna az emberek számára. Ez azt jelenti, hogy meglehetősen vérszegény a hazai vállalkozói szféra, legalábbis, ami a fejlődési/növekedési potenciáljukat illeti. A nem megfelelő üzleti környezet állapotáról még többet árulkodnak a versenyképesség puha tényezői. Geert Hofstede kultúrakutató munkássága nyomán megállapítható, hogy Magyarországra erőteljes individualizmus és bizonytalanságkerülés jellemző. Mindezek nem kedveznek a vállalkozói kedvnek, sem pedig a vállalkozások együttműködési formáinak, azonban a korrupció előretörésének igen. A Transparency International ehhez az állásponthoz csatlakozik, és kimutatja, hogy Magyarországon jelentősen növekedett a korrupció érzékelt szintje 2001-hez viszonyítva. A Világbank Doing Business Jelentése sem beszél támogató üzleti környezetről, mi több, a jelentés szerint az adófizetés, vagy a befektetők védelme pillérben kimondottan rossz pozícióval rendelkezik Magyarország. Az összesített 54. hely 2013-ban pedig korántsem tekinthető élvezőnyös helyezésnek.

A H<sub>1</sub>-es hipotézis során azt feltételeztem, hogy ma azért is alacsony a versenyképesség, mert nem megfelelő az üzleti környezet a vállalkozások számára. Az alacsony versenyképesség ténye a multidimenziós jelentésekből már korábban kiderült. Az elmaradottság ördöge köre azt mutatta, hogy ha alacsony egy országban a termelékenység, és nincsenek magas hozzáadott értéket termelő, innovatív ágazatok, akkor az összességében a makrojövedelmek csökkenéséhez, és ez által a gazdaság zsugorodásához vezet. Magyarországon ma ezt a folyamatot vélem felfedezni, hiszen a cégeink nem rendelkeznek olyan versenyképességi alapokkal, amelyekkel érdemlegesen erősödhetne a vállalati, és a nemzetgazdasági versenyképesség is. Mindez nemcsak a gazdaságban, hanem a társadalomban is kifejeződésre kerül, hiszen a versenyképesség alacsonyabb szintje az életszínvonal emelkedést is befolyásolja. Mint láthattuk, a Legatum Jóléti Index és a versenyképességi jelentések megállapításai igen nagy átfedést mutattak. A cégek versenyképességének erősítéséhez viszont arra lenne szükség, hogy a megfelelő (termelékeny) gazdálkodás feltételeit biztosítsuk, és elősegítsük a vállalkozói kedvet. Az első hipotézis a primer és a szekunder kutatási eredmények alapján bizonyítást nyert, hiszen a kapott eredményekből azt állapítottam meg, hogy az üzleti környezetet nem nevezhetjük vállalkozásbarátnak, és ez az innovációk megvalósítására is hatással van.

Az innovációs teljesítmény vizsgálata az INNOTARS kutatás központi kérdését adja. Az INNOTARS program (N=814) eredményei szerint a megkeresett cégek 43,87%-ánál az elmúlt tíz-tizenöt évben semmilyen innovációs tevékenység nem volt, míg ma a cégek körülbelül fele (55,53%-a) folytat konkrétan is besorolható innovációs tevékenységet. Jelenleg 297 cég esetében nincs konkrét innováció, csak apróbb fejlesztéseket valósítanak meg (36,48%), míg igen jelentős azon vállalkozások száma is, amelyek rutin, vagy spontaneitás alapján hoznak meg ilyen jellegű döntéseket (19,04%). A cégeknél előforduló legtipikusabb innovációkat a termékinnováció, valamint az új piacok megnyitása jelentik. Ezt a két innovációs típust a vállalkozások közel 65%-a jelölte meg. Ugyanakkor új szervezeti modellt, marketing innovációkat, vagy technológiai fejlesztéseket már kevesebben valósítanak meg.

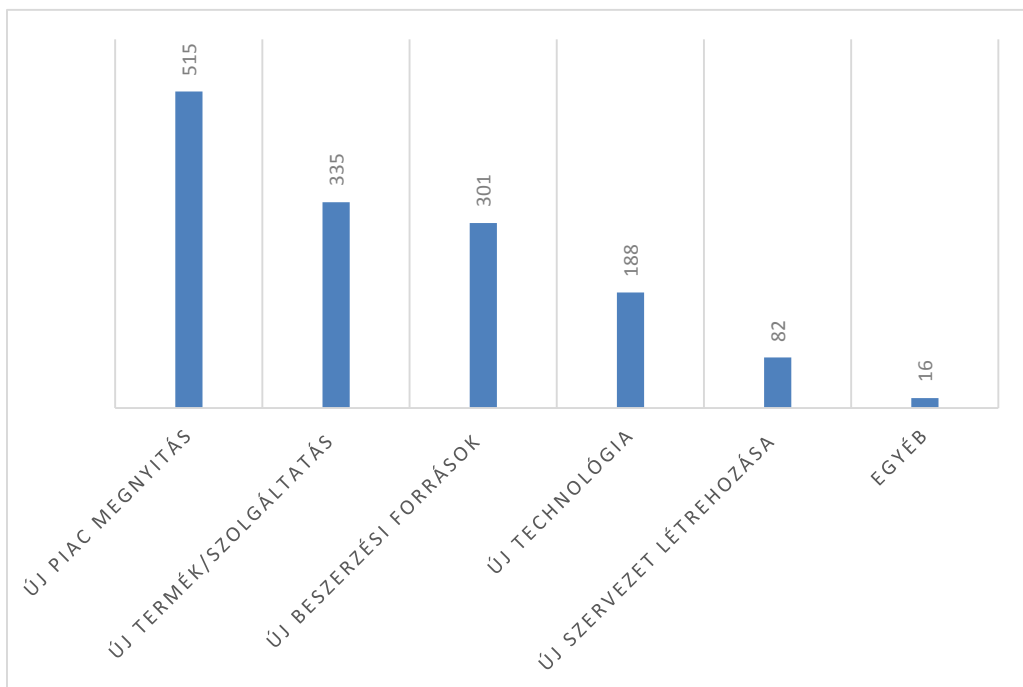


46. ábra: A különféle innovációk előfordulása a vizsgált vállalkozásoknál  
 Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

A cégek 63,27%-a szerint az innováció következményeként növekszik a forgalom, ezért a profitnövekedés miatt mindenképpen érdemes innovációs folyamatokba kezdeni. A cégvezetők 57,99%-a hozza összefüggésbe a vállalkozás versenyképességét és az innováció pillanatnyi szintjét. A hazai vállalkozások szerint az innováció segíthet a jövedelmezőség javulásában, a költségcsökkentésben, vagy a piaci részesedés növekedésében, ugyanakkor szinte senki sem beszélt arról, hogy az innováció az értékteremtés eszköze lehet, vagy a fogyasztói igények magasabb kielégítésében (vagy a minőség fokozásában) nyújt segítséget a vállalkozás számára.

A felmérésben résztvevő KKV-k pontosan érzik, hogy az innováció terén bőven lenne mit behozniuk a versenyképesebb működés érdekében. A cégvezetők szerint az innovációra szükség van a vállalkozásnál, de a legtöbbjük szerint ez új terméket, új

szolgáltatást, vagy az új piacok megnyitását jelenti. Kevés vállalkozás szerint van szükség új, hatékonyabb szervezet létrehozására, új vezetési módszerek bevezetésére, új marketingeszközök alkalmazására, a tudás fejlesztésére stb. A magyar cégek minél jobban meg akarnak felelni a vevői igényeknek, de a megfelelés eszközében csak az új terméket vagy szolgáltatást látják, a versenyképesség erősítéséhez és az árbevétel növeléséhez pedig az új piacok megnyitását tartják szükségesnek. A megkeresett 814 vállalkozás közül 514 szerint új piacok megnyitására lenne a legnagyobb szükség. Mindössze 335 vállalkozó szerint kellene új termékkel, vagy szolgáltatással megjelennie a piacon, amely a megkérdezettek mindössze 41,15%-át jelenti. Ennél sokkal kevesebben jelölték meg az új technológiát, vagy az új szervezet létrehozását. Miközben a globalizált világban a legversenyképesebb vállalatok a tudásalapú technológiákra és a radikális technológiai újításokra alapozzák működésüket, addig a megkeresett vállalkozások 23,11%-a szerint lenne csak szükség új technológia bevezetésére.



47. ábra: Milyen innováció lenne fontos a cég sikeres működéséhez?

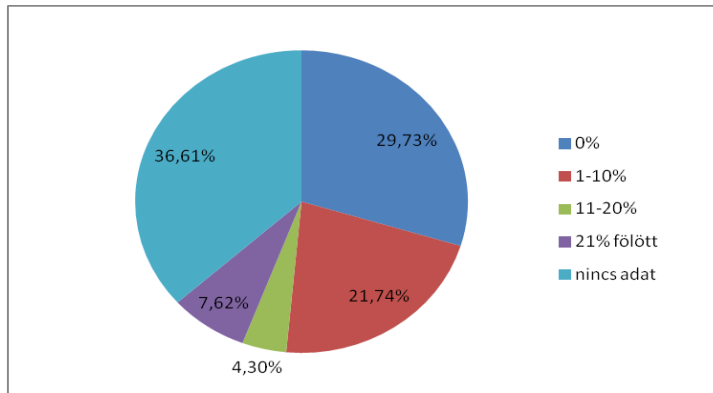
Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

Nemcsak a  $K+F^{167}$ -ben dolgozók aránya alacsony, hanem a  $K+F$ -re fordított árbevételarányos ráfordítás is. Bár a válaszadók 38,33%-a az árbevétel 1-10%-át fordítja  $K+F$ -re, a válaszadásból azonban nem derül ki, hogy ezek a válaszok az 1%-hoz, vagy inkább a 10%-hoz közelítenek jobban. Ami érdekesebb, hogy a cégek 21,5%-a egyáltalán nem költ  $K+F$ -re, míg 31,08%-uk nem adott információt erre

<sup>167</sup>  $K+F$ : kutatás és fejlesztés



vonatkozóan<sup>168</sup>. A K+F tevékenységet a cégek túlnyomó többsége, csaknem kétharmada saját maga végzi (65,11%). Kutatóintézetekkel, tanácsadó cégekkel a megkeresett vállalkozások közel egytizede működik együtt az innováció megvalósítása érdekében. Az egyetemi-ipari együttműködések alacsony szintjét ezek az eredmény kiválóan szemléltetik.



48. ábra: A K+F-ben dolgozók aránya a felmérésben résztvevő cégeknél  
Forrás: Innotars program adatai alapján, saját szerkesztés

Az innováció gyengébb szintjét a nemzetközi szervezetek kiválóan bemutatták. Emellett az INNOTARS program által összegyűjtött 814 kérdőív jelentős részénél sem győződhettem meg magas innovációs teljesítményekről. Meggyőződésem, hogy innováció és fejlesztések nélkül sohasem leszünk képesek növekedési pályára állni. Az innovációt nemcsak azért kell támogatni, mert ezzel versenyeznek a fejlett országok, vagy mert annyira divatos ma az innovációval foglalkozni. Az új dolgok szüntelen keresése és megtalálása segítette az emberiség és az ipari civilizáció fejlődését az idők kezdete óta.

Az innováció, a folyamatos újdonság teremti meg a jobb élet lehetőségét, a korszerűbb és hatékonyabb eszközöket, a magasabb minőségű termékeket és szolgáltatásokat. Az újdonságra való törekvésnek az élet minden területén meg kell jelennie, mert csak az újszerű dolgok képesek leváltani a régi, elavult megoldásokat. Ez az, ami a fejlődést elősegíti. Az emberiség fejlődése is szüntelen innovációk és jobb megoldások alkalmazásának folyamata, ezért valóban azt mondhatjuk, hogy azok a gazdasági szereplők, amelyek nem törekszenek az újszerű dolgokra, lemaradhatnak a fejlettségbeli versenyben. A magyar gazdaság gyenge az innovációkban, vagyis a folyamatos küzdelemben, amelyet a jobb eredmények eléréséért és végső soron az elégedettség, az életszínvonal növeléséért folytatunk. A skandináv országok példája tökéletesen példázza, hogy az innovációs ráfordítások nem ablakon kidobott összegek, hanem a jövőbe történő befektetést jelentik. Hosszabb távban kell gondolkodni, és építeni kell azokra a képességeinkre, amelyek a radikális innovációk megalkotására tesznek képessé minket.

<sup>168</sup> Feltételezhető tehát, hogy a megkérdezettek több, mint 50%-a nem költ kutatás és fejlesztésre

A hazai gazdaságból hiányzik az újító képesség, az új megoldások alkalmazása és szüntelen kutatása. **A primer kutatási eredményekhez a nemzetközi szervezetek megállapításai jól illeszkednek.**

A WEF (2012) és az IMF (2011) álláspontja szerint az országok az erőforrásokra, a hatékonyságra és az innovációra alapozhatják gazdaságukat, de a legsikeresebb országok az utóbbival próbálnak versenyezni. A World Economic Forum kiemeli, hogy Magyarország nem az innováció-vezérelt gazdaságok között szerepel. A Globális Versenyképességi Jelentés 2012-es kiadványában például a hazai vállalkozások innovációra történő ráfordításai tekintetében a 144 országból a 103. helyet értük el.

A Legatum Intézet a jóléti indexében szereplő vállalkozói környezet pillérben elemzi a hazai cégek innovációs teljesítményét. A Legatum szerint Magyarországon a gyenge üzleti környezet egyik ismérve az alacsony innovációs hajlandóság.

Finnország a Szovjetunió felbomlását követően elvesztette eddigi piacait, majd számottevő gazdasági recesszióba került. Az innováció és az oktatási rendszer fejlesztésének köszönhetően azonban mára a világ egyik legfejlettebb gazdaságává vált. A finn gazdaságpolitika stratégiája egyértelmű volt. Az innovációra és a K+F-re fordított GDP arányos ráfordításokat fokozatosan növelték, míg a 2000-es évekre a finnek a GDP-jük 3%-át fordították innovációs célú kiadásokra. A nemzeti gazdaságpolitika számára az innováció menedzselése és támogatása kiemelt prioritást jelentett, mi több, a hazai vállalkozások és az oktatás fejlesztésével a társadalom egyre nagyobb hányadát tették érdekeltté a fokozatos fejlesztésekben. Ma már ott tartunk, hogy a finn gazdaság élvezi az információs társadalom nyújtotta előnyöket, hiszen maga a finn társadalom az, amely Európában az elsők között alakult át igazi információs társadalommá. (Castells et al, 2002)

A skandináv országok sikere nagymértékben függött az innováció támogatásától és az oktatási rendszer fejlesztésétől, s ez egyaránt igaz a svédekre, dánokra, vagy a norvégokra is.

A Salzburgi jelentés kiemelte, hogy a skandináv országok a válság ellenére is növelték az oktatásra fordított kiadásokat, ellenben Magyarország azok között szerepelt, amelyek a legtöbbet vonták ki a felsőoktatásból. A PISA-i jelentés, a WEF, az IMD és a Legatum Intézet is dicséri a skandináv országok oktatási rendszereit, és azok az országok, amelyek az innovációban, oktatásban jól teljesítenek, ott a versenyképesség szintje is erősebb.

Egyértelmű korreláció mutatható ki az innováció és a versenyképesség szintje között. A skandináv országok esetében ez jól kivehető, hiszen valamennyi (a disszertációban is szereplő) rangsorban kedvező pozíciókat foglalnak el. A skandináv országok innováció és tudás alapú stratégiája nemcsak a versenyképességi listákon érhető tetten. A Europe 2020 Versenyképességi Jelentés első három helyén egész véletlenül skandináv országok szerepelnek, így Svédország (1.), Finnország (2.), és Dánia (3.) tartozik a szűken vett élmezőnyhöz. Ezek az országok az Innovation Union Scoreboard (2011), vagy a Global Innovation Index szerint is igen innovatívak, jelentős mértékben fordítanak innovációra és fejlesztésekre, míg vállalkozásaikra nagyfokú innovációs törekvés jellemző.

A skandináv országok olyan ágazatokban igyekeznek versenyezni, amelyek magas hozzáadott értéket termelnek, és olyan tevékenységekkel igyekeznek helytállni a globálissá váló piacokon, ahol az értéklánc minél magasabb szintjén tudnak teljesíteni. Ez utóbbit az IT index is alátámasztotta. Az Innovation Union Scoreboard (IUS) a

vezető innovátorok közé sorolta Svédországot, Dániát és Finnországot, míg a csoportot Németországgal egészítette ki. Az IUS ezzel alátámasztja a WEF és az IMD megállapítását, amely szerint ezek az országok valóban az innováció és a tudás intenzív fejlesztésével igyekeznek versenyezni.

A Europe 2020 stratégia<sup>169</sup> felhívja a figyelmet arra is, hogy a skandináv országok már a 2000-es években a GDP-jük 3%-ának megfelelő összeget fordították K+F-re és innovációra, és mindeközben jelentős összegeket fordítottak az oktatás fejlesztésére is. Eközben Magyarország 2012-ben is csupán a GDP 1,2%-át fordította ilyen jellegű ráfordításokra, miközben az EU átlag már most 1,9% körül alakul. (forrás: KSH)

A Europe 2020 stratégiához kapcsolódó Nemzeti K+F Stratégia azt a célkitűzést fogalmazza meg, hogy Magyarország 2020-ra a GDP 1,8%-át fordítsa a kutatás-fejlesztés finanszírozására. A skandináv országok versenysstratégiájában az innováció, a fejlesztés, a tudás, vagy az információ kiemelt fontosságot jelent, emellett az oktatás és a tudományok fejlesztése mellett elősegítik az információs társadalom kiépülését is.

E gazdaságstratégia eredményei nemcsak a multidimenziós mutatószámokban, hanem a gazdasági adatokban is megmutatkozik. A skandináv országok egy főre jutó GDP-je messze az európai uniós átlag felett helyezkedik el. 2011-ben a svédek egy főre jutó GDP-je 126%-kal, a finneké 115%-kal, a norvégoké 189%-kal volt magasabb, mint az európai uniós átlag (az adatok forrása: EuroStat).

Eközben Magyarország 2004-ről 2012-re az egy főre jutó GDP tekintetében 3%-ot tudott közeledni az Európai Integráció (EU-27) átlagos egy főre jutó GDP-jéhez, amely a 2004-es 63%-ról 2012-re 66%-ra emelkedett.

Az Innovation Union Scoreboard (2013) szerint az összevont innovációs indexünk messze az EU átlag alatt helyezkedik el<sup>170</sup>, míg a Global Innovation Index (2012) is elmarasztalja Magyarországot a vállalkozások gyenge innovációs teljesítménye miatt. Ehhez kapcsolódik a Regional Innovation Scoreboard (2009) megállapítása is, amely szerint a közép-kelet európai régióban az egyik leggyengébb innovációs teljesítményt tudjuk felmutatni, míg az OECD Reviews of innovation policy című anyaga egyenesen az innovatív KKV szektor hiányáról beszél, és megfogalmazása szerint nincs igazán vállalkozószellem Magyarországon.

Az INSEAD és a WIPO egyetértett abban<sup>171</sup>, hogy a magyar KKV szektor alacsony innovációs ráfordításokat eszközöl, amíg az OECD (2008) kiemeli, hogy a hazai KKV-k azok közé tartoznak Európában, amelyek a legalacsonyabb mértékben valósítanak meg szervezési/vezetési innovációkat. Az Európai Bizottság négy csoportba sorolja az országokat aszerint, hogy mennyire van meghatározó szerepe a fejlett technológiáknak az iparági szerkezetben. Magyarország olyan országokkal egyetemben, mint Szlovákia, Szlovénia, Lengyelország vagy Csehország, a G3-as, vagyis a felzárkózó országok

<sup>169</sup> A Europe 2020 jelentés szerint az EU-27 országokat tekintve a 20. helyen szerepeltünk az innovációs pillérben.

<sup>170</sup> A tanulmány kiemeli, hogy az innováció mérésére szolgáló összesített innovációs index 25 indikátorából mindössze 6 esetben tudtuk meghaladni az európai uniós átlagot. Az Európai Bizottság hazánkat a mérsékelt innovátorok csoportjába sorolja, akik mögött már csak Románia, Bulgária, Lengyelország és Lettország szerepel.

<sup>171</sup> Global Innovation Index 2012

csoportjába került, ahol az innováció ugyan felfedezhető, de nem ez határozza meg elsődlegesen az iparágak fejlődését.

Az Economist Intelligence Unit (EIU) a tudás hasznosítása és az innováció között igen szoros kapcsolatot vélt felfedezni. A Global Talent Index Jelentés a szerint rangsorolja az országokat, hogy mennyire járnak élen a tudás megtartásában és hasznosításában. Magyarország a jelentés szerint a jövőben sem fogja tudni eredményesebben hasznosítani a tudást. Viszont a tudás és a kreativitás, vagyis a magasan képzett szakemberek nélkül sokkal nehezebb lesz innovatív termékeket megalkotni. A WEF (2012) egyetért az EIU megállapításával és hangsúlyozza, hogy Magyarország azok közé az országok közé tartozik, ahol a leginkább jellemző az agyelszívás folyamata a világon.

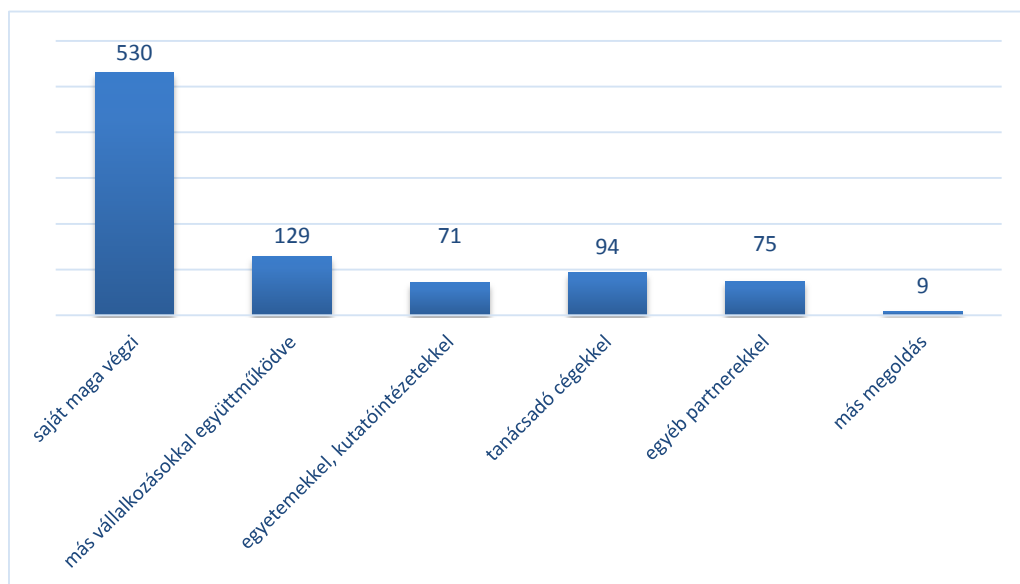
Geert Hofstede szerint a bizonytalanságkerülés és a változtatástól való félelem miatt gyengébb az innovációs teljesítmény Magyarországon. Véleménye szerint mindkét mutatóban magas értéket érünk el, amely közvetett módon megmagyarázza a vállalkozások alacsonyabb innovációs teljesítményét is. A vállalkozók rendszerint ragaszkodnak a hagyományos megoldásokhoz, félnek az újításoktól, és nem mernek kockázatot vállalni. Ezt részben a nem megfelelő vállalkozói környezet, a kiszámíthatatlan gazdaságpolitika, és a turbulens makrokörnyezeti sajátosságok is befolyásolhatják (több más tényező mellett).

Az innovációk sikere nagymértékben függ attól, hogy milyen környezetben működhetnek a cégek, és milyen jellegű együttműködések alakulnak ki. Az első hipotézis szerint gyenge az üzleti környezet, amelyből logikusan következik a második hipotézis is. Lényege szerint az innovációk alacsony mértéke miatt nem tudnak sikeresebbek lenni a cégek, hiszen azok az újítások, fejlesztések nem valósulnak meg mindenkinél, amelyek a növekedést segíthetnék elő. A második hipotézis bizonyítást nyert, hiszen a primer és a szekunder elemzés is az innováció gyengébb szintjét, és a versenyképes vállalatok hiányát mutatta. Ennek okait vizsgálja a harmadik hipotézis is, amely szerint az együttműködések nélkül nem lehet javítani az innovációs teljesítményt.

A pozitív gazdaságélénkítő együttműködések szerepe mind inkább hangsúlyossá válik, hiszen manapság a vállalatok nem egyedülként versenyeznek a piacon, hanem az együttműködések legkülönbözőbb formáit alakítják ki. A vevői igények magasabb szintű kielégítése azt is megköveteli, hogy a vevőkkel mind intenzívebb és szorosabb kapcsolatrendszer alakuljon ki.

A harmadik hipotézisem szerint a hazai gazdasági szereplők között alacsony a bizalom, ezért nem működnek együtt, s ez végső soron az innovációs teljesítményt is meghatározza.

Az INNOTARS program eredményei rávilágítanak arra, hogy a vállalkozások csak kis százaléka rendelkezik egyetemekkel, főiskolákkal meglévő kapcsolatokkal. Leginkább vevőikkel működnek együtt, míg a más szereplőkkel kialakított kapcsolatok eseti jellegűek. A K+F tevékenységet a cégek túlnyomó többsége önállóan végzi, és nem keresnek tudatosan segítséget, külső kapcsolatokat a megvalósításhoz.



49. ábra: Kivel végzi a K+F tevékenységet a vállalkozás?

Forrás: Innoters program adatai alapján, saját szerkesztés

A kutatásban résztvevő cégek a gazdaságépítő együttműködések hiányát a bizalom alacsony, míg a korrupció magas szintjére vezetik vissza, ugyanakkor megoldási javaslatokat csak általánosságban tudnak megfogalmazni. A bizalom szintjének erősítésére és a korrupció visszaszorítására egyaránt aktívabb állami szerepvállalást és célirányosabb gazdaságpolitikát javasolnak, ugyanakkor konkrét eszközöket már nem tudnak megjelölni. **Szinte minden vállalkozás kiemeli, hogy támogatóbb és vállalkozásbarát üzleti környezet megteremtésére lenne szükség ahhoz, hogy a cégek fejlődésnek induljanak, nemcsak az innováció területén<sup>172</sup>.** Ez a megállapítás a H<sub>1</sub>-es hipotézisem alátámasztására is szolgál. Ennél a hipotézisnél is láthattuk, hogy a cégek nagyon alacsonyra értékelték az egymásba vetett bizalom szintjét.

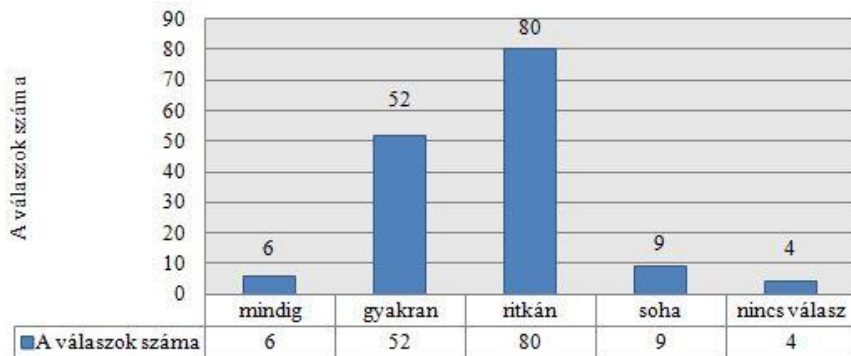
A bizalom hiánya azonban nemcsak a gazdasági szereplők egymás közötti kapcsolataiban mutatkozik meg. Az OPEN INNOVATION c. saját kutatás kérdőívének egyik kérdése arra vonatkozott, hogy mennyire bízhatnak a vállalkozások a politikusokban, illetve a gazdaság élénkítésére vonatkozó ígéreteikben. Időről időre minden politikai ciklusban előkerül a KKV-k fejlesztésének kérdése. A probléma abból adódik, hogy mindezidáig nem sikerült olyan intézkedési tervet kidolgozni, amely a hazai KKV-k működését és innovációs tevékenységét érdemlegesen is elősegítené. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint a KKV-k vezetőinek véleménye a hazai gazdaságpolitika kisvállalkozásokat érintő stratégiájáról. A felmérésben résztvevő cégvezetők egytől ötig terjedő skálán értékelték a mindenkor kormányzat KKV fejlesztési tevékenységét, ahol az ötös érték a megbízhatóságot és az elégedettséget jelentette, míg az egyes érték a politikusokba és a KKV szektor fejlesztésébe vetett bizalom teljes hiányát mutatja. Az értékelésekből kitűnik, hogy a 152 vállalkozás igen

<sup>172</sup> ezeket a válaszokat kifejtős formában közölték a kérdőívet kitöltő vállalkozók

elégedetlen az eddigi kormányzatok vállalkozásfejlesztési tevékenységével, és nem bíznak azokban az ígéretekben, amelyeket a politikusok a KKV-k fejlesztésére vonatkozóan tesznek. A megkeresett cégek közül kilencvenhét esetben minimális bizalomról beszélhetünk, harminc cég gyenge, míg tizennégy közepes bizalmi szintje mellett. A mintában mindössze tizenegy olyan vállalkozás szerepel, amely bizalmat tud a kormányzati gazdaságpolitika irányába közvetíteni. Az eredményekből vont statisztikai átlag 1,61-es értéket mutatott, amely egyértelműen a kétségeesést fejezi ki a vállalkozások részéről.

Ha bizonytalanság és bizalomhiány jellemző a gazdaságban, akkor a jövőbeni kilátások is kedvezőtlenebbek, nem lehet egyértelmű irányvonalat meghatározni a nemzetgazdaság és a vállalkozás stratégiája, fejlődése szempontjából. Ilyen helyzetben nagyobb lehet az elégedetlenség, s a teljesítmény is csökken.

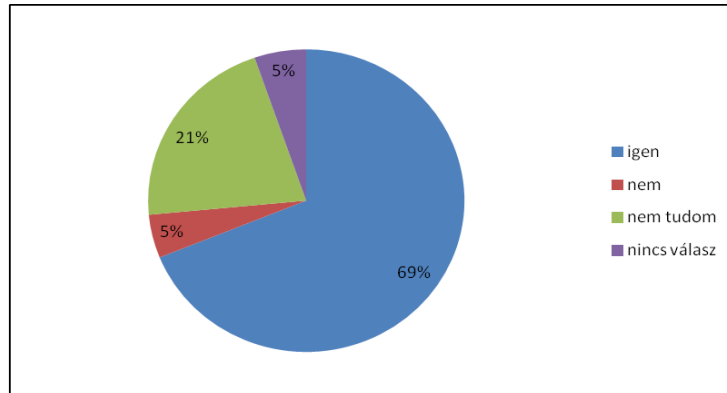
A Nyitott innováció és a társadalmi tőke című kutatás eredményei szerint a felmérésben résztvevő vállalkozások kétharmada ritkán, vagy egyáltalán nem működik együtt a külső szereplőkkel.



50. ábra: Milyen gyakran működik együtt külső szereplőkkel?

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

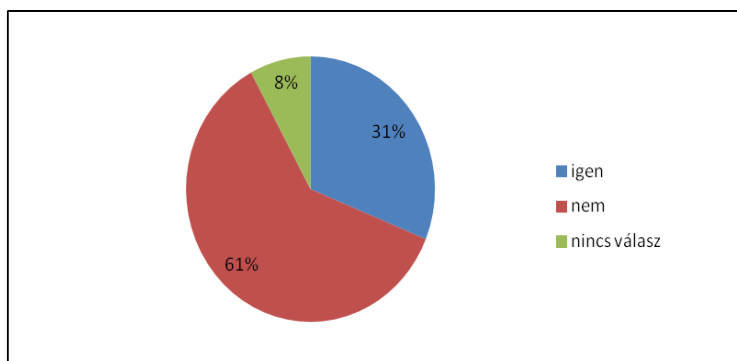
A vállalkozások jelentős többsége szerint az együttműködések segíthetnének az innovációs folyamatokban, vagy az értékteremtésben. Arányuk az összes megkérdezett vállalkozás 69%-át teszi ki, míg 20%-uk szerint semmiféle összefüggés nincs az innováció eredményessége és az együttműködési hajlandóság között. A vállalkozók nagyobb hányada úgy gondolja, hogy az együttműködésekkel lehetne javítani az innovációs teljesítményt, de a korrupció, vagy a bizalomhiány már a korai szakaszában megfojtja az ilyen jellegű kezdeményezéseket.



51. ábra: Az együttműködés segítené az innováció szintjét?

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A tudásalapú gazdaság kialakítása megköveti, hogy a szereplők képesek és készek legyenek megosztani egymással tudásukat, szakértelmüket. Ez a fajta törekvés a skandináv országokban (Finnország, Svédország, Norvégia) kiválóan működik, és az ipar, valamint az egyetemek együttműködése számottevő eredményeket hozott már az innovációban is. A magyar cégvezetők számára ez a filozófia szürkébb terület, és nagyon kevés cégnek vannak kapcsolatai egyetemekkel, kutatási intézményekkel. A megkérdezett vállalkozások 61%-a nem rendelkezik egyetemi, kutatóintézeti kapcsolatokkal, míg csak 31%-uk fordul tudatosan ezekhez a külső szereplőkhöz az innováció megvalósítása céljából.

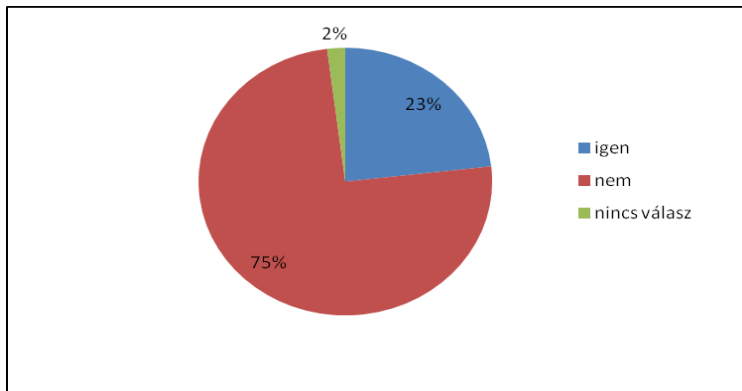


52. ábra: Vannak-e a cégnek kapcsolatai felsőoktatási intézményekkel?

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A felmérésben résztvevő vállalkozások háromnegyede (75%-a) nem tagja klasztereknek, inkubátorházaknak. A vállalkozások nemcsak az innovációra, K+F-re fordított ráfordítások kapcsán teljesítenek gyengébben, mint az európai uniós átlag (Innovation Union Scoreboard 2013), hanem a nyitott innovációban rejlő előnyöket sem tudják olyan szinten kamatoztatni, mint például az osztrák vállalkozások. A Regional Innovation Scoreboard (2009) tanulmányból az derül ki, hogy a közép-kelet európai régióban Magyarországon igen gyenge a KKV-k együttműködési hajlandósága, miközben Ausztriában minden tartományban magas együttműködési hajlamot mértek.

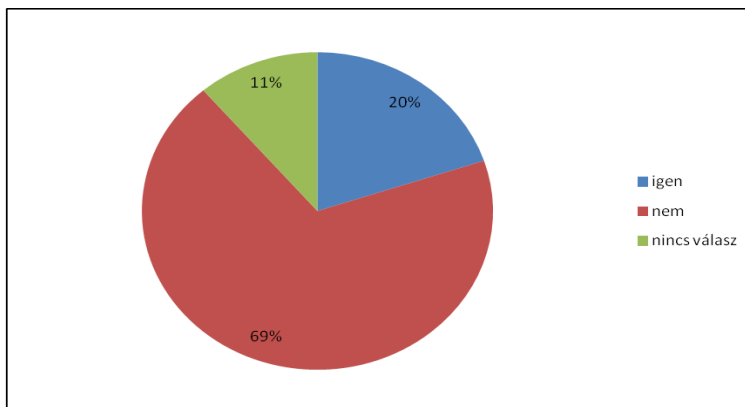
Mi több, a közép-kelet európai országokban majd' mindenhol több együttműködésre kész régiót találunk, mint Magyarországon.



53. ábra: Tagja-e a vállalkozás klasztereknek, inkubátorházaknak?

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A hazai vállalkozások azonban a nyitott innovációval kapcsolatos ismeretek tekintetében is lemaradásban vannak, hiszen a megkeresett százötvenkét vállalkozás 69%-a nem is ismeri a nyitott innováció fogalmát, így annak hiányában nehezebb is lehet belátni az együttműködések fontosságát. A felmérésben résztvevő vállalkozások mindössze 20%-a válaszolta azt, hogy ismeri a nyitott innovációs üzleti modellt, és tudja is azt értelmezni, definiálni.



54. ábra: Ismeri a nyitott innováció fogalmát?

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A több ismerv egyidejű vizsgálatát az SPSS programcsomag segítségével kereszt táblák készítésével lehet megvalósítani. Az első kereszt táblában a nyitott innováció ismerete és az együttműködések kialakításának gyakorisága között kerestem összefüggést. A kereszt táblás elemzésből kiderül, hogy akik ismerik a nyitott innováció fogalmát, azok sem működnek együtt sokkal gyakrabban a külső szereplőkkel, így csupán a fogalom pusztán ismerete nem feltételezi annak alkalmazását is. Egyetlen egy vállalkozó ismeri a



nyitott innováció fogalmát, aki rendszeresen igénybe is vesz külső segítséget, ha önállóan nem képes megvalósítani egy-egy gazdasági célkitűzést, vagy innovációt. A „soha”, valamint a „nem tudom” válaszlehetőségeket nem szerepeltettem a táblázatban, mivel szerettem volna egyértelmű összefüggést találni az együttműködés gyakorisága és a nyitott innovációs szemlélet megléte között.

27. táblázat: Keresztábrás elemzés (open innovation \* együttműködési gyakoriság)

| Ismeri a nyitott innováció fogalmát? * Milyen gyakran működik együtt másokkal? |      |                                         |         |        |       |
|--------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------|---------|--------|-------|
|                                                                                |      | Milyen gyakran működik együtt másokkal? |         |        | Total |
|                                                                                |      | mindig                                  | gyakran | ritkán |       |
| Ismeri a nyitott innováció fogalmát?                                           | igen | 1                                       | 12      | 17     | 30    |
|                                                                                | nem  | 4                                       | 38      | 55     | 97    |
| Total                                                                          |      | 5                                       | 50      | 72     | 127   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A két változó közötti összefüggésre a Pearson-féle Khi-négyzet táblázat<sup>173</sup> ad választ. Az asszociációs kapcsolat meglétét igazoló Chi<sup>2</sup> szignifikancia értéke 0,980, amely meglehetősen meghaladja az elfogadhatónak tekintett mértéket. Ez egyben azt is jelenti, hogy a vizsgálat nullhipotézisét el kell fogadnom, vagyis nincs statisztikailag kimutatható kapcsolat a két változó között. Akkor tekinthető statisztikailag is igazoltnak a kapcsolat megléte, ha a próba szignifikancia értéke 0,05 alatt található, tehát a hibaszint a társadalomtudományokban általánosan elfogadható 5% alatt van.

A következő vizsgálati pontban arra kerestem a választ, hogy azok a cégek, amelyek ismerik a nyitott innovációs szemléletet, jobban működnek-e együtt egyetemekkel, kutatási intézetekkel? A keresztábrás elemzés szerint a válasz egyértelműen igen. Az elemzés során mindkét változó esetében a „nem tudom” válaszoktól eltekintettem, mert egyértelmű összefüggést kívántam találni a változók között. Az eredmény szerint nagyobb arányban működnek együtt azok a cégek, amelyek ismerik a nyitott innovációs szemléletet (29 cégből 15 jelezte ezt, ami 51,72%-nak felel meg), míg ezt a fajta üzleti modellt nem ismerők esetében az együttműködési ráta csupán 29,29%. A nyitott innováció minden bizonnyal akkor lenne sokkal intenzívebb Magyarországon is, ha a vállalkozók gondolkodásmódja ebbe az irányba mozdulni el. Meg kell erősödnie annak a felismerésnek, hogy az ilyen jellegű kooperatív együttműködésekkel sokkal magasabb szintre lehetne helyezni a működési hatékonyságot.

28. táblázat: Keresztábrás elemzés (open innovation \* egyetemi kapcsolatok)

<sup>173</sup> M/14. táblázat

**Ismeri a nyitott innováció fogalmát? \* Kapcsolat egyetemekkel, kutatási intézetekkel?**

|                                      |      | Kapcsolat egyetemekkel, kutatási<br>intézetekkel? |     | Total |
|--------------------------------------|------|---------------------------------------------------|-----|-------|
|                                      |      | igen                                              | nem |       |
| Ismeri a nyitott innováció fogalmát? | igen | 15                                                | 14  | 29    |
|                                      | nem  | 29                                                | 70  | 99    |
| Total                                |      | 44                                                | 84  | 128   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A kapcsolat meglétére szolgáló  $\chi^2$  próba segítségével megállapítható, hogy a két változó között a kapcsolat statisztikailag kimutatható, hiszen a  $\chi^2$  próbastatisztika szignifikancia értéke nem haladja meg a 0,05-öt<sup>174</sup>! A kapcsolat szorosságának értékelésére a Cramer mutatót alkalmaztam. Ennek értéke 0 és 1 közötti értéket vehet fel. Minél közelebb van az egyhez, annál erősebb kapcsolatról beszélhetünk. Jelen esetben a Cramer mutató 0,198-as értéket vett fel<sup>175</sup>, amely egy gyenge kapcsolat meglétére utal. A nyitott innováció fogalmának és előnyeinek ismerete azt feltételezná a hazai vállalkozókról, hogy sokkal intenzívebben vesznek részt olyan kezdeményezésekben, amelyek elősegít az innováció vagy a versenyképesség fokozását. Azok a cégek, amelyek ismerik a nyitott innovációs üzleti modellt, sem túlzottan nagyobb arányban vesznek részt klaszterekben, vagy jelennek meg inkubátorházakban. A nyitott innovációt ismerő 30 vállalkozás mindössze 30%-a tagja klasztereknek, inkubátorházaknak, míg a nyitott innovációt nem ismerő cégek esetében ugyanez az arány 23,3%, tehát jelentős összefüggést nem lehet felfedezni a két változó között. Mindezt a Pearson-féle KHI négyzet teszt is alátámasztja<sup>176</sup>.

## 29. táblázat: Keresztábrás elemzés

(open innovation \* tagság klaszterekben, inkubátorházakban)

**Ismeri-e a nyitott innováció fogalmát? \* Tagja-e klasztereknek, inkubátorházaknak?**

|                                      |      | Tagja-e klasztereknek,<br>inkubátorházaknak? |     | Total |
|--------------------------------------|------|----------------------------------------------|-----|-------|
|                                      |      | igen                                         | nem |       |
| Ismeri a nyitott innováció fogalmát? | igen | 9                                            | 21  | 30    |
|                                      | nem  | 24                                           | 79  | 103   |
| Total                                |      | 33                                           | 100 | 133   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

<sup>174</sup> M/16. táblázat

<sup>175</sup> M/17. táblázat

<sup>176</sup> M/18. táblázat

A felmérésben résztvevő vállalkozások túlnyomó többsége tudatosan fordul külső szereplők felé, ha valamilyen segítségre van szüksége a működéshez, vagy az innovációs folyamatokhoz. A hangsúly azonban az előbbin van, hiszen a cégek leginkább az érdekképviselőket, vevőket, partnereket, ügyvédi irodákat, bankokat, iparkamarákat, kormányzati szerveket jelölték meg inkább, mint lehetséges partnereiket. A keresztábrás elemzés során kapott Chi négyzet teszt magasabb értéket adott, mint az elfogadhatónak tekinthető 0,05-ös érték, így a nullhipotézist ebben az esetben is el kellett fogadnom, vagyis statisztikailag nincs összefüggés a két változó között<sup>177</sup>.

**Az egyes tábrázatokban helyenként kevesebb a válaszok száma, mint a minta elemszáma (N=152), mivel egyes válaszokat („nem tudom”, „nincs válasz” lehetőségeket) kivontam a vizsgálati eljárásból.**

30. tábrázat: Keresztábrás elemzés  
(bizalom \* külső szereplők felé történő nyitás)

| Üzletfelek közötti bizalom jellemzése * Tudatosan fordul-e külső szereplők felé? |             |                                          |     |       |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------|-----|-------|
|                                                                                  |             | Tudatosan fordul-e külső szereplők felé? |     | Total |
|                                                                                  |             | igen                                     | nem |       |
| Üzletfelek közötti bizalom jellemzése                                            | alacsony    | 22                                       | 2   | 24    |
|                                                                                  | gyenge      | 28                                       | 3   | 31    |
|                                                                                  | közepes     | 33                                       | 6   | 39    |
|                                                                                  | elfogadható | 13                                       | 0   | 13    |
| Total                                                                            |             | 96                                       | 11  | 107   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A bizalom és a külső szereplőkre való támaszkodás kapcsán már statisztikailag is igazolható összefüggést fedeztem fel. A Chi négyzet tesztstatisztika értéke 0,05 alatt található<sup>178</sup>, amely ugyebár a küszöbérték alatt helyezkedik el, míg a Cramer mutató értéke gyenge kapcsolat meglétére utalt<sup>179</sup>. A mutatók kiszámítása nélkül is láthatjuk, hogy azoknál a cégeknél, amelyek szerint a bizalom közepes, vagy gyengébb szinten jellemezhető, kevésbé fordulnak a külső szereplők felé. A legtöbb felmérésben résztvevő cég szerint az üzletfelek közötti bizalom közepes, vagy gyenge, és ennek megfelelően jellemezhető a partnerkapcsolati menedzsmentjük is.

<sup>177</sup> M/20. tábrázat

<sup>178</sup> M/22. tábrázat

<sup>179</sup> M/23. tábrázat

31. táblázat: Keresztábrás elemzés  
(bizalom \* külső szereplőkre való támaszkodás)

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire építenek a külső szereplőkre?**

|                 |             | Mennyire építenek a külső szereplőkre? |              |         |             |              | Total |
|-----------------|-------------|----------------------------------------|--------------|---------|-------------|--------------|-------|
|                 |             | egyáltalán                             |              |         | az esetek   |              |       |
|                 |             | nem                                    | kismértékben | gyakran | többségében | rendszeresen |       |
| Üzletfelek      | alacsony    | 7                                      | 3            | 13      | 7           | 2            | 32    |
| közötti bizalom | gyenge      | 4                                      | 13           | 19      | 14          | 1            | 51    |
| jellemzése      | közepes     | 3                                      | 18           | 20      | 10          | 1            | 52    |
|                 | elfogadható | 0                                      | 1            | 7       | 7           | 0            | 15    |
| Total           |             | 14                                     | 35           | 59      | 38          | 4            | 150   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

Egyértelmű összefüggés látható a cégek bizalmáról és korrupcióról alkotott véleménye között. (32. táblázat) A legtöbb vállalkozás szerint a korrupció meghatározó a hazai környezetben, és ezt jelölték meg akkor is, amikor a gyenge társadalmi tőke okairól kérdeztem meg őket. Az összefüggést statisztikai értelemben is felfedeztem, hiszen a Chi négyzet teszt a statisztikai értelemben elfogadható 0,05-ös érték alatt helyezkedett el<sup>180</sup>. A kapcsolat erősségét kifejező Cramer-féle mutató a vártnál gyengébb kapcsolatot mutatott, mert a 32. táblázat eredményeire pillantva sokkal erősebb kapcsolat meglétére számítottam. Ettől függetlenül a kapcsolat fennáll, még ha annak szintjét a statisztikai módszerek gyengébbre is határozták meg<sup>181</sup>.

32. táblázat: Keresztábrás elemzés (bizalom \* korrupció megléte)

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?**

|                 |             | Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban? Értékelje egytől ötig terjedő skálán, ahol az 1: egyáltalán nem jellemző, 5: jelentős mértékben meghatározó |      |      |      |      | Total |
|-----------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|-------|
|                 |             | 1.00                                                                                                                                                      | 2.00 | 3.00 | 4.00 | 5.00 |       |
|                 |             |                                                                                                                                                           |      |      |      |      |       |
| Üzletfelek      | alacsony    | 1                                                                                                                                                         | 1    | 4    | 6    | 20   | 32    |
| közötti bizalom | gyenge      | 0                                                                                                                                                         | 2    | 4    | 23   | 22   | 51    |
| jellemzése      | közepes     | 0                                                                                                                                                         | 2    | 10   | 20   | 20   | 52    |
|                 | elfogadható | 0                                                                                                                                                         | 4    | 1    | 6    | 4    | 15    |
| Total           |             | 1                                                                                                                                                         | 9    | 19   | 55   | 66   | 150   |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

<sup>180</sup> M/24. táblázat

<sup>181</sup> M/25. táblázat

Számos kapcsolatot lehetne még vizsgálni az egyes tényezők között, hiszen sok kérdést tartalmazott a kérdőív, de nem volt céлом mindegyik kielemezése, vagy valamennyi összefüggés feltárása.

A kérdőíves felmérésben egyes kérdésekre egytől ötig terjedő skálán adhattak értékelést a vállalkozások vezetői. E kérdések elemzésére a hierarchikus klaszteranalízis nem bizonyul jó módszernek, hiszen az egyes esetek az anonimizált<sup>182</sup> vállalatvezetőket jelentettek. Ezért a statisztikai elemzéshez a faktor módszert választottam, amely segítségével arra kerestem a választ, hogy a kiválasztott kérdések által tartalmazott információt (és egyben a vállalkozásokat) hogyan tudom kevesebb számú változóba tömöríteni. A faktorelemzés komponensképzése során az alábbi változókat (kérdéseket) választottam ki, mivel arra voltam leginkább kíváncsi, hogy a bizalomhiány és a korrupció milyen mértékben befolyásolja a belső és külső kapcsolatok jellegét és kialakítását:

- 1) *Ön szerint hogyan jellemezhető az üzletfelek közötti bizalom a cégek hazai gazdasági kapcsolataiban? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 2) *Az Ön cége mennyire szívesen osztja meg ötleteit, elképzeléseit másokkal, mennyire szívesen lép kapcsolatba más szereplőkkel a közös megvalósítás érdekében? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 3) *A belső tudásmegosztás, az alkalmazottak cégen belüli együttműködése mennyire jellemző az Ön vállalkozására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 4) *Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a team munka? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 5) *Milyen mértékben épít a vállalkozás az alkalmazottak képességeire, ötleteire, kreativitására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 6) *Milyen mértékben épít a vállalkozás a cégen kívüli szereplők képességeire, ötleteire, kreativitására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*
- 7) *Ön szerint a korrupció milyen mértékben jellemző ma Magyarországon? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!*

A vizsgálat első lépése a kiugró adatok vizsgálata. Esetünkben az értékek egytől ötig terjedő skálán szóródhattak, tehát ezen a korlátolt skálán kiugró, extrém adatokról nem beszélhetünk.

A vizsgálat második lépése, hogy megállapítjuk, van-e korreláció a vizsgált tényezők között. A korrelációs mátrix az egyes változók közti összefüggéseket tükrözi, amelyek megléte alapvető feltétele a faktorelemzésnek, ugyanis e nélkül nem lehetne a változókat faktorokba összevonni. A mellékletben szereplő M/26. táblázattal az egyes változók közötti korrelációt mutatom be. A korrelációs mátrixból kiderült, hogy az egyes változók mindegyike között van valamilyen jellegű összefüggés, de nincs két olyan változó, amelyek között szélsőségesen magas lenne az összefüggés mértéke. Az összefüggés megléte fontos szereppel bír, hiszen a faktorelemzés megköveteli a változók közötti kapcsolatot, azonban az problémát jelent, ha annak mértéke túlzottan erős.

Harmadik lépésnek a Bartlett teszt elvégzése kínálkozott. A Bartlett teszt az előbbieken vizsgált korrelációkkal kapcsolatos teszt, amely azt vizsgálja, hogy a

<sup>182</sup> több vállalkozás azonban a nevét is vállalta a kérdőívek kitöltése során

változók az alapsokaságban korrelálatlanok-e, vagyis azt teszteli, hogy a korrelációs mátrixnak a főátlón kívüli elemei csak véletlenül térnek-e el a nullától. A Bartlett-próba nullhipotézisét el lehet vetni (a kiinduló változók között nincs korreláció), ha a szignifikanciaszint kisebb 0,05-nél, azaz a Bartlett-próba szerint a kiinduló változók alkalmasak a faktorelemzésre, mivel van köztük korreláció. (Sajtos et al, 2007)

Esetünkben a Bartlett próba szignifikáns (Sig.:0,000<sup>183</sup>), az adatok alkalmasak a főkomponens analízisre.

A KMO érték az egyik legfontosabb mérőszám annak megítélésében, hogy a változók mennyire alkalmasak a faktorelemzésre. Amennyiben a KMO érték 0,5 alatt van, nem végezhető el a faktorelemzés. A KMO-ra vonatkozó kritériumok a következők: > 0,9 kiváló, > 0,8 nagyon jó, > 0,7 megfelelő, > 0,6 közepes, > 0,5 gyenge. Jelenleg ez 0.691<sup>184</sup>, tehát a közepesnél kicsivel erősebb átlagot mutat, így a faktorelemzés elvégezhető. (Sajtos et al, 2007)

Az anti-image korrelációs mátrixban elsődlegesen az átlóban lévő elemek a fontosak, ugyanis ezek tartalmazzák az egyes változókra vonatkozó MSA-értéket (measure of sampling adequacy). Az MSA értéke 0 és 1 között változhat, és azt mutatja meg, hogy az adott változó mennyire áll szoros kapcsolatban az összes többi változóval, vagyis magas MSA értékű változó nagy valószínűséggel jól bele fog illeszkedni a faktorstruktúrába. Ha ez 0,5 alatt van, akkor azt a változót ki kell zárni az elemzésből. Az M/28. táblázatban látható, hogy az MSA értéke mindenhol meghaladja a 0,5-öt és sehol sem éri el az egyet, így ezek a változók beilleszthetők a faktorstruktúrába. (Sajtos et al, 2007)

A Scree Plot ábra segítséget nyújt a faktordimenziók számának meghatározásában. A könyökszabály azt mondja ki, hogy a faktorok számát annyiban érdemes maximalizálni, amennyiben a görbe meredeksége hirtelen megváltozik, és egyenesbe kezd átfordulni. Habár a **főkomponens súlyok A mátrixa 3 faktort határozott meg**, a Scree Plot segítségével ezt nehezebben lehet leolvasni, éppen ezért a faktorszámok megállapításánál nem erre a módszerre hagyatkozom.

A faktorkiválasztás során az elemzés elsődleges célja, hogy maximalizálja a főkomponens variáciáját, amely eredményeként megkapjuk a rotálatlan faktorsúlymátrixot<sup>185</sup>. A faktorsúly az eredeti változó és az adott faktor közötti korrelációt mutatja, amelynek értéke a korrelációs együtthatóhoz hasonlóan -1 és 1 között változhat. A faktorkiválasztás során azonban előfordulhat, hogy olyan változók fognak korrelálni egy adott faktoral, amelyeknek semmi közük egymáshoz, ezáltal lehetetlenné téve az értelmezést. Ezen a problémán segít a forgatás, vagy más néven rotáció. A rotáció azt jelenti, hogy a faktorok tengelyeit elforgatjuk úgy, hogy egyszerűbb és értelmezhetőbb faktormegoldásokhoz vezessen. A forgatás segítségével a faktorok által magyarázott variancia arányosabbá tehető és az értelmezés megkönnyíthető. (Sajtos et al, 2007) A rotálatlan főkomponens súlyok „A” mátrixa nem adott szakmailag jól értelmezhető eredményt, mert ebből nem tudtam egyértelműen kiszűrni, hogy az egyes változók mely komponensbe tartoznak pontosan. Ezért az

<sup>183</sup> M/27. táblázat

<sup>184</sup> M/27. táblázat

<sup>185</sup> M/28. táblázat

eredmények letisztításához koordinátarendszer transzformációhoz folyamodtam. A rotált faktorsúly mátrix három komponenst képzett.

Első komponensbe azokat a vállalkozásokat helyezte, amelyek az üzletfelek közötti bizalmat gyengének ítélték meg, és hasonlóan értékelték azt is, hogy mennyire szívesen osztják meg az ötleteiket egymással. **Ezt a faktort a bizalmatlanság faktorának nevezem.**

A második komponensbe azok a változók kerültek, amelyek a belső kapcsolatokkal kapcsolatban merültek fel, így az alkalmazottak képességére való építés, a team munka és a belső tudásmegosztás alapján lehet ide csoportosítani a válaszokat. Ezek a cégek bár bizonyosan belátják, hogy szükség van a kapcsolatok építésére, azonban azt inkább befelé orientáltan menedzselik, sem mint külső irányba. **E faktor elnevezésének a befordulás elnevezést adtam,** utalva a befelé orientálódó viselkedésre.

A harmadik faktor a maradék két változót, vagyis a külső szereplőkre építést, és a korrupció felfedezhetőségét foglalja magában. Nem meglepő módon a két tényező egymásra ellentétes hatást fog gyakorolni, hiszen minél magasabb szinten érzékelik a korrupciót a vállalkozások, annál kevésbé fognak együttműködni a szervezetek. (M/30. táblázat) Az e komponensbe kerülő vállalkozásokkal szemben azt feltételezem, hogy a korrupció magas szintje miatt nem építenek az együttműködésre, ezért ezt a **komponenst a védekezés faktorának hívom.**

A magyar gazdasági szereplők alacsony együttműködési hajlandóságának okát a faktorelemzés három főkomponense kiválóan szemlélteti.

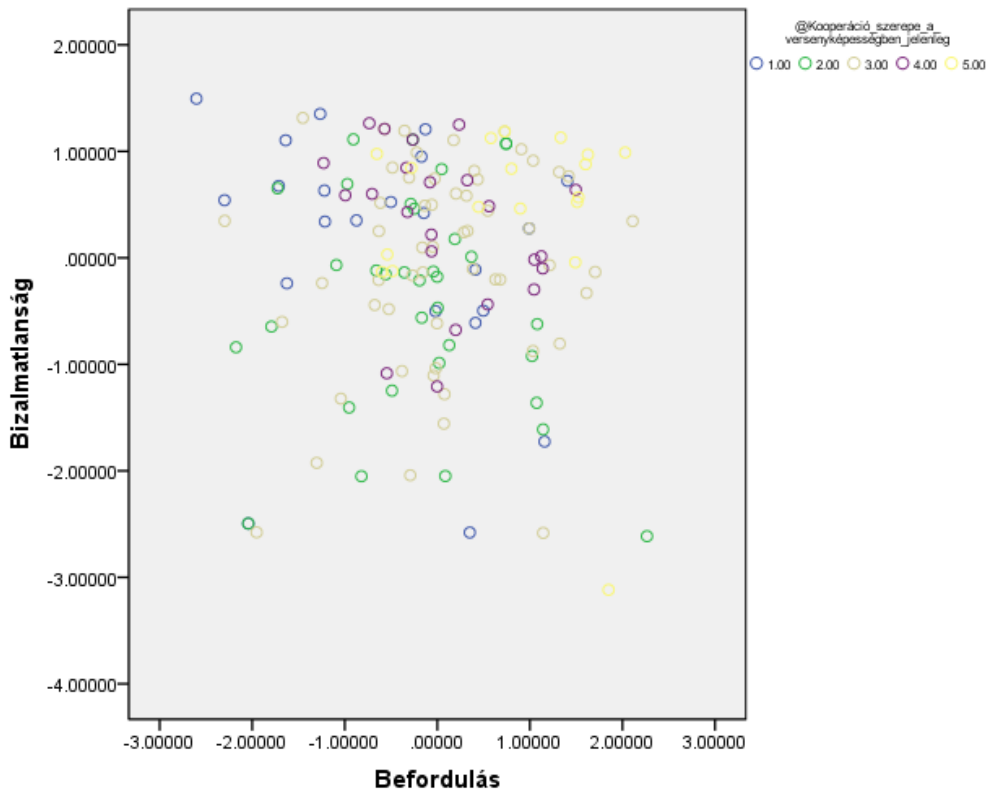
33. táblázat: A főkomponensekben jellemzően adott válaszok típusai

| Faktor neve                | A főkomponensben előforduló kérdésekre adott jellemző válaszok                                                                                             |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bizalmatlanság főkomponens | <ul style="list-style-type: none"> <li>• alacsony bizalom</li> <li>• az ötleteket nem szívesen osztják meg</li> </ul>                                      |
| Befordulás főkomponens     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a belső alkalmazottakra építenek</li> <li>• jellemző a team munka</li> <li>• jellemző a tudásmegosztás</li> </ul> |
| Védekezés főkomponens      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• magas a korrupció megítélése</li> <li>• nem építenek a külső szereplőkre</li> </ul>                               |

Forrás: Az önálló kutatás adatai alapján, saját szerkesztés

A főkomponens elemzés alapján további vizsgálatokat is lehet végezni, hiszen nem csupán az volt a cél, hogy az egyes kérdésekre hasonló (vagy ugyanolyan) válaszokat adó vállalkozásokat csoportosítsam, hanem mélyebben is meg kívántam vizsgálni az összefüggéseket. Erre szolgál például az M/9-es ábra, amelyben látható, hogy azok a cégek, amelyekre a bizalmatlanság kevésbé jellemző, sokkal fogékonyabbak a külső kapcsolatok kialakítására, mint a többi vállalkozás. Az ábrán tökéletesen látszik, hogy a kék színnel jelölt cégek kisebbségben vannak a zöldekkel szemben, pedig éppen ezek a vállalkozások rendelkeznek tagsággal például klaszterekben, inkubációkban. Az M/10-es ábra jobb felső negyedében elméletileg azok a vállalkozások szerepelnek, amelyek a belső kapcsolatokra nagymértékben építenek, ugyanakkor úgy gondolják, hogy a bizalomhiány még nem annyira elterjedt, így az ötleteiket is szívesen megosztanák egymással. Ezek a vállalkozások nyitottabbak, és egész véletlenül ezen a területen

találhatjuk azokat a cégeket, amelyek rendszeresen, vagy az esetek többségében építenek is a külső szereplőkre. A szemléltetés érdekében ezt a tartományt külön jelöltem<sup>186</sup>. Az M/11-es ábra megerősíti az előző gondolatot, bár itt inkább az volt a hangsúlyosabb kérdés, hogy mennyire szívesen osztják meg a vállalkozások az ötleteiket. Az ábrából azt lehet látni, hogy a bizalmatlanság mértéke, valamint az ötletek és a tudásmegosztási hajlandóság szintén összefügg, bár az is érdekes eredmény, hogy azok a cégek, amelyek jobban építenek a belső érintettekre, aktívabbak a tudás, vagy az ötletek megosztásánál is. A faktorelemzés lényegi mondanivalóját a következő ábra foglalja össze leginkább. Itt az volt a kérdés, hogy mely típusú cégeknél van jelentősebb szerepe a kooperációknak. Az ábrából azt lehet látni, hogy azoknál a cégeknél, amelyeknél fontos szerep jut az együttműködésnek (sárga színnel), a bizalomhiány alacsonyabb szinten értelmezett, és egyidejűleg a belső szereplőkre is támaszkodnak, bár utóbbi nem mindenkinél egyforma mértékben jellemző. Az együttműködések kialakítása tehát attól függ, hogy egy cég mennyire tud (akar) nyitott lenni, illetőleg mennyire kedvezőek a helyi gazdálkodás (üzleti környezet) feltételei.



55. ábra: Bizalmatlanság és befordulás versus kooperáció szerepe

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

<sup>186</sup> M/11. ábra



A nemzetközi kutatások sem beszélnek elismerően a hazai együttműködések állapotáról. A Világgazdasági Fórum Globális Versenyképességi Jelentése (2012) kiemeli, hogy a hazai vállalkozások nem elég ügyfélorientáltak (103. hely), az agyelszívás tekintetében a 129. helyre, míg a klaszterek esetében a 104., a hazai beszállítók szerepe tekintetében a 97. helyre sorolták be Magyarországot<sup>187</sup>.

Dobák (2003) és szerzőtársai szerint az információ - és tudás igényes technológiák elterjedése, valamint a kis- és közepes vállalkozások arányának növekedése minőségileg új, más kapcsolatok kialakítását tette szükségessé. Ezáltal a tudás és a technológia iránti igény, a K+F intézményrendszerekkel való kapcsolat, valamint az innováció is új megvilágításba kerül. A klaszterek és hálózatok alapgondolata, hogy egyébként egymással versengő vállalkozások is képesek megtalálni azt a közös együttműködési felületet, amely a verseny és a kooperáció dinamikus egyensúlyát hozhatja létre, a közös érdekek előtérbe helyezésével.

Michael Porter egyenesen a klasztereket tartja elsődleges fontosságúnak a szektorokon, iparágakon és cégeken alapuló szemléletnél, mivel szerinte a klaszter jobb megközelítést ad a versenyképesség és a versenyképesség forrásai tekintetében. A klaszterek fontosságát többek között abban látja, hogy egyes területek versenyképessége a globális gazdasági viszonyok közepette kifejezetten helyi tényezőkön alapul. A készségek, a tudás, az intézmények, a versenytársak, a kapcsolódó vállalkozások, az üzleti szervezetek és a magas igényű vásárlók területi koncentrációja azok, amelyek egy adott terület vagy nemzet versenyképességét meghatározzák. A közelség - kulturális, intézményi, földrajzi értelemben - jobb információ hozzáférést, különleges kapcsolatrendszert, hatékony ösztönzési rendszerek kialakulását hozza magával. (Dobák et al, 2003)

Az IMD (2012) kiemeli, hogy a versenyképesség erősítése megfelelő társadalmi környezet nélkül elképzelhetetlen. A Legatum Intézet (2009-2012) fontosnak tartja, hogy a jólét elemzésekor a társadalmi tőke állapotát is megvizsgáljuk. A Legatum szerint a társadalmi tőke pillér erősödött hazánkban, de így is csak a románokat, és a bolgárokat tudjuk megelőzni a disszertációban vizsgált országok közül.

A Europe 2020 Versenyképességi Jelentésben is megjelenik a társadalmi kohézió. A jelentés kiemeli, hogy az innovatívabb és versenyképesebb Európáért hét pillérben kell együttesen jobb eredményt elérnie az Integráció tagországainak. A jelentés szerint hazánk a társadalmi kohézió erősítése tekintetében a 27 tagország közül a 21. helyen szerepel.

Az Innovation Union Scoreboard (2013) összesített innovációs eredményének megállapítása során sem mulasztja el a társadalmi tényezők vizsgálatát. A tanulmány kiemeli, hogy a magyar KKV-k jelentősen elmaradnak a kapcsolatok építése terén. Az IUS szerint a hazai KKV-kra az EU-s átlagnál jóval alacsonyabb együttműködési hajlam jellemző, és ez az innovációs folyamatokban is érezteti hatását.

Ezzel a megállapítással ért egyet az INSEAD és a WIPO is, amelyek szerint Magyarország a vizsgált 141 ország közül rendkívül rosszul teljesít olyan paraméterekben, mint például az innovációs kezdeményezések és partnerkapcsolatok.<sup>188</sup> (95. hely)

<sup>187</sup> A 2012-es lista 144 országot rangsorol

<sup>188</sup> Lásd: Global Innovation Index Report

Az OECD sem alkotott pozitív képet az elmúlt években Magyarországról, ami az innovációkat és az együttműködéseket illeti. 2008-as anyagukban azt olvashatjuk, hogy alacsony szintű a hazai mobilitás és együttműködési hajlandóság. Mindezt az Open Knowledge Index megalkotásával reprezentálja, és kiemeli, hogy a tudás megosztásában, a nyitottságban, az új dolgok befogadásában, a másoktól való tanulásban a 38 ország közül a 28. helyen szerepel Magyarország<sup>189</sup>. Mindez nem azt támasztja alá, hogy nyitottak lennénk az új dolgok irányába. Erről maga Geert Hofstede kultúrakutató is beszélhetne, aki a kultúra dimenziók, az együttműködés és a versenyképesség között kapcsolatot vél felfedezni. Az individualista országokban kisebb a hajlandóság az együttműködésekre, míg a férfias társadalmi jegyek sem az együttműködési (közösségi) formáknak kedveznek. Magyarországon Hofstede kutatásai szerint mindkét dimenzió igen meghatározó.

A társadalmi tőke állapotának és az együttműködések kibontakozásának a korrupció nem tesz jót, hiszen gátolja a hídkapcsolatok kiépülését. A Transparency International szerint a korrupció érzékelhetően hat a magyar gazdaság teljesítményére, s bár több országhoz képest előnyösebb pozícióban vagyunk, addig csupán Európát vizsgálva már korántsem olyan kedvező a kép. (lásd: CPI index)

Mindezeket alapul véve állapítottam meg, hogy a harmadik számú hipotézis is igazolást nyert, illetőleg a három felállított hipotézis között erős egymásrahatást fedeztem fel. Az innovációt ugyanis egyaránt befolyásolja a vállalkozói környezet és az együttműködések helyzete. Mivel utóbbiakban jelentős előrelépésre lenne szüksége Magyarországnak, így jelentős innovációs teljesítményt sem várhatunk még el. Mindez a kutatásaim során bizonyításra került.

---

<sup>189</sup> M/12. ábra

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A feldolgozott szakirodalomból egyértelműen kiderül, hogy a versenyképesség meghatározásának nincs egyértelműen elfogadott definíciója. Minél többet foglalkozunk a témával, annál összetettebb és kifinomultabb dolgokat azonosíthatunk a versenyképesség forrásaiként.

Meglátásom szerint talán nem is lesz soha egységesen elfogadott definíció, mivel a versenyképesség forrásait, szintjeit mindenki más dologban látja, vagy máshogy értelmezi, így egységes definíció kialakulására nem sok esély kínálkozik a jövőben sem.

A disszertáció megírása során igyekeztem rendszerszemléletű gondolkodásmódról tanúbizonyságot adni, mert megítélésem szerint e nélkül nem vállalkozhatunk a versenyképesség kutatására. A versenyképesség a gazdaság olyan állapotmérője, amely számos tényező egyidejű rendelkezésre állását/hatását fejezi ki, és amelyek tényleges megléte vagy hiánya okozza az egyes gazdasági szereplők közötti különbségeket. A téma tehát rendkívül összetett, és ezt a komplexitást leginkább a multidimenziós mutatószámok tudják kifejezni, még annak ellenére is, hogy ez a módszertan sem tekinthető 100%-ig megbízhatónak.

A disszertáció elkészítése előtt három hipotézist fogalmaztam meg, amelyeket szakirodalmi feldolgozás, szekunder kutatás és primer adatgyűjtés segítségével elemeztem. Mindhárom hipotézis beigazolódott, hiszen sem a nemzetközi szervezetek, sem a primer adatok nem tudták érdemlegesen megcáfolni egyik feltételezésem sem.

Az elvégzett kutatások, elemzések és összehasonlítások során egyértelművé vált számomra, hogy az innovációban történő lemaradásunk súlyosabb problémát jelent, mint amennyit arról a mindennapi életben a különféle médiaforrásokból hallani lehet. Miközben a fejlett világban innovatív, tudásalapú vállalatok, mi több, hálózatok versenyeznek egymással, addig Magyarország ebben sem tudott felzárkózni a nyugat-európai országokhoz, és mindez jelentőset ront a versenyképességünk alakulásán. Ezért mindenképpen az innovatív szemlélet erősítését, valamint az innováció gazdaságstratégiai jelentőségének emelését javaslom. Magyarország számára is rendelkezésre áll az az alternatíva, hogy innováció és tudásalapú gazdasággá váljon. Arra kellene törekednünk, hogy az Innovation Union Scoreboard összesített innovációs eredménytáblájában legalább egy csoportot előrébb lépjünk, és a mérsékelt innovátorok közül a követő innovátorok csoportjába tartozzunk.

Építenünk kell a még meglévő erősségeinkre, hiszen például a Világgazdasági Fórum kiemeli, hogy Magyarország a kutatóintézetek száma és minősége szempontjából kedvező pozícióban van, így ezeket a lehetőségeket ki kellene tudnunk használni. Intenzívebb befektetésekre lenne szükség az oktatásban az alapfokú oktatástól kezdve egészen a felsőoktatásig. A vállalkozások számára olyan üzleti környezet megteremtésére van szükség, amely előmozdítja a vállalkozói kedvet, és növeli a vállalkozások piacra gyakorolt jótékony hatását. Mindehhez arra is szükség van, hogy erősödjön a társadalmi tőke és a bizalom, valamint újra egymásra találjon a gazdaságpolitika és a vállalkozások, mert a megfelelő (hosszabb távú) gazdaságstratégia nélkül kisebb esély lesz a fejlődésre.



## 7. ÚJSZERŰ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

E<sub>1</sub>: A makrogazdasági mutatók, valamint a multidimenziós mutatószámok (World Economic Forum globális versenyképességi index, IMD Versenyképességi Évkönyv, Legatum Intézet jóléti index, Európai Versenyképességi Jelentés 2020) alapján megállapítottam, hogy Magyarország versenyképessége fokozatosan romlik, és az egy főre jutó GDP növekedése nem tükrözi hűen a gazdasági fejlettségünket. Az általam számított főbb makrogazdasági mutatók (államadósság, költségvetési hiány, inflációs ráta, munkanélküliség, nyomor index stb.) egyértelműen bizonyítják a vállalkozások nehéz körülményeit, az alacsony innovációs színvonalat, az elégtelen egészségügyi ellátást, az oktatás leépülését, a magas államadósságot, a korrupciót és még számos megoldásra váró tényezőt.

E<sub>2</sub>: A kutatási eredmények alapján megállapítottam, hogy Magyarország nem jól választotta meg azokat az eszközöket, amelyekkel versenyben kívánunk maradni a XXI. században. A skandináv országok 20-30 évre dolgozták ki hosszú távú innovatív és tudásközpontú gazdasági stratégiájukat, amelyre következetesen építették rá a gazdaságfejlesztési döntéseiket. Ugyanakkor Magyarországon ilyen fajta stratégiai elképzelés kiépítésének csupán a kezdeti lépéseinél tartunk.

E<sub>3</sub>: A kutatásaim sorám az is bizonyítást nyert, hogy a versenyképességet, vagy az innovációt olyan tényezők is meghatározzák, amelyre eddig nem sok figyelmet fordítottak. Ilyen a társadalmi tőke állapota, amelyet egyre több nemzetközi szervezet épít be a vizsgálati körébe. A társadalom helyzete éppúgy meghatározza a gazdaság állapotát, mint a gazdaság a társadalom helyzetét, így ezek együttes fejlesztésével kell a versenyképességet erősíteni. A társadalmi tőke és a bizalom szintje kifejeződik a vállalkozói teljesítményekben, és egyben az innovációban is, így előbbiek nem megfelelő mértéke gyengébb innovációs potenciált és végső soron a versenyképesség gyengülését eredményezik. A kapott eredmények birtokában kijelenthető, hogy az innováció alacsony foka nemcsak a pénzhiány miatt jellemző Magyarországon, hanem azért is, mert nincsenek jelen azok a korszerű szerveződési formák, mint például a regionális klaszterek, stratégiai szövetségek, versenypozíciót javító inkubációk stb., amelyek alapján segítik a versenyben maradást, illetőleg a versenyképesség erősödését. Jelenleg gondot okoz, hogy a magyar vállalkozók kevésbé mutatnak hajlandóságot az ilyen kooperációkban való aktív részvételre.

E<sub>4</sub>: A kutatási eredmények alapján azt állapítottam meg, hogy Magyarországon nem eléggé vállalkozásbarát az üzleti környezet, amely végső soron azt is befolyásolja, hogy a hazai cégek mennyire tudnak innovatívak lenni. A vállalkozásokat támogató üzleti környezet elemzése minden multidimenziós versenyképességi mutatószám módszertanában felfedezhető (globális versenyképességi index, jóléti index, IMD versenyképességi évkönyv, INSEAD globális innováció index, Európai Bizottság Innovációs Eredménytábla stb.). Megállapítottam, hogy a versenyképesebb országokban jobb üzleti környezetben működhetnek a vállalkozások, amely végső soron a nemzeti versenyképesség szintjét is meghatározza.

E<sub>5</sub>: A disszertáció eredményei alapján azt a következtetést vontam le, hogy a versenyképesség tekintetében a hazai versenyképességi problémák nagyrészt egybe esnek a nemzetközi szinten tapasztalható problémákkal. Arra a megállapításra jutottam, hogy Magyarország versenyképessége azért alacsony, mert a gazdasági racionalitást<sup>190</sup> nem tudtuk nemzeti szinten elősegíteni (nem megfelelő üzleti környezet, alacsony társadalmi tőke és bizalom), az egyénekben, vállalkozásokban rejlő képességek nem tudnak a versenyképesség erősítésének szolgálatába állni (alacsony a cégek innovációs teljesítménye, alacsony a fejlesztési hajlandóság, a kreativitás, a tudás nem hasznosul eléggé hazánkban).

E<sub>6</sub>: A kapott eredmények és a feldolgozott szakirodalmi források alapján versenyképességi definíciót fogalmaztam meg nemzeti és vállalati szintre, amely a rendszerszemléletű megközelítést szem előtt tartva igyekszik kifejezni a versenyképesség lényegi mondanivalóját:

#### Nemzetgazdasági versenyképesség

*A versenyképesség nemzeti szinten mindazon gazdaságstratégiai intézkedések összességét jelenti (akár hosszú távon is), amelyek lehetővé teszik a gazdasági szereplők számára, hogy a gazdasági racionalitást érvényre juttassák, a társadalom tagjai számára pedig azt, hogy az erőforrásaik a lehető leghatékonyabban hasznosulhassanak a hosszú távú fejlődés érdekében.*

#### Vállalati versenyképesség

*A gazdasági szereplők versenyképessége mindazon birtokukban lévő képességeikre és adottságaikra utal, amelyeket eredményesen tudnak a valamennyi szinten megvalósuló értékteremtés szolgálatába állítani. A képességek és adottságok megléte határozza meg a potenciális versenyelőnyöket, és azt a lehetőséget, hogy az igényeket a korábbiakhoz képest magasabb szinten elégítsük ki. A vállalati versenyképességet az határozza meg, hogy mennyire tudnak a vállalkozások alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez, milyen egyedi képességekkel rendelkeznek, és mennyire törekednek a folyamatosan jobb eredmények elérésére.*

Véleményem szerint a versenyképesség olyan általános gazdasági és társadalmi állapotjelző, amely kifejezi, hogy milyen mértékű a gazdasági szereplők törekvése és elkötelezettsége az élet jobbítása, az életszínvonal növelése, vagy az értékteremtés fokozásának irányába.

---

<sup>190</sup> A gazdasági racionalitás minden olyan célkitűzés vagy cselekedet, amely a jobb gazdasági eredmények elérésére, és a rosszabb eredmények elkerülésére irányul.

## 8. ÖSSZEFOGLALÁS

Doktori disszertációm megírása során arra vállaltam kötelezettséget, hogy definiáljam a versenyképességet különböző megközelítések alapján, ismertessem Magyarország versenyképességi helyzetét az egyszerű makrogazdasági mutatók és a multidimenziós módszertan felhasználása mellett, majd összefüggést találjak az innováció és a versenyképesség szintje között. **Úgy gondolom, a kutatási célokat sikerült teljesítenem.** A disszertáció szakirodalmi része a versenyképesség definícióival, a versenyképességi elméletekkel és a legfontosabb mérési módszerekkel foglalkozik. A versenyképesség definiálása során a nemzeti és a vállalati versenyképességet vettem alapul, mert úgy gondolom, hogy ezek azok a szintek, amelyekkel relevánsan lehet a versenyképességet elemezni. Nyilván értelmezhető a termékszintű, vagy az ágazati versenyképesség is, de ez már csak a vizsgálódási kör szempontjából jelent különbséget. Az értekezés részletes és rendszerszemléletű definíciós háttérrel ad a nemzet és a vállalati versenyképességről, így a **C<sub>1</sub>-es célkitűzés<sup>191</sup> megvalósult.**

A versenyképesség nagyon összetett és szerteágazó állapotjelző, amelynek erősítése fontos feladat az életszínvonal, vagy a gazdasági növekedés szempontjából. Mérésére a közkezdvelt GDP mellett kialakultak összetettebb mutatószámok is, amelyek több tényező együttes vizsgálatával próbálnak utalni a versenyképességre, vagy a jólét állapotára. A disszertáció részletes diagnózist ad Magyarország gazdasági és versenyképességi helyzetéről, amely során az egyszerűbb makrogazdasági mutatók mellett a multidimenziós módszerek elemzése is megtörtént. A diagnózis igen részletes, de korántsem átfogó, hiszen az egyes területekkel külön-külön is lehetne disszertációnyi terjedelemben foglalkozni. Sikerült kevésbé kedvező képet kapni Magyarország helyzetéről, hiszen a makrogazdasági adatok mellett a multidimenziós versenyképességi listákon sem teljesítünk kiemelkedően.

Az értekezés gazdag adatbázissal rendelkezik a versenyképességi helyzet elemzéséhez, és számos elemzést, összehasonlítást tartalmaz. A nemzetgazdasági versenyképesség elemzését összetett látásmóddal és nem utolsósorban rendszerszemléletben teszi meg, így a **C<sub>2</sub>-es célkitűzés<sup>192</sup> is megvalósultnak tekinthető.**

A disszertáció megállapítása az, hogy a tudással és innovációval versenyző országok sokkal sikeresebbek és versenyképesebbek, hiszen ez valamennyi gazdasági adattal, és multidimenziós mutatószámmal alátámasztható. Azok az országok, amelyek többet fordítanak innovációra, az oktatás fejlesztésére, vagyis tudással (innovációkkal, minőséggel) versenyeznek, sokkal előrébb tartanak a fejlettségi versenyben.

Ezt az összefüggést fedezhetjük fel akkor is, ha a versenyképességi jelentéseket hasonlítjuk össze az innovációt vizsgáló szervezet eredményeivel. Azok az országok, amelyek innovációra, tudásra építik gazdaságukat, a gazdasági növekedés, a GDP, az életszínvonal, és a versenyképességi rangsorok tekintetében is vezető pozícióban vannak.

<sup>191</sup> A versenyképesség értelmezésének rendszerszemléletű bemutatása, a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség meghatározása és definiálása.

<sup>192</sup> Magyarország versenyképességének elemzése, a magyar nemzet-gazdasági versenyképesség változásának analízise az elmúlt évtizedre visszatekintően.

A doktori disszertációm felhívja a figyelmet arra is, hogy az innovatív szemlélet nemcsak azért fontos egy nemzetgazdaság szempontjából, mert az erősítheti a versenyképességet, hanem azért is, mert a folyamatos újdonságok és jobb megoldások szolgálják legjobban a nemzetállamok és az emberi civilizáció fejlődését. Az értekezés a szakirodalmi feldolgozásban hosszasan taglalja az innováció és a versenyképesség kapcsolatát, majd primer és szekunder adatokkal egyaránt bizonyítja, hogy van összefüggés az innovatív gazdasági környezet és a versenyképességi helyezések között, **így a kutatómunka harmadik célkitűzését<sup>193</sup> is sikerült teljesíteni.**

Az innováció mellett külön hangsúlyos területnek kezelem az együttműködések lehetőségét, amelyeket a vállalkozások azért alakíthatnának ki, hogy minden résztvevő fél számára kölcsönös előnyök alakuljanak ki. Ezek a kölcsönös előnyök az innovációs folyamatokat is elősegíthetnék, így az együttműködések szerepe (mind a belső, mind a külső szereplők felé) hangsúlyos lesz a jövőt építő innovációs folyamatokban is. Az együttműködések és az innováció helyzetének elemzését követően versenyképességi definíciók megalkotására került sor, amely kísérletet tesz a versenyképesség egy újabb megfogalmazására, mind nemzeti, mind vállalati szinten. A definíciók megszületésével **a C<sub>4</sub>-es kutatási célkitűzés<sup>194</sup> is teljesült.**

A kutatások várható folytatásaként az innováció és a versenyképesség kapcsolatának további elemzését tűzöm ki célul, hiszen meggyőződésem, hogy az innováció nélkül nem léphetünk sokkal magasabb fejlettségi „dimenziókba”. Ahogy a környezeti feltételek is folyamatosan változnak, úgy válik egyre hangsúlyosabbá az innováció és a versenyképesség vizsgálata. Korunk legmeghatározóbb kérdései közé tartozik, hogy tisztában vagyunk-e azzal, mely tényezők is biztosítják számunkra a piaci működést, vagy a versenyképesség erősítését?! Biztosan tudom, hogy rövidesen többen lesznek azok, akik belátják a versenyképesség kutatás jelentőségét (szemben a GDP fontosságát hangoztatókkal), és újabb módszerek, újabb eljárások fognak megjelenni a versenyképesség mérésére vonatkozóan.

A doktori értekezésem folytatásának egy bonyolultabb modellezési rendszer megalkotása kínálkozik, amely kísérletet tesz minden eddiginél kreatívabban és a valóságnak megfelelően mérni a versenyképesség aktuális állapotát. Nyilván ez több évnyi munkát, tapasztalatot, és további versenyképességi kutatásokat igényel. Az értekezés jelmondata a következő: **Amit ma nem fektetünk be, az a jövőben hiányozni fog.** Mindez kifejezi, hogy a kutatások nem értek véget, és további időráfordítást, anyagi és emberi áldozatot kell hoznunk a jövőben is, hogy a versenyképességünk helyzetéről és annak forrásairól mind’ hitelesebb képet kapjunk. A diagnózis azonban önmagában még nem teremt társadalmi hasznosságot. A gazdaság gyenge pontjainak feltárásával újabb javaslatok (gazdaságstratégiák) fogalmazódhatnak meg a versenyképesség erősítésére, amelyeket minden eszközzel támogatni kell. A kutatások ehhez szakmai háttérrel, összefoglaló képet tudnak adni, és nekünk kutatóknak ezek megalkotásában kell segítséget nyújtanunk.

<sup>193</sup> A versenyképesség és az innováció összefüggéseinek, valamint az innováció versenyképességet erősítő szerepének bemutatása.

<sup>194</sup> Saját definíció megalkotása mind a nemzetgazdasági, mind a vállalati versenyképességet illetően.



## MELLÉKLETEK

## M1. MELLÉKLET

**A FELHASZNÁLT IRODALMAK JEGYZÉKE**

1. Aiginger, K. - Landesmann, M. (2002): Competitive economic performance: the European view. Working Papers. No.179. Vienna
2. Aiginger, K. (1995): Creating a dynamically competitive economy: defining the competitiveness of a nation and a case study. In: Devine, P., Katsoulakos, Y., Sugden, R. (szerk.) (1995): Competitiveness, subsidiarity and objectives, Ruthledge
3. Babbie, E. (2003): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Balassi Kiadó. Budapest
4. Bair, J. (2005): Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. Competition and Change. Vol. 9. No. 2. June 2005. p. 153-180.
5. Bakács, A. (2004): Versenyképességi koncepciók. MTA Világgazdasági Kutatóintézet 57. szám 4. o.
6. Báthory, Zs. (2005): Az IMD és a WEFORUM versenyképességi jelentéseinek struktúrája és módszertani háttere. 47. sz. műhelytanulmány. 2005. december
7. Bató, M. (2005): Versenyképesség az Európai Unióban. Vélemény Nr. 16. ICEG Európai Központ. 2005 február 4. o.
8. Bellamy, J. - Mcchesney, W. R. (2012): The Global Stagnation and China. The Monthly Review. February 2012. Volume 63. Issue 09.
9. Belz, F. (1995): Ökologie und Wettbewerbsfähigkeit in der Schweizer Lebensmittelbranche, Bern, 1995
10. Birch, D. (1998): Corporate Almanac. Boston Cognetics, Inc.
11. Boldrin, M. - Levine, K. D. (2005): Innováció - a verseny szemszögéből. Közgazdasági Szemle. LII. évf., 2005. június 537–555. o.
12. Boone, J. (2008): Competition: Theoretical parameterizations and empirical measures', Journal of Institutional and Theoretical Economics 164(4), p. 587–611.
13. Botos, J. (2000): Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek. In.: Farkas B. - Lengyel I. (szerk.)(2000): Versenyképesség - regionális versenyképesség. SZTE GTK Közleményei. JATE Press. Szeged. 218-234. o.
14. Botos, K. (2007): Pénzügyek és nemzetközi versenyképesség, Pénzügypolitikai stratégiák a XXI század elején. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2007

15. Carlton, D. - Perloff, J. (2000): Modern Industrial Organization, Third Edition. Pearson Education Inc., p. 40.
16. Castells M. - Himanen P. (2003): The information society and the welfare state - the finnish model. Oxford University Press. Sitra's Publication Series
17. Chesbrough, H. - Crowther, A.K. (2006): Beyond high-tech: early adopters of open innovation in other industries. R&D Management. Vol.36, No.3, pp. 229-236. 2006
18. Chesbrough, H. (2003): The New Era of Open Innovation. MITSloan Management Review, Spring 2003. Vol 44. Nr.3. p. 41.
19. Chesbrough, H. (2011): Everything You Need to Know About Open Innovation. The Forbes Magazin. March 21
20. Chikán, A. - Czakó, E. (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémia Kiadó. Budapest
21. Chikán, A. - Demeter, K. (2001): Az értékkeremtő folyamatok menedzsmentje. Aula Kiadó. Budapest. 5. o.
22. Chikán, A. (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémia Kiadó. Budapest
23. Chikán, A. (2005): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó. Budapest
24. Chikán, A. (2005): Versenyben a világgal 2004-2006, gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás. 1. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalat-gazdaságtani Intézet Versenyképesség Kutató Központ. Budapest. 12. o.
25. Chikán, A. (2006): A vállalati versenyképesség mérése. Egy versenyképességi index és alkalmazása. Pénzügyi Szemle. 51. évfolyam 1. szám. 42-56. o.
26. Clark, J. M. (1961): Competition as a Dynamic Process. The Brookings Institution, Washington DC.
27. Cohen, S. S. - Tyson, L. A. - Teece, D. J. - Zysman, J. (1984): Competitiveness. In: The Report of the President's Commission on Competitiveness. Volume III.
28. Collis, D.J. - Montgomery, C. A. (2008): Versengés az erőforrások terén. Harvard Business Review. Magyar Kiadás. 2008. december
29. Copeland, T. - Koller, T. - Murrin, J. (1999): Vállalatértékelés. Értékmérés és értékmaximalizáló vállalatvezetés. Panem Kiadó. Budapest. 351-352. o.
30. Czakó, E. (2000): Versenyképességünk iparágak szintjén - a globalizáció tükrében. PhD Értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest
31. Czakó, E. (2005): Versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Versenyképességi Tanács és a Lisszaboni Stratégia. A versenyben a világgal 2004-2006 c. kutatás 11. sz.

- műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtani Intézet - Versenyképességekutató Központ. Budapest
32. Csáki, Gy. (2011): A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai. Napvilág Kiadó. Budapest
  33. Csath, M. (2006): A kis- és közepes vállalkozások mint a versenyképesség növelésének főszereplői. Valóság. 2006/5.
  34. Csath, M. (2008): A nemzetek és hazánk versenyképessége. Valóság. 2008. december. LI. évfolyam 12. szám
  35. Csath, M. (2008): Interkulturális menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest. 2008
  36. Csath, M. (2009): Nemcsak a növekedést, a társadalmi fejlődést is mérni kell. Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért. Budapest
  37. Csath, M. (2010): A gazdaságról magyarul: Mekkora a mozgástér? Magyar Hírlap online
  38. Csath, M. (2010): A GDP mindent figyelembe vesz, csak azt nem, ami az életben igazán fontos. Magyar Nemzet archivum 2010. szeptember 16.
  39. Csath, M. (2010): A versenyképesség puha tényezői. Valóság 2010/3.
  40. Csath, M. (2010): Versenyképesség-menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest
  41. Csath, M. (2011): Kiművelt emberfők nélkül? Kairosz Kiadó, Budapest
  42. Csath, M. (2011): Mi lesz a talentumokkal? Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért. Budapest
  43. Csath, M. (2011): Paradigma-váltásra lenne szükség. HVG 2011. február
  44. Csath, M. (2012): Periféria vagy élboly: az állam gazdaságfejlesztő szerepe. Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért, Budapest
  45. Csath, M. (2013): A KKV-k mentik meg Európát, Magyar Nemzet, 2013.01.18., Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért, Budapest
  46. Dinya, L. (2003): A hálózati gazdaság kihívásai és az élelmiszergazdaság. In: Észak-Magyarország agrárfejlesztésének lehetőségei. Agroinform Kiadó. Budapest. 257-287. o.
  47. Dinya, L. (2008): Szervezetek sikere és válsága, Akadémiai Kiadó. Budapest. 2008. 31. o.
  48. Dobák, J. - Futó, P. - Susan, K.- Lányi, P. - Soltész, A. (2003): Vállalkozói inkubátorok Magyarországon. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány. Budapest. 24. o.
  49. Drucker F. P. (1969): The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society. Harper & Row. New York
  50. Drucker, P. F. (2000) : Önmagunk menedzselése. Harvard Business Manager. 2000/2. 7.

51. Economist Intelligence Unit (2011): Investment for the future, benchmarking IT industry competitiveness 2011
52. Economist Intelligence Unit (2012): Agent of change The future of technology disruption in business, a report from the Economist Intelligence Unit. March 2012, London
53. Economist Intelligence Unit (2012): Developed economies SMEs focus on continued expansion, an article from the Economist Intelligence Unit. sponsored by SAP, 2012
54. Economist Intelligence Unit (2012): Developed versus emerging economies, SMEs – preparing for growth
55. Egedy, G. (2005): A modernizáció válasútján. Palimpszeszt Tudományos és Kulturális Folyóirat. Budapest
56. Ékes, I. (2003): A gazdaság árnyéka, avagy a rejtett gazdaság. Rejtjel Kiadó Kft., Budapest
57. Éltető, A. (2003): Versenyképesség a közép-kelet európai külkereskedelemben. Közgazdasági Szemle. L. évf. 2003. március. 269-281. o.
58. European Commission (2012): Member states competitiveness performance and policies: reinforcing competitiveness. Brussels. Belgium
59. European Commission (2013): Innovation Union Scoreboard & Regional Innovation Scoreboard 2006 Report. Brussels. Belgium
60. European Commission Ecory Technical Assistance Division (2012): Teacher education for entrepreneurship: towards a development agenda. European Commission
61. European Commission (2012): First Action Plan for Innovation in Europe
62. Ferdows, K. - De Meyer, A. (1990): Lasting improvements in manufacturing performance: in search of a new theory, Journal of Operations Management, Vol. 9, No. 2. p. 168.
63. Fertő, I. - Hubbard, L.J. (2001): Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf., 2001. január, 31-43. o.
64. Feurer, R. - Chaharbaghi, K. (1994): Defining competitiveness, a holistic approach management decision, Vol. 32 Iss: 2. p. 49-58.
65. Findrik, M. - Szilárd, I. (2000): Nemzetközi versenyképesség. Kossuth Kiadó. Budapest
66. Fleischer, T. (2003): A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi szakirodalom alapján. MTA Világgazdasági Kutatóintézet
67. Freebairn, J. (1986): Implications of wages and industrial policies on competitiveness of agricultural export industries. AAESPF. Canberra

68. Gardiner, B. - Martin, R. - Tyler, P. (2004): Competitiveness, productivity and economic growth across the European Regions. University of Cambridge
69. Garelli, S. (2005) : Competitiveness of nations: The fundamentals: World competitiveness Yearbook. IMD. Lausanne
70. Gerken, G. (1993): A 2000. év trendjei. Az üzleti világ az információs társadalomban. Akadémiai kiadó. Budapest
71. Ghemawat, P. (2008): Stratégiánk megtalálása az új körülmények között. Harvard Business Review. Magyar Kiadás. 2010/5.
72. GVH (2007): Verseny és termelékenység. Irodalmi áttekintés. Budapest. 2007. június 12.
73. Gyulai, I. (2002): A fenntartható fejlődés lényege és megvalósításának akadályai. In.: Fenntartható Fejlődés Bizottság: Nemzetközi együttműködés a fenntartható fejlődés jegyében és az Európai Unió fenntartható fejlődési stratégiája. 11. o.
74. Horváth, Gy. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az Európai Gazdasági Térben. Tér és Társadalom. 15. évf. 2001/2. 203-231. o.
75. Hoványi, G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Közgazdasági Szemle. XLVI. évf. 1999. november 1012-1029. o.
76. Hoványi, G. (2002): A menedzsment új horizontjai. Közgazdasági Szemle. XLIX. évf. 2002. március. 251–264. o.
77. HVG (2012): Demográfiai forgatókönyvek: javulva is romlunk? 2012. július 21. 29. szám. 18. o.
78. INSEAD & WIPO (2012): Global Innovation Index Report, Geneva, Switzerland
79. Institute For Management Development (2001-2012): The world competitiveness yearbook. Lausanne. Switzerland
80. International Monetary Fund (2011): World Economic Outlook 2011 Tensions from the Two-Speed Recovery. Unemployment, Commodities and Capital Flows. Washington D.C.
81. Iványi, A. - Hoffer, I. (2010): Innováció a vállalkozásfejlesztésben. Aula Kiadó, 66. o.
82. Jaruzelski, B. - Loehr, J. - Holman, R. (2011): Why culture is key. Strategy and Business Magazine. October 2011
83. Kállay, L. (2010): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. TM 58. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtani Intézet. Versenyképesség Kutató Központ. Budapest. 11. o.

84. Ketels, C. - Lindqvist, G. - Protsiv, S. - Sölvell, Ö. (2008): EU versus US. A comparative analysis of geographical concentration patterns of employment across cluster categories. SNEE conference. Mölle. May 2008.
85. Ketels, C. (2006): Michael Porter's Competitiveness Framework - Recent Learnings and New Research Priorities. Springer Science + Business Media, LLC 2006
86. Kirzner, I. M. (1973): Competition and entrepreneurship. University of Chicago, Chicago
87. Kopányi, M. (1997): Mikroökonómiai ismeretek. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
88. Kopányi, M. (2002): Mikroökonómia. KJK Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest. 6. o.
89. Krugman, P.R. - Obstfeld, M. (2003): Nemzetközi gazdaságtan. Panem Kiadó. Budapest
90. Legatum Institute (2009-2012): The prosperity index report. 2009-2012 London. UK
91. Lengyel, I. (2003): Verseny és területi fejlődés. JATE Press. Szeged
92. Lukovics, M. (2008): Térségek versenyképességének mérése. JatePress Szeged. 6. o.
93. Magyar Nemzeti Bank (2007): Közvetlen tőkebefektetés statisztika Magyarország 1995-2005. Budapest
94. Málóvics, Gy. (2012): A környezeti fenntarthatóság statisztikai mérőeszközeinek fejlesztésekor jelentkező operacionalizációs választások. JATE Press Szeged
95. Marosán, Gy. (2006): A 21. század stratégiai menedzsmentje. Műszaki Kiadó. Budapest
96. Martin, R. L. (2004): A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy. Cambridge Econometrics Covent Garden. University of Cambridge
97. McKinnon, R. (2000): Mundell, the euro and optimum currency areas. Stanford University
98. McKinsey Global Institute (2012): Growth and renewal in the Swedish economy, Development, current situation and priorities for the future May 2012. McKinsey Quarterly. Stockholm
99. McKinsey Global Institute (2012): Trading Myths: Addressing misconceptions about trade, jobs, and competitiveness. May 2012. McKinsey & Company

100. Mettler A., - Williams A. D (2012): The rise of the micro-multinational: how freenancers and technology-savvy starts-ups are driving growth, jobs and innovation. The Lisbon Council
101. Módos, Gy. (2003): A versenyképesség összetevői és mérése. (n.a.) 2. o.
102. Módos, Gy. (2004): A versenyképesség összetevői és mérési módszerei a hús-termékpályán. Agroinform Kiadó. Budapest
103. Mortara, L. - Napp, J.J. - Slacik, I. - Minshall, T. (2009): How to implement open innovation. Lessons from studying large multinational companies. University of Cambridge. Centre for Technology Management. Institute for Manufacturing. p. 14.
104. Nagy, Zs. (2011): A magyar mezőgazdaság komplex (gazdasági, társadalmi, környezeti) vizsgálata az EU csatlakozás tükrében. Debreceni Egyetem. PhD értekezés. Debrecen
105. Nagyházi, Gy. (2010): A fejlődéstudomány új irányai, In.: Dr. Csath Magdolna: Innováció - versenyképesség - KKV-k monográfia. Kodolányi János Főiskola. Budapest. 90. o.
106. Nemzetgazdasági Minisztérium (2012): Befektetés a jövőbe nemzeti kutatás-fejlesztési és innovációs stratégia 2020. Budapest
107. Nonaka, I. (1991): The Knowledge-Creating Company. Harvard Business Review. November-December
108. OECD (1992): Technology and the Economy: The Key Relationships. OECD Report. Paris
109. OECD (2008): Insights - sustainable development: linking economy, society, environment, OECD Report
110. OECD (2008): OECD Reviews of Innovation policy Hungary. OECD Report
111. Outline of China's National Plan for Medium and Long-term Education Reform and Development (2010-2020). July 2010. Peking
112. Palányi, I. (2005): A fenntartható növekedés makrogazdasági és vállalati szinten EU Working Papers 4/2005 49-50. o.
113. Pellényi, G. (2005): A magyar gazdaság versenyképessége nemzetközi versenyképességi jelentések tükrében. ICEG vélemény XXIII. 2005. december. 6. o.
114. Poór, J. (2010): A CMS modellek összefüggései és alkalmazásuk Statisztikai szemle 88. évf. 9. szám
115. Porter, M. E. - Ketels C. (2003): UK competitiveness: moving to the next stage. DTI Economics Paper No.3. May 2003
116. Porter, M. E. (1990): The competitive advantage of nations. Harvard Business School. p. 543.
117. Porter, M. E. (1993): Versenystratégia. Akadémiai Kiadó. Budapest



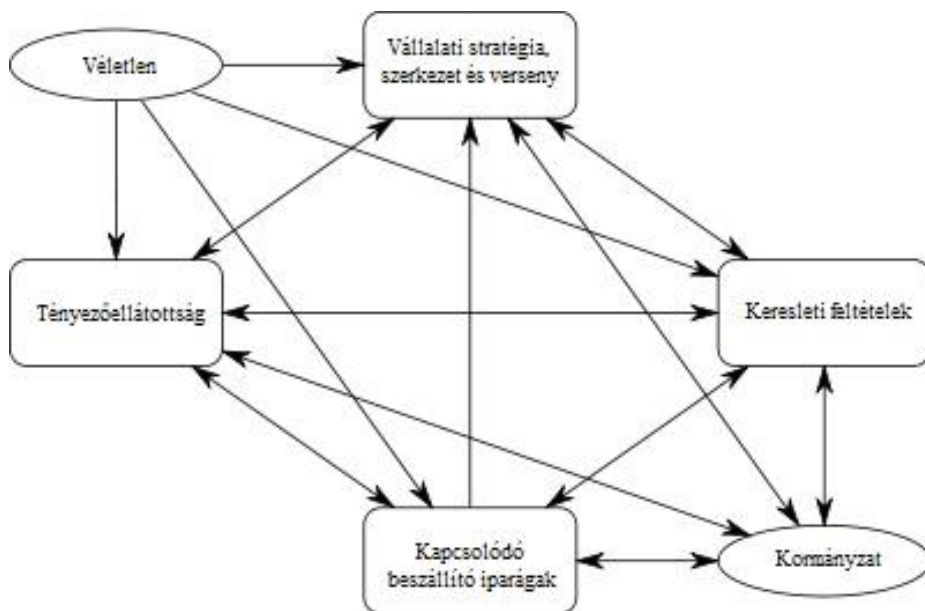
118. Pörzse, G. (2011): Kutatásszervezés és innovációmenedzsment az egészség - és élettudományok területén. Semmelweis Kiadó. Budapest. 22. o.
119. Rapkin, D. (1995): Avery, William P. (szerk.): National Competitiveness in a Global Economy. Lynne Rienner. London
120. Rappai, G. - Szerb, L. (2011): Összetett indexek készítése új módon: a szűk keresztmetszetekért történő büntetés módszere. Pécsi Tudományegyetem. Közgazdaságtudományi Kar. Közgazdasági és Regionális Tudományok Intézet műhelytanulmányok, Pécs
121. Reich, B. R. (2009): Szuperkapitalizmus. Az üzlet, a demokrácia és a mindennapi élet átalakulása. Gondolat Kiadó. Budapest
122. Reiljan, J. - Hinrikus, M. - Ivanov, A. (2000): Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country. University of Tartu. Faculty of Economics and Business Administration. Tartu University Press. Tartu
123. Ridderstrale, K. - Nordstrom, A. (2003): Karaoke Capitalism - Management for mankind. Bookhouse Publishing Sweden. Stockholm
124. Rózsás, T. (2012): Tartósan magas hozzáadott értékű gazdasági tevékenységek: a gazdaságpolitika alkímiája. Polgári Szemle. 2012. június 8. 8. évfolyam. 1-2. szám
125. Sachwald, F. (1991): La competitive europeene: nations et enterprises. Rapport Ramses, Paris
126. Sági, J.- Korom, E. (2005): Measures on competitiveness in agriculture. Journal of Central European Agriculture. Vol 6. p. 375-380.
127. Sajtos, L. - Mitev, A. (2007): SPSS Kutatási és Adatelemzési Kézikönyv. Alinea. Budapest
128. Samuelson, P. A. - Nordhaus, W. D. (1990): Közgazdaságtan I-II-III. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest. 851-858. o.
129. Schumpeter, J. (1980): A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest
130. Schüller, A. (2000): Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Universität Marburg Arbeitspapier. p. 34.
131. Sinar, F. E. - Wellins R.S. - Pacione C. (2012): Creating the conditions for sustainable innovation, the leadership imperative. The Talent Management Expert. October 2012
132. Smith, A. (1776): The wealth of nations. Penn State Electronic Classic Series Publication. The Pennsylvania State University. 2005 edition
133. Somogyi, M. (2009): A vállalati versenyképesség modellje (VVM), mint a vállalati versenyképességének mérésének új módszere. Ph.D értékezés. Miskolc
134. Sveiby, K. E. (2001): Szervezetek új gazdagsága: a menedzselt tudás. KJK-Kerszöv. Budapest

135. Szalavetz, A. (2004): A gazdasági versenyképesség erősítés. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Kihívások. 177. sz., 2004. október. 1. o.
136. Szalavetz, A. (2004): Technológiai fejlődés, szakosodás, komplementaritás, szerkezetátalakulás. Közgazdasági Szemle. LI. évf. 2004. április. 362-378. o.
137. Szelényi László (2002): Többváltozós gazdasági problémák statisztikai elemzése, Főkomponens analízis, Klaszteranalízis. In: Szűcs I. (szerk.): Alkalmazott statisztika. Agroiinform Kiadó. Budapest. 405-447., 496-510, 551 o.
138. Szentes, T. (2005): Világgazdaságtan, Aula Kiadó. Budapest. 236. o.
139. Szentes, T. (2006): Fejlődés Versenyképesség Globalizáció II. Akadémiai Kiadó. Budapest. 39. o.
140. Szentes, T. (2012): A nemzeti versenyképesség fogalma, mérése és ideológiája. Magyar Tudomány, a Magyar Tudományos Akadémia folyóirata. 2012. június 5.
141. Szigeti, C. (2012): Alternatív mutatók, jólét és fenntarthatóság Magyarországon. Polgári Szemle. 2012. június - 8. évfolyam. 1-2. szám
142. Szilágyi, I. (2008): A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. Statisztikai Szemle. 86. évfolyam, 1. szám. 6. o.
143. The WorldBank Group (2013): Doing Business Report. 2013. április 2.
144. Thirwall, A. P. (1979): The balance of payments constraints as an explanation of international growth rate. Banca Nazionale del Lavoro. Quarterley Review. Vol. 32.
145. Török, Á. (1996): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. 8. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtan Tanszék. Budapest
146. Török, Á. (2007): Önszerveződés és versenyképesség. Magellán PR Hírügynökség. Budapest
147. Török, Á. (2007): Verseny és szabályozás, A versenyképesség egyes jogi és szabályozási feltételei Magyarországon. Közgazdasági Szemle. LIV. évf., 2007. december (1066–1084. o.)
148. Uhrin, G. (2010): A verseny intenzitásának mérhetősége. Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest
149. Vámos, T. (1995): Modernizálni kell - de mit? Népszabadság. 1995. február 6. 19. o.
150. Varga, J. (2011): Az innováció helyzete és megítélése Magyarországon az új évezred hajnalán. Magyar Innovációs Szövetség. Harsányi István Díj pályázat. Budapest. 6. o.
151. Veress, J. (2005): Fejezetek a gazdaságpolitikából. Aula Kiadó. Budapest

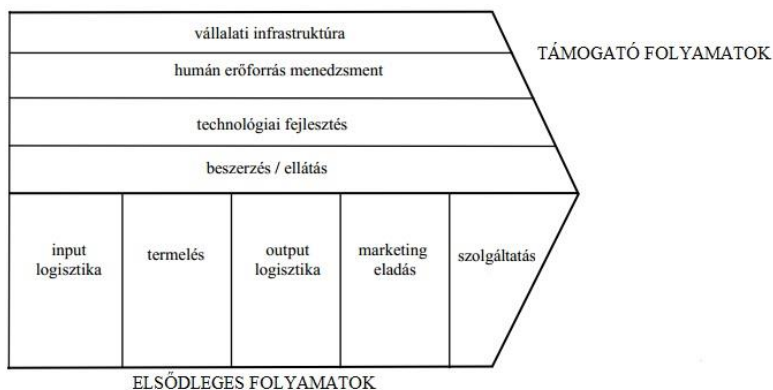
152. West, J. - Gallagher, S. (2006): Challenges of Open Innovation. The paradox of firm investment in open-source software. R & D Management. Vol. 36 No. 3, 2006. p. 319-31.
153. Wheelwright, S.C. - Clark, K.B. (1992): Revolutionizing Product Development. The Free Press. Wien
154. Wolff, F. - Schmitt, K. - Hochfeld, C. (2007): Competitiveness, innovation and sustainability - clarifying the concepts and their interrelations. Öko-Institute e.V. Berlin. July 2007
155. World Business Council (2010): Vision 2050 Report, The new agenda for business. February 2010
156. World Economic Forum (2001-2013): The Global Competitiveness Report 2001-2013. Geneva. Switzerland. 2001-2013
157. World Economic Forum (2010): Redesigning Business Value: A Roadmap for Sustainable Consumption. in collaboration with Deloitte Touche Tohmatsu. January 2010
158. World Economic Forum (2011): Accelerating Entrepreneurship in the Arab World. WEF Report in collaboration with Booz & Company. October 2011
159. World Economic Forum (2011): The Consumption Dilemma: Leverage Points for Accelerating Sustainable Growth in collaboration with Deloitte Touch Tohmatsu. April 2011
160. World Economic Forum (2012): More with Less: Scaling Sustainable Consumption and Resource Efficiency in collaboration with Accenture. January 2012
161. World Economic Forum (2012): Outlook on the Global Agenda 2012
162. World Economic Forum (2012): Redefining the emerging market opportunity, driving growth through financial service innovation. 2012 Edition. Geneva. Switzerland
163. World Economic Forum (2012): Talent mobility good practices, collaboration at the core of driving economic growth, 2012 Edition. Geneva. Switzerland
164. World Economic Forum (2012): The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe. 2012 Edition. Geneva. Switzerland
165. Wouters, H. - Bol, D. (2009): Material Scarcity. Material Innovation Institute. Delft. Netherland. 2009 november
166. Zsolnai, L. (2010): Redefining economic reason. Business Ethic Center. Working Paper. Corvinus University of Budapest. Budapest

## M2. MELLÉKLET

## AZ ÉRTEKEZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK

**M/1. ábra: Porter versenyképességi gyémántja**

Forrás: Porter (1990) alapján, saját szerkesztés

**M/2. ábra: Porter értéklánc modellje**

Forrás: Porter (1990) alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

M/1. táblázat

## A nyersanyagkészletek kimerülésének várható ideje

| Element |                           | Availability       |                  |                         |                             |                          |
|---------|---------------------------|--------------------|------------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------------|
|         |                           | Diederer<br>(2009) | Kesler<br>(2007) | Cohen<br>(2007)         |                             | Fronzel et<br>al. (2007) |
|         |                           | [years]            | [years]          | present rate<br>[years] | ½ rate<br>of USA<br>[years] | reserves<br>[years]      |
| Ag      | silver                    | 12                 | 10 - 25          | 29                      | 9                           | 14                       |
| Al      | aluminium                 | 65                 | > 100            | 1027                    | 510                         | 157                      |
| Au      | gold                      | 15                 | 10 - 25          | 36                      | 45                          | 17                       |
| B       | boron                     |                    | > 100            |                         |                             |                          |
| Bi      | bismuth                   | 38                 | 25 - 50          |                         |                             | 65                       |
| C       | coal                      |                    | > 100            |                         |                             |                          |
|         | natural gas               |                    | 50 - 100         |                         |                             |                          |
|         | oil                       |                    | 25 - 50          |                         |                             |                          |
| Cd      | cadmium                   | 20                 | 25 - 50          |                         |                             | 32                       |
| Co      | cobalt                    | 59                 | 50 - 100         |                         |                             | 135                      |
| Cr      | chromium                  | > 70               | > 100            | 143                     | 40                          | 46                       |
| Cu      | copper                    | 25                 | 25 - 50          | 61                      | 38                          | 32                       |
| Fe      | iron; steel               | 48                 | > 100            |                         |                             | 119                      |
| In      | indium                    | 18                 | 10 - 25          | 13                      | 4                           | 7                        |
| Li      | lithium                   | > 70               | > 100            |                         |                             | 203                      |
| Mg      | magnesium                 | > 70               | > 100            |                         |                             | 515                      |
| Mn      | manganese                 | 29                 | 25 - 50          |                         |                             | 41                       |
| Mo      | molybdenum                | 33                 | 25 - 50          |                         |                             | 61                       |
| Nb      | niobium                   | 40                 | > 100            |                         |                             | 129                      |
| Ni      | nickel                    | 30                 | 50 - 100         | 90                      | 57                          | 44                       |
| Pb      | lead                      | 19                 | 10 - 25          | 42                      | 8                           | 21                       |
| PGM     | Ru, Rh, Pd,<br>Os, Ir, Pt | > 70               | > 100            | 360                     | 42                          | 177                      |
| REM     | Sc, Y, La etc.            | > 70               | > 100            |                         |                             | 863                      |
| Re      | rhenium                   | 36                 | 50 - 100         |                         |                             | 60                       |
| Sb      | antimony                  | 14                 | 50 - 100         | 30                      | 13                          | 16                       |
| Sn      | tin                       | 17                 | 25 - 50          | 40                      | 17                          | 23                       |
| Sr      | strontium                 | 11                 | 25 - 50          |                         |                             | 12                       |
| Ta      | tantalum                  | 53                 | 50 - 100         | 116                     | 20                          | 38                       |
| Ti      | titanium                  | 61                 |                  |                         |                             | 130                      |
| Tl      | thallium                  | 28                 | 10 - 25          |                         |                             |                          |
| U       | uranium                   |                    | 25 - 50          | 59                      | 19                          |                          |
| V       | vanadium                  | > 70               | > 100            |                         |                             | 323                      |
| W       | tungsten                  | 25                 | 50 - 100         |                         |                             | 39                       |
| Y       | yttrium                   | 40                 | > 100            |                         |                             |                          |
| Zn      | zinc                      | 15                 | 10 - 25          | 46                      | 34                          | 23                       |
| Zr      | zirconium                 | 19                 | 50 - 100         |                         |                             | 45                       |

Forrás: Material Scarcity (2011)

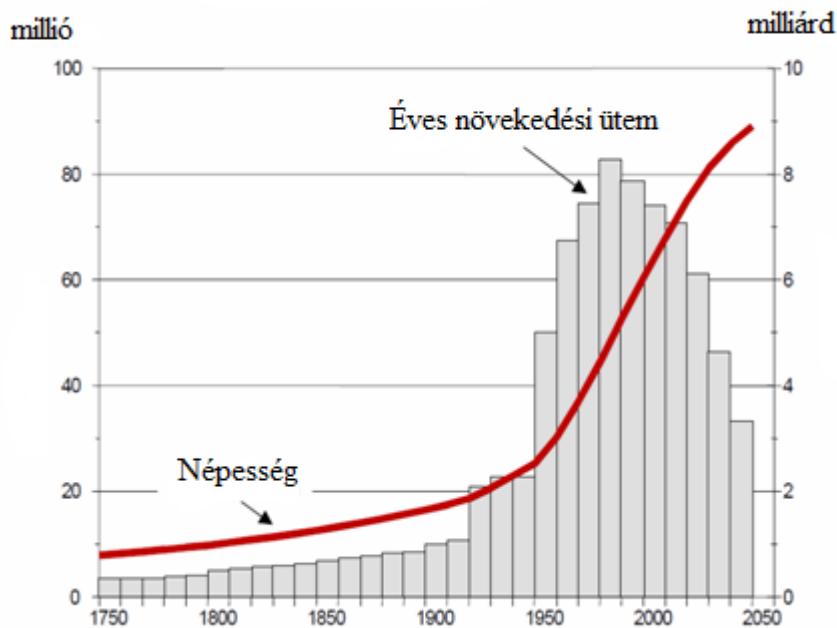
## M2. MELLÉKLET

M/2. táblázat

## A nyersanyagkészlet hiány kritikus elemei

|                                           |    |    |    |    |    |    |     |                                       |
|-------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|-----|---------------------------------------|
| H                                         | C  | N  | O  | P  | S  | Cl |     | Nem fémek elemek                      |
| Na                                        | Mg | Al | Si |    |    |    |     | A remény elemei<br>(elements of hope) |
| K                                         | Ca | Fe |    |    |    |    |     |                                       |
| Ti                                        | Cr | Mn | Cu |    |    |    |     |                                       |
| B                                         | F  | Ar | Br |    |    |    |     | Kritikus elemek                       |
| "Mértékletes" elemek<br>(frugal elements) |    |    |    |    |    |    |     |                                       |
| Li                                        | Be | Sc | V  | Co | Ni | Zn | Ga  |                                       |
| Ge                                        | As | Sr | Y  | Zr | Nb | Mo | PGM |                                       |
| Ag                                        | Cd | In | Sn | Sb | Te | Ba | REM |                                       |
| Ta                                        | W  | Re | Au | Hg | Tl | Pb | Bi  |                                       |

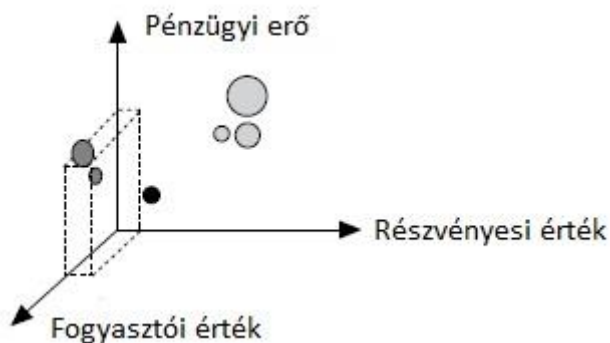
Forrás: Material Scarcity (2011)



M/3. ábra: A világgazdaság és a népesség növekedési üteme

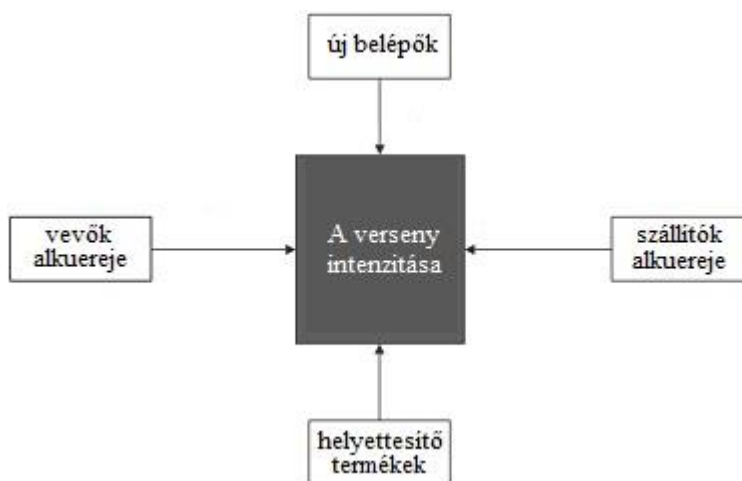
Forrás: United Nations

## M2. MELLÉKLET



**M/4. ábra: A versenyképességi térkép**

Forrás: Feurer (1994)



**M/5. ábra: Porter 5 erő modellje**

Forrás: Porter (1990) alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

M/3. táblázat

**A HDI helyezések néhány ország vonatkozásában, 2001-2011 között**

| Human Development Index<br>(HDI) | helyezés/évek |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|----------------------------------|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| az ország megnevezése            | 2001          | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007-2008  | 2009       | 2010       | 2011       |
| Ausztria                         | 16            | 15         | 16         | 14         | 17         | 14         | 15         | 14         | 25         | 19         |
| Csehország                       | 33            | 33         | 32         | 32         | 31         | 30         | 32         | 36         | 28         | 27         |
| Lengyelország                    | 38            | 37         | 35         | 37         | 36         | 37         | 37         | 41         | 41         | 39         |
| Szlovénia                        | 29            | 29         | 29         | 27         | 26         | 27         | 27         | 29         | 29         | 21         |
| Szlovákia                        | 35            | 36         | 39         | 42         | 42         | 42         | 42         | 42         | 31         | 35         |
| Finnország                       | 10            | 10         | 14         | 13         | 13         | 11         | 11         | 12         | 16         | 22         |
| <b>Magyarország</b>              | <b>36</b>     | <b>35</b>  | <b>38</b>  | <b>38</b>  | <b>35</b>  | <b>35</b>  | <b>36</b>  | <b>43</b>  | <b>36</b>  | <b>38</b>  |
| Románia                          | 58            | 63         | 72         | 69         | 64         | 60         | 60         | 63         | 60         | 50         |
| Bulgária                         | 57            | 62         | 57         | 56         | 55         | 54         | 53         | 61         | 58         | 55         |
| <i>vizsgált ország összesen</i>  | <i>103</i>    | <i>173</i> | <i>175</i> | <i>177</i> | <i>177</i> | <i>177</i> | <i>177</i> | <i>182</i> | <i>169</i> | <i>187</i> |

Forrás: United Nations (2001-2011) alapján, saját szerkesztés<sup>195</sup><sup>195</sup> Az összehasonlító elemzés Csath Magdolna ötlete alapján készült



## M2. MELLÉKLET

M/4. táblázat

**Egy főre jutó GDP az EU átlagához képest**

|                     | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Európai Unió        | 100       | 100       | 100       | 100       | 100       | 100       | 100       | 100       |
| Bulgária            | 35        | 37        | 38        | 40        | 43        | 44        | 44        | n.a       |
| Csehország          | 78        | 79        | 80        | 83        | 81        | 83        | 80        | 80        |
| Észtország          | 57        | 61        | 66        | 70        | 69        | 63        | 64        | 67        |
| Írország            | 143       | 144       | 146       | 147       | 132       | 128       | 128       | 129       |
| Görögország         | 94        | 91        | 92        | 90        | 93        | 94        | 87        | 80        |
| Spanyolország       | 101       | 102       | 105       | 105       | 104       | 103       | 100       | 98        |
| Olaszország         | 107       | 105       | 104       | 104       | 104       | 103       | 100       | 100       |
| Litvánia            | 46        | 48        | 51        | 56        | 56        | 51        | 51        | 59        |
| <b>Magyarország</b> | <b>63</b> | <b>63</b> | <b>63</b> | <b>61</b> | <b>64</b> | <b>65</b> | <b>64</b> | <b>65</b> |
| Málta               | 78        | 78        | 77        | 76        | 79        | 83        | 84        | 85        |
| Ausztria            | 128       | 125       | 126       | 124       | 124       | 125       | 126       | 128       |
| Lengyelország       | 51        | 51        | 52        | 54        | 56        | 61        | 63        | n.a       |
| Portugália          | 77        | 79        | 79        | 79        | 78        | 80        | 80        | 77        |
| Románia             | 34        | 35        | 38        | 41        | 47        | 47        | 46        | n.a       |
| Szlovénia           | 87        | 87        | 87        | 88        | 91        | 88        | 85        | 85        |
| Szlovákia           | 57        | 60        | 63        | 68        | 73        | 72        | 73        | 73        |
| Finnország          | 116       | 114       | 114       | 117       | 119       | 114       | 114       | 115       |
| Svédország          | 126       | 122       | 123       | 125       | 124       | 120       | 124       | 126       |
| Norvégia            | 165       | 177       | 185       | 181       | 192       | 176       | 180       | 189       |
| Svájc               | 138       | 136       | 139       | 144       | 149       | 149       | 153       | 156       |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/5. táblázat***Az exporthányad alakulása**

|                     | 2004        | 2005        | 2006        | 2007        | 2008        | 2009        | 2010        | 2011        | 2012        | 2013         |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Európai Unió        | 35,8        | 37,2        | 39,6        | 40,1        | 41,3        | 36,9        | 40,8        | 43,7        | 45,1        | 46,6         |
| Bulgária            | 51,9        | 40,5        | 61,2        | 59,5        | 58,2        | 47,5        | 57,4        | 66,5        | n.a         | n.a          |
| Csehország          | 63,0        | 64,4        | 67,0        | 68,2        | 64,4        | 59,0        | 66,5        | 72,5        | 76,6        | 79,3         |
| Észtország          | 73,1        | 77,7        | 72,7        | 67,1        | 71,0        | 65,1        | 79,4        | 91,5        | 91,2        | 92,0         |
| Írország            | 83,4        | 81,3        | 79,2        | 80,7        | 84,0        | 90,8        | 100,8       | 104,9       | 107,7       | 110,4        |
| Görögország         | 22,4        | 23,2        | 23,2        | 23,8        | 24,1        | 19,3        | 22,2        | 25,1        | 27,3        | 28,8         |
| Spanyolország       | 25,9        | 25,7        | 26,3        | 26,9        | 26,5        | 23,9        | 27,2        | 30,3        | 32,1        | 33,9         |
| Olaszország         | 25,2        | 25,9        | 27,6        | 28,9        | 28,5        | 23,7        | 26,6        | 28,8        | 30,1        | 31,1         |
| Litvánia            | 51,9        | 57,3        | 58,8        | 53,8        | 59,6        | 54,2        | 68,0        | 77,6        | 81,3        | 82,7         |
| <b>Magyarország</b> | <b>63,3</b> | <b>65,9</b> | <b>77,7</b> | <b>81,3</b> | <b>81,7</b> | <b>77,6</b> | <b>86,9</b> | <b>91,3</b> | <b>99,3</b> | <b>104,5</b> |
| Málta               | 78,4        | 76,8        | 91,0        | 94,2        | 93,2        | 83,7        | 97,3        | 101,8       | 106,0       | 107,8        |
| Ausztria            | 51,5        | 53,8        | 56,4        | 58,9        | 59,3        | 50,1        | 54,1        | 57,3        | 59,0        | 61,1         |
| Lengyelország       | 37,5        | 37,1        | 40,4        | 40,8        | 39,9        | 39,4        | 42,2        | 45,2        | 46,1        | 46,9         |
| Portugália          | 28,0        | 27,7        | 30,9        | 32,2        | 32,4        | 28,0        | 31,0        | 35,5        | 38,2        | 40,0         |
| Románia             | 35,8        | 33,1        | 32,3        | 29,3        | 30,4        | 30,6        | 35,5        | 38,3        | 40,1        | 41,6         |
| Szlovénia           | 57,8        | 62,2        | 66,5        | 69,5        | 67,9        | 58,7        | 66,0        | 72,4        | 76,9        | 80,5         |
| Szlovákia           | 74,5        | 76,3        | 84,5        | 86,9        | 83,5        | 70,6        | 80,4        | 89,7        | 92,3        | 95,0         |
| Finnország          | 39,9        | 41,8        | 45,5        | 45,8        | 46,8        | 37,3        | 40,3        | 40,7        | 40,7        | 42,0         |
| Svédország          | 46,0        | 48,4        | 51,1        | 51,9        | 53,5        | 48,0        | 49,5        | 49,9        | 50,4        | 52,2         |
| Norvégia            | 41,8        | 44,1        | 45,4        | 44,1        | 46,8        | 39,4        | 41,1        | 42,1        | 41,5        | 41,1         |
| Svájc               | 45,0        | 47,6        | 50,8        | 54,4        | 54,3        | 50,4        | 51,7        | 51,2        | 52,4        | 53,1         |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

M/6. táblázat

**A GDP arányos államadósság országokként**

|                     | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        | 2005        | 2006        | 2007      | 2008      | 2009        | 2010        | 2011        |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-----------|-------------|-------------|-------------|
| Európai Unió        | 61          | 60,5        | 61,9        | 62,3        | 62,8        | 61,6        | 59        | 62,2      | 74,6        | 80          | 82,5        |
| Bulgária            | 66          | 52,4        | 44,4        | 37          | 27,5        | 21,6        | 17,2      | 13,7      | 14,6        | 16,2        | 16,3        |
| Csehország          | 23,9        | 27,1        | 28,6        | 28,9        | 28,4        | 28,3        | 27,9      | 28,7      | 34,2        | 37,8        | 40,8        |
| Dánia               | 49,6        | 49,5        | 47,2        | 45,1        | 37,8        | 32,1        | 27,1      | 33,4      | 40,6        | 42,9        | 46,6        |
| Németország         | 59,1        | 60,7        | 64,4        | 66,2        | 68,5        | 68          | 65,2      | 66,8      | 74,5        | 82,5        | 80,5        |
| Észtország          | 4,8         | 5,7         | 5,6         | 5           | 4,6         | 4,4         | 3,7       | 4,5       | 7,2         | 6,7         | 6,1         |
| Írország            | 35,1        | 31,9        | 30,7        | 29,4        | 27,2        | 24,5        | 24,8      | 44,5      | 64,9        | 92,2        | 106,4       |
| Görögország         | 103,7       | 101,7       | 97,4        | 98,6        | 100         | 106,1       | 107,4     | 112,9     | 129,7       | 148,3       | 170,6       |
| Spanyolország       | 55,6        | 52,6        | 48,8        | 46,3        | 43,2        | 39,7        | 36,3      | 40,2      | 53,9        | 61,5        | 69,3        |
| Franciaország       | 56,9        | 58,8        | 62,9        | 64,9        | 66,4        | 63,7        | 64,2      | 68,2      | 79,2        | 82,3        | 86          |
| Olaszország         | 108,2       | 105,1       | 103,9       | 103,4       | 105,7       | 106,3       | 103,3     | 106,1     | 116,4       | 119,2       | 120,7       |
| Lettország          | 14,1        | 13,6        | 14,7        | 15          | 12,5        | 10,7        | 9         | 19,8      | 36,7        | 44,5        | 42,2        |
| Litvánia            | 23          | 22,2        | 21          | 19,3        | 18,3        | 17,9        | 16,8      | 15,5      | 29,3        | 37,9        | 38,5        |
| Luxemburg           | 6,3         | 6,3         | 6,1         | 6,3         | 6,1         | 6,7         | 6,7       | 14,4      | 15,3        | 19,2        | 18,3        |
| <b>Magyarország</b> | <b>52,7</b> | <b>55,9</b> | <b>58,6</b> | <b>59,5</b> | <b>61,7</b> | <b>65,9</b> | <b>67</b> | <b>73</b> | <b>79,8</b> | <b>81,8</b> | <b>81,4</b> |
| Málta               | 60,5        | 59,1        | 67,6        | 71,7        | 69,7        | 64          | 61,9      | 62        | 67,6        | 68,3        | 70,9        |
| Ausztria            | 66,8        | 66,2        | 65,3        | 64,7        | 64,2        | 62,3        | 60,2      | 63,8      | 69,2        | 72          | 72,4        |
| Lengyelország       | 37,6        | 42,2        | 47,1        | 45,7        | 47,1        | 47,7        | 45        | 47,1      | 50,9        | 54,8        | 56,4        |
| Portugália          | 53,8        | 56,8        | 59,4        | 61,9        | 67,7        | 69,4        | 68,4      | 71,7      | 83,2        | 93,5        | 108,1       |
| Románia             | 25,7        | 24,9        | 21,5        | 18,7        | 15,8        | 12,4        | 12,8      | 13,4      | 23,6        | 30,5        | 33,4        |
| Szlovénia           | 26,5        | 27,8        | 27,2        | 27,3        | 26,7        | 26,4        | 23,1      | 22        | 35          | 38,6        | 46,9        |
| Szlovákia           | 48,9        | 43,4        | 42,4        | 41,5        | 34,2        | 30,5        | 29,6      | 27,9      | 35,6        | 41          | 43,3        |
| Finnország          | 42,5        | 41,5        | 44,5        | 44,4        | 41,7        | 39,6        | 35,2      | 33,9      | 43,5        | 48,6        | 49          |
| Svédország          | 54,7        | 52,5        | 51,7        | 50,3        | 50,4        | 45,3        | 40,2      | 38,8      | 42,6        | 39,5        | 38,4        |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/7. táblázat***Az államháztartás hiánya számokban, a GDP %-ában, néhány ország esetében,  
2001 és 2011 között**

| ország/évek         | 2000      | 2001        | 2002      | 2003        | 2004        | 2005        | 2006        | 2007        | 2008        | 2009        | 2010        | 2011       |
|---------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| Bulgária            | -0,5      | 1,1         | -1,2      | -0,4        | 1,9         | 1           | 1,9         | 1,2         | 1,7         | -4,3        | -3,1        | -2         |
| Csehország          | -3,6      | -5,6        | -6,5      | -6,7        | -2,8        | -3,2        | -2,4        | -0,7        | -2,2        | -5,8        | -4,8        | -3,3       |
| <b>Magyarország</b> | <b>-3</b> | <b>-4,1</b> | <b>-9</b> | <b>-7,3</b> | <b>-6,5</b> | <b>-7,9</b> | <b>-9,4</b> | <b>-5,1</b> | <b>-3,7</b> | <b>-4,6</b> | <b>-4,4</b> | <b>4,3</b> |
| Ausztria            | -1,7      | 0           | -0,7      | -1,5        | -4,4        | -1,7        | -1,5        | -0,9        | -0,9        | -4,1        | -4,5        | -2,5       |
| Lengyelország       | -3        | -5,3        | -5        | -6,2        | -5,4        | -4,1        | -3,6        | -1,9        | -3,7        | -7,4        | -7,9        | -5         |
| Románia             | -4,7      | -3,5        | -2        | -1,5        | -1,2        | -1,2        | -2,2        | -2,9        | -5,7        | -9          | -6,8        | -5,5       |
| Szlovénia           | -3,7      | -4          | -2,4      | -2,7        | -2,3        | -1,5        | -1,4        | 0           | -1,9        | -6          | -5,7        | -6,4       |
| Szlovákia           | -12,3     | -6,5        | -8,2      | -2,8        | -2,4        | -2,8        | -3,2        | -1,8        | -2,1        | -8          | -7,7        | -4,9       |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/8. táblázat***A munkanélküliségi ráta alakulása az Európai Unió országaiban,  
2001 és 2011 között**

|                     | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009      | 2010        | 2011        |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|-------------|
| Európai Unió        | 8,6        | 8,9        | 9,1        | 9,3        | 9          | 8,3        | 7,2        | 7,1        | 9         | 9,7         | 9,7         |
| Bulgária            | 19,5       | 18,2       | 13,7       | 12,1       | 10,1       | 9          | 6,9        | 5,6        | 6,8       | 10,3        | 11,3        |
| Csehország          | 8          | 7,3        | 7,8        | 8,3        | 7,9        | 7,1        | 5,3        | 4,4        | 6,7       | 7,3         | 6,7         |
| Dánia               | 4,5        | 4,6        | 5,4        | 5,5        | 4,8        | 3,9        | 3,8        | 3,4        | 6         | 7,5         | 7,6         |
| Németország         | 7,9        | 8,7        | 9,8        | 10,5       | 11,3       | 10,3       | 8,7        | 7,5        | 7,8       | 7,1         | 5,9         |
| Észtország          | 12,6       | 10,3       | 10,1       | 9,7        | 7,9        | 5,9        | 4,6        | 5,5        | 13,8      | 16,9        | 12,5        |
| Írország            | 3,9        | 4,5        | 4,6        | 4,5        | 4,4        | 4,5        | 4,6        | 6,3        | 11,9      | 13,7        | 14,4        |
| Görögország         | 10,7       | 10,3       | 9,7        | 10,5       | 9,9        | 8,9        | 8,3        | 7,7        | 9,5       | 12,6        | 17,7        |
| Spanyolország       | 10,5       | 11,4       | 11,4       | 10,9       | 9,2        | 8,5        | 8,3        | 11,3       | 18        | 20,1        | 21,7        |
| Franciaország       | 8,2        | 8,3        | 8,9        | 9,3        | 9,3        | 9,2        | 8,4        | 7,8        | 9,5       | 9,7         | 9,6         |
| Olaszország         | 9          | 8,5        | 8,4        | 8          | 7,7        | 6,8        | 6,1        | 6,7        | 7,8       | 8,4         | 8,4         |
| Lettország          | 12,9       | 12,8       | 11,3       | 11,2       | 9,6        | 7,3        | 6,5        | 8          | 18,2      | 19,8        | 16,2        |
| Litvánia            | 17,4       | 13,8       | 12,4       | 11,4       | 8,3        | 5,6        | 4,3        | 5,8        | 13,7      | 17,8        | 15,4        |
| Luxemburg           | 1,9        | 2,6        | 3,8        | 5          | 4,6        | 4,6        | 4,2        | 4,9        | 5,1       | 4,6         | 4,8         |
| <b>Magyarország</b> | <b>5,6</b> | <b>5,6</b> | <b>5,8</b> | <b>6,1</b> | <b>7,2</b> | <b>7,5</b> | <b>7,4</b> | <b>7,8</b> | <b>10</b> | <b>11,2</b> | <b>10,9</b> |
| Málta               | 7,6        | 7,4        | 7,7        | 7,2        | 7,3        | 6,9        | 6,5        | 6          | 6,9       | 6,9         | 6,5         |
| Ausztria            | 3,6        | 4,2        | 4,3        | 4,9        | 5,2        | 4,8        | 4,4        | 3,8        | 4,8       | 4,4         | 4,2         |
| Lengyelország       | 18,3       | 20         | 19,7       | 19         | 17,8       | 13,9       | 9,6        | 7,1        | 8,2       | 9,6         | 9,7         |
| Portugália          | 4,6        | 5,7        | 7,1        | 7,5        | 8,6        | 8,6        | 8,9        | 8,5        | 10,6      | 12          | 12,9        |
| Románia             | 6,6        | 7,5        | 6,8        | 8          | 7,2        | 7,3        | 6,4        | 5,8        | 6,9       | 7,3         | 7,4         |
| Szlovénia           | 6,2        | 6,3        | 6,7        | 6,3        | 6,5        | 6          | 4,9        | 4,4        | 5,9       | 7,3         | 8,2         |
| Szlovákia           | 19,5       | 18,8       | 17,7       | 18,4       | 16,4       | 13,5       | 11,2       | 9,6        | 12,1      | 14,5        | 13,6        |
| Finnország          | 9,1        | 9,1        | 9          | 8,8        | 8,4        | 7,7        | 6,9        | 6,4        | 8,2       | 8,4         | 7,8         |
| Svédország          | 5,8        | 6          | 6,6        | 7,4        | 7,7        | 7,1        | 6,1        | 6,2        | 8,3       | 8,4         | 7,5         |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/9. táblázat*

**Az inflációs ráta számokban, néhány európai ország vonatkozásában,  
1998 és 2011 között**

| ország/évek         | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Bulgária            | 7,4        | 5,8        | 2,3        | 6,1        | 6,0        | 7,4        | 7,6        | 12         | 2,5        | 3,0        | 3,4        | 2,4        |
| Csehország          | 4,5        | 1,4        | -0,1       | 2,6        | 1,6        | 2,1        | 3,0        | 6,3        | 0,6        | 1,2        | 2,1        | 3,5        |
| <b>Magyarország</b> | <b>9,1</b> | <b>5,2</b> | <b>4,7</b> | <b>6,8</b> | <b>3,5</b> | <b>4,0</b> | <b>7,9</b> | <b>6,0</b> | <b>4,0</b> | <b>4,7</b> | <b>3,9</b> | <b>5,7</b> |
| Ausztria            | 2,3        | 1,7        | 1,3        | 2,0        | 2,1        | 1,7        | 2,2        | 3,2        | 0,4        | 1,7        | 3,6        | 2,6        |
| Lengyelország       | 5,3        | 1,9        | 0,7        | 3,6        | 2,2        | 1,3        | 2,6        | 4,2        | 4,0        | 2,7        | 3,9        | 3,7        |
| Szlovénia           | 8,6        | 7,5        | 5,7        | 3,7        | 2,5        | 2,5        | 3,8        | 5,5        | 0,9        | 2,1        | 2,1        | 2,8        |
| Szlovákia           | 7,2        | 3,5        | 8,4        | 7,5        | 2,8        | 4,3        | 1,9        | 3,9        | 0,9        | 0,7        | 4,1        | 3,7        |
| Románia             | 34,5       | 22,5       | 15,3       | 11,9       | 9,1        | 6,6        | 4,9        | 7,9        | 5,6        | 6,1        | 5,8        | 3,4        |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/10. táblázat***A Misery index alakulása az Európai Unió országaiban,  
2001 és 2011 között**

|                     | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        | 2005        | 2006        | 2007        | 2008        | 2009        | 2010        | 2011        |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Belgium             | 9,0         | 9,1         | 9,7         | 10,3        | 11,0        | 10,6        | 9,3         | 11,5        | 7,9         | 10,6        | 10,7        |
| Bulgária            | 26,9        | 24          | 16          | 18,2        | 16,1        | 16,4        | 14,5        | 17,6        | 9,3         | 13,3        | 14,7        |
| Csehország          | 12,5        | 8,7         | 7,7         | 10,9        | 9,5         | 9,2         | 8,3         | 10,7        | 7,3         | 8,5         | 8,8         |
| Dánia               | 6,8         | 7,0         | 7,4         | 6,4         | 6,5         | 5,8         | 5,5         | 7,0         | 7,1         | 9,7         | 10,3        |
| Németország         | 9,8         | 10,1        | 10,8        | 12,3        | 13,2        | 12,1        | 11,0        | 10,3        | 8,0         | 8,3         | 8,4         |
| Észtország          | 18,2        | 13,9        | 11,5        | 12,7        | 12,0        | 10,3        | 11,3        | 16,1        | 14          | 19,6        | 17,6        |
| Írország            | 7,9         | 9,2         | 8,6         | 6,8         | 6,6         | 7,2         | 7,5         | 9,4         | 10,2        | 12,1        | 15,6        |
| Görögország         | 14,4        | 14,2        | 13,1        | 13,5        | 13,4        | 12,2        | 11,3        | 11,9        | 10,8        | 17,3        | 20,8        |
| Spanyolország       | 13,3        | 15          | 14,5        | 14          | 12,6        | 12,1        | 11,1        | 15,4        | 17,8        | 22,1        | 24,8        |
| Franciaország       | 10,0        | 10,2        | 11,1        | 11,6        | 11,2        | 11,1        | 10,0        | 11,0        | 9,6         | 11,4        | 11,9        |
| Olaszország         | 11,3        | 11,1        | 11,2        | 10,3        | 9,9         | 9,0         | 8,1         | 10,2        | 8,6         | 10          | 11,3        |
| Ciprus              | 6,0         | 6,4         | 8,2         | 6,6         | 7,5         | 6,9         | 6,3         | 8,2         | 5,7         | 9,0         | 11,4        |
| Lettország          | 15,4        | 14,8        | 14,2        | 17,4        | 16,5        | 13,9        | 16,6        | 23,3        | 21,5        | 18,6        | 20,4        |
| Litvánia            | 19,0        | 14,1        | 11,3        | 12,6        | 11          | 9,4         | 10,1        | 16,9        | 17,9        | 19,0        | 19,5        |
| Luxemburg           | 4,3         | 4,7         | 6,3         | 8,2         | 8,4         | 7,6         | 6,9         | 9,0         | 5,1         | 7,4         | 8,5         |
| <b>Magyarország</b> | <b>14,7</b> | <b>10,8</b> | <b>10,5</b> | <b>12,9</b> | <b>10,7</b> | <b>11,5</b> | <b>15,3</b> | <b>13,8</b> | <b>14,0</b> | <b>15,9</b> | <b>14,8</b> |
| Málta               | 10,1        | 10          | 9,6         | 9,9         | 9,8         | 9,5         | 7,2         | 10,7        | 8,7         | 8,9         | 9,0         |
| Hollandia           | 7,6         | 7,0         | 6,4         | 6,5         | 6,8         | 6,1         | 5,2         | 5,3         | 4,7         | 5,4         | 6,9         |
| Ausztria            | 5,9         | 5,9         | 5,6         | 6,9         | 7,3         | 6,5         | 6,6         | 7,0         | 5,2         | 6,1         | 7,8         |
| Lengyelország       | 23,6        | 21,9        | 20,4        | 22,6        | 20          | 15,2        | 12,2        | 11,3        | 12,2        | 12,3        | 13,6        |
| Portugália          | 9,0         | 9,4         | 10,4        | 10          | 10,7        | 11,6        | 11,3        | 11,2        | 9,7         | 13,4        | 16,5        |
| Románia             | 41,1        | 30          | 22,1        | 19,9        | 16,3        | 13,9        | 11,3        | 13,7        | 12,5        | 13,4        | 13,2        |
| Szlovénia           | 14,8        | 13,8        | 12,4        | 10          | 9,0         | 8,5         | 8,7         | 9,9         | 6,8         | 9,4         | 10,3        |
| Szlovákia           | 26,7        | 22,3        | 26,1        | 25,9        | 19,2        | 17,8        | 13,1        | 13,5        | 13          | 15,2        | 17,7        |
| Finnország          | 11,8        | 11,1        | 10,3        | 8,9         | 9,2         | 9,0         | 8,5         | 10,3        | 9,8         | 10,1        | 11,1        |
| Svédország          | 8,5         | 7,9         | 8,9         | 8,4         | 8,5         | 8,6         | 7,8         | 9,5         | 10,2        | 10,3        | 8,9         |
| Nagy-Britannia      | 6,2         | 6,4         | 6,4         | 6,0         | 6,9         | 7,7         | 7,6         | 9,2         | 9,8         | 11,1        | 12,5        |

Forrás: EuroStat adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

M/11. táblázat

**Versenyképességi helyezések néhány ország vonatkozásában a WEF szerint, 2001-2012 között**

| World Economic Forum             | helyezés/év |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|----------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| az ország megnevezése            | 2001        | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       |
| Ausztria                         | 13          | 18         | 17         | 17         | 15         | 17         | 15         | 14         | 17         | 18         | 19         | 16         |
| Csehország                       | 35          | 40         | 39         | 40         | 29         | 29         | 33         | 33         | 31         | 36         | 38         | 39         |
| Lengyelország                    | 41          | 51         | 45         | 60         | 43         | 48         | 51         | 53         | 46         | 39         | 41         | 41         |
| Szlovénia                        | 32          | 28         | 31         | 33         | 30         | 33         | 39         | 42         | 37         | 45         | 57         | 56         |
| Szlovákia                        | 39          | 49         | 43         | 43         | 36         | 37         | 41         | 46         | 47         | 60         | 69         | 71         |
| Finnország                       | 1           | 2          | 1          | 1          | 2          | 2          | 6          | 6          | 6          | 7          | 4          | 3          |
| <b>Magyarország</b>              | <b>26</b>   | <b>29</b>  | <b>33</b>  | <b>39</b>  | <b>35</b>  | <b>41</b>  | <b>47</b>  | <b>62</b>  | <b>58</b>  | <b>52</b>  | <b>48</b>  | <b>60</b>  |
| Románia                          | 61          | 66         | 75         | 63         | 67         | 68         | 74         | 68         | 64         | 67         | 77         | 78         |
| Bulgária                         | 68          | 62         | 64         | 59         | 61         | 72         | 79         | 76         | 76         | 71         | 74         | 62         |
| <i>a vizsgált országok száma</i> | <i>75</i>   | <i>102</i> | <i>102</i> | <i>104</i> | <i>117</i> | <i>125</i> | <i>131</i> | <i>134</i> | <i>134</i> | <i>139</i> | <i>142</i> | <i>144</i> |

Forrás: WEF (2001-2012) adatai alapján, saját szerkesztés<sup>196</sup>

M/12. táblázat

**Versenyképességi helyezések néhány ország vonatkozásában az IMD szerint, 2001-2012 között<sup>197</sup>**

| IMD                              | helyezés/év |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|----------------------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| az ország megnevezése            | 2001        | 2002      | 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      | 2012      |
| Ausztria                         | 14          | 13        | 14        | 13        | 17        | 13        | 11        | 14        | 16        | 14        | 18        | 21        |
| Csehország                       | 35          | 29        | 35        | 43        | 36        | 31        | 32        | 28        | 29        | 29        | 30        | 33        |
| Lengyelország                    | 47          | 45        | 55        | 57        | 57        | 58        | 52        | 44        | 44        | 32        | 34        | 34        |
| Szlovénia                        | 39          | 38        | 40        | 45        | 52        | 45        | 40        | 32        | 32        | 52        | 51        | 51        |
| Szlovákia                        | 37          | 37        | 46        | 40        | 40        | 39        | 34        | 30        | 33        | 49        | 48        | 47        |
| Finnország                       | 3           | 2         | 3         | 8         | 6         | 10        | 17        | 15        | 9         | 19        | 15        | 17        |
| <b>Magyarország</b>              | <b>27</b>   | <b>28</b> | <b>34</b> | <b>42</b> | <b>37</b> | <b>41</b> | <b>35</b> | <b>38</b> | <b>45</b> | <b>42</b> | <b>47</b> | <b>45</b> |
| Románia                          | n.a         | n.a       | 51        | 54        | 55        | 49        | 44        | 45        | 54        | 54        | 50        | 53        |
| Bulgária                         | n.a         | n.a       | n.a       | n.a       | n.a       | 41        | 41        | 39        | 38        | 53        | 55        | 54        |
| <i>a vizsgált országok száma</i> | <i>49</i>   | <i>49</i> | <i>59</i> | <i>60</i> | <i>60</i> | <i>61</i> | <i>55</i> | <i>55</i> | <i>57</i> | <i>58</i> | <i>59</i> | <i>59</i> |

Forrás: IMD (2001-2012) adatai alapján, saját szerkesztés<sup>198</sup><sup>196</sup> Az összehasonlító elemzés Csath Magdolna ötlete alapján készült<sup>197</sup> n.a = nincs adat<sup>198</sup> Az összehasonlító elemzés Csath Magdolna ötlete alapján készült



## M2. MELLÉKLET

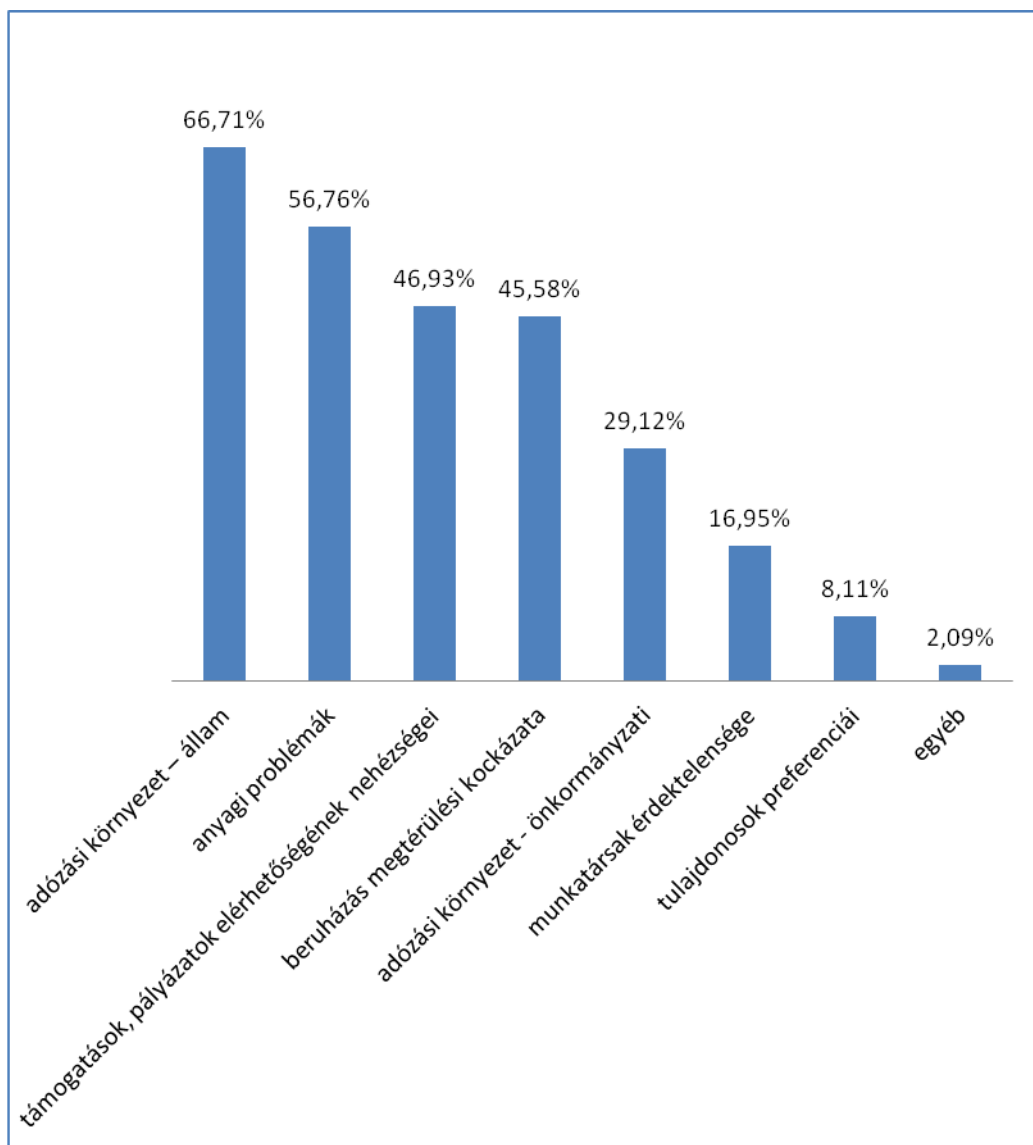
*M/13. táblázat***A DI index pilléreiben elért eredmények néhány európai ország vonatkozásában, 2013-ban<sup>199</sup>**

|               | 1.<br>pillér <sup>200</sup> | 2.<br>pillér <sup>201</sup> | 3.<br>pillér <sup>202</sup> | 4.<br>pillér <sup>203</sup> | 5.<br>pillér <sup>204</sup> | 6.<br>pillér <sup>205</sup> | 7.<br>pillér <sup>206</sup> | 8.<br>pillér <sup>207</sup> | 9.<br>pillér <sup>208</sup> | 10.<br>pillér <sup>209</sup> |
|---------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Ausztria      | 134                         | 75                          | 24                          | 34                          | 23                          | 100                         | 77                          | 26                          | 7                           | 12                           |
| Csehország    | 140                         | 74                          | 143                         | 27                          | 53                          | 100                         | 120                         | 68                          | 79                          | 34                           |
| Lengyelország | 124                         | 161                         | 137                         | 62                          | 4                           | 49                          | 114                         | 50                          | 56                          | 37                           |
| Szlovénia     | 30                          | 61                          | 31                          | 83                          | 104                         | 17                          | 63                          | 57                          | 56                          | 42                           |
| Szlovákia     | 83                          | 46                          | 100                         | 8                           | 23                          | 117                         | 100                         | 98                          | 69                          | 38                           |
| Finnország    | 49                          | 34                          | 21                          | 24                          | 40                          | 70                          | 23                          | 6                           | 9                           | 5                            |
| Magyarország  | 52                          | 55                          | 109                         | 43                          | 53                          | 128                         | 118                         | 73                          | 16                          | 70                           |
| Románia       | 68                          | 129                         | 168                         | 72                          | 12                          | 49                          | 136                         | 72                          | 60                          | 102                          |
| Bulgária      | 57                          | 123                         | 128                         | 68                          | 40                          | 49                          | 91                          | 93                          | 86                          | 93                           |
| összes ország | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                         | 185                          |

Forrás: Doing Business Report (2013) adatai alapján, saját szerkesztés

<sup>199</sup> A 11. pillért, vagyis a foglalkoztatást nem rangsorolja a Világbank Csoport<sup>200</sup> 1. vállalkozás indítása,<sup>201</sup> 2. az építési engedélyek kezelése<sup>202</sup> 3. villamos-energia ellátás<sup>203</sup> 4. cégalapítás<sup>204</sup> 5. hitel elérhetősége<sup>205</sup> 6. a befektetők védelme<sup>206</sup> 7. adófizetés<sup>207</sup> 8. a határokon átvitelő kereskedelem<sup>208</sup> 9. a szerződések érvényesíthetősége<sup>209</sup> 10. a fizetésektelenség megoldása

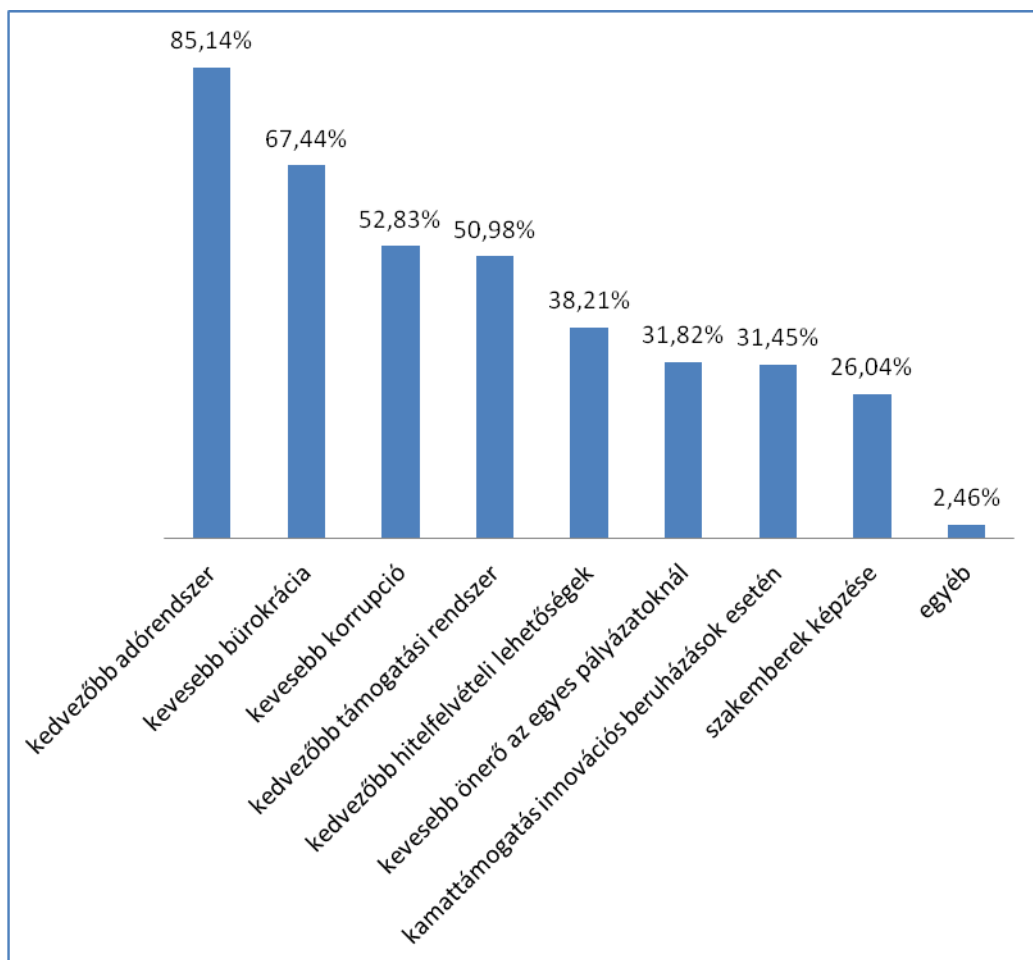
## M2. MELLÉKLET



**M/6. ábra: Mely tényezők hátráltatják az innovációt a vállalkozásnál?**

Forrás: INNOTARS program adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET



**M/7. ábra: Hogyan segíthetné a gazdaságpolitika az innováció szintjét?**

Forrás: INNOTARS program adatai alapján, saját szerkesztés

## M2. MELLÉKLET

*M/14. táblázat***Ismeri a nyitott innováció fogalmát? \* Milyen gyakran működik együtt másokkal?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

| Chi-Square Tests             |                   |    |                          |
|------------------------------|-------------------|----|--------------------------|
|                              | Value             | df | Asymp. Sig.<br>(2-sided) |
| Pearson Chi-Square           | .040 <sup>a</sup> | 2  | .980                     |
| Likelihood Ratio             | .042              | 2  | .979                     |
| Linear-by-Linear Association | .004              | 1  | .950                     |
| N of Valid Cases             | 127               |    |                          |

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.18.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

*M/15. táblázat***Ismeri a nyitott innováció fogalmát? \* Milyen gyakran működik együtt másokkal?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

| Symmetric Measures   |                      |       |                                   |                        |                   |
|----------------------|----------------------|-------|-----------------------------------|------------------------|-------------------|
|                      |                      | Value | Asymp. Std.<br>Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
| Nominal by Nominal   | Phi                  | .018  |                                   |                        | .980              |
|                      | Cramer's V           | .018  |                                   |                        | .980              |
| Interval by Interval | Pearson's R          | -.006 | .088                              | -.063                  | .950 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman Correlation | -.003 | .088                              | -.029                  | .977 <sup>c</sup> |
| N of Valid Cases     |                      | 127   |                                   |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

*M/16. táblázat***Ismeri a nyitott innováció fogalmát? \* Kapcsolat egyetemekkel, kutatási intézetekkel?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

**Chi-Square Tests**

|                                    | Value              | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------|
| Pearson Chi-Square                 | 5.003 <sup>a</sup> | 1  | .025                  |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | 4.058              | 1  | .044                  |
| Likelihood Ratio                   | 4.825              | 1  | .028                  |
| Fisher's Exact Test                |                    |    |                       |
| Linear-by-Linear Association       | 4.964              | 1  | .026                  |
| N of Valid Cases                   | 128                |    |                       |

Forrás: saját kutatás, SPSS output

*M/17. táblázat***Ismeri a nyitott innováció fogalmát? \* Kapcsolat egyetemekkel, kutatási intézetekkel?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

**Symmetric Measures**

|                      |                      | Value | Asymp. Std. Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
|----------------------|----------------------|-------|--------------------------------|------------------------|-------------------|
| Nominal by Nominal   | Phi                  | .198  |                                |                        | .025              |
|                      | Cramer's V           | .198  |                                |                        | .025              |
| Interval by Interval | Pearson's R          | .198  | .091                           | 2.264                  | .025 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman Correlation | .198  | .091                           | 2.264                  | .025 <sup>c</sup> |
| N of Valid Cases     |                      | 128   |                                |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

*M/18. táblázat***Ismeri-e a nyitott innováció fogalmát? \* Tagja-e klasztereknek, inkubátorházaknak?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

| Chi-Square Tests                   |                   |    |                       |                      |                      |
|------------------------------------|-------------------|----|-----------------------|----------------------|----------------------|
|                                    | Value             | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
| Pearson Chi-Square                 | .559 <sup>a</sup> | 1  | .455                  |                      |                      |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | .257              | 1  | .612                  |                      |                      |
| Likelihood Ratio                   | .543              | 1  | .461                  |                      |                      |
| Fisher's Exact Test                |                   |    |                       | .477                 | .300                 |
| Linear-by-Linear Association       | .555              | 1  | .456                  |                      |                      |
| N of Valid Cases                   | 133               |    |                       |                      |                      |

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7.44.

b. Computed only for a 2x2 table

Forrás: saját kutatás, SPSS output

*M/19. táblázat***Ismeri-e a nyitott innováció fogalmát? \* Tagja-e klasztereknek, inkubátorházaknak?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

| Symmetric Measures   |                      |       |                                |                        |                   |
|----------------------|----------------------|-------|--------------------------------|------------------------|-------------------|
|                      |                      | Value | Asymp. Std. Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
| Nominal by Nominal   | Phi                  | .065  |                                |                        | .455              |
|                      | Cramer's V           | .065  |                                |                        | .455              |
| Interval by Interval | Pearson's R          | .065  | .090                           | .744                   | .459 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman Correlation | .065  | .090                           | .744                   | .459 <sup>c</sup> |
| N of Valid Cases     |                      | 133   |                                |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/20. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Tudatosan fordul-e külső szereplők felé?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

**Chi-Square Tests**

|                              | Value              | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|------------------------------|--------------------|----|-----------------------|
| Pearson Chi-Square           | 2.702 <sup>a</sup> | 3  | .440                  |
| Likelihood Ratio             | 3.909              | 3  | .271                  |
| Linear-by-Linear Association | .005               | 1  | .944                  |
| N of Valid Cases             | 107                |    |                       |

a. 4 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.34.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

M/21. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Tudatosan fordul-e külső szereplők felé?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

**Symmetric Measures**

|                      |             | Value | Asymp. Std. Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
|----------------------|-------------|-------|--------------------------------|------------------------|-------------------|
| Nominal by Nominal   | Phi         | .159  |                                |                        | .440              |
|                      | Cramer's V  | .159  |                                |                        | .440              |
| Interval by Interval | Pearson's R | -.007 | .080                           | -.070                  | .944 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman    | .001  | .083                           | .011                   | .992 <sup>c</sup> |
|                      | Correlation |       |                                |                        |                   |
| N of Valid Cases     |             | 107   |                                |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/22. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire építenek a külső szereplőkre?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

| Chi-Square Tests             |                     |    |                       |
|------------------------------|---------------------|----|-----------------------|
|                              | Value               | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
| Pearson Chi-Square           | 21.147 <sup>a</sup> | 12 | <b>.048</b>           |
| Likelihood Ratio             | 21.813              | 12 | .040                  |
| Linear-by-Linear Association | 1.113               | 1  | .291                  |
| N of Valid Cases             | 150                 |    |                       |

a. 10 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .40.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

M/23. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire építenek a külső szereplőkre?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

| Symmetric Measures   |             |             |                                |                        |                   |
|----------------------|-------------|-------------|--------------------------------|------------------------|-------------------|
|                      |             | Value       | Asymp. Std. Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
| Nominal by Nominal   | Phi         | .375        |                                |                        | .048              |
|                      | Cramer's V  | <b>.217</b> |                                |                        | .048              |
| Interval by Interval | Pearson's R | .086        | .083                           | 1.055                  | .293 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman    | .058        | .083                           | .703                   | .483 <sup>c</sup> |
|                      | Correlation |             |                                |                        |                   |
| N of Valid Cases     |             | 150         |                                |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output



## M2. MELLÉKLET

M/24. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?**

A kapcsolat meglétét igazoló SPSS táblázat

Chi-Square Tests

|                              | Value               | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|------------------------------|---------------------|----|-----------------------|
| Pearson Chi-Square           | 26.474 <sup>a</sup> | 12 | <b>.009</b>           |
| Likelihood Ratio             | 21.574              | 12 | .043                  |
| Linear-by-Linear Association | 5.223               | 1  | .022                  |
| N of Valid Cases             | 150                 |    |                       |

a. 10 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .10.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

M/25. táblázat

**Üzletfelek közötti bizalom jellemzése \* Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?**

A kapcsolat erősségét igazoló SPSS táblázat

Symmetric Measures

|                      |                      | Value | Asymp. Std. Error <sup>a</sup> | Approx. T <sup>b</sup> | Approx. Sig.      |
|----------------------|----------------------|-------|--------------------------------|------------------------|-------------------|
| Nominal by Nominal   | Phi                  | .420  |                                |                        | .009              |
|                      | Cramer's V           | .243  |                                |                        | .009              |
| Interval by Interval | Pearson's R          | -.187 | .093                           | -2.319                 | .022 <sup>c</sup> |
| Ordinal by Ordinal   | Spearman Correlation | -.201 | .084                           | -2.498                 | .014 <sup>c</sup> |
| N of Valid Cases     |                      | 150   |                                |                        |                   |

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/26. táblázat

## Főkomponens analízis korreláció mátrixa

Correlation Matrix<sup>a</sup>

|                    |                                                     | Üzletfelek közötti<br>bizalom<br>jellemzése | Milyen szívesen<br>osztják meg<br>ötleteiket<br>másokkal? | A belső<br>tudásmegosztás<br>mennyire<br>jellemző? | Jellemző-e a<br>team munka? | Mennyire<br>építenek az<br>alkalmazottak<br>képességeire? | Mennyire<br>építenek a külső<br>szereplőkre? | Mennyire van<br>jelen a korrupció<br>a gazdaságban? |
|--------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Correlation        | Üzletfelek közötti bizalom<br>jellemzése            | 1.000                                       | .011                                                      | .112                                               | .115                        | .102                                                      | .049                                         | -.222                                               |
|                    | Milyen szívesen osztják meg<br>ötleteiket másokkal? | .011                                        | 1.000                                                     | .118                                               | .114                        | .202                                                      | .391                                         | .037                                                |
|                    | A belső tudásmegosztás<br>mennyire jellemző?        | .112                                        | .118                                                      | 1.000                                              | .716                        | .585                                                      | .123                                         | -.121                                               |
|                    | Jellemző-e a team munka?                            | .115                                        | .114                                                      | .716                                               | 1.000                       | .622                                                      | .220                                         | -.079                                               |
|                    | Mennyire építenek az<br>alkalmazottak képességeire? | .102                                        | .202                                                      | .585                                               | .622                        | 1.000                                                     | .191                                         | -.126                                               |
|                    | Mennyire építenek a külső<br>szereplőkre?           | .049                                        | .391                                                      | .123                                               | .220                        | .191                                                      | 1.000                                        | .037                                                |
|                    | Mennyire van jelen a korrupció<br>a gazdaságban?    | -.222                                       | .037                                                      | -.121                                              | -.079                       | -.126                                                     | .037                                         | 1.000                                               |
| Sig.<br>(1-tailed) | Üzletfelek közötti bizalom<br>jellemzése            |                                             | .447                                                      | .086                                               | .078                        | .105                                                      | .275                                         | .003                                                |
|                    | Milyen szívesen osztják meg<br>ötleteiket másokkal? | .447                                        |                                                           | .073                                               | .081                        | .006                                                      | .000                                         | .327                                                |
|                    | A belső tudásmegosztás<br>mennyire jellemző?        | .086                                        | .073                                                      |                                                    | .000                        | .000                                                      | .066                                         | .068                                                |
|                    | Jellemző-e a team munka?                            | .078                                        | .081                                                      | .000                                               |                             | .000                                                      | .003                                         | .167                                                |
|                    | Mennyire építenek az<br>alkalmazottak képességeire? | .105                                        | .006                                                      | .000                                               | .000                        |                                                           | .009                                         | .061                                                |
|                    | Mennyire építenek a külső<br>szereplőkre?           | .275                                        | .000                                                      | .066                                               | .003                        | .009                                                      |                                              | .327                                                |
|                    | Mennyire van jelen a korrupció<br>a gazdaságban?    | .003                                        | .327                                                      | .068                                               | .167                        | .061                                                      | .327                                         |                                                     |

a. Determinant = .198

Forrás: saját kutatás, SPSS output

M/27. táblázat

## Főkomponens analízis KMO és Bartlett tesztje

KMO and Bartlett's Test

|                                                  |                    |
|--------------------------------------------------|--------------------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | .691               |
| Bartlett's Test of Sphericity                    | Approx. Chi-Square |
|                                                  | 239.090            |
|                                                  | df                 |
|                                                  | 21                 |
|                                                  | Sig.               |
|                                                  | .000               |

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/28. táblázat

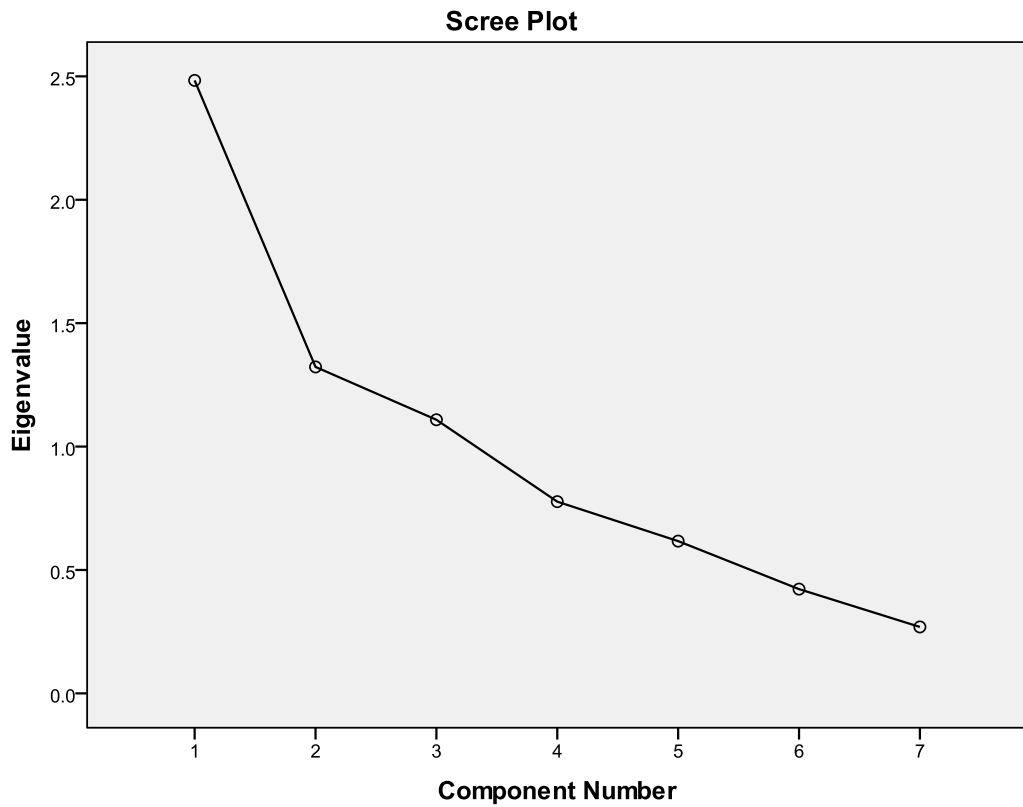
## Főkomponens analízis anti-image mátrixa

| Anti-image Matrices       |                                                  |                                             |                                                           |                                                    |                             |                                                           |                                              |                                                     |
|---------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                           |                                                  | Üzletfelek közötti<br>bizalom<br>jellemzése | Milyen szívesen<br>osztják meg<br>ötleteiket<br>másokkal? | A belső<br>tudásmegosztás<br>mennyire<br>jellemző? | Jellemző-e a<br>team munka? | Mennyire<br>építenek az<br>alkalmazottak<br>képességeire? | Mennyire<br>építenek a külső<br>szereplőkre? | Mennyire van<br>jelen a korrupció<br>a gazdaságban? |
| Anti-image<br>Covariance  | Üzletfelek közötti bizalom jellemzése            | .939                                        | .009                                                      | -.014                                              | -.025                       | -.008                                                     | -.033                                        | .198                                                |
|                           | Milyen szívesen osztják meg ötleteiket másokkal? | .009                                        | .823                                                      | -.026                                              | .047                        | -.096                                                     | -.303                                        | -.038                                               |
|                           | A belső tudásmegosztás mennyire jellemző?        | -.014                                       | -.026                                                     | .450                                               | -.240                       | -.122                                                     | .048                                         | .040                                                |
|                           | Jellemző-e a team munka?                         | -.025                                       | .047                                                      | -.240                                              | .411                        | -.166                                                     | -.095                                        | -.025                                               |
|                           | Mennyire építenek az alkalmazottak képességeire? | -.008                                       | -.096                                                     | -.122                                              | -.166                       | .553                                                      | -.021                                        | .060                                                |
|                           | Mennyire építenek a külső szereplőkre?           | -.033                                       | -.303                                                     | .048                                               | -.095                       | -.021                                                     | .808                                         | -.038                                               |
|                           | Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?    | .198                                        | -.038                                                     | .040                                               | -.025                       | .060                                                      | -.038                                        | .930                                                |
| Anti-image<br>Correlation | Üzletfelek közötti bizalom jellemzése            | <b>.645*</b>                                | .010                                                      | -.021                                              | -.040                       | -.011                                                     | -.038                                        | .211                                                |
|                           | Milyen szívesen osztják meg ötleteiket másokkal? | .010                                        | <b>.569*</b>                                              | -.043                                              | .080                        | -.142                                                     | -.371                                        | -.043                                               |
|                           | A belső tudásmegosztás mennyire jellemző?        | -.021                                       | -.043                                                     | <b>.704*</b>                                       | -.557                       | -.244                                                     | .080                                         | .062                                                |
|                           | Jellemző-e a team munka?                         | -.040                                       | .080                                                      | -.557                                              | <b>.677*</b>                | -.348                                                     | -.165                                        | -.041                                               |
|                           | Mennyire építenek az alkalmazottak képességeire? | -.011                                       | -.142                                                     | -.244                                              | -.348                       | <b>.800*</b>                                              | -.031                                        | .084                                                |
|                           | Mennyire építenek a külső szereplőkre?           | -.038                                       | -.371                                                     | .080                                               | -.165                       | -.031                                                     | <b>.594*</b>                                 | -.044                                               |
|                           | Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?    | .211                                        | -.043                                                     | .062                                               | -.041                       | .084                                                      | -.044                                        | <b>.592*</b>                                        |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Forrás: saját kutatás, SPSS output

## M2. MELLÉKLET



***M/8. ábra: Scree Plot és a könyökszabály***

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/29. táblázat

**Főkomponens analízis rotálatlan faktorsúly 'A' mátrixa****Component Matrix<sup>a</sup>**

|                                                  | Component |       |       |
|--------------------------------------------------|-----------|-------|-------|
|                                                  | 1         | 2     | 3     |
| Üzletfelek közötti bizalom jellemzése            | .232      | -.360 | .673  |
| Milyen szívesen osztják meg ötleteiket másokkal? | .346      | .678  | .336  |
| A belső tudásmegosztás mennyire jellemző?        | .834      | -.186 | -.240 |
| Jellemző-e a team munka?                         | .861      | -.111 | -.233 |
| Mennyire építenek az alkalmazottak képességeire? | .822      | -.063 | -.140 |
| Mennyire építenek a külső szereplőkre?           | .397      | .643  | .339  |
| Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?    | -.200     | .519  | -.545 |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 3 components extracted.

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

M/30. táblázat

**Főkomponens analízis rotált faktorsúly 'A' mátrixa****Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

|                                                  | Component |      |       |
|--------------------------------------------------|-----------|------|-------|
|                                                  | 1         | 2    | 3     |
| Üzletfelek közötti bizalom jellemzése            | .039      | .093 | .791  |
| Milyen szívesen osztják meg ötleteiket másokkal? | .067      | .829 | -.023 |
| A belső tudásmegosztás mennyire jellemző?        | .884      | .029 | .078  |
| Jellemző-e a team munka?                         | .892      | .104 | .049  |
| Mennyire építenek az alkalmazottak képességeire? | .813      | .171 | .090  |
| Mennyire építenek a külső szereplőkre?           | .119      | .819 | .009  |
| Mennyire van jelen a korrupció a gazdaságban?    | -.086     | .106 | -.767 |

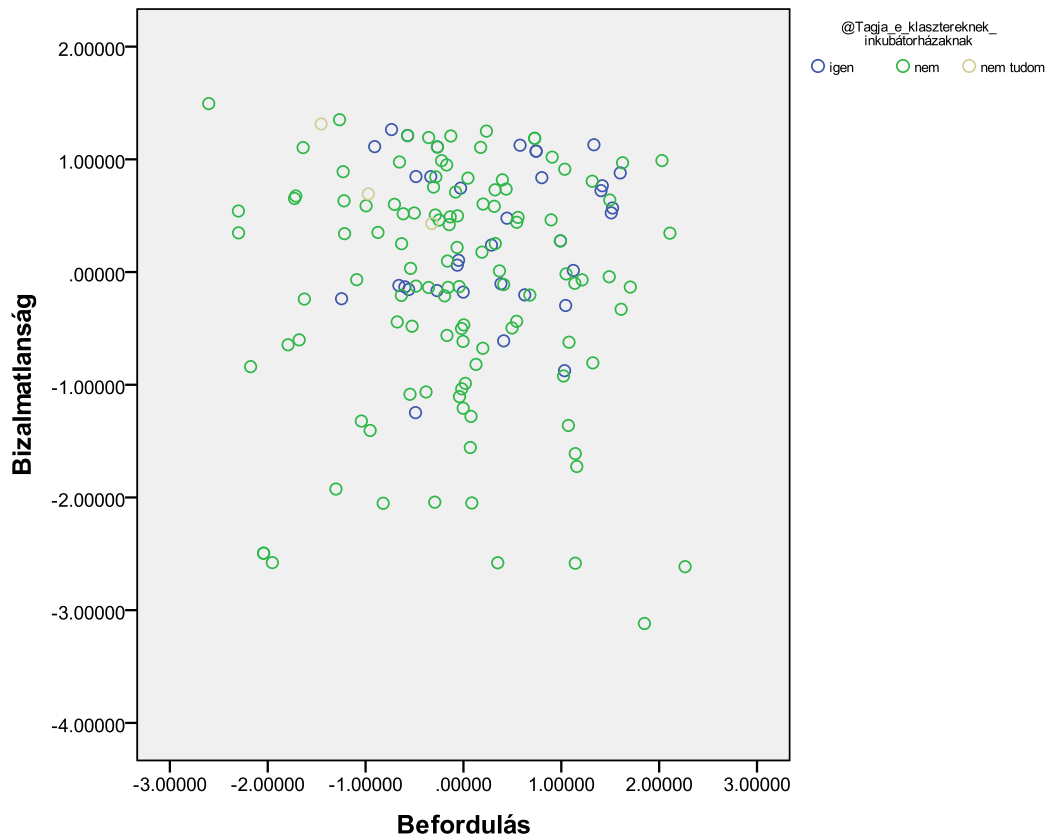
Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Equamax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 4 iterations.

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

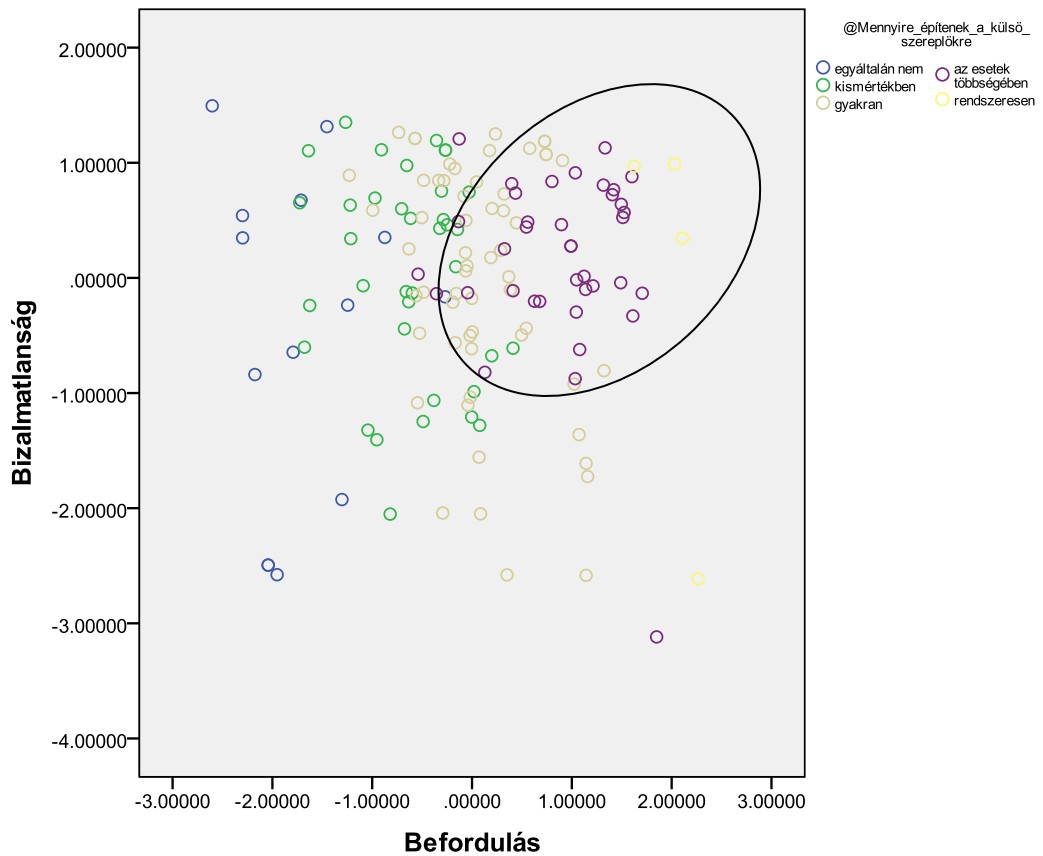
## M2. MELLÉKLET



**M/9. ábra: Bizalmatlanság és befordulás versus klaszterekben való tagság**

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

## M2. MELLÉKLET

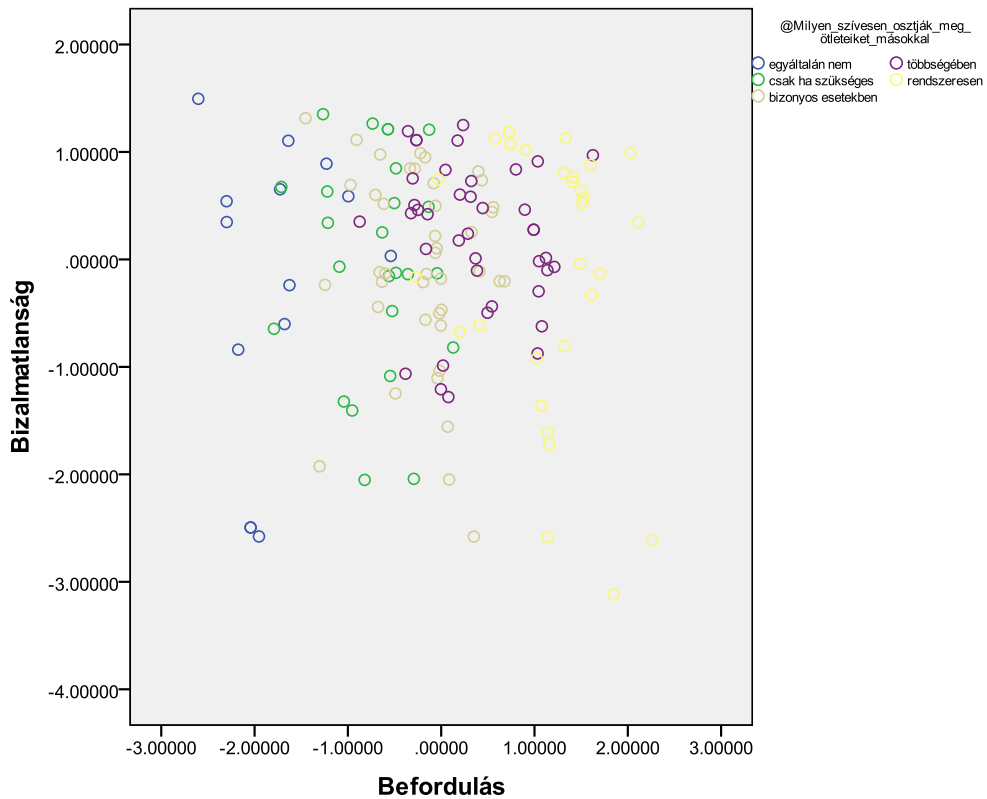


**M/10. ábra: Bizalmatlanság és befordulás versus külső szereplők**

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output



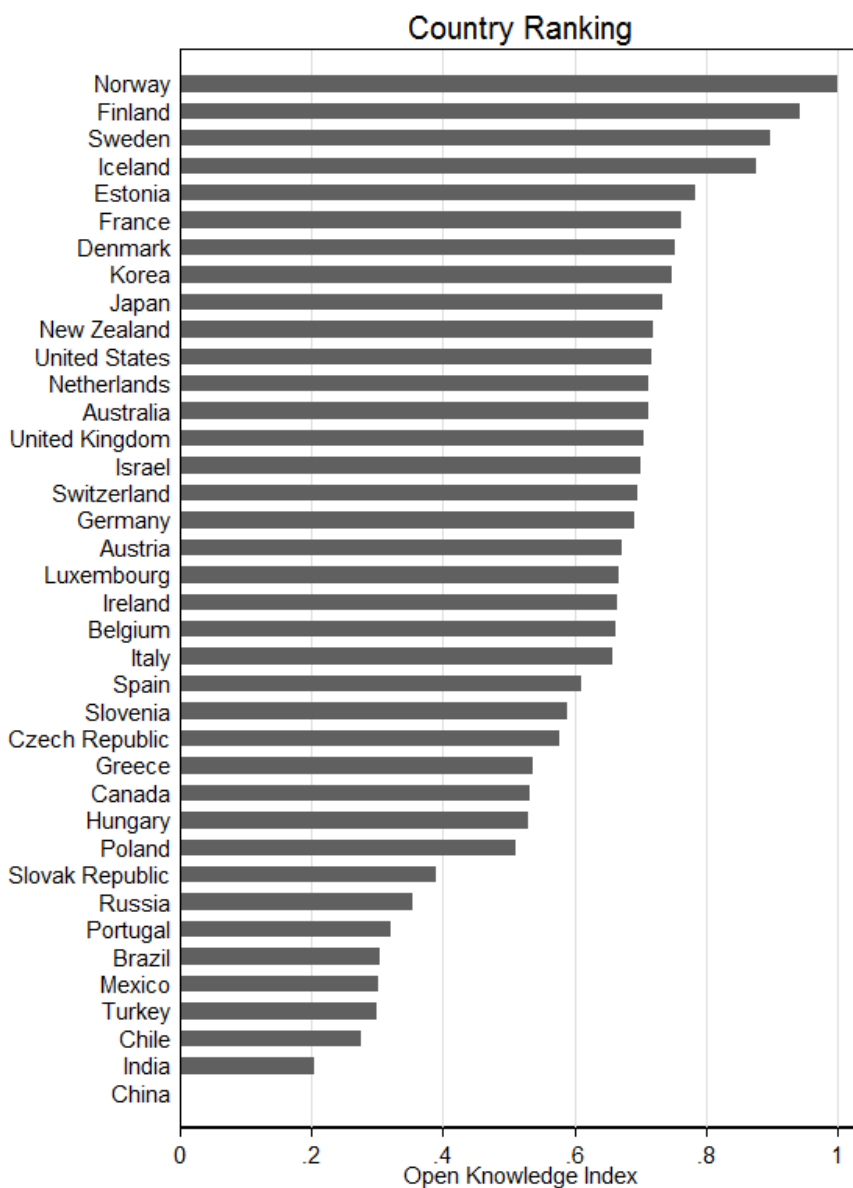
## M2. MELLÉKLET



**M/11. ábra: Bizalmatlanság és befordulás versus ötletmegosztási hajlandóság**

Forrás: saját szerkesztés, SPSS output

## M2. MELLÉKLET



**M/12. ábra: Az országok rangsora az „Open knowledge index” alapján**

Forrás: OECD Open Knowledge Index (2008)

## SZÖVEGKÖZI ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

## Ábrajegyzék

|                                                                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. ÁBRA: MIT NEM MÉR A GDP?                                                                                                       | 29 |
| 2. ÁBRA: A SZÜLETÉSKOR VÁRHATÓ ÉLETTARTAM A FÖLDÖN                                                                                | 39 |
| 3. ÁBRA: A EUROPE 2020 STRATÉGIA PILLÉREINEK JELLEMZŐI NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2012                                             | 53 |
| 4. ÁBRA: AZ EGY FŐRE JUTÓ GDP ALAKULÁSA (% , AZ EU ÁTLAG=100%)                                                                    | 60 |
| 5. ÁBRA: AZ ÁLLAMADÓSSÁG ALAKULÁSA A GDP %-BAN NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN, 1997-2011 KÖZÖTT                                     | 65 |
| 6. ÁBRA: A KORRUPCIÓ ÉRZÉKELT SZINTJÉNEK ALAKULÁSA NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN, 2001 ÉS 2012 KÖZÖTT                              | 67 |
| 7. ÁBRA: AZ ÁLLAMHÁZTARTÁSI HIÁNY ALAKULÁSA A GDP %-BAN NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN, 2001 ÉS 2011 KÖZÖTT                         | 68 |
| 8. ÁBRA: A MUNKANÉLKÜLISÉGI RÁTA ALAKULÁSA NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN, 2001 ÉS 2012 KÖZÖTT (%-BAN MEGADVA)                      | 69 |
| 9. ÁBRA: AZ INFLÁCIÓS RÁTA ALAKULÁSA NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2001 ÉS 2012 KÖZÖTT                                                | 70 |
| 10. ÁBRA: A MISERY INDEX ALAKULÁSA NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2001 ÉS 2012 KÖZÖTT                                                  | 71 |
| 11. ÁBRA: VERSENYKÉPESSÉGI HELYEZÉSEK NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN A VILÁGGAZDASÁGI FÓRUM SZERINT,                                | 72 |
| 12. ÁBRA: AZ INTÉZMÉNYI PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT              | 74 |
| 13. ÁBRA: AZ INFRASTRUKTÚRA PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT          | 75 |
| 14. ÁBRA: A MAKROÖKONÓMIAI STABILITÁS PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT | 76 |
| 15. ÁBRA: AZ EGÉSZSÉGÜGY ÉS OKTATÁS PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT  | 77 |
| 16. ÁBRA: A FELSŐOKTATÁS-KÉPZÉS PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT      | 78 |
| 17. ÁBRA: A TERMÉKPIACI HATÉKONYSÁG PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT  | 80 |
| 18. ÁBRA: A MUNKAERŐPIACI HATÉKONYSÁG PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT | 81 |
| 19. ÁBRA: A PÉNZPIACOK KIFINOMULTSÁGA PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT | 82 |

|                                                                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 20. ÁBRA: A TECHNOLÓGIAI FELKÉSZÜLTSG PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT | 83  |
| 21. ÁBRA: A PIACMÉRET PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT                | 84  |
| 22. ÁBRA: AZ ÜZLETI KIFIMOMULTSÁG PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY, NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT    | 86  |
| 23. ÁBRA: AZ INNOVÁCIÓ PILLÉRBEN ELÉRT VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT                | 87  |
| 24. ÁBRA: VERSENYKÉPESSÉGI HELYEZÉSEK NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN AZ IMD SZERINT, 2001-2012 KÖZÖTT                               | 90  |
| 25. ÁBRA: A VERSENYKÉPESSÉGI ÁTRENDÉZŐDÉS KÖZÉP-KELET EURÓPÁBAN, 2001-RŐL 2012-RE                                                 | 91  |
| 26. ÁBRA: MAGYARORSZÁG ÉRTÉKELÉSE A KULTÚRA DIMENZIÓK ALAPJÁN                                                                     | 93  |
| 27. ÁBRA: A TÁRSADALMI KOHÉZIÓ ERŐSSÉGE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2001 ÉS 2012 KÖZÖTT                                             | 94  |
| 28. ÁBRA: A LEGATUM PI GAZDASÁGI PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                           | 97  |
| 29. ÁBRA: A LEGATUM PI VÁLLALKOZÓI KÖRNYEZET PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                               | 98  |
| 30. ÁBRA: A LEGATUM PI KORMÁNYZATI PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                         | 99  |
| 31. ÁBRA: A LEGATUM PI OKTATÁS PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                             | 101 |
| 32. ÁBRA: A LEGATUM PI EGÉSZSÉGÜGY PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                         | 102 |
| 33. ÁBRA: A LEGATUM PI BIZTONSÁG PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                           | 103 |
| 34. ÁBRA: A LEGATUM PI SZEMÉLYES SZABADSÁG PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                 | 103 |
| 35. ÁBRA: A LEGATUM PI TÁRSADALMI KOHÉZIÓ PILLÉRE NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009-BEN ÉS 2012-BEN                                  | 104 |
| 36. ÁBRA: AZ EURÓPAI INNOVÁCIÓS TELJESÍTMÉNY, 2013                                                                                | 107 |
| 37. ÁBRA: A FELMÉRÉSBEN RÉSZTVEVŐ VÁLLALKOZÁSOK MÉRET SZERINTI MEGOSZLÁSA                                                         | 118 |
| 38. ÁBRA: A FELMÉRÉSBEN RÉSZTVEVŐ CÉGEK RÉGIÓ SZERINTI MEGOSZLÁSA                                                                 | 118 |
| 39. ÁBRA: A VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGI KÖR SZERINTI MEGOSZLÁSA                                                                    | 119 |
| 40. ÁBRA: A FELMÉRÉSBEN RÉSZTVEVŐ CÉGEK RÉGIÓ SZERINTI MEGOSZLÁSA                                                                 | 120 |
| 41. ÁBRA: AZ INNOVÁCIÓ HELYZETE AZ EU CSATLAKOZÁS ÓTA                                                                             | 121 |
| 42. ÁBRA: KI TUDJA-E HASZNÁLNI A CÉG AZ EU-S LEHETŐSÉGEKET AZ INNOVÁCIÓJÁHOZ? (RÉGIÓNKÉNT, %)                                     | 122 |
| 43. ÁBRA: A VÁLSÁG HATÁSA AZ INNOVÁCIÓRA A FELMÉRÉSBEN RÉSZTVEVŐ CÉGEK SZERINT                                                    | 123 |
| 44. ÁBRA: VÉLEMÉNYEK A BIZALOM MEGÍTÉLÉSÉRŐL A VIZSGÁLT CÉGEK KÖRÉBEN                                                             | 124 |
| 45. ÁBRA: A K+F RÁFORDÍTÁSOK ARÁNYA A GDP %-ÁBAN MAGYARORSZÁGON, 1990-2011                                                        | 125 |
| 46. ÁBRA: A KÜLÖNFÉLE INNOVÁCIÓK ELŐFORDULÁSA A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÁSOKNÁL                                                         | 127 |

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| 47. ÁBRA: MILYEN INNOVÁCIÓ LENNE FONTOS A CÉG SIKERES MŰKÖDÉSÉHEZ?      | 128 |
| 48. ÁBRA: A K+F-BEN DOLGOZÓK ARÁNYA A FELMÉRÉSBEN RÉSZTVEVŐ<br>CÉGEKNÉL | 129 |
| 49. ÁBRA: KIVEL VÉGZI A K+F TEVÉKENYSÉGET A VÁLLALKOZÁS?                | 133 |
| 50. ÁBRA: MILYEN GYAKRAN MŰKÖDIK EGYÜTT KÜLSŐ SZEREPLŐKKEL?             | 134 |
| 51. ÁBRA: AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS SEGÍTENÉ AZ INNOVÁCIÓ SZINTJÉT?              | 135 |
| 52. ÁBRA: VANNAK-E A CÉGNEK KAPCSOLATAI FELSŐOKTATÁSI<br>INTÉZMÉNYEKKE? | 135 |
| 53. ÁBRA: TAGJA-E A VÁLLALKOZÁS KLASZTEREKNEK, INKUBÁTORHÁZAKNAK?       | 136 |
| 54. ÁBRA: ISMERI A NYITOTT INNOVÁCIÓ FOGALMÁT?                          | 136 |
| 55. ÁBRA: BIZALMATLANSÁG ÉS BEFORDULÁS VERSUS KOOPERÁCIÓ SZEREPE        | 144 |

## Táblázatjegyzék

|                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. TÁBLÁZAT: A GAZDASÁGI KÖRNYEZET TIPOLÓGIÁJA                                                                             | 6   |
| 2. TÁBLÁZAT: A VERSENYKÉPESSÉG ÉRTELMEZÉSE BOTOS SZERINT                                                                   | 18  |
| 3. TÁBLÁZAT: A VERSENYKÉPESSÉG DETERMINÁNSAI PORTER ÉS SZERZŐTÁRSAI SZERINT                                                | 19  |
| 4. TÁBLÁZAT: A VERSENYKÉPESSÉG KEMÉNY, FÉLPUHA ÉS PUHA TÉNYEZŐI                                                            | 24  |
| 5. TÁBLÁZAT: A MODERNIZÁCIÓ LEHETSÉGES ÚTJAI                                                                               | 24  |
| 6. TÁBLÁZAT: VERSENYKÉPESSÉGI ELMÉLETEK EGY LEHETSÉGES CSOPORTOSÍTÁSA                                                      | 25  |
| 7. TÁBLÁZAT: AZ SNA RENDSZER MUTATÓI                                                                                       | 29  |
| 8. TÁBLÁZAT: AZ ULC ÉS UVI MUTATÓK                                                                                         | 31  |
| 9. TÁBLÁZAT: AZ RCA MUTATÓK GENERÁCIÓI                                                                                     | 32  |
| 10. TÁBLÁZAT: A PIACI ERŐ MÉRÉSE                                                                                           | 35  |
| 11. TÁBLÁZAT: A PIACI VERSENY ÉRTÉKELESE                                                                                   | 36  |
| 12. TÁBLÁZAT: A VERSENY MÉRŐSZÁMAI                                                                                         | 36  |
| 13. TÁBLÁZAT: TOVÁBBI MUTATÓK A FEJLETTSÉG MÉRÉSÉRE                                                                        | 40  |
| 14. TÁBLÁZAT: GCI VS. PFB 2008                                                                                             | 45  |
| 15. TÁBLÁZAT: ÖSSZEFÜGGÉSHIÁNY A MAGAS ÁLLAMADÓSSÁG ÉS AZ ALACSONY VERSENYKÉPESSÉG KÖZÖTT, 2011-BEN                        | 64  |
| 16. TÁBLÁZAT: A MAGYAR GAZDASÁG VERSENYKÉPESSÉGÉNEK VÁLTOZÁSA A WEF SZERINT, A RÉSZINDEXEKET KIEMELVE, 2008 ÉS 2012 KÖZÖTT | 73  |
| 17. TÁBLÁZAT: AZ ALAPKÖVETELMÉNYEK RÉSZINDEX ÖSSZETEVŐI ÉS A MAGYAR HELYEZÉSEK                                             | 73  |
| 18. TÁBLÁZAT: A HATÉKONYSÁG FOKOZÁSA RÉSZINDEX ÖSSZETEVŐI ÉS A MAGYAR HELYEZÉSEK                                           | 77  |
| 19. TÁBLÁZAT: INNOVÁCIÓ/KIFIMOLTSÁG RÉSZINDEX ÖSSZETEVŐI ÉS A MAGYAR HELYEZÉSEK                                            | 84  |
| 20. TÁBLÁZAT: A LEGPROBLEMATIKUSABB TÉNYEZŐK A VERSENYKÉPESSÉG ÚTJÁBAN, MAGYARORSZÁGON A WORLD ECONOMIC FORUM SZERINT      | 88  |
| 21. TÁBLÁZAT: AZ IMD VERSENYKÉPESSÉGI PILLÉREINEK VÁLTOZÁSA MAGYARORSZÁG ESETÉBEN, 2007 ÉS 2011 KÖZÖTT                     | 89  |
| 22. TÁBLÁZAT: A JÓLÉTI INDEX VÁLTOZÁSA NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2009 ÉS 2012 KÖZÖTT                                       | 96  |
| 23. TÁBLÁZAT: A TEHETÉSEK MEGTARTÁSA ÉS VONZÁSA NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁGBAN, 2011                                             | 110 |
| 24. TÁBLÁZAT: A DI INDEX PILLÉREIBEN ELÉRT EREDMÉNYEK NÉHÁNY EURÓPAI ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN, 2013-BAN                       | 111 |
| 25. TÁBLÁZAT: A NYITOTT INNOVÁCIÓ KUTATÁSBAN RÉSZTVEVŐ CÉGEK MÉRET SZERINTI MEGOSZLÁSA                                     | 120 |
| 26. TÁBLÁZAT: AZ INNOVÁCIÓS HELYZET VÁLTOZÁSÁNAK MEGÍTÉLÉSE CÉGMÉRETEKENKÉNT                                               | 122 |
| 27. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS (OPEN INNOVATION * EGYÜTTMŰKÖDÉSI GYAKORISÁG)                                          | 137 |
| 28. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS (OPEN INNOVATION * EGYETEMI KAPCSOLATOK)                                               | 137 |
| 29. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS                                                                                        | 138 |
| 30. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS                                                                                        | 139 |
| 31. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS                                                                                        | 140 |

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| 32. TÁBLÁZAT: KERESZTTÁBLÁS ELEMZÉS (BIZALOM * KORRUPCIÓ MEGLÉTE)     | 140 |
| 33. TÁBLÁZAT: A FŐKOMPONENSEKBEN JELLEMZŐEN ADOTT VÁLASZOK<br>TÍPUSAI | 143 |

## M4. MELLÉKLET

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Köszönettel tartozom **Prof. Dr. Csath Magdolna** Professzor Asszony áldozatos munkájáért és kitartó támogatásáért, amelyet a doktori tanulmányaim során nyújtott számomra. Témavezetése mellett olyan dolgokat tanulhattam és ismerhettem meg, amelyek alapvetően változtatták meg a szakmai gondolkodásomat. Közreműködésével nemcsak a szakmai ismereteim bővültek, de olyan lehetőségek is megnyíltak számomra, amelyek a szakmai előmenetelhez és a további fejlődéshez nélkülözhetetlenek lesznek. **Köszönöm Témavezetőm áldozatos és segítőkész munkáját!**

Köszönetemet fejezem ki **Prof. Dr. Szűcs István** Professzor Úrnak - a Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola vezetőjének - hogy ellátta az elnöki feladatokat a doktori eljáráshoz kapcsolódó részfolyamatokban. Köszönöm Professzor Úr segítségét és szakmai tanácsait, amelyek végig nagy segítségemre voltak a doktori program során.

Köszönetemet fejezem ki **Dr. Hoffer Ilona** Egyetemi Docens Asszonynak, illetőleg **Prof. Dr. Poór József** Professzor Úrnak, hogy a disszertáció-tervezetem szakmai véleményezését ellátták. Véleményük döntő mértékben járult hozzá a disszertáció végső formájának megszületéséhez. Köszönettel tartozom **Prof. Dr. Csáki György**, és **Prof. Dr. Szegedi Zoltán** Professzor Uraknak, hogy közreműködtek a szigorlati bizottság munkájában, és jó tanácsokkal láttak el a disszertáció elkészítését illetően.

Köszönettel tartozom **Törökné Hajdú Mónika** Hivatalvezetőnek és **Kamenszki Anita** Igazgatási ügyintézőnek a hivatali és eljárási ügyekben nyújtott rengeteg segítségükért. Nemcsak a megfelelő útmutatást kaptam meg Tőlük, de végtelen türelmüket is élvezhettem a fogadóórán túli látogatásaim miatt.

Köszönettel tartozom **Dr. Széles Zsuzsannának** és **Dr. Vinogradov Szergejnek** az Egyetemi Doktori- és Habilitációs Tanács Titkáráként nyújtott segítségükért és szakmai irányításukért. Bármikor fordulhattam hozzájuk, akik mindig, minden időpontban készségesen rendelkezésemre bocsátották a kért információkat.

Köszönetemet szeretném kifejezni jelenlegi kollégáimnak, így **Dr. Csiszárík-Kocsir Ágnes** Egyetemi Docens Asszonynak a szakmai véleményekért, tanácsokért, valamint **Kiss Katalin** Gazdasági ügyintézőnek, illetőleg **Gárdonyi Tiborné** Igazgatási ügyintézőnek a doktori eljárás lebonyolításához nyújtott segítségért.

**Köszönöm családomnak szüntelen támogatását és végtelen türelmét.** Köszönöm, hogy türelmesek voltak akkor, amikor napokra lekötöttek a doktori tanulmányaim, és hetekig távol voltam otthonomtól. A doktori disszertáció elkészítése legalább annyira az ő munkájuk is, mint az enyém. A doktori fokozatomat és tudományos disszertációmát családomnak ajánlom, akiknek szívből köszönöm szeretetét és támogatását.



## A DISSZERTÁCIÓ TÉMÁJÁBAN MEGJELENT PUBLIKÁCIÓK

### Tudományos folyóirat

#### *Angol nyelven megjelent tudományos cikk*

1. János Varga: *Competitiveness of enterprises in the globalized world and the impact of localization*. ISSN 2068-3537 JEBr Journal of Economics and Business Research, Aurel Vlaicu University, Arad, 2010, p. 152-169.
2. János Varga: *Permanency or continuity? - a relation between innovation and technological development*. ISSN 2068-3537 JEBr Journal of Economics and Business Research, Aurel Vlaicu University, Arad, 2011. p. 56-70.
3. János Varga - Róbert Morvai: *Innovation in supply chains*. ISSN: 1309-8047 International Journal of Business and Management Studies, Vol 3, No. 1, 2011 p. 319-331.
4. János Varga: *Knowledge-management in the Hungarian economy*. ISSN 2068-3537 JEBr Journal of Economics and Business Research, Volume XIX, No. 2/2013 Aurel Vlaicu University, Arad, 2013. p. 81-98.

### Tudományos konferencia előadások

#### *Magyar nyelvű*

1. Varga János: *Kulcstényezők a versenyképesség növelésében: az innováció*. Versenyképesség és innováció szekció. ISBN 978-615-5075-00-1 Innováció, versenyképesség, KKV-k nemzetközi konferencia. 2010. november 5. Kodolányi János Főiskola, Budapest, 2010. 218-237. o.
2. Varga János: *Az innováció és a technológiai fejlődés kapcsolata a hazai kis - és közepes vállalkozások működésében*. Vezetés- és Vállalkozástudományi, Ellátási Lánc Menedzsment és Logisztikai szekció Magyar Tudomány Ünnepe. 2010. november 12. Dunaújvárosi Főiskola, Dunaújváros, Elektronikus kiadvány, terjedelem: 11 oldal
3. Varga János: *Új menedzsment horizontok a változó gazdasági környezetben - vállalatirányítás a tudás menedzselésével*. Gazdaságtudomány és vállalatirányítási szekció ISBN 978-80-8122-017-3 „A tudomány és az oktatás a tudásközpontú társadalom szolgálatában”, III. nemzetközi tudományos

- konferencia. 2011. szeptember 5-6., Selye János Egyetem, Komarno, 2011, 1036-1051. o.
4. Varga János - Morvai Róbert: *Új típusú versenyelőnyök a dinamikusan változó gazdasági környezetben: a válság és változtatásmenedzsment leghatékonyabb eszközei a globalizált világban.* Ifjúsági szekció I. ISBN 978-615-5192-01-2 Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia, 2011. augusztus 25-26., Kecskeméti Főiskola, Kecskemét, 2011. 28-34. o.
  5. Morvai Róbert - Varga János: *Partnerkapcsolatok a hazai FMCG/food ellátási láncokban.* Poszter szekció. ISBN 978-615-5192-01-2 Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia, Kecskeméti Főiskola, 2011. augusztus 25-26., Kecskemét, 2011. 419-424. o.
  6. Varga János - Morvai Róbert: *Az innováció versenyképesség formáló szerepe az ellátási láncokban és a nemzetgazdaságban.* ISBN 978-606-8052-52-6 Gazdasági és üzleti kihívások a Kárpát-medencében, 2011. május 6-7., Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem, Miercurea Ciuc, 2011. 44-56. o.
  7. Varga János: *A társadalmi tőke és az innováció szerepe a versenyképességben.* Menedzsment szekció. ISBN 978-606-8052-52-6 Vállalkozói és gazdasági trendek a Kárpát-medencében, 2012. április 20-22., Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem, Miercurea Ciuc, 2012. Terjedelem: 19 oldal
  8. Varga János: *A vállalkozásbarát üzleti környezet és a versenyképesség összefüggései Magyarországon,* A felfedező tudomány c. konferencia, Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, 2013. május 16. Győr. Elektronikus kiadvány. ISBN: 978-963-508-632-0 Terjedelem: 8 oldal
  9. Varga János: *Prosperitás, versenyképesség és társadalmi jólét Magyarországon,* Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia „Környezettudatos gazdálkodás és menedzsment” Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar. Kecskemét 2013. szeptember 5. ISBN 978-615-5192-20-3, 120-125. o.
  10. Szabó Anett - Varga János: *Gazdasági revitalizáció, exportképesség és innováció a Közép-Dunántúli Régióban,* Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia „Környezettudatos gazdálkodás és menedzsment” Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar. Kecskemét 2013. szeptember 5. ISBN 978-615-5192-21-0, 1035-1040. o.
  11. Varga János: *A magyar gazdaság elmúlt 10 éve és üzleti környezetének sajátosságai.* Doktoranduszok és Fiatal Kutatók Téli Konferenciája. Nemzetközi gazdaságtan és gazdaságpolitika szekció. 2014. január 31-február

1. Pécsi Tudományegyetem. Pécs. A konferencia kiadvány megjelenés alatt.  
Terjedelem: 10 oldal

*Angol nyelvű*

1. János Varga: *Competitiveness of enterprises in the globalized world and the impact of localization*. Management concepts, strategies and structures. ISBN 978-83-7143-921-6 4<sup>th</sup> International Conference on Managing Enterprise of the Future, 23-24 september, 2010. Publishing House of Poznan University of Technology, Poznan, 2010. p. 127-142.
2. János Varga - Róbert Morvai: *Networking and business relations in transition: Open innovation and clustering to improve competitiveness in Hungary*. ISBN 978-961-92917-1-9 Advances in Business-Related Scientific Research Conference, 2011. június 1-3., Hotel Novotel, Venezia 2011 (CD Edition) Scope: 17 pages
3. János Varga - Róbert Morvai: *Innovation in supply chains*. International Conference on Business and Management, The Social Sciences Research Society/Sosyal Bilimler Arastirmalari Dernegi, Izmir, Turkey, 2011. p. 319-331
4. János Varga: *CEE region with growth potential: Competitiveness and innovation in the CEE countries*. Economy, Management, Marketing – The 2nd Multidisciplinary Academic Conference. MAC Prague Consulting & CSVTS - Czech Association of Scientific and Technical Societies. Novotného lávka 5, Prague 1, Czech Republic Proceedings ISBN: 978-80-905442-2-2 (CD Edition) Scope: 17 pages
5. János Varga: *The anthropocentric philosophy of the company and the management*. “Selected aspects of the law of obligations in agriculture Conference”. Faculty of European Studies and Regional Development, Slovak University of Agriculture in Nitra. Conference proceedings. (CD Edition) Scope: 11 pages
6. János Varga: *The competitiveness plus*. „Selected aspects of the law of obligations in agriculture Conference”. Faculty of European Studies and Regional Development, Slovak University of Agriculture in Nitra. Conference Proceedings. (CD Edition) Scope: 16 pages
7. János Varga: *The role of entrepreneurial environment in the fight against economic crisis in the EU*. Business Systems Laboratory 2<sup>nd</sup> International Symposium Systems thinking for a sustainable economy. Advancements in economic and managerial theory and practice. Universitas Mercatorum. Rome 23-24 January 2014. ISBN 9788890824203 (CD Edition) Scope: 6 pages

## Egyéb publikációk, tanulmányok

### *Angol nyelven megjelent tudományos cikk*

1. János Varga: *The position of the Hungarian small and medium-sized enterprises*. ISSN 1789-624X ERENET Profile. ERENET PROFILE Vol. VII, No. 2., 2012, p. 27-42.

### *Magyar nyelven megjelent tudományos cikk*

1. Varga János: *A kis - és közepes vállalkozói szektor helyzete Magyarországon*. A magyar gazdaság és társadalom fejlődésének jogi keretei: társadalom, gazdaság, jog. Tudományos Közlemények. ISSN 1585-8960 Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest, 2011, 239-256. o.
2. Varga János: *Versenyképességi helyzetjelentés Magyarországról*. Gazdasági kormányzás az Európai Unióban - Magyarország lehetőségei. Tudományos Közlemények. ISSN 1585-8960 Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest, 2013, 23-33. o.
3. Varga János: *A nyitott innovációs üzleti modell és az együttműködésen alapuló piacgazdaság*. 3. Vezetéstudományi Konferencia „Vezetés és szervezetek Taylor után 102 évvel”. Virtuális Intézet Közép Európa Kutatására Közleményei. 2013. ISSN 2064-4361 352-363. o.
4. Varga János: *Hátrányban a magyar KKV-k az innováció területén?* Innovation for Business. Felsőoktatás - Ipar - Régió. Edutus Főiskola. 2013. III. évfolyam I. szám. 13-15. o.

### *Könyvrészlet*

1. Csath Magdolna (szerk.) - Varga János (szerkesztő munkatárs): *Kézikönyv KKV-k számára - Kisvállalkozási kutatási eredmények, módszertani ajánlások, „best practice” esettanulmányok*, ISBN 978-615-5075-02 Kodolányi János Főiskola, Gazdálkodási és Menedzsment Tanszék, Székesfehérvár, 2011, 1-159. o.
1. Csath Magdolna (szerk.) - Éger Istvánné, Kontó Gizella, Mile Csilla, Schattman Ágnes, Takács László, Tóth-Bordásné Marosi Ildikó, Varga János, Végh Katalin: *„Az innovációt befolyásoló és kísérő tényezők vizsgálata a hazai KKV-kban” kutatás zárótanulmánya*, ISBN 978-615-5075-02-5, Kodolányi János Főiskola, Gazdálkodási és Menedzsment Tanszék, Székesfehérvár, 2011, 17-127. o.

M6. MELLÉKLET

## KÉRDŐÍV

*A válaszadás önkéntes!*

### AZ INNOVÁCIÓT BEFOLYÁSOLÓ ÉS KÍSÉRŐ TÉNYEZŐK VIZSGÁLATA A HAZAI KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOKBAN

Projektvezető: Dr. Csath Magdolna

A kérdőív megtalálható a [http://www.kodolanyi.hu/tudomany/innotars\\_kutatas](http://www.kodolanyi.hu/tudomany/innotars_kutatas) link alatt



A projekt a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal támogatásával valósult meg.

Tisztelt Válaszadó!

Köszönöm, hogy megtisztel bizalmával, és mai rohanó világban egy kis időt szakít a kérdőív kitöltésére. A kérdőív kitöltésének célja, hogy a feldolgozás után pontos képet kapjunk az innovációt befolyásoló és kísérő tényezők szerepéről a hazai kis- és középvállalkozások esetében. Továbbá, hogy a felmérés eredményeire támaszkodva javaslatokat fogalmazhassunk meg az innovációt támogató környezet kialakításának módszereire.

A kérdőív kitöltése név nélkül történik, így utólag a válaszadó személyére semmi jel nem utal. Kivétel, ha a kitöltő szeretne információt kapni a kutatás eredményéről. Ebben az esetben kérjük, hogy adja meg nevét és elérhetőségét. Az adatfeldolgozás után a kérdőívek bizalmas archiválásra kerülnek.

## **I. Általános információk**

1. A cég neve:
2. A cég címe:
3. Területi egység, régió:
  - Budapest
  - Pest megye
  - Közép – Dunántúl
  - Nyugat – Dunántúl
  - Dél – Dunántúl
  - Észak – Magyarország
  - Észak – Alföld
  - Dél - Alföld
4. Kapcsolattartó neve, telefonszáma és e-mail címe:
5. A cég munkavállalóinak száma:
6. A cég főbb tevékenységi területei:

## **II. Magyarország Európa Unióhoz való csatlakozása utáni változások**

1/ Hogyan változtak az Ön cégének innovációs lehetőségei EU-s csatlakozásunk óta?

- javult a helyzet
- rosszabbodott a helyzet
- nem változott a helyzet
- nem tudom megítélni

2/ Ki tudja-e használni az EU-s tagságunk miatt keletkezett együttműködési, illetve vállalkozási innovációs lehetőséget? Ha igen, milyen módon?

- igen
- nem
- export területén
- import területén
- egyéb együttműködésben, például:

3/ Ismeri-e a KKV-kat támogató azon EU-s lehetőségeket, amelyek segíthetnék vállalata innovációs tevékenységét?

- széleskörű ismereteim vannak
- részleges ismereteim vannak
- nem tudok róluk
- nem igénylek támogatást

### III. Innovációs tevékenység

1/ 2008-ban a bevétel megközelítőleg hány százaléka származott:

- új termékek bevezetéséből
- új szolgáltatások bevezetéséből
- új piacokra való betörésből
- egyéb innovációból, éspedig:

2/ Az elmúlt tíz - tizenöt évben volt-e a vállalatnak innovációs tevékenysége? Amennyiben igen, röviden fogalmazza meg, hogy milyen!

3/ Folyik-e a cégnél jelenleg innovációs tevékenység, és ha igen, milyen? (több válasz is lehetséges)

- jelenleg termék/szolgáltatás innovációt hajtunk végre
- jelenleg technológiai innovációt hajtunk végre
- jelenleg új piacok megnyitásán dolgozunk
- jelenleg új beszerzési források megnyitásán dolgozunk
- jelenleg új szervezeti rendszer létrehozásán dolgozunk
- nincs konkrétan besorolható innovációs tevékenységünk, de nap mint nap új megoldásokon gondolkodunk a piaci részesedés és a versenyképesség növelése érdekében
- a gazdálkodás kialakult rutinok alapján működik.
- egyéb megjegyzés:

4/ Milyen innovációt tartana fontosnak és szükségesnek cégénél: (több válasz is lehetséges)

- új, a fogyasztók által korábban nem ismert termék/szolgáltatás előállítása
- új termelési technológia bevezetése
- új piac megnyitása
- új beszerzési források keresése
- új szervezet létrehozása
- egyéb, éspedig:

5/ Véleménye szerint milyen előnyökkel járna az innovációs tevékenység fellendítése a cégénél? (több válasz is lehetséges)

- termelékenység javítása
- költségcsökkenés
- versenyképesség javulása
- új partnerkapcsolatok kiépítése
- a piaci részesedés növekedése
- a jövedelmezőség javulása
- a forgalom növekedése
- egyéb, éspedig:

6/ Ön szerint milyen hátráltató tényezők vannak a vállalkozások innovációs tevékenységeinek? (több válasz is lehetséges)

- tulajdonosok preferenciái
- munkatársak érdektelensége
- anyagi problémák
- adózási környezet - állam
- adózási környezet - önkormányzati
- támogatások, pályázati lehetőségek hiánya/ elérhetőségének nehézségei
- a beruházás megtérülési kockázata
- egyéb, éspedig:

7/ Véleménye szerint az APEH jelenlegi tevékenysége gátolja-e az innovációt? Amennyiben igen, milyen módon?

8/ Véleménye szerint hogyan tudná a gazdaságpolitika megkönnyíteni/előmozdítani az innovációs tevékenységet? (több válasz is lehetséges)

- kedvezőbb adórendszer
- kedvezőbb támogatási rendszer
- kevesebb önerő az egyes pályázatoknál



- kedvezőbb hitelfelvételi lehetőségek
- kamattámogatás innovációs beruházások esetén
- szakemberek képzése
- kevesebb bürokrácia
- kevesebb korrupció
- egyéb, éspedig:

9/ Segítené-e a cég innovációs tevékenységét:

|                                                                           | igen | nem |
|---------------------------------------------------------------------------|------|-----|
| a vevőkkel való szorosabb kapcsolat/együttműködés kialakítása             |      |     |
| a beszállítókkal való szorosabb kapcsolat kialakítása                     |      |     |
| „klaszterben”, vállalatokkal való együttműködésben való részvétel         |      |     |
| ha nagyobb lenne a bizalom az üzleti világban                             |      |     |
| ha nem lennének körbetartozások                                           |      |     |
| ha alacsonyabb lenne a társasági adó                                      |      |     |
| ha bőven állna rendelkezésre kockázati tőke                               |      |     |
| ha a társadalom értékrendje jobban támogatná az újítokat, változtatásokat |      |     |
| ha a hazai piac jobban igényelné az új termékeket/szolgáltatásokat        |      |     |
| ha az innováló cégek nagyobb társadalmi elismerésben részesülnének.       |      |     |
| ha kisebb lenne a bürokrácia                                              |      |     |

Egyéb megjegyzései, véleménye:

10/ Ön szerint mi segítené leginkább a magyar cégek innovációs tevékenységét?

11/ A cégénél hogyan teszi a vezetés érdekeltté a munkatársakat az innovációban? (több válasz is lehetséges)

- nem várjuk el, hogy részt vegyenek a folyamatban, az ötletek és döntések vezetői szinten születnek
- a munkatársak ötleteit szívesen fogadjuk, de ezért külön javadalmazásban nem részesülnek
- a munkatársak külön jutalomban részesülnek egy-egy jó ötlet esetén
- az új ötletek felvetői dicséretben részesülnek
- az állandóan új ötletekkel előálló munkavállalók a többiek példaképei
- az állandóan új ötletekkel előálló munkavállalók előtt megnyílik az előrelépés lehetősége:
- egyéb, éspedig:

12/

|                                                        |   |   |
|--------------------------------------------------------|---|---|
| Van-e a cégnél hosszabb távra szóló stratégia?         | I | N |
| Ha igen, akkor tartalmazza-e az innovációs stratégiát? | I | N |

Kérem, karikázza be a megfelelő választ!

13/ Egyéb megjegyzései, javaslatai, véleménye:

#### IV. Kutatási és fejlesztési tevékenység

1/ Munkavállalóik hány százalékát foglalkoztatják a kutatás-fejlesztés területén?

2/ Árbevételük mekkora hányadát fordítják kutatás-fejlesztési tevékenységre?

3/ Kikkel végezteti a cég a kutatás- fejlesztést? (több válasz is lehetséges)

- saját maga végzi
- más vállalkozásokkal való együttműködésben történik
- egyetemekkel, kutatóintézetekkel
- tanácsadó cégekkel
- egyéb partnerekkel
- más megoldások:

4/ Milyen területeken igényel, illetve kínál fel kutatás-fejlesztési szolgáltatást?

| <i>terület</i>                       | igényel | felkínál |
|--------------------------------------|---------|----------|
| termék-gyártástechnológia fejlesztés |         |          |
| technológiai transzfer               |         |          |
| minőségbiztosítás                    |         |          |
| környezetvédelem                     |         |          |
| formatervezés, design                |         |          |
| pályázati tanácsadás, készítés       |         |          |
| egyéb:                               |         |          |

## V. Piaci versenyre vonatkozó kérdések

1/ Hogyan hat a globális válság az Önök innovációs tevékenységére?

- fékezi, meglevő terveiket is leállítják
- előmozdítja, mert
  - új termékekkel, profilváltással maradhatnak versenyben
  - új technológiák alkalmazásával maradhatnak versenyben
  - új piacokon/új vevőknek/új módon kell eladni termékeiket, szolgáltatásaikat
  - a vállalati működés megújításával maradhatnak versenyben

2/ Az Önök piacán kik a verseny szereplői?

- egyedül vagyunk a piacon
- néhány cég lefedi a piacot
- néhány nagy cég és sok kis cég
- sokféle cég versenyez egymással

3/ Kik a főbb vevőik?

- állam, közszféra
- más vállalatok, üzleti szféra
- magánszemélyek, civil szféra
- export
- egyéb:

4/ Milyen a verseny jellege?

- gyenge
- élénk
- nagyon erős
- tisztességtelen eszközökkel folyik

5/ Ha a verseny tisztességtelen, miben az?

- kartellezés, versenykorlátozó megállapodások
- adómegkerülés, feketemunka
- korrupció
- egyéb, és pedig:

**Köszönjük értékes válaszait!**

## KÉRDŐÍV

*A válaszadás önkéntes!*

### **A NYITOTT INNOVÁCIÓ HELYZETE ÉS A TÁRSADALMI TŐKE MEGÍTÉLÉSE A HAZAI MIKRO-, KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOKNÁL**

Saját kutatás

## KÉRDÉSEK

1. Ön szerint hogyan jellemezhető az üzletfelek közötti bizalom a cégek hazai gazdasági kapcsolataiban? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
2. Ön szerint a jelenlegi gazdaságpolitika számára mennyire jelent stratégiai prioritást a társadalomban és az üzleti életben meglévő bizalom szintjének javítása? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
3. Mennyire bízhatunk meg a politikusokban, valamint a gazdaság élénkítésére, a vállalkozások megsegítésére vonatkozó ígéreteikben? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
4. Ön szerint az együttműködés hiánya okozhatja-e a hazai cégek alacsonyabb versenyképességét? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
5. Milyen mértékben járulhatna hozzá a cége versenyképességéhez, ha nagyobb lenne a bizalom szintje a hazai gazdasági életben? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
6. Mely szereplőkkel lenne fontosabb a szorosabb együttműködés a vállalkozás magasabb gazdasági eredményeihez?
7. A vállalkozás jelenlegi együttműködései milyen szerepet játszanak a szervezet értékteremtésében, például az innovációban, az új termék vagy szolgáltatás előállításában? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
8. Az Ön cége mennyire szívesen osztja meg ötleteit, elképzeléseit másokkal, mennyire szívesen lép kapcsolatba más szereplőkkel a közös megvalósítás érdekében? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!
9. Az Ön cége milyen gyakran vesz igénybe külső segítséget más gazdasági szereplőktől, vállalkozásoktól, ha önállóan nem képes megvalósítani egy-egy gazdasági célkitűzést, innovációt, fejlesztést?
  - mindig
  - gyakran
  - ritkán
  - soha
  - nincs válasz
10. Az Ön cégének vannak-e kapcsolatai egyetemekkel, főiskolákkal, kutatási intézményekkel?
  - igen
  - nem
  - nincs válasz

11. Az Ön cége tagja-e a klasztereknek, inkubátorházaknak, vagy más versenyképességet elősegítő kezdeményezésnek?

- igen
- nem
- nincs válasz

12. A belső tudásmegosztás, az alkalmazottak cégen belüli együttműködése mennyire jellemző az Ön vállalkozására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!

13. Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a team munka? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!

14. Milyen mértékben épít a vállalkozás az alkalmazottak képességeire, ötleteire, kreativitására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!

15. Milyen mértékben épít a vállalkozás a cégen kívüli szereplők képességeire, ötleteire, kreativitására? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!

16. Milyen módszerekkel segíti elő a menedzsment az együttműködés kialakulását a vállalkozáson belül?

17. Milyen módszerekkel segíti elő a menedzsment az együttműködés kialakulását más gazdasági szereplőkkel?

18. Ön szerint mivel lehetne leginkább javítani az együttműködés és a bizalom szintjét a hazai gazdaságban?

19. Ön szerint a korrupció milyen mértékben jellemző ma Magyarországon? Értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán!

20. Tudatosan fordul-e az Ön cége olyan szereplők felé, ahonnan tudást, új ötleteket, új megoldásokat szerezhet a vállalkozás?

- igen
- nem
- nem tudom megítélni
- nincs válasz

21. Milyen forrásokból szerez tudást, információt, ötleteket a vállalkozása?

22. Ismeri a nyitott innováció (open innovation) fogalmát?

- igen
- nem
- nincs válasz

23. Ön szerint a gazdasági szereplők közötti együttműködés, és a bizalom magasabb szintje elősegítene-e az innováció szintjének növekedését?

- igen
- nem
- nem tudom
- nincs válasz

24. Kérem adja meg a cég szervezeti formáját!

- |        |          |
|--------|----------|
| • Bt.  | • Kht.   |
| • Kft. | • Kkt.   |
| • Rt.  | • E.V.   |
| • Zrt. | • egyéb: |

25. Milyen ágazatban tevékenykedik a cége?

- építőipar
- ipar
- kereskedelem
- mezőgazdaság
- turizmus-vendéglátás
- oktatás
- egészségügy
- további szolgáltatások
- egyéb:

26. Mely régió(k)ban működik a vállalkozása?

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| • Budapest        | • Dél-Dunántúl       |
| • Pest-megye      | • Észak-Magyarország |
| • Közép-Dunántúl  | • Észak-Alföld       |
| • Nyugat-Dunántúl | • Dél-Alföld         |

27. Kérem, adja meg a cég alkalmazottainak számát!

- 1-9
- 10-49
- 50-249
- 250 fölött
- Nincs válasz

28. Amennyiben szeretne értesülni a kutatás eredményeiről, kérem, adja meg nevét és elérhetőségét! (kitöltése nem kötelező)

**Köszönjük értékes válaszait!**