

FAZEKAS NIKOLETT*–FÁBIÁN ATTILA**

A VERSENYKÉPESSÉG KULTURÁLIS ÉS HUMÁN ASPEKTUSAI

THE COMPETITIVENESS INDEXES AND THE HUMAN ASPECTS
OF CHOOSING PREMISES

ABSTRACT

My research interprets the success of the enterprise's thesis as an example of an international multi-site company. It identifies the success of the corporate site selection's criteria, based on the traditional theories, but using the new practical methods of the international and regional abundance of success. I recommend a coordinated method – setting up a own model –, which allows detailed information to company management and their use can precisely define the methodology of strategically and cost-effective appropriate site selection. I analyzed countries and regions by institutional and social changes, in order to explain the differences of success. My dissertation highlights the fact, that for the decision-making, which competitiveness indicators would be desirable to be used. Furthermore it shows how the quality of social environment and social capital influences the decision-making. Of course I do not dispute, that there can be direct economic reasons of the success of the location choices, but in the model we complemented (refined) this aspect with a detailed correlation analysis and assessment of the variables representing the regional competitiveness. My inference, which can be deducted from the regions' analysis is, that the results of the current methods, which are used for the selection of premises, do not imply enough information for the companies' management for optimal decision-making.

1. Bevezetés

A nemzetközi és globális piacokon szereplő vállalatok közötti piaci verseny erősödésével, a gazdasági krízis szorításában, még inkább előtérbe kerül minden olyan mikro- és makro környezeti tényező, amely versenyelőnyhöz és a megszerzett versenyelőny megtartásához segítheti a piaci szereplőket. A megszerzett versenyelőny illetve a versenyelőny megtartásának képessége, alapvetően meghatározza az egyes vállalatok piaci erejét.

Tanulmányomban választ kerestem arra, vajon a nemzetközi kereskedelemben részt vevő vállalatok üzleti hálózatuk kialakítása során milyen nemzeti- és regionális környezeti tényezőket vehetnek és vesznek figyelembe? Milyen súllyal szerepel a döntésekben a társadalmi környezet? A regionális környezeti tényezők mennyiben befolyásolják a vállalati működés – és stratégia kifinomultságát és a mikro gazdasági üzleti környezet minőségét? A nemzetközi- és globális piacokon való sikerességet mennyire segítik elő a lokális versenyelőnyök? A bizonyítás során elvégeztem a nemzetközi- és regionális versenyképességi indikátorok összehasonlító elemzését, feltártam az adathiányokat. Részletesen elemeztem a vállalat logisztikai spektrumában érintett országok versenyképességi pozícióit és korrelációanalízissel bizonyítottam a területi egyenlőtlenségek differenciáltságából következő döntési kényszerpályákat.

* Fazekas Nikolett PhD-hallgató – NYME Közgazdaságtudományi Kar.

** Dr. habil. Fábián Attila dékán, egyetemi docens – NYME Közgazdaságtudományi Kar.

2. Célok és hipotézisek

Dolgozatomban egy olyan vállalat példáján keresztül végeztem elemzéseket, amely saját iparágában európai piacvezető vállalat, több országban rendelkezik telephellyel. Arra kerestem a választ, hogy a választott telephelyek országai és régiói mennyire versenyképesek a jelenleg ismert indikátorok alapján és mennyire vették figyelembe versenyképességet meghatározó tényezőket.

Feltételeztem, hogy a nemzeti- és regionális versenyképességet befolyásoló és a vállalati döntéseket megkönnyítő területi statisztikai adatok nem minden esetben állnak rendelkezésére. Sok esetben a komparatív elemzésre nem alkalmasak, mivel nem azonos adattartalommal bírnak és a rendelkezésre állásuk nem homogén sem térben, sem időben. Feltételezésem szerint a vállalatok, a könnyen megismerhető fővárosi régiókat részesítik előnyben, még akkor is, ha a döntéshozatal így szubjektív, továbbá a nemzetközi versenyképesség és a regionális versenyképesség szoros összefüggésben áll egymással. A bizonytalanság a centrum térségektől távolodva arányos a területi differenciáltsággal és egyenlőtlenségekkel. Mindez újabb, multiplifikált területi egyenlőtlenségeket hoz létre. A telephelyválasztás során a vállalati döntések logisztikai költség alapúak és a vállalatok nem veszik figyelembe a versenyképességi mutatókat, ugyanakkor bizonyítható, hogy egyre fontosabbá válik a humánfejlettség és bizalom értékítélete.

3. Dinamikus telephely választási modell

A dinamikus telephely választási modellben megpróbáltam összegezni mindazt, amit vizsgálni szeretnék és kijelölni a hipotézisek igazolásához vezető utat is.

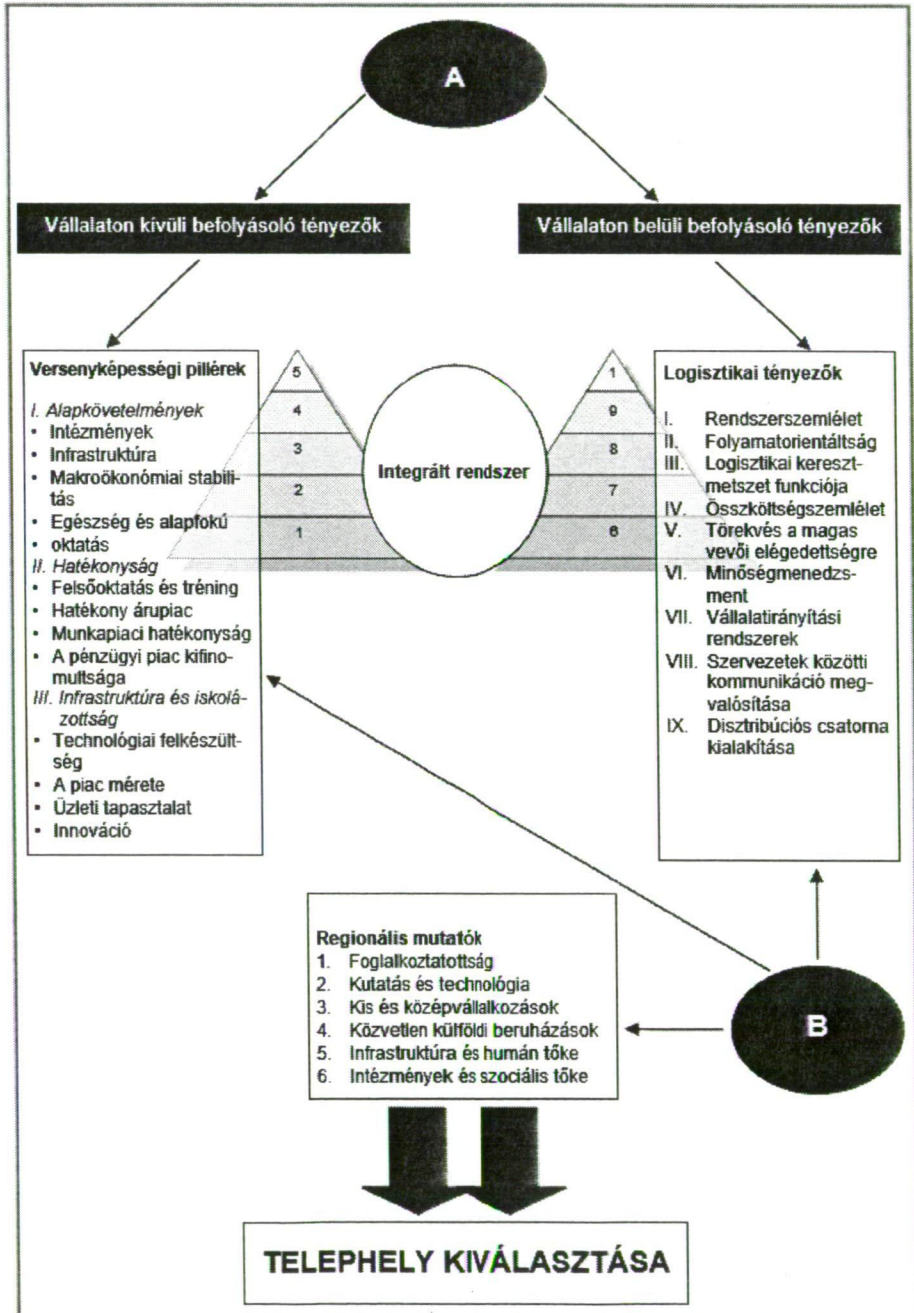
Az „A” pont a kiindulási állapot, lehetőség. Két dimenzióban kell elképzelni a kiválasztás lehetőségét, amelynél párhuzamosan vizsgáljuk a versenyképességi és logisztikai elemeket. A vállalaton kívüli, befolyásoló tényezők olyan elemek, amelyek a nemzetközi versenyképességi pilléreken alapulnak, ezeket részletesen vizsgálva, az alapkövetelményeket, a hatékonyságot, az infrastruktúrát és iskolázottságot veszik figyelembe. Ezzel párhuzamosan a vállalaton belüli befolyásoló tényezők a logisztikát és a hozzá kapcsolódó elemeket vizsgálják. A lehetőségből kiindulva a két dimenzió keresztül, a vállalati személetben olyan integrált rendszert lehet kialakítani, amely a korábban említett tényezőket figyelembe véve a humán tényezők és a vállalati célrendszer összehangolására törekszik.

Ha az integrált rendszer szemlélet és a két síkon történő vizsgálat eredményei rendelkezésre állnak, akkor a pontozásos módszer segítségével a különböző tényezőkhöz súlyok hozzárendelésével meghatározható, hogy melyik ország, régió tekinthető ideálisnak. Ha az ország kiválasztásra került, akkor az ottani partnerkapcsolatokat alapul véve a központi gravitációs módszer segítségével pontosan elhelyezhető, hogy a telephely hol lenne ideális. De az összehangolt módszer segítségével elemezhető a telephely elhelyezkedése a két faktor együttes érvényesülése esetén is. Az eltolódások az összehangolt módszer és a regionális mutatók adta eredményektől valamint a „B” ponttól, mint pl. a kormányzati döntésektől vagy épp a „bizalmi indextől” is függ.

Ezen nyílnak azért bírnak meghatározó szereppel, mert a törvényi korlátozások, az adórendszerek adta lehetőségek és korlátozások valamint egyéb kormányzati kritériumok, mint pl. a ma már jól mérhető bizalmi index jelentősen befolyásolhatják a vezetői döntéseket. Ha minden elemzés a rendelkezésünkre áll, akkor ki tudjuk választani az optimális telephelyet. Egy dologban mindenképp óvatosan kell eljárunk, ha nem jól súlyozzuk az egyes tényezőket, akkor nem releváns adatokat kaphatunk eredményül. Ezért figyelniük kell

azokra a vezetői- és versenyképességi tényezőkre, amely a tevékenység szempontjából fontosak. *A kiválasztást cégenként és vezetőnként kell elvégezni.* A kiválasztott elemek majd nagyobb súllyal rendelkeznek. *Ha a számításainkat összevetjük a végső eredménnyel, akkor látni fogjuk, hogy az optimális választás túlnyomó többségben szubjektív döntéseken alapulnak. Az objektívek pedig háttérbe szorulnak.*

1. ábra. Dinamikus telephely választási modell – Fazekas Nikolett és Ékes Szeverin ábrája



3.1. A versenyképesség elemzési szintjei

A versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom,¹ lényegében a versengésre való hajlamot, készséget jelenti, a versenyben való pozíciószerzés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban a (valamilyen módon mért) sikeresség, a piaci részesedés nagysága és a jövedelmezőség növelése jelez.²

A globalizációs folyamatok felerősödése a korábban hagyományosan vállalatok közötti piaci verseny színtereit iparági-, regionális-, nemzetközi és globális szintre terjesztette ki. A vállalatok közötti iparági versenyre jellemző, hogy ma már a vállalatok nem egyedülálló szereplőként versenyeznek az adott iparágon belül egymással, hanem az egyes vállalatcsoportok a termelési folyamatokban sokszínű kapcsolatrendszert létesítenek.³

A vállalatok tartós versenyelőnyének megtartását ma már nemcsak a hagyományos erőforrások és a piaci viszonyok befolyásolják, hanem a méretgazdaságosság, a vállalati önállóság és a nemzeti tényezőktől való függőségének mértéke, a folyamatos innováció és jól időzített technológiai váltás, a nemzetközi- és multinacionális vállalati előnyök kihasználása. Kiemelkedik a „minőségi versenyképesség”,⁴ azaz a K+F, az oktatás színvonala, az intézményi infrastruktúra és a humántőke állapota.

Porter a statikus, főként öröklött, meglévő nemzeti előnyökre épülő komparatív előnyök elméletének továbbfejlesztését javasolta abból a megfontolásból, hogy az országok közötti versenyt nem csak a meglévő termelési tényezők egymáshoz való viszonya határozza meg, hanem a kompetitív tényezők is pl. az új piaci belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők- és szállítók valamint az iparági versenytársak alkupozíciója.⁵

3.2. A nemzetek versenyképessége

Az IMD (International Institute for Management Development) szakemberei az országok versenyképességét az alábbiak szerint határozták meg: „A nemzetek versenyképessége a közgazdaságtannak azon tényezők és politikák vizsgálatával foglalkozó része, amely meghatározza egy nemzet képességét, a vállalkozások nagyobb értékteremtését és az állampolgárok nagyobb jólétét létrehozó és megőrző környezet fenntartására.”⁶

Az OECD a gazdaság minden szintjén, egységesen a versenyképesség esetén a magas jövedelmet és a magas foglalkoztatottságot tekinti elsőrendű fontosságúnak: „...a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági, nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve.”⁷ A nemzetek versenyképességét főként azon politikák összessége határozza meg, amelyek kihatnak a vállalatok nemzetközi vagy globális versenyképességére.⁸

A Világ gazdasági Fórum 2009–2010 évi globális versenyképességről szóló jelentésében megfogalmazza a nemzetek versenyképességének 3 fő csoportját és 12 pillérét:

- Alapkövetelmények (1–4. pillér)
- Hatékonysági mutatók (5–10. pillér)
- Innováció és iskolázottsági faktorok (11–12. pillér)

Az első pillér – Az intézmények

Az intézményrendszer minősége hatással van a versenyképességi mutatókra. A jogi szabályozás befolyásolja a befektetési döntéseket, a termelést és döntő szerepet játszik abban, hogy mely országok osztoznak a befektetések hasznán, ami a további stratégiai fejlődés alapja. **A kormányzati magatartás és a rendelkezések hatása a piacokra és a piaci szabadságra különösen fontos: a bürokrácia, a túlszabályozottság, a korrupció**

negatívan hathatnak a gazdasági fejlődésre. A közintézményekkel kapcsolatos indikátorok pl. a tulajdonjogok védelme, az etikával és korrupcióval kapcsolatos nyilvánosság, a nyilvános bizalom, a tisztességtelen piaci befolyásolás, a bírósági függetlenség, a kormányok hatékonysága és a közbiztonság háromszor akkora súllyal bírnak, mint a vállalatok etikai magatartása és a felelősségre vonhatóságuk.

Második pillér – Az infrastruktúra

Az átfogó és hatékony infrastruktúra nélkülözhetetlen eleme a versenyképességnek, mert meghatározza a gazdasági aktivitás helyét. A jól fejlődő infrastruktúra csökkentheti a régiók közötti távolságokat, alacsony költségen összeköti a különböző országok és régiók piacait, a nemzetközi piacokat és összekapcsolja az alacsonyabb fejlettségű közösségeket. A fejlett telekommunikációs hálózatok elősegítik a piaci és üzleti információk gyors és szabad áramlását. Az infrastruktúra vizsgálatánál az általános, vagyis a teljes körű infrastruktúra és a specifikus, vagyis az utak, vasúthálózat, a kikötők, légitársaságok és szállítás, az informatikai és telekommunikációs hálózatok minőségének vizsgálata szerepel.

Harmadik pillér – Makroökonómiai stabilitás

A makroökonómiai környezet stabilitása fontos az üzlet és az ország teljes körű versenyképessége szempontjából, bár önmagában nem képes növelni egy ország termelékenységét, de a makroökonómiai környezet bizonytalanságai ártnak a gazdaságnak. A pénzügyi deficit határainak kezelhetetlensége befolyásolja a kormányok jövőbeli üzleti – és nemzeti politikáját, az inflációs ráta emelkedése pedig a vállalatok működésének hatékonyságát. Az államháztartás egyensúlyát, a nemzeti megtakarítási rátát, az infláció nagyságát, a kamatadó mértékét, az államháztartás hiányát konkrét nyers adatok alapján hasonlítják össze.

Negyedik pillér – Egészség és alapkülső oktatás

Az egészséges életmód és az egészség fontosságát a munkaerő hatékonysága adja a versenyképesség és a termelékenység szempontjából. Az egészségügyi mutatók közül a legfontosabbak a várható élettartam, a csecsemőhalálozás, a HIV-, a TBC és a malária előfordulási gyakorisága és üzleti hatásai. Az alapoktatás minőségének javulása növelheti a munka hatékonyságát, tekintettel arra, hogy az alacsonyabb képesítést szerzettek egyszerűbb manuális munkavégzésre alkalmasak inkább és sokkal kevésbé alkalmasak bonyolultabb technikai folyamatok elvégzésére.

Ötödik pillér – Felsőoktatás és felnőttképzés

A magasabb oktatási színvonal és minőség elengedhetetlen az olyan országok számára, amelyek szeretnék áttérni a magasabb hozzáadott érték termelésére képes gazdaságszerkezetre. A globalizált gazdaságnak, olyan magasan kvalifikált munkaerőt kell képeznie, akik gyorsan tudnak alkalmazkodni a változó környezeti feltételekhez. Fontosak a munkahelyi tréningek és továbbképzések is.

Hatodik pillér – Hatékony árúpiac

Az egészséges piaci verseny fontos tényezője a piaci hatékonyságnak és az üzleti produktivitásnak. A tiszta piaci árucsere számára az optimális környezetet a kormányzatok akkor teremtik meg, ha a piacokra kifejtett kormányzati befolyást minimalizálják. Például a versenyképességet gátolhatják az eltorzult és eltúlzott adók és a külföldiek befektetését korlátozó diszkriminatív szabályok, ami a külföldi partnerek számának csökkenéséhez vezet. A piaci hatékonyság függ a keresleti kondícióktól, a vevő orientációktól és a kifi-

nomult vevői igényektől. A *hazai verseny hatékonyság* vizsgálatánál figyelembe veszik a helyi verseny erősségének mértékét, a meghatározó piaci szereplők részeseését, a monopólium ellenes politika hatékonyságát, az adórendszer szerkezetét, az adó mértékét, az üzletek elindításához szükséges folyamatok és napok számát. A *külföldi verseny hatékonysága függ* a piaci korlátok gyakoriságától, a vámoktól, a külföldi tulajdon gyakoriságától, az FDI szabályainak üzleti hatásától, az importtól (a GDP százalékában). A *kereslet minőségének* meghatározásánál vizsgálják a vevői tájékoztatás mértékét és a vevőkifinomultságát.

Hetedik pillér – Munkapiaci hatékonyság

A munkapiaci hatékonyság és rugalmasság vizsgálatánál különösen fontos szempont, a munkaerő piaci eloszlása. A munkaerőpiacoknak olyan rugalmasnak kell lenniük, hogy a munkavállalókat minél gyorsabban és kisebb költséggel tudják átirányítani az egyik gazdasági tevékenységből a másikba és a bérek ingadozását nagyobb társadalmi zavarok nélkül tudják kiegyensúlyozni. A *rugalmasság*, mint indikátor esetében vizsgálják a munkáltatók közötti együttműködést, a foglalkoztatás rugalmatlanságát, a teljes adózási rátát és az elbocsátás költségeit.

Nyolcadik pillér – A pénzügyi piac kifinomultsága

A hatékony pénzügyi szektor szétszítja azokat a forrásokat, amelyeket a piaci szereplők takarítottak meg, másrészt azokat a transzfereket is, amelyek külföldről érkeznek a gazdaságba. A gazdaságok kifinomult pénzügyi piacokat követelnek meg, amelyek képesek a tőkét rugalmasan rendelkezésre bocsátani a beruházásokhoz, mégpedig olyan forrásokból, mint a megbízható banki szektor hitelei, a jól szabályozott értékpapírcserék, a kockázati tőke és más pénzügyi termékek. A bankszektornak megbízhatónak és átláthatónak kell lennie és a pénzügyi piacoknak megfelelően kell szabályoznia a befektetők védelmét és a gazdaság egyéb szereplőit. A pénzügyi szektor *hatékonyságának* vizsgálata kiterjed a részvénypiacra, a hitelfelvétel feltételeire, a kockázati tőke rendelkezésre állására, a tőkeáramlás korlátozására és a befektetők védelmének erősségére. A *megbízhatóság* és a *bizalom* mértékét a bankok megbízhatósága, az értéktőzsde szabályozása és a „legal rights index” (LRI) vagyis a hitelezők és hitel felvevők jogainak a védelme alapján határozzák meg.

Kilencedik pillér – Technológiai felkészültség

Ez a pillér azt méri, hogy milyen gyorsan fogadja be a gazdaság az új technológiákat. Az, hogy a használt technológiát az adott ország határain belül fejlesztették vagy sem, független a technológiának a versenyképességre gyakorolt hatásától. A külföldi technológiák legfontosabb forrásai közül a közvetlen külföldi befektetések (FDI) kulcs fontosságú szerepet játszanak. A vállalatok számára elérhető technológiák szintjét meg kell különböztetni az ország innovációs képességétől és a technológiai felkészültségétől.

Tizedik pillér – A piac mérete

A piac mérete hatással van a termelékenységre, mert a nagy piacok lehetővé teszik a vállalatok számára a méretgazdaságosság kihasználását. Hagyományosan a vállalatok rendelkezésére álló piacok a nemzeti határok közé korlátozódtak, de a globalizáció korában a nemzetközi piacok helyettesítik a nemzeti piacokat, főleg a kisebb országokban. A *piac méretét meghatározó indikátorok*: A hazai piac méret indexe, a külföldi piac méret indexe, a GDP vásárlóerő paritáson, az Import a GDP százalékában, az „Export a GDP százalékában.

Tizenegyedik pillér – Üzleti tapasztalat

Az üzleti tapasztalat nemcsak az ország teljes üzleti hálózatának minőségére, hanem az egyes vállalatok üzleti folyamatainak és stratégiájának a minőségére is vonatkozik, hatással van a termelés hatékonyságára és így nagyobb termelékenységre vezet és elősegíti a nemzet versenyképességét. Egy ország üzleti hálózatának és a támogató iparágaknak a minőségét befolyásolják még a helyi beszállítók minőségi és mennyiségi mutatói valamint a kapcsolatrendszerük kiterjedtsége is. Amikor a vállalatok és a beszállítók egy adott ágazatban egymáshoz földrajzilag közeli csoportokba – klaszterekbe – tömörülnek, az hatékonyság növekedéshez vezet, és nagyobb teret nyit az innováció számára, valamint a piaci belépés korlátait az új vállalkozások számára csökkenti.

Az üzleti tapasztalat indikátorai:

- *a helyettesítő iparágak és hálózatok*, ezen belül a helyi beszállítók minősége és mennyisége, a klaszterek fejlettségi állapota
- *a vállalatok üzleti tevékenységének és stratégiájának minősége*, ezen belül a versenyelőny jellege, az értéklánc mértéke, a nemzetközi forgalmazás ellenőrzése, a termelési folyamat kifinomultsága, a marketing, a hatósági befolyás mértéke, bizalom a szakmai vezetés iránt.

Tizenkettedik pillér – Innováció

Bár jelentős nyereség érhető el az intézményrendszerek javításával, az infrastrukturális beruházásokkal, a makrogazdasági instabilitás csökkentésével, a humán tőke fejlesztésével, de úgy tűnik, hogy ezeknek a tényezőknek a hozadéka egy idő után csökken. Hosszútávon az életszínvonal emelése csak innovációval lehetséges. A vállalatoknak folyamatos fejlesztést kell fenntartaniuk ahhoz, hogy versenyelőnyüket megőrizzék. Különösen fontos a tudományos kutatóintézetek jelenléte, a kiterjedt együttműködés az egyetemi kutatás és az ipari fejlesztés között és a szellemi tőke védelme.

Az innováció mérésének indikátorai:

Az innovációs kapacitás, a tudományos kutatóintézmények minősége, az egyetemek és az ipar közötti együttműködés, a fejlett technológia kormányzati beszerzése, a tudósok és mérnökök elérhetősége, a szabadalmak hasznossága, a szellemi tőke védelme.

3.3. A régiók versenyképessége

Egy régió versenyképességénél valójában nem egy homogén régiót vizsgálunk, hanem az adott régióon belüli adottságokat pl. munkaerőpiacot, fejlesztési forrásokat, információs és kommunikációs technológiákat, amelyek meghatározzák az ott tevékenykedő vállalatok piacait és részpiacait. Ezek a pozitív illetve negatív adottságok fogják meghatározni a vállalatok régiók iránti keresletét. A régiók egymás közötti versenyében, a régiók adottságai a kínálati oldalon jelennek meg, mivel próbálnak a vállalatok számára minél vonzóbb körülményeket biztosítani.⁹ A régiók egymás közötti versenyében a keresleti oldalon a hatékony, minél magasabb foglalkoztatottsággal bíró, magas termelékenységgű, széles piaccal rendelkező és a régió hírnevét is öregbítő vállalatok iránt folyik a verseny.

A régiók versenyképességét két szintről is vizsgálhatjuk:

1. Makroökonómiai szintű megközelítésről: A régiókat, mint földrajzi egységeket egymáshoz viszonyíthatjuk pl. gazdasági fejlettségük és a nemzetközi versenyben való dominanciájuk alapján. Ebben a vonatkozásban a *versenyképességet vizsgáló indikátorok egy része meg fog egyezni a nemzetközi versenyképesség pilléréivel.*
2. Mikroökonómiai szintű megközelítésről: A vállalatok versenye és versenyképességüket befolyásoló regionális és lokális tényezők kerülnek előtérbe.¹⁰ Az ilyen helyi és lokális

tényezők vizsgálatának a jelentősége azért is megnövekedett, mert az egyes régiókban eltérő társadalmi és politikai folyamatok, kulturális és szociális különbségek, a vállalatok között felerősödött konkurenciaharcok jelentősebben befolyásolhatják a régió versenyképességét, mint akár egy makroökonómiai indikátor.

A Hatodik időszakos jelentés az Európai Unió régiók társadalmi és gazdasági helyzetéről és fejlődéséről,¹¹ valamint Lengyel Imre professzor¹² kiemelten vizsgálta a régiók versenyképességét és a legfontosabb indikátorokat.

A foglalkoztatással kapcsolatosan a *foglalkoztatási rátát, a munkaerőpiac nagyságát és a foglalkoztatottak számát az egy főre jutó GDP arányában* vizsgálták a riportban. Külön elemzik a primer, szekunder és terciér szektorokban foglalkoztatottak számát. Jelentős különbség van az Európai Unió országai és régiói között is a gazdasági növekedésben, az egy főre jutó GDP és a termelékenység mértékében is. Az egy főre jutó GDP regionális eltéréseivel az alábbi gazdasági mutatókat tudták összefüggésbe hozni:

- A gazdasági tevékenység szerkezetét, a mezőgazdaság, a feldolgozóipar, az építőipar, a piaci és nem piaci szolgáltatások foglalkoztatásának megoszlását. A piaci szolgáltatások foglalkoztatottsága viszonylag nagy koncentrációban volt kimutatható a legmagasabb egy főre jutó GDP-t mutató régiókban;
- Az innovatív tevékenység mértékét, a szabadalmi bejelentések számát, a magasabb termelékenységet mutató régiók esetében nagyobb forrás állt az innovációs cél rendelkezésére;
- A térségi elérhetőséget, amely hallgatólágoosan magába foglalja a közlekedési infrastruktúra módosításának hatásait. Azokban a régiókban elsősorban, ahol az egy főre jutó GDP meghaladja az átlagot, a hozzáférhetőség és a periférikus területek jobb elérhetősége várható;
- A munkaerő minőségét, amely során a 25–59 éves korosztályban vizsgálták a magas, a közepes és az alacsony végzettséggel rendelkezők arányát. A legjobban teljesítő régiókban a magasán képzett munkaerő átlag feletti arányban volt mérhető.

Az EU régióin belül az egy főre eső GDP változásának 65%-a összefügg a fenti tényezők által mutatott eltérésekkel.

Kutatás és technológiai fejlődés: A versenyképességet erősen befolyásolja a vállalatok fejlesztőképesége, az új termékek bevezetése a piacra és az új technikák a termelési folyamatokban. Az innováció létrejöhet a régió kívüli know-how és technológiai transzfer segítségével, illetve a régió belüli vállalatok saját kutatás és technológiai fejlesztés programjain keresztül.

A kutatás és fejlesztés mutatói:

- A kutatás és technológiai fejlesztés **bruttó kiadásai** (GERD – Gross Expenditure on Research and Technological Development) magába foglalják az innováció lineáris modelljét, amely a piacépes innovációkat és többek között az alapkutatásra illetve a kormányzati laboratóriumokra szánt ráfordításokat jelenti;
- A technológiai különbségek legjobban a kutatás és technológiai fejlesztés **üzleti kiadásainál** (BERD – Business Expenditure on Research and Technological Development) hangsúlyozhatók ki. A mérések konkretizálásánál az üzleti kiadásokra érdemes fókuszálni;
- Fontosak a régió belüli dolgozó tudósok és mérnökök, valamint a kutatók az egyetemeken illetve a felsőoktatási intézményekben. A **felsőoktatási szektor** (HES – higher education sector) **kutatás fejlesztésére fordított kiadásokat** vizsgáló mutató a HERD (Research and Development Expenditure in the HES), amelyet ugyancsak a GDP százalékában határoznak meg;
- Szintén alapindikátornak számít a **kormányzati szektor kutatás-fejlesztési kiadása** (GOVERD – Research and Development Expenditure in the Government Sector).

A kutatás és fejlesztés – főleg az állami szektorban – töke-intenzívnek tekinthető azokban a régiókban, ahol az egy főre jutó GDP magasabb szintet ér el. A fent felsorolt mutatók főként az inputokat mérik, de a fő cél az, hogy a kutatás és fejlesztés eredményeiről kapjunk számot, tehát az outputokról.

A kis- és középvállalkozások (KKV-k) kulcsfontosságú szerepet töltenek be a foglalkoztatottak számának növelésénél. A KKV-k sokkal rugalmasabbak és a piaci feltételekhez való alkalmazkodó képességük egyértelműen jobb a nagyobb cégekhez viszonyítva. A munkahelyteremtést tekintve ezek a vállalkozások fontos szerepet játszanak a regionális fejlesztésben. A KKV-k finanszírozása nehezebb, főleg alapításuk során okoz ez a vezetőségnek problémát, emellett a kormányzat által kivetett adók és szigorú szabályozások nagyobb terhet jelentenek számukra, mint a nagyobb vállalatokra.

A kis- és középvállalkozások mutatói:

- A régiók fejlődésének mérésénél fontos adat a *vállalkozások sűrűségének* a vizsgálata, amely által meghatározható a regionális infrastruktúra. A technológiai képesség, a munkaerő készsége nem garantálja az azonnali gazdasági sikert, mivel a piacon a kis- és középvállalkozók rendkívül nagy számban vannak jelen. Sok, kevésbé fejlett régióban a nagy sűrűséggel jelen lévő KKV-k a bizonyítéka annak, hogy az adott területen viszonylag gyenge és elavult gazdasági szerkezet alakult ki.
- A *vállalkozások strukturális mérete* egy adott ország régiói között viszonylag hasonló, bár az országok fővárosaira és azok környékére a nagyobb vállalatoknak köszönhetően magasabb foglalkoztatottság jellemző. A vállalkozások számát és méretére vonatkozó regionális adatok az Európai Unión belül korlátozottak, a csekély számban rendelkezésre álló adatok viszont inkább a termelési egységekhez vagy létesítményekhez kapcsolódnak, minthogy a vállalkozásokhoz.

Közvetlen külföldi beruházások (FDI): A kereskedelem mellett, a közvetlen külföldi beruházások mutatója is egy fontos mechanizmus a nemzetközi piacok integrálódásánál. A kereskedelmi és a működőtőke áramlásai helyettesíthetik illetve ki is egészíthetik egymást. Egy régió gazdasági fejlődése szorosan összefügg a régió azon képességével, hogy milyen eszközökkel próbálja vonzani és megtartani a termelő tevékenységét. Ez arra ösztönzi az érintett területeket, hogy az infrastruktúra fejlesztésével, a munkaerő képzettségének fejlesztésével, beruházás ösztönző és támogató projektekkel megpróbáljanak minél vonzóbbá válni a külföldi tőke befektetők számára. Mivel az FDI adatok általában nemzeti szinten állnak rendelkezésre, a beruházások regionális előfordulásának összehasonlító elemzése regionális szinten kevésbé lehetséges.

Infrastruktúra és humán tőke: Az EU gazdaságilag fejlettebb régióiban, ahol az egy főre jutó GDP értéke magasabb, általában az infrastruktúra, és a humán tőke¹³ és a kapcsolat az üzleti partnerekkel¹⁴ is magasabb fejlettségi szinten áll, mint a leszakadó régiókban.

A régiók versenyében újfajta humán erőforrás is megjelent. A vállalati keretektől függetlenné vált munkaerőt *nomádoknak* nevezik és egy újfajta *kreatív szellemi osztályt* alkotnak. Ma már a városok és a régiók között egyre inkább azért folyik a verseny, hogy minél nagyobb vonzerővel bírjanak a nomádok letelepedése szempontjából, vagyis a szabadidő kulturált eltöltése, a különféle rekreációs technikák és technológiák, a kulturális és oktatási lehetőségek magas szinten elérhetők legyenek és a jó közbiztonsággal, nyugodt és élhető környezetet teremtsenek. Egy régióban minél több kreatív szakember, nomád telepedik le, az a terület annál nagyobb humán tőkeértékkel és így innovációs lehetőséggel is bír.

Míg a nomádok munkavállalása során az egyes vállalatok elhelyezkedése kisebb jelentőséggel bír, hiszen a munkavégzésükhöz csak a magas szintű informatikai és kommunikációs technológia szükséges, addig a lakhatási feltételek kiemelt jelentőségűvé váltak. Ezért

azokat az indikátorokat, amelyek az otthonteremtés szempontjából kiemelt preferenciákat mutatják, „puha” indexeknek nevezik és Florida javaslata alapján a 3T modell néven váltak ismertté.¹⁵

1. táblázat. Florida 3T modellje

<i>Tehetség (Talent)</i>	Felsőfokú végzettségűek (legalább BSc, BA) arányának mérőszáma a népességben, mely a régió humán tőke koncentrációját jelzi.
<i>Technológia (Techology)</i>	Innováció (Innovation Index): A népesség innovációs erejét mutatja a bejegyzett szabadalmak számának alakulása alapján. High-Tech Index: A high-tech iparral kapcsolatos cégek jelenlétére utal (software, biotechnológia, mérnöki szolgáltatások).
<i>Tolerancia (Tolerance, Composite Diversity Index)</i>	Gay Index: A homoszexuálisok arányának mérőszáma, mely Florida szerint a régió nyitottságára, az elfogadó közegre, toleranciára utal. Bohemian Index: A kulturális közeg vizsgálata. Melting Pot Index: A külföldi születésűek (emigránsok) aránya a népességben, mely Florida szerint a gazdasági fejlődés egyik motorja.

Forrás: Florida (2002), Hornyák (2010) alapján saját szerkesztés

Az infrastruktúrát meghatározó regionális indikátorok: Az úthálózatok mérése során az egyes régiókon belül indikátorként használják az utak hosszát és az autópályák hosszát. A **vasúti hálózatok** jellemzésére a vasútvonalak hosszát, a legalább két sínpályás vasútvonalak százalékos arányát, az elektromos vasút százalékos arányát használják mutatóként. **Az energiaellátottság fejlettségét** a GDP-vel való összehasonlításban az energiaimport függvényében, az energiafogyasztás mennyiségével, a széndioxid-kibocsátás mértékével jellemzik. A **telekommunikáció** fejlettsége szempontjából a 100 főre jutó telefonok számát, a digitális rendszerek fejlettségét, a vonalak digitális kapcsolatteremtő képességét, a nemzetközi elektronikus és internet-kommunikáció fejlettségét, a 100 lakosra jutó internet hozzáférés mértékét használják mutatókként. A **környezeti lehetőségek, a vízellátás, a vízelőhelyek, a szennyvíz-csatornázottság és a települési hulladék** mértékének a vizsgálata sokkal fontosabb szerepet kap az Európai Unióban regionális szinten, mint nemzetközi szinten. Különösen fontos mutató az egy főre jutó megújítható édesvíz tartalékok az EU átlagának százalékában, a csatornázottság mértéke a teljes lakossághoz viszonyítva és az egy főre jutó települési hulladék mértéke (kg/fő/év).

A **humán tőke** adottság regionális különbségeit elsősorban a lakosság oktatásban való részvételével, az egyes korosztályok iskolázottságának és képzettségi szintjének mértékével mérik. Az indikátorok különbséget tesznek az alap-, a közép- és a felsőoktatásban való részvétel között is.

Intézmények és szociális tőke: A regionális intézményrendszer magába foglalja a régió társadalmi és gazdasági rendszereit irányító intézményeket, amelyek a régió irányítását alkotó intézményes szerkezetben a döntéseket hozzák. A piaci működés során az intézmények biztosítják a tulajdonjog védelmét, a törvényhozás által támogatott társadalmi normákat és meghatározzák a gazdaság intézményi kereteit.

Azokban a régiókban ahol a társadalmi normák és a tulajdonságot védő törvényes szankciók gyengék, az *intézményrendszer gyengesége akadályozza a gazdasági fejlődést.*

4. Összefoglalás, következtetések

Kutatásom értelmezi a vállalati sikeresség alaptéziseit egy nemzetközi és több telephellyel rendelkező vállalat példáján. Azonosítja a vállalati telephelyválasztás sikerének kritériumait a hagyományos elméletekre alapozva, de felhasználva az új gyakorlati módszereket és ötvözi a logisztikai alapvetéseket a nemzetközi és regionális sikertényezők sokaságával. Országokat, régiókat elemez intézményi és társadalmi változók segítségével megkísérelve magyarázatot adni a sikerességbeli különbségekre. Dolgozatom rávilágít arra, hogy a döntéshozatal számára milyen versenyképességi indikátorok felhasználása lenne kívánatos. Továbbá arra, hogy mennyiben döntést befolyásoló tényező a társadalmi környezet és -tőke minősége. Természetesen nem vitatott, hogy a telephelyválasztás sikerességnek közvetlenül gazdasági okai vannak (pl. logisztikai költséghatékonyság), de ezt a szempontot a modellünkben finomítottam a területi versenyképességet reprezentáló változók sokaságának, részletes korrelációs elemzésével és értékelésével.

JEGYZETEK

1. Tímár, I. (2004): Versenyképesség a magyar tejágazatban; PhD-értekezés; Budapest.; Török, Á. (2003): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. EU-csatlakozás és versenyképesség. Európai Tükör Műhelytanulmányok 93. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest; 73–106.
2. Lengyel, I. (2010): Regionális gazdaságfejlesztés Akadémiai Kiadó.
3. Krugman, P. (1994): Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* no. 2. pp. 28–44.; Krugman–Obstfeld (2003).
4. Oblath, G.–Pénzes, P. (2003): A hazai gazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság; Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar; *Competitio*, II. évf. 2. szám, november; 40.
5. Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
6. Garelli, S. (2003): Competitiveness and Nations: the fundamentals. In *IMD Competitiveness Yearbook Lausanne* pp. 702–713.
7. European Commission (1999): *The Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*, Luxembourg (letöltés ideje: 2010. szeptember 19.); Hatzichronoglou, T. (1996): *Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators*. OECD STI Working Papers, Párizs. p. 61.; Wienert, H. (1997): *Regulation and Industrial Competitiveness: A Perspective for Regulatory Reform*. OECD/GD (97)133, Paris. p. 55.; Lengyel, I. (2000): A regionális versenyképességről; *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., december; p. 974.
8. Bakács András (2003): Versenyképesség koncepciók, Budapest <http://www.vki.hu/~tflleisch/~haver/szakirodalom/haver-BAKACS-final-031109.pdf>, (letöltés ideje: 2010. szeptember 5.)
9. Lengyel (2000): i. m.
10. Horváth, Gy. (1998): Európai regionális politika. Budapest–Pécs, Dialóg Campus Kiadó.
11. European Commission (1999): i. m.
12. Lengyel (2010): i. m.
13. Mészáros (1996).
14. Hoványi, G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere – Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése; *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., november; 1013-1029.
15. Florida, R. (2002): *The Rise of the Creative Class: Why cities without gays and rock bands are losing the economic development race*, in: *Washington Monthly* (<http://www.washingtonmonthly.com/features/2001/0205.florida.html>) (letöltés ideje: 2010. szeptember 10.)

IRODALOMJEGYZÉK

- Bakács András (2003): Versenyképesség koncepciók, Budapest <http://www.vki.hu/~tfleisch/~haver/szakirodalom/haver-BAKACS-final-031109.pdf>, (letöltés ideje: 2010. szeptember 5.)
- European Commission (1999): The Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union, Luxembourg (letöltés ideje: 2010. szeptember 19.)
- European Commission (2010): EU Regional Competitiveness Index, Luxemburg <http://easu.jrc.ec.europa.eu/eas/downloads/pdf/JRC58169.pdf>, (letöltés ideje: 2010. szeptember. 17.)
- Florida, R. (2002): The Rise of the Creative Class: Why cities without gays and rock bands are losing the economic development race, in: Washington Monthly (<http://www.washingtonmonthly.com/features/2001/0205.florida.html>) (letöltés ideje: 2010. szeptember 10.)
- Garelli, S. (2003): Competitiveness and Nations: the fundamentals. In *IMD Competitiveness Yearbook Lausanne* pp. 702–713.
- Hatzichronoglou, T. (1996): Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators. OECD STI Working Papers, Párizs.
- Hornýák, M. (2010): Nomádok és a kreatív város (Nomád típusú munkavégzés a Nokia Helsinki központjában), Félidőben Konferencia 2010. Pécs – Konferencia kötet (kézirat).
- Horváth, Gy. (1998): Európai regionális politika. Budapest–Pécs, Dialóg Campus Kiadó.
- Hoványi, G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere – Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése; *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., november; 1013–1029.
- Krugman, P. (1994): Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* no. 2. pp. 28–44.
- Lengyel, I. (2000): A regionális versenyképességről; *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., december; 962–987.
- Lengyel, I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés Akadémiai Kiadó.*
- Oblath, G.–Pénzes, P. (2003): A hazai gazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság; Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar; *Competitio*, II. évf. 2. szám, november; 20–41.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Prezenszki, J. (2004): *Logisztika I*. Budapest. BME jegyzet.
- Tímár, I. (2004): *Versenyképesség a magyar tejágazatban; PhD-értekezés; Budapest.*
- Török, Á. (2003): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. EU-csatlakozás és versenyképesség. Európai Tükör Műhelytanulmányok 93. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest; 73–106.
- Wienert, H. (1997): *Regulation and Industrial Competitiveness: A Perspective for Regulatory Reform*. OECD/GD (97)133, Paris.
- World Economic Forum (2010): *The Global Competitiveness Report 2010–2011.*, Geneva, Switzerland (letöltés ideje: 2010. október 21.)