

Szerzők

- Dr. Botos József*, egyetemi docens, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet (Budapest)
- Dr. Buzás Norbert*, a kémiai tudomány kandidátusa, egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)
- Dr. Czagány László*, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)
- Deák Szabolcs*, egyetemi tanársegéd, Ph.D. hallgató, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)
- Dr. Dinya László*, a mezőgazdasági tudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)
- Dr. Farkas Beáta*, a közgazdaságtudomány kandidátusa, dékán, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Világgazdasági és Európai Gazdasági Integrációs Tanszék (Szeged)
- Fenyővári Zsolt*, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)
- Garamhegyi Ábel*, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)
- Dr. Gazdag László*, Ph.D., egyetemi docens, PTE Közgazdaságtudományi Kar Agrár-, Környezet- és Regionális Gazdaságtan Tanszék (Pécs)
- Dr. Herman Sándor*, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, PTE Közgazdaságtudományi Kar Statisztikai és Demográfiai Tanszék (Pécs)
- Dr. Hetesi Erzsébet*, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)
- Dr. Katona Tamás*, a szociológiai (demográfiai) tudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár, SZTE Állam- és Jogtudományi Kar Statisztikai és Demográfiai Tanszék (Szeged)
- Klonkai László*, igazgató, KSH Csongrád Megyei Igazgatósága (Szeged)

Dr. Lakatos Judit, főosztályvezető, Központi Statisztikai Hivatal (Budapest)

Dr. Lengyel Imre, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

Majó Zoltán, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

Dr. Málovics Éva, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Gazdaságpszichológiai Tanszék (Szeged)

Dr. Mozsár Ferenc, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

Dr. Pukli Péter, főtanácsos, Központi Statisztikai Hivatal (Budapest)

Dr. Rechnitzer János, az MTA doktora, egyetemi tanár, intézetigazgató, MTA Regionális Kutatások Központja Nyugat-Magyarországi Intézet (Győr)

Révész Balázs, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

Dr. Vavró István, az MTA doktora, c. egyetemi tanár, főosztályvezető, Igazságügyi Minisztérium (Budapest)

Vilmányi Márton, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

Ajánlás

A Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara kitűnő stratégiát követ az-
zal, hogy időről-időre konferenciát rendez a közgazdaságtan olyan időszakú témakö-
reiben, amelyek a térség számára is üzenetértékkel bírnak. Ezen konferenciák szel-
lemi kisugárzását azzal érik el, hogy megjelentetik a legsikeresebb előadások tudomá-
nyos igényrel átdolgozott, lektorált változatát.

Jelen kötet, amely a *SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei* sorozat első kiadványa, a Dél-Alföld versenyképességének alapvető kérdéseire kötődő kutatá-
sok eredményeit adja közre. Ez a kérdéskör feltehetően nemcsak a magyar gazdaság
általános fejlődésének, de a dél-alföldi régió fejlődésének is egyik legfontosabb
eleme. Versenyképesség nélkül aligha van távlat. A versenyképesség hiányában a
szépen felépített jövőképek is kénytelenek a fantázia világában maradni.

A kötetben kiváló közgazdászok, neves szakértők és a Gazdaságtudományi
Kar oktatói remek tanulmányait élvezheti a Tisztelt Olvasó. A kötet nagy értéke,
hogy nem összefüggéstelen halmazt ad az adott témakörből, hanem sok konkrétumot
tartalmazó, elméletileg is megalapozott sokszínű közelítést.

Jó szívvel ajánlom a kötetet a régió sorsát érdeklődéssel kísérők figyelmébe.

Szeged, 2000. június

Dr. Mészáros Rezső
a Szegedi Tudományegyetem rektora

Területi politika az EU csatlakozás előtt

Rechnitzer János¹

Magyarországon a rendszerváltás után, a kilencvenes évek elején látványosan kiéleződtek a területi különbségek. Közel másfélmillió munkahely szűnt meg, a korábbi ipari központokban a termelés visszaesett, megkezdődött a gazdasági szerkezet átalakulása. A területi politika a kilencvenes évek elején a fenti problémák miatt elsősorban válságkezelő jellegű volt. Az évtized közepére az Európai Unióhoz való csatlakozás előkészítése kikényszerítette a területi politika tervszerű kidolgozását és intézményrendszerének kialakítását.

Tanulmányomban áttekintem az új területi politika legfontosabb jellemzőit Magyarországon: a regionális különbségek alakulását, Budapest helyét és szerepét, a határ menti együttműködések, az önkormányzati rendszert, a regionalizációt. Kiemelten foglalkozok az Európai Unióhoz történő csatlakozásra való felkészülés aktuális kérdéseivel.

Kulcsszavak: regionális politika, területfejlesztés, Európai Unió, regionalizáció, határ menti együttműködés

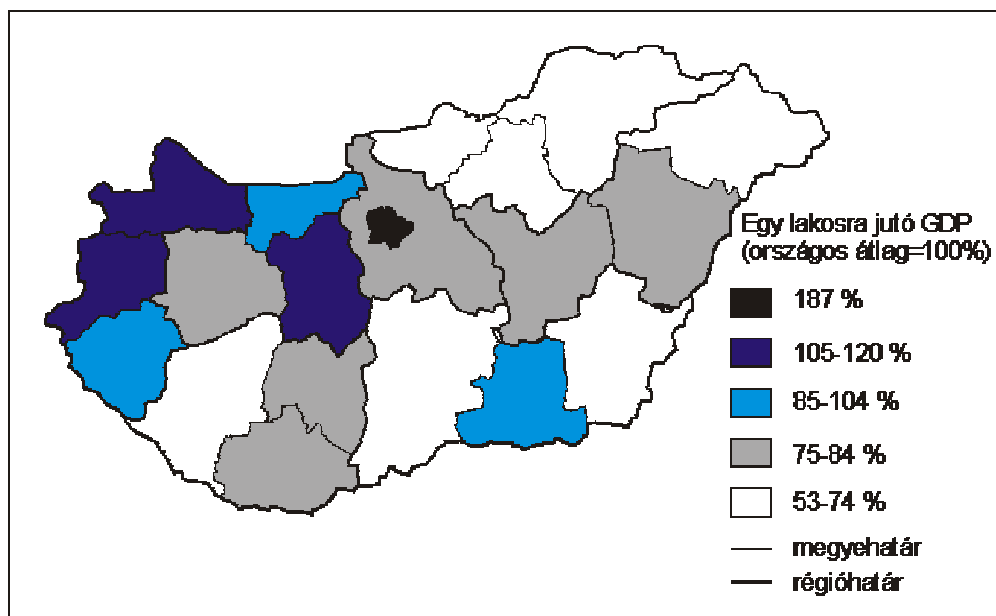
1. Területi politika az átmenet időszakában

Magyarországon a területi politika nem a rendszerváltozás terméke. A II. világháború után megindult a területi folyamatok állami alakítása, ezek az akciók az adott kor politikai és gazdasági sajátosságait tükrözték. Az államszocializmus időszakának első összefogott területfejlesztési koncepciója 1971-ben jelent meg, az Országos Településhálózat-fejlesztési Koncepció (OTK) célja a területileg kiegyenlített fejlődés biztosítása volt. A koncepció egy merev településhálózat kialakítását szolgálta, ahol az erős hierarchiához kapcsolódtak a települések funkciói, amit az állam kívánt megteremteni. Azonban a hetvenes évek belső politikai küzdelmeiben a centralizáció győzedelmeskedett, így a településhálózat alsóbb szintjének elemei fokozatosan elvesztették funkciójukat, s egyre kevésbé részesültek az állami támogatásból. A nyolcvanas évekre a területi különbségek kiéleződtek az országban, s a településállomány egyre nagyobb hányada leépült, kedvezőtlen helyzetbe került. Az állami szintű területi politika csak tervezte az új beavatkozást, de a rendszerváltozás elsöpörte az ígéretesnek tűnő kezdeményezéseket.

¹ Dr. Rechnitzer János, az MTA doktora, egyetemi tanár, intézetigazgató, MTA Regionális Kutatások Központja Nyugat-Magyarországi Intézet (Győr)

A rendszerváltozás után a kilencvenes évek elején a területi különbségek látványosan kiéleződtek Magyarországon (1. ábra). Közel másfélmillió munkahely szűnt meg, a korábbi ipari központokban a termelés visszaesett, megkezdődött a gazdasági szerkezet átalakítása. Mindez sújtotta a munkaerőt kibocsátó térségeket is, így az ágazati válságok területi válsággá szélesedtek ki. A keleti piacok elvesztése a mezőgazdaságban szintén megingatta a korábbi szervezeti és termelési rendszert, amit csak mélyítették a tulajdonviszonyok visszarendezésére vonatkozó politikai döntések. Az ország nyugati térségei gyorsabban tudtak alkalmazkodni a változásokhoz, mivel ezekben a régiókban már a kilencvenes évek elején lezajlott a privatizáció, a gazdasági kapcsolatok Nyugat-Európa felé irányultak, s a külföldi tőke kedvező telephelyi feltételeket talált (Enyedi 1996).

1. ábra Az egy főre jutó GDP (1997)



Forrás: KSH

A területi politika a kilencvenes évek első felében a válságkezelésre irányult. Az állami források aránya és reálértéke a magas infláció miatt nem volt számottevő. Több kormányzati program került kidolgozásra és alkalmazásra az ország keleti (Szabolcs-Szatmár-Bereg megye) és északkeleti (Borsod-Abaúj-Zemplén, Nógrád megye) térségei problémáinak kezelésére. A kormányzati források döntően az infrastrukturális rendszerek, így a gáz- és vízvezeték hálózatok kiépítését támogatták, illetve a közlekedési kapcsolatok javítását. A munkahelyek telepítése ezekben a régiókban nem járt sikerrel, mivel megközelíthetőségük gyenge volt, illetve a munka-

erő képzettsége is alacsony szinten állt. Az ország többi részét nem fogta be a területi politika, mivel pénzügyi erőforrásai mérsékeltek voltak, s nem rendelkezett sem átfogó koncepcióval, sem egységes intézményrendszerrel.

A válságkezelő területi politika tehát az ország háromnegyedét elhanyagolta. Ezekben a térségekben az alulról induló fejlesztési kezdeményezések nyertek teret. Minden település 1990-től saját önkormányzattal rendelkezett, így számos helyen megkezdődött az infrastrukturális rendszerek helyi kezdeményezésekkel és részben állami segítség bevonásával való kiépítése, megújítása. A gáz, a szennyvíz, a telefonhálózat, de a kábel televízió hálózat és részben az úthálózat építése a korábban nem tapasztalt tempóban gyorsult fel. A helyi aktivitás élénkülése mellett az országban 130-150 kistérségi társulás szerveződött. Az 5-15 település összefogását több nemzetközi program (Phare-program) is ösztönözte, s ennek hatására mikroregionális együttműködések jöttek létre, amelyek a területfejlesztés új szereplőiként jelentek meg (kidolgozták saját fejlesztési koncepciójukat, programjaikat).

A területi politika tudatos alakítására a helyzet 1996-ra érett meg. Részből növekedett az állami források aránya (ekkor a GDP 0,2%-a került közvetlen területfejlesztési támogatásra), a szereplők aktivitása (megyék, kistérségek, gazdasági szereplők) már kimutatható volt, illetve az Európai Unió csatlakozás előkészítése kikényszerítette a területi politika tervszerű kidolgozását és annak intézményrendszerének felállítását.

2. Az új területi politika

Az 1996. évi XXI. törvény fektette le az új magyar területi politika alapjait. A törvény meghatározza a területfejlesztés célját, azt, hogy az ország mindegyik térségének biztosítani kell a szociális piacgazdaság kiépítését, a fenntartható fejlődés feltételeit, az innovációk térbeli terjedését, a főváros és vidék közötti különbségek mérséklését, a térszerkezet harmonikus fejlődését, s a térségi identitás megtartását és erősítését. A törvény felállítja a területfejlesztés egységes intézményrendszerét. Országos, regionális, megyei és kistérségi szinten határozza meg a feladatokat, kijelöli az intézményrendszert, s egyben megnevezi az egyes szinteken a döntésben részt vevő szereplőket (önkormányzatok, kistérségek, kormányzati képviselő, gazdasági szféra). A törvény a területfejlesztés eszközeit is kijelöli (Területfejlesztési Alap, majd célleírányzat, jelenleg Vidékfejlesztési Célleírányzat), sőt annak forrásait is meghatározza, majd külön jogszabályban intézkedik a területi egységek közötti elosztás elveiről.

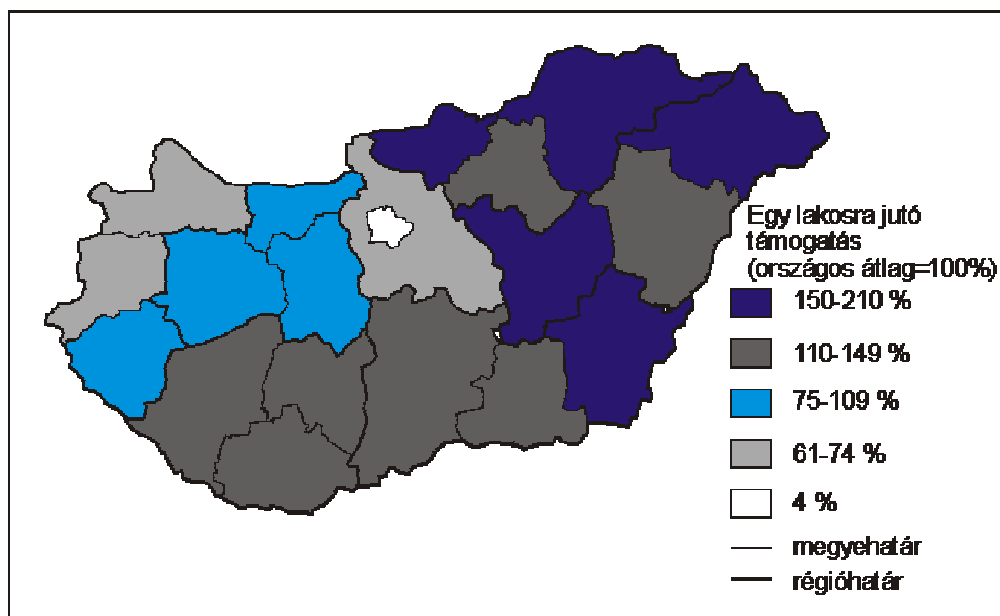
A területfejlesztési törvény a megyei területfejlesztési tanácsok – amelyek a partnerség elve alapján szerveződtek – hatáskörébe utalja a decentralizált forrásokat. A megyei területfejlesztési tanácsoknak fejlesztési stratégiát és arra épülő programot kellett készíteniük, ami az alapját jelentette az állami források felhasználásának. A

regionális szint létrehozását a törvény első változata még a megyék szabad társulására bízta, s a régióknak csupán tervezési-statisztikai szerepet szánt.

A törvény elfogadása után 1996-ben kezdődött meg az Országos Területfejlesztési Koncepció (OTK) kidolgozása és azt a magyar Országgyűlés 1998. márciusában fogadta el. Az Országos Területfejlesztési Koncepció meghatározza a térszerkezet jövőbeli alakításának irányait, pontosítja a területi politika céljait és irányelveit, kijelöli a fejlesztés prioritásait, egyben meghatározza a beavatkozási térségeket, azok típusait, definiálja az eszköz- és intézményrendszer működésére vonatkozó alapelveket. A koncepció az egyes ágazatok (környezetvédelem, humán infrastruktúra, agrárszféra, ipar, idegenforgalom, műszaki infrastruktúra) vonatkozásában is fejlesztési irányokat jelöl meg. S végül az Európai Unió csatlakozás területi politikai intézkedéseit foglalja össze.

A magyar területi politika a területfejlesztési törvénnyel, valamint az országos, illetve a regionális és megyei szintű területfejlesztési stratégiákkal egy egységes rendszer kiépítését kezdte meg, ami alapvetően épült az Európai Unió regionális politikájának elveire, gyakorlatára és intézményrendszerére (Rechnitzer 1998).

2. ábra Az egy főre jutó decentralizált területfejlesztési támogatás (1996-98)



Forrás: KSH

A területfejlesztési törvény kiegészítése 1999. októberében lépett hatályba (1999. évi XCII. törvény). A módosítás célja egyrészt a regionális szint erősítése (a korábbi regionális kezdeményezéseket a törvény megerősítette, így hét tervezési-

statisztikai régiót határolt el), másrészt a törvényességi ellenőrzés érvényesítése, s végül a megváltozott politikai értékrend alapján a területfejlesztés szereplői képviseletének átalakítása az intézményrendszerben. Az előremutató módosítás legtöbb vitát kiváltott pontjai éppen a partnerségről szólnak. Míg a korábbi megyei és regionális területfejlesztési tanácsokban a gazdasági kamarák és a kistérségek megfelelő (teljes jogú) képviseletet kaptak, addig az elfogadott módosítás a gazdasági kamarák szerepét visszaszorítja, hiszen azok képviselői csak tanácskozási joggal rendelkeznek, illetve a kistérségek képviselőinek száma is csökkent, ami a területfejlesztés alsó, de legaktívabb szintjének szerepét mérsékelte.

Az új területi politika működéséről csupán két évre visszamenőleg rendelkezünk ismeretekkel, így irányadó tapasztalatokat nem tudunk leszűrni. Megállapítható, hogy felálltak a megyei területfejlesztési tanácsok, azok kidolgozták és elfogadták a területfejlesztési koncepciókat, létrejöttek a munkaszervezeteik, megkezdődött a fejlesztési programok összeállítása. A területfejlesztés decentralizált forrásainak felhasználásáról a megyei területfejlesztési tanácsok döntenek (2. ábra). Ezek a mérsékelt források is jelentős helyi fejlesztési kezdeményezéseket mozgattak meg (1. táblázat). A regionális fejlesztési tanácsok szintén létrejöttek, elkészültek fejlesztési koncepcióik, megindult a programozás szakasza, s a jövőben már leosztott állami forrással is rendelkezni fognak, amit működőképes munkaszervezeteik kezelnek.

A területi politika jelentős változáson ment keresztül Magyarországon az elmúlt tíz esztendőben. A területfejlesztés a területi válságkezeléstől eljutott az átfogó fejlesztési koncepcióig és az országos, regionális és megyei szintű intézményrendszerig, ami mögött egyenletesen növekvő állami támogatás áll. Ez az intézményrendszer egyre felkészültebb az Európai Unióból érkező támogatások szakszerű felhasználására, hiszen több területfejlesztési Phare-program zajlott le sikeresen, illetve kezdődik meg 2000-től az előcsatlakozási alapok (SAPARD, ISPA) fogadásának előkészítése.

1. táblázat A területfejlesztési támogatások nagysága a GDP-hez viszonyítva

Régiók	GDP, Mrd Ft			Területfejlesztési támogatás, M Ft			Támogatás/GDP, (ezrelék)		
	1995	1996	1997	1996	1997	1998	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997
Közép-Magyarország	2240	2861	3613	685	1013	1584	0,31	0,35	0,44
Közép-Dunántúl	557	683	899	912	1161	1662	1,64	1,7	1,85
Nyugat-Dunántúl	559	701	881	590	869	1503	1,06	1,24	1,71
Dél-Dunántúl	462	530	646	1051	1480	2351	2,27	2,79	3,64
Észak-Magyarország	521	597	731	2273	2620	3543	4,36	4,39	4,85
Észak-Alföld	601	728	896	2519	3424	4353	4,19	4,7	4,86
Dél-Alföld	622	745	893	1671	2634	3503	2,69	3,54	3,92
Ország összesen	5562	6845	8556	9700	13200	18500	1,74	1,93	2,16

Forrás: KSH 1999.

A magyar területi politika tovább fejlesztése természetesen szükséges, így pontosítani kell a regionális szint feladatait, növelni kell a partneri kapcsolatokat a területfejlesztés szereplői között, aktivizálni kell a területi finanszírozási forrásokat, bővíteni kell az intézményrendszer funkcióit (monitoring), s növelni a területfejlesztés állami szintű támogatását. Mindezek mellett kialakult Magyarországon az Európai Unió regionális politikája elveit és gyakorlatát követni és alkalmazni képes területfejlesztési rendszer, így ebben a vonatkozásban a csatlakozásunkra való felkészülést kritika nem illetheti.

A magyar térszerkezet folyamatos változásokat jelez, nem fejeződtek be még az alapvető átrendeződések, sőt bizonyos irányok felerősödtek, miközben új jelenségek törtek felszínre, amelyek hatásait még nem ismerjük, így azokra reagálni sem tudunk (Rechnitzer 1993). Számos új probléma vár megoldásra, amelyek kezelésére fel kell készülnünk, miközben egyre nagyobb aktivitást szükséges folytatni az Európai Unióba való belépés előkészítésére. Tekintsük át az Európai Unió csatlakozásig a fontosabb területi problémákat, s azokra való reagálás lehetséges irányait.

3. Regionális különbségek Magyarországon

Az országban a regionális különbségek nem mérséklődtek, sőt felismerhető, hogy az ország középső térségeiben (Közép- és Dél-Dunántúl, Duna-Tisza-köze) az átmenet bizonytalanságai határozottan megnyilvánulnak, miközben a keleti országrészek elmaradottsága egyre látványosabb. Viszont a regionális különbségek hagyományos – mint GDP, foglalkoztatottak, munkanélküliség – mutatóinak tartós divergenciája mellett a település szintű infrastrukturális rendszereket jellemző mérőszámokban bizonyos konvergencia ismerhető fel (Lengyel 1999, Rechnitzer 1999).

Az ország megosztottsága tehát tovább folytatódik, amelyek dimenziói: Budapest és a vidék, nyugati (Pannónia) és a keleti országrész (Alföld), Közép- és Dél-Magyarország. Megkezdődött a nyugati térségekbe az innovatív népesség lassú átáramlása, amit a legális és illegális tökemozgás kísér. Tartósan fennállnak a jövedelmi különbségek a településhálózaton belül, de a térszerkezet egészében is, s mindezek regionális szinten a politikai-társadalmi feszültségeket a jövőben fokozhatják.

A politikában még nem formálódtak ki a területi lobbyk, de szerveződésük elkezdődött, a regionális érdekek még a felszín alatt vannak, viszont feszítik az intézményi kereteket, azok vélhetően az ezredforduló után – éppen az erőteljesebb Európai Unió támogatások megjelenésével – határozottan bukkannak elő.

4. Budapest helye, szerepe Közép-Európában

A Bécsi Régió gazdasági, politikai és társadalmi szereplői határozottan törekednek arra, hogy a térség Közép-Európa szervező, információs, pénzügyi központja

legyen. Bécs és Budapest között az a különbség, hogy az osztrák főváros jelentős anyagi erőforrásokkal rendelkezik ehhez a programhoz, és egyben bírja az Európai Unió támogatását is. Budapest mérsékeltebb erőforrásokat tud felsorakoztatni és folyamatosan szemben áll a magyar központi kormányzattal, annak politikájával, aminek következtében a főváros infrastrukturális modernizációja visszafogottabb. A külföldi befektetők viszont nagy fantáziát látnak Budapestben, így roppant dinamikusan folyik kereskedelmi hálózatának átalakítása, a szolgáltatások működését szolgáló irodaházak és központok kiépítése. A nagyvárosi infrastruktúra fokozatosan elmarad a gazdasági szerepkörök létesítményi rendszereitől, ami tartós városüzemeltetési zavarokat eredményezhet.

Mindezek ellenére Budapest még nincs „kitalálva”. Nem sikerült – létező fejlesztési koncepció mellett sem – meghatározni azt, hogy miben jelölhetők ki a magyar főváros új szerepei, ezek miként kapcsolódnak hazai regionális fejlődéshez, miként fűződnek fel a közép-európai településhálózatra, illetve mely hálózati szerepkörök bővítését kívánja az európai városhálózathoz való határozottabb kötődés.

Milyen irányban fejlődik a jövőben Budapest? Melyek azok az új nemzetközi, gazdasági, pénzügyi, szervezési és kulturális, tudományos funkciók, amelyek a makrorégiójának, a Kárpát-medencének, s azon túl Közép-Európa fejlődésére is hatnak? A jövőbeli funkciók közül melyek vannak jelen, illetve települhetnek meg Budapesten? Mindezek milyen igényeket fogalmaznak meg a városi infrastrukturális rendszerekkel szemben? Ezek a kérdések még megválaszolásra várnak (Enyedi 1996). Ha nem találja ki önmagát Budapest, s jövője a spontán folyamatok eredménye lesz, akkor a „vidék” sem tudja megtalálni a megújítás stabil forrásait. Hiszen mindig a főváros volt, s egyben maradt is Magyarországon az innováció fogadás és terjesztés elsődleges centruma, így nem lehet közömbös a hazai regionális folyamatok alakulásánál Budapest jövője. Látni kell, hogy a fővárosi önkormányzat és a magyar kormány tartós szemben állása nem kedvez a megújítási folyamatok kiszélesítésének, azokat jelentősen késlelteti, s ezzel a hazai térszerkezet átalakulását is fékezheti.

5. A határ menti együttműködés

Magyarország a Kárpát-medence közepén fekszik, s hét országgal határos (Ausztria: 356 km, Szlovénia: 102 km, Horvátország: 355 km, Jugoszlávia: 164 km, Románia: 453 km, Ukrajna: 137 km, Szlovákia: 679 km; összes határszakasz: 2246 km). A szomszédos országok közül egy (Ausztria) az Európai Unió tagja, egy további vélhetően az lesz (Szlovénia), az összes jövőbeli Európai Unió belső magyar határ tehát 458 km hosszú lesz. A további öt ország esélyei nem kedvezőek arra, hogy a XXI. század első évtizedének végéig az európai gazdasági és politikai integrációhoz csatlakozzanak. Ezekkel az országokkal hazánk közel 1800 km hosszan érintkezik, ami határszakaszának 80%-át jelenti. Magyarország tehát egy „fordítóko-

rong”, vagy „kapu-ország” lett az egyesülő európai gazdasági és politika térben Kelet- és Dél-Európa irányába (Lengyel–Szabó–Végh 1998).

Nem szabad megfeledkezni arról, hogy ezen az 1800 km hosszú határszakasz másik oldalán, a szomszéd országokban, közel 3,6 millió magyar nemzetiségű állampolgár él, akiknek a kapcsolatát az anyaországgal tartósan biztosítani kell. A határok mentén, a szomszéd országok magyar nemzetiségű lakosai fontos közvetítői is a gazdasági és társadalmi kapcsolatoknak, aminek révén lényegében Komárom várostól egészen Szentgotthárd városáig egy új fejlesztési és egyben kommunikációs városövezet jöhet létre. Ez a városövezet válhat a közvetítőjévé az európai, de a magyar gazdasági, társadalmi és kulturális folyamatoknak is, s ennek következtében korábbi periférikus helyzetük felértékelődik, alapvetően megváltozik. A határ menti együttműködések tehát új dimenziókat nyithatnak meg a magyar területi fejlődésben, s egyben a térszerkezetben is. Az intézményes forma az Eurégió, a működtetésére határozott törekvések figyelhetők meg a területi szereplőknél – létező szervezetek: osztrák-magyar viszonylat: West/Nyugat-Pannon Eurégió; szlovák-magyar viszonylat Duna-Ipoly Eurégió; szlovák-magyar-román-ukrán viszonylat: Kárpátok Eurégió; román-magyar-szerb viszonylat: Duna-Körös-Maros-Tisza Eurégió; horvát-magyar viszonylat: Duna-Dráva Eurégió – éppen úgy, mint a kormányzati tényezőknél. Ezek a szervezett és intézményes határ menti együttműködések hozzájárulhatnak a szomszédos országokban élő magyarság helyzetének javításához, hiszen itt a határrégiókban konkrét, sokoldalú, egyben napi kommunikációk jönnek létre. A külső és a belső határ menti területi egységek együttműködését az Európai Unió jelenleg, de a jövőben is támogatni fogja a társult, vagy arra készülő országok irányába, így azok nemzeti politikai tényezői kénytelenek lesznek a szorosabb kapcsolatokat elviselni, azokat a maguk módján támogatni. Az eurégiókkal tehát új intézményi keretek alakulhatnak ki, amik részben függetlenedhetnek a legtöbb szomszédos – Ausztriát kivéve mind a hatra érvényes – országokra jellemző centralizált állami irányítástól, s ennek következtében a térségi szintű kapcsolatok hálózati jellegű formációi alakulhatnak ki, amik a kapcsolatok új dimenzióit nyithatják meg.

A területi politika elvei között a jövőben kapjon nagyobb szerepet a határ menti kapcsolatok élénkítése, azaz váljon „kétpólusúvá”. Az egyik pólus az európai integráció, az arra való felkészítése a területi egységeknek, a másik pólus a közép-európai regionális együttműködési formák kialakításának támogatása. Ez segítheti egyben a keleti és déli országrészek gyorsabb felzárkózását, az ottani centrumok fejlődésében, térbeli hatásaik kiteljesedésében.

6. Önkormányzati rendszer és civil szféra

Az önkormányzatok a rendszerváltástól kezdve az elmúlt tíz esztendőben egyre több erőforrásokhoz jutottak, ami egyrészt érvényes a területi és a helyi szintre. Területi szinten a területfejlesztéshez kapcsolódó erőforrások találhatók, amiknek a

nagyságát szükségszerű bővíteni, hiszen a GDP jelenlegi 0,2%-át kitevő decentralizált forrásokat a jövőben 1,5-1,8%-ra kell növelni. A területi szint a megnövelt forrásokkal képes a helyi szinteket és a többi területfejlesztési szereplőt aktivizálni az együttes fejlesztésre, a szükségszerű partneri kapcsolatok kiépítésére.

Egyre több működési zavar ismerhető fel a helyi szinteken, így a települési önkormányzatoknál. Ennek okai összetettek és sokrétűek, visszavezethető a kormányzati intézkedésekre éppen úgy, mint az elaprózott önkormányzati rendszerre. Nem kerülhető meg a jövőben a közigazgatási rendszer átalakítása, a jelenleg közel 3200 települési önkormányzat szervezeti és intézményi összevonása. A kibontakozó kistérségi együttműködések a fejlesztési források megszerzése érdekében alakultak, de magukban rejtik a térségi szintű szervezeti és intézményi együttműködések lehetőségét is.

Nemcsak a helyi önkormányzatok szintjén válik szükségessé a jövőben a reform, hanem az állami tevékenységek területi közvetítő rendszereiben is. Ennek iránya lehet egyrészt a további feladatok leadása a helyi szintekre, másrészt az intézményrendszer regionalizációja, illetve a politikai regionalizáció feltételeinek megteremtése.

Európai tapasztalat, hogy a gazdasági rendszerek stabilizációjával párhuzamosan az állampolgárok érdeklődése az országos politikától fokozatosan elfordul a nagyobb mozgásteret és sikert biztosító helyi-területi szint felé. A helyi-területi politizálás tereinek a kiszélesedése várható, ami együtt jár a helyi-területi társadalmi szerveződések bővülésével, azok növekvő szerepe vállalásával a közösségek ügyeiben. A civil szervezetek aktivizációs terei megkövetelik a települési és a területi politizálás eddigi kereteinek megújítását, de felszínre hozzák a területi és településfejlődés új irányait is (Mészáros 1994). A jövőben azok a települések és térségek lehetnek sikeresek, amelyek képesek működésükbe integrálni a civil szféra nyújtotta új erőforrásokat.

7. Regionalizáció

Szorosan kapcsolódik a közigazgatáshoz a regionalizáció, de a fontossága miatt önálló pontban kell ezzel a jövőnk szempontjából meghatározó tényező rendszerrel foglalkozni. A magyar államszervezés az elmúlt ezer esztendőben a centralizáció jegyében folyt, az új évezred küszöbén szükségessé válik, éppen a demokratikus intézményrendszer teljes kiépülésével, hogy a decentralizáció kerüljön az államszervezés központjába, annak intézményrendszereinek minél szélesebb kiépítésével.

A centralizáció mindig ágazati szemléletet képvisel, míg a decentralizáció a területi szintű gondolkodást és cselekvést állítja előtérbe. Hosszú párviadal kezdődött meg a rendszerváltástól a két szemléletmód között, amiben sajnos egyre gyakrabban a tradicionális „bajnok”, a centralizáció és ezzel együtt az ágazati szemlélet győzedelmeskedett, de állíthatjuk – még a bukások ellenére is –, hogy egyre több

eleme jelenik meg a decentralizációnak, a területi szemléletnek. A gazdasági helyzet stabilizációjával, az állam egyre több funkcióból történő kivonulásával, a társadalmi és civil kontroll növekedésével a területi szerkezet kínálta bőségszaru éppen a decentralizáció térhódításával és intézményrendszerének megteremtésével nyíllhat meg (Rechnitzer 1999).

A hét régió kialakítása megtörtént, ám azok még nem működnek, még nem tudták megszólítani a területfejlesztés szereplőit, egyenlőre mint dekoncentrált területek funkcionálnak, mérsékelt és felhasználásban megkötött forrásokkal. A területfejlesztés valós szereplőit, a gazdasági egységeket nem érdeklik a regionális „játékok”. Hiszen a régióknak nincs hatásköre, nem kerültek meghatározásra a feladatköreik, nem tisztázott, hogy a megyei és a regionális szint között a területfejlesztésben milyen elhatárolt feladatok lehetnek, azok egymáshoz miként kapcsolódnak. Komolynak hitt politikai tényezők keverik még össze a területfejlesztést a vidékfejlesztéssel, s mindezt erősen kötik az agrárszektor megújításához, ami persze megzavarja a kialakulatlan intézményrendszert éppen úgy, mint a területfejlesztés szereplőit.

Az ország Európai Unió csatlakozása felkészülésének ütemétől a valós regionalizáció lemaradt. Szükséges lenne ezt az „erőforrást” határozottabban aktivizálni, a lopakodó decentralizáció helyett, politikailag határozott támogatást adni az intézmény- és eszközrendszer regionalizációjának. Félő, hogy ennek hiányában a csatlakozás után jelentkező támogatások felhasználásánál ismét az ágazati szereplők kerülnek túlsúlyba, ami rontani fogja azok hasznosítását, de kedvezőtlenül hat a területi szerkezet alakítására is.

8. Környezeti gondolkodás

A területi és az ökológiai folyamatok sokoldalú összekapcsolása szükséges. A területfejlesztés nem képzelhető el alapos és rendszerező környezeti elemzések, háttástanulmányok nélkül, ugyanakkor már felismerhető, hogy egyre több akció szerveződik a táji, települési értékek megóvására, illetve azoknak a fenntartható fejlődésen alapuló hasznosítására. A környezeti szemlélet kihívása tartós, ehhez persze a gondolkodásmódnak éppen úgy meg kell változnia, mint a területi gazdálkodásnak és érdekeltségi rendszernek.

9. Felkészülés az Európai Unió csatlakozására

Az Európai Unióba való belépésre a felkészülés megkezdődött. A regionális politika az első, induló lépéseit megtette. Az elkövetkező években minél előbb meg kell tanítani, járni, majd futni a területfejlesztés szereplőit, hogy a csatlakozásig edzett, a fejlesztések fogadására képes régiók, megyék és települések legyenek Ma-

gyarországon. Az integráció nyújtotta előnyöket csak a felkészült területi egységek képesek a nemzeti felemelkedés érdekében hasznosítani. Elbizonytalanodnak viszont a szereplők a csatlakozás elhúzódásával. Hiszen bizonytalan a határidő, az Európai Unió Bizottsága egyre többször lebegtetni a belépés időpontját, ennek következtében nem lehet tervezni és programozni a jövőt. Nincsenek egyértelműen meghatározott kritériumok, így nem lehet tudni pontosan, hogy mikor vagyunk „érettek” a felvételre. Állandó az összehasonlítás más társult országokkal, ami növeli a bizonyítási kényszert, ennek következtében számos intézkedés születik, amelyek viszont nem biztos, hogy kiérleltek, s a hazai politikai, társadalmi és intézményi struktúrába szervesen beépíthetők (Horváth 1999).

Számos kedvesen erőszakolt intézményi modell kerül kialakításra és bevezetésre. Például a régiók intézménye, ami több Európai Unió országban még szintén nem működik (gondoljunk Írországra, Portugáliára, Dániára, Hollandiára, vagy éppen Görögországra). A tervezési rendszer (Átfogó Fejlesztési Terv, Nemzeti Fejlesztési Terv) szabályai sem egyértelműek, azok kidolgozásának módja jelentős zavarokat okoz az ágazatoknál és területi szinten egyaránt. A programozás rendszere regionális, megyei és kistérségi szinten bizonytalanul alakul, hiszen a szereplők aktivitása nem ismert, de nem látható előre a helyi és központi források nagysága sem. Említhetjük az igazán ködben úszó monitoring (ellenőrzési) rendszert is, hiszen ennek intézményei, módszerei az Európai Unió országaiban sem kellően kialakultak, hasonlóan a támogatások területi hatásainak méréséhez, azok fejlesztési következményeinek számbavételéhez. Az Európai Unió támogatások pályázati rendszerében a szabályok nem átláthatóak, a döntési folyamatok időben nagyon kitolódnak és nehézkesek, bonyolult az elszámolás. Gondoljunk az állandó fenyegetésre, hogy nem tudjuk, pl. a Phare forrásokat elkölteni, holott számos esetben a Bizottság lassú döntése, nem kiforrott koncepciója miatt nem jött visszaigazolás a pályázatokról, a felhasználás engedélyezéséről, aminek következtében a szereplők elveszítették lelkesedésüket, miközben a saját forrásaikat is másra használták fel. Az importált szakértők és szervezetek nyerik meg a jelentősebb pályázatokat, viszont nem rendelkeznek helyismerettel, információkkal, az Európai Unióban alkalmazott modellekben és intézményi struktúrában gondolkodnak, miközben számos nemzeti, területi sajátosságot nem vesznek figyelembe, azokat belegyömöszölik az uniós panelekbe, amik esetleg még nem, vagy már nem aktuálisak az országban.

A felkészülés döntő eleme, hogy a területfejlesztés szereplői minél alaposabb ismereteket szerezzenek az Európai Unió regionális politikájának valós működéséről, ezeket a lehetőségeket ki tudják használni fejlesztési céljaikhoz. Lassan halad a decentralizáció, nem kap kellő támogatást az intézményrendszer gyorsabb kiépítése, s a források területi szintre telepítése is vontatottan halad. A magyar területi szerkezet és intézményrendszer az elkövetkező időben nagyobb politikai figyelemmel és támogatottsággal alkalmassá válhat az Európai Unió támogatások fogadására, egyben döntő eleme lehet az ország egészének felzárkózásában.

Felhasznált irodalom

- Enyedi Gy. 1996: *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest.
- Horváth Gy. 1999: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Lengyel I. – Szabó I. – Végh Z. 1998: Határtalan lehetőségek a magyar-román határon? *Területi Statisztika*, 2. 154- 173. o.
- Lengyel I. 1999: Mélni a mérhetetlen? A megyei jogú városok vizsgálata többdimenziós skálázással. *Tér és Társadalom*, 1-2. 53-74. o.
- Mészáros R. 1994: *A település térbelisége*. JATEPress, Szeged.
- Rechnitzer J. 1993: *Szétszakadás vagy felzárkózás? A térszerkezetet alakító innovációk*. MTA RKK, Győr.
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.

A tagállamok politikáinak hatása az EU strukturális politikáira

Farkas Beáta¹

A tanulmány a tagállamok politikáinak az EU strukturális politikáira gyakorolt hatását vizsgálja. A tagállami regionális politikák között lényeges különbségek vannak, de a költségvetések erre fordított kiadásai a 90-es években mindenütt csökkentek. Más területi jellegű politikák, mint a várospolitikák, vidékfejlesztés, válságterületek kezelése, stb. a regionális politika céljait mozdítják elő. A horizontális politikák közül a K+F a területi egyenlőtlenségeket növeli, míg a foglalkoztatáspolitikák csökkentik.

Mindezeknél sokkal fontosabb a központi költségvetésből származó interregionális transzferek szerepe. Az EU regionális politikájában köztudomásúan az egy főre jutó GDP-vel számolnak, holott az állami transzferek figyelembe vételével a régiók egymáshoz viszonyított pozíciója lényegesen megváltozik. A magyarországi kutatások szintén azt támasztják alá, hogy a regionális politika hatékonyságának elemzésekor tekintettel kell lenni a többi politika hatásaira is.

Kulcsszavak: Európai Unió, regionális politika, Strukturális Alapok

1. A közösségi politikák és a regionális politika céljai

Az Európai Közösségben szinte az Európai Regionális Fejlesztési Alap létrehozásától felmerült az a kérdés, hogy a többi közösségi politika erősíti avagy gyengíti a regionális politika céljainak megvalósítását. Ahogy a Strukturális Alapok 1988-as reformjától kezdve a regionális politika szélesebb összefüggések közé került, a politikák egymásra hatását is tágabban értelmezték, azaz a strukturális politikák és a többi politika viszonya lett a vizsgálat tárgya. 1991-ben az Európai Parlament kiadott egy nagyobb terjedelmű tanulmányt a közösségi politikák regionális hatásáról (EP 1991). A Maastrichti Szerződés nemcsak a Kohéziós Alapot állította fel, hanem ez időtájt kezdtek el gazdasági és társadalmi kohézióról beszélni, ami a minden eddiginél komplexebb megközelítés igényét jelzi.

Azóta a Bizottság rendszeresen kifejti álláspontját (communication), amelyet az Európai Parlamentnek, a Gazdasági és Szociális Bizottságnak, valamint a Régiók Bizottságának küld meg. Megtárgyalták a kohéziós politika és a környezetvédelem (COM(22/11/95)), a közösségi strukturális támogatások és a foglalkoztatás

¹ Dr. Farkas Beáta, a közgazdaságtudomány kandidátusa, dékán, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Világgazdasági és Európai Gazdasági Integrációs Tanszék(Szeged)

(COM(20/03/96)), a kohéziós politika és a kultúra (COM(20/11/96)), a kohézió és az információs társadalom (COM(97)7/3), a kohézió és a verseny (COM(98/673)), valamint a kohézió és a közlekedés (COM(14/01/99)) kapcsolatát. A területfejlesztésért felelős közösségi miniszterek 1999 májusában Potsdamban fogadtak el egy dokumentumot az európai területi fejlődés perspektíváiról, amelyben egy önálló fejezet foglalkozik a közösségi politikák területi, térbeli fejlődésre gyakorolt hatásával (EC 1999, 13-19. o.).

A legutóbbi idők fejleménye, hogy a többi politikának a strukturális politikára, illetve a gazdasági és társadalmi kohézióra gyakorolt hatását nemcsak uniós szintén kutatják, hanem a tagállamok politikáinak a hatását is az uniós kohézióra. A kérdésfelvetést indokolta, hogy 1986 és 1996 között a Közösségben kettős tendencia bontakozott ki. Egyfelől a Közösség egészében a regionális egyenlőtlenségek csökkentek, pl. a legszegényebb tíz régióban az egy főre jutó GDP az EU átlag 41 %-áról 50 %-ára nőtt. Ugyanezt a huszonöt legszegényebb régióra vizsgálva 52 % és 59 % a megfelelő adatok. Másfelől viszont az országokon belüli regionális egyenlőtlenségek nőttek (EC 1999, 20-21. o.).

A következőkben ezeknek a vizsgálatoknak az eredményeit állítjuk középpontba, hogy választ kapjunk arra a kérdésre, mennyire hatékonyak az uniós és tagállami politikák a *gazdasági és társadalmi kohézió* erősítésében. A kutatások mind tartalmuknál, mind módszereiknél fogva olyan szempontokra hívják fel a figyelmet, amelyeket Magyarországon is szem előtt kell tartanunk, amikor területfejlesztésről, gazdasági, társadalmi kohézióról gondolkodunk.

2. A regionális politika és hatása

Az Európai Bizottság 1998-ban adott ki egy jelentést arról, hogy a tagállamok politikái hogyan hatnak az uniós kohézióra (CEC 1998/b). A jelentés kiterjedt kutatómunkára épül, amelyben mind a tizenöt tagállamról átfogó képet kapunk. Részletes adatgyűjtés csak hat országra terjedt ki: az Egyesült Királyságra, Franciaországra, Németországra, Olaszországra, Portugáliára, Spanyolországra, illetve egy fejezetben Svédországra. A tagállamokat a saját regionális politikájukban követett célok alapján négy csoportba sorolták:

1. A kohéziós országok (Görögország, Írország, Portugália és Spanyolország), ahol fő cél a gazdasági fejlődés, növekedés, de az alulfoglalkoztatottság és perifériális fekvés is gondot okoz, valamint különösen Spanyolországban a magas munkanélküliség.
2. Németország és Olaszország, ahol a regionális politikára az ország duális szerkezete nyomja rá a bélyegét, noha az érintett területeken kívül (keleti tartományok, illetve Dél-Itália) is folyik területfejlesztés.

1. Közép- és észak-európai tagállamok (Ausztria, Belgium, Dánia, az Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia és Luxemburg), ahol az ipari struktúraváltás és az azzal kapcsolatos foglalkoztatási gondok a legjellemzőbbek. Ezen kívül az utóbbi években változatos és komplex problémák merülnek fel mind városi, mind vidéki viszonylatban, valamint a hadiipar struktúraváltásával kapcsolatban. Észak-Írország és Korzika helyzete pedig egészen különleges az Egyesült Királyságon, illetve Franciaországon belül.
4. Az északi tagállamok (Finnország és Svédország) számára a földrajzi fekvés és az éghajlat határozza meg alapvetően a regionális politika feladatait.

A regionális politikákat értékelve a Bizottság jelentése arra a megállapításra jutott, hogy a négy kohéziós országban feszültség van a hatékonyság és az egyenlőség (méltányosság) szempontjai között. Ugyanis ezen országok fejlett régiói is elmaradnak az EU átlagától, vagyis versenyképességük biztosítása megköveteli mindegyik régiójuk támogatását. Az ország egészét tekintve ez lenne a hatékony megoldás, viszont az egyenlőség eszméjétől így még jobban eltávolodnának, mivel az elmaradott régiók relatív fejletlensége nem csökkenne. Így a regionális politikában a hatékonyság-egyenlőség között kell egyensúlyozni.

Németország és Olaszország regionális politikáját az dominálja, hogy az ország egy részére elkülönült politikák léteznek, amelyek közé a regionális politika is beletartozik.

A közép- és észak-európai tagállamok felfogásában nagy különbségek vannak, ahogyan a regionális politikát értelmezik. Az egyik pólust Franciaország jelenti, amelynek a területfejlesztésről rendkívül széleskörű koncepciója van, a másikat az Egyesült Királyság, amely inkább egy szűken vett regionális ipar(ágazati)-politikában gondolkodik.

Az északi tagállamokban a regionális politika fontossága előkelő helyen áll és a politikai eszközök gazdag tárházát alkalmazzák.

A regionális politika felfogása az *alkalmazott eszközöket* is meghatározza. Belgium, Luxemburg és az Egyesült Királyság esetében ezek lényegében beruházási pénzügyi ösztönzőkben merülnek ki. Franciaországban és Finnországban a nem területfejlesztési politikák eszközeit is hozzárendelik a regionális politika céljaihoz.

A regionális politika megvalósítására szánt *kiadások* a 90-es évek elején mindenütt csökkentek, Olaszországban és Spanyolországban kiugró mértékben. A közép- és észak-európai országokban ez a trend uralta már a 80-as éveket is. Kelet-Németország lett egyedül a 90-es években kivétel, ami érthető. Az összes regionális kiadás kétharmadát Németországban és Olaszországban költötték el, csak egyötöd jutott a kohéziós országokra, a többi hat országban használták fel a maradék 15 %-ot.

Akár a GDP-hez, akár a lakossághoz viszonyítunk, a kohéziós országokban szignifikánsan magasabbak a regionális kiadások, mint a többi tagállamban. Olaszország és Kelet-Németország is az élmezőnyhöz tartoznak. Ha régiókat vizsgál-

lunk, akkor már árnyaltabb a kép, egyes észak-európai régiók támogatottsága meg-
egyezik az olasz vagy spanyol országos átlaggal. Ha a regionális kiadásokat a támo-
gatott régiók lakosságához viszonyítjuk, akkor azt tapasztaljuk, hogy azokban az or-
szágokban a legnagyobb a regionális politika intenzitása, ahol csak korlátozott a tá-
mogatott területek nagysága. Azaz nagyobb intenzitást tudunk kimutatni Németor-
szágban és Olaszországban, mint a kohéziós országokban.

A következtetések értékelésénél szem előtt kell tartanunk, hogy a jelentés
hosszasan sorolja, milyen nehézségekbe ütközik jól összehasonlítható adatokhoz
jutni, a regionális politika hatását megalapozottan értékelő, átfogó tanulmányokat
készíteni (CEC 1998/b, 7-26. o.).

3. Más területi politikák

A regionális politikán kívül vannak más politikák is, amelyek közvetlenül te-
rületi jellegű problémák kezelésére hivatottak. A Bizottság által közzétett tanulmány
idesorolja a város- és vidékfejlesztési politikát, valamint a válságterületekre és a
speciális státuszú területekre irányuló politikákat.

A *várospolitikának* különösen az Egyesült Királyságban van prioritása, de
Franciaországban is nagy a súlya. Mindkét országban elsősorban szociális és politi-
kai problémákat akarnak megoldani a városfejlesztéssel, amiben a gazdasági fej-
lesztésnek csak eszközjellege van. Más országokban inkább városrendezési, környe-
zeti feladatokat látnak el ennek a politikának a keretében.

A *vidékfejlesztésről* némileg hasonlóak mondhatók. Franciaországban van ki-
emelt jelentősége, és inkább szociális, semmint gazdasági célokat szolgál.

A *válságterületek* általában hanyatló ipari övezetekben helyezkednek el, fő-
ként az acéliparban, hajóépítésben és újabban a hadiiparban. Itt az tapasztalható,
hogy a gazdaságfejlesztés áll a középpontban, amelynek vannak szociális és politi-
kai aspektusai is. Idővel ezek a területek beépülnek a regionális politika kereteibe.

A *speciális státuszú területek* közé tartoznak a keleti tartományok Németor-
szágban, Korzika Franciaországban, Észak-Írország az Egyesült Királyságban és a
Mezzogiorno Olaszországban. Ezek fejlesztésénél elsődleges cél az ország politikai
kohéziójának erősítése, amelyre jelentős erőforrásokat áldoznak. Németország ese-
tében kiugró nagyságú támogatást szánnak a keleti tartományoknak, aminek méreteit
érzékelteni, hogy egyedül 1996-ban 101 milliárd ECU-t költöttek transzferekre, míg
az EU Strukturális Alapjainak ötéves költségvetése 1989 és 1993 között 64 milliárd
ECU volt.

Összességében azt lehet megállapítani, hogy a regionális politika céljait a töb-
bi közvetlenül területi alapon szerveződő politika előmozdítja, azok a területek jut-
nak jövedelemhez, amelyeket a regionális politika is előnyben részesít (CEC 1998/b,
27-42. o.).

4. Horizontális politikák

A horizontális politikák körében azokat a politikákat vizsgálta a jelentés, amelyeknek nincs kifejezett területfejlesztési céljuk, de ettől függetlenül van regionális hatásuk. A következőkben tárgyalt kormányzati transzferekkel szemben itt proaktív politikákról van szó. Tulajdonképpen két területnek szenteltek figyelmet: a versenypolitikának, azon belül a kutatás-fejlesztésnek, illetve a foglalkoztatáspolitikának.

A négy kohéziós országban akár a GDP-hez, akár a népességhez viszonyítjuk, lényegesen kevesebbet költenek *kutatás-fejlesztésre* (K+F), mint más EU tagállamokban. A kutatás-fejlesztésnek egyik kohéziós országban sincs területi dimenziója, hanem egyértelműen az egész ország versenyképességének a növelését szolgálja. Miután az elmaradottabb régiók számára kevés kivételtől eltekintve nincsenek elkülönített keretek, programok, ezért a kutatás-fejlesztési támogatások növelik a területi egyenlőtlenségeket.

Németország és Olaszország K+F politikája nem rokonítható, attól a tényről eltekintve, hogy mindkettőnek van egy kutatás-fejlesztésben is elmaradott régiója. Miközben Németország jóval nagyobb nagyságrendben költ K+F-re, külön erőfeszítéseket tesz a keleti tartományok felzárkóztatására ezen a téren is. Olaszország a korábbi speciális akciók kudarcából okulva megszüntette a Mezzogiorno elkülönített kezelését.

Az északi országokról általában elmondható, hogy nagyobb összeget fordítanak ugyan K+F-re, mint a kohéziós országok, de náluk is a nemzeti versenyképesség szempontja megelőzi a regionalitását. Amennyiben az elmaradott régiókat támogatják, ott inkább technológia transzfert, semmint önmagában véve az innovációt részesítik előnyben. Részletes elemzés Franciaországról, Olaszországról, Spanyolországról és az Egyesült Királyságról készült. Mindenütt a főváros körüli régió elsősorban koncentrálna a K+F kiadásokat, az Île de France 43%-ban, Piemont és Lombardia majdnem 50%-ban, Madrid 42%-ban és Dél-Kelet Anglia 54%-ban részesedik a kiadásokból. Ráadásul jelentős számú virágzó régióban a K+F ráfordítások döntő hányadát a kormányzat adja és csak kisebb részben az üzleti szektor, tehát elmondható, hogy az államok K+F és regionális politikája egymás komplementerei. Az átfogó összehasonlítást lehetővé tevő adatok hiányában is megkövethető az az állítás, hogy a versenyképességet szolgáló intézkedések ellene hatnak a regionális politika céljainak (CEC 1998/bb, 43-65. o.).

A *foglalkoztatáspolitikáról*, illetve annak hatásairól még kevésbé vannak megbízható, széleskörű empirikus bizonyítékok. Az állásteremtés mérésének módszertani problémái egyébként is jól ismertek. Miután általában a foglalkoztatási célok közé az egyének, társadalmi csoportok és régiók foglalkoztatási lehetőségeinek kiegyenlítése tartozik, okszerű feltételezni, hogy a foglalkoztatási és regionális politika egy irányba hatnak (CEC 1998/b, 77-79. o.).

5. A központi költségvetésből származó interregionális transzferek

A jelentés az interregionális transzferekről szóló fejezetében érinti a módszertanilag legnehezebben kezelhető kérdéseket. Az nyilvánvaló, hogy a regionális politika céljait erősíthetik vagy keresztezhetik a központi költségvetésből az egyes régiókba különböző jogcímenek kerülő transzferek. A hatások mérése korántsem egyértelmű, egyaránt alkalmazhatjuk a jövedelemáramlási és a kedvezményezett megközelítést. Az előbbi azt veszi figyelembe, hogy hova kerül a transzfer, az utóbbi, hogy ki a tényleges kedvezményezett. Pl. a mezőgazdasági kutatási támogatások egy kutatóintézetbe kerülnek, de hasznát a fogyasztók más régiókban is élvezik. A hadseregnek jutó támogatások regionális megoszlása mérhető aszerint, hogy a lakta-nyák melyik régióban helyezkednek el, de úgyis felfoghatjuk, hogy a védelem hatásából mindenki részesül és ennek haszna a régiók lakosságának arányában oszlik meg (CEC 1998/b, 88. o.).

A hiányos regionális adatbázis ellenére megállapítható, hogy mindkét megközelítés mellett az elmaradott régiók jutnak többleterőforráshoz (1. táblázat). Az országok közötti összehasonlítást torzíja, hogy a társadalombiztosítási jövedelmeket a francia és a német adatok nem foglalják magukban, míg a táblázatban szereplő többi négy országéi igen.

Ennek a megközelítésnek kardinális jelentősége van az EU regionális politikája szempontjából, ugyanis ha a többi országban is hasonló méretűek a központi költségvetések regionális transzferei, akkor ez azt jelenti, hogy tagállami szinten mintegy hússzor annyit költenek a kohézió erősítésére, mint a Strukturális Alapok költségvetése. Ebből következik, hogy a transzferekkel nem korrigált regionális GDP alapján egészen más képet mutatnak a régiók, mint a korrekciók után. Pl. az egy főre jutó regionális GDP alapján Cataluna és Midi Pyrénées vagy Lorraine hasonló szinten állnak. Míg a spanyol régió GDP-jének 5%-a a szegényebb régiókba vándorol a központi költségvetés redistribúcióján keresztül, addig a francia régiók GDP-jük 5, illetve 2 %-át támogatásként kapják meg a költségvetésből. A jelentés megemlíti, hogy hosszabb távon nemcsak az állami költségvetés transzfereinek módosító hatását, hanem a magán transzferekét is figyelembe kellene venni.

Felvetődik, hogy nem lenne-e racionálisabb a szegényebb országokban nem a legszegényebb régiókat támogatni, mert ennek alacsony a hozadéka, hanem az EU viszonylatában szegényebb, de az adott országban gazdagabb régiókat. Ezek fejlődése erősítené az európai kohéziót és kompenzálná a hazai területfejlesztési forrásokból kimaradó térségeket. Mindezek a gondolatok itthon is alapos megfontolások, viták tárgyai lehetnek (CEC 1998/b, 102-103. o.).

1. táblázat Költségvetésből származó interregionális transferek néhány régióban

Régió	Transz- fer/K millió ECU	Transz- fer/J millió ECU	Transz- fer/K Regionális GDP %-a	Transz- fer/J Regionális GDP %-a	Transz- fer/K ezer ECU/fő	Transz- fer/J ezer ECU/fő
<i>Spanyol régiók</i>						
Andalucia	9,178	7,435	17%	14%	1,30	1,10
Galicia	3,185	2,078	14%	9%	1,20	0,80
Madrid	-8,455	-6,041	-13%	-9%	-1,70	-1,20
Cataluna	-4,302	-4,113	-6%	-5%	-0,70	-0,70
<i>Francia régiók</i>						
Midi Pyrenes	2,158	2,137	6%	6%	0,90	0,90
Languedoc R	2,649	2,760	8%	9%	1,20	1,30
Ile de France	-17,809	-8,848	-6%	-3%	-1,60	-0,80
Rhone-Alpes	-673	-1,655	-1%	-2%	-0,10	-0,30
<i>Német régiók</i>						
Thüringen	6,883	5,111	28%	21%	2,71	2,01
Mecklen-Vor.	5,225	3,970	29%	22%	2,82	2,14
Baden-Württ.	-111,071	-10,128	-5%	-4%	-1,09	-0,99
Hessen	-6,778	-6,112	-4%	-4%	-1,14	-1,03
<i>Olasz régiók</i>						
Sicilia	12,151	8,955	24%	17%	2,40	1,80
Campania	11,891	10,117	21%	18%	2,10	1,80
Lombardia	-23,436	-20,051	-14%	-12%	-2,60	-2,20
Piemonte	-6,778	-6,945	-9%	-10%	-1,50	-1,60
<i>Portugál régiók</i>						
Alentejo	-	629	-	26%	-	1,18
Algarve	-	209	-	10%	-	0,61
Norte	-	-547	-	-2%	-	-0,16
Lisboa e V.T.	-	-657	-	-2%	-	-0,20
<i>Svéd régiók</i>						
North Norrland	1,210	1,257	13%	14%	2,30	2,40
N.Mid Sweden	1,585	1,625	11%	111%	1,80	1,90
Stockholm	-3,493	-2,058	-10%	-6%	-2,10	-1,20
West Sweden	-76	-670	0%	-2%	0,00	-0,40
<i>Régiók az Egyesült Királyságból</i>						
North West	4,368	3,530	6%	4%	0,70	0,60
Wales	3,603	2,704	11%	8%	1,20	0,90
South East	-21,524	-15,176	-8%	-5%	-1,20	-0,90
East Anglia	-426	-748	-1%	-3%	-0,20	-0,40

K = kedvezményezetti megközelítés, J=jövedelemáramlási megközelítés

Forrás: CEC (1998/b 91. o.)

6. Zárógondolatok

Az Európai Bizottság vizsgálatai meggyőzően mutatják, hogy a hazai terület-fejlesztés számára vannak olyan újabb dimenziók, amelyekkel érdemes foglalkozni. Hasonló tanulmány számára a regionális statisztikai adatgyűjtés legalább akkora nehézségbe ütközne, mint az EU-ban. Holott az eredmények sejtetően izgalmasak lennének. Ezt illusztrálhatja az MTA Regionális Kutatások Központjában készült elemzés, amely 1994-es adatok alapján vizsgálta meg néhány elkülönített pénzalap fejlesztési támogatásának megyénkénti megoszlását. Ebből pl. az derült ki, hogy egy lakosra az átlag százalékában számítva Budapesten 268 % jut, Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében 231 %, Vas megyében 40 %, Pest megyében 23 %, Csongrád megyében 8 % (Horváth 1998, 402. o.). Ahhoz, hogy a hazai regionális politika hatékony legyen, megalapozott elemzésekkel kell a többi politika hatását figyelembe venni, de ez még a jövő kutatási feladata.

Felhasznált irodalom

- CEC 1995: *Cohesion Policy and Environment*. Commission of the European Communities, COM (22/11/95).
- CEC 1996/a: *Community Structural Assistance and Employment*. Commission of the European Communities, COM (20/03/96).
- CEC 1996/b: *Cohesion Policy and Culture*. Commission of the European Communities, COM (20/11/96).
- CEC 1997: *Cohesion and Information Society*. Commission of the European Communities, COM (97)7/3.
- CEC 1998/a: *Cohesion and Competition*. Commission of the European Communities, COM (98/673).
- CEC 1998/b: *Economic and social cohesion in the European Union: the impact of Member States' own policies*. Commission of the European Communities, Regional Development Studies. Luxembourg.
- CEC 1999/a: *Cohesion and Transport*. Commission of the European Communities, COM (14/01/99).
- CEC 1999/b: *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union*. Commission of the European Communities, Luxembourg.
- EC 1999: *European Spatial Development Perspective*. European Communities, Luxembourg.
- EP 1991: *The Regional Impact of Community Policies*. European Parliament, Directorate-General for Research, Research and Documentation Papers, Regional policy and transport. Series 17. Brussels-Luxembourg.
- Horváth Gy. 1998: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.

Versenyképes agrártermelés és a régió versenyképessége

Gazdag László¹

A versenyképes agrártermelés alapvető előfeltétele a megfelelő üzem- és táblaméret, az ágazattársítás (többblábon állás), valamint a tőkekoncentráció. Nyugat-Európa mai üzemszerkezete nem versenyképes Észak-Amerikával szemben, ezért nem ezt a struktúrát kellene nekünk célként kitűzni. Az egykori „magyar modell” nagyon is alkalmas lett volna a fejlődésre, a világszínvonal elérésére.

A fejlett világban fölülről, az élelmiszerkereskedelem szférájából kiindulva hatalmas koncentrációs folyamat zajlik le. Ez átfogja már az élelmiszeripart, és egyre inkább meghatározza a mezőgazdasági alaptermelést is. Éppen ezért a „farm vagy kolhoz” kérdés egy hamis alternatíva. Akár farm, akár szövetkezet termel, a lényeg, hogy megfelelő méretek, tőkeellátottság mellett tegye. Szükséges a vertikális integrációs láncok újraépítése is.

Kulcsszavak: mezőgazdaság, vidékfejlesztés, élelmiszeripar

1. Globalizáció és a régió

Buday-Sántha Attila „Agrárpolitika, vidékpolitika” című, kiadás előtt álló könyvében ismerteti a globalizáció folyamatát és hatásait az élelmiszergazdaságra és a régiókra (Buday-Sántha, 2000). Úgy látja, hogy a nagy globalizációs folyamat ebben a szférában (élelmiszergazdaság) mintegy „fölülről” indult ki, nevezetesen a kereskedelem szférájából, a nagy, kontinenseket behálózó multinacionális bevásárló láncolatok révén. Rendkívül erőteljesen fölgyorsult a *koncentráció* ezen a területen, hiszen egy-egy ország élelmiszerkereskedelmének nagyobbik hányada már 4-6 nagy áruházlánc kezében van.

Ez a forma a fogyasztó részére kínálja egy helyen az egész világ élelmiszerkínálatát, a maximális egészségügyi, minőségi biztonságot, garantálja az egyenletes minőséget és ellátást. Kiküszöböli a szezonalitást, hiszen minden évszakban mindenfajta szezonális termék kapható, hiszen onnan szerzik be, ahol éppen terem. Epertől kezdve a tenger gyümölcseig minden kapható, az év mindegyik napján.

A globalizációnak hajlamosak vagyunk csupán az árnyoldalait emlegetni. Azonban a kisebb egységek, így a nemzeti és a regionális szint számára is léteznek a globalizációnak jelentős előnyei. Általában megfigyelhető, hogy a globalizációt ki-

¹ Dr. Gazdag László, Ph.D., egyetemi docens, PTE Közgazdaságtudományi Kar Agrár-, Környezet- és Regionális Gazdaságtan Tanszék (Pécs)

egészíti a regionális és a helyi (lokális) szint szerepének felerősödése. Tulajdonképpen az állami politika, gazdaságpolitika szférája értékelődik inkább le, hogy helyet adjon egyik oldalról a nemzetek feletti struktúráknak, a másik oldalról viszont a szubnacionális, regionális és helyi szerveződéseknek.

A nemzet, a régió, egy konkrét táj, vagy település számára a globalizáció lehetőséget ad önmaga kitágítására, megjelenítésére a világ előtt. Gazdasági téren a nemzeti, regionális, helyi specialitások (nálunk a „hungarikumok” például) megjelenhetnek a világ áruházláncainak választékában, a magyar bor, a szegedi szalámi, a gyulai kolbász odakerülhet a pultokra New Yorkban és Moszkvában.

Henry Ergas, az OECD neves szakértője szerint korunk két legnagyobb vívmánya: a személyi számítógép és a McDonald's hamburger. Ez utóbbi alatt azt értette, hogy a világon bárhol ugyanaz a színvonal és választék csalogatja a fogyasztót, ha betér a McDonald's láncolat bármelyik étkezdéjébe.

A nemzetek, régiók számára nem a védekezés (sündisznó állás szindróma) a megfelelő válasz a globalizációra, hanem az alkalmazkodás. A McDonald's Magyarországon ma már 70%-ban magyar alapanyagot használ. A cél az, hogy ennél is nagyobb legyen ez az arány, másrészt, hogy a világ más országaiban megtalálható McDonald's üzletekben is ott legyen a magyaros íz, magyar paprika, szalámi, kolbász stb. Valamint az is cél kell legyen, hogy a magyar áruknak, nevezetesen a magyar élelmiszereknek kialakítsuk megfelelő imázsát. A magyar bort stb. ne az alsó polcon lássa a vevő, hanem középen, szem előtt, és azonnal lássa azt is, hogy itt egy magyar termékről van szó, amely egyben minőséget is jelent.

Az a megfogalmazás, amit nemrég egy magyar politikus mondott, miszerint Budapestet úgy kerítik be a nagy bevásárlóközpontok, akár egykor az orosz tankok, kifejezetten téves, sőt, veszélyes mentalitást tükröz, mert azt sugallja, hogy a globalizáció ellen védekezni kell. Nem kell, de nem is lehet! Az alkalmazkodás a helyes válasz erre a kihívásra. Egy jól átgondolt nemzeti stratégiára lenne szükség a sikeres alkalmazkodás érdekében, hogy a globalizáció előnyeit élvezhessük, anélkül, hogy hátrányai sújtánának bennünket.

2. Az élelmiszeripar válasza

Buday-Sántha szerint az élelmiszeripar kettős présbe került (Buday-Sántha, 2000). A nagy multinacionális kereskedelmi cégek képesek leszorítani az árakat, ugyanakkor kikényszerítik az egyenletes minőséget, pontosságot, szállítási fegyelmet. Az élelmiszeripar is egy nagy, átfogó koncentrációs folyamattal válaszolt erre a kihívásra, amely szintén a 90-es évtizedben gyorsult föl látványosan. Dániában és Hollandiában mindössze 3-4 nagy húskombinát dolgozza föl az összes értékesítésre kerülő vágóállatot. Németországban 200 vágóhíd üzemel, de hamarosan ezek zömét be fogják zárni, mert nem bírják a versenyt.

Magyarországon a rendszerváltás kezdetén volt 12 nagy húskombinát. Ezek kapacitás kihasználatlansággal küszködtek, amikor 1990-94 között, az Antall-kormány idején 1000 „sufni vágóhid” létesült az országban óriási állami támogatással. Még mindig üzemel belőlük vagy 600, ám az Európai Unióba való belépésünkkel ezek fölött is meg lehet kongatni a harangot, hiszen már ma sem képesek arra, hogy biztosítsák az exporthoz szükséges minimális higiéniai, állategészségügyi stb. feltételeket. Egyértelmű, hogy az élelmiszeripar a koncentráció révén tudja biztosítani a megfelelő tőkét, szaktudást azokhoz a különleges követelményekhez, amelyek mellett versenyben lehet maradni.

3. Koncentráció a mezőgazdaságban

Benet Iván és Varga Gyula mutatott rá arra többek közt, hogy a statisztikai adatok által sugallt képpel szemben a fejlett nyugati világban a mezőgazdaságban is kirajzolódik egy nagyarányú koncentrációs folyamat az árutermelés szférájában (Benet 1995, 1997/a, Varga 1996, 1999). Nyugat-Európában az összes mezőgazdaságban termelt árumennyiség 80 %-át ma már a legnagyobb területi kategóriába eső üzemek 20 %-a adja. Az USA-ban ugyancsak a legnagyobb területi kategóriába eső farmok mindössze 3 %-a (!) adja az összes árutermelés felét.

Általában megfigyelhető, hogy a mezőgazdasági árutermelésben igenis érvényesül a tőke- és földkoncentráció jelensége. A megfelelő mennyiségű és minőségű árualap előállításához, a fokozódó környezetvédelmi, egészségügyi, állat- és növény-egészségügyi, sőt, etológiai (állat viselkedéstani) szabályok betartásához élenjáró technika és technológia, valamint magas fokú szaktudás szükségeltetik. 2-3 hektáros „családi üzemekkel” az Európai Unióba tartani enyhén szólva sem szerencsés dolog.

Az Európai Unióban 17 hektár a farmok átlagos területe, azonban ebben benne vannak Portugália, Olaszország és Görögország átlagosan 5-7 hektáros kisbirtokai, valamint a másik póluson Nagy Britannia közel 70 hektáros üze­mei.

Másrészt, mint már említettem, az árutermelés ennél jóval nagyobb koncentráció mellett valósul meg. Az USA-ban 195 hektár a farmok átlagos mérete, Északkelet felől délnyugati irányban növekszik. Kalifornia, Texas, Georgia 2-3 ezer hektáros óriásfarmjai és a múlt rendszerből örökölt magyar üzemi (állami gazdasági, termelőszövetkezeti) méretek nagyon is közel álltak ilyen tekintetben egymáshoz.

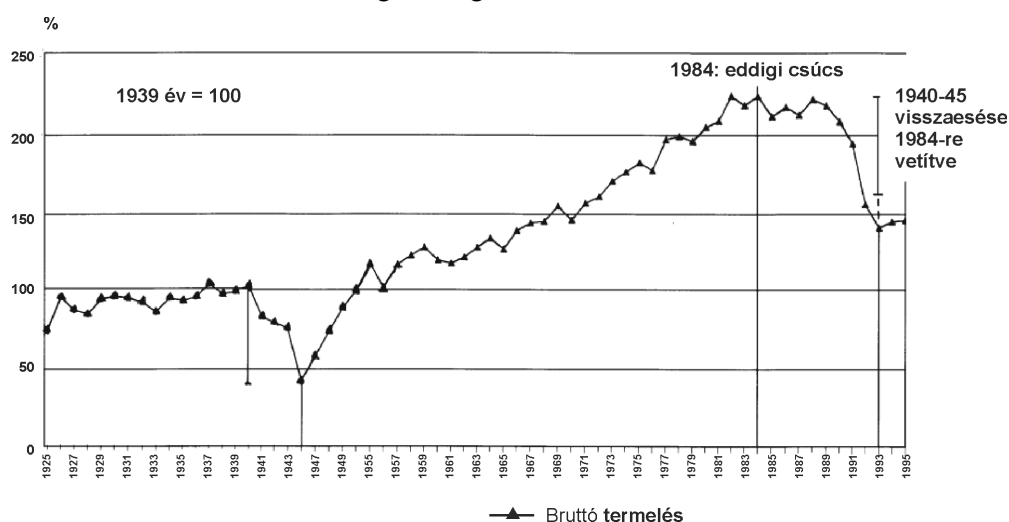
4. Szemben a világtendenciákkal

A magyar élelmiszergazdaság, mint láthatjuk, az 1990-es években szemben haladt a világtendenciákkal. A koncentrációs folyamatok helyett itt a szétaprózódási, szétesési folyamatok voltak a meghatározók. Tragikus módon a kárpótlás során a

gazdasági és társadalmi racionalitás szempontjai helyett az érzelmek, az ideológiai-politikai megfontolások domináltak.

Az új politikai vezetés kiindult a „farm, vagy kolhoz” hamis alternatívájából, ugyanis itt már régen nem kolhozok működtek, illetve a nyugati családi farmra alapozott gazdálkodásnak tömeges méretekben egyszerűen nem voltak adottak a feltételei. Félreértés ne essék, a kollektivizálást embertelennek, irracionálisnak tartom, amely bűn volt a magyar parasztsággal szemben. De itt állandóan folyt az eltávolodás az eredeti, szovjet mintájú kolhozmodelltől, és a magyar mezőgazdaság ennek eredményeként emelkedett a világ élvonalába az 1970-es évek végén. A bajok sem a rendszerváltással kezdődtek, hanem már a nyolcvanas évek elején, amikor megkezdődött a jövedelem kivonása, és ennek nyomán a termelőalapok förlélése (1. ábra). Sajnos a rendszerváltás után sem fordult meg ez a folyamat, sőt, inkább felgyorsult.

1. ábra A mezőgazdaság bruttó termelése, 1925-1995



Forrás: Benet (1997/b, 169. o.)

A magyar mezőgazdaságból az 1990-es években 1000 milliárd forintot vontak ki különböző csatornákon, 1999-es árakon számolva. A közvetlen költségvetési elvonás mellett főként az agrárrolló szétnyílása érintette érzékenyen az ágazatot. Sajnos az utóbbi 2-3 év antiinflációs sikereit sem annyira a magyar gazdaság tényleges teljesítményei alapozták meg, mint inkább az agrár felvásárlási árak leszorítása és ezáltal az ágazat kifosztása (Gazdag 1999/a, 1999/b).

Súlyos hiba volt az élelmiszeripar és -kereskedelem privatizációjának rövidtávú, fiskális megfontolásokból végrehajtott módja, ugyanis a termelés-feldolgozsforgalmazás integrációja helyett ezen láncolat teljes szétszakítása következett be. Általában véve a külföldi tőke nem munkahelyeket teremtett, hanem inkább meg-

szüntetett, nem korszerű új kapacitásokat hozott, hanem inkább ilyeneket kapott túlságosan olcsón („üveggyöngyökért”...).

5. Vidékpolitika, regionális politika

Magyarországon mindig is hiányzott az átgondolt, racionális vidékpolitika, és természetesen a regionális politika is. A rendszerváltás után sem változott meg ez a helyzet. Adottságainkból kiindulva azt is látni kell, hogy nálunk a regionális- és vidékpolitika valamint az agrárpolitika szorosan összefügg. Ezt a tényt elfedi a mezőgazdaságnak a GDP-ből és a foglalkoztatottak számából elfoglalt részaránya (5-6 %). Az ágazat kumulatív hatásai ennél jóval nagyobbak. Sajnos az elmúlt húsz évben végbement a vidék, a mezőgazdaság gyors leértékelődése. Nyugaton az jellemző, hogy miközben csökken az agrárium részaránya a GDP-ből és a foglalkoztatottak részarányából, eközben az ágazat *jelentősége* mégis növekszik. Ez nem ellentmondás. A vidék népességmegtartó szerepe, a táj kultúrállapotban tartása, az ökológiai megfontolások mind-mind a rurális vidékek szerepének felértékelődését eredményezik. Ezért tartják életben a 20 hektáros farmokat is, miközben igyekeznek biztosítani a több lábbon állást az ilyen méretű farmok tulajdonosai esetében a többi életmóddal. Nem véletlen tehát a falusi turizmus szerepének fokozódása.

Magyarországon a dél-alföldi régió számára kifejezetten kedvezőek az ökológiai adottságok az agrártermelés számára, illetve a meglévő élelmiszeripari kapacitások révén az egész élelmiszergazdaság számára (Szeged, Gyula stb.). Ne feledjük azt sem el, hogy a Dél-Alföld közelebb van Berlinhez, Moszkvához, mint Iowa kukoricamezői az Atlanti-partvidékhez! Egy tonna gabona szállítása az USA-ból Oroszországba akár 50-60 dollárba is kerülhet, míg nálunk a felét sem éri el. Földrajzi fekvésünk, ökológiai adottságaink is azt sugallják, hogy a dél-alföldi régió versenyképességének javításában jelentős szerepet kell kapnia az agráriumnak, az élelmiszergazdaságnak. Még akkor is, ha tudjuk, hogy a mezőgazdaság egy kifejezetten konzervatív ágazat, tulajdonképpen nyersanyagtermelést jelent, nagy anyag- (és energiatartalmú) árukkal.

Van azonban éppen a Dél-Alföldnek egy olyan adottsága, amely az agráriumon belül is jelentős szellemi tartalmú termék előállítását jelenti: a vetőmagtermesztés, illetve a biológiai jellegű csúcstechnológia alkalmazása. A talaj, az éves hőösszeg, az ide koncentrálódó ilyen jellegű szellemi kapacitás (Gabonatermesztési Kutatóintézet, a biotechnológiai kutatások hagyománya stb.) eleve determinálja, hogy ezeket az ágazatokat a régió intenzíven fejlessze, lehetőleg tudatos, „tervszerű” stratégia alapján.

Felhasznált irodalom

- Benet I. 1995: A föld, az istenadta föld. *Statisztikai Szemle*, 3. 216-228. o.
- Benet I. 1997/a: Az új magyar agrárpolitika előzményei és jellemzői I-II. *Statisztikai Szemle*, 3-4-5. 210-220., 311-326. o.
- Benet I. 1997/b: *A magyar agrárgazdaság jelene és kilátásai*. MTA, Budapest.
- Buday-Sántha A. 1995: Egy újabb elszalasztott lehetőség. *Statisztikai Szemle*, 11.
- Buday-Sántha A. 1997: *A hazai agrárgazdaság helyzete és az EU csatlakozással kapcsolatos feladatok*. ISM tanulmány, Budapest, 1997.
- Buday-Sántha A. 2000: *Agrárpolitika, vidékpolitika*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Gazdag L. 1999/a: Volt egyszer egy magyar modell. *Gazdálkodás*, 3. 68-72. o.
- Gazdag L. 1999/b: Egy margó margójára. *Gazdálkodás*, 5. 75-79. o.
- Varga Gy. 1996: Az EU-csatlakozás és az agrárproblémák: Kérdések és válaszok. *Társadalmi Szemle*, 10. 82-88. o.
- Varga Gy. 1999: Az Európai Unió mezőgazdaságának üzemi rendszere csatlakozási törekvéseink nézőpontjából. *Gazdálkodás*, 4, 30-38. o.

A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Dél-Alföldre

Lengyel Imre¹

A tanulmány bemutatja a magyar régiók versenyképességét az EU NUTS-2 szintű régióhoz viszonyítva, a legfontosabb mutatókat az alföldi megyékben is vizsgálva. A dolgozat a szakirodalom eredményeiből kiindulva a regionális versenyképesség fogalmi háttérét és speciális szempontjait is áttekinti. A regionális versenyképesség standard definíciója: „a régiók képessége relatíve magas jövedelem és magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi versenynek ki vannak téve”.

Az alföldi régiók versenyképessége nagyon gyenge, az ország többi részével ellentétben a gazdasági növekedés, az EU-átlaghoz történő felzárkózás még nem indult meg. A foglalkoztatottsági ráta és a munkatermelékenység alacsony szintű és a helyi székhelyű cégek nem exportképesek. A regionális versenyképesség javítására öt alaptényezőt ismertetünk, amelyek hasznosak lehetnek a regionális fejlesztési stratégiák kidolgozásához.

Kulcsszavak: regionális versenyképesség, versenyképességi tényezők, dél-alföldi régió

1. Bevezetés

Napjainkra a versenyképesség sűrűn előforduló kulcsfogalommá vált a gazdaságfejlesztéssel foglalkozó dokumentumokban és közgazdaságtudományi tanulmányokban egyaránt. A versenyképesség egy igen régi, a piaccal és a versennyel egyidős fogalom, sokféle tartalommal előfordult eddig is, hiszen a piaci versenyben való sikerességet, a helytállást, a versenyre való készséget fejezi ki.

A közgazdászokban érthető és alapvető kérdések fogalmazódnak meg, amikor a versenyképesség napjainkban megfigyelhető konjunktúráját észlelik:

- Valóban releváns közgazdasági kifejezéssé vált a versenyképesség, avagy többen félreértik és csak „divatból” használják?
- Ha a versenyképesség napjaink egyik kulcsfogalma, akkor miért és milyen gazdasági folyamatok miatt került előtérbe?
- Mit értünk a versenyképesség fogalmán, ez egy jól definiált tudományos fogalom, avagy csak hétköznapi „tudománytalan” kifejezés?

¹ Dr. Lengyel Imre, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

- Ha a versenyképesség pontosan definiálható közgazdaságtudományi fogalom, akkor hogyan, milyen mutatókkal mérhető régiók esetében?

Végül a Dél-Alföldön jogosan vetődik fel:

- Hogyan ítéltethjük meg a dél-alföldi régió versenyképességét?
- Mit tehetünk a régió versenyképességének javításáért?

Tanulmányomban a fenti kérdésekre terjedelmi korlátok miatt csak röviden tudok válaszolni. Dolgozatom kiinduló hipotézise: a versenyképesség fogalma megfelelően definiált és a globális versenyben, főleg az Európai Unió (EU) belüli területi versenyben jól alkalmazható a folyamatok leírására, mérésére és a gazdaságfejlesztési elképzelések kidolgozására. Követem a fenti kérdések sorrendjét, először a versenyképesség általános szempontjaival foglalkozok, végül a dél-alföldi régióval kapcsolatban néhány megállapításra térek ki.

2. A versenyképesség fogalmának „diadaláról”

A *versenyképesség (competitiveness)* gyakran használatos közgazdasági kifejezés, mind vállalatok, mind országok elemzésekor régóta széles körben előfordul, általános értelemben a piaci versenyben elért sikerhez kapcsolódik. Vállalatoknál a piaci versenyre való hajlamot, készséget, a piaci részesedés és jövedelmezőség növelését, az üzleti sikerességet, a tartós versenyelőnyöket jelenti. Nemzetgazdaságok esetében a nemzetközi versenyben való sikerességet, az exportpiaci részesedést, a pozitív külkereskedelmi mérleget, a növekvő kibocsátást stb. értik alatta (Botos 1982, Török 1997). A versenyképesség az utóbbi évtizedekben főleg gazdaságpolitikai, gazdaságfejlesztési vitákban került előtérbe (Krugman 1994, Maskell et al 1998, OECD 1997, Török 1999).

A versenyképesség a 80-as évek elejétől vált kulcsfogalommá, amikor létrejött neves szakértőkből Reagan elnök gazdaságpolitikai tanácsadó szerveként az Ipari/Ágazati Versenyképességi Bizottság (President's Commission on Industrial Competitiveness). A bizottságban az Egyesült Államok gazdaságpolitikájáról folyó viták a versenyképesség javítására koncentráltak, ezáltal a fogalmat és jellemzőit is alaposan körbejárták. Az Egyesült Államokban jelenleg többféle, a versenyképességet nevében is viselő bizottság működik (pl. Council on Competitiveness, US Competitiveness Policy Council stb.), az egyes szövetségi államokban, városokban a gazdaságfejlesztési elképzelések egyik legfontosabb célja a versenyképesség javítása. Több nemzetközi szervezet, így az OECD, illetve az EU különböző bizottságai a 90-es évek elejétől szintén a versenyképesség gondolatára támaszkodva fogalmazták meg gazdaságpolitikai és -fejlesztési javaslataikat. A munkabizottságokban, konferenciákon folytatott viták eredményeképpen 1995-re kialakult egy konszenzus a versenyképesség *egységes (standard) fogalmáról*.

Az EU-ban az egyik legnagyobb visszhangot kiváltó *fehér könyv* már együtt tárgyalta a növekedés, versenyképesség és foglalkoztatottság kérdéseit (EC 1994/a). Az EU-ban is megalakult a Versenyképességi Tanácsadó Csoport (Competitiveness Advisory Group), amely két időszakban, 1995-96 és 1997-99 között készített nagy visszhangot kiváltó jelentéseket. Jelenleg az OECD-ben és az EU-ban egyaránt nem iparpolitikát javasolnak a tagországoknak, hanem helyette *ipari/ágazati versenyképességi politikát* (industrial competitiveness policy), ezen szervezetek éves jelentései már a versenyképességet helyezik előtérbe: OECD Industrial Competitiveness, The Competitiveness of European Industry, European Industrial Competitiveness stb. Nemzetközi szervezetek is alakultak, pl. a „The Competitiveness Institute” 1998-ban tartotta Barcelonában első nemzetközi konferenciáját, a másodikat Varese-ben 1999-ben.

A fenti folyamatokkal párhuzamosan a *regionális versenyképesség* (regional competitiveness) fogalma is tisztázódott. Többek között az EU 1994-ben kiadott ötödik regionális időszaki jelentése már címében is a versenyképességet és a kohéziót együtt jeleníti meg (competitiveness and cohesion: trends in the regions; EC 1994/b). Az első kohéziós jelentés 1996-ban már leszögezi, hogy „a versenyképesség nem végcél önmagában, hanem eszköz a társadalom európai modelljének megszilárdításához” (EC 1996). Az EU 1999-ben elkészült hatodik regionális időszaki jelentése a regionális versenyképesség fogalmát nemcsak definiálja, hanem felvázolja a régiók versenyképessége javításának eszköztárát is (EC 1999/a).

Napjainkra a versenyképesség javítása vált az EU regionális politikája egyik alapcéljává, pl. a strukturális alapok és a kohéziós alap 2000-06 közötti felhasználására vonatkozó irányelvekben leírt három stratégiai prioritás egyike a regionális versenyképesség (EC 1999/b). Hasonlóan az 1999 májusában elfogadott Európai Területfejlesztési Perspektíva (ESDP: European Spatial Development Perspective) is három célkitűzést ír elő: a gazdasági és társadalmi kohéziót, a természeti erőforrások és kulturális örökség megőrzését, valamint az európai térség kiegyensúlyozottabb versenyképességét (EC 1999/c).

A fenti rövid áttekintésből is kiviláglik, hogy napjainkra a versenyképesség releváns közgazdasági kifejezéssé vált a gazdaság- és regionális politikákban. A versenyképességgel és jellemzőivel kapcsolatban empirikus vizsgálatok sokasága történt, pl. Magyarországon is lezajlott 1995-97-ben Chikán Attila vezetésével egy kutatás „Versenyben a világgal” címmel, amely főleg vállalati és iparági versenyképességre koncentrált. A gyakorlati célú elemzéseken túl a versenyképesség elméleti kérdéseinek vizsgálata is előtérbe került (Krugman 1994, Porter 1990, Török 1999/a).

3. A versenyképesség kiváltója: a globalizáció

A globalizáció a 70-es évek végétől a piaci verseny feltételeit, jellemzőit gyökeresen átalakította. A versenyképesség előtérbe kerülése, a fogalom értelmezése, a versenyképesség javítására szolgáló fejlesztési elképzelések elemei a globalizáció alapvető jellemzőire: a deregulációra és az informatikai és kommunikációs technikák, technológiák növekvő gazdasági szerepére vezethetők vissza. A globális versenyt négy fő tényező vezérli (EC 1999/d):

1. a *technológia* (főleg az informatikai hálózatokhoz és a csúcstechnológiákhoz kapcsolódó),
2. a *nemzetközi vállalatok*,
3. a *nemzetközi pénzpiacok* és
4. az *új nemzetközi intézmények* (pl. WTO).

A deregulációk hatásának és az informatikai-kommunikációs technológiák fejlődésének közvetlen következménye volt a világgpiaci verseny szinte korlátlan erősödése és a „globális versenyképesség” megjelenése (Hatzichronoglou 1999, 7-8. o.). A globális vállalatok közötti verseny a Földön szinte mindenütt megfigyelhető, így mindegyik cég saját helyi, regionális piacain is. A termelés, gyártás nemzetközivé vált, számtalan telephely, érdekeltség van külföldön és a nemzetközi kereskedelem tekintélyes része ugyanazon cég különböző országokban levő telephelyei között zajlik, így sok esetben a vállalaton belüli árumozgás jelenik meg országok közötti kereskedelemként. Továbbá növekszik a kölcsönös összefüggés a globalizáció különböző részfolyamatai között: a közvetlen külföldi befektetések (külföldi működő tőke), az árukereskedelem, a technológia transzfer és a tőketranszfer összekapcsolódva kiegészítik egymást.

A globalizáció felsorolt tényezőinek megerősödése következtében egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy az új helyzet leírására új fogalmak kellenek, mivel a hagyományos kategóriák nem adják vissza több esetben a gazdasági folyamatok lényegét. Főleg két témakörben merült fel a „frissítési” igény: egyrészt a fejlettség és fejlődés megítélésével és mérésével, másrészt a gazdaságpolitikai eszközök kidolgozásával kapcsolatban:

- A *gazdasági fejlettséget és fejlődést* hagyományosan a fajlagos kibocsátás (GDP/lakos) nagysága és növekedési üteme fejezi ki. Azonban a 90-es évek válságai során (pl. Mexikó, Brazília, Malajzia stb.) nyilvánvalóvá vált, hogy egy ország gazdaságának „erejét” a GDP csak torzan adja vissza, ezért más releváns mutatókat is figyelembe kell venni. Többek szerint a fejlettség és fejlődés helyett a versenyképesség fejezi ki egy-egy ország gazdaságának valódi „értékét”.
- A *kormányzati gazdaságpolitikák* számára a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé, hogy korlátozó, protekcionista intézkedésekkel

megvédjék hazai vállalataikat, avagy pl. egyes iparágak exportját saját belátásuk szerint támogassák. Részben ezért merült fel az igény a gazdaságpolitikuskok részéről: hogyan, milyen eszközökkel tudják a hazai vállalatok esélyeit növelni a globális versenyben, mivel közvetlenül nem avatkozhatnak be a piaci folyamatokba. Ezek a közvetett eszközök pedig lényegében a versenyképesség javítását jelentik.

A versenyképesség fogalma a globális versenyben elért vállalati, avagy országos pozíciót, sikerességet, a globális versenyben való tartós helytállás képességét fejezi ki. A versenyképesség a globalizáció kiteljesedésével került előtérbe, lényegében a gazdasági növekedés, a gazdasági fejlettség mérésének eszköze, valamint a gazdaságpolitika egyik fő célja lett az új, megváltozott körülmények között. A változó szemléletet az is jelzi, hogy az országok egymáshoz viszonyított fejlettségét egyre inkább különböző *versenyképességi rangsorokkal* adják meg. Ilyenek pl. a Világgazdasági Fórum által évente megjelentetett The Global Competitiveness Report (WEF 1999), vagy az egyik svájci intézet által közel másfél évtizede évente kiadott The World Competitiveness Yearbook (IMD 1999), illetve többek között a Világbank is közreadja 155 országra versenyképességi mutatórendszerét.

4. A versenyképesség egységes fogalma

A versenyképességet többféle felfogásból, eltérő megközelítésekkel próbálták definiálni (Hatzichronoglou 1996, Maskell és társai 1998, Török 1999/b). A közgazdaságtudományban általánosan elfogadottnak tekinthető, hogy a versenyképesség a *termelékenységek magas szintjét és magas növekedési ütemét* jelenti. A termelékenység, mint egységnyi alkalmazott inputra jutó kibocsátás (output) jól használható kategória, mivel szinte mindegyik gazdasági alapegységre (vállalat, régió, ország) értelmezhető. Viszont alapvetően elméleti fogalom, a gyakorlati alkalmazáshoz túl általános értelmű, rengeteg mérési és egyéb probléma merül fel vele kapcsolatban (pl. a tőke-, vagy munkatermelékenység is nehezen mérhető).

A vállalati versenyképesség egyértelmű: a versenyképes vállalat tartósan jövedelmező és növelni tudja, vagy legalább megőrizni piaci részesedését. Makrogazdaságok esetében igen eltérő vélemények vannak, pl. Krugman egyenesen tagadja országok esetében a versenyképesség fogalmának elméleti alkalmasságát (Krugman 1994). A nemzetközi (azaz nemzetek közötti) versenyképességgel foglalkozó irányzatok általában a gazdaság mérhető teljesítményét (GDP, exportpiaci részesedés, külkereskedelmi mérleg stb.), az üzleti környezet háttérfeltételeit (infrastruktúra, oktatás, bankrendszer stb.) vizsgálják.

Napjainkra egyre inkább teret nyert, hogy a globalizálódó világ gazdaságában zajló folyamatok leírásában mind vállalatokra (mikroszintre), mind iparágakra és régiókra (mezoszintre), mind nemzetgazdaságokra (makroszintre) a versenyképesség egységesen értelmezhető fogalomként is megadható. Az egységes versenyképesség

fogalom részben azért született, hogy olyan általánosan elfogadott elméleti definíciót adjon, amely egyúttal jól mérhető és a gazdaságpolitika által is felhasználható.

A versenyképesség egységes/kiterjesztett fogalmának megalkotása szempontjából többen az USA Versenyképességi Tanácsa, az OECD és az EU dokumentumait tekintik irányadónak (EC 1999/a, Hatzichronoglou 1996, OECD 1997/a, Wienert 1997). A *versenyképesség egységes fogalma*: a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve.

Az egységes versenyképesség fogalom elég rugalmas és széles körben használható, *mindegyik gazdasági alapegységre* (vállalat, iparág, régió, nemzet, makrorégió) értelmezhető. Két mérhető közgazdasági kategóriát: a *jövedelmet* és a *foglalkoztatottságot* emeli ki, de nem tér ki a tényezőjövödelmek (tőke- és munkajövödelmek) arányára, valamint csak a nemzetközi versenyben kivívott pozíciót veszi alapul, azaz a *globális versenyben* piacképes termékek és szolgáltatások előállítását.

Az egységes versenyképesség fogalmában szereplő relatíve magas jövedelmet általában az egy főre jutó GDP-vel és növekedési ütemével mérjük. A relatíve magas foglalkoztatottsági szintet pedig a foglalkoztatottsági ráta mutatja. Ezt a két mutatót külön-külön is lehet mérni, de közismert módon az egy lakosra jutó GDP megközelítőleg egyenlő két tényező, a *munkatermelékenység* és a *foglalkoztatottsági ráta* szorzatával. Így a versenyképesség általános értelemben három összekapcsolódó mutatóval (GDP, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta) jellemezhető. A három mutató elméleti jellege miatt a versenyképesség empirikus mérése időnként nehézségeket okoz, ezért becslésükre többféle mutatórendszert alkalmaznak.

A versenyképesség fogalmából és három alapmutatójából egyértelműen kiderül, hogy *lényegében a gazdasági fejlettség és növekedés hagyományos gondolatköre lett finomítva*, hozzáigazítva a globális feltételekhez. Nyilvánvalóan a versenyképesség nemcsak a szűken vett gazdasági célokat elégíti ki, hiszen a foglalkoztatottság javítása alapvető *társadalompolitikai cél* is, amint az EU idézett fehér könyve és az első kohéziós jelentés is megfogalmazza (EC 1994/a, EC 1996).

5. A regionális versenyképesség mérése

A *regionális versenyképesség* az egységes fogalom speciális esete: a régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve. A regionális versenyképesség fogalmában a regionális politika két hagyományos célja együtt jelenik meg: a hatékonyság (a munkatermelékenység) és a méltányosság (a foglalkoztatottsági ráta). A korábbiakból is adódik, hogy a regionális versenyképességnek sincs egyetlen kiemelt mutatója, nem jellemezhető egyetlen adattal, hanem

egymáshoz szorosan kapcsolódó, összefüggő közgazdasági kategóriák együttesét jelenti:

- a regionális GDP egy lakosra jutó nagyságát,
- a régióban a munkatermelékenységet,
- a régióban a foglalkoztatottsági rátát.

A fentiek alapján a regionális versenyképességet a régióban megtermelt egy lakosra jutó jövedelem nagyságával mérjük, amely jövedelem egyaránt adódik a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság magas szintjéből. A regionális versenyképesség fogalma nemcsak közgazdasági, hanem más indíttatású regionális kutatások megállapításaival is összecseng. Enyedi György megfogalmazásában a *városok sikerességének* középpontjában a hosszú távú és stabil jövedelemnövelés áll és „a várospolitikai célja a városban előállított jövedelem tartós növelése oly módon, hogy e jövedelemnövelésből a városi társadalom széles rétegei részesedjenek” (Enyedi 1996, 62. o.). A megfogalmazásból nyilvánvalóan adódik, hogy a várospolitikai (egyúttal mindegyik regionális politika) célja is a versenyképesség növelése, mivel döntően magas foglalkoztatottsági ráta esetében tudnak a képződő jövedelemből (GDP-ből) az ott élők is részesülni.

A régiók, földrajzi koncentrációk, városgazdaságok versenyképességének előtérbe kerülése nem valamilyen regionális politikai vagy eszmei „divatból” ered, hanem napjainkra általánosan elfogadottá vált, hogy a globalizáció egy *új gazdasági teret* hozott létre (Cséfalvay 1999, Dicken 1998, Enyedi 2000, Krugman–Fujita–Venables 1999, Porter 1990). A mai világban a vállalatok „bármit-bármikor-bárhonnan” beszerezhetnek és nagyon sok településen hasonlóan előnyös telephelyet hozhatnak létre, ennek ellenére az empirikus vizsgálatok szerint a globális cégek tevékenységei térben nem terülnek szét egyenletesen, hanem erőteljes *regionális specializáció* (és földrajzi koncentráció) figyelhető meg. A globális versenyben részt vevő és azt nagyrészt irányító nemzetközi vállalatok versenyelőnyei a cégek lényegi tevékenységeinek (core competencies) helyet adó térségtől, általában egy várostól és vonzáskörzetétől függnek, ahol a vállalati döntéshozók, a versenystratégiát kidolgozók stb. dolgoznak és élnek (Lengyel 1999, Porter 1990, Szentes 1998). A globalizáció által kiváltott regionalizáció pedig előtérbe állította a regionális versenyképesség fogalmát.

6. A dél-alföldi régió versenyképességéről

A versenyképességet három közgazdasági kategória együttesére vezettük vissza. Mindhárom kategória elméleti jellegű, ezért konkrét vizsgálatok esetén statisztikai mérésük nehézségeket okozhat, pl. a területi GDP becslése számos gyakorlati problémát vet fel. Terjedelmi korlátok miatt ezt a három kategóriát és legfonto-

sabb mutatóikat a magyar régiókra csak röviden elemezhetjük, kiemelve a dél-alföldi régiót.

A régiókban az *egy lakosra jutó GDP-t és változását* egyrészt nemzetközi tekintésben, másrészt országon belül a régiókat egymáshoz viszonyítva vizsgálhatjuk. Az 1998-ban megállapított tervezési-statisztikai régiókat vesszük alapul, amelyből 7 van Magyarországon. Az EU 15 országának hasonló (NUTS-2) szintű régióiból 206 létezett 1998 végén, amelyekkel legmegbízhatóbban vásárlóerő-paritáson vethetjük össze az egy lakosra jutó GDP nagyságát.

Magyarországon 1996-tól 1998-ig a régiók egy lakosra jutó GDP-je *vásárlóerő-paritáson* a 15 EU tagországának átlagához viszonyítva 32 és 71 % között ingadozott (1. táblázat). A magyar régiók a kimagasló értékű Közép-Magyarországin kívül három „párosra” oszthatók: Nyugat-Dunántúl és Közép-Dunántúl az EU-átlag mintegy felénél áll, Dél-Dunántúl és Dél-Alföld 37 %, míg Észak-Alföld és Észak-Magyarország 32-33 % körül ingadozik.

1. táblázat Az egy lakosra jutó GDP vásárlóerő-paritáson az EU (15) átlagához viszonyítva (%)

Régiók	1996	1997	1998	Változás 1998-1996
Közép-Magyarország	68,4	70,9	71,0	+2,6
Közép-Dunántúl	42,8	45,6	47,1	+4,3
Nyugat-Dunántúl	48,9	50,0	53,1	+4,2
Dél-Dunántúl	37,3	36,9	37,1	-0,2
Észak-Magyarország	32,2	32,0	32,6	+0,4
Észak-Alföld	32,8	32,9	32,5	-0,3
Dél-Alföld	37,9	37,0	36,7	-1,2
Ország összesen	46,6	47,5	48,1	+1,5

Forrás: KSH (2000)

Magyarországon 1996-98 között az egy főre jutó GDP nagyjából elérte az EU-átlag felét, másfél százalékponttal nőtt 3 év alatt. Közismert, miközben a GDP az évtized közepén alig nőtt, 1995-ben 1,5 %-kal és 1996-ban 1,3 %-kal, addig 1997-től a gazdasági növekedés felgyorsult, 1997-ben 4,6 % és 1998-ban 4,9 % volt. Az országos növekedés meghaladta az EU országok átlagát, emiatt elindulhatott egy felzárkózási folyamat. Viszont az országosan mért gazdasági növekedés a régiók között egyenlőtlenül jelentkezett: három régióban látványosan nőtt (Közép-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl, Közép-Magyarország), három régióban nagyjából stagnált (Észak-Alföld, Észak-Magyarország, Dél-Dunántúl), míg a Dél-Alföldön kissé vissza is esett. A hét magyar régióból háromban megfigyelhető a felzárkózási/utolérési folyamat, míg a másik négyénél erre még várni kell. Megjegyezzük, hogy Közép-Magyarország pár éven belül várhatóan eléri az EU átlag 75 %-át, így nem

részesülhet az EU regionális támogatásaiból. A Dél-Alföld az EU átlagtól való további elmaradása, jelentős visszaesése ellenére még mindig megelőz két másik magyar régiót az egy lakosra jutó GDP nagyságát tekintve.

A regionális különbségek alakulását a régiók egy lakosra jutó GDP értékének nagysága és változása is mutatja az országos átlaghoz viszonyítva (2. táblázat). Az 1. táblázattal összhangban, a hazai gazdasági növekedés területileg egyenlőtlenül jelenik meg. Az élenjáró Közép-Magyarország és a sereghajtó Észak-Magyarország (és 1998-ban Észak-Alföld) közötti „olló” 2.09-ről 2.18-ra nőtt. Reálértéken, azaz összehasonlítva (1995-ös) árakon mérve a GDP változása 1995 és 1998 között a három gyorsan növekvő régióban 14-20 %, míg a négy stagnáló régióban 2-6 %.

2. táblázat Az egy lakosra jutó GDP és változása

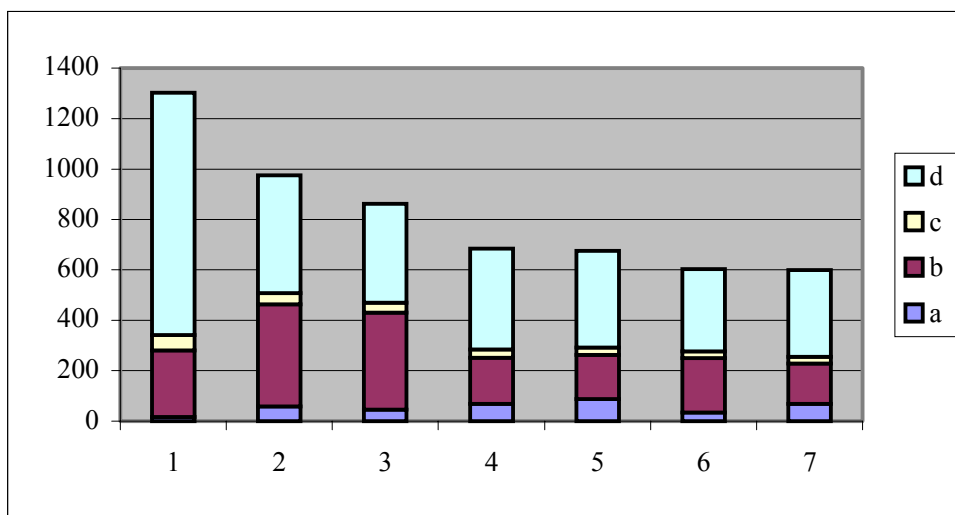
Régiók	Az országos átlaghoz viszonyítva (%)			Változása 1998/95 (%)	
	1994	1996	1998	folyó-áron	reál-értéken
Közép-Magyarország	146	147	148	186	114
Közép-Dunántúl	86	92	98	197	120
Nyugat-Dunántúl	101	105	110	195	119
Dél-Dunántúl	84	80	77	172	105
Észak-Magyarország	70	69	68	170	104
Észak-Alföld	74	70	68	173	106
Dél-Alföld	83	81	76	166	102
Ország összesen	100	100	100	182	111

Forrás: KSH (2000)

A regionális GDP számítása közelítő jellegű, de az eltérő módszerekkel kapott mutatók ugyanazt a képet adják vissza: egyre jelentősebb különbségek vannak az egyes régiók gazdasági teljesítménye és gazdasági növekedése között. Az elmúlt két évben regisztrált országos gazdasági növekedés három régióban figyelhető meg, míg a másik négy régió gazdasága stagnál.

Az eltérő fejlődésnek számos oka van, csak egyet emelünk ki: az ágazati szerkezet eltérését (1. ábra). Közép-Magyarországon a szolgáltatások kiemelkedő jelentőségűek (nyilván a fővárosban koncentrálódó pénzügyi, jogi, közigazgatási, egészségügyi, szállodai stb. szolgáltatások miatt), Nyugat-Dunántúlon és Közép-Dunántúlon az ipar aránya magas, míg a többi négy régió között viszonylag kicsik az ágazati eltérések. A hat vidéki régió között a szolgáltatások sem térnek el jelentősen, a mezőgazdaság és az építőipar jelentősége mindegyik régióban csekély, így a GDP nagyságában elsődlegesen az ipar a differenciáló tényező.

1. ábra Az egy lakosra jutó regionális GDP ágazati megoszlása
(1998, alapáron eFt)



Megjegyzés: 1: Közép-Magyarország, 2: Nyugat-Dunántúl, 3: Közép-Dunántúl, 4: Dél-Dunántúl, 5: Dél-Alföld, 6: Észak-Magyarország, 7: Észak-Alföld
a: mezőgazdaság, b: ipar, c: építőipar, d: szolgáltatások

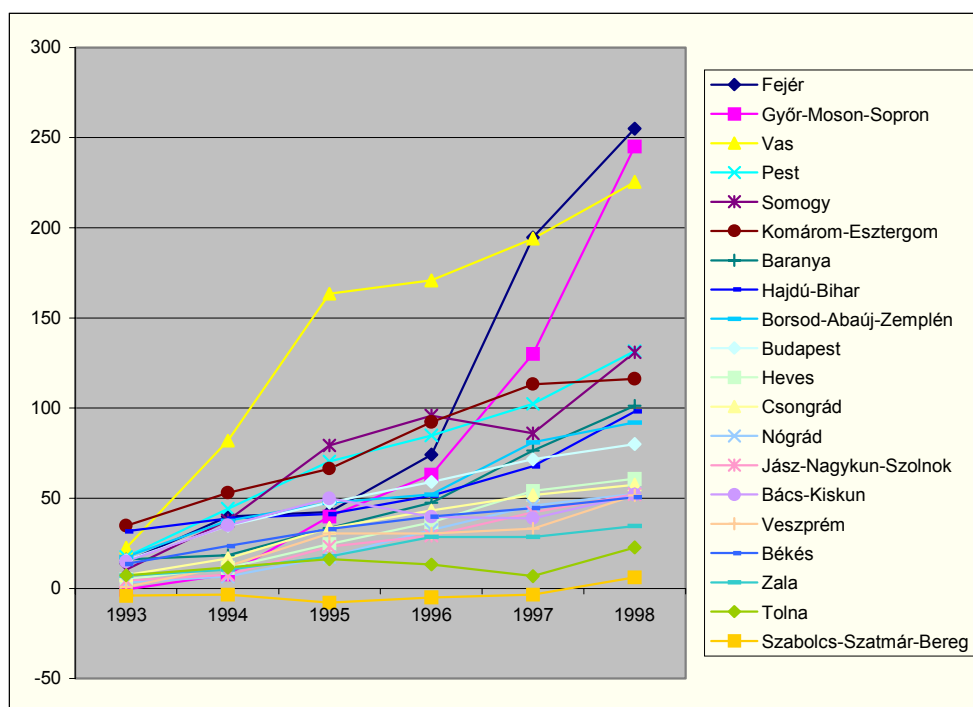
A regionális GDP mellett a versenyképesség másik mutatója a *munkatermelékenység*, amely alatt az egy ledolgozott órára jutó kibocsátást (hozzáadott értéket) értjük és a statisztikai gyakorlatban általában az egy foglalkoztatottra jutó GDP-vel becsüljük. A foglalkoztatottak számát a KSH a 15-74 éves korú népesség munkaerő-felmérése alapján adja meg, összhangban a nemzetközi gyakorlattal. Foglalkoztatott alatt azt értjük, aki részt vesz a GDP előállításában, amíg az egy lakosra jutó GDP inkább a fejlettség, az életszínvonal becslésére alkalmas, addig a munkatermelékenység inkább a meglevő munkaerő hatékony alkalmazását mutatja.

A munkatermelékenység regionális különbségei hasonló képet mutatnak az egy lakosra jutó GDP különbségeihez (3. táblázat). A fejlettebb régiókban a vizsgált időszakban jóval magasabb a munkatermelékenység, azaz hatékonyabban foglalkoztatják az aktív munkaerőt, mint az elmaradottabb régiókban. A fejlettebb régiók magasabb GDP-je jórészt a hatékonyabb munkaerőnek (és nyilván fejlettebb technológiának) tudható be. A vizsgált időszakban a munkatermelékenység növekedése a fejlettebb régiókban magasabb ütemű volt, mint a többi régióban. Meglepő, hogy a Dél-Alföldön alig nőtt a munkaerő hatékonysága, az országban itt a legkisebb arányú a növekedés (2 %), jelentősen elmaradva az országos átlagtól (8 %).

3. táblázat Az egy foglalkoztatottra jutó GDP

Régió	Az országos átlaghoz viszonyítva (%)		Változása össze- hasonlítható áron (%)
	1996	1998	1998/96
Közép-Magyarország	133	136	110
Közép-Dunántúl	90	92	111
Nyugat-Dunántúl	93	96	112
Dél-Dunántúl	83	81	105
Észak-Magyarország	80	80	108
Észak-Alföld	82	80	105
Dél-Alföld	82	77	102
Ország	100	100	108

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv (1996, 1998)

2. ábra A munkatermelékenység változása az iparban (%)
(összehasonlítható áron)

Megjegyzés: az 50 főnél nagyobb létszámú ipari vállalkozások székhely szerinti adatai.

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek

A vidéki régiók GDP-je között az ipari termelés eltérő nagysága volt az egyik differenciáló tényező. Az *ipari munkatermelékenység*, az egy alkalmazottra jutó ipari termelés volumenindexen mért változása a megyék között jelentős eltéréseket mutat (2. ábra). Egyértelműen kiderül, hogy három (Fejér, Győr-Moson-Sopron és Vas) megyében a munkatermelékenység két-háromszorosára nőtt (nyilván bizonyos térségeikben levő külföldi érdekeltségű vállalatoknak köszönhetően), míg a többi megyében a növekedés jóval kisebb. A megyék három csoportba sorolhatók, az elsőbe a három fejlett megye, ahol legalább 230 %-kal nőtt az ipari munkatermelékenység. A második csoportba hat megye tartozik (Pest megyétől Borsod-Abaúj-Zemplénig, valamint Budapest) 80-130 % közötti, míg a harmadikba a többi tíz megye (Hevestől Szabolcs-Szatmár-Beregig) 20-60 %-os növekedéssel. Az ipar fejlődése Vas megyében már korán elindult (valószínűleg a szentgotthárdi autóipari beruházásoknak köszönhetően), a másik két gyorsan fejlődő megyében 1996 után. A fejlettebb régiók sem homogének, hanem ott is megyénként egy-két város és vonzáskörzete a növekedési pólus, továbbá pl. Veszprém megye a közép-dunántúli régióban van, de ennek ellenére ipari növekedése nem jelentős. A dél-alföldi régió megyéi az utolsó harmadban találhatók, az ipari munkatermelékenység 50-55 %-kal nőtt.

4. táblázat A foglalkoztatottság ráta és az eltartottak alakulása

Régió	Foglalkoztatottsági ráta (%)		Eltartottak száma* (fő)	
	1996	1998	1996	1998
Közép-Magyarország	50,7	51,4	154	151
Közép-Dunántúl	47,6	50,2	174	157
Nyugat-Dunántúl	52,6	54,5	147	138
Dél-Dunántúl	44,7	45,4	190	185
Észak-Magyarország	40,6	40,9	224	222
Észak-Alföld	41,0	41,3	225	221
Dél-Alföld	46,6	47,6	181	176
Ország összesen	46,7	47,7	179	174

Megjegyzés: * száz foglalkoztatottra hány nem foglalkoztatott (inaktív, fiatalok, munkanélküli stb.) jut

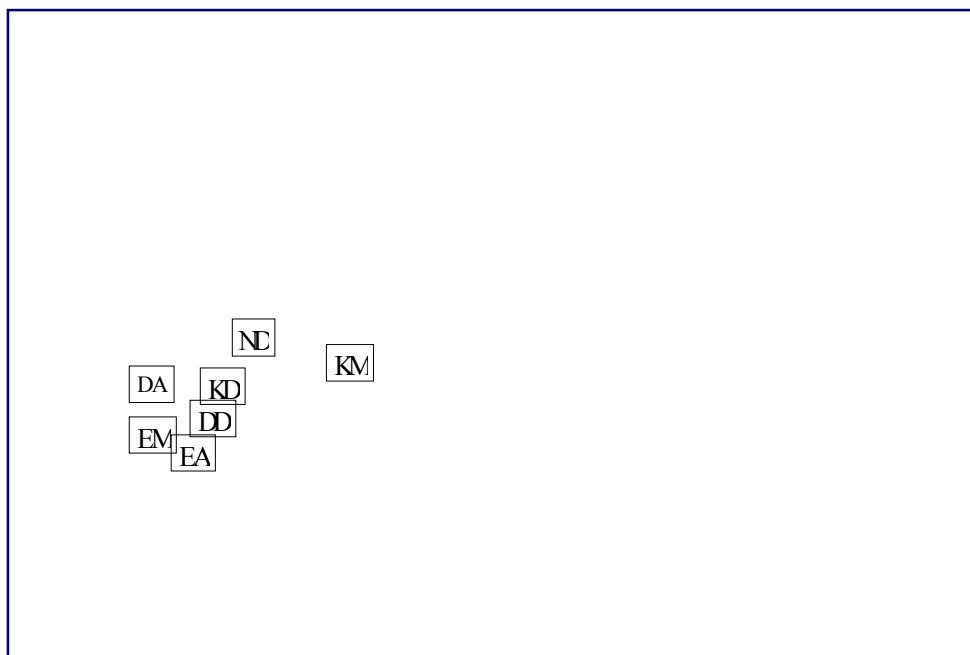
Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv (1996, 1998)

A regionális versenyképesség harmadik kategóriája a *foglalkoztatottsági ráta*, amelyet szintén a KSH 15-74 éves korú népesség munkaerő-felmérése alapján vehetünk figyelembe (4. táblázat). Jelentős különbségek vannak a régiók között a foglalkoztatottsági rátát tekintve, a fejlett régiókban kb. 8-10 %-kal magasabb, mint a többi régióban. A növekedési ütem is eltérő ütemű, a fejlett régiókban a korábban is magasabb foglalkoztatottság nagyobb ütemben nőtt, a Közép-Dunántúlon 2,6, a Nyugat-Dunántúlon 1,9 százalékponttal, míg Észak-Magyarországon és Észak-

Alföldön egyaránt 0,3, a Dél-Alföldön pedig az országos ütemmel megegyezően 1,0 százalékponttal. Az *eltartottak aránya* nyilván összefügg az előbbiekkal, a fejlettebb régiókban 100 foglalkoztatottra jóval kevesebb eltartott jut, mint a kevésbé fejlett régiókban, illetve 1996 és 1998 között is nagyobb ütemben mérséklődött. A Dél-Alföldön az eltartottak aránya az országos adathoz hasonló.

Megjegyezzük, hogy Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is alacsony a száz gazdaságilag aktívra (azaz foglalkoztatottak és munkanélküliek együtt) jutó *gazdaságilag nem aktív*ak száma, 1999-ben 146 fő volt, miközben pl. Ausztriában 111 fő, Dániában 87 fő, Finnországban és Hollandiában 101 fő (KSH 1999, 539. o.). A magyarhoz hasonlóan magas arány az EU-ban csak Görögország (138 fő), Olaszország és Spanyolország (145 fő), illetve Franciaország (128 fő) esetében figyelhető meg. A csatlakozásra váró országok közül Csehországban 99 fő, Lengyelországban 125 fő, Szlovákiában 112 fő. A nemzetközileg nagyon magas magyar adat bizonyára azért alakult ki, mivel magas a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok száma, pl. 1999-ben 419 ezer fő volt, azaz meghaladta a munkanélküliek számát is. Dél-Alföldön is 66 ezren vannak, azaz megynként mintegy 20 ezren.

3. ábra A hazai és az EU NUTS-2 szintű régióinak versenyképessége (1996)



Megjegyzés: KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, EM: Észak-Magyarország, EA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld.
 Forrás: EC (1999/a) és KSH mikrocenzus alapján saját számítás.

A hazai régiók versenyképességét az EU 206 NUTS-2 szintű régiójával összevetve megállapítható, hogy a magyar régiók közötti egyenlőtlenségek „európai szemmel” nézve nem is olyan jelentősek (3. ábra). Azaz egyformáknak tűnnek a magyar régiók, egyformán fejletlennek. Mind az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t, mind a foglalkoztatottságot tekintve a magyar régiók jelentősen elmaradnak az európaiaktól, 1996-ban egyedül a közép-magyarországi régió tudott bekerülni a kevésbé fejlett EU-s régiók közé.

A regionális versenyképesség alapvető tényezői segítségével a gazdasági növekedés árnyaltabb elemzésére nyílt módunk. A magyar régiókra közölt adatokból kiderült, hogy három régió nevezhető versenyképesnek, ahol nemcsak az egy főre jutó GDP növekedése haladja meg az EU átlagát, hanem mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottsági ráta is jóval kedvezőbb az országos átlagnál. A másik négy régió versenyképessége gyenge, mivel gazdaságuk stagnál, egyaránt alacsony a foglalkoztatottság és a munkatermelékenység szintje, és növekedési ütemük is elenyésző.

7. A regionális versenyképesség javításáról

Régiók esetében a versenyképesség mérése a fenti három közgazdasági kategória különböző mutatóival és becsléseikkel jól megoldható. Kérdés viszont, mit tegyünk ahhoz, hogy egy régió versenyképessége javuljon? Erre a kérdésre többféle válasz született, mivel lényegében a *fenntartható gazdasági növekedést előidéző tényezőkről* van szó. A sokféle gazdaságpolitikai elképzelés közül az EU hatodik időszak jelentésében javasolt alaptényezők általánosan elfogadottnak tekinthetők a régiók önerős (endogén) fejlesztéséhez. Ebben a jelentésben öt *regionális versenyképességi alaptényezőt* emeltek ki, mint általános, mindegyik régió fejlesztésénél figyelembe vehető „orientációs” irányelveket (EC 1999/a, 95-144 o.).

1. A *kutatási és technológiai fejlesztés* (továbbiakban a magyar szóhasználat szerint: K+F) a vállalatok versenyképességét döntően meghatározza, mivel versenyelőnyt jelent az innovációk, új technikák és új termékek bevezetése. A K+F támogatásának célja a kutatás, innováció, oktatás és szakképzés egyidejű fejlesztésével maximalizálni a tudományos és technológiai előnyök „túlsordulását”, elterjedését és megjelenését a gyártási folyamatokban, a vállalati versenyelőnyökben. Fő cél a régióban *fejlett innovációs kultúra* kialakítása, amely egyre inkább koncentrálódik a létrejövő vállalati hálózatokban, vagy klaszterekben, ösztönzi a kis- és középvállalkozások innovációit és biztosítja a (hazai és nemzetközi) tudományos/műszaki fejlesztési eredmények széles körű elterjedését.
2. A *kis- és középvállalkozások* (röviden: KKV-k) szerepe egyre jelentősebb a régiók fejlődésében. A KKV-k a munkahelyteremtésben, a foglalkoztatottságban, azaz a versenyképesség egyik tényezőjében meghatározók, mi-

vel általában megfigyelhető, hogy a nagyvállalatok munkatermelékenységüket javítva csökkentik foglalkoztatottjaik számát, csak az alaptevékenységekre koncentrálnak és a többi tevékenységet KKV-kal végeztetik el (outsourcing), amelyek rugalmasabbak és gyorsabban alkalmazkodnak a piaci változásokhoz. Továbbá a KKV-k a helyi gazdaság tartós szereplői, nem költöznek el a régióból, az önkormányzatok állandó partnerei a gazdaságfejlesztési és munkahely-teremtési programokban.

3. A *közvetlen külföldi befektetés* (FDI: foreign direct investment), amely a kereskedelemmel együtt hatékony mechanizmust hozott létre a nemzetközi piacok integrálására, a kereskedelem (export-import) és a tőkekihelyezés képesek helyettesíteni és kiegészíteni egymást. A régiók gazdasági fejlődése erősen kapcsolódik ahhoz a képességükhöz, hogy odavonzzák és megtartsák a magas hozzáadott értéket produkáló, általában a régióban új (addig nem létező) gazdasági tevékenységeket. Az FDI hozzájárul a régió szerkezetváltásához, gazdasági növekedéséhez az eszközállomány és a termelési kapacitás növelésével, a helyi piaci (pl. munkaerő piaci) verseny erősítésével, a beszállító helyi KKV-knak megbízások nyújtásával, minták és eljárások elterjesztésével (benchmarking).
4. Az *infrastruktúra és humán tőke* a regionális versenyképesség javításában egyformán lényegesek, nemcsak a fizikai (műszaki) infrastruktúra, pl. a fejlett közlekedési és telekommunikációs hálózatok, hanem a humán tőke színvonalát, képzettségét meghatározó hatékony oktatási és szakképzési rendszer is. A regionális versenyképesség kialakulásában és fenntartásában legfontosabb a munkaerő képzettsége, a sikeres régiókban magas a kvalifikált alkalmazottak aránya. A humán tőke színvonala főleg az *oktatási és képzési rendszerek hatékonyságától* függ.
5. Az *intézmények és a társadalmi tőke* a régiók gazdasági növekedésére együttesen hatnak, mivel a gazdaság eredményes működéséhez nemcsak társadalmi vett intézmények (gazdasági szervezetek, a munkavállalók szervezetei, közigazgatási és oktatási intézmények stb.) jelenléte szükséges, hanem közöttük hatékonyan működő kapcsolatrendszer is, amely a *társadalmi tőke* minőségétől függ. Továbbá a magáncégek sikere az olyan társadalmi faktorokon is múlik, mint a bizalom és a közigazgatás minősége, a kulturális hagyományok és attitűdök, a kockázatviselési képesség, kreativitás stb. A régiók versenyképessége szempontjából az intézmények közül a *közigazgatási intézmények* kiemelt fontosságúak, hatékony működésük és koordinációs tevékenységük nélkül a régiók versenyképessége nehezen javítható.

Az EU által javasolt fenti alaptényezők nem csak közgazdaságtani, hanem gazdaságpolitikai és regionális politikai megfontolásokat is figyelembe vesznek. A régiók versenyképességét javító alaptényezők rendszerezése egyrészt az EU 2000-06

közötti regionális politikájának, a strukturális alapok és a kohéziós alap felhasználásának irányelveihez nyújt szempontokat (EC 1999/b), másrészt a nemzeti területfejlesztési politikák számára is hasznos kiindulásul szolgálhat. Az ismertetett alaptényezőket statisztikai-közigazgatási régiókra (NUTS-2 szintre) ajánlják, azaz főleg a regionális politika kidolgozásához és területi programozáshoz, így a hazai régiók, megyék területfejlesztési koncepcióihoz és stratégiai programjaihoz is felhasználhatók fejlesztési irányelvekként.

8. Összegzés

Tanulmányunkban áttekintettük, milyen folyamatok miatt került előtérbe és mit értünk a versenyképesség fogalmán. Részletesen foglalkoztunk az egységes versenyképességet meghatározó mutatókkal és elemeztük a magyar régiók versenyképességét. Fontosabb megállapításaink:

- Az egységes versenyképesség fogalma jól alkalmazható a globális feltételek közötti gazdasági fejlődés leírására, a régiók versenyképessége három mutató (az egy lakosra jutó GDP, a munkatermelékenység, a foglalkoztatottsági ráta) segítségével meghatározható.
- A magyar régiók közül háromban gyorsabb a gazdasági növekedés, mint az EU-ban, azaz elindult egy felzárkózási folyamat (Közép-Magyarországon nagyon lendületesen), míg a másik négy régió gazdasága stagnál, nem történt meg a szerkezetváltás, nincsenek dinamikus üzletágak és emiatt Magyarországon nőttek a regionális egyenlőtlenségek is.
- A foglalkoztatottsági ráta alacsony, azaz kevesen dolgoznak és tartják el a régiók lakosságát, a fejletlenebb régiókban csak a munkaképes korú lakosság mintegy 40 %-a dolgozik, ami nemzetközileg is nagyon alacsony arány.
- A munkatermelékenység csak a közép-magyarországi régióban magas, ahol a szolgáltatások kerültek előtérbe, a két fejlett dunántúli régióban a feldolgozóiparban vált hatékonná a termelés (főleg a nemzetközi cégek fejlett technológiai miatt), míg a többi régióban az utóbbi években alig nőtt a munkatermelékenység.
- A Dél-Alföldön többen dolgoznak, mint a másik három fejletlenebb régióban, viszont nem hatékonyan, emiatt a gazdasági teljesítmény, a GDP alacsony szintű és növekedése nem haladja meg az EU-átlagot, így felzárkózás még nem figyelhető meg.

Az EU által javasolt alaptényezők egyaránt hozzájárulnak a munkatermelékenység javulásához és a magas szintű foglalkoztatottsági ráta kialakulásához, így várhatóan a jövedelem (GDP) növekedéséhez is, azaz versenyképessé tehetik a régiókat. Mind az öt tényező fejlesztése csak *alulról szerveződő regionális gazdaságpolitikával*, azaz helyi regionális gazdaságfejlesztési programokkal érhető el, mivel a

centralizált terület- és gazdaságfejlesztés alig képes befolyásolni egy-egy régió innovációs kultúráját, a KKV-k együttműködését, a társadalmi tőkét stb. A fentiekből az is kiderül, hogy a régiók versenyképességének javítása az a régiók „belügye”, amihez az országos szervek csak a háttérrel tudják biztosítani, így a régiók versenyképessége hosszabb távon egyértelműen az ott élőkön múlik.

Felhasznált irodalom

- Botos J. 1982: *Nemzetközi versenyképesség és árforradalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Cséfalvay Z. 1999: *Helyünk a nap alatt ...* Kairosz Kiadó/Növekedéskutató, Budapest.
- Dicken, P. 1998: *Global Shift. Transforming the World Economy*. Guilford Press, New York.
- EC 1994/a: *White Paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The challenges and ways forward into the 21st century*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1994/b: *Competitiveness and Cohesion: trends in the regions. Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1996: *First Report on Economic and Social Cohesion*. European Commission, Brussels.
- EC 1999/a: *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1999/b: *The Structural Fund and Their Coordination with Cohesion Fund: Guidelines for programmes in the period 2000-06*. Communication of the Commission. European Commission, Brussels.
- EC 1999/c: *European Spatial Development Perspective*. (May 10-11, Potsdam) European Commission, Brussels.
- EC 1999/d: *The Competitiveness of European Enterprises in the Face of Globalisation – How It Can Be Encouraged*. Brussels, COM(98) 718 final.
- Enyedi Gy. 1996: *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest.
- Enyedi Gy. 2000: Globalizáció és magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1. 1-10. o.
- Farkas B. 1997: Az Európai Unió regionális politikája a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 2. 55-67. o.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A.J. 1999: *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. The MIT Press, Cambridge (MA).

- Hatzichronoglou T. 1996: *Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators*. OECD STI Working Papers, 1996/5, Paris.
- Hatzichronoglou T. 1999: *The Globalisation of Industry in the OECD Countries*. OECD STI Working Papers, 1999/2, Paris.
- Horváth Gy. 1994: A Dél-Dunántúl nemzetközi versenyképességének előfeltétele, a technológiai megújulás. *Tér és Társadalom*, 1-2. 37-58. o.
- Horváth Gy. 1998/b: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- IMD 1999: *The World Competitiveness Yearbook*. International Institute for Management Development, Lausanne.
- Korompai A. 1995: *Regionális stratégiák jövő kutatási megalapozása*. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Regionális Tudományi Tanulmányok (1), 106 o.
- Krugman, P. 1994: Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 2. 28-44. o.
- Krugman, P. 1995: *Development, Geography, and Economic development*. MIT Press, Cambridge (MA).
- KSH 1999: *Statisztikai Évkönyv*. Közponzi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 2000: *A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása 1998-ban*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Lengyel I. 1993: Development of local government finance in Hungary. In Bennett, R.J. (ed): *Local Government in the New Europe*. Belhaven Press, London and New York, 225-245. o.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Malecki E.J. 1997: *Technology and Economic Development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Maskell, P. – Eskelinen, H. – Hannibalsson, I. – Malmberg, A. – Vatne E. 1998: *Competitiveness, Locational Learnings and Regional Development: Specialisation and prosperity in small open economies*. Routledge, London.
- Maskell P.–Malmberg A. 1999: Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*. 167-185. o.
- Mészáros R. 1994: *A település térbelisége*. JATEPress, Szeged.
- Nemes Nagy J. 1998: *A tér a társadalomkutatásban*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest.
- OECD 1997/a: *Regional Competitiveness and Skills*. OECD, Paris.
- OECD 1997/b: *New Directions for Industrial Policy*. *OECD Policy Brief*. 3.
- OECD 1998/a: *Policies for Industrial Development and Competitiveness*. OECD DSTI/IND(97)28, Paris.
- Porter, M.E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Porter, M.E. 1996: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*. 1-2. 85-94. o.

- Porter, M.E 1998: *On Competition*. Harvard Business Review Book, Boston.
- Porter, M.E 1999: Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. Executive survey. In *Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Davos, 30-53. o.
- Rechnitzer J. 1997: Az Északnyugat-Dunántúl térségének gazdasági adottságai és versenyelőnyei. *Tér és Társadalom*, 1. 1-38. o.
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Szaló P. 1999: A területfejlesztés intézményrendszerének kiépítése és jövőbeli feladatai. *Magyar Közigazgatás*, 1-2. 8-17. o.
- Szentes T. 1998: Nemzeti fejlődés és „versenyképesség” a globalizálódás, transznacionalizálódás és integrációk korában. *BKE Jubileumi Konferencia kötetei*, 3. Budapest, 1681-1689. o.
- Török Á. 1997: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. *Gazdaság-Vállalkozás-Vezetés*, 3. 2-13. o.
- Török Á. 1999/a: A versenyképesség és a technológiamenedzsment. In: Inzelt A. (ed): *Bevezetés az innováció-menedzsmentbe*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 74-95. o.
- Török Á. 1999/b: *Verseny a versenyképességért?* MH Integrációs és Stratégiai Munkacsoport, Budapest.
- WEF 1999: *The Global Competitiveness Report*. The World Economic Forum, Davos.
- Wienert, H. 1997: *Regulation and Industrial Competitiveness: A perspective for regulatory reform*. OECD/GD(97)133, Paris.

Klaszterek a régiók versengésében

Buzás Norbert¹

A hálózati együttműködések különböző formái az elmúlt évtizedben kerültek igazán a tudományos érdeklődés homlokterébe. Az egymással megfelelő keretek között és bizonyos határokig együttműködni kész vállalkozási csoportok egy új szervezeti formát hívtak életre, amelynek speciális sajátosságait kihasználva vesznek részt a globális versenyben. A területfejlesztési törvény megjelenését követően elkészült területi tervekben hazánkban is egyértelműen tetten érhető a hálózatok, azon belül is az iparági klaszterek szerveződésének igénye. Emiatt is érdemes áttekinteni, hogy honnan is ered illetve milyen alapvető lehetőségeket kínál a klaszter-alapú gazdasági tevékenység.

A közlemény ismerteti az ágazati együttműködések eredetét a marshalli lokális iparági koncentrációktól napjaink gazdasági klasztereinek kialakulásáig. Feltárja a klaszterek szerveződésének alapvető okait és bemutatja, hogy néhány fontosabb szempont alapján hogyan kategorizálhatjuk a klasztereket. Végezetül megpróbálja számba venni a klaszterképzés nyújtotta gazdasági előnyöket.

Kulcsszavak: iparági klaszterek, regionális előnyök, klaszterek fejlesztése

1. Bevezetés

Az Európai Unió területi beosztásának hazai adaptációjával egyidőben intenzívebbé vált a különböző területfejlesztési dokumentumok készítése. Magyarországon a területfejlesztésről és területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény megjelenését követően az ilyen munkák száma ugrásszerűen megnőtt, hiszen a megyéken kívül a kistérségek és a régiók is készítenek területi terveket. Ezen tervek gazdaságfejlesztésről, illetve az ipari tevékenység átalakításáról szóló fejezeteiben egyre gyakrabban jelenik meg a földrajzi koncentrációból adódó előnyök kihasználására alkalmas *gazdasági klaszterek*², azaz egymással megfelelő keretek között és bizonyos határokig együttműködni kész vállalkozási csoportok kialakításának igénye³.

Annak ellenére, hogy az ilyen klasztereknek a helyi gazdaságban betöltött fontos szerepe az elmúlt évtized kutatásainak köszönhetően a külföldi szakiroda-

¹ Dr. Buzás Norbert, a kémiai tudomány kandidátusa, egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

² A „cluster” szó általános jelentése csomó, csoport, fűrt, nyáláb stb. Ismereteink szerint a szó értelmező fordítására mindez idáig egyetlen kísérlet született, de az ott javasolt „regionális üzletági központ” az eredeti jelentéstartalommal nehezen összeegyeztethetőnek tűnik (Porter 1999).

³ Ilyen például a Dél-Dunántúl Területfejlesztési Konceptiója és Programja

lomból jól ismert, a klaszterek kialakulását feltáró elméleti munka magyarul nem jelent meg, és egy térség lehetséges iparági klasztereiről is mindössze egyetlen részletes elemzés született (Döry 1998).

A klaszterek elméletének pontos eredetét ugyan nem ismerjük, de Anderson (1994) azon állítása nyilvánvaló tévedés, hogy a klaszterek koncepcióját elsőként az SRI International tanácsadó cég használta 1988-ban, hiszen pl. Czamanski tollából több, az ipari klaszterek természetével foglalkozó írás is megjelent már a 70-es években (Czamanski 1974, Czamanski–Ablas 1979). Az viszont általánosan elfogadott, hogy a klaszterek elméletét – az iparági illetve regionális klaszterek fogalmán keresztül – a köztudatba Michael E. Porter, a Reagan-kormányzat ipari versenyképességi bizottságának tagja, a Harvard Business School professzora vezette be (Porter 1990).

Porter az országok versenyelőnyeinek vizsgálata során úgy találta, hogy a globalizáció korában a *komparatív előnyök* tradicionális elmélete – hiányosságainál fogva – alkalmatlan a tartós versenyelőnyök kialakulásának magyarázatára (Porter 1990, 11. o.). Az ilyen tartós versenyelőnyök általában – a nemzetközi specializáció eredményeként – csak bizonyos tevékenységi körökhöz, a globális piac egy kis szelvéhez kapcsolódnak; nincs olyan ország, amely minden ágazatban nemzetközileg versenyképes lenne. A versenyképes államok olyan versenyképes gazdasági térségekből állnak, melyekben a helyi vállalkozások közösen veszik igénybe a termelési tényezőket, információt cserélnek és emellett továbbra is versenyben vannak egymással úgy, hogy az együttműködés és a verseny egyszerre van jelen.

Az erőforrásoknak a kevésbé produktív szektorokból a leginkább versenyképes területekre való áramlása eredményezi azt a nemzetközi munkamegosztást, amelyet a komparatív előnyök elmélete nem képes hathatósan magyarázni elsősorban azért, mert az olyan folyamatokra nincs tekintettel, mint az innováció, a termelési tényezők országok közötti áramlása, vagy a vállalati hálózatok kialakulása (Lengyel 1999).

A globális vállalkozások stratégiáinak vizsgálatára támaszkodva a komparatív előnyök elmélete hiányosságainak feloldására Porter a *kompetitív előnyök* fogalmát használja. Megfogalmazásában egy térség versenyelőnye az ilyen kompetitív előnyökben gyökerezik, azon döntő tényezők összességében, amelyek lehetővé teszik a térségben működő vállalatok számára, hogy versenyképessé váljanak és ezt a képességüket a globális versenyben hosszú távon meg is őrizzék (Porter 1990, 18. o.). A makroszintű (területi) versenyképességet így az iparági versenyképességre vezethetjük vissza. Ezeket a – versenyelőnyöket generáló – tényezőket Porter híres „rombusz-modelljében” rendszerezte (Porter 1990, 127. o.), melynek egyik determinánsát az adott versenyképes iparágat „kiszolgáló”, támogató és kapcsolódó iparágak alkotják. Más szóval Porter az adott iparág versenyelőnyeit a térség egyéb iparágainak versenyképességére, azaz egy sikeres értéklánc-rendszer meglétére vezeti vissza. A

térség sikeres iparágait és a köztük lévő kapcsolatokat kifejező tényezőcsoportban jelenik meg a térségi klaszterek⁴ fogalma.

2. A klaszterek keletkezése

Porter arra a tényre figyelt fel, hogy a már említett nemzetközi munkamegosztáson túl térségi munkamegosztás is létezik abban az értelemben, hogy a tartós versenyelőnnyel rendelkező nemzeti iparágak egy ország területén sem egyenletesen terjednek el, hanem néhány térségben koncentrálnak. Ez a jelenség az alapja az adott régió iparági klasztereinek. Az így meghatározott klaszterek tehát egy térség termék- vagy szolgáltatásalapon együttműködő független vállalkozásaiból állnak. Az együttműködés azonban továbbra sem felelteti az egyéni növekedés célját, sőt éppen ezt szolgálja, hiszen az egyes vállalkozások az együttműködés segítségével igyekeznek legyőzni individuális fejlődési korlátaikat (Artner 1995).

A földrajzi közelség nyújtotta lehetőségek kihasználása nem új keletű gondolat. Alfred Marshall angol közgazdász már a múlt században, az iparági koncentrációk terén végzett vizsgálatait során arra a következtetésre jutott, hogy a korábban csak a nagyméretű üzemek számára elérhető hatékonyság a kisebb termelőknek is kézzelfogható közelségbe kerül, mihelyt az általa „ipari körzet”-nek nevezett formációba tömörülnek (Marshall 1925). Az ilyen körzetekben tevékenykedő vállalkozások területi koncentrációja ugyanis pozitív externális hatásokat eredményez (Feser 1998), s ezek kihasználása teremti meg a hatékonyság növekedését. Az ilyen gazdasági hatások – természetüknél fogva – közvetlenül nem dokumentálhatók. Valójában olyan „láthatatlan” megtakarításokról van szó, melyek a kapcsolódó vállalkozások földrajzi közelségéből adódó munkamegosztás, valamint az információhoz jutás és a kommunikáció költségeinek csökkenésére vezethetők vissza (Zeitlin 1994).

A Marshall által így módon meghatározott ipari körzetek vállalkozásai lehetőségeikhez mérten passzívan kihasználják ugyan az említett externáliákat, de nem szerveznek olyan tudatos, átgondolt akciókat, melyek növelnék lehetőségeiket, egyszerűen megelégszenek a megfelelő környezetbe való betelepüléssel.

Marshall elméletének megszületése után mintegy két évtizeddel a földrajzi közelség egy más megközelítésben is az érdeklődés középpontjába került. Az ipartelepítés elméleti vonatkozásainak vizsgálatával Weber vezette be az *agglomerációból eredő gazdaságosság* (agglomeration economies) fogalmát, mint a telephely választás alapvető tényezőjét (Lengyel 1994). Weber megfogalmazásában az agglomerációs gazdaságosság az a költségmegtakarítás, amely szigorúan egy adott üzem tevékenységéhez köthető helyszínek (nyersanyag lelőhely, feldolgozóüzem, pontszerű

⁴ Porter a „regionális klaszter” kifejezést is gyakorta használja, de a regionalizmus térhódításával ez a szó foglalttá vált, így a félreérthetőség elkerülése végett a területi elv hangsúlyozására esetünkben a „térségi” szó használata célszerűbb.

piac), vagy az adott iparágban tevékenykedő több termelőüzem földrajzi koncentrációjából ered. Ebben az értelemben az agglomerációs előnyök, jelen értelmezésben lokalizációs előnyök valójában a térbeli externáliák egy szűkebb csoportját, a termelés koncentrációjával elérhető közvetlen költségmegtakarításokat jelentik.

A földrajzi koncentrációval létrejött *lokalizációs előnyökre* épültek a korai iparági klaszterek. Ezek a marshalli ipari körzetektől elsődlegesen abban különböznek, hogy a területi közelség előnyeit aktív együttműködéssel, tudatosan szervezett akciókkal (pl. közös beszerzés) igyekeznek minél hatékonyabban kihasználni. A napjainkban szerveződő dinamikus gazdasági klaszterek tényleges mozgatórugója azonban az innováció, versenyképességüket a klaszter-tagok tudásbázisának, illetve az alkalmazott technológiák közelségének köszönhető externális hatások biztosítják. Emiatt a modern klaszterek keletkezését nem a weberi agglomerációs előnyök lokalizációs fajtájára, hanem sokkal inkább a marshalli externáliák dinamikus változatára vezethetjük vissza (Best 1990).

3. A klaszterek szerveződése

Minden klaszter magában hordozza a vállalkozások közti kapcsolatokat, melyek egyaránt függenek az adott gazdasági tevékenységtől, a fejlettség fokától, a vállalkozási hagyományoktól, a kormányzati kapcsolatoktól. Az eltérő tevékenységek más-más externáliákat, méretgazdaságosságot illetve költségmegtakarítási lehetőségeket teremtenek, így a klaszterek születésére általánosan érvényes recept nincs.

Bármilyen tényező is vezessen a klaszterek kialakulásához, a legfontosabb feltétel a *kritikus tömeg*, azaz a térségben az adott iparágban/üzletágban működő megfelelő számú vállalkozás megléte. Szélsőséges esetben ez akár egyetlen meghatározó vállalat is lehet, amely a termelési folyamat egyes szakaszait alvállalkozásba adva önmaga generálja a későbbi klaszter szereplőit. Ezzel a lépéssel a vállalkozás saját rugalmasságát is nagymértékben növeli, hiszen a kihelyezett tevékenységekbe nem eszközöl beruházásokat és így a későbbiekben egy esetleges változtatás során nem kell felszámolni saját kapacitásokat, elég lecserélni az alvállalkozót. A kihasználatlan kapacitásokkal és szűkebb termékskálával rendelkező kis- és közepes vállalkozások számára egy ilyen tartós viszony biztos megélhetést kínálhat, azonban azzal is számolni kell, hogy egy döntés nyomán a régióból hirtelen távozó multinacionális cég tönkrement vagy vegetáló kisvállalkozások garmadát hagyja maga után. Az előzőekben ismertetett, ún. *vertikális dezintegráció* iskolapéldája a Benetton-hálózat. Míg a világszínvonalú tervezői tevékenység házon belül zajlik, addig a „styling”, a marketing munkák és a gyártás jelentős részét több száz kisolasz cég végzi alvállalkozásban.

Klaszterek nemcsak az adott értéklánc-rendszer elemeit alkotó vállalkozások vertikális szerveződésével, hanem *horizontális dezintegráció* eredményeként is létrejöhettek. Ez gyakorlatilag az ún. „spin-off” hatás eredménye, melynek során a cé-

get kulcsemberei elhagyják azért, hogy az anyavállalatnál szerzett tapasztalataikra alapozva önálló vállalkozásokat hozzanak létre. A folyamat révén a térségben az egymással versenyző vállalkozások száma megnő. Azonban a kockázat minimalizálás érdekében a kezdő vállalkozások jelentős részben támaszkodnak az egykori anyavállalat ügyfeleire, alvállalkozóira vagy beszállítóira, minek révén a horizontális dezintegráció is térségi csoportosulást idézhet elő, elindíthatja a klaszteresedés folyamatát (Rechnitzer 1998). A horizontális dezintegráció folyamatára szemléletes példát az USA filmiparában találunk. A mozikultúra elterjedésével a filmgyártás ugrásszerű fejlődésnek indult, s gombamód szaporodni kezdtek az olyan filmes vállalkozások, melyek sikerüket az alapítók korábban megszerzett tapasztalataira építették. Ugyanakkor a közös stúdióhasználat, a statisztika-ügynökségek és egyéb kapcsolódó szolgáltatások közös használatának igénye területileg együtt tartották a vállalkozásokat, s ennek eredményeként jött létre a világ legismertebb gazdasági klasztere: Hollywood.

Ha egy klaszter formálódása elindult, akkor egy komoly *visszacsatolás* is segíti kiépülését. A csoportosulás megerősödésével ugyanis a térség intézményeire gyakorolt befolyása is erősödik (Porter 1998). Éppen ezért egy klaszter létrehozásában nem csak a termelő/szolgáltató gazdasági szereplők, hanem háttértámogatásuk biztosításával a helyi önkormányzatok, gazdasági kamarák, decentralizált fejlesztési szervezetek is aktív szerepet vállalhatnak.

4. A klaszterek csoportosítása

A gazdasági klasztereket számos szempont figyelembe vételével, többféle módon is csoportosíthatjuk. A tevékenység alapján való kategorizálás annak ellenére sem szerencsés, hogy kétségtelenül léteznek klaszteresedésre hajlamos tevékenységek, mint pl. a kézműipar, a szolgáltató szektor vagy a high-tech iparágak (Rechnitzer 1998). Azonban az ilyen együttműködések ma már szinte a gazdaság minden területén kialakultak, így néhány tevékenység kiemelésén alapuló osztályozásuk mindenképpen kirekesztő. Az alábbiakban a fejlettség foka és a szervezési stratégia alapján történő kategorizálást mutatjuk be.

A *klaszterek fejlettsége alapján* négyféle együttműködési formát különböztethetünk meg⁵. A *fejlett klaszterek* (vagy más néven erős klaszterek) fejlett gazdasági környezetben működnek. Céljaik elérését teljesen kiépített klaszter-struktúra segíti, amelyben minden szereplő erejéhez mérten kapott feladatot, s így a lehető leghatékonyabban járul hozzá a klaszter gazdasági sikereihez. E klaszter-típus jellemzője, hogy az adott üzletágban nemcsak a klaszter egésze, hanem annak meghatározó

⁵ A felosztás az „Industrielle Cluster - das neue Zauberwort der steirischen Wirtschaft” c. anyag alapján készült, mely szerző megjelölése nélkül Steiermark tartomány honlapján (<http://www.steiermark.at>) található.

tagjai önmagukban is versenyképesek a világpiacon. Végül, de nem utolsósorban, az ilyen klaszterek magas K+F potenciállal bírnak, ami versenyképességük fenntartásához elengedhetetlen.

A következő csoportba a *fejlődő klasztereket* soroljuk. Az ilyen klaszterek működésének kereteit stagnáló piacok adják. A klaszterek szerkezete stabil, bár kiépítettségük közel sem olyan teljes, mint a fejlett klasztereké. A biztos működéshez megfelelő kutatás-fejlesztési potenciállal már bírnak, de ez még nem elegendő ahhoz, hogy igazán versenyképes klaszterekké váljanak.

A *potenciális klaszterek* bázisát dinamikus, versenyképes vállalkozások alkotják. Az ilyen térségekben a kutató- és fejlesztő tevékenység folyamatos növekedése észlelhető, így minden feltétel adott ahhoz, hogy egy klaszter működése meginduljon, már csak a kezdő lépés megtétele hiányzik. Erre azonban néha hosszabb ideig is várni kell, mert a szereplők gyakran nem ismerik fel a klaszter elindításában rejlő lehetőségeket, vagy nem sikerül az integrált menedzselés hatékony formáját kialakítani.

Az utolsó csoportba a *látens klaszterek* tartoznak. Ilyen csoportosulásról akkor beszélünk, ha a klaszter szerveződéséhez szükséges gazdasági szereplők ugyan rendelkezésre állnak, azonban az igazi hajtóerő – leggyakrabban a nemzetközi piaci lehetőségek – hiánya miatt nincs valós igény a klaszter megalakítására, s így az adott gazdasági ágazat nem használja ki rendelkezésre álló kapacitásait.

A csoportosulások *szervezési stratégiájának* tekintetében a klaszterek három kategóriába sorolhatók⁶:

1. a globalizáció-befolyásolt,
2. az erőforrás-alapú és
3. a politika-vezérelt klaszterekre.

A *globalizáció-befolyásolt klaszterek* meghatározó vállalkozása egy olyan multinacionális cég, amely termékeit jórészt a nemzetközi piacokon értékesíti, így gazdasági növekedése és piaci pozícióinak megőrzése döntően globális tényezőktől függ. Az *erőforrás-alapú klaszterek* az adott térség természeti erőforrásainak hatékony kihasználására koncentrálnak. Az ilyen klasztereket alkotó vállalkozásokban magas a térségi tulajdoni hányad és általában megfelelő szintű a helyi K+F kapacitás is. A *politika-vezérelt klasztereket* a kormányzat határozza meg, mint a stratégiai iparágak fejlesztési eszközeit, s ennek megfelelően kiemelten támogatja is ezeket a nemzetközi versenyképesség elérésében és fenntartásában. Az ilyen klaszterek valamilyen különleges technológia adottság fejlesztéséhez vagy az adott ország speciális iparághoz vagy egyedi szaktudásához kötődnek.

⁶ Ez a csoportosítás a Maláj Kormány Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztériumának (Ministry of International Trade and Industry) honlapján (<http://miti.gov.my>) található iparfejlesztési tanulmány gondolatait használja fel.

5. Regionális versenyelőnyök

A klaszteresedés – jellegénél fogva – számos olyan nyilvánvaló előnnyel bír, melyek közvetlen költségmegtakarítást eredményeznek. Az azonos iparágban tevékenykedő vállalkozások közös beszerzéseiből, a közösen adott alvállalkozói megbízásokból illetve a közös marketingtevékenységből azonnali költségmegtakarítások érhetők el.

Ha a klaszterek olyan térségben működnek, ahol egy speciális *urbanizációs előny*, a felsőoktatási intézmények/kutatóintézetek helyi centruma is jelen van, akkor ez a technológiai kapcsolatok egy új formáját teremtheti meg. A kutatóhelyek ugyanis több vállalkozással kapcsolatban állva – mintegy hidat verve a gazdasági szereplők között – az információcsere révén azok közvetlen együttműködése nélkül is hozzájárulnak technológiai fejlődésükhöz. A megfelelő szakembergárda utánpótlásának illetve a kutatási eredmények hasznosításának reményében a vállalkozások a kutatóhelyekkel való minél szorosabb együttműködésben érdekeltek. Azonban az egyes kutatóhelyek, különösen az egyetemi intézmények, szeretik megőrizni autonóm mivoltukat. Így egy klaszterbe való integrálásuk – ami az együttműködés hatékonyságát nagymértékben növelné – nehézkes. Ezen a helyzeten igyekeznek segíteni azok a *tudástranszfer intézmények*, amelyek mind a kutatóhelyekkel, mind pedig a vállalkozásokkal kapcsolatban állnak. A fenti probléma kiküszöbölésére a kutatóhelyek helyett az ilyen hídképző intézménynek a klaszterbe történő bevonása garantálhatja a szellemi tőke minél hatékonyabb hasznosulását.

Mivel a regionális versenyképesség fogalmi meghatározásának részletes vizsgálata arra az eredményre vezetett (Lengyel 1999), hogy a jövedelemtermelés és a foglalkoztatottság azok az alapvető tényezők, amelyek a területi versenyképesség jellemzésére ténylegesen felhasználhatók, így a klaszteresedés folyamatát célszerű a regionális munkaerő-piacra illetve munkamegosztásra gyakorolt hatása függvényében is megvizsgálni.

A klaszterek kialakulása első látásra kétségeket ébreszthet a vállalkozásokban a *térségi munkaerőpiaccal* kapcsolatban. A szakképzett munkaerőnek a fejlődő térségbe való bevándorlása ugyanis rendszerint lassúbb folyamat, mint maga a klaszteresedés. Emiatt a klaszterek kialakulása a nagyszámú, hasonló képzettségű munkaerő iránt keresletet támasztó vállalkozások megjelenésével a kötött munkaerőkínálat miatt felhajtja a béreket, s ez látszólag a klaszterképződés ellen hat. Azonban ennek ellenére számos iparág (a klaszteresedésre hajlamos iparágak) mégis szívesen támaszkodik a speciális készséggel rendelkező munkaerőbázisra, hiszen alapvető célja, hogy a munkavégzéssel kapcsolatos további ismeretszerzés a termelékenység érdekében emelje a kollektív szaktudás szintjét, s ehhez az eleve koncentráltan meglévő szakismeretek kiváló alapot biztosítanak. A termelés során végbemenő tanulási folyamatok egyben új képességeket is teremtenek, a keletkező tudás az emberekbe „beépülve” lokalizálódik, és így a specializált munkaerő nemcsak mint szükséges input, hanem mint kibocsátás is jelentkezik (Rechnitzer 1998). A folyamat

eredményeként a térségben csökkennek a toborzással járó költségek, a helyben elérhető munkalehetőségek pedig redukálják a specializált munkaerő mobilitását. Ennek következtében a klasztereket övező térség a képzett munkaerő koncentrált piacává, azaz értékes gazdasági erőforrássá válhat.

A specializált munkaerő koncentráliódása mellett a klaszteresedési folyamatok által generált másik térségi előny a szélesedő munkamegosztás. A vertikális dezintegráció folyamatáról illetve a *dezintegrálódó vállalkozás* számára nyújtott előnyeiről korábban már szoltunk, most vizsgáljuk meg a beszállítói kapcsolatok gyarapodásának hatását az alvállalkozók szemszögéből.

A *beszállítói hálózatok* alacsonyabb lépcsőfokain általában kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyezkednek el. Az ilyen vállalkozások a szűkebb piac és a korlátozott tőkefelhalmozási képesség miatt nem alkalmasak széles termékkála kibocsátására, így egy tartós beszállítói viszony számukra is biztos megélhetést kínálhat.

A vertikális dezintegráció eredményeként a beszállítatóknak ma már alapkövetelménye, hogy beszállítóik is olyan színvonalon dolgozzanak, mintha a kihelyezett termelés az anyavállalaton belül történne. Az erősödő verseny a beszállítatókat folyamatos fejlesztésre kényszeríti, így szoros érdekük fűződik a beszállítók műszaki fejlődésének segítéséhez is. A multinacionális vállalkozások nem ritkán számos önálló fejlesztést is megkövetelnek beszállítóiktól, így a vertikális dezintegráció nem pusztán termelés-kihelyezés (outsourcing), hanem számottevő mértékben innováció-kihelyezéssé is vált.

Az olyan vertikális kapcsolatokhoz, mint a beszállítás, hagyományosan csekély mértékben kapcsolódott a technológiaátadás folyamata. Ma már azonban az említett *technológiai függőség*, az egységes szabványok illetve az integrált minőségbiztosítási rendszerek alkalmazása együtt jár azzal, hogy a beszállítói klaszter tagjai akár közvetlen technológiaátadás révén részesülhetnek a földrajzi közelség előnyeiből. A folyamatos technológiai fejlődés elérhet egy olyan szintet, amikor a technológia egy lényeges fázisa a megkövetelt saját fejlesztés folytán a beszállító kezében van, így pozíciója a szokásosnál sokkal erősebb lehet, s a függőség akár kölcsönössé is válhat. Fentiek okán a beszállítói klaszterekről elmondható, hogy nem pusztán a térségi együttműködés előnyeit használják ki, hanem a versenyképesség erősítésének is kiváló eszközei.

Felhasznált irodalom

- Anderson, G. 1994: Industry clustering for economic development. *Economic Development Review*, 2. 26-32. o.
- Artner A. 1995: Vállalati együttműködés a mai világ gazdaságában. *Közgazdasági Szemle*, 1. 104-115. o.

- Best, M. H. 1990: *The new competition: Institutions of industrial restructuring*. Harvard University Press, Cambridge.
- Czamanski, S. 1974: *Study of clustering of industries*. Institute of Public Affairs, Halifax.
- Czamanski, S. – de Ablas, L. A. 1979: Identification of industrial clusters and complexes: A comparison of methods and findings. *Urban studies*, 1. 61-80. o.
- Dőry T. 1998: Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 3. 77-92. o.
- Feser, E. J. 1998: Enterprises, external economies, and economic development. *Journal of Planning Literature*, 3. 283-302. o.
- Lengyel I. 1994: A telephelyválasztás. In Rechnitzer J. (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA Regionális Kutatások Központja, Győr–Pécs, 35-63. o.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Marshall, A. 1925: *Principles of economics*. Macmillan and Co., London. 8. kiadás.
- Porter, M. E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1998: Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 6 (Nov-Dec). 77-90. o.
- Porter, M. E. 1999: Regionális üzletági központok – a verseny új gazdaságtana. *Harvard Business manager*, 4. 6-19. o. (fordította: Török Eszter).
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Zeitlin, J. 1994: Ipari körzetek és a regionális gazdasági megújítás. *Közgazdasági Szemle*, 1. 14-25. o.

A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései

Deák Szabolcs¹

A vállalkozások versenyképessége nem pusztán saját képességeiktől, hanem környezetüktől is függ. Ennek sajátosságait vizsgálva Porter az iparági versenyelőnyök forrásait meghatározó tényezőket az ún. rombusz-modellben rendszerezte. A modell négy főbb determinánsba sorolja az iparági versenyelőnyöket meghatározó tényezőket: tényezőellátottság, keresleti feltételek, támogató és kapcsolódó iparágak valamint vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás. A tanulmány a rombusz-modell eredeti változatát tekinti át, különös tekintettel a benne található közgazdasági fogalmakra. A négy determinánst a kormányzati tevékenység és a véletlen befolyásolja; az egyes determinánsok pedig nem egymástól függetlenül határozzák meg a versenyelőnyöket, hanem dinamikus rendszerként viselkednek. A tanulmány ezért a négy determináns ismertetésén túl a közöttük lévő kapcsolatrendszerrel is foglalkozik. Külön rész ismerteti a kormányzat, mint „ötödik determináns” szerepét, valamint a klasztereket, mint a négy determináns közötti kölcsönhatás eredményét.

Kulcsszavak: rombusz-modell, versenyelőnyök, regionális versenyképesség

1. Bevezetés

A versenyképesség (competitiveness) fogalma az utóbbi-két három évtizedben fokozatosan került előtérbe a közgazdaságtudományban. Michael Porter – Reagan elnök Ágazati Versenyképességi Bizottságának (The President's Commission on Industrial Competitiveness) tagjaként – már a 80-as évek elején foglalkozott a versenyképesség vizsgálatával. 1985-ben indult el a Porter által irányított, 10 ország száznál több iparágára kiterjedő empirikus kutatás, amelynek során az egyes országok iparágainak versenyképességét vizsgálták. A versenyképesség mércéje a globális versenyben való sikeresség² volt. „Arra kerestem a választ, hogy milyen hatással van egy vállalat földrajzi helye a kompetitív előnyökre, illetve milyen stratégiai megfontolások alapján választanak a cégek telephelyet maguknak.” (Porter 1996, 85. o.).

¹ Deák Szabolcs, egyetemi tanársegéd, Ph.D. hallgató, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

² Sok szerző a sikerességet veszi alapul a versenyképesség vizsgálatánál, mivel a sikerességet ex post versenyképességnek tekinthetjük.

Porter a kutatás eredményeit 1990-ben adta közre *The Competitive Advantage of Nations* című könyvében (Porter 1990). Az iparági versenyelőnyöket meghatározó tényezőket egy modellben, az ún. rombusz-modellben foglalta össze. Könyvében több újszerű gondolatot is megfogalmazott, az addigi megközelítésektől eltérő módon csoportosította az iparági versenyelőnyök forrásait, illetve a komparatív előnyök helyett a kompetitív előnyöket helyezte előtérbe. A „hazai bázis” (home base) fogalma révén újfajta módon közelítette meg a lokalitás jelentőségét, s ehhez szorosan kapcsolódva értelmezte a regionális klasztert.

A tanulmányban a rombusz-modell eredeti változatát tekintjük át, különös tekintettel a benne található közgazdasági fogalmakra. Az első publikálás óta eltelt évtizedben a modellt Porter több ponton is átalakította, a benne található gondolatok, definíciók, összefüggések fokozatosan nyerték el mai alakjukat. Terjedelmi korlátok miatt a dolgozatban csak az alapmodell ismertetésére szorítkozunk, és mindössze jelezzük, hogy milyen irányban fejlődött tovább a modell. A fogalmak áttekintését indokolja különösképpen, hogy Porter – gyakorlati beállítottságú közgazdász lévén – nem fordít kellő figyelmet a tudományos definíciók pontos, megfelelő használatára, ami miatt az elméleti közgazdászok részéről mind őt magát, mind a rombusz-modellt sok támadás, kritika érte.

2. A rombusz-modell kiinduló feltételei

A versenyképességgel kapcsolatos véleményeket négy csoportba lehet sorolni: az első a versenyképesség fogalmának tagadását, a második a makroökonómiai, a harmadik a mikroökonómiai szempontú megközelítéseket, végül a negyedik az egy- és kétszemélyes (mikro-, mezo- és makroökonómiai) fogalomhoz kapcsolódó álláspontokat tartalmazza (Lengyel 1999).

Porter felfogása a harmadik csoportba sorolható. Véleménye szerint a versenyképesség fogalma nem értelmezhető nemzetgazdaságokra, hanem csak vállalatokra, iparágakra (Porter 1990, 6. o.). A vállalatok, iparágak versenyképessége alatt az innováción alapuló – költségelőny illetve termékdifferenciálás nyújtotta – *versenyelőnyöket* érti, míg a „versenyképesség egyetlen értelmezhető koncepciója nemzetgazdasági szinten a *nemzeti termelékenység*” (Porter 1990, 6. o., kiemelés: D. Sz.). Későbbi munkáiban annyiban módosította álláspontját, hogy a versenyképesség fogalmát már nemzetgazdaságokra is használja. Egy nemzetgazdaság versenyképességének azonban továbbra is a magas és növekvő termelékenységi szintet tartja, ami elsősorban a mikroökonómiai szinten zajló folyamatok eredménye (Porter 1998/c).

Ha nem volna külkereskedelem, akkor az elérhető hatékonyság független volna a többi ország iparágainak teljesítményétől. A nemzetközi piacok azonban lehetővé teszik egyrészt arra, hogy az adott iparág a többi ország iparágával mérje össze hatékonyságát. Másrészt szükségtelemmé teszik, hogy minden terméket az ország maga állítson elő. A nemzetközi kereskedelem lehetővé teszi, hogy az ország a

számára leghatékonyabb iparágakra specializálódjon, míg a kevésbé versenyképes iparágak termékeit külföldről importálja (Porter 1990).

Természetesen egy ország sem lehet versenyképes minden egyes iparágban, mivel az emberi és egyéb erőforrások *szűkösen* állnak rendelkezésre. Ideális esetben az erőforrások a kevésbé produktív iparágakból a leginkább versenyképes iparágakba áramlanak, ezáltal megemelkednek az inputok árai, ami az alacsonyabb versenyképességű iparágak pozícióit még tovább rontja. Még a leggazdagabb országokban is vannak olyan iparágak, ahol a helyi cégek nem versenyképesek az importtal szemben. Következésképpen egy ország versenyképességének vizsgálatánál nem a teljes gazdaságot, mint egységes egészet kell vizsgálnunk, hanem mindössze néhány iparágra kell koncentrálnunk. Tehát Porter egy makrogazdaság versenyképességét az ott tevékenykedő nemzetközileg sikeres iparágak versenyképességére vezeti vissza.

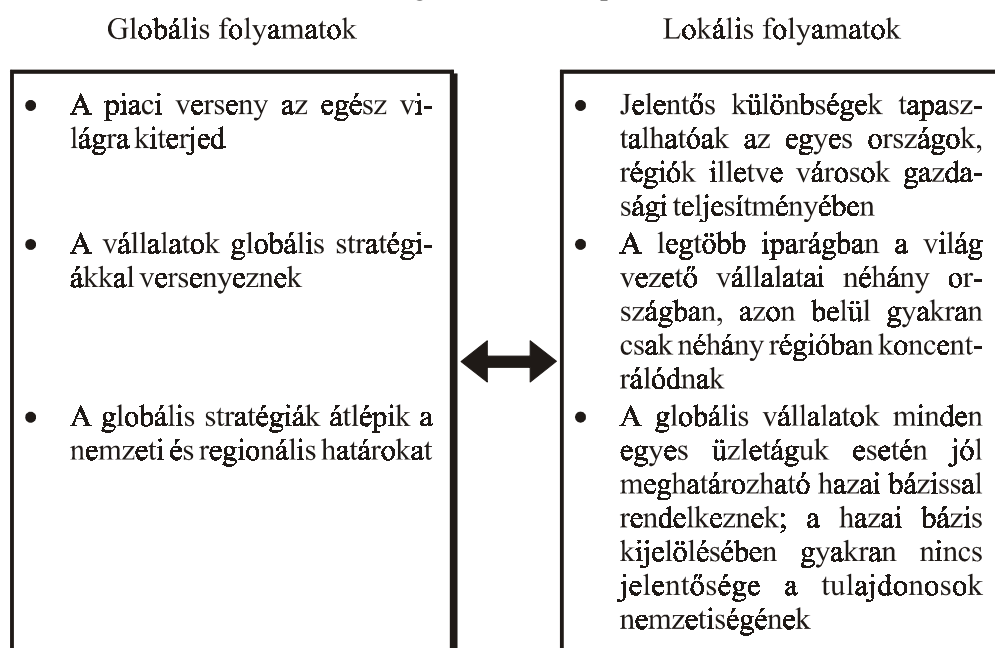
A közgazdászok már Ricardo óta próbálnak magyarázatot adni a nemzetközi munkamegosztásra, egy iparág külkereskedelmi sikereire. A klasszikus elméletek mind a *komparatív előnyök* fogalmára épülnek, amely azonban Porter szerint nem ad elfogadható magyarázatot a nemzetközi munkamegosztásra, a specializációra. „Nemcsak a Leontief-paradoxon figyelhető meg, hanem a komparatív előnyök elmélete nincs tekintettel a méretgazdaságosságra, a technológia és a kapcsolódó know-how jelentőségére, a termékdifferenciálásra és a monopolisztikus piacokra, a vállalati hálózatok és stratégiai szövetségek megerősödésére, valamint állandónak tekinti egy országon belül a termelési tényezőket és nem foglalkozik a termelési tényezők országok közötti áramlásával. A fentiek miatt a komparatív előnyök elméletét tovább kell fejleszteni, döntően a *globális vállalatok stratégiájából* kiindulva, amelyek egy-egy iparágat jelenítenek meg a nemzetközi versenyben, és amely vállalatok az innovációk kidolgozásában és alkalmazásában, a technológiák fejlesztésében, a termékdifferenciálásban, a kormányzati politikák befolyásolásában stb. élen járnak.” (Lengyel 1999, 21. o.). Porter a fentiekre hivatkozva vezeti be a *kompetitív előnyök* fogalmát³.

A vállalatok versenyelőnyeinek forrásaiban jelentős változások történtek az utóbbi évtizedekben. Ezek a változások egy ellentmondásos helyzethez vezettek, amelyet Porter *globális-lokális paradoxonnak* hív (1. ábra). Korábban a termelési tényezőkhöz vagy a vásárlói piacokhoz való közelség, a közlekedési hálózatokhoz való hozzáférés jelentős szerepet játszott a versenyelőnyök kialakulásában, ezért a vállalatok többsége az input-, vagy az output piacokhoz közel telepedett. A *szállítási költségek relatív csökkenése* révén azonban ártértékelődött a lokalitás szerepe a versenyképességben (Krugman 1995, Porter 1998/c). Egyrészt a vállalatok különböző erőforrásaikat egyre nagyobb földrajzi távolságokból képesek gazdaságosan beszerezni, valamint termékeiket egyre távolabbi piacokra is képesek eljuttatni. Másrészt globális (deregulációs) folyamatok következtében az egyes országokban található

³ A későbbiekben a versenyelőnyök fogalmát vállalatokkal, iparágakkal, a kompetitív előnyök fogalmát pedig régiókkal, országokkal kapcsolatban használok.

gazdálkodói környezet egyre inkább hasonlónak válik, ahogy a termékek, szolgáltatások és erőforrások áramlásának útjában álló mesterséges akadályok (pl. vámok, mennyiségi korlátozások stb.) megszűnnek, a különböző országok gazdasági szabályzó-rendszerei közelednek egymáshoz. Ennek megfelelően a nemzetközi vállalatok *termelési egységei* a föld különböző pontjain találhatók: oda telepítik a termelést, ahol az a legolcsóbban megvalósítható.

1. ábra A globális-lokális paradoxon



Forrás: Porter (1997/b, 2. o.) alapján saját szerkesztés

A versenyelőnyök forrása ma már nem az olcsó inputok, nem a piacok elérhetősége, hanem a termelékenység, aminek alapja főleg a tudás és az információ (Porter 1998/b, 77. o.). Bár a távoli helyek között a fejlett kommunikáció megteremtette az információ gyors áramlásának lehetőségét, vannak olyan ismeretek (pl. a rejtett tudás), amelyeket nem lehet nagy távolságból a vállalatok szervezetébe integrálni. A cégek felismerték, hogy nem elég kapcsolatot kiépíteni egy adott lokalitással, hanem jelen kell lenni, hogy az ottani ismereteket hasznosítani tudják (Malecki 1999, 6. o.). Sőt az információ terjedése gyakran a munkahelyek között áramló munkaerő révén zajlik, a munkahelycserénél pedig a távolságnak döntő szerepe van (Szabó 1999, 280. o.).

Porter bevezeti a *hazai bázis* fogalmát, amely alatt azt az országot érti, ahol a vállalat kulcsrészlegei megtalálhatók, ahol a vállalkozás alapvető versenyelőnyei keletkeznek (Porter 1990, 69. o.). Empirikus tények azt mutatják, hogy az egyes

iparágak vezető vállalatai csak néhány országban találhatók, így hazai bázisuk gyakran ugyanaz az ország, pl. gyógyszergyártás Svájcban, USA-ban, az autóipar Németországban, Japánban stb. (Porter 1998/b). A versenyelőnyök forrásának megváltozása miatt a vállalatok kulcsrészlegei sokszor nemcsak egyetlen országban, hanem egy országon belül kis földrajzi területen koncentrálnak, így az adott vállalat hazai bázisa gyakran egy régió, nagyváros (pl. a német nyomdaiparnak Baden-Württemberg). Ezért a szakirodalomban megjelent a *térségi bázis* fogalma is, amely a hazai bázissal megegyező tartalommal bír, de földrajzilag kisebb területet – régiót, vagy várost – jelöl (Lengyel 1999).

A *globális-lokális paradoxon* lényege tehát: a globalizáció korában, ahol a szállítási költségek relatív csökkenése révén az egyes vállalatok gazdasági tevékenysége az egész bolygóra kiterjed, egy iparágon belül a globálisan versengő vállalatok hazai bázisa gyakran néhány régióra⁴ koncentrálnak (Porter 1994, 1998/b). Porter a rombusz-modellben rendszerezte egy adott iparág hazai bázisa által nyújtott versenyelőny-forrásokat.

3. A rombusz-modell

Porter a makrogazdaság versenyképességét az ott tevékenykedő vállalatok, iparágak versenyképességére vezette vissza. Azonban a verseny jellegzetességei és a versenyelőnyök forrásai iparáganként változnak, ezért külön-külön minden egyes iparágra meg kell határozni, hogy az adott egyes iparág versenyképességére milyen hatással van egy ország, régió. Tehát iparáganként kell feltárnunk a versenyelőnyök lehetséges forrásait. Emiatt a versenyképesség javítására nem kaphatunk egy egységes, minden iparágra alkalmazható receptet.

Porter szerint csak azokat az iparágakat kell megvizsgálni, amelyek a legjobb külföldi versenytársakkal szemben versenyelőnyökkel rendelkeznek (Porter 1990, 25. o.). Ennek megállapítására alkalmas lehet a jelentős mértékű és tartós exporttevékenység és/vagy az iparág által – az ott felhalmozott képességek és tőkejavak által lehetővé tett – külföldre irányuló jelentős tőkebefektetés. Azonban a vizsgálatból kizárta azokat az iparágakat, amelyek erősen függnak a természeti erőforrásoktól, mivel azok nem tartoznak a gazdaság gerincét képező iparágak közé (Porter 1998/c, 157. o.).

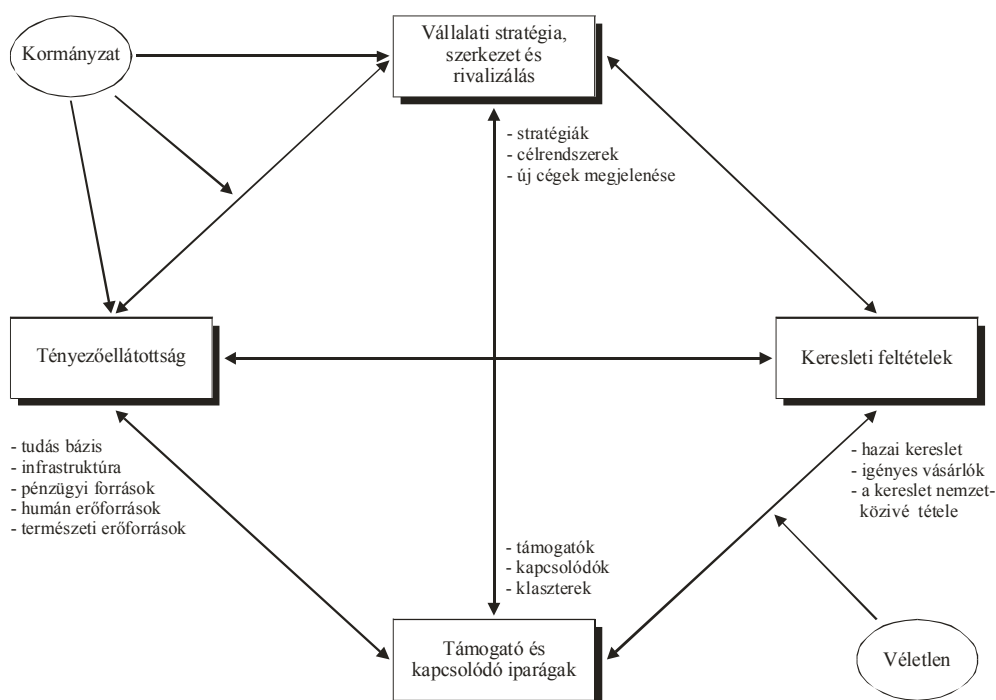
Porter szerint egy adott iparág versenyelőnyeit négy determináns befolyásolja, amelyek a rombusz-modellt⁵ alkotják (2. ábra). A rombusz-modell elemei: *tényező-ellátottság, keresleti feltételek, támogató és kapcsolódó iparágak* valamint *vállalati*

⁴ Porter régió alatt országon belüli területi egységet ért.

⁵ Az ábrán bemutatott rombusz-modell az 1990-ben publikált eredeti változat. Porter 1997-ben átdolgozta a modellt, aminek részeként az ábrát is módosította több helyen: megváltozott több kifejezés (lásd pl. 7. és 10. lábjegyzet), illetve maga az ábra is új formában jelenik meg azóta publikált munkáiban.

stratégia, szerkezet és rivalizálás. A négy determinánsra vannak hatással a *kormányzat* és a *véletlen események*. Egy ország azokban az iparágakban a legsikeresebb, ahol magasrendű versenyelőnyök vannak, azaz mindegyik determináns hordoz valamilyen előny(öke)t. A mindössze egy-két determinánsra alapuló versenyelőnyök általában nem tartósak: ezek leggyakrabban a természeti erőforrásoktól függő, az alacsony szakképzettséget igénylő iparágakra jellemzőek.

2. ábra A Porter-féle rombusz-modell



Forrás: Porter (1990) és Malecki (1997) alapján saját szerkesztés

A rombusz-modellben két közgazdaságtani fogalom bír kiemelt jelentőséggel: verseny és innováció. Egyik fogalom sem köthető kizárólagosan valamelyik determinánshoz, mivel mindkettő alapvetően befolyásolja a vállalatok versenyelőnyeit.

A *verseny* tekintetében kétféle szóhasználattal találkozhatunk Porter munkáiban. Magát a verseny szót (*competition*) általánosan használja, globális versenyt ért alatta, mivel a globális verseny volt kutatásának központi témája. Rivalizálásnak hívja (*rivalry*) egy iparágon, illetve földrajzi térségen belül az egyes helyi cégek versengését.

Innováció révén a vállalkozásoknak lehetőségük van kínálati monopóliumhoz hasonló helyzetbe kerülni, és ebben a piaci szerkezetben monopolprofitra tehetnek szert (Malecki 1997, 64. o.). A monopolprofit arra ösztönzi a többi vállalkozást,

hogyan utánozzák az innovátort, s behatoljanak az új piacra. Tehát az innovátor „monopolprofitja az előny időben korlátozott hozadékának bizonyul” (Schumann 1998, 280. o.). Ahhoz tehát, hogy egy vállalkozás biztosítsa versenyelőnyét a többiekkel szemben, folyamatos innovációra van szüksége.

3.1. Tényezőellátottság

Porter a termelési tényezőket a klasszikus közgazdaságtani csoportosítástól eltérően osztályozza. 1990-es könyvében 5 csoportot határozott meg (Porter 1990):

- természeti erőforrások,
- infrastruktúra,
- pénzügyi források,
- humán erőforrások,
- tudásbázis.

Későbbi, 1997-ben és azután írt munkáiban a termelési tényezőket már a fentiekéntől eltérő módon csoportosítja, megkülönböztetve két nagyobb kategóriát, az erőforrásokat és az infrastrukturális elemeket (Porter 1997/b, 9. o.). Az *erőforrások* a klasszikus termelési tényezőknek felelnek meg, míg az *infrastrukturális elemek* az erőforrások létrehozásában és allokációjában játszanak szerepet. Porter a *termelési tényező* kifejezést az erőforrások és az infrastrukturális elemek összességére használja. Bár a két kategória különbözik közgazdasági jellemzőit tekintve – az erőforrások döntően magánjavak, az infrastrukturális elemek pedig közjavak –, azonban az erőforrások nyújtotta lehetőségeket együttesen határozzák meg⁶.

Az erőforrások között azonban a klasszikus közgazdaságtani termelési tényezők közül csak három található, mivel a vállalkozói készség – bár explicite nem jelenik meg benne – a *vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás* determinánshoz kapcsolódik. Az így kialakított hét tényező a következő (Porter 1997/b):

- természeti erőforrások,
- humán erőforrások,
- pénzügyi (erő)források,
- műszaki infrastruktúra,
- adminisztratív infrastruktúra,
- információtechnológiai infrastruktúra,
- tudományos és technológiai infrastruktúra.

Porter nem használ semmilyen – a klasszikus értelemben vett – *technológia*, illetve *termelési függvény* fogalmat. Modelljének nem az erőforrások transzformáci-

⁶ Ennek megfelelően a továbbiakban a termelési tényezők kifejezést „Porteri értelemben”, vagyis az erőforrások és az infrastrukturális elemek együttesére fogom használni.

ója áll a középpontjában, hanem az általuk teremtetett termelési lehetőségek⁷. A technológia csak közvetetten, a termelékenység fogalmán keresztül jelenik meg a modellben. A nemzeti versenyképesség egyetlen elfogadható definíciója Porter számára a termelékenység, amely szorosan kapcsolódik a technológiához. A versenyelőnyök elérésének egyik eszköze a technológiai innováció, amely a Schumpeter-i meghatározása szerint az innováció egyik megjelenési formája.

Fontos megjegyezni, hogy önmagában az egyes termelési tényezők megléte nem bír jelentőséggel: csak azokat kell figyelembe venni, melyeket az adott iparág felhasznál, amelyek az adott iparág versenyelőnyeihez szükségesek. Másrészt bizonyos termelési tényezők hiánya az adott országban vagy régióban nem jelent feltétlenül versenyhátrányt, hisz a szállítási költségek aránya folyamatosan csökken a legtöbb iparágban, így számos input egyre nagyobb távolságból beszerezhető.

A termelési tényezőket Porter két szempontból is csoportosítja: *szűkösségük és specifikumaik* szerint (Porter 1990). Szűkösség alapján megkülönböztet alapvető és fejlett tényezőket. Az *alapvető tényezők* „örökölték”, kevésbé igényes befektetés szükséges kiaknázásukhoz, az országok többségében rendelkezésre állnak (pl. természeti erőforrások, éghajlat, földrajzi elhelyezkedés, képzetlen és betanított munkaerő, alapvető infrastruktúra stb.). A *fejlett tényezők* szűkösen állnak rendelkezésre, mivel fejlesztési igényük nagy, nehéz beszerezni őket a világpiacon, nem mobilak (pl. magasan képzett munkaerő, modern kommunikációs infrastruktúra, egyetemi kutatóintézetek stb.).

Specifikumaik alapján Porter általános és speciális tényezőket különböztet meg. Az *általános tényezők* az iparágak széles körében felhasználhatóak (pl. autópálya rendszer, hírközlés stb.), míg a *speciális tényezők* mindössze egy-egy iparághoz kapcsolódnak (pl. speciális szakképesítést nyújtó intézmények, egyedi infrastrukturális létesítmények stb.).

Az alapvető és az általános tényezők szinte minden (fejlett) gazdaságban megtalálhatóak, így azok megfelelő szintje szükséges, de nem elégséges feltétele a vállalati versenyelőnyök kialakulásának és fenntartásának. Az iparágak magasrendű versenyelőnyéhez a fejlett és speciális tényezők nyújtanak lényeges és folyamatos háttérrel, az általános tényezők csak az alacsonyrendű előnyöket támogatják. A fejlett és speciális tényezők kialakításához folyamatos befektetésekre van szükség, így azok létrehozása sok időt és erőforrást igényel. Megfigyelhető, hogy az általános tényezőktől függő – sokszor mindössze költségelőnyökre épülő – tevékenységek gyorsan el tudják hagyni a hazai bázist.

⁷ Erre utal a tényezőellátottság determináns angol megnevezése is: 1990-ben *factor conditions*, nem pedig termelési tényező (*factor of production*), míg 1997-től: *factor (input) conditions* (Porter 1990, 1998/c). Modelljében a termelés klasszikus lineáris felfogása (input-termelés-output) nem jelenik meg, bár ez a tagolás az ábrában balról jobbra haladva felfedezhető.

3.2. Keresleti feltételek

A keresleti⁸ oldal leírásánál a marketing szemlélet kerül előtérbe, ami Porter korábbi, a vállalatok és iparágak stratégiai versenyelőnyeivel foglalkozó munkái ismeretében érthető. Bár a kereslet mennyiségi mutatói is jelentőséggel bírnak a versenyelőnyök kialakulásában, a *kereslet minőségi jellemzői* (növekedési ütem, szerkezet, kifinomultság stb.) sokkal fontosabb szerepet játszanak.

A vállalatok hazai bázisa – azaz a belföldi és helyi piac – keresletének szerepe döntő a versenyelőnyök kialakulása szempontjából. A földrajzi, kulturális stb. közelség miatt a hazai piacon keletkező vásárlói impulzusok jutnak el leghamarabb az iparág vállalkozásaihoz. Ezek a vásárlói jelzések a legerősebbek, s a közelség, az azonos kulturális környezet révén, ezeket az igényeket, illetve ezeknek az igényeknek a változásait a hazai cégek kisebb költséggel képesek felmérni és pontosabban tudják érzékelni, mint külföldi versenytársaik.

A piac abszolút méretének a piac szerkezete és a működő vállalkozások mérete miatt van jelentősége. Az egyes vállalkozások mérete a *méretgazdaságosság* miatt fontos, mivel ennek révén lehet szert tenni költségelőnyökre. A piac szerkezete, az ott működő vállalkozások száma a *rivalizálás* mértékét határozza meg. Minél több szereplős az iparág, a vállalatok annál inkább ki vannak téve a belföldi versenynek, annál jobban rá vannak kényszerítve, hogy innovációk révén megpróbáljanak versenyelőnyre szert tenni. A verseny erősödését a szereplők nagy száma mellett segítheti még a hazai piac korai telítődése is. A piac növekedési üteme a vállalkozók *profitvárakozásaira*, ezen keresztül pedig a befektetési hajlandóságra van hatással. Minél nagyobb a piaci kereslet növekedési üteme, a vállalkozók annál bátrabban fektetnek be, próbálnak ki új technológiákat, és az új piaci belépők révén a verseny is fokozódik az iparágban.

Porter bevezeti a *kifinomult vásárlók* (*sophisticated buyers*) fogalmát (Porter 1990). Kifinomult vásárlók alatt azokat a vásárlói csoportokat érti, amelyek egyedi és magas minőségű termékekre támasztanak keresletet (pl. csúcstechnológiai cégek), nyomást gyakorolva ezzel az iparágra, hogy képes legyen megfelelni a magas követelményeknek, s lehetőség nyílik termékdifferenciálásra is.

A versenyelőnyök kialakulása szempontjából fontos, hogy egy vállalkozás mikor lép be egy piacra. Ha ezt korán, még a termék életciklusának korai szakaszában képes megtenni, akkor versenyelőnyre tehet szert. Ha pedig képes előre érzékelni a vásárlói szokások várható trendjeit, akkor ő lehet az új igényeket kielégítő termék kifejlesztője. Erre két módon is lehetősége nyílna: a kifinomult vásárlókkal való kapcsolattartás és a hazai fogyasztói szokások „exportja” révén.

A tömegízlés gyakran a kifinomult vásárlói csoportokat próbálja meg utánózni, s nemcsak belföldön, hanem külföldön is. A hazai bázisukban kifinomult vásár-

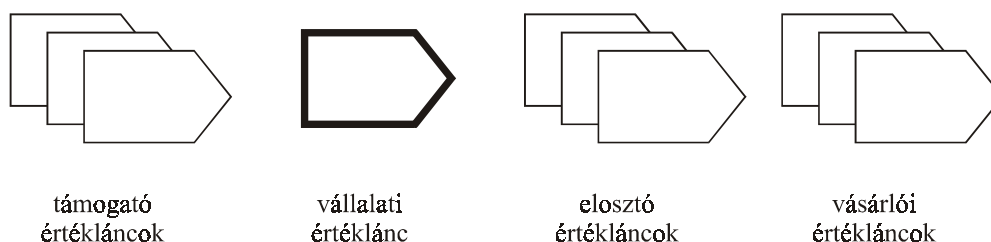
⁸ Porter kereslet alatt fogyasztói keresletet és a vállalatok által vásárolt inputok (gépek, eszközök, nyersanyagok, szolgáltatások stb.) iránt támasztott felhasználói keresletet egyaránt ért, nem különbözteti meg a kettőt.

lókkal szoros kapcsolatban álló vállalkozások könnyebben tudják előre érzékelni a vásárlói igények trendjeit. A belföldi keresleti szokások exportja révén a vállalkozás hazai bázisában jellemző vásárlói preferenciák külföldön is elterjednek (pl. McDonald's). Mivel ezek a preferenciák a hazai bázisban gyökereznek, azoknak változásai is a vállalat hazai bázisából fognak kiindulni, amit a belföldi cégek előbb érzékelnek, mint a külföldiek, és így velük szemben versenyelőnyre tehetnek szert. A hazai vásárlói minták külföldi elterjedése a hazai cégek szempontjából méretgazdaságossági előnyöket is hordoz, hiszen a már meglévő piac mérete növekedett meg.

3.3. Támogató és kapcsolódó iparágak

Az egyes vállalatok önállóan, saját érdekeiket szem előtt tartva versenyeznek. Azonban számos vállalkozással kapcsolatban állnak: beszállítóikkal, az elosztási csatornáikkal, s a vertikálisan hozzájuk kapcsolódó számos piaci szereplővel. Ezen munkamegosztás során az egyes vállalatok értékláncai egy *értéklánc-rendszerre*⁹ kapcsolódnak össze (3. ábra). Mind az értéklánc-rendszer, mind az azokat alkotó értékláncok időben változnak, azonban a lánc mindegyik tagja a végső fogyasztói igények minél teljesebb kielégítésében érdekelt. Így az egyes vállalatok versenyképessége nem vizsgálható önmagában, figyelembe kell vennünk az ellátási lánc többi tagját is.

3. ábra Az értéklánc-rendszer



Forrás: Porter (1985, 35. o.).

Megfigyelhető, hogy egy nemzetközileg sikeres vállalat mögött versenyképes partnerek állnak. Egy iparág versenyképességéhez a hazai bázisban jelen lévő nemzetközileg versenyképes támogató és kapcsolódó iparágak számos módon járulhatnak hozzá. A *támogató iparágak* a vállalat azon partnerei, akiktől alapanyagait, for-

⁹ Az értéklánc (value-chain) a vállalati tevékenységek értékalkotó összekapcsolódása (Chikán – Demeter 1999, 12. o.). Az értéklánc-rendszer (value system) az egyes vállalati értékláncok összekapcsolódásával létrejövő, a végső fogyasztó kiszolgálására szerveződő lánc (Chikán – Demeter 1999, 12. o.). Bár ez utóbbi fogalmat Porter már 1985-ben használta (Porter 1985), azonban a magyar irodalomban az ellátási lánc (supply chain) terjedt el közel hasonló tartalommal. A három fogalom viszonyáról bővebben lásd Chikán – Demeter (1999).

gő- és állóeszközeit vásárolja, a szolgáltatásokat igénybe veszi, tehát az értéklánc-rendszerben a vizsgált iparág előtt találhatóak (pl. alapanyagot, alkatrészeket szállító vállalkozások). A támogató iparágak versenyképessége gyors és közeli hozzáférést jelent a legfejlettebb, leginkább költséghatékony inputokhoz. A támogató iparágak nem versenytársai a támogatott iparágnak, így hajlandóak tapasztalataik átadására: a közelségből, személyes kapcsolatból adódóan gyors, rugalmas együttműködés alakulhat ki. Ennek révén csökkennek a tranzakciós költségek s bizonyos tevékenységek koordinálhatók, megoszthatók.

A *kapcsolódó iparágak* az adott vállalattal közvetlen üzleti kapcsolatban nem lévő azon iparágak, amelyekkel a vállalatok képesek megosztani vagy koordinálni tevékenységeiket (pl. azonos technológiát alkalmazó vállalkozások), illetve azok a cégek, amelyek termékei kiegészítik egymást (pl. a számítógépek esetében a hardver- és a szoftvergyártók). Bár nem azonos értéklánc-rendszer részei, mégis ezek az értéklánc-rendszerek kapcsolódhatnak egymáshoz, kiegészíthetik egymást. A tevékenység megosztása a beszerzéstől a gyártáson, elosztáson, fejlesztésen át számos területet foghat át. A hazai bázisban működő kapcsolódó iparágak a közelségből adódó kisebb tranzakciós költségek, a gyors információáramlásból adódó rugalmasság, a napi kapcsolatokból eredő bizalom miatt előnyt élveznek.

A vállalkozások szerteágazó tevékenysége miatt nehéz a támogató és kapcsolódó vállalatokat pontosan elhatárolni. Emellett időben is változik egy vállalkozás kapcsolatrendszere és tevékenységi köre, így a határok nem merevek: egy támogató vállalatból versenytárs, egy versenytársból kapcsolódó vállalkozás válhat. A földrajzilag koncentrálnódó támogató és kapcsolódó iparágak klasztert alkothatnak, melyre a későbbiekben bővebben kitérünk.

3.4. Vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás¹⁰

A hazai cégek közötti *rivalizálás* elősegíti a globális versenyben való helytállást, mivel a „kiélezett helyi versenyben tesztelt cégek felkészültebbé válnak a külföldi helytállásra” (Porter 1998/c, 182. o.). A tíz ország vizsgálata is arra mutatott rá, hogy azokban az iparágakban sikeresek az országok, ahol erős verseny van a többszereplős belföldi piacon. Ez készteti a vállalatokat innovációra versenyelőnyeik kialakítása és folyamatos fenntartása végett, valamint külföldi terjeszkedésre. A hazai verseny jellegét két tényező határozza meg: a *már az iparágban működő vállalatok* viselkedése valamint az *új belépők* jelentette kihívás.

Nincs általánosan elfogadott vállalati szerkezet és stratégia: iparáganként és országanként más-más jellemzőkkel bírnak a sikeres vállalkozások. Különbségeket találhatunk a vállalkozások méretében, a tulajdonosi struktúrában (pl. Olaszországban több iparágban a kis- és közepes méretű családi vállalkozások a jellemzőek, míg

¹⁰ Porter 1997 utáni munkáiban megváltozott a determináns megnevezése: „a vállalati stratégia és versengés összefüggései” (context for firm strategy and rivalry), azonban ez a változtatás nem jelent érdemi módosítást a rombuszban (Porter 1998/c, 211. o.).

Németországban a műszaki menedzsment által irányított nagyvállalatok dominálnak), az egyes tulajdonosok, érdekeltek beleszólási lehetőségében a vállalat által követett célokba stb.

Számos országban találhatunk úgynevezett „nemzeti bajnokokat” (national champions), amelyek kormányzati támogatás révén monopolhelyzetben lévő cégek. Ezen megfontolás alapja, hogy így elkerülhető a felesleges hazai verseny, amely az erőforrások pazarlásához, párhuzamosságokhoz, a méretgazdaságosság kihasználásának meghiúsulásához vezet. Ezek a cégek egy zárt gazdaságban versenyképesek lehetnek, azonban a globális piacon nem képesek helyt állni (Porter 1998/c, 181. o.).

Valamely hazai cég globális piacon elért sikere bizonyíthatja a többi vállalkozásnak, hogy van lehetőség az iparágon belül fejlődésre, és ez a siker gyakran új belépőket vonz az iparágba (Porter 1998/c, 181. o.). Az új belépők jöhetnek az iparágon kívülről, de gyakori, hogy a már az iparágban lévő vállalkozásokból „nőnek ki” az új versenytársak. Ennek két formája van, egyrészt valamely létező cégből szakértők, kutatók, vezető munkatársak lépnek ki, hogy addigi munkájuk során felhalmozott tapasztalatokra és kapcsolatokra építve új, független vállalatot hozzanak létre (spin-off). Másrészt az iparág valamely vállalkozása egy új leányvállalatot hoz létre eszközök, kapcsolatok stb. átadásával, általában egy-egy innováció vagy konkrét feladat megvalósítására (start-up).

3.5. Kormányzat

Kormányzat alatt értjük azon szervezetek összességét, melyek a vállalatok működésének jogi környezetét alakítják. A kormányzat döntéseivel mind pozitívan, mind negatívan tud hatni az egyes determinánsokra:

- *Tényezőellátottság*: az infrastrukturális elemek biztosításával befolyásolja a tényezőellátottságot.
- *Keresleti feltételek*: a kormányzat egyrészt maga is vásárlóként lép fel sok termék piacán, másrészt megalkotja azokat a szabványokat, előírásokat, törvényeket, amelyek kijelölik a piaci szereplők mozgásterét.
- *Támogató és kapcsolódó iparágak*: a verseny-, adó- és pénzügyi szabályozás révén befolyásolja az egyes vállalatok közötti együttműködési lehetőségeket.
- *Vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás*: behatárolja a vállalatok stratégiájának mozgásterét a kialakítható vállalatformák, a különböző piaci szerkezetek szabályozásával.

Egy ország alapvető gazdaságpolitikai célja magas szintű és növekvő élet színvonalat biztosítani állampolgárai számára (Porter 1990, 6. o.). Bár Porter megfogalmazza a kormányzati felelősséget egy adott földrajzi térség lakói jólétének biztosítására (Porter 1998/a), azonban ez a megfogalmazás túl általános. Versenyképességi munkáiban az általa használt fogalmak *mikroökonómiai* kategóriák, és az egyes mikroökonómiai szereplők egyéni boldogulása eredményezi Porternél egy or-

szág jólétét. Makrogazdaságok versenyképességének vizsgálatánál azonban *makroökonómia* kategóriákkal is kellene foglalkoznia, de ezek hiányoznak munkáiból. Egy térségben a magas szintű életszínvonal kialakulásának a termelékenység biztosította nagy jövedelmek csak az egyik feltétele. Szükséges az is, hogy ezekből a jövedelmekből minél többen részesedjenek, azaz szükség van megfelelő szintű *foglalkoztatottság* kialakulására is, azonban ezzel sehol sem találkozunk munkáiban. A versenyképesség esetében a termelékenységre helyezi a hangsúlyt: a termelékenység és a foglalkoztatottság egyidejű növelése azonban sokszor egymással ellentétes, egymás rovására megvalósítható célkitűzések. A megfelelő szintű foglalkoztatottság mintegy mellékterméke a mikroszintű folyamatoknak: Porter egy „láthatatlan kéz” meglétét feltételezi a gazdaságban.

Porter öt területét különbözteti meg a kormányzati feladatoknak (Porter 1998/c, 245. o.):

1. gazdasági és politikai stabilitás biztosítása,
2. a tényezőellátottság javítása,
3. a termelékenység növelését elősegítő mikroökonómiai környezet kialakítása,
4. klaszterek fejlesztésének elősegítése, valamint
5. gazdaságfejlesztési program kidolgozása és végrehajtása.

Porter helytelennek tartja a kormányzati gazdaságpolitikai magatartást két, egymással ellentétes irányzatra egyszerűsíteni: *protekcionista*, illetve *laissez faire* kategóriákra. Ahhoz, hogy a kormányzat meg tudjon felelni feladatainak, bizonyos területeken be kell avatkoznia a gazdaságba, bizonyos területeken pedig tartózkodnia kell a direkt beavatkozásoktól, így a két irányzat kombinációjára van szükség (Porter 1998/a, 1998/c).

Az öt kormányzati feladat közül kettőt emelnénk ki: a tényezőellátottság javítását, valamint a klaszterek fejlesztésének elősegítését a dolgozat klasztereket ismertető részében. A *tényezőellátottságot* a kormányzat különbözőképpen képes befolyásolni az erőforrásokon, illetve az infrastrukturális elemeken keresztül. Az erőforrások döntően *magánjavak*, amelyeknek előállításában a kormányzat nem vesz részt, keresletüket és kínálatukat piaci folyamatok határozzák meg. Azonban a jogi környezet kialakításával, allokációs és újraelosztási tevékenységével a kormányzat hatást gyakorol ezekre a piaci folyamatokra, és így az erőforrások keresletére és kínálatára. A humán tőke előállításában viszont jelentős szerepe van a kormányzatnak az oktatási rendszer révén, így annak kínálatát közvetve is képes befolyásolni.

Az infrastrukturális elemek döntően *közjavak*, így előállításukban meghatározó szerepe van a kormányzatnak. Az alapvető és az általános infrastrukturális elemeket szinte kizárólagosan a kormányzat biztosítja a gazdaság számára, de a speciális és a fejlett infrastrukturális elemek létrehozásában is fontos szerepet kell vállalnia.

A *speciális* és a *fejlett* tényezők előállítása akkor hatékony, ha abban a magánszektorban van meghatározó szerepe. Egyrészt a magánvállalatok vannak tisztá-

ban azzal, hogy milyen tényezők szükségesek versenyelőnyeik fenntartásához, másrészt az állami szektor nem rendelkezik a magánszektor jellemző rugalmassággal. A tudásalapú gazdaságokban jellemző például, hogy a vállalatok maguk biztosítják alkalmazottaik speciális tudását, s nem az oktatási rendszertől várják el azt. Az iskoláktól mindössze félkész terméket várnak, amelyet azután a munka során szabnak testre. Ennek egyik oka az élethossziglani tanulás jelensége. A másik ok – mely a globális vállalatokat jellemzi –, hogy a „cégek nem tudják pontosan, melyik nemzeti oktatási rendszerrel szemben fogalmazzák meg igényeiket. A globalizációnak köszönhetően kialakulóban van a szakemberek világpiaca, és semmi sem garantálja, hogy a svéd vállalat a svéd, az amerikai cég pedig az amerikai oktatással szemben támaszthat csak igényeket” (Szabó 1999, 293. o.).

4. A rombusz-modell, mint rendszer

Az egyes determinánsok nem független elemekként határozzák meg az adott iparág versenyelőnyeit, hanem kölcsönösen kiegészítik egymást s hatnak egymásra, azaz rendszerként működnek. Valamely determinánsban jelentkező lehetséges versenyelőny-forrás önmagában kevés a tartós magasrendű versenyelőnyök kialakításához, ahhoz a többi determinánsra is szükség van, pl. a kifinomult vásárlók megléte önmagában még nem elégséges feltétele a piacképes termékek előállításának, ha nem rendelkezik az ország megfelelő minőségű humán erőforrással. A magasrendű versenyelőnyök minden esetben több determinánshoz kötődnek, de még a legsikeresebb iparágakban sem szükséges, hogy minden determináns nemzetközileg is fejlett legyen.

Két elem bír különösen nagy jelentőséggel a rombusz determinánsainak rendszerré transzformálásában: a *hazai cégek rivalizálása* és a *földrajzi koncentráció*. A belföldi verseny az egész rombusz fejlődését előmozdíthatja, mivel serkentőleg hat a rombusz mindegyik determinánsára. A kisebb tranzakciós költségek és a cégek közötti könnyebb együttműködés révén „a földrajzi koncentráció felerősíti a rombuszon belüli kapcsolatok intenzitását” (Porter 1990, 591. o.).

A kormányzat ismertetésénél már láttunk példákat a modellen belüli összefüggésekre, különös jelentőséggel azonban a négy alapvető determináns közötti kölcsönhatások bírnak. Ezek a kapcsolatok – eltérő erősséggel és módon – járulnak hozzá ahhoz, hogy a rombusz dinamikus rendszerként írja le az adott iparág versenyelőnyeit. Tekintsük át, hogy egy-egy determináns hogyan befolyásolja a másik három determinánst:

- *Tényezőellátottság*: A speciális és fejlett tényezők megléte nemcsak a vizsgált iparág versenyképességére van hatással, hanem a vele együttműködő iparágak vállalataira is. A megfelelő tényezőellátottság segíti a támogató és kapcsolódó iparágak versenyképességét, és így a vizsgált iparágét is. A bőséges tényező-

ellátottság új belépőket vonz a vizsgált iparágba¹¹, amivel erősíti a rivalizálást, és hatással van az alkalmazott versenystratégiákra is.

- *Keresleti feltételek:* A kereslet változása a származékos kereslet révén hat a tényezők keresletére. A megváltozott kereslet révén egy tényező könnyen válhat szűkös erőforrássá, avagy bőségesen rendelkezésre állóvá. Ez befolyásolja a tényezők előállítását, s így összességében a tényezőellátottságot. A kereslet jellege és mennyisége nemcsak a vizsgált iparágra hat, hanem a teljes értéklánc-rendszerre. Ha egy iparág termékei iránt megnő a kereslet, akkor az hatással van az iparágat támogató és ahhoz kapcsolódó iparágak keresletére is. Ha a kereslet jellege változik meg, az ugyanúgy a támogató iparágakkal szemben támasztott elvárásokra is hatással van (elég csak a beszállítókkal szemben támasztott komoly minőségi elvárásokra gondolnunk). A keresleti feltételek változása új vállalati stratégiák kidolgozását teheti szükségessé, a kereslet fokozódása pedig új belépőket vonz az iparágba.
- *Támogató és kapcsolódó iparágak:* A speciális inputok egy részét a támogató iparágak biztosítják, így a két determináns közötti kölcsönhatás közvetlen és erős. Emellett bizonyos infrastrukturális elemeket sokszor közösen használnak a vizsgált iparág és a támogató és/vagy kapcsolódó iparágak vállalatai, így fejlesztésük közösen valósul meg. A nemzetközileg is sikeres támogató és kapcsolódó iparágak termékei ráirányíthatják a figyelmet a régió más iparágainak termékeire is, megváltoztatva a vizsgált iparág keresleti feltételeit. Az adott iparágba újonnan belépő vállalatok egy része sokszor a támogató iparágak közül kerül ki, kényszerítve a már ott lévőket új stratégiák kidolgozására, illetve megváltoztatva az iparági rivalizálás feltételeit.
- *Vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás:* A termelési tényezők egy részét a kormányzat biztosítja a vállalatok számára, a fejlett és speciális termelési tényezőket azonban az erős belföldi rivalizálás okán a cégek maguk is fejlesztik. Ez a fejlesztés sokszor közösen valósul meg, azonban az iparág szerkezete (vállalatok száma, mérete) alapvetően befolyásolja mind az egyéni, mind a közös fejlesztés lehetőségét. A keresleti feltételeket a hazai cégek fokozódó rivalizálása befolyásolja: egyre intenzívebbé és kifinomultabbá teszi. Megnövekszik a termékválaszték, a gyártók és a kereskedők is egyre inkább specializálódnak. A vizsgált iparág szerkezete befolyásolja a támogató vállalatok körét is. Minél specializáltabbak az egyes vállalatok, annál nagyobb szerep jut a vállalatok közötti munkamegosztásnak, azaz a támogató iparágaknak.

Nem az elkülönült determinánsok, hanem az egész-rombusz, a determinánsok és a közöttük lévő kölcsönhatások együttesen határozzák meg az iparág versenyelőnyeit. Sikeres vállalatok, iparágak, értéklánc-rendszerek ott működnek, ahol egyrészt az egyes determinánsok megfelelő versenyelőnyöket hordoznak, másrészt az új kihívások – új piaci igények, versenytársak, innovációk – megjelenése a rombusz de-

¹¹ Természetesen ennek a kereslet oldaláról is vannak feltételei.

terminánsai közötti kölcsönhatások révén erőteljes és gyors alkalmazkodási folyamatokat indukálnak a versenyelőnyök újratermelésére.

5. Klaszterek

A földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak ún. klasztert¹² alkothatnak. A klaszter Porter megfogalmazásában: „versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, szolgáltató és együttműködő intézmények földrajzi koncentrációja”¹³. Bár a fogalom legszorosabban a rombusz kapcsolódó és támogató iparágak determinánsához kapcsolható, azonban „jobb, ha úgy tekintünk rá, mint a négy determináns közötti kölcsönhatások eredményére” (Porter 1998/c, 213. o.).

A klaszterek fejlettségüktől és kiterjedésüktől függően különböző formákban jelenhetnek meg, azonban a legtöbb klaszterben találunk: végterméket gyártó vállalkozást, speciális inputokat előállító támogató vállalatot, pénzügyi intézményeket, kapcsolódó iparágak vállalkozásait (Porter 1998/c, 199. o.). A klaszterek fogalmilag az értéklánc-rendszerekből kiindulva értelmezhetőek leginkább, azonban a két fogalom között számos ponton különbség van. Egyrészt egy klaszter nemcsak egy, hanem több értéklánc-rendszert is tartalmazhat, melyek a lánc valamely pontján kapcsolódhatnak egymáshoz. Másrészt a klaszter több, mint egy értéklánc-rendszer, hiszen nemcsak az értékteremtésben közvetlenül részt vevő vállalkozásokat öleli fel, hanem különböző intézményeket is. Ilyenek lehetnek például a vállalkozói kamarák, az érdekképviselői szervek vagy oktatási, kutató intézetek, amelyek a termékek, a felhasznált inputok, technológiák kifejlesztésében vesznek részt.

A klaszterek versenyképességet befolyásoló jellegzetességeit a klaszterben található vállalkozások és intézmények *földrajzi koncentrációjára*¹⁴ valamint a közöttük lévő *együttműködésre* vezethetők vissza.

A vállalkozások földrajzi koncentrációja pozitív *externális hatásokat* eredményez. A helyi cégek az *externális méretgazdaságosság*¹⁵ révén számos inputhoz ol-

¹² A *cluster* szó jelentése csomó, csoport, fűrt stb. A szó eredeti formájában terjedt el a magyar szakirodalomban. Értelmező fordítására ugyan történt kísérlet (Porter 1999), de az ott javasolt *regionális üzleti központ* nehézkesnek tűnik. Ezen túlmenően a klaszter szó a statisztikában már létjogosultságot nyert: „Klaszterelemzés (klaszteranalízis): Többváltozós statisztikai eljárás, a sokaság egyedeinek (vagy azok jellemzőinek) osztályozása, csoportokba, részsokaságba, azaz *klaszterekbe* sorolása” (Kotna – Lengyel 1999, 56. o. – kiemelés: D. Sz.).

¹³ Az idézett definíció az USA Versenyképességi Tanácsa Innovációs Klaszterek Munkabizottsága honlapjáról származik.

¹⁴ Fontos kihangsúlyozni, hogy Porter a klasztert alkotó vállalkozások *földrajzi koncentrációját* a klaszter egyik ismérvének tartja. Így anélkül, hogy ezt explicite leírná, minden munkájában *regionális klaszterekkel* foglalkozik.

¹⁵ Externális méretgazdaságosság alatt azokat a tényezőket értjük, melyek kívül esnek az egyes vállalkozások döntési körén, s az iparági kibocsátás növekedésével az egyes vállalatok költségeinek csökkenését okozzák (Parkin 1990, 300. o.).

csóbban férnek hozzá. Ezen kívül a kereslet mérete lehetővé teszi olyan *közjavak* előállítását, amelyeket egy-egy önálló cég nem lenne képes egyedül finanszírozni. Ide tartoznak a különböző oktatási intézmények, infrastrukturális elemek, de Porter ide sorolja a klaszterbeli cégek működése során felhalmozódott tapasztalatokat, ismereteket is (Porter 1998/c, 218. o.)¹⁶.

A közelségből adódóan a klaszteren belül alacsonyak a *tranzakciós költségek*. Az alacsony tranzakciós költségek miatt lehetőség van számos tevékenység vállalaton kívülre helyezésére (*outsourcing*). Az outsourcing egyrészt lehetőséget biztosít költségcsökkentésre: ha valaki nagyban, sok kliens számára nyújt kihelyezett szolgáltatásokat, akkor nyilvánvalóan alacsonyabb egységköltségek mellett teheti ezt meg (Szabó 1998, 146. o.). Másik fontos előny, hogy a legtöbb cég nem tud lépést tartani a gyorsan fejlődő technológiákkal és eszközökkel, viszont az állandó tanulási és befektetési tevékenység kifizetődő lehet egy erre specializálódott szolgáltatónak (Szabó 1998, 148. o.). Az így létrejövő vállalati hálózatok sokkal *rugalmasabban* képesek reagálni a változásokra, hisz nem a fizikai termelést, nem a vállalati hardvert kell átalakítani, „mindössze” a műveletek egymásutánjának megszervezését, a vállalati szoftvert kell módosítani, s ehhez megtalálni a megfelelő partnereket¹⁷.

A klaszter fejlődésével erősödik a helyi cégek közötti rivalizálás, ezért a vállalatok rákényszerülnek, hogy versenyelőnyeiket *folyamatos innovációk* révén biztosítsák. Mivel a klaszterhez tartozó cégek hasonló külső feltételek (pl. munkabér, szolgáltatási díjak stb.) között működnek, így más módját kell találni annak, hogy versenytársaikat megelőzzék (Porter 1998/c, 219. o.). Ennek egyik formája a termelékenység növelése, a másik formája pedig a termékdifferentiálás nyújtotta lehetőségek kihasználása (Porter 1999/c, 212. o.).

Napjainkban a vállalkozások sok esetben nem sorolhatóak be egyetlen iparágba, hisz egyszerre többféle tevékenységet is folytatnak. Ráadásul gyakran előfordul, hogy valamelyik „melléktevékenység” nagyobb részesedéssel bír az árbevételből, mint a statisztikai célokra kijelölt főtevékenység, így az iparági besorolás félrevezető lehet. Porter szerint a gazdaság és a verseny lényegét a klaszter fogalma sokkal

¹⁶ Porter hibásan a közjavak közé sorolja a szaktanácsadást is, amelynek esetében megvalósítható a kizárás, valamint a rivalizálás is fennáll, így tiszta magánjóságnak tekinthető. Ezen kívül amellet érvel, hogy ezeket a javakat megfelelőbb kvázi-közjavaknak és nem közjavaknak nevezni, mivel igénybe vételük költséggel – még ha alacsonyabb költséggel is – jár. Azonban a közjóságok igénybevétele ugyanúgy nem ingyenes, mint a magánjavaké. A közjavakra jellemző potyautas jelenségnek éppen az a lényege, hogy nem lehet kizárni a nem fizető felhasználókat, aminek értelmében kell lennie fizető felhasználóknak is. (Persze épp a potyautas jelenség miatt biztosít számos közjóságot az állam a felhasználóknak térítésmentesen, azonban ez korántsem jelenti, hogy ezek a közjavak ingyenesek lennének a társadalomnak.)

¹⁷ A vállalatok a klasszikus *venni vagy termelni* dilemmára jelen esetben egyértelműen a *venni* választ adják, mivel piaci tranzakciók révén valósítják meg a kihelyezett tevékenységeket. A kapcsolatok erőssége, az egymásrautaltság mértéke miatt azonban nagyon találóan fogalmaz Malecki, amikor a válasznak erre a formájára az *együtt termelni* kifejezést használja (Malecki 1997, 149. o.).

jobban megragadja, mint az iparág, ezért a gazdaságfejlesztés során nem az iparágakra, hanem a klaszterekre kell koncentrálni.

A Porter által megfogalmazott *klaszter-alapú gazdaságfejlesztés* eltér a hagyományos ágazati megközelítéstől (Porter 1998/c). A hagyományos ágazati megközelítés esetén a kormányzat kiválaszt néhány iparágat, melyeket valamilyen gazdaságpolitikai megfontolásból támogat. A gazdaságpolitika a végterméket előállító iparágra koncentrálni, ami gyakran protekcionista döntésekhez, a verseny korlátozásához vezet. A klaszter-alapú megközelítés viszont nemcsak bizonyos iparágakra, hanem klaszterekre koncentrálni, melyek a végterméket előállító vállalkozásokon túl tartalmazzák felhasználókat, szolgáltatást nyújtókat, specializált intézményeket stb. A kormányzatnak a klaszter „megvédése” helyett a termelékenység növekedését és az innovációkat elősegítő rivalizálás kialakítására és fenntartására kell törekednie. Mivel mindegyik klaszter magában hordozza a fejlődés lehetőségét, így a kormányzatnak nem szabad különbséget tenni az egyes klaszterek között, mindegyik klasztert egyformán kell támogatnia. A termelékenység, valamint annak növekedése a fontos, és nem az, hogy egy cég melyik iparágban versenyez. Egy hagyományos iparágban működő vállalkozás ugyanúgy lehet prosperáló, mint bármely technológia-intenzív iparág vállalata¹⁸ (Porter 1996).

Viszont mindegyik klaszter egyenlő kormányzati támogatása két okból is akadályokba ütközik. Egyrészt a kormányzat részt vállal a speciális termelési tényezők előállításából, amivel csak az adott termelési tényezőt felhasználó iparágat támogatja. Mivel a kormányzati erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre, így arra nincs lehetőség, hogy mindegyik iparág igényeit kielégítse. Másrészt Porter is elismeri, hogy a kormányzatnak vannak olyan tevékenységei (pl. honvédelem), melyek nem egyformán érintik a különböző iparágakat, így ez is a támogatás egy implicit formája (Porter 1990, 673. o.).

6. Összefoglalás

Porter versenyelőnyökkel, versenyképességgel kapcsolatos felfogása számos új elemet hozott a közgazdasági gondolkodásba. A verseny „új mikroökonómiájának”¹⁹ az alapjait próbálja meg kidolgozni, amelynek segítségével a vállalati szak-

¹⁸ Porter cikkében a mezőgazdaságot hozza fel példának (Porter 1996), azonban az empirikus vizsgálatnál kihagyta a természeti erőforrásokra erősen támaszkodó iparágakat.

¹⁹ Az új mikroökonómia elnevezéssel kapcsolatban két probléma is felmerül. Egyrészt már létezik *új mikroökonómia* nevezett irányzat (Mátyás 1996, 489. o., Schumann 1998, 325. o.), sőt az *újabb új mikroökonómia* elnevezés is megjelent a közgazdasági elméletben (Mátyás 1996, 558. o.). Másrészt Porter elemzéseiben a vállalkozás környezetének elemzése nagyobb hangsúlyt kap, mint a vállalat belső folyamatainak vizsgálata, sokszor nem is egyetlen vállalatot, hanem egész iparágakat, klasztereket vizsgál, aminek következtében szerencsésebb lenne a mezőökonómia elnevezést alkalmazni.

emberek számára is használható modelleket lehet létrehozni, áthidalva ezzel az elmélet és a gyakorlat között jelenleg meglévő szakadékot (Porter 1998/a).

Egy makrogazdaság versenyképességére a klasszikus, különösen a komparatív előnyökre épülő elméletek már nem adnak kielégítő magyarázatot. Porter megközelítésében egy nemzetgazdaság versenyképességét az ott tevékenykedő vállalatok, iparágak versenyképességére vezette vissza. Az egyes vállalatok versenyképessége azonban nem pusztán a cégen belül zajló folyamatoktól függ, hanem a vállalkozás környezete is nagymértékben befolyásolja. Porter nagy hangsúlyt helyezett a környezet vizsgálatára is, aminek következtében több új vagy újszerűen értelmezett fogalom jelenik meg munkáiban (pl. termelési tényezők csoportosítása, hazai bázis, klaszterek). Ezt a felfogást más közgazdasági problémák elemzésére is megpróbálta felhasználni (Porter 1995, 1997/a, Porter–van der Linde 1995/a, 1995/b).

Egy adott iparágnak a hazai bázisban gyökerező versenyelőnyeit meghatározó tényezőket a rombusz-modellben foglalta össze. A modell négy főbb determinánsba rendszerezi ezeket a tényezőket: *tényezőellátottság, keresleti feltételek, támogató és kapcsolódó iparágak* valamint *vállalati stratégia, szerkezet és rivalizálás*; a négy determinánst a kormányzati tevékenység és a véletlen befolyásolja. Az egyes determinánsok nem egymástól függetlenül határozzák meg a versenyelőnyöket, hanem dinamikus rendszerként viselkednek. A közöttük meglévő kölcsönhatások erőssége határozza meg, hogy egy iparág milyen gyorsan képes alkalmazkodni a piaci változásokhoz versenyelőnyeinek újratermelésével.

A földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak klasztereket alkothatnak. Porter felfogásában kiemelt szerep jut a vállalkozások földrajzi koncentrációjának és a közöttük lévő együttműködésnek. Ez a két jellemző szükséges ahhoz, hogy a klaszter versenyelőnyeit leíró rombusz dinamikus rendszerként viselkedjen. Porter a klaszterekre építve fogalmazza meg a klaszter-alapú gazdaságfejlesztés koncepcióját, mely eltér a hagyományos ágazati megközelítéstől.

Porter rombusz-modelljét a gyakorlatban is megpróbálták alkalmazni térségi versenyképességi elemzésekre (Healey–Dunham 1994, Kaufman et al 1994). A modell gyakorlati alkalmazhatóságának azonban gátat szab, hogy a benne használt fogalmak nehezen számszerűsíthetők. A modell sokkal inkább tekinthető egy gondolkodási keretnek, mint egységes elméletnek (Healey–Dunham 1994). További problémákat vet fel az alkalmazás során a régió fogalma. Porter nem közigazgatási, hanem csomóponti régiót feltételez, azaz egy klaszter vállalatai piaci kapcsolatainak térbeli kiterjedését, általában egy várost és vonzáskörzetét, ami eltérhet a közigazgatási határoktól.

Felhasznált irodalom

Chikán A. – Demeter K. (szerk.) 1999: *Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje. Termelés, szolgáltatás, logisztika*. AULA, Budapest.

- Healey, M. J. – Dunham, P. J. 1994: Changing competitive advantage in a local economy: The case of Coventry, 1971-90. *Urban Studies*, 8. 1279-1301. o.
- Katona T. – Lengyel I. (szerk.) 1999: *Statisztikai ismerettár*. JATEPress, Szeged.
- Kaufman, A. – Gittel, R. – Merenda, M. – Naumes, W. – Wood, C. 1994: Porter's model for geographic competitive advantage: The case of New Hampshire. *Economic Development Quarterly*, 1. 43-66. o.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Malecki, E. J. 1997: *Technology and economic development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Malecki, E. J. 1999: *Regional policy in the Internet Age: The effect of technological change on regional development*. Paper for the presentation at the Udevalla Workshop 99: Evaluation of Regional policies – Methods and Empirical Results, Udevalla, Sweden..
- Mátyás A. 1996: *A modern közgazdaságtan története*. AULA, Budapest.
- Parkin, M. 1990: *Economics*. Addison-Wesley Publishing Company Inc., Reading.
- Pearson, T. D. 1991: Location! Location! Location! What is location? *Appraisal Journal*, 1. 14-20. o.
- Porter, M. E. 1985: *Competitive advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1990: *The competitive advantage of nations*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1994: The role of location in competition. *Journal of the Economics of Business*, 1. 35-39. o.
- Porter, M. E. 1995: The competitive advantage of the inner city. *Harvard Business Review*, 3. 55-71. o.
- Porter, M. E. 1996: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, 1-2. 85-94. o.
- Porter, M. E. 1997/a: New strategies for inner-city development. *Economic Development Quarterly*, 1. 11-27. o.
- Porter, M. E. 1997/b: *Clusters and Economic Development*. Workshop for Practitioners in Cluster Formation, Chihuahua, Mexico.
- Porter, M. E. 1998/a: The Adam Smith address: Location, clusters, and the 'new' microeconomics of competition. *Business Economics*, 1. 7-13. o.
- Porter, M. E. 1998/b: Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. 77-90. o. (magyarul: Porter, M.E. 1999: Regionális üzletági központok – a verseny új gazdaságtana. *Harvard Business Manager*, 4. 6-19. o.)
- Porter, M. E. 1998/c: *On competition*. Harvard Business School Press, Boston.

- Porter, M. E. – van der Linde, C. 1995/a: Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of Economic Perspectives*, 4. 97-118. o.
- Porter, M. E. – van der Linde, C. 1995/b: Green and competitive: Ending the stalemate. *Harvard Business Review*, 5. 120-133. o.
- Schumann, J. 1998: *A mikroökonómiai elmélet alapvonásai*. JATEPress, Szeged.
- Szabó K. 1998: Kihelyezési hullám. *Közgazdasági Szemle*, 2. 137-153. o.
- Szabó K. 1999: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, 3. 278-294. o.

Kompetitív előnyök keletkezése fundamentális transzformáció révén

Czagány László¹ – Fenyővári Zsolt²

A fundamentális transzformáció modellje – melynek érett változatát O. E. Williamson, az intézményi ökonomia egyik legjelesebb képviselője dolgozta ki – olyan gondolati keretet nyújt, amelyben hatékonyan elhelyezhető a regionális gazdaságtan fontos kérdéseinek egy része, többek között a régiók versenyképességének több gondolata is. A tranzakciós költségek gazdaságtana – mindenekelőtt Williamson modellje – sok felismeréssel járult hozzá annak a kérdésnek a tisztázásához, hogy miért léteznek a vállalatok és a piacok mint intézmények és hogyan magyarázható ezen intézmények koordinációs mechanizmusa. Ebben a megközelítésben – a neoklasszikus hagyományoktól eltérően – a koncentrációs folyamatokat nem feltétlenül piacromboló monopolizációnak, hanem hatékonyságjavító, sajátos piacépítő jelenségeknek is tekinthetjük.

Az intézményi közgazdaságtan eredményeinek felhasználásával sokkal differenciáltabb képet kaphatunk a versenyelőnyökről is. Erre jó példa a komparatív előnyök elméletének megtermékenyítése. A Leontief-paradoxon feoldására irányuló törekvések kapcsán sikeres próbálkozások történtek arra, hogy a koordinációs mechanizmusokkal való „ellátottságot” is a komparatív előnyök önálló forrásaként tekintsük. Ez arra utal, hogy a hatékony regionális koordináció kritériumait nem egyszerűen a termelés hozam-ráfordítás relációjában kell megfogalmazni, hanem a tranzakciós folyamatokra kiterjedően is.

Kulcsszavak: tranzakciós költségek, új intézményi ökonomia, versenyelőnyök

1. Bevezetés

Tanulmányunkban az elméleti közgazdaságtan egyik markáns irányzata, az ún. *új intézményi ökonomia* eredményeire szeretnénk a regionális gazdasági kérdések kutatóinak figyelmét felhívni. Az irányzat egyik legjelesebb képviselője Williamson, akinek fundamentális transzformációs modellje egy olyan gondolati keretet nyújt, amelyben hatékonyan elhelyezhető a regionális gazdaságtan fontos kérdéseinek egy része, többek között a régiók versenyképességének több gondolata is (Lengyel 1999). A modell adaptálása hasznos segítséget nyújthat ahhoz, hogy a dél-

¹ Dr. Czagány László, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

² Fenyővári Zsolt, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

alföldi régió versenyképességének vizsgálata során helyes kérdéseket tegyenek fel, és jó elemzési módszereket alakítsanak ki a kutatók.

2. Az új intézményi közgazdaságtan alaptételei

A neoklasszikus közgazdaságtan elméleti modelljei a vállalatot, mint gazdasági szervezeti alapegységet jól definiálható termelési függvények segítségével leírható szuverén piaci szereplőként kezelik. Az ún. fekete doboz módszer alkalmazásával feltételezik, hogy adott célfüggvény(ek) az input-output mechanizmus révén a beállított technológiai paramétereken keresztül optimalizálhatók. Az egyik legjelentősebb probléma, mellyel az alkalmazás során szembe kell néznünk, hogy a módszer nem (vagy csak exogén tényezőkként) kezeli a gazdaság működési mechanizmusait befolyásoló intézményeket. Így például nem alkalmas a vállalat létezésének, méretének, sokszínű szervezeti, tulajdonosi szerkezeti formáinak organikus elemzésére. Ha mégis igyekszik magyarázatot találni például a vállalatméret alakulására, akkor azt kizárólag a technológiával kapcsolatos (növekvő mérethozadék, optimális üzemméret stb.) összefüggésekre vezeti vissza. Az új intézményi iskola képviselői – számottevően túllépve a századfordulón, illetve azt követően alkotó kritikai institucionalisták, Veblen, Galbraith, Commons és társaik szemléletmódján – arra tesznek kísérletet, hogy egy olyan rivális (de nem feltétlenül alternatív) közgazdasági elméletet alakítsanak ki, melyben a gazdaság működési mechanizmusait befolyásoló intézményi tényezők a modell endogén változóiként jelennek meg.

Széles körben ismertek ugyan az intézményi közgazdaságtan alapkérdései, a kapcsolódási lehetőség érdekében induljunk ki mégis Coase tételeiből. Coase a gazdaság koordinációs mechanizmusait kutatva alapvető jelentőséget tulajdonított annak, hogy a gazdaságban a tényezőallokáció nem csupán a neoklasszikusok által leírt piaci mechanizmus révén történik. A tényezőallokáció bizonyos utasítások révén a vállalatokon belül is végbemegy. A vállalat Coase-nél legalább olyan fontos koordinációs intézmény, mint a piac. A racionálisan viselkedő gazdálkodók döntéseit a hagyományos modellekben szereplő – szűkebb értelemben vett – termelési költségeken túl a *tranzakciós költségek* figyelembevétele is befolyásolja. Itt jegyezzük meg, hogy noha a tranzakciós költségek létére először Coase utal nevezetes tanulmányában (Coase 1937), a fogalom megalkotása és mélyebb elemzése Williamson nevéhez fűződik (Williamson 1985). Természetesen a piaci koordináció sem költségmentes, mint azt a neoklasszikusok modellfeltevésként kezelik, szintúgy a tevékenységek vállalaton belüli koordinációja is költségekkel jár. A piacon keresztül lebonyolódó tranzakciók vállalaton belüli tranzakciókkal való helyettesítése akkor optimális, ha a belső illetve a piaci tranzakciók határköltsége kiegyenlítődik.

Coase modelljében a vállalati rendszer egy homogén szegmens. Nem foglalkozik a vállalatok közötti kooperációkkal, vállalatcsoportokkal, kartellekkel, konglomerációkkal stb. Ez a feladat, valamint a tranzakciós költségeknek a gazdasági

szerveződés egyéb területeire gyakorolt hatásainak elemzése az intézményi közgazdaságtan későbbi művelőire várt, akik közül kiemelkedik Williamson munkássága.

Williamson pontosítja és differenciálja a tranzakciós költségek fogalmát, megközelítésében *a tranzakciós költségek lényegében szerződési*³ *költségek* (Williamson 1985, 1995). A tranzakciós költségek alapvetően a szerződések előkészítése, megkötése, végrehajtása és ellenőrzése kapcsán keletkeznek. A tranzakciós költségek tehát nem közvetlenül a termelésben keletkeznek, a hagyományos termelési függvényből nem is transzformálhatóak. Fontos megemlíteni, hogy Williamson az *ex-ante tranzakciós költségek* mellett, amelyek egy szerződés megkötése előtt merülnek fel, vizsgálataiba bevonja a tökéletlen szerződés utólagos konkretizálása, kiegészítése, vagy módosítása miatt keletkező *ex-post tranzakciós költségeket* is.

A modell az intézményi iskola képviselői jóvoltából később továbbfejlődik, vizsgálódásaikat kiterjesztik a szerződés létrehozásának és kontrolljának költségein túl a *kapcsolatteremtés* problémájára is. Ez utóbbi nyilván szükséges de nem elégséges feltétele a szerződésnek és mint ilyen, hasonlóképpen tranzakciós költségekkel jár. Különös jelentőséget tulajdonítanak egyébiránt a kapcsolatteremtés (és költségei) problémájának egyes szerzők az átmeneti gazdaságok (így például Magyarország) tekintetében gyakorta emlegetve azt a körülményt, hogy az eredményes tranzíció, illetve a stabil gazdaság kialakulásának legfőbb akadályai ezekben az országokban a tradicionális kapitalizmusra jellemző intézményrendszer hiánya. Ez a hátrány egyebek mellett abban is megnyilvánul, hogy olyan üzleti tranzakciók sem jönnek létre a kapcsolatteremtő képességek fent említett hiánya miatt, amelyek egyébiránt mind a felek, mind pedig a társadalmi hatékonyság követelményeinek szempontjából kívánatosak lennének (Swaan 1994).

3. Tranzakció-specifikus aktívák

A gazdasági tranzakciók koordinációs szituációinak és a tranzakciók lebonyolítását szolgáló szerződések tipikus formáinak jellemzéséhez a tranzakciók általános fogalmát differenciálnunk kell. A differenciálás során ismérvképző tulajdonságként Williamson megkülönbözteti a tranzakciók bizonytalanságát, gyakoriságát és – legfontosabb jegyként – a tényezők tranzakciókhoz kapcsolódó tulajdonságait (Williamson 1986). A harmadik szempontot célszerű részletesebben tárgyalni, de a tényezők specifikumainak kiemelése és a gazdasági tranzakciók elemzésében történő figyelembevétele Williamson elméletének egyébként is olyan sajátossága, amely a modellnek kiemelkedő jelentőséget kölcsönöz az új intézményi közgazdaságtanon belül.

³ A szerződések lehetnek explicit vagy implicit jellegűek, az explicit szerződés írásbeli, vagy szóbeli megállapodás, az implicit szerződés a ráutaló magatartás.

A tényezőspecifikum fogalma Marshallhoz vezet vissza. Nála szerepelnek azok a különleges tőkejóságok, vagy munkák, amelyek viszonylag magas kvázi-járadékot termelnek. Ez a kvázi-járadék azért viszonylag magas, mert a kérdéses tényezők alternatív felhasználásának hozadéka alacsony lenne, azaz alacsonyak az alternatív költségek. A beruházási vagy képzési ráfordítások ekkor „elsüllyedt költségek”, ugyanis a gyenge alternatíva miatt a tényezőtulajdonos gyakorlatilag nem tud tevékenységet váltani. Ez a helyzet magában foglalja a kvázi-járadék lefölözésének lehetőségét a szerződő fél által.

Marshallnak a speciális tényező-teljesítményekre vonatkozó gondolatait Williamson továbbfejlesztette és bevezette a *tranzakció-specifikus aktívák* koncepcióját. Ezek olyan aktívák vagy tényezők, amelyek a felek közötti tranzakciókra vonatkozó tartós szerződéses kapcsolat keretében kifejtett teljesítményük révén tesznek szert különleges jelentőségre. Nem olyan aktívák tehát, amelyek eleve versenyelőnyt hordoznak, hanem csak meghatározott tranzakció révén értékelődhetnek fel. Williamson felsorol néhány specifikumfajtát, elsőként említi a *térbeli specializáltságot*. Ebben az esetben arról van szó, hogy a tőkejavak mindkét szerződő fél számára kedvező helyen megvalósított beruházása azt eredményezi, hogy a létesítmények élettartama idején mindkét fél raktározási és szállítási költségeket takaríthat meg. A *fizikai specializáltság* esetében a tőkejavaknak specializált gépekbe történő beruházásai lehetővé teszik az egyik szerződő félnek olyan termék előállítását, amely más terméknél alkalmasabb a következő termelési fokozat szerződéses partnere számára. A *humán specializáltság* kapcsán mindenekelőtt valamely speciális képzettség megszerzése érdekében felmerült humántőke-beruházásokra lehet gondolni. Ide tartozik továbbá a termelési folyamatok ismétlődése során fokozódó termelékenység („learning by doing”), vagy a szerződő fél sajátosságainak megismerése is; mindkettő a szerződéses kapcsolatban tevékenykedő munkaerő által megszerzett sajátosan egyéni tudásként fogható fel. Az így kialakuló „tudáserőforrás” ráadásul sajátos aktíva, hiszen a hagyományos oktatási struktúrák keretében nem elsajátítható („lábon járó”) ismeret, a szokásos értelemben vett tőkejavakkal szemben nem amortizálódik, ugyanakkor egy csapásra elértéktelenedik, ha a munkavállaló munkaviszonya megszűnik (Williamson 1985).

A tranzakció-specifikus aktívák képzése tehát annyit jelent, hogy bizonyos erőforrásokat lekötünk olyan területen, amelyen szigorú korlátok vannak, a továbbiakban az alternatívák megszűnnek, vagy legalábbis beszűkülnek. Ezek az erőforrások nem feltétlenül eleve – pl. fizikai tulajdonságuknál fogva – speciálisak, hanem a speciális tranzakció révén válnak azzá. A specifikus aktívalekötés egyrészt hatékonyra teszi a szerződésbéli tranzakciókban nyújtott teljesítményt, másrészt viszont beszűkíti az alternatív felhasználási lehetőségek körét.

4. A fundamentális transzformáció

A tranzakció-specifikus aktívákba való befektetéssel a feltételek fundamentális transzformációja megy végbe a verseny résztvevőinek számát illetően. Ennek illusztrálására vegyünk egy példát, amikor egy szállítmányozási vállalat nyújt szolgáltatást egy, a régióban működő élelmiszeripari vállalatnak. Egyik vállalatot sem jellemzi különösebb termék-differenciáció, a szerződéskötés előtt versenyző pozícióban vannak, és a szerződés megkötése előtt mindkét vállalatnak lehetősége van más partner választására is. A szerződést követően azonban a több eladó és több vevő versenye „egy eladó, egy vevő” szituációvá, azaz bilaterális monopóliummá alakul át. Milyen tranzakcióspecifikus aktívák jönnek itt létre?

Egyrészt a szállítványozó az élelmiszeripari vállalat konkrét megrendeléséhez igazodó beruházásokat hajt végre. Olyan szállítóeszközöket vásárol, amelyek ugyan nem kizárólagosan az adott megrendelő termékeinek szállítására alkalmasak, de nem is korlátlanul konvertálhatóak. Korlátozottan rendelkezésére álló tőkéjét a konkrét tranzakció követelményeinek megfelelően fekteti be. Ezt a tranzakció-specifikus befektetést közvetlenül a szerződéskötést követően kell végrehajtani, s ez az eladó „elsüllyedt költségévé” válik.

Másrészt *tranzakció-specifikus humántőke* is keletkezik a szerződés révén, amely egyfelől abban nyilvánul meg, hogy a speciális szállítóberendezések üzemeltetésében és a szállítás minden technológiai fázisában hatékony tevékenységre képes munkaerő képződik, másfelől a szerződő felek kölcsönösen megismerik egymást, ennek révén egyeztetési költségeket takarítanak meg. S amíg a tranzakció-specifikus fizikai tőke előzetes befektetéssel jön létre, addig a tárgyalt humántőke előzetes beruházások nélkül, a szerződés végrehajtásának időszakában keletkezik. Miután a munkavállaló a tranzakció-specifikus tudást elsajátította, kötődése a vállalaton belüli munkaszervezetéhez, így a vállalat egészéhez erősödik, a kölcsönös függőség közte és munkáltatója között érdekközösségben és hatékonyságjavulásban egyaránt megnyilvánul (Alchian–Woodward 1987). E mozzanat különös jelentőségét emeli ki az a körülmény, melyet Eliasson *információs paradoxonnak* nevez (idézi Szabó 1999). Három elemű megközelítéséből ezúttal kettőt említünk. Az egyik az a jelenség, hogy az információs korban egyre kevésbé vagyunk informáltak, vagyis „a tudás exponenciálisan gyarapodó állományának egyre kisebb hányadát vagyunk képesek elsajátítani”. A másik a tudás komplexitásából fakad. Nevezetesen az információk tömege és bonyolultsága kizárja annak lehetőségét, hogy egyetlen személy vagy intézmény képes legyen átfogni egy gazdasági rendszer működését.

Amennyiben létrejön a fundamentális transzformáció, akkor azok az előnyök, amelyeket a szerződő fél valamely másik – második legjobb – partner választása esetén realizálhatna, a szóban forgó szerződés alternatív költségeként jelennek meg számára; a nem konvertálható előnyök pedig a tranzakció kvázi-járadékának tekinthetők.

Lényeges kérdés, hogy a kvázi-járadékot hogyan osztják meg egymással a szerződő felek. Ismeretes, hogy a bilaterális monopólium elméleti modelljében az előnyök eloszlásának nincs matematikailag egyértelmű megoldása. Az egyezkedő partnerek erőviszonyától függ a megoldás, de meghatározhatók az egyezkedés tartományának határai. A fundamentális transzformációra vonatkozóan Schuman ezt a következőképpen írja le: „A kvázi-járadékok partnerek közötti – egyiknek vagy másinak kedvezőbb – felosztására a körülmények és a szerződő felek ereje alapján kerülhet sor. Szélsőséges esetben az erősebbik partner a maga alternatív költségei mellett a saját kvázi-járadékán felül a gyengébb partner kvázi-járadékát is el tudja sajátítani azáltal, hogy a gyengébb partner jövedelmét annak alternatív költségeire szorítja le. A gyengébb partner tehát sebezhető abban az értelemben, hogy kvázi-járadékát az erősebb elrabolhatja (hold-up). Alchian és Woodward szerint vannak ún. képlékeny speciális tényezők, vagyis olyanok, amelyek tulajdonosai képesek arra, hogy beszüntessék vagy megváltoztassák a szerződésben nem rögzíthető szolgáltatást, és ezzel elhárítsák kizsákmányolásukat” (Schumann 1998, 344. o.).

Alapvető kérdés, hogy a versenyhelyzet bilaterális monopóliummá történő átváltoztatása fennmarad-e a szerződés futamidejének lejárta után a régi partnerek által kötött új szerződésekben. Jelenhetnek-e valamilyen előnyt a jövőbeni szerződéskötést megelőző tárgyalások során a már meglévő tranzakció-specifikus aktívák a potenciális versenytársakkal szemben?

Nos, a tőkejavak speciális eszközökbe való beruházásának figyelembevétele nem egyértelmű. Ha a példabeli speditőr a speciális járművekbe történt beruházást kényszerűen „elsüllyedt” költségnek tekinti, akkor olyan áron kínálja a szolgáltatást, amely nem veszi figyelembe az amortizációt. Ez oda vezethet, hogy a kvázi-járadék elosztásának arányai a partner felé tolódnak el. Ha viszont a szállító vállalat az új tárgyalások során figyelembe veszi az amortizációt, akkor veszít a versenytársakkal szembeni előnyéből, feltételezve, hogy ők ugyancsak hajlandók speciális beruházásokra.

A speciális humántőkének a szerződés teljesítése alatt keletkező fajtái, amelyek a szerződő felek sajátos egyéni tudását jelentik, nincsenek kitéve az elhasználódásnak; bizonyos értelemben végtelen élettartamú beruházást képviselnek, amely nem amortizálódik. Az eddigi partnerek számára ezek a jövőbeni szerződéses kapcsolatokban is előnyt jelentenek a potenciális versenytársakkal szemben. Kézenfekvő emiatt, hogy Williamson a szerződéses kapcsolatok tartóssága szempontjából értékesebbnek tartja a tranzakció-specifikus humántőkét, mint az ugyancsak specializált tőkejavakat.

5. Versenyképességi stratégiák és fundamentális transzformáció

A 80-as évek mértékadó elméleti stratégiai irányzatainak egyike Michael Porter irányzata, érdemes áttekintenünk a szóban forgó nézetrendszer sarokkövei-

ként megfogalmazott versenyképességi kritériumok és a fundamentális transzformáció, valamint az abból fakadó hatékonyságelőnyök (-hátrányok) kapcsolatát. Porter közismert nézetei szerint az iparági/vállalati verseny öt alapvető versenytényezője (Porter 1993, 26. o.):

1. a már működő vállalatok közötti kompetíció,
2. az adott piacra újonnan belépő vállalatok által képviselt fenyegetés,
3. a beszállító partnerek alkuképessége,
4. a vevők alkuképessége, illetve
5. az a fenyegetettség, amit a potenciális vagy tényleges helyettesítő javak jelentenek.

Vegyük sorra az egyes faktorokat. (1) A piacon már bent lévő vállalatok között folyó versenynek a standard mikroökonómia által megfogalmazott területei (ár- és költségverseny, minőségi paraméterek, keresletbefolyásolás stb.) kibővülnek. Amennyiben feltételezzük és elfogadjuk, hogy a tranzakció-specifikus erőforrások alapvető transzformációja, illetve az erre irányuló törekvés a vállalatvezetői stratégia potenciális eleme, úgy e tekintetben nyilván az a cég kerül versenyelőnybe, melynek vezetői felismerik (és ennek megfelelően „kezelik”) a tevékenységi körükhöz kapcsolódó erőforrások közül azokat, melyek specifikumaiknál fogva „érzékenyek” a fundamentális transzformációra a szerezhető hatékonysági előnyök és fenyegető hátrányok tekintetében egyaránt. (2) A fundamentális transzformációból fakadó előnyök (hátrányok) tekintetében nyilván alapvető különbség van a piacon már tartósan jelenlévő és az újonnan belépő vállalatok között, amennyiben az adott piacon már bent lévő vállalatok élvezik (elszenvedik) mindazokat az előnyöket (hátrányokat), amelyek a transzformációból fakadnak. Ebben az esetben a versenypozíciókban megnyilvánuló különbséget úgy ragadhatjuk meg, ha összehasonlítjuk a „bent lévő” vállalatok profit(rátá)ban mérhető pozicionális előnyeit az új belépők transzformációra vonatkozó döntéseinek szabadságfokából adódó potenciális előnyökkel. (3), (4) A versenytényezők Porter által megfogalmazott harmadik és negyedik funkciója, a beszállító-vevő kapcsolat szereplőinek alkupozíciójának megjelenítése is némiképpen sajátos értelmezést nyer a probléma neoinstitucionalista megközelítésében. Nevezetesen a kérdéses alkupozíciók megjelenésének és érvényesíthetőségének meghatározó attribútuma (a versenyelőnyök, -hátrányok forrása), a kvázi járadék elosztási arányait kijelölő „erőviszonyok” alapja ezúttal a felek által a tartós szerződéses kapcsolatba bevitt erőforrások alternatív felhasználhatóságában megnyilvánuló különbségekben rejlik. Az a szereplő élvez partnerével szemben (relatív) versenyelőnyöket, akinek a tartós kapcsolatba bevitt (egyébként tranzakció-specifikus) aktívái szélesebb körű alternatív felhasználási lehetőséget kínálnak. Az ily módon kialakuló alkupozíció-különbségekből fakadó járadék-újraelosztás egészen szélsőséges formát ölthet abban az esetben, amikor a szerződésbe bevitt erőforrások tranzakció-specifikus jellege a felek egyikénél szélsőségesen, a másiknál egyáltalán nem érvényesül. (5) Amennyiben a porteri logikát helyesen értelmezzük, a kritériumrendszer

első és utolsó elemének egyértelmű elhatárolása mögött a vizsgálatba vont termelő (szolgáltató) rendszerek által előállított produktumok homogenitásának mértéke húzódik meg.

A mikroökonómiai értelemben vett homogén terméket gyártó ágazat transzformációs vonatkozásairól az (1) tényező kapcsán szoltunk. Amennyiben a potenciálisan vagy ténylegesen helyettesítő javak alatt ezúttal azt értjük, hogy a szóban forgó termékek és a vizsgálat tárgyát jelentő vállalat termékei korlátozottan helyettesítik egymást (és valljuk be, kevés véletlenszerűen kiválasztott jószágpárról bizonyítható ennek ellenkezője, legalább is teoretikusan), akkor elemzésünk változóinak száma megnő. Az új paraméter az esetenként lényeges tulajdonságaikban eltérő, ugyanakkor valamilyen mértékben konkurens termékek előállítási technológiai között meglévő számottevő különbségekben rejlik. A klasszikus értelemben vett kompetitív piaci körülmények nem engedik meg az egyes vállalatok által alkalmazott technológiák közötti tartós eltérést. Ha azonban a merőben eltérő technológiai viszonyok között működő ágazatok szereplőinek egymáshoz viszonyított versenyhelyzetét elemezzük, nem hagyhatók figyelmen kívül a felhasznált aktívák tranzakciós-specifikus jellegének erősségében megmutatkozó különbségek sem.

6. A fundamentális transzformáció és a regionális együttműködés

A tranzakciós költségek gazdaságtana, mindenekelőtt Williamson modellje sok felismeréssel járult hozzá annak a kérdésnek a tisztázásához, hogy miért léteznek a vállalatok és a piacok, mint intézmények, és mivel magyarázható ezen intézmények *koordinációs struktúrája*. Segítséget nyújtanak abban is, hogy magyarázatot találjunk a két szélsőség, „a” piac és „a” vállalat közötti együttműködés változatos formáira, s magyarázatot kínálnak a vertikális koncentrációkra is. A tranzakciós költségek elmélete, s különösen Williamson fundamentális transzformációs modellje hatékonysági irányzatként jelenik meg, egyértelműen szakítani kíván azokkal az irányzatokkal, amelyek a koordinációs struktúrát egyoldalúan monopolisztikus pozíciók és beékelődő tranzakciók által eltorzítottak és hatékonyság rombolónak, jóléti veszteséget okozónak láttatja. A tranzakciós költségek aspektusának bevonásával a korábban monopolisztikusnak értelmezett koncentrációs folyamatokat, illetve formákat hatékonyak tekinthetjük.

Az intézményi közgazdaságtan eredményeinek felhasználásával sokkal differenciáltabb képet kaphatunk a versenyelőnyökről is. Erre nagyon jó példa a komparatív előnyök elméletének megtermékenyítése. Közismert, hogy milyen nagy zavart okozott a Heckscher–Ohlin koncepció tesztelése nyomán napvilágot látott Leontief-paradoxon. Ennek egyik fejleménye volt az ún. neo-faktor elméletek megjelenése, amelyek egyre több termelési tényezőt vontak be a vizsgálatba. Williamson nyomán sikeres próbálkozások történtek annak irányában, hogy a hatékony koordinációs mechanizmusokkal való „ellátottságot” is önálló faktorként kezeljük. S ez a tényező

egy nemzetgazdaságban, egy régióban a „hagyományos” tényezőktől szinte függetlenül, de mindenképpen azokon túlmenően tudatosan fejleszthető. Erre utalt Szentes Tamás is a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem jubileumi ülésén: „A lokációs előnyök sokfélék. A közgazdasági elméletek, különösen a nemzetközi gazdaságtan elméletei számos olyan komparatív előnyt jelöltek meg, amelyeknek a nemzetközi kereskedelemben vagy a tőkeáramlás terén való kihasználásával a nemzetek meggyorsíthatják fejlődésüket.” S egy elég hosszú felsorolást úgy fejez be, hogy ezeket kiegészíthetik az ún. „kreált előnyök” (Szentes 1998, 1687. o.). S ezeknek az előnyöknek a teremtésében aktívan részt vesz a gazdaságpolitika.

Ha ez igaz nemzetgazdasági szinten, nyilvánvalóan igaz regionális szinten is. A regionális kutatások egyik alapvető feladata lehet egy-egy térségen belüli hatékony kooperációs mechanizmusok feltárása, a regionális politikának pedig e kooperációs mechanizmusok támogatása. S az intézményi közgazdaságtan eredményeinek figyelembe vételével a hatékony koordináció kritériumait nem egyszerűen a termelés hozam-ráfordítás relációjában kell megfogalmazni, hanem a tranzakciós folyamatokra kiterjedően is.

Williamson fundamentális transzformációs modelljének fontos tanulsága az is, hogy a humántőke tranzakció-specifikus része szerződésteljesítés közben, vagyis az együttműködés során keletkezik, s lényegében nem amortizálódik. Ez egyfajta pozitív externália, tőkeképzés egyéb tőke elhasználódása során. Ez a megközelítés talán ahhoz is adalék, amit a Porter-féle rombusz-modell is szinte axiómának tekint, azt ugyanis, hogy a globális vállalatok legfontosabb versenyelőnyét az iparág térségi bázisának jellemzői alakítják, mivel itt koncentrálódik a leghatékonyabb humántőke, a tevékenységek telepítésétől szinte függetlenül itt folyik a K+F tevékenység, a marketing koordinálása, a pénzügyi irányítás stb. (Lengyel 1999, Szentes 1998). A sokszor emlegetett szilícium-völgyi, St.Gallen-i, londoni stb. „belterjesség” nyilvánvalóan nem valamiféle lokálpatriotizmus, vagy egyéb diszkrimináció eredménye, hanem nagyrészt a „learning by doing” folyamatban felhalmozott humántőke hasznosítása.

Williamson fundamentális transzformációs modelljének legfontosabb mondanivalója számunkra az, hogy tranzakciós folyamatok beható elemzésén alapuló hatékony regionális kooperációk a fizikai és piaci értelemben vett adottságokon túli versenyelőnyöket teremthetnek, s ezek az előnyök az idők folyamán erősödhetnek. A hatékony kooperációs formák kialakítása természetesen alapvetően a gazdálkodó szervezetek dolga, de a kutatás és a regionális politika is jelentős segítséget nyújthat.

7. Gazdaságpszichológiai adalékok

A regionális kutatások tematikájával, módszereivel kapcsolatos döntéseknél messzemenően figyelembe kell venni, hogy a tranzakció-specifikus aktivákba való beruházásokkal megvalósított fundamentális transzformációknál minőségileg más-

fajta racionalitás vezérli a gazdasági szereplőket, mint amelyet a neoklasszikus modellfeltevések leírnak. Ezzel kapcsolatban Garai László ért el kiemelkedő eredményeket.

Az „Emberi potenciál mint tőke” című könyvében Garai László négy pszichológiai iskolát (behaviorista és kognitivistá pszichológia, szociálpszichológia, pszichoanalízis) bemutatva vizsgálja az egyszerű gazdasági magatartás modelljét (Garai 1998). Azt a kérdést teszi fel, hogy miként válaszol a négy pszichológiai modell mindegyikében az ember egy olyan gazdasági kihívásra, amely a piac, illetve amely egy szervezet részéről éri őt mint termelőt, mint eladót vagy mint vásárlót? A válaszok részletes kifejtése során a sajátos tranzakció iskolapéldájaként kezeli a Williamson-modellt. S ahogy írja: „A szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje azt írja le, hogyan történik ilyenkor, hogy a populáció egésze vagy valamely részcsoportha szervezetet hoz létre vagy meglévő szervezetet úgy működtet, de legalábbis engedi működni, hogy e működés eltérítse a gazdasági magatartást ennek piacon alakuló spontán irányától” (Garai 1998, 52. o.). Ez az eltérítés nem piaci eszközökkel történik. Míg a piac a gazdasági tevékenységet a tárgyai között fennálló viszonyokra nézve kezeli, addig a szervezet a tevékenység alanyait rendezi.

„Hogy lehetséges-e vagy sem interakció a termelő és a fogyasztó között, az itt nem annak a haszonnak a szempontjából érdekes, amely ellentételezi a termelő vállalat által vállalt terhet s amelyet a termelő csak az interakcióban tud realizálni. Ezen a számvitel technikája által adminisztrálható haszon felül a termelő amikor eladóvá lesz, hozzájut egy *pótlólagos szociális haszonhoz*: magához ahhoz, hogy tevékenységének megfelelő interakcióba léphet. S éppígy nem az a teher az érdekes, amelyet a termelő technikai értelemben vállal, hanem egy *pótlólagos szociális teher* ...” (Garai 1998, 54. o.). Az interakcióval kapcsolatos szociális haszon illetve költség és az identitással kapcsolatos teher illetve elégedettség kérdéseivel a szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje foglalkozik.

Felhívjuk a figyelmet azokra a neoinstitucionalista törekvésekre, melyek az egyén neoklasszikus értelemben irracionális cselekedeteinek magyarázatát célozzák. A feladat: illesszük be a gazdasági szereplő célfüggvényébe azokat az intézményi változókat, amelyek viselkedése szempontjából relevánsak és amelyek lehetővé teszi, hogy a (gazdaság-)pszichológiai következtetések tiszteletben tartása mellett az egyén magatartásának gazdasági racionalitását is megragadjuk.

Williamson, az egyéni döntéshozó jól informált és szélsőségesen racionális ideáltípusával az általa jóval jellemzőbbnek tartott opportunistá (gyarlóságra hajlamos) személyiséget állítja szembe. Elengedhetetlennek tartja az egyéni viselkedés megfelelően realiztikus terminológiával történő leírását. Herbert Simont idézi: „...tisztázandó, hogy kutatási stratégiánk vajon a csaknem mindenhez értő *Homo economicus* racionális választásainak elmélete, vagy a korlátozottan racionális *Homo psychologicus* kognitív pszichológiája.” (Simon 1985). James Madisont idézve tovább erősíti álláspontját: „Amiként adott a romlottság bizonyos foka az emberi fajban, amely igényel valamilyen fokú körültekintést és bizalmatlanságot, úgy van-

nak más kvalitások is az emberi természetben, amelyek indokolnak bizonyos nagy-rabecsülést és bizalmat.” Kiegyensúlyozott és realisztikus megközelítés a korlátozott emberi racionalitás elmélete, amely szükségszerűen együtt jár a motivációk és az ésszerűség törekénységére vonatkozó feltevésekkel. A tranzakciós költségek gazdaságtana kifejezetten magáévá teszi a feltevést, mely szerint az emberi megismerés alá van vetve a korlátozott racionalitásnak (Williamson 1995).

Az emberi tényező fundamentális transzformációjának szempontjából figyelmet érdemlő neoinstitucionalista elmélet a szélesebb értelemben vett reciprok altruizmuson alapuló hálózatok bizalmi és kockázatközösségi rendszere (Hámori 1998). A szerző Simont idézi: „A reciprok altruizmus olyan magatartás, amelyet a viszonzás várározásával vállalnak fel, ezért a képletes szerződés hosszú távon nem rontja a donor életképességét.” A valóságban ez a mechanizmus egy sokszereplős rendszerben, ún. hálózatban valósul meg, vagyis nem a mutualizmus (kétoldalú kölcsönösség) elve a mértékadó. S noha a közösségen belül keletkezett előnyök és hátrányok sohasem egyenlítődnek ki, vagyis „...a hálózatban mindig vannak nettó adósok és nettó hitelezők...”, a látszólag irracionális altruista magatartás a hálózati kapcsolatokon nyugvó allokációs mechanizmus révén kétségtelen hatékonyságelőnyöket hordoz. Természetesen ennek a bizalmi környezetnek a kiépülése tartós tanulási folyamat eredménye, s mint ilyen, a tudás fundamentális transzformációjának markáns megjelenés formája is.

Felhasznált irodalom

- Alchian, A. A. – Woodward, S. 1987: Reflections on the Theory of the Firm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 110-136. o.
- Coase, R. H. 1937: The Nature of the Firm, *Economica*, 4. 386-405. o.
- Garai L. 1998: *Emberi potenciál mint tőke. Bevezetés a gazdaságpszichológiába.* Aula, Budapest.
- Hámori B. 1998: *Érzelemgazdaságtan.* Kossuth Kiadó, Budapest.
- Kopányi M. (szerk.) 1993: *Mikroökonómia.* Aula, Budapest.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban).* Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Porter, M. E. 1993: *Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Simon, H. 1985: Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. *American Political Science Review*, 79. 293-304. o.
- Schuman, J. 1998: *A mikroökonómiai elmélet alapvonásai.* JATEPress, Szeged.
- Swaan, W. 1994: Tudás, tranzakciós költségek, transzformációs válság. *Közgazdasági Szemle*, 10. 845-858. o.

- Szabó K. 1999: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, 3. 278-294. o.
- Szentes T. 1998: Nemzetközi fejlődés és „versenyképesség” a globalizálódás, transznacionalizálódás és integráció korában. In Temesi József (szerk.): „50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem”. *Jubileumi tudományos ülésszak*. 3. kötet. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 1681-1689. o.
- Williamson, O. E. 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Williamson, O. E. 1986: *Economic Organisation*. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.
- Williamson, O. E. 1995: Institutions and the Governance Economic Development and Reform. In Michael Bruno–Boris Pleskovic (eds.): *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. The World Bank, Washington, 171-205. o.

Az externáliák szerepe a regionális gazdasági teljesítmény magyarázatában és növelésében

Mozsár Ferenc¹

A tanulmány egy, számos társadalmi, gazdasági jelenség leírásában, magyarázatában megkerülhetetlen jelenség-együttessel, az extern hatásokkal foglalkozik. Az írás célja mindenekeelőtt az, hogy tisztázzuk a jelenség reális tartalmát (input-output folyamatok), s ezzel megszabadítsuk az azt övező misztikusságtól, félreértelmezésektől. Kitérünk a jelenség definiálásában oly gyakran mutatkozó pontatlanságokra, mint a „harmadik személy” feltételezése, a „piaci tranzakció” hiánya, a „szándékolatlanság” stb., hogy ezzel a lehető legáltalánosabb meghatározáshoz juthassunk el. A szuboptimális outputszintből fakadó társadalmi hatékonyságvesztés mellett bemutatjuk az extern hatások inputszerkezetre gyakorolt esetleges negatív hatását is. A kereslet sajátos inputként történő megközelítésével megnyitjuk az utat a városok, régiók stb. térstruktúráját alakító, tucatszám feltárható extern jelenségek közös input-output modellben történő tárgyalása felé. Egy fejezetpontban érintjük a kockázatterhelés sajátos – szinte mindig extern – jelenségét, majd felhívjuk a figyelmet arra, hogy az externalitások a piac működési feltételeinek hiányosságaiból fakadnak, s ezért kiküszöbölésükre mindenekeelőtt e feltételek megteremtése révén kell törekedni

Kulcsszavak: externáliák, regionális gazdaságtan, input-output folyamatok

1. Bevezetés

Az elméleti közgazdaságtan hagyományos vizsgálódási szintjei, azaz a háztartások és vállalatok *mikro*-, az ágazatok *mezo*- és a nemzetgazdaság *makroszintje* mellett mind nagyobb teret nyernek azok az elemzések, amelyek alanyai a gazdaságnak egy másfajta elv szerint értelmezett *mezo* szintű entitásai: kistérségek, térségek, régiók stb., azaz olyan, végső soron földrajzilag lehatárolható egységek, amelyeket a szereplők közötti input-output kapcsolatok intenzitása tesz relatíve elkülönült, egységes egésszé. Az elemzők egy része a makroökonómiai jelenségek megértéséhez véli nélkülözhetetlennek ennek a köztes szintnek a beható elemzését, míg mások a vállalatok versenyképességét illetően hívják fel a figyelmet a közvetlen térbeli környezet jelentőségére. Talán nem teljesen alaptalan az a feltételezésünk sem, hogy a hatalom megszerzésére, megőrzésére irányuló politikai törekvések – a választási eljárások milyenségéből fakadóan – ugyancsak a (nemzetgazdaságon belüli)

¹ Dr. Mozsár Ferenc, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

regionális történések jelentőségét erősítik fel. Persze nincsen itt szó valami eredendő új dimenzióról, a térbeli összefüggések a fiziokraták óta részét képezik a közgazdasági vizsgálódásoknak, de a vonatkozó elméletek önálló tudományterületté válása a kérdés növekvő fontosságát jelzi. A „regionális gazdaságtan”, a nagyívűbb „regionális tudomány” (regional science) részeként – változatos elnevezésekkel és még változatosabb tematikákkal, meglehetősen szerteágazó kérdésfelvetéssel – mára önálló tudományággá nőtte ki magát a gazdaságelméleten belül is. Melyek azok a tényezők, amelyek meghatározzák egy-egy lehatárolható földrajzi terület gazdasági alrendszerének mint egységes egésznek a gazdasági teljesítményét? Miért emelkednek ki egyes körzetek és miért maradnak el mások? Mi határozza meg a régiók „tőkemérlegét” és „fizetési mérlegét”? Egyáltalán, milyen módon, milyen mutatókkal mérhető a felemelkedés és az elmaradás? S természetesen nem maradnak el a normatív megközelítések sem: mit lehet, mit kell tenni egy-egy régió gazdasági fel-emelkedéséért?

A térgazdaságtan elméleti előfutárai között ki kell emelnünk a telephelyelmélet egyik úttörőjét, Johann Heinrich von Thüment, aki már 1826-ban rámutatott arra, hogy a termelési tényezők járadéka egyebek között a tényezők térbeli elhelyezkedésétől is függ, továbbá megemlíthetjük Alfred Marshall-t, Alfred Webert, Harold Hotellinget, Augustus Lösch-t, Walter Isard-t és másokat is (Benko 1999). Jelen dolgozat a regionális gazdaságtan egyik népszerű magyarázó jelenségcsoportját, az *externalitásokat*, a *külső gazdasági hatásokat* kívánja – tisztán elméletileg – vizsgálat tárgyává tenni, s e szempontból a fent említettek közül Marshall munkásságának van kiemelkedő jelentősége. Az iparági körzetekről (industrial districts) szóló elemzésében ő többek között a gazdasági tevékenységeket kísérő extern hatásokra hívta fel a figyelmet (Marshall 1898, 347-352. o.). Ugyan a telephelyválasztás fő motívumának az olyan fizikai feltételeket tekintette, mint az éghajlat, a termőföld vagy az ásványi anyagok és szállítási lehetőségek megléte, de kitért a szakmai tapasztalatok generációkon átívelő felhalmozódására (hereditary skills), a kapcsolódó tevékenységek (subsidiary trades) kifejlődésére, a specializált eszközök nagyobb termelési volumennek köszönhető bevezetésére vagy a speciális szakmák piacainak kialakulására is. Azaz kitért az olyan jelenségekre, amelyek a körzetbe települt gazdasági tevékenységek extern hatásainak köszönhetik kialakulásukat, ugyanakkor saját extern hatásaik révén az eredeti tevékenységek számára is kedvezőbb gazdasági klímát teremtenek.

Azt remélem, hogy az externalitás fogalmának beható vizsgálata és a lehető legteljesebb általánosítása révén egyaránt leegyszerűsödhet annak alkalmazása a gazdasági folyamatok magyarázatában és a gazdaságpolitikai konzekvenciák levonásában. Szeretnék eloszlatni néhány közkeletű félreértést és rámutatni a leggyakoribb visszaélésekre, amelyeket az extern hatásokra hivatkozva nap mint nap elkövetnek a – mindenekelőtt politikai – döntéshozók. Úgy vélem, hogy a regionális versenyképesség (bármilyen módon határozzuk is meg annak operacionális tartalmát) magyarázatában az extern hatásoknak kiemelkedő szerepük van, s így az efféle ver-

senyképesség megteremtésére irányuló törekvések során is fokozott figyelmet kell fordítanunk erre a jelenségegyüttesre.

2. Az externália jelensége

A gazdasági döntések árakban nem tükröződő hatásainak léte több mint másfélszáz éve ismert az elméleti közgazdaságtanban. Mill, majd Marshall nyomában először Pigou tett különbséget egyes tényezők magán- (az árakban tükröződő) és társadalmi (az árakban csak részben tükröződő) határterméke, illetve az egyes termékek termelésének magán- és társadalmi határkölsége között. Mill is, Pigou is (Ekelund–Hébert 1990) – mi több, később Hayek is (Hayek 1991) – ugyanarra a konklúzióra jutott saját vizsgálódásaiban: a piaci mechanizmus tökéletlenségeit az államnak kell korrigálnia. A jelenséget és következményeit ma a legtöbb tankönyv az „extern hatások” elnevezés alatt tárgyalja. Legnépszerűbb talán a jelenség geometriai interpretációja, amely nem csak a probléma szabatos leírásában nyújt segítséget, hanem szemléletes formában láttatja az externalitások allokációs hatékonyságvesztésében realizálódó következményeinek egy részét is. A probléma lényegének felvázolását itt nagyon röviden elintézhetjük, hiszen az széles körben ismert. Az elmélet környezetszennyezésre történő alkalmazása ráadásul kifejezetten népszerűvé tette a kérdéskört, ismertsége így joggal feltételezhető (Turner et al. 1994, Kerekes–Szlávik 1996). Másfajta alkalmazások ugyan még csak szórványosan, de szintén megjelentek a hazai szakirodalomban is (Oroszi 1996). A pozitív externalitásokra való hivatkozásoknak pedig – leginkább a forrástevékenységek alanyai részéről, a legkülönbözőbb támogatásokat elnyerendő – se szeri, se száma. Az alábbi rövid ismertetésben egyenlőre szándékosan használok a később bírálendő, de legelterjedtebb megfogalmazásokat.

Egy gazdasági tranzakciónak lehet magában a tranzakcióban közvetlenül részt nem vevő („harmadik”) érintettje is, akinek jóléte a tranzakció következtében pozitív vagy negatív irányban változik, de ő ezért nem tartozik ellenszolgáltatással, illetve nem kap kompenzációt. A közgazdaságtanban ezt a *nem kompenzált jóléti változást* nevezik extern hatásnak. Ha adott termelési szint mellett a termelő számára az ár adottság (például a tökéletes verseny modellje), akkor egységnyi pótlólagosan előállítandó termék termelő által vállalható költségtöbblete ezzel az árral egyezik meg: az újabb és újabb termékegységeket csak akkor viszi piacra, ha annak ára nem kisebb, mint ez az ún. *határkölség*. A kínálati függvényt így a határkölség-függvénnyel (illetve, itt nem tárgyalt okokból, a határkölség-függvény egy tartományával) azonosíthatjuk. Másfelől, a terméket megvásárló fogyasztók ugyancsak azzal a *határ-előnnyel* értékelik az egyes termékfeleségek újabb és újabb egységeit, amelyeket az utolsóként elfogyasztott (felhasznált) termékegység okoz számukra. A keresleti függvényben így ezek a határelőnyök kerülnek számszerűsítésre. Egy társadalom számára nyilván az az előnyös, ha adott termékfeleség minden olyan példányát elő-

állítják, amely esetében az előteremtéséhez szükséges marginális áldozat még kisebb, mint a termék felhasználásától remélt (határ-) előny, de egyet sem állítanak elő azok közül, amelyeknél ez a viszony fordított. Az optimális ágazati kibocsátást tehát az (ágazati) keresleti és (ágazati) kínálati függvények metszéspontja adja meg.

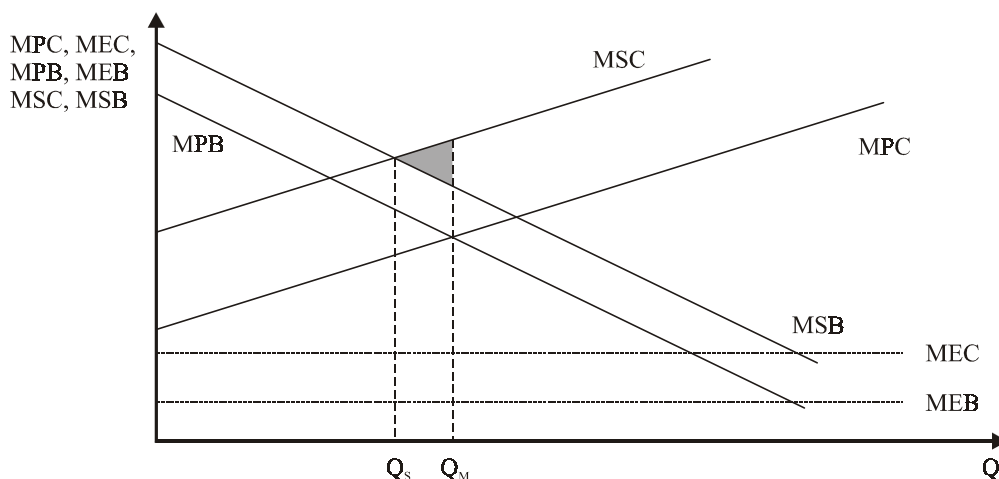
Nyilvánvaló, hogy a termelőt csak azok a termelési áldozatok befolyásolják döntéseiben, amelyek közvetlenül őt magát is érintik, megtérülési követelményt csak ezekkel a ráfordításokkal szemben támaszt. Ebben az esetben viszont előfordulhat, hogy az utolsóként előállított termékegység árában a piac elismeri ugyan a termelő *magán*-ráfordításait, de nem ismeri el a társadalom azon többletáldozatát, amely ugyancsak szükségképpen merült fel a termelés során, ám nem befolyásolta a termelő kínálati magatartását. Így olyan termékek is piacra kerülhetnek, amelyekre vonatkozóan a *társadalmi szintű* ráfordítás meghaladja a kérdéses termék elfogyasztásától (felhasználásától) remélhető többletelőnyt. A társadalom – összességében – jobban járna, ha kevesebbet termelnének a kérdéses termékfeleségből. A piac *túl sok erőforrást allokál* a vizsgált ágazatba. A helyzet teljesen hasonló, ha az extern hatást valamely *fogyasztási aktivitás* váltja ki. A fogyasztó a remélt hasznosságnövekedéssel csak a *magán*áldozatát – a termék megszerzése érdekében feláldozandó jövedelem, a fogyasztáshoz szükséges idő és más komplementer erőforrások – állítja szembe, döntését nem befolyásolják azok a társadalmi többletáldozatok, amelyeket mások hoznak meg kényszerűen a kérdéses személy fogyasztása miatt. A társadalmi szinten már nem hatékony fogyasztás végső soron ekkor is *többnyire* társadalmilag már nem hatékony termelést von maga után vagy feltételezi azt.

A helyzet csak első pillantásra kedvezőbb abban az esetben, ha a külső gazdasági hatás előidézője *pozitívan* változtatja meg a „harmadik személy” jólétét. Tekintve, hogy a forrástevékenység alanya önként idézi elő a kérdéses hatást, az érintett pedig kedvezőbb helyzetbe kerül az extern hatás révén, látszólag nincs okunk kifogásolni ezt a helyzetet. De ha meggondoljuk, hogy az utolsóként előállított (vagy elfogyasztott) termékegység (és vélhetően még néhány további) marginális ráfordításigénye kisebb, mint az az előny, amit felhasználója (fogyasztója) és a „harmadik személy” *együttesen* realizálnak, könnyen belátható, hogy a társadalom itt olyan termékek előállításáról (fogyasztásáról) *mond le* a piaci allokáció következtében, amelyek társadalmi szinten pozitív nettó előnyöket eredményeznének. A *piaci output (vagy csak a fogyasztás) most kisebb, mint a társadalmi optimum*.

Tegyük fel, hogy a termelés (és fogyasztás) *magán*ráfordításait az *MPC* görbe (Marginal Private Costs), a vevők *magán*-előnyeit pedig az *MPB* görbe (Marginal Private Benefits) adják meg (1. ábra). Tegyük fel továbbá, hogy a termelés extern költségei a *MEC* görbe (Marginal External Costs), a felhasználás extern hasznai pedig az *MEB* görbe (Marginal External Benefits) szerint alakulnak. A kérdéses jószág fogyasztásának társadalmi összes (marginális) ráfordítása így az *MPC* és *MEC* görbék, a társadalmi összes (marginális) előny pedig az *MPB* és *MEB* görbék vertikális aggregátumaként határozható meg. A csupán a vevői *magán*hasznokra és termelői

magánáldozatokra érzékeny piac a termelés optimális szintjét Q_M szinten határozza meg, miközben a társadalmi szinten hatékony kibocsátás Q_S lenne.

1. ábra A negatív extern hatásból fakadó hatékonyságvesztés



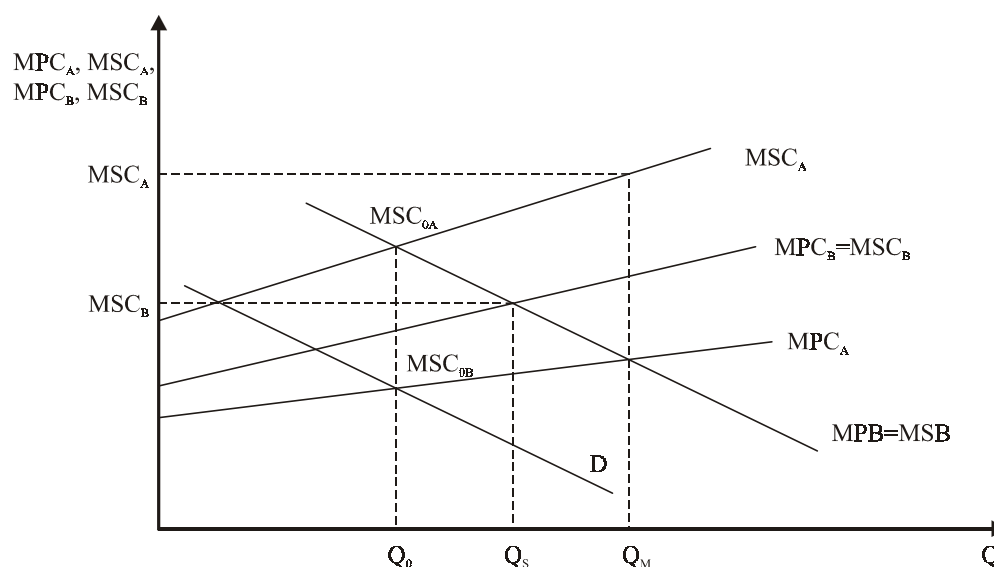
A bevonalkázott terület a hatékonyságvesztés nagyságát mutatja, ami végső soron abból fakad, hogy a *termelési döntésben nem kap szerepet a döntés valamenynyí jóléti következménye*. A mikroökonómiai probléma tehát *nem az*, hogy valakik mindenfajta kompenzáció nélkül kénytelenek elviselni a számukra hátrányos következményeket (úgy mond „kárt szenvednek”). A dolog ezen része egyfelől egyszerűen *elosztási kérdés*, amitől az erőforrás-allokáció még lehetne Pareto-hatékony, másfelől – erre a fontos szempontra Coase mutatott rá –, ha az A személy által végzett, számára hasznos tevékenység „kárt okoz” B -nek, akkor a tevékenységtől való tartózkodás A -t rövidítené meg, neki okozna „kárt” (Coase 1995). A mikroökonómiai probléma egyszerűen az, hogy a szóban forgó termék vagy szolgáltatás előállítására a piac nem a társadalmilag optimális *menyiségű* és/vagy nem a társadalmi szinten optimális *összetételű* erőforrás-együttest allokálja.

3. Az inputszerkezet kérdése

Az inputszerkezettel kapcsolatos probléma – erre általában nem tér ki az irodalom – még akkor is felmerülhet, ha a kibocsátás szintje egyébként hatékony: a határtermék-bevétel/tényező-határköltség arányok (a pótlólagosan igénybe vett tényezőegység okozta bevétel- és költség-növekmények arányai) csak a *magánhasznok* és *magánköltségek* szintjén egyenlítődnek ki, társadalmi szinten, externalitások esetén, erre nincsen garancia. Ennek következtében a termelő esetleg felhasznál

olyan termelési tényezőket, amelyek alternatív költségei meghaladják a termelésbeli szolgáltatásaik értékét, csak éppen az alternatív költségek nem épülnek be a termelői (magán-) költségekbe. Vagy fordítva: a termelő elhárítja bizonyos erőforrások felhasználását egyedül azért, mert ezek feláldozott alternatíváit nagyobb hányadban kell ténylegesen kompenzálnia (megfizetnie). Tegyük fel, hogy ugyanazt a terméket kétféle erőforrás (A és B) alkalmazásával is elő lehet állítani, externáliák esetén ekkor eltérő módon alakulhatnak az egyes termelési eljárásokra vonatkozó határköltség-függvények (2. ábra).

2. ábra Költségfüggvények alternatív technológiák esetén



A termelő nyilvánvalóan azt az eljárást választja terméke előállítására, amelyik az A erőforrás használatát igényli, hiszen az bármilyen termelési szinten alacsonyabb magánköltségekhez vezet, mint a B termelési input alkalmazása. Ekkor viszont a termelési ráfordítások társadalmi szinten – függetlenül a termelési voluméntől – nagyobbak lesznek, mint ami feltétlenül szükséges lenne. Ha ebben a helyzetben például a fogyasztók megadóztatásával internalizáljuk az extern hatásokat (a keresleti görbe ekkor MPB helyett D lesz), akkor a termelés a Q_0 szintre kerül. Ez egyrészt kevesebb, mint ami az inputtényező helyes megválasztásával létrejöhetne, másfelől szükségtelenül nagy áldozatot kíván a társadalomtól (a határköltség a lehetséges MSC_{0B} helyett MSC_{0A}). Ha valamely termelési tényező felhasználása pozitív extern hatásokkal jár (például energiatermelés hulladékmegsemmisítés révén), akkor meg arra számíthatunk, hogy a kérdéses tényezőt kisebb mértékben alkalmazzák az adott output előállítására, mint az társadalmi szinten kívánatos lenne. Bizonyos erő-

források „pazarló” felhasználása vagy éppen kihasználatlanul hagyása legalább olyan súlyos allokációs problémák forrása lehet, mint a nem optimális outputszint. A két dolgot ugyanakkor rendkívül könnyű összekeverni s ez a szabályozásban okozhat veszteségeket. Számos példát láthatunk arra, hogy az inputszerkezet megváltoztatásának szorgalmazása (például alternatív üzemanyagok felhasználása vagy drágább, de hatékonyabb motorok alkalmazása) helyett a „szabályozó” magának a forrástevékenységnek (itt az autózás) korlátozására törekszik.

4. Pozitív és negatív externáliák

A negatív externália társadalmi többletáldozat, a pozitív externália társadalmi többlethaszon. A vállalat meg nem fizetett inputja mindkét formában megjelenhet. Ha a meg nem fizetett input valamely más gazdasági szereplő *önmagában gazdaságos* gazdasági aktivitásának eredményeként áll elő, akkor *pozitív externáliáról* beszélhetünk. Az „önmagában gazdaságos” kitételel elvileg többféleképpen értelmezhetjük. Feltétlenül teljesülnie kell annak, hogy a forrástevékenység magánbevételei nem kisebbek magánköltségeinél. Ellenkező esetben a kérdéses gazdasági szereplő vagy felhagyna a szóban forgó tevékenységgel, vagy nem extern hatásról, hanem egyszerűen (a tevékenység folytatásának motívumától függően önkéntes vagy kényszerű) forrástranszferről beszélhetnénk. A szó „nemesebb értelmében vett” pozitív externalitásról igazában akkor van szó, ha a tevékenység *magánbevételei* nem kisebbek annak *társadalmi* költségeinél. Mindez – mutatis mutandis – igaz a fogyasztásbeli externáliákra is. A *negatív externáliák* értelemszerűen olyan társadalmi többletáldozatok, amikor is az érintettek nem önként hozzák meg ezt az áldozatot, vagy másképpen fogalmazva, az áldozat nem feltételezi az érintettek aktivitását. Mindebből az következik, hogy a regionális fejlesztésben oly népszerű – „öncél” nélküli – vállalkozásösztönző vagy vállalkozásokat „csábító” infrastrukturális és más beruházások (az inkubátorházaktól az autópályákig) esetében nem helyes azok „pozitív extern hatásaira” hivatkozni. Ezek *forrástranszferek*. A profittermeléshez szükséges erőforrások egy részének térítésmentes átengedései. A vállalatok számára legfeljebb annyiban értékesebbek a „tisztá” adókedvezménynél vagy pénzügyi támogatásnál, hogy sok esetben tartósabbnak és/vagy kizárólagosabbnak ígérkeznek.

A pozitív és negatív externalitások tehát egyaránt input-felvételt takarnak. A különbség közöttük abban áll, hogy az input szolgáltatója önként vagy kényszerűen hozza meg azt az áldozatot, amelyet a negatív externália okozója előidéz vagy a pozitív extern hatás érintettje élvez. Ugyanakkor nem szerencsés a extern inputokat önálló tényezőkként számításba venni (Paul–Siegel 1999), hiszen jellegüket, termelésbeli közreműködésük természetét illetően nagyon gyakran nem különböznek a piacon megszerzett termelési erőforrásoktól. A termelés során keletkezett – ún. környezetszennyező – anyagok elhelyezéséhez például *térre* van szükség. Ez a tér a termelés egy inputja, megvásárolható a piacon (hulladéklerakóban történő elhelye-

zés) vagy megszerezhető extern formában (erre szolgálnak például a gyárkérmények). Ugyanakkor a vállalat által kiváltott negatív és a vállalatot érintő pozitív extern hatások rendkívül heterogének lehetnek, összemosásuk – például egy Cobb-Douglas termelési függvény egyetlen önálló argumentumában – gyakorlati célra éppen olyan kevésbé alkalmazható, mint a homogén tőkét és homogén munkát feltételező (elméleti célra persze kiváló) termelési modellek. A lényegi különbség nyilvánvalóan nem a piaci és az extern input technikai vonatkozásaiban van, hanem a megszerzésük módjában. Az önálló inputfajtként történő számbavétel a fő kérdésről, az ezen inputfajttal történő gazdálkodás hiányáról tereli el a figyelmet.

5. Árak és döntések

Hyman meghatározása szerint „*a piaci tranzakciók azon hasznait (benefits) és költségeit, amelyek nem tükröződnek az árakban, externáliáknak nevezzük*” (Hyman 1992, 395. o.). Ezzel a meghatározással két problémánk lehet. Először is, indokolatlan az externalitásoknak a „piaci tranzakciókból” fakadó hatásokra történő leszűkítése. Egy „piaci tranzakciónak” nem nevezhető fogyasztási magatartás – mondjuk, hogy hajnalban hallgatunk-e meg egy hanglemezt vagy inkább kora délután – nyilvánvalóan externalitásokkal lehet terhes. Némi erőltetéssel ugyan ez a hatás is visszavezethető a hanglemez termelője és fogyasztója közötti (esetleg közvetett) tranzakcióra, de úgy vélem, ez fölösleges. Ugyanígy léphetnek fel egy termelési döntés következtében extern gazdasági hatások anélkül, hogy a forrástevékenység kapcsolatba hozható lenne a piaccal. Ilyen következménye lehet például számos üzemszervezési döntésnek. Helyesebb tehát, ha a forrástevékenységek lehetséges körét egyszerűen a *gazdasági (termelői vagy fogyasztói) aktivitásban* jelöljük meg, hasonlóan Varian-hez (Varian 1991, 643. o.), vagy a Kopányi szerkesztette mikroökonómiatankönyv definíciójához (Kopányi 1994, 503. o.).

A másik probléma a fenti meghatározással az, hogy minden olyan külső hatást az externáliák körébe utal, amelyek nem tükröződnek az árakban vagy nem kerülnek *piaci* ellentételezésre (Nowotny 1991, 35. o., Schumann 1992, 460. o.). A forrástevékenység által okozott jólétváltozás azonban másképpen is bekerülhet a tevékenységre vonatkozó döntés argumentumai közé, nem csupán az árak közvetítésével. Annak pedig az erőforrás-allokáció hatékonyságát illetően nincsen jelentősége, hogy milyen médium közvetíti a „harmadik személy” és a döntéshozó között. Ha azért halkítom le hajnalban a lemezjátszót, mert *nem szeretném* zavarni a szomszédot, vagy azért járok inkább katalizátoros autóval, mert a környezetszennyezés *tudata is idegesít*, s eme ellenérzések intenzitása összhangban van az elkerült társadalmi többletköltséggel, akkor az internalizálás ezzel is megtörténhet s így externáliáról vagy arra visszavezethető allokációs veszteségről már nem beszélhetünk.

A lényeg az, hogy a döntéshozó egy adott gazdasági aktivitásra vonatkozó döntése meghozatala során figyelembe veszi-e döntése valamennyi jóléti következményét vagy sem. Vegyük észre, hogy ezzel a forrástevékenységet végső soron a *döntésben* jelöltük meg, jóllehet magát a jóléti hatást természetesen továbbra is a döntést követő aktivitásnak tudjuk be (Stigler 1989, 314. o.). A probléma elméleti kezelésében azonban célszerűnek tűnik magára a döntésre koncentrálni, hiszen annak meghozatala során dől el, hogy a majdani hatások extern hatások lesznek-e vagy sem, s így eltérítik-e a ténylegesen megvalósuló erőforrás-allokációt a társadalmi optimumtól vagy nem.

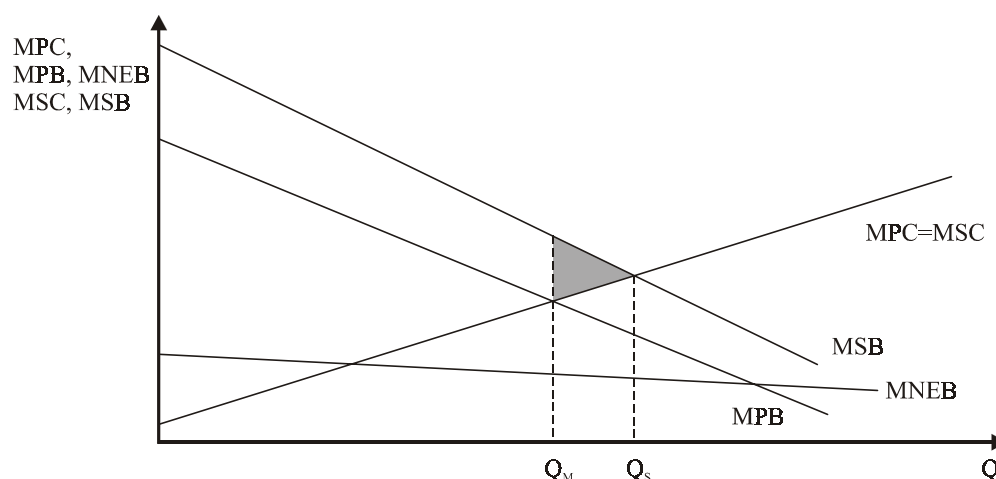
6. A „harmadik személy”

Ismét Hyman-t idézve, extern hatás például „egy piaci tranzakció olyan harmadik személyre gyakorolt hatása, aki a tranzakcióban sem mint eladó, sem mint vevő nem vesz részt” (Hyman 1992, 395. o.; hasonló meghatározások: Kerekes–Szlávik 1996, 71. o., Frank 1991, 606. o.). Ha a fentiek értelmében a piaci tranzakcióról a gazdasági aktivitásra, vagy a döntésre helyezzük a hangsúlyt, akkor a „harmadik személyből” már legalább is „második” lesz. De még tovább mehetünk: az erőforrások szuboptimális allokációja szempontjából mindegy, hogy kit ér az a jóléti hatás, amelyet a döntéshozó nem vesz figyelembe. Az extern hatás érintettje lehet akár maga a döntéshozó is. Ha egy fogyasztó nem képes – és egyetemes áruismeret híján általában ez a helyzet – vásárlási döntéseinek következményeit pontosan előre jelezni, akkor rendre alá- vagy túlbecsülheti egy-egy termék majdani hasznosságát, a keresleti magatartása nem lesz adekvát tényleges szükségleteivel és a javak tényleges szükségletkielégítő képességeivel (Stigler 1989). Az eredmény ugyanaz, mint eddig: a kérdéses jószágokból többet vagy kevesebbet állít elő a társadalom, mint amennyi ezen a szinten optimális lenne, így az erőforrás-allokáció nem lesz hatékony. Ez az eset minden további nélkül megfeleltethető egy externalitásnak: a gazdasági aktivitás bizonyos – elvileg feltárható és beszámítható – következményei nem kapnak szerepet a döntés meghozatala során. Hogy erről magának a döntéshozónak nincs is tudomása, annak semmi jelentősége nincsen, mint ahogyan annak sem, hogy a „hagyományos” extern hatásokról tud-e a forrástevékenység aktora vagy sem.

Ínkább csak azért, hogy a pozitív externalitást is szemléltethessük, ábrázoljuk az iméntieket a szokásos diagramokon (3. ábra). Az *MPB* egyenes (a keresleti függvény diagramja) itt most a magánelőnyök közül is csak azokat jeleníti meg, amelyeket a fogyasztók megfontolás tárgyává tesznek a döntéshozatal (az ún. rezervációs árak kialakítása) során. Tegyük fel, hogy a *fogyasztással járó* és elvileg feltárható további marginális előnyök és hátrányok egyenlege az *MNEB* (Marginal Net External Benefit) egyenes szerint alakul, s tegyük fel, hogy ez most pozitív, azaz a döntés során figyelembe nem vett potenciális előnyök meghaladják a figyelmen kí-

vül hagyott hátrányokat. MPC ez esetben az egyszerűség kedvéért legyen egyenlő MSC -vel. A piaci „szavazatok” alapján a termelés a Q_M szinten alakul, miközben az optimum Q_S -nél lenne.

3. ábra Az erőforrás-allokáció pozitív extern hatások esetén.



A szuboptimális erőforrás-allokációból származó veszteséget most is a bevonalkázott háromszög mutatja. A veszteség itt abból fakad, hogy *nem állítunk elő* olyan termékeket, amelyek marginális haszna meghaladná marginális költségeiket. Vegyük észre, hogy a monopólium létéből fakadó ún. *holtteher-veszteséggel* való hasonlatosság nem csupán formai vagy ábrázolásbeli. Az extern hatásból származó fenti hatékonyság-veszteség, közgazdasági tartalmát tekintve ugyanaz, mint amit a monopolista erőforrás-allokációnál tapasztalhattunk.

7. A szándékosság

Mishan abban véli megtalálni az extern jelenségek közös sajátosságát, hogy „az így előidézett hatások véletlenek, illetve nem szándékosak” (Mishan 1982, 130. o.). Hasonlót olvashatunk a hazai alaptankönyvben: „az extern hatás ... akaratlan jelenség” (Kopányi 1994, 506. o.), vagy Kaderják Péternél: „... az externáliák véletlenszerűek, akaratlan hatások” (Kaderják 1988). Nem hiszem, hogy termékeny lenne ez a megközelítés. Az externalitás jelenségének mélyén ugyanis egyszerű input-output folyamatok húzódnak meg. Egy termék előállításának *közgazdaságilag releváns inputjai* (ráfordításai) tulajdonképpen *áldozatok*: mindazon áldozat, amit a társadalomnak meg kell hoznia a kérdéses termék előállítása érdekében. Az áldozat legáltalánosabban abban jelenik meg, hogy le kell mondani bizonyos, *szűkösen ren-*

delkezésre álló és alternatív módon is hasznosítható erőforrások más irányú alkalmazásáról. Ettől az áldozattól azonban semmiben nem különbözik az, amikor a termelés érdekében le kell mondanunk a tiszta levegőről vagy vízről, a csendről vagy egy táj romantikájáról. Ezek az áldozatok a *termelés inputjai* s ezek igénybevételét szándékolatlannak minősíteni éppen annyit tesz, mintha egy bútorgyár fa- vagy egy pék lisztfelhasználását minősítenénk szándékolatlannak.

Más kérdés, hogy a termelők ez utóbbi inputokról (is) szívesen lemondanának, ha a termelés ezek nélkül is megvalósítható lenne. S ugyancsak más kérdés, hogy az extern inputok nem növelik a termelés magán-ráfordításait. Éppen ez az, amiért a vállalat, ha új termelési tényező iránt merül fel igény, előbb „az externáliák senkiföldjén” keresgél s csak ezt követően fordul a tényezőpiacok felé. Ugyanígy, a pozitív externáliákat sem érdemes véletlennek vagy szándékolatlannak minősíteni pusztán amiatt, hogy okozójuk esetleg nem képes ellentételeztetni azokat. Ahelyett továbbá, hogy a gazdasági aktivitások input- és output-oldalán is megkülönböztetnénk a pozitív és negatív extern hatásokat, a fentiek szellemében helyesebb – és egyszerűbb is –, ha a negatív externáliákat a gazdasági aktivitásra vonatkozó döntésben magánköltségeket nem okozó inputoknak (extern költségeknek), a pozitív externáliákat közvetlenül bevételeket nem eredményező outputoknak (extern előnyöknek) tekintjük (Hyman 1992, 395. o.). A negatív extern hatás így a forrástevékenység oldalán (és az allokációs hatékonyság szempontjából talán ez az oldal a fontosabb²) magánköltség-megtakarítás, a pozitív extern hatás elvesztett bevétel. Továbbá, az egyik gazdasági tevékenység pozitív hatása egy másik tevékenység költségeire, utóbbi esetében – a negatív externáliákhoz hasonlóan – meg nem fizetett inputnak fogható fel.

Különösen nem nevezhető szándékolatlannak a hatalmi központok gazdasági tevékenysége által kiváltott azon extern hatás, amikor a forrástevékenység célja egyebek mellett éppen ennek a hatásnak a kiváltása (infrastrukturális beruházások, idegenforgalmi jelentőségű programok finanszírozása stb.).

8. A kereslet mint sajátos input

A fejlett piacgazdaságokat az ún. „keresleti korlát” jellemzi. A vállalatok általában rendelkeznek megfelelő anyagi erővel és input-hozzáférési lehetőségekkel, célul tűzve (javaslom, maradjunk a profitnál) effektív korlátja a kielégíthető kereslet (az ár-értékesítési függvény). Egy mai vállalatnak nem csupán „a termék” kifejlesztésére és legyártására kell erőforrásokat mozgósítania, hanem ugyanígy a profittermelés másik alappillérenek, a fogyasztónak a „legyártására” is. A potenciális vevő-

² A „szenvetű” oldalnak csak akkor van jelentősége, ha a társadalmi többletköltségek azon az oldalon is befolyásolhatók.

ket be kell azonosítani, el kell érni, meg kell győzni és el kell hozzájuk juttatni a terméket.

Egy régió népessége – ha számosságán túlmenően „minősége” is megfelelő – a vállalat számára egész egyszerűen input-megtakarítást, még pontosabban, meg nem fizetett inputot jelenthet. Ezt az agglomerációs, pontosabban urbanizációs hatást sem kell tehát misztifikálnunk: input, amelyért nem kell fizetni, amelyet a térség esetleg ingyen kínál a vállalatnak. Teljesen természetes, hogy a fagylaltárus szívesebben telepszik meg egy város forgalmas utcájában, mint egy mégoly kies hegyoldalon. Teljesen természetes, hogy egy üzletközpontot szívesebben építenek fel olyan helyen, ahol a potenciális vevőket mások – az autópálya- vagy a városépítők például – már „megtermelték”. A feltételes módot („esetleg”) az indokolja, hogy valójában a nagyváros, a térség gyakran keményen megkéri az árát ennek az inputnak – a belvárosi fagylaltos által fizetett helyiségbérleti díjban például, vagy abban a telekárban, amit az autópálya mentén kérnek a beruházóktól.

9. A kockázat-terhelés mint externália

A látható, érzékelhető extern hatások mellett nagyon gyakran előfordul, hogy valamely gazdasági aktivitás nem jár ugyan közvetlenül érzékelhető következménnyel, de *csökkenti a környezet jövőjének kiszámíthatóságát*. Hogy egy időben közeli példával éljünk, vegyük a tiszai ciánmérgezést.³ Tegyük fel, hogy az aranykitermelő vállalat tevékenysége korábban semmilyen érzékelhető környezetterhelést nem okozott. A ciánmérgezés *lehetősége* azonban „benne volt a pakliban”. Benne volt annak a katasztrófának a lehetősége, amelyről előre nem lehetett tudni, hogy bekövetkezik-e egyáltalán valaha. A vállalakozás nem pusztította, csupán *kockára tette* a Tisza élővilágát és a Tiszából élő halászok, üdülőtulajdonosok, vízitúra-szervezők egzisztenciáját. A tevékenységnek ebben az értelemben mégiscsak volt extern hatása, ami nem csupán azért számszerűsíthető nehezen – az internalizálás ugyebár feltételezi ezt –, mert egy, csak *valamilyen, 100 %-nál kisebb valószínűséggel* bekövetkező eseményről van szó.

A másik probléma a katasztrófa bekövetkezte után jelentkezett, nevezetesen annak meghatározásában, hogy vajon mekkora is az a kár, amit a szennyezés okozott. Bizonyos tételek kisebb-nagyobb nehézségek árán számszerűsíthetők: talán meg tudjuk becsülni a ökológiai kár nagyságát, az érintettek jövedelemveszteségeit, a rehabilitáció költségeit stb. De vannak olyan körülmények, amelyekre biztosan nem hivatkozhatunk egy esetleges kártérítési per folyamán: *csökkent a folyó jövője-*

³ 2000. január 30-án a romániai Nagybánya mellett lévő *Aurul S. A.* ausztál-román vegyesvállalat nátrium-cianid zagytarolójából körülbelül 100 ezer köbméter ciános zagy került a Zazár, majd a Lápos partokon keresztül a Szamosba és végül a Tiszába, elpusztítva – becslések szerint – a Tisza élővilágának mintegy 80 %-át.

nek kiszámíthatósága. Ennek a „kárnak” a nagyságát nem értékelhetjük egyszerűen a várható kárértékek diszkontált összegével, hiszen valamely nem lehetetlen további negatív következmény bekövetkeztének valószínűsége – s így az alkalmazandó diszkontráta is – az idő haladtával változik. Ez a „kár” csupán a további – hagyományosan értelmezett – károk *lehetőségében* létezik. Ezt a kérdést itt most nem tárgyaljuk, de úgy vélem, hogy a probléma meglehetősen hasonlatos a vállalati beruházásokban rejlő (reál) opciók értékelésének kérdéséhez. Az efféle extern költségek meghatározásához talán az opcióértékelés eddigi eredményei nyitják meg az utat.

Egy gazdasági tevékenység természetesen nemcsak csökkentheti, hanem növelheti is a jövő kiszámíthatóságát, ami által csökken a jövővel kapcsolatos bizonytalanság (pozitív extern hatás). A tiszai halászház az évi halfogásával kapcsolatos kockázat például – azt mondják – nullára csökkent. Vagy egy gyárkérményre szerelt filter nemcsak az erdőpusztulás mértékét csökkenti, hanem azt a kockázatot is, ami a savas esőkből és az ennek következtében fellépő ismert erdőpusztulásból és egyéb – *előre nem látható* – eseményekből fakad.

Vélelmezhető, hogy az extern hatások értékelésének – és így internalizálásának – nehézségeivel túlnyomórészt nem az ismert, vagy ismert valószínűséggel bekövetkező következmények kapcsán kell szembesülnünk, hanem azon előre nem látható események vonatkozásában, amelyekről ma azt sem tudjuk, hogy egyáltalán bekövetkezhetnek: itt nem konkrét „*félelemről*”, hanem az okát illetően meghatározhatatlan „*szorongásról*” van szó. Egy atomerőmű telepítésekor megbecsülhető a környezeti sugárterhelés növekedése, meghatározható a különféle üzemi balesetek, vagy akár az üzemi katasztrófa bekövetkeztének valószínűsége és az ebből fakadó veszteségek várható értéke is. De hogyan lehet számszerűsíteni a megnövekedett *bizonytalanságot*? Hogyan lehet számszerűsíteni azt, hogy *nem tudjuk*, milyen következményekkel kell számolnunk az erőmű használata során? Hogyan lehet számszerűsíteni a „testetlen”, „megfoghatatlan” kockázatnövekedést?

10. Az externáliák mint piaci elégtelenségek

Azokat az eseteket, amelyekben a piac nem a társadalom számára legkedvezőbb erőforrás- és jövedelemallokációt valósítja meg, érdemes két csoportra osztani. Mint közismert, a hatékony erőforrás-allokációt biztosító „tökéletes verseny” modelljének feltevései a gyakorlatban sok esetben nem teljesülnek. Nem költségmentes az ágazatokba való belépés, illetve azok elhagyása, nem költségmentes az információszerzés és -feldolgozás, nem homogének és/vagy nem folytonosan oszthatók az ágazat termékei, a hatékony vállalatméret nem elhanyagolható a piac egészéhez képest stb. Ebbe a sorba tartozik az externáliák jelensége is, amikor bizonyos jóléti hatások – tulajdonjogi problémák vagy a tulajdonosi jogosítványok érvényesítésének relatíve magas tranzakciós költségei miatt – nem kerülnek ellentételezésre.

Ezekben az esetekben a *piac tökéletlenségeiről* beszélhetünk. Nagyon fontos, hogy ezektől az elégtelenségektől megkülönböztessük azokat, amikor a piaci allokáció végeredménye annak esetleges Pareto-hatékony volta ellenére sem respektálható valamely nem gazdasági – mindenekelőtt morális és politikai – értékrendszer alapján. Ilyenkor nem piaci tökéletlenségről, hanem a *piac alkalmatlanságáról* van szó.

A kétféle elégtelenség jellegében eltérő beavatkozást tesz szükségessé. Az első esetben a beavatkozásnak mindenekelőtt a piac működési akadályainak felszámolására kell irányulnia s csak a második csoportba tartozó jelenségek (például a szegénység vagy a jövedelmi egyenlőtlenségek) indokolhatják a piac *helyettesítését* az allokációban. Az externáliák kezelésének tehát nem egyszerűen „egy lehetséges módja” az, amit a jogi közgazdasági irányzat feltárt, hanem ez az adekvát mód. Ha az extern hatásokból fakadó allokációs veszteségek végső oka a tulajdonviszonyok tisztázatlansága és a tranzakciós költségek viszonylag magas volta, akkor a szabályozásnak a piac ezen működési akadályai felszámolására kell törekednie és nem szabad magára vállalnia az allokációs döntések meghozatalát.

Másfelől: a pozitív externalitásokra hivatkozó önkormányzati vagy állami – *önmagukban* nem rentábilis – projektek, mint láttuk, egyszerű forrástranszferek. Persze misztikusabbak, de legalább is misztifikálhatóbbak, mint az egyszerű adókedvezmények vagy pénzbeli támogatások. Pozitív extern hatásuk nehezebben vagy egyáltalán nem mérhető, s így a hatékonyság kérdése egzakt módon alig vethető fel, ugyanakkor „a köztudat szerint” ezek a hatások kétségtelenül léteznek, ezekre a projektekre „feltétlenül” szükség van. „Noha az oktatási rendszert állítólag azért kell állami támogatásban részesíteni – írja Stigler –, mert szerteágazó, társadalmilag előnyös, externális hatásai vannak, a közgazdászok még egyet sem fedeztek vagy mértek meg a szóban forgó hatások közül” (Stigler 1989, 321. o.). Hayek csak elméleti kételyeket fogalmaz meg a (háború előtti német és olasz) autópálya-építésekkel szemben (Hayek 1991), mára azonban olyan *vizsgálati eredményeket* is ismerünk, amelyek kifejezetten megkérdőjelezik a „közismert” pozitív extern hatásokat.

A pozitív externáliák fogalmának megalkotása, paradox módon, negatív externáliákkal terhes. Nagyon gyakran kínál „logikus”, hihető hivatkozási alapot – messzemenően partikuláris érdekek érvényesítésére. Szinte nincsen olyan tevékenység, amelyet fel ne „díszíthetnénk” annak pozitív külső hatásaival. Arra viszont a legritkább esetben történnek erőfeszítések, hogy ezeket a kedvező külső hatásokat egyértelműen megmérjük, de legalább is bizonyítsuk létüket.

Az extern hatásoknak a gazdasági teljesítmények egyik magyarázó tényezőjeként történő számbavétele, illetve beépítésük a regionális gazdaságfejlesztési stratégiákba a fentiek alapján azzal kell kezdődjön, hogy kétségbevonhatatlan bizonyítékaikat adjuk ezeknek a hatásoknak, módszereket dolgozzunk ki mindenekelőtt e hatások input-output kapcsolattartalmának feltárására és e kapcsolatok intenzitásának, azaz magának az extern hatásnak a mérésére. Ez persze nem új követelmény, hiszen már a Pigou-féle internalizálási javaslatok is feltételezték az extern hatások mérhető-

ségét. Ehhez képest, úgy vélem, a mérésükkel kapcsolatos kutatások nem sokat haladtak előre az elmúlt évszázadban.

Felhasznált irodalom

- Benko, G. 1999: *Regionális tudomány*. Dialóg Campus Kiadó, Pécs – Budapest.
- Coase, R. H. 1995: The Problem of Social Cost. In: Medema, S.G. (ed): *The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis II*. Edward Elgar Publishing C., Brookfield.
- Ekelund, R. B. Jr. – Hébert, R. F. 1990: *A History of Economic Theory and Method*. McGraw-Hill, New York.
- Frank, R.H. 1991: *Microeconomics and Behavior*. McGraw-Hill, New York.
- Hayek, F. A. 1991: *Út a szolgáshoz*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Hyman, D.N. 1992: *Microeconomics*. Irwin, Boston.
- Kaderják P. 1988: A természeti környezet és a jólét kérdései a modern polgári közgazdaságtanban. *Közgazdasági Szemle*. 3. 345-356. o.
- Kerekes S. – Szlávik J. 1996: *A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Kopányi M. (szerk.) 1994: *Mikroökonómia*. Műszaki Könyvkiadó – Aula, Budapest.
- Marshall, A. 1898: *Economics*. McMillen and Co., New York.
- Mishan, E. J. 1982: *Költség-haszon elemzés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Nowotny, E. 1991: *Der Öffentliche Sektor*. Springer-Verlag, Berlin.
- Oroszi S. 1996: Extern hatások a munkapiacon. *Közgazdasági Szemle*. 12. 1104-1114. o.
- Paul, C. J. M. – Siegel, D. S 1999: Scale Economies and Industry Agglomeration Externalities: A Dynamic Cost Function Approach. *The American Economic Review*. 3. 5-17. o.
- Stigler, G. J. 1989: *Piac és állami szabályozás*. Válogatott tanulmányok, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Schumann, J. 1992: *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie*. Springer-Verlag, Berlin.
- Turner, R. K. – Pearce, D. – Bateman, I. 1994: *Environmental Economics*. Harvester Wheatsheaf, London.
- Varian, H. R. 1991: *Mikroökonómia középfokon*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

A közszféra szerepe a régió versenyképességének növelésében

Dinya László¹

A régiók versenyképességének alakulásában a közszféra fejlettsége fontos szerepet játszik, de ennek pontosabb kifejtéséhez tisztázni kell egyrészt terminológiai kérdéseket, másrészt a szerepvállalás különféle területeit. A cikk áttekinti a legfontosabb terminológiai problémákat, és javaslatot tesz a közszférával kapcsolatos alapvető fogalmak értelmezésére. Ezt követően rendszerezi az állami szerepvállalás főbb területeit a regionális versenyképesség fejlesztésében. Reprezentatív lakossági felmérés alapján egy kiválasztott térségben megvizsgálja, hogy milyen a lakossági elvárások és az állami szerepvállalás összhangja.

Kulcsszavak: közszolgáltatás, közigazgatás, regionális versenyképesség

1. Bevezető

Több éve foglalkozunk a közszféra szervezeteit, ezen belül a közszolgáltatási menedzsmentet érintő kihívások vizsgálatával, és ugyancsak tanulmányozzuk e szervezetek versenyképességének stratégiai kérdéseit (Dinya 1996, 1999). Ennek során evidenciaként jelent meg számunkra – akárcsak mindenütt a fejlett országokban –, hogy egy szűkebb, vagy tágabb értelemben vett régió versenyképessége legalább annyira függvénye adott helyen a közszférának, mint az üzleti szférának (sőt a civil szférának is).

A *közszféra szerepét* egy régió életében, szűkebben véve annak versenyképességében akkor határozhatjuk meg közelebbről, ha tudjuk, hogy:

- milyen tevékenységek, szervezetek sorolhatók a közszférához (a besorolás nem is olyan egyszerű, mert a klasszikus primer, szekunder és terciér szektorok megkülönböztetése erre alkalmatlan, és a jelenlegi statisztikai osztályozás sem ad elegendő útmutatást),
- a tevékenységek (szervezetek) elhatárolása sosem lehet éles, mert sok az átfedés, nem tiszták a profilok, időben is változó egy-egy tevékenység szerepe, megítélése.

Nem kevés kapcsolódó hazai és külföldi szakirodalom feldolgozása alapján világosan látszik, hogy a közszférával összefüggő *fogalmak körében van még tisztázandó*.

¹ Dr. Dinya László, a mezőgazdasági tudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

táznivaló. Például gyakran keverednek a közhasznú, közcélú, közérdekű, nonprofit jelzők, esetenként szinonim módon, máskor viszont teljesen eltérő összefüggésben használva őket (nem pontos, illetve hiányzik a pontos definíciójuk, nem beszélve arról, hogy a nonprofit jelző nem is szerencsés, mert „negatív” definíció: nem arra utal, hogy egy tevékenység – vagy szervezet – mivel foglalkozik, hanem arra, hogy mivel nem). Hasonló problémák vannak a közszféra kapcsán gyakran említett *tevékenységek* megnevezésével: a közigazgatás, közszolgáltatás, közszolgálat, közüzem, közfeladat, közösségi szektor, közszektor, stb. kifejezések gyakran többé-kevésbé átfedik egymást, nehezítve így a tudományos megközelítést is. Fejtegetésünket ezért terminológiai kérdésekkel kezdjük.

2. Terminológiai kérdések

A társadalmi igények kielégítése bármelyik országban három nagy szféra (üzleti, civil és közszféra) közreműködésével történik, amelyek között fejlett gazdaságokban a hatékonyság elvét maximálisan követő, rugalmasan változó szereposztás, és fejlett, sokirányú együttműködés érvényesül. Ha valamelyik szféra teljesítménye egy bizonyos igény kielégítésében nem megfelelő, akkor belép a másik – a többi – szféra. Pl. a rendőrség – mint közszolgáltatás – teljesítményével kapcsolatos elégedetlenség miatt megjelenhet ezen a területen az üzleti szféra – vagyonvédők, riasztóberendezéseket gyártók stb. – vagy a civil szféra – polgárőrség stb. Ennek megfelelően az említett szférák nem határolhatók körül egyértelműen, bizonyos mértékű átfedés mindig fennáll. Átmeneti gazdaságban a szereposztás (szerepvállalás) is átalakulóban van, többek között azért, mert az egyes szférák fejlődése (fejlettsége) között fáziskülönbség mutatkozik. Például hazánkban a privatizáció, a gazdasági rendszerváltás nyomán az üzleti szféra szükségszerű átalakulása gyakorlatilag megtörtént, míg a „túlsúlyos” közszféra paradigmaváltása hátravan. A civil szféra fejlődése pedig még csak a kezdeteknél tart (legalábbis a fejlett országokkal összevetve).

Ha a régiók versenyképességének és a közszférának az összefüggéseit vizsgáljuk, akkor el kell döntenünk, hogy a közszférát *milyen széles értelemben* fogjuk fel, és ettől függően más-más eredményre juthatunk. Legtágabb megközelítésben vizsgálható a nem üzleti szféra szerepe (értve ezalatt a civil- és a közszféra együttesét). Ennél szűkebb kört érint, ha csak a közszférát vizsgáljuk, még további szűkítést jelent, ha az állami szféra szerepét elemezzük, és ezen belül is egy kisebb – noha a régiók szempontjából különösen fontos – terület az önkormányzati szféra lehetséges szerepe, hatása a régió versenyképességére.

A közszféra fogalmát sokféleképpen értelmezzük, mi a magunk részéről a következő tartalommal használjuk: *közszféra* a közszükségletek (közösségi, illetőleg kollektív igények) kielégítését biztosító szervezetek összessége.

A közszükséglet pedig egy sajátos társadalmi igény, amely a társadalom tagjainak többsége részéről felmerül, pontosabban *közszükséglet* az az igény, amelyet közösségi (politikai) döntés közösségi igénynek minősít, és ezért alapvetően (nem feltétlenül teljes mértékben) közpénzekből finanszírozzák kielégítését.

A közszolgáltatás a szolgáltatások speciális fajtája: *közszolgáltatás* a közszükségletek kielégítése, és ezen belül *közfeladat*, ha nonprofit jellegű, illetve *közérdekű szolgáltatás*, ha profitorientált jelleggel végzik.

A régiók versenyképességével kapcsolatos álláspontok kritikai áttekintése alapján az OECD és az EU dokumentumokból az alábbi definíció emelhető ki (Lengyel 1999): *versenyképesség* a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására, miközben a nemzetközi versenynek ki vannak téve.

Ehhez csak annyi hozzáfűzni való lehet, hogy természetesen értelmezendő a *verseny célja* (= minél nagyobb részesedés a korlátozott forrásokból), *jellege* (= a forrásokhoz jutás játékszabályai, kritériumai, döntéshozói), *terepe* (= lokális, regionális, országos, nemzetközi – attól függően, hogy az áhított források hol találhatók), és a *versenytársak* köre (= akik ugyanazokért a forrásokért versenyeznek). Az így specifikált versenyképessége egy régiónak természetesen függvénye egyebek között az említett három szféra fejlettségének (lásd a Porter-féle „rombusz-modellt”, Porter 1990), és a köztük levő együttműködésnek is.

3. A közszféra lehetséges szerepe

A közszférán belül az elmondottak alapján két szűkebb terület, az állam, illetve az önkormányzatok szerepvállalása kiemelkedően fontos az alábbiak miatt:

- a fejlett országokban egyértelmű a felismerés, hogy az állam a gazdasági és társadalmi fejlődés központi jelentőségű tényezője, de nem elsősorban különféle szolgáltatásai, hanem segítő-közreműködő-ösztönző, azaz katalizátor szerepének betöltésével (Jenei 1998, 1985. o.),
- a korábbi időszakhoz képest sokkal nagyobb szerep és felelősség hárul az önkormányzatokra egy település, megye, vagy régió problémáinak kezelésében, fejlesztésének menedzselésében,
- saját lakossági felméréseink is alátámasztják (lásd később!), hogy éppen a civil szféra relatív fejletlensége és a szokások tehetetlenségi ereje miatt javarészt az államigazgatás szereplőitől várják a problémák megoldását.

Ismert *paradoxon*, hogy az ún. jóléti állam folyamatosan növekvő szerepvállalása az állami összkiadások egyre nagyobb arányával párosul az adott országok GDP-jében (ez a 90-es években a fejlett országok átlagában mintegy 50 %-ot jelentett, míg a fejlődő országokban csak kb. 25 %-ot), miközben folyamatosan növekszik a lakosság elégedetlensége az állam teljesítményével szemben (Jenei 1998).

Ennek is köszönhető egyfajta *paradigmaváltás a közszférában*, amely érvényes a központi államigazgatási tevékenységre éppúgy, mint az önkormányzatokra. Az egyes változtatásokat jellemző megfogalmazások szándékainknak megfelelően sarkítottak, és a jelenlegi helyzet jellemzőivel szembeállítva még karakteresebben illusztrálják a váltás irányát (Dinya 1999).

Nem célunk a fenti paradigmaváltás részletes elemzése (a hivatkozott forrás ezt megteszi), pusztán arra szeretnénk utalni, hogy:

- hazai vonatkozásban a közszféra még előtte áll ennek a váltásnak, és az ilyen irányú kutatások jelentőségét emiatt nehéz lenne túlbecsülni,
- az állami szerepvállalást a régiók versenyképességének fejlesztésében ebben a kontextusban célszerű megfogalmazni.

Az *állami szerepvállalás* tulajdonképpen *szerepváltást* (is) jelent az előbbiek szellemében, amely igényli egyrészt a *szelektálást* (= aszerint hogy mely területekre koncentrálódjék, illetve honnan vonuljon ki), másrészt a *tudatosítást* (= aszerint, hogy az összes érintett szereplő ma mennyire van tisztában szerepének esetleges változásával, és kinek mi a teendője, hogy ezek a szerepek ne maradjanak gazdátlanul). A szelektálás során három kiemelt területre célszerű koncentrálni az állami szerepvállalást:

1. az alapvető szolgáltatások formálására, fejlesztésére, amelyek hiánya (hiányossága) egy régió potenciális versenyképességét behatárolhatja,
2. a gazdasági szabályozásra, amely egyfajta „éjjeliőr” szerep betöltését igényli,
3. és a kritikus területek kiemelt kezelésére, amelyek a versenyképességhez kapcsolódó speciális, az adott régióban különösen szembetűnő területeket jelentik.

A tudatosítás – összhangban a vázolt paradigmaváltással – az érintett szereplők mobilizálását, bevonását jelenti a feladatok megoldásába, aminek a megszokottól eltérő technikája (és kultúrája!) van, de jelenti az állami szervezet eddigi működésének átalakítását is. A jelenlegi felfogás és rögzült szemléletmód ilyen irányú változtatásának leghatékonyabb módja lehetne ezekről a kérdésekről avatott szakértők bevonásával koncepciók készítése, majd erre alapuló konzultációk, tanácskozási szervezése.

Az *önkormányzatok szerepe* a régió versenyképességében hasonlóan fontos, de jellegében eltér az állami szerepvállalástól, mert gazdasági szereplőként is érdemleges. Vannak *kötelező* szerepek, amelyek elől nem térhet ki (pl. alapellátás biztosítása, jogszabályilag előírt szolgáltatások stb.), vannak *kulcsfontosságú*, de nem kötelező érvényűek (pl. fejlesztési stratégia készítése stb.) és vannak *fakultatív* jellegűek, amelyek vállalása az aktuális prioritás függvénye (pl. szociális ellátás fejlesztése) (Szász 1998).

A *gazdaságfejlesztés* (mint már az állami szféra esetében is láttuk) nem kizárólag az üzleti szféra feladata, ebben az önkormányzatra több elkerülhetetlen szerep hárul. A szerepek betöltéséhez szükséges eszközrendszer kétségtelenül korlátozott, de nem elhanyagolható. Ugyanakkor az állami szférához hasonlóan itt is alapelv a különbségtétel a direkt beavatkozás, és a háttérből való részvétel között.

Amikor a közszféra lehetséges szerepét elemezzük, a szerepvállalásban mozgásteret befolyásoló tényező a *lakossági elvárás* is. A korábbi megállapítás érvényessége, miszerint hazánk a magas kultúra terén – tudomány, művészetek – kiemelkedően, míg gazdaságilag közepesen fejlett, addig a hétköznapi kultúra – általános értékrend, mentalitás, munkamorál, életmód – terén elmaradott ország, ma is aktuális (Hankiss 1983). A hétköznapi (mindennapi) kultúra és a civil szféra fejlettsége (fejletlensége) között nehéz lenne tagadni az összefüggést, így a régiók versenyképességének alakulása, a közszféra „versenyképessége” és a lakosság mobilitásának sem teljesen függetlenek egymástól.

Sajátos kép rajzolódik ki egy általunk végzett lakossági felmérés (Csongrád megye, 1000 fős reprezentatív lakossági minta, 1999. évi felvétel) alapján erről a kérdésről:

- A *gazdasági helyzettel* való elégedettség (különböző összetevőire adott válaszok átlaga) meglehetősen alacsony szintű, ismereteink szerint a hasonló jellegű országos felmérés eredményeitől nem tér el lényegesen.
- A *közszolgáltatások* (különböző fajtáinak) színvonalával való elégedettség az előzőtől lényegesen kedvezőbb képet mutat, jóllehet itt sem beszélhetünk kifejezett elégedettségről.
- Miután „pillanatfelvételtől” van szó (1999. október), a vélemények változásának tendenciájáról nincs ilyen adatszerű információ. A gazdasági helyzettel kapcsolatos korábbi és jelenlegi országos elemzések azt mutatják, hogy – összefüggésben a gazdasági mélyponttól (infláció, munkanélküliség, recesszió stb.) való fokozatos távolodással – a lakossági vélemények érzékelhetően javulnak. Más oldalról viszont ismerve a közszolgáltatásokkal kapcsolatosan felhalmozódó problémákat (Dinya 1999), az elhúzódó reformokat és a szolgáltatások színvonalának ebből következő erózióját, kevésbé valószínű, hogy a közszolgáltatások pillanatnyilag relatíve kedvezőbb megítélése mögött hasonlóan emelkedő tendencia húzódik meg. Ha pedig e két szféra lakossági megítélésében *ellentétesek a tendenciák* (és a közszférával szembeni egyre erősödő kihívásokra továbbra sem érkeznek meg – vagy nem eléggé hatásosak – a reformját jelentő válaszok), csak idő kérdése, hogy mikorra cserél helyet a gazdasági és a közszféra a lakossági megítélésben.
- Másként szólva, a közszolgáltatásokkal kapcsolatos relatíve kedvezőbb lakossági vélemény pusztán némi *időhaladéket* jelent, hogy az elodázhatatlan reformokat még azelőtt végrehajtsák, mielőtt a maradék presztízs is elvész (ez egyfajta óvatos-pesszimista interpretáció).

A regionális versenyképesség szempontjából oly fontos *lakossági aktivitás* is sajátos képet mutat a felmérés alapján:

- Az *életszínvonal* kedvezőbb alakulásában potenciálisan szerepet játszó tényezők lakossági megítélés szerinti súlyozása (jelentős – közepes – kicsi hatás) azt mutatja, hogy ebben a lakosság szerint legnagyobb szerepe a közszférának lenne (parlament, képviselők, önkormányzat stb.), legkevesebbet a civil szférától várnak.
- Érdekes módon az üzleti szférának, sőt a lakosság saját magának is jóval kisebb szerepet tulajdonít, mint a közszférának. Ez lehet a realitások felismerése, elfogadása, ami igen szomorú lenne, hiszen a közszféra ilyen túlsúlya – túlreprezentáltsága – egy polgári társadalomban az üzleti, vagy éppen a civil szférával szemben nem lehetne jellemző. De lehet egyfajta „*latens paternalizmus*” jelenléte is a társadalomban (mi inkább erre gondolunk), amely a korábbi reflexek továbbéléséből fakad. Bármelyik esetről legyen is szó, a lakosság mobilizálhatósága és a régió versenyképességének ilyen oldalról történő korlátozottsága miatt fontos információ a jövőbeli teendőkre nézve.

Az elmondottak természetesen a minta alapján Csongrád megyét reprezentálják, de ismerve a dél-alföldi régió (Bács-Kiskun, Békés, Csongrád megyék) gazdasági, szociológiai jellemzőit, nem követünk el nagy hibát, ha megállapításainkat kellő mértéktartással az egész *régióra is kiterjesztjük*.

4. Összefoglaló megjegyzések

A fentiekben áttekintettük a közszféra és a régiók versenyképességének néhány összefüggését. A téma sokkal átfogóbb annál, hogy teljességre törekedjünk, de néhány főbb megállapításunk *további gondolkodásra* ösztönözhet, másrészt alátámasztja e terület eddigiénél sokkal alaposabb vizsgálatának fontosságát. Világosan látszik, hogy egy régió versenyképességének megalapozása nem az üzleti szféra „magánügye”, privilégiuma, hanem ebben *számolni kell a közszférával* is, mégpedig két aspektusból:

1. konkrétan tisztázni kell másra át nem ruházható feladatait, és ennek kapcsán a terminológiai kérdéseket is,
1. a régió versenyképességének növelésében betöltendő szerepének optimális ellátása érdekében meg kell határozni a közszféra szükségszerű reformjának teendőit (a versenyképes régió egyik feltétele a versenyképes közszféra).

Nem vizsgáltuk különösebben, de feltételezhető, hogy hasonló megfontolások lennének érvényesek a civil szférára is (fontos jövőbeli feladat a kutatás ilyen irányú kiterjesztése). Meggyőződésünk, hogy egy régió versenyképességének megtartása, növelése a három nagy szféra (üzleti-, köz- és civil szféra) egymással *összehangolt fejlődésén* (fejlesztésén) is múlik, és ez érvényes nemcsak egy régióra, de helyi (települési), vagy országos szinten egyaránt.

Fontos tisztán látni, hogy a közsféra hagyományos szerepét (szerepvállalását) a jövőben át kell értékelnünk a vele szemben felmerülő újszerű igények (kihívások) és a korlátozott lehetőségek közötti táguló szakadék, valamint a növekvő verseny (versenyképességi elvárások) miatt. Az ennek kapcsán felvetődő kérdések mielőbbi intenzív kutatómunkát igényelnek.

Felhasznált irodalom

- Dinya L. 1996: Kihívások és dilemmák: a magyar felsőoktatás modernizációja. *Magyar Felsőoktatás*, 4. 8-10. o.
- Dinya L. 1999: Stratégiai feladatok a közszolgáltatási menedzsment területén. In „*Felzárkózás és értékrendváltás...*” Nemzetközi Konferencia, Miskolc, máj. 12-14. konferenciakötet, 364-375 o.
- Dinya L. 1999: Marketing és közszolgáltatások. *Marketing és Menedzsment*, 5. 8-10. o.
- Hankiss E. 1983: *Társadalmi csapdák (Diagnózisok)*. Magvető Kiadó, Budapest.
- Jenei Gy. 1998: Az állam és a közszolgálat szerepvállalásának új tendenciái Kelet és Közép Európában a 90-es években. In Temesi József (szerk.): „*50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem*”. *Jubileumi tudományos ülésszak*. 3. kötet. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 1983-2009. o.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alap gondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Osborne, D. – Gaebler, T. 1992: *Reinventing Government*. Addison-Wesley, Reading.
- Porter, M. E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Szász A. 1998: Az önkormányzat szerepvállalása a gazdaságfejlesztésben. *Marketing és Menedzsment*, 4. 11-17. o.

A területi marketing, mint az önkormányzatok versenyképességének egy lehetséges eszköze

Garamhegyi Ábel¹ – Révész Balázs²

A területi marketing az utóbbi években meghonosodott a magyarországi települések fejlesztőinek szóhasználatában is. A marketing stratégiák többé-kevésbé megalapozott elméleti háttérrel készülnek. Azonban sikeres alkalmazásokra nagyon ritkán találhatunk példákat.

Tanulmányunkban áttekintjük a területi marketing előtérbe kerülésének okait a településfejlesztésben és bemutatjuk a marketingen belüli egyedi tulajdonságokat és eszközöket. A marketing-mix elemeinek értelmezésével világítunk rá az elsődleges szakmai buktatókra.

Az önkormányzatok marketing tevékenységét elemezve három fő problémát emelünk ki. Egyrészt az önkormányzati szerepvállalást a marketing tevékenység lebonyolításában, másrészt az önkormányzatok marketing szervezeteinek tulajdonságait, harmadrészt az egyes önkormányzatok versenyzési és együttműködési hajlandóságát vizsgáljuk.

Kulcsszavak: területi marketing, helyi önkormányzat, városfejlesztés

1. A területi marketing szükségessége

Ma már senki számára nem meglepő, hogy a vállalkozások marketing tevékenységet folytatnak saját céljaik elérése érdekében. Teszik ezt azért, mert az elmúlt évtizedek tapasztalatai bebizonyították, hogy a potenciális fogyasztók szükségleteinek és igényeinek megismerése és kielégítése biztonságos alapokat nyújt a vállalkozás folyamatos, hosszú távú működéséhez. Kezdetben a gazdasági élet szereplői úgy gondolták, hogy a marketing tevékenység csak a profitorientált vállalkozások sajátja. Az elmúlt évtizedek folyamán azonban egyre újabb és újabb alkalmazási területei, alfajai kristályosodtak ki a marketingnek (a teljesség igénye nélkül álljon itt néhány példa: nemzetközi, ipar-, kereskedelmi, non-profit, szolgáltatás, oktatás, sport, kulturális, Internet, környezet-, turizmus-, területi, település- és regionális marketing), melyek segítségével a fogyasztóorientált gondolkodáson alapuló szemléletmód elterjedt a gazdálkodást folytató szervezetek teljes körében.

A marketing területeinek fejlődése során kiderült, hogy nemcsak a kézzelfogható termékek és a vállalati szolgáltatások előállítása igényel marketing tevékenysé-

¹ Garamhegyi Ábel, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

² Révész Balázs, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

get, hanem a hagyományos értelemben terméknek eddig nem tekintett területek, régiók, sőt települések is. A területi marketing (helymarketing, vagy ahogy a nemzetközi irodalomban szerepel: place marketing), mint a település- és területfejlesztés egy fontos eszköze a hetvenes évek második felében került a nyugat-európai és észak-amerikai politikusok, önkormányzati vezetők és szakemberek érdeklődésének homlokterébe. Első tapogatózó lépéseit a „hagyományos” marketingeszközökkel végzett, a turisták, üzleti befektetők vonzását célzó kampányokban találhatjuk meg. (Az első megvalósítások az USA déli tagállamaiban az északi befektetők vonzását célozták). Napjainkban, a nyugat-európai országokban a helymarketing témájú reklámok száma és a rájuk fordított összegek már a hagyományosan magasán reklámozott (pl. ruházati) termékek mutatószámaival vetekednek. Közép-Európában, s így hazánkban is a rendszerváltást követő évektől kapott egyre nagyobb figyelmet a területi marketing.

Az elmúlt két évtized folyamán olyan változások mentek végbe az emberi lét szinte minden területén, melyek fontos generáló szerepet töltek be a területi marketing térnyerésének elősegítésére:

- A szolgáltató szektor jelentőségének robbanásszerű növekedése, amely az ipar relatív visszaszorulásával párosult. (Értve ez alatt a magasabb rendű személyes szolgáltatások térhódítását is, mint pl. szórakozás, kultúra iránti igény kielégítését célzó szolgáltatások vagy a tudásigényes, fejlett technológiát alkalmazó iparágak a szolgáltatások előretörését.)
- A korábban alkalmazott, felülről irányított területi tervezési módszerek hatékonyságának csökkenése miatt azok irányában megrendült az önkormányzatok bizalma és új, a korábbinál hatékonyabban alkalmazható módszereket kerestek.
- A gyártási, közlekedési és információs technológiák fejlődésének következtében a vállalkozások szabadabbá váltak a telephelyválasztás tekintetében. Felértékelődtek a mobil tényezők, mint a képzett munkaerő, így kiéleződött a verseny a különböző területek, települések között azok megszerzésére.
- A globalizáció jegyében az országhatárok is megnyíltak a vállalkozások előtt valamint a nemzetek közötti határok átjárhatóságának növekedése maga után vonta az idegenforgalom szerepének növekedését is.

Mindezek a tényezők együttesen olyan „piacot” teremtettek a térségek számára, melyen szert tehettek a fent vázolt előnyökre, anélkül, hogy bele kellene törődniük a korábban „kemény” letelepítési korlátokat jelentő adottságok hiányába. Az új „puha” tényezők megszerzése terén azonban a marketing eszközök kiváló fegyvernek bizonyultak.

A piacorientált gondolkodás megjelenése a térségek, települések tekintetében *„...annak az elismerését jelenti, hogy a városokhoz kapcsolódó legtöbb funkció – mint a lakásellátás, a foglalkoztatás vagy a rekreáció – egy valós vagy rejtett*

«piac» keretei között működik, s amelyek ezáltal jelentős hatást gyakorolnak egymásra” (Ashworth–Voogd 1997, 19. o.).

2. A területi marketing tulajdonságai és eszközrendszere

A területi marketing és a hagyományos marketing között igen fontos különbségek figyelhetők meg az alapvető eszközrendszer, a marketing-mix³ tekintetében, mivel a területi marketing egyaránt értelmezhető települési, térségi, regionális és országos szinten is. A *termék* minden szinten egy hely, amely komplex megközelítést igényel, hiszen a helytermék – a szigorúan vett helyen, területen kívül – magában foglalja a terület jellemzőit (a természeti és az épített környezetet, az erőforrásokat, vélt és valós jellemzőket stb.), a települési intézményhálózatot és mindazokat a szolgáltatásokat is, amelyeket az adott területen a fogyasztó igénybe vehet, függetlenül attól, hogy azokat magántulajdonú vagy köztulajdonú, profitorientált vagy non-profit szervezet nyújtja számára. Meg kell említeni még egy jellemzőt, ami tovább nehezíti a helyzetet: ugyanazt a területet egyszerre többen is igénybe veszik – akár más és más céltól vezérelve, tehát más és más terméket képezve belőle. Ebből is látszik, hogy a helytermék egy *összetett termék*, amely összefoglalja a különböző célcsoportok számára felkínált és felkínálható áruk, szolgáltatások, lehetőségek összességét.

A területi marketing egyik alapvető feladata, hogy megtervezze és kialakítsa a területi, települési jellemzők és szolgáltatások helyes keverékét a különböző célcsoportok számára. Ez a helytermék-fejlesztés, melyet gyakran kevernek a gazdaság-fejlesztéssel, amiről a későbbiekben még szólnunk.

A település, mint termék *rugalmatlan*, hiszen a vásárlók igényeinek megfelelő átalakítás rendkívül nehézkes, jelentős pénzösszegekbe és időbe telik. Részint, mert nagy értékek szerepelnek a termék részeként – épületek, utak stb. –, azonban ezeknél is költségesebb és hosszabb egyes előítéletek, imagek átalakítása, melyek szintén részei a helyterméknek.

A helytermék további fontos tulajdonsága *helyhez-kötöttsége*. Nem mozdítható, tehát az értékesítési csatornákat alapvetően a fogyasztók mozgására kell kialakítani.

A területek és a települések egyfajta sajátos *térbeli hierarchikus rendszerben helyezkednek el*, ami maga után vonja, hogy a hierarchia különböző szintjei hatással vannak egymás „eladhatóságára”. Az is gyakran előfordul, hogy a vásárló (pl. a turista) nem ugyanazt a teret szeretné megvenni, mint amit az eladó (pl. önkormányzat) el akar adni (Kozma 1995).

³ Az általános nézet szerint a marketing-mix négy fő területe, a 4 P a termék, az ár, az értékesítési csatorna és a piacbefolyásolás.

A helytermék jellemzőinek ismertetése után térjünk rá az ár kérdésére. A hagyományos marketinghez hasonlóan jelen esetben is az a feladat, hogy termékeink és szolgáltatásaink használói, létező és potenciális fogyasztói számára – a különböző ösztönzők segítségével – vonzó árat határozzunk meg. A termék komplexitása azonban itt két komoly dilemma elé állít bennünket. Minek az áráról is van itt szó? Ki is a tulajdonos, az eladó?

Az ár is a terméknek megfelelő bonyolultsággal bír. Más és más árakat „állapítanak meg” a települések a különböző vásárlók számára attól függően, hogy a helynek, mint terméknek és az itt nyújtott szolgáltatásoknak milyen kombinációját igénylik. Mivel a helytermék előállításakor magánvagyon és közvagyon együttesen szerepel, az ármegállapítás sem kizárólagos joga egyetlen tulajdonosnak. A csere-folyamatok egész rendszere zajlik, melyben a költségek és a bevételek gyakran hihetetlenül eltérő értékformákon egyenlítik ki egymást. Elképzelhető például, hogy a településeken az önkormányzat által nyújtott szolgáltatások jelentős része ingyenes, de az a helyesebb, ha azt mondjuk, hogy ilyen esetekben nem a szolgáltatás igény-bevételének pillanatában kell az ellenértékét átnyújtani. Ugyanis azt mindannyian befizetjük a különféle adók és illetékek formájában – ekkor időben különböző cserében, vagy támogató szavazataink formájában – egy más értékformájú cserében. E csere-folyamatok felderítése, azok egyenlegének meghatározása a helymarketing egyik legnehezebb de nem kihagyható feladata.

Meg kell határozni azt a közvetítő eszközt, *csatornát*, amelynek segítségével a térség, település termékei és szolgáltatásai a lehető leghatékonyabban juttathatók el a fogyasztóhoz. E területen is meg kell állapítanunk egy jelentős különbséget a hagyományos marketinggel szemben. Itt ugyanis nem a terméket juttatom a fogyasztókhoz – lévén a termék mozdíthatatlan –, hanem vagy a hely legfontosabb jellemzőinek leírását, ismertetését tudjuk eljuttatni a fogyasztóhoz különféle eszközök segítségével (pl. képviseleti iroda, kiadványok, képek, prospektusok, videofilmek, tájékoztató előadások stb.), vagy a fogyasztót mozgatom a helyhez. A területi marketingben tehát a csatornapolitika és a kommunikáció gyakran összemosódik. A kommunikáció jelen esetben az információnyújtást célozza, feladata lehetőleg csalogatóan bemutatni a települést a különféle turisztikai, és befektetési irodákon keresztül (pl. Kecskemét az első magyar település, amely saját irodát nyitott Brüsszelben, az Európai Unió székhelyén).

A térségek és települések *kommunikációja* azonban más – piacbefolyásolási – célokat is szolgálhat. Természetesen a kommunikációs eszközök segítségével képes a település a potenciális fogyasztók érdeklődését felkelteni és cselekvéseit befolyásolni. Ennek megfelelően a piacbefolyásolás feladata a hely értékeinek és pozitív imázsának tudatosítása, annak érdekében, hogy a lehetséges vásárlók ismerjék, értékeljék a település vagy a terület megkülönböztető versenyelőnyeit. A helyek imázsa kiemelkedően fontos szerepet játszik a területi marketingben, ami ismételten annak összetett voltára vezethető vissza. „Az egyén sohasem a külső világ valós fizikai megjelenése alapján tájékozódik, él, mozog a térben, hanem a benne élő szubjektív

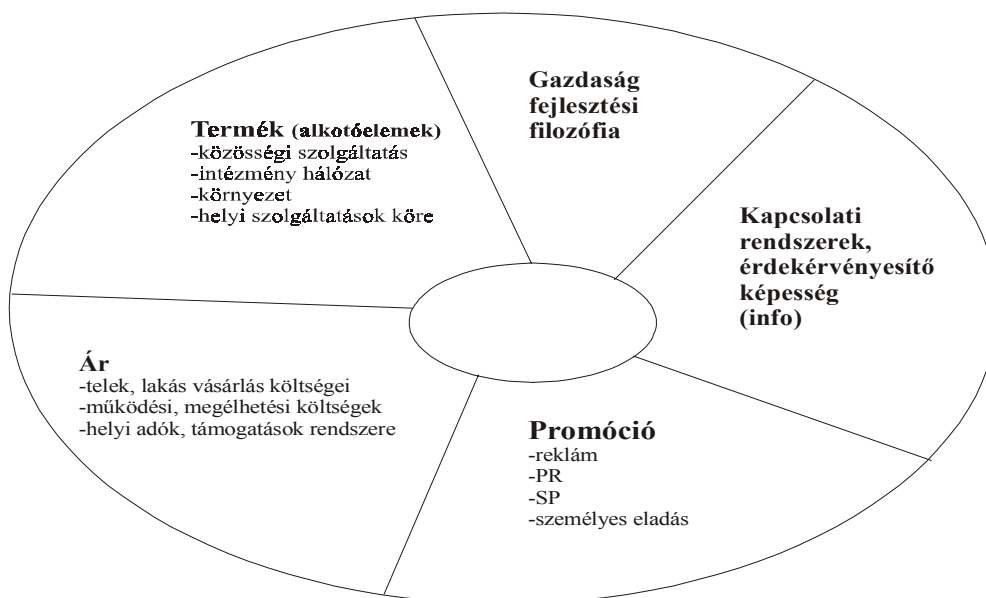
kép alapján cselekszik.”(Szakál 1995). A vásárlóban a hozzá eljutott információk, korábbi tapasztalatok alapján kialakul egy kedvező, vagy kedvezőtlen benyomás a településről, amely az adott településre jellemző megjelenés visszatükröződése.

A területi marketing esetében a piacbefolyásolást célzó kampányok kialakításánál több tényező is nehézséget okoz:

- Összetett termék – mit használjunk fel a kampányban?
- A különféle termékelemek előállítóinak igényei, érdekei – kinek az érdekei a fontosabbak?
- Többrétegű célpiac – kinek szóljon a kampány?

Ha ezekre a kérdésekre sikerül is választ adni, még mindig felmerülnek olyan gyakorlatias kérdések, mint például az, hogy milyen a kommunikációs-mix elemeinek optimális kombinációja (1. ábra).

1. ábra A marketing-mix elemei



Forrás: Mészáros (1997, 557. o.)

Sokszor feltett kérdés: eszköze-e a marketingnek a gazdaságfejlesztés? A gazdaságfejlesztés és a marketing szoros kapcsolatban állnak. Véleményünk szerint a gazdaságfejlesztés a települések, területek célrendszerének nagyon fontos és az adott térség jövőjére nézve nélkülözhetetlen eleme, hiszen a gazdaság színvonala, a bérek szintje, a foglalkoztatottság meghatározza a területen élők életszínvonalát. A gazdaságfejlesztés és a marketing kapcsolatát abban látjuk, hogy egyrészt a marketingkutatások során felmérhetők a térség adottságai, hiányosságai, amelyek meg-

határozzák a fejlesztés irányvonalát, másrészt pedig a gazdaságfejlesztés megvalósulása érdekében a marketing eszközök segítségével a potenciális célpiacon (vállalkozások, befektetők) elérhető, informálható és befolyásolható. Összességében tehát a gazdaságfejlesztés nem része a marketing munkának, hanem kiegészítik egymást és elősegítik a piaci viszonyok közötti hatékonyabb működést, a gazdaságfejlesztési elképzelések számára a marketing kutatás információkat adhat, annak megvalósítását segítheti.

3. A településmarketing problematikája az önkormányzatok szemszögéből

Mint azt már láthattuk, a településmarketing nem rendelkezik hosszú múlttal hazánkban, sőt a világban sem. Nem járunk messze az igazságtól, ha azt állítjuk, hogy a tématerület elméleti megalapozottságát tekintve egyre kedvezőbb helyzetben van, azonban az elméletek jó, konzekvens kidolgozása még kevés, s a nemzetközi tapasztalatok is csak lassan érnek el a hazai alkalmazókhoz.

Talán a legegyszerűbb és egyben a legalapvetőbb oka ennek az, hogy még nem sikerült eldönteni, hogy kinek a feladata is a település „értékesítése”. Mivel nem rendelkezünk megfelelő hazai hagyományokkal, tekintsük a külföldi eredményeket. A nyugati tapasztalatok azt mutatják, hogy a településen működő minden szereplő megpróbál minél kisebb erőfeszítéssel minél nagyobb nyereséghez jutni. Probléma az, hogy a lehetséges résztvevők ujjal mutogatnak egymásra és próbálják bebizonyítani, hogy a másiknak miért is kellene beszállnia a marketing tevékenységek tervezésébe, megvalósításába, vagy finanszírozásába. Az idő pedig csak halad és a versenytársak (más települések, területek) eközben behozhatatlan előnyökre tehetnek szert.

Az Amerikai Egyesült Államokban Pittsburghben hasonló gondokkal küzdöttek. 1995-ben minden helyi ügynökség, amely állást foglalt a gazdaságfejlesztés szükségessége terén, egyetértett abban, hogy Pittsburghnek egységes imázst kell kialakítania a világ szemében. De egyikőjük sem tett érte semmit, sőt úgy tűnik, egyik se tudja, hogy mikor és hogyan alakítják ki ezt az image-t és az erősítését, elterjesztését szolgáló marketing kampányt. Mindeközben a városi vezetők, helyi akadémikusok és politikusok zúgolódnak az új munkahelyek teremtésének hiánya miatt. Míg Pittsburgh még csak tervezgette az erősségek megfogalmazását célzó marketing kampányt, addig más települések már javában alkalmazták azt. Ezek közé tartozott pl. Memphis is, ahol a sikeres kampány – mely a várost elosztási központként pozícionálta – segítségével 1993 óta 60.000 új munkahelyet teremtettek és 55 új vállalkozás telepedett le a településen.

Az egyhelyben topogást észlelve a Pittsburgh Business Times szerkesztősége megjelentetett egy hirdetést, mely a vállalkozások vezetőinek szóló felhívást tartalmazott: adják meg ők a város marketing kampányának témáját. A megjelentetett ku-

ponra írják rá, hogy miért az adott téma a legjobb, s azt is, hogy ők maguk miért ebben a régióban működnek és miért hisznek a régióban (Tascarella 1995).

3.1. *Az önkormányzat, mint egy szereplő a sok közül*

Az említett példa is jól mutatja, hogy akkor működik megfelelően a rendszer, ha valaki felvállalja a központi irányítás feladatát. Az már első ránézésre egyértelműnek látszik, hogy a települési önkormányzatnak fontos szerepet kell játszania a feladatok elvégzésében. Ennek bizonyítéka, hogy ma hazánkban a települési önkormányzatok képesek hatékonyan beavatkozni a magánjavak és a közjavak együttes működésébe. Regulációs szerepük folytán képesek jelentékenyen befolyásolni a magántőke útját, míg tulajdonosi jogaik gyakorlásával befolyásolják a közjavakat. Hatásuk természetesen nem általános és megmásíthatatlan, de minden más szervezeti egységnél erősebb. Ez a Nyugat-Európai vagy USA-beli helyzettől alapjaiban tér el. Az eltérés hatásait értékelhetjük többféleképpen is:

- Sokan ennek hatására félreértelmezik településmarketinget és csupán önkormányzati marketingnek tekintik. Várják és elvárják az önkormányzatok ilyen irányú erőfeszítéseit és csak szemlélőként vagy célcsoportként kívánnak megjelenni.
- Nehezen megvalósítható a települési szinttől eltérő – megyei, regionális stb. – helymarketing, hiszen a települések szövetségét e területen csak nagy számú érdekellentét feloldásával lehetne elérni. Ez pedig a jelenlegi forráshiányos időszakban a katasztrófhelyzeteket kivéve kivitelezhetetlennek látszik.
- Pozitív a hatás akkor, ha települési szinten marketing számára elkötelezett vezetés kerül hatalomra. Számukra több eszköz adott, mint nyugati társaik számára, lévén erősebb hatásuk a helyi szabályozók adta eszközökkel a magántőkére.

Láttuk tehát, hogy pozíciójuknál fogva (rendelkezik a szükséges információkkal, képes átlátni és kezelni a települést mint egészet) a települési önkormányzatok a legalkalmasabbak a marketing tevékenységek irányítására. A kérdés az, mit kell az önkormányzatnak tennie, mi az, amire hatással van és mi az, amire nincs befolyásoló hatása. Az önkormányzati szolgáltatások, fejlesztési tervek és megvalósult fejlesztések, a különféle adók és kedvezmények megállapított mértéke mind befolyással van a település „eladhatóságára”. Nem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy nem elég jó szolgáltatásokat felkínálni, hanem arról a célközönségnek is tudomást kell szereznie. A kilencvenes évek végére egyre nagyobb szerepet kap a települések marketing tevékenysége hazánkban is. A városmarketing elméletével foglalkozó tanulmányok, cikkek alapján azt gondolhatnánk, hogy a gyakorlati alkalmazásokra is igaz, hogy a marketing tevékenység egy jól megtervezett, több egymásra épülő részből összetevődő, a marketing eszköztár különböző elemeit tudatosan alkalmazó komplex rendszert alkot. Emeljük ki itt példaként a piacbefolyásolási tevékenységet.

A települések kommunikációs tevékenységében napjainkban egyre fontosabb szerepet játszik, illetve játszhat az Internet.

Ennek megvizsgálására, feltérképezésére tett kísérletet Fojtik János és Dobay Péter a magyar megyeszékhelyek on-line marketing tevékenységét vizsgáló kutatásában (Fojtik 1999). A szakemberek azzal a feltételezéssel éltek, hogy a városok Internetes honlapjai a marketing kommunikáció szerves részét képezik és céljuk a hagyományos eszközök segítségével végzett piacbefolyásolási tevékenységek kiegészítése egységes célrendszer mellett. A kutatás eredményeként megállapítható, hogy jelenleg minden magyar megyeszékhely elérhető az Interneten. Azonban az is látszik, hogy ezek mögött még nem rejtőzik valódi Internetes városmarketing koncepció. A legtöbb településre igaz, hogy – sajnos – a kínálattevő szempontjai alapján alakították ki a helyet és kevésbé jellemző az, hogy az oldalak a potenciális ügyfelek igényeit kifürkészve, a felvetődő kérdésekre próbálnának válaszolni. A megyeszékhelyek közül honlapjaik kialakításánál csak kevesen látnak külön szegmenst a potenciális befektetőkben, sőt, kevés az olyan Web oldal is, amely kifejezetten a városlakóknak szóló menüpontot, információkat is tartalmaz. A világháló, mint kommunikációs eszköz egyik speciális és egyedi jellegzetessége, hogy az ország határain kívül is eléri a potenciális célcsoportokat. Ennek megfelelően nagyon fontos jellemző és pozitívumként értékelendő, hogy a megyeszékhelyek honlapjainak legtöbbje több nyelven is olvasható. Az azonban nem tartozik a legjobb megoldások közé, hogy többségében az idegen nyelvű menüpontok illetve fájlok a magyarokkal megegyeznek.

Az eddigiek alapján egyértelmű, hogy az önkormányzat szerepe a stratégiaalkotásban, az egységes arculat kidolgozásában, a különféle érdekek, célok és feladatok koordinálásában és összehangolásában nyilvánul meg (Mészáros 1997). Fontos feladata még a település vezetésének a nem önkormányzati érdekeltségű non-profit és profitorientált szervezetek, vállalkozások motiválása a közös marketing tevékenységben történő részvételre (pl. a kedvező termékimázssal rendelkező vállalkozások komoly segítséget nyújthatnak a településnek, amennyiben bekapcsolódnak a térségi marketingbe és viszont, a település pozitív imázsa hatással lehet a termék eladhatóságára is).

Az a tény, hogy a települések, önkormányzatok több-kevesebb sikerrel ugyan, de alkalmaznak marketing eszközöket, egy kedvező jövőkép kialakítására bátoríthat bennünket. Az, hogy a települések Internetes honlapja néhány hónap alatt többször is megváltoztatásra kerül (s nem csak a gépelési hibák kijavítása történik meg), azt támasztja alá, hogy a települések fokozott figyelemmel követik a technológiai változásokat és nem riadnak vissza azok alkalmazásától sem piaci lehetőségeik bővítése érdekében.

3.2. Az önkormányzati marketing szervezet

A települési önkormányzat tehát egy központi irányító, erőforrás allokáló szerepet tölt be. Feladatai két csoportra oszthatóak: az igazgatási és a stratégiai feladatok körére. Az önkormányzati tevékenységek célja a település, mint rendszer „működtetése”, mindezen feladatokat komoly méretű hivatali apparátus segítségével látja el. Ennek megfelelően felépítését tekintve egy *funkcionális elvek alapján felépített, bürokratikus szervezet*, amelyben nagyon fontos szerepet kap – elsősorban feladatai és mérete miatt – a stabilitás és a formalizáltság. Az önkormányzatok hierarchikus rendszerében mélyen berögződött hivatali utak mentén történnek az intézkedések, a mindennapi munkavégzés. Mindezekből adódóan az önkormányzat rugalmatlan, kevésbé képes követni a változásokat, s csak kisebb-nagyobb idővesztéssel képes reagálni azokra. A piaci elvek megjelenésével azonban a települések felismerték, hogy az így adódott versenyhelyzetben ki kell alakítani a környezeti változásokra reagálni képes szervezeti egységeket. Ennek első jeleként az önkormányzatokban a hivatali hierarchiában különböző szervezeti egységnél lévő, eltérő pozíciójú és különböző szinteken helyet foglaló referensek, tisztségviselők kezdtek el – egymástól függetlenül – a marketing egyes részterületeivel foglalkozni (pl. sajtóreferens, nemzetközi referens stb.). Ilyen körülmények között a város arculatát meghatározó marketing tevékenységek az esetek nagy részében összehangolatlanul, egymással párhuzamosan zajlanak.

Az egységes stratégia folytatását, az egymást kiegészítő tevékenységek végzését nehezíti a települési önkormányzatok struktúrájából adódó nehézkesség, a döntések lassú meghozatala is. A nagyméretű, hierarchikus szervezetben komoly figyelmet kell fordítani a munkatársak megfelelő szintű információellátására, az észszerű feladatmegosztás kialakítására, valamint az átfutási idő rövidítésével, rövidülésével járó hatékonyságnövekedésre. A bürokratikus szervezeti felépítés, annak ügyintézési stílusa megnehezíti a piaci szereplőkkel történő együttműködést is. A hivatali munka hatékonyságát jelentős mértékben növelhetné például a szolgálati utak (bizonyos előre meghatározott esetekben és módon történő) lerövidítése, lerövidülése, amely többek között az önkormányzati marketing szervezet kialakításával érhető el.

A bürokratikus önkormányzati szervezettel szemben a *marketing szervezet* – a marketing alapvető céljának a fogyasztói szükségletek és igények kielégítésének megfelelően – feladat szerint orientált, a környezeti változásokhoz gyorsan alkalmazkodni képes struktúra (2. ábra).

2. ábra A mechanikus és organikus szervezeti modell jellemzői

Szervezeti modell	Mechanikus	Organikus
	Önkormányzat	Marketing szervezet
Szervezet		
a struktúra típusa	funkció szerint orientált	feladat szerint orientált
munkamegosztás	stabil	változó
a struktúra formája	magas, merev	lapos, laza
szabályok és eljárások	nagyon formalizált	formalizáltak
hatásköri vonalak	tiszta, függőleges	nem tiszta, laterális
az egységek közötti kapcsolat	szoros	laza
nem formális kapcsolat	nem hangsúlyozott	hangsúlyozott
Vezetés		
típusa	autokratikus	résztvételi
formalitás	nagy	kicsi
kommunikáció	formális	nem formális
utasítások	részletesek, előírások, döntések	általánosak, javaslok, tanácsok
Tervezés és ellenőrzés		
célokért való felelősség	felső szinten	minden szinten
terv részletessége	nagymértékű	kismértékű
az ellenőrzés típusa	formális, írásos	informális, személyes, nem gyakori
kommunikáció	felülről lefelé	minden irányban

A változások követése, sőt azok előrejelzése érdekében a marketing szervezet lapos, leginkább mátrix szervezatként képzelhető el, hiszen a beosztottak az adott projektnek megfelelően más-más feladatokat látnak el, változó a munkamegosztás. Természetesen a hatékony munkavégzés érdekében nélkülözhetetlen egy bizonyos szintű szabályozottság, formalizáltság, azonban a marketing szervezet esetében ez – a bürokratikus önkormányzatokéhoz képest – jelentősen alacsonyabb szintű.

A települések közötti verseny előtérbe helyezte az önkormányzati település-marketing tevékenységeket. Kérdés az, hogy milyen módon érhető el, hogy az önkormányzat a szükséges gyorsasággal reagáljon a versenytársak kihívásaira, programjaira, s ebből következően hogyan egyeztethető össze a két alapvetően eltérő szervezeti struktúra!

A településmarketing feladatok ellátását jelenleg is több eltérő séma szerint valósítják meg az önkormányzatok. A szervezeti háttér kialakításánál figyelemmel kell lenni arra, hogy legyen minél közvetlenebb kapcsolatban a település vezetésé-

vel, legyen minél függetlenebb az alapfeladatokat ellátó ügyviteli rendszertől és rendelkezzen önálló költségkerettel.

A településmarketing feladatok ellátásának lehetséges rendszerei (Szász 1998):

- a vezetés látja el a feladatot szakértők bevonásával,
- a főépítész, vagy más (településfejlesztéssel kapcsolatos tevékenységet végző) egység mellé rendelt funkció,
- stratégiai tervezési csoport,
- önálló marketing szervezet

Az utóbbi struktúrában az egyes marketing tevékenységeket a – közvetlenül a polgármesteri szint alatt kialakított – marketing osztály végzi, valamint koordinálja az egyéb szervezetek által tervezett, véghezvitt programok lefolytatását (pl. a településen kórustalálkozót és koncertet szervez a kórus vezetője, s munkáját segíti, koordinálja az önkormányzati marketing szakember). Az osztály rugalmassága fontos szerepet kap, hiszen az egyes programok megszervezése, levezénylése során az adott cél érdekében az önkormányzati hivatal különböző (beosztású, feladatkörű stb.) szereplőivel és a kapcsolódó programokat szervező más szervezetekkel kell zökkenőmentesen együttműködni. A korábban említett megoldáshoz képest – amikor is a különböző marketing feladatokat a hivatal eltérő osztályain dolgozók végzik el – ez lehetőséget nyújt a feladatok hatékonyabb összehangolására, az ésszerű feladatmegosztás kialakítására a közös stratégiai célok szemmel tartása és követése mellett. Másrészről a marketing feladatokat ellátó személyek ugyanazon hierarchikus szinten, egy szervezeti egységben történő elhelyezése elősegíti a szakemberek hatékonyabb információellátását is.

Összefoglalva: a legnagyobb veszélyforrás az önkormányzatok szerepvállalása és szervezeti kérdései esetében is az, hogy nem szakmai, hanem politikai testületek. Tevékenységüket meghatározzák a választási ciklusok időben, a párt-stratégiák ideológiai síkon és a támogatottság-igény a célcsoport-választásban. A hosszabb távú tervek így nehezen kivitelezhetők, mindig nehéz a különböző pártállású – a célokban még nagyjából egyet is értő – szereplők közös cselekvésre bírása és a politikai támogatottság elvesztésének rémképe következtében elképzelhetetlen egyes érdekcsoportoknak marketing javaslatra történő elhanyagolása mások javára, még akkor is, ha ez az üzleti marketingben százszor bizonyította is hatékonyságát piacszegmentáció és célcsoportválasztás néven. A megvalósítás során a két eltérő feladatkör által generált szervezeti struktúra együttműködése okoz nehézséget. Hatásos helymarketing a települési önkormányzatok megkerülésével tehát elképzelhetetlen, de éppen így elképzelhetetlen az önkormányzatok természetéből eredeztethető buktatók kezelése nélkül is.

4. Verseny és együttműködés a fogyasztók megszerzéséért

Az helytermék, mint azt korábban megvilágítottuk, rendkívül hierarchikus termék. Ha üzleti életből vett hasonlatot keresnénk, leginkább egy nagy márkához lehetne hasonlítani. Olyan márkához, amely számtalan terméket egyesít magában – mint manapság egyes kereskedelmi márkák. A helytermék is – akár mondjuk a TESCO márka – illeszkedik egy nagyobb befogadó környezetbe. Árnyékhatások – azaz a markánsabb, erősebb identitású, imázsú területek keltette megítélések – jelennek meg az egyes területeken, melyek alapvetően határozhatják meg adott térség marketing erőfeszítéseinek irányát. Ezek részint a nagyobb területek felől vetülnek a bennük foglalt kisebb területi egységekre, de megfigyeltünk már ettől ellentétes árnyékolást is (Buzás–Garamhegyi 2000). Az árnyékhatások részint adottságként kezelendő körülmények, azonban megváltoztatásuk sem lehetetlen. Olyan területi egység létrehozása lehet tehát cél, amely méreténél, adottságainál fogva képes ellentmondani valamely negatív árnyékhatásnak. Ez a napjainkban *kialakult stratégiai területi szövetségek* alapja.

Az üzleti szférában régóta leírt jelenség, hogy a vállalatok egyes céljaik elérésére szövetséget kötnek, majd a célt elérve a megszerzett hasznon egy előre kialakított mechanizmus szerint osztoznak. Ez a jelenség – tehát a kétszintű verseny – a helytermékek „tulajdonosai” körében napjainkban kezd általánossá válni. Az egyes területi egységek (mint pl. a települések) települési szövetségeket hoznak létre és így versenyeznek források megszerzéséért, erőforrásaik hatékonyabb kihasználásáért, illetve azért, hogy ellensúlyozzák más területi egységek által rájuk vetített képet.

Erre jó példát adhat a statisztikai és az önkéntes *kistérségi társulások* vizsgálata. A területfejlesztési szabályozás által létrehozott statisztikai kistérségeket sok esetben összekuszálják az önkéntes társulások, melyekben a települések megalkották a kétszintű verseny írott vagy íratlan szabályait és a külső piacon egységesen lépnek fel, befektetőket keresve vagy turistákat vonzva. Nyilvánvaló, hogy ez a szemlélet többé-kevésbé új ezen a területen. Elképzelhetetlen volt néhány éve az a szituáció, hogy egy személyes és informális kapcsolat útján megismert befektetőt egy kistélepülés polgármestere – miután a telepítendő beruházás igényeit a helyi erőforrásokból kielégíteni nem tudta volna – a kistérségi központ Ipari Parkjába tanácsolt. A tárgyalásokat ekkor már a „konkurens” polgármester folytatta tovább – különösen érdekes, hogy a települési vezetők pártállása nem megegyező – és az ajándék-befektetőért „járó” ellenszolgáltatás – esetünkben a létesülő új munkahelyek bizonyos százaléka – a kistélepülés javadalma. Mint példánkból is látható, a versenyben való sikeres megjelenés gyakran szövetségek eredménye, melyek azonban nem a verseny kiküszöbölésére szolgálnak, hanem csak más szintekre helyezik azt. Ez a jelenség persze csak a helytermék hierarchiájának ismeretében érthető pontosan.

5. Összefoglalás

A helymarketing már nem új keletű fogalom Magyarországon. A helytermék tulajdonságaival sokan és megalapozottan foglalkoztak. A megvalósítás területén azonban kevés sikeres példa áll előttünk. Nincsenek a széles rétegeket célzó, jól időzített és költséghatékony kampányaink. Jelenleg a koncepciókészítés és programalkotás stádiumában vagyunk, ezért éreztük fontosnak tisztázni, milyen viszony lehet helymarketing és megvalósítói között. Reméljük, hogy bebizonyítottuk, az élesedő versenyben az települési önkormányzatok már jelenleg is részt vesznek, egyedül vagy szövetségeik útján. E versenyben a marketinget immár nem csodafegyverként, hanem az őt megillető fontossággal kezelik. Az önkormányzatokat azonban a marketing szakma nem kezelte megfelelően, mentségére legyen mondva, az európai és amerikai példák nem jelentettek útmutatást e területeken. Átvettünk bizonyos módszereket és korholtuk magunkat, amiért nem voltunk képesek azokat meghonosítani itthon. Reményeink szerint megmutattuk ennek néhány okát: az önkormányzati szerepvállalás nehézségeit és tisztázatlan körülményeit, valamint az önkormányzat és marketing szervezeteinek konfliktusait. Az önkormányzatok és a marketing viszonyának tisztázása mind piaci szinten mind, szervezeti szinten közelebb vezethet minket a valóban hatásos marketing-alkalmazásokhoz. Ez pedig több szempontból is hasznos. Egyrészt, mert hozzájárul szakmánk elismertetéséhez. De ami talán még ennél is fontosabb: segíti életminőségünk javulását, környezetünk fejlődését. Hiszen mi is lakosok vagyunk valahol, így a helyesen alkalmazott helymarketing célcsoportjai és haszonélvezői.

Felhasznált irodalom

- Ashworth, G. J. – Voogd, H. 1997: *A város értékesítése*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Buzás N. – Garamhegyi Á. 2000: 'Clear and present danger ...' Or ...? *Marketing & Menedzsment*, 4. 43-47. o.
- Tasnádi J. 1999: Kistérségek, települések turisztika-marketing tevékenységének elméleti és módszertani kérdései. *Turizmus Buletin*, 3. 18-24. o.
- Enyedi Gy. 1995: Városverseny, várospolitikai, városmarketing. *Tér és Társadalom*, 1-2. 1-3. o.
- Fojtik J. 1999: Városmarketing az Interneten – lehetőségek és eredmények. *Tér és Társadalom*, 1-2. 75-88. o.
- Kozma G. 1995: A városmarketing mint a helyi gazdaságfejlesztés egyik lehetséges eszköze. *Tér és Társadalom*, 1-2. 37-54. o.
- Kozma G. 1998: A debreceni önkormányzat marketingmunkája. *Marketing & Menedzsment*, 4. 18-22. o.

- Kraftné Somogyi G. – Fojtik J. 1998: Helymarketing, turizmusmarketing, területfejlesztés. *Marketing & Menedzsment*, 3. 53-61. o.
- Levine, A. 1999: Marketing your community for economic development. *Public Management*, 10. 5-11. o.
- Mészáros B. 1997: Önkormányzat és marketing. *Magyar Közigazgatás*, 9. 556-566. o.
- Mészáros B. 1998: Településmarketing. *Marketing & Menedzsment*, 4. 4-10. o.
- Paddison, R. 1999: Decoding decentralisation: the marketing of urban local power. *Urban Studies*, 1. 107-120. o.
- Rechnitzer J. 1995: Vázlatpontok a településmarketing értelmezéséhez. *Tér és Társadalom*, 1-2. 5-16. o.
- Szakál Gy. 1995: Az image mint a városmarketing eszköze. *Tér és Társadalom*, 1-2. 25-31. o.
- Szász A. 1998: Az önkormányzat szerepvállalása a gazdaságfejlesztésben. *Marketing & Menedzsment*, 4. 14-17. o.
- Tascarella, P. 1995: A lack of effort. *Pittsburgh Business Times*, 7. 1-2. o.
- Töröcsik M. 1995: Település- és területidentitás kialakítása marketing eszközökkel. *Tér és Társadalom*, 1-2. 17-23. o.

A kommunális szolgáltatások szerepe a dél-alföldi régió versenyképességének javításában

Hetesi Erzsébet¹

A távközlési és telekommunikációs piac liberalizálása után hamarosan vége az energiapiaci monopóliumoknak is. A várható versenyre készülve a közüzemi szolgáltatók új stratégiákat próbálnak ki a fogyasztók elégedettségének növelésére. A dél-alföldi régióban a kommunális szervezetek egy közös lappal lepték meg fogyasztóikat, melynek lakossági fogadtatását vizsgálja a tanulmány. A kérdőíves felmérés eredményei alapján a célcsoport pozitívan viszonyult a Mindennap Szolgáltatók Magazinjához, a kommunikálásnak ez a módja hatékonynak bizonyult.

A cikk felhívja a figyelmet arra, hogy a kommunális szolgáltatóknak fokozott marketing tevékenységet kell folytatniuk, ha versenyképesek kívánnak maradni, és legyen bármilyen globális szemlélet, a regionális szervezeteknek a régióban kell helytállniuk és megtartaniuk fogyasztóikat, szolgáltatásaik differenciálásával és azok minőségi paramétereinek növelésével pedig biztosítaniuk kell a régió versenyképességét.

Kulcsszavak: közszolgáltatások, kommunális szolgáltatók, energiapiac

1. Bevezetés

A szolgáltatások fejlődési üteme a század utolsó harmadában olyan mértékűvé vált, hogy a különböző diszciplínák megkülönböztetett figyelmet fordítottak e szféra kutatására. Bár a hazai szakirodalomban csak az utóbbi néhány évben találkozhatunk a szolgáltatási szféra elemzésével, a nemzetközi szaksajtó már régóta kiemelten kezeli vizsgálatát. A primer, a szekunder és a tercier ágazatok arányaiban bekövetkezett radikális változások új, kevésbé kutatott és így gyakran megválaszolatlan kérdések elé állították az egyes tudományágakat. A közgazdaságtan a maga absztrakciós modelljeivel csak részben konvertálhatta eddigi ismereteit, a gazdaságsszociológiai vizsgálatok még gyermekcipőben járnak, és hasonló bizonytalanságokkal és elmentmondásokkal találkozhatunk a marketing és a menedzsment területén is.

A szolgáltatásokon belül különösen mostoha helyzetben vannak a *közüzemi szolgáltatások*. Ezt a szférát a szakirodalom többnyire éppen csak megemlíti, az empirikus kutatások igen ritkák e területen, habár a napi sajtó sokat foglalkozik a kommunális szolgáltatásokkal, viszont a hazai tudományos igényű megközelítés

¹ Dr. Hetesi Erzsébet, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

még hiányos. Márpedig olyan területekről van szó, amelyek tömegeket érintenek, ott vannak mindennapjainkban, megszoktuk ezeket a szolgáltatásokat és igazán csak akkor figyelünk oda rájuk, ha hiányukat érezzük: ha nem jön időben a helyi járat, ha áramszünet van, ha nincs fűtés, ha ellep bennünket a szemét ...

Hosszú évekig a közüzemi szolgáltatások állami monopóliuma következtében egyrészt olcsón juthattunk e szolgáltatásokhoz, másrészt a fogyasztó kiszolgáltatott helyzetben volt: akkor jutott olcsón az adott szolgáltatáshoz, ha ügyféllé válhatott, ha kivárta a „sorát” a telefonigénylők listáján, ha végre elért az utcájába a gázvezeték, vagy a szennyvízelvezető csatorna. Mára ez a helyzet megváltozott, a jövőben pedig még radikálisabb átalakulások várhatók a közüzemi szolgáltatók piacán.

Az új körülmények között a többnyire továbbra is részleges monopolhelyzetben lévő cégeknek új kihívásokkal kellett szembenézniük és a hagyományos szemléletet az 1990-es évek második felétől felcserélte a piacorientált szemlélet. A közüzemi szolgáltatóknak szép lassan rá kellett jönniük, hogy relatív versenyhelyzet alakult ki a piacokon, a verseny a továbbiakban élesedni fog, és ha megtörténik az EU csatlakozás, akkor a szinkronizálás következtében liberalizált piacokon a hagyományos eszköztár már nem alkalmazható. A piaci versenyben az marad fenn, aki a leginkább meg tud felelni a fogyasztói elvárásoknak, a régiók versenyképességét pedig úgy lehet növelni, ha az érintett szolgáltatások megfelelnek az EU követelményeknek.

Tapasztalataim szerint a dél-alföldi régióban a kommunális szolgáltatók többsége felismerte a kihívásokat és nem várja ölbe tett kézzel a változásokat, hanem igyekszik elébe menni. Talán paradoxnak tűnhet, hogy kvázi monopolhelyzetben lévő cégek marketing tevékenységet folytatnak, ám a valóság mégis ezt mutatja.

2. Elméleti dilemmák

Nagyon sok és nagyon sokféle szolgáltatás van, és ez a tény nehezíti a szolgáltatások definiálását, az általánosítható jellemzők rögzítését, és ennek következtében a szolgáltatások bizonyos jellemzők szerinti csoportosítását, tipizálását. A szolgáltatások sokféle tevékenységet jelentenek, amelyek önmagukban is definiálásra szorúlnak. Nem csoda, hogy a szakirodalomban többféle megközelítéssel találkozhatunk, azaz nincs egységesen elfogadott definíció. Maga a megnevezés sem egységes, hiszen különböző tudományágak különbözőképpen alkalmazzák a szolgáltatások megjelölését.

A *szolgáltatások* definiálása, azok tipizálása és a szolgáltatás-marketingről kialakult koncepciók területén fennálló bizonytalanságok következtében nem könnyű feladat a közüzemi szolgáltatások elhatárolása. Gondot jelent a tevékenységek elnevezése is, hiszen ahány szakirodalom, annyi a megjelölés, sőt gyakran találoztam azzal a jelenséggel, hogy egy tanulmányon belül ugyanarra a kategóriára több elnevezést is használtak a szerzők. A „*közszolgáltatások*” megjelölés nagyon sokféle te-

vékenységet, sokszínű szervezeti formákat és tulajdonosi viszonyokat takar, amelyek között igen gyakoriak az átfedések. A közszolgáltatások szinonimájaként gyakran használja a szakirodalom a közhasznú, a közüzemi, a non-profit, a társadalmi stb. kifejezéseket. Az angolban sincs egyértelmű különbség a közszolgáltatások és a közüzemi szolgáltatások között. Bár a „public utility” egyértelműen közüzemi, közhasznú szolgáltatásokat takar, amelyek körébe az irodalom többnyire az általam vizsgált kommunális szolgáltatásokat sorolja, a „public utilities services” a közszolgáltatásokat takarja, amely gyűjtőfogalomba megítélésem szerint nem tartozik bele sok olyan szolgáltatás, amelyet a hazai szakirodalom közszolgáltatásnak tekint.

A definiálási problémák miatt a szolgáltatások osztályozása sem egységes, hiszen annak nincs stabil alapja, kritériumrendszere. A szektorális osztályozás (Browning–Singelmann 1978), a marketing szemléletű csoportosítás (Lejeune 1989), az újratermelési folyamatban elfoglalt hely szerinti besorolások (Németh–Papp 1995), a tevékenység tartalma (Veres 1992), illetve a szolgáltatások üzleti jellege szerinti csoportosítások (Bradley 1995) más-más szempontok szerint közelítik meg a szolgáltatásokat.

A kommunális szolgáltatások elhelyezése a csoportosítási kísérletekben nem egyértelmű. Nem lehet tudni ugyanis, hogy az általam vizsgált kommunális szolgáltatások üzletiek vagy sem, közszolgálatiak vagy sem, szakmai szolgáltatások vagy sem. Azt sem lehet eldönteni, hogy e szolgáltatások fogyasztói, vagy termelői felhasználásra kerülnek-e, illetve hogy hol a helyük az újratermelési folyamatban. A statisztikai osztályozás sem kedvez e szférának, hiszen az 1992. január 1-től érvényes ISIC, a Gazdasági Tevékenységek Szabványos Nemzetközi Besorolása sem kezeli kiemelten e területet. A vizsgált ágazat számára a legpraktikusabb megközelítés a szolgáltatásoknak a tevékenység tartalma szerinti osztályozása, ám igazán itt sincs egyértelmű pozíciója a kommunális szolgáltatásoknak. Bár megkíséreltem a kommunális szolgáltatások elhatárolását a közszolgáltatásokon belül megoldani, azonban ezek a próbálkozások nem vezettek sikerre, továbbra is bizonytalanságokkal kellett számolnom.

Jobb híján úgy döntöttem, hogy miután a sokféle megközelítés sem vezetett eredményre, nem kívánok egy újabb osztályozást kialakítani pusztán azért, hogy a kommunális szolgáltatásoknak helyet találjak a szolgáltatások labirintusában, inkább megpróbálom igazolni e szféra külön vizsgálatának létjogosultságát. Annál is inkább, mert a marketing stratégiák kialakítását a tipizálásoknál figyelembe vett tényezők helyett inkább más szolgáltatásjellemzők befolyásolják.

A szakirodalom logikáját követve először az elnevezés alá tartozó szolgáltatásokat, majd a definiálást és a jellemző paramétereket ismertetem. A kommunális szolgáltatások körét tágabban értelmezem, mint azt a fentiekben ismertetett csoportosítások teszik. Ide sorolom az alábbi területeket:

- áramszolgáltatás,
- vízszolgáltatás,

- távhőszolgáltatás,
- gázszolgáltatás
- telefonszolgáltatás,
- tömegközlekedés,
- környezetgazdálkodási szolgáltatások,
- postai szolgáltatások.

Fentiekhez hasonló körre terjesztik ki e részterület értelmezését egyes hazai szerzők is, azzal a különbséggel, hogy ők „közszolgáltatásoknak” nevezik az érintett szolgáltatásokat (Reketye–Orosdy–Tersztyánszky 1997). Egy másik hasonló megközelítés szerint „... a közszolgáltatások közszükségleteket kielégítő alapvető szolgáltatások, amelyeket például Magyarországon a vállalati törvény szerint közüzemi vállalatok látnak el ...” (Németh–Papp 1995). Tartózkodom ettől a megjelöléstől, hiszen mint jeleztem, a közszolgáltatásokat nagyon sokféle értelemben használja mind a nemzetközi, mind a hazai szakirodalom, és többnyire olyan szolgáltatásokat értenek alatta, amelyek non-business jellegűek, illetve a fogyasztó vagy egyáltalán nem fizet értük, vagy nem közvetlenül a szolgáltatónak fizet. Az általam vizsgált szolgáltatások egyike sem ilyen, így nem tartom célravezetőnek a „közszolgáltatások” elnevezést.

A továbbiakban a *kommunális*, illetve *közüzemi* megnevezést használom. A közüzemi szolgáltatások közszükségleteket kielégítő alapvető szolgáltatások, amelyek legfontosabb jellemzői leírhatók a szervezet és az igénybevevő részéről (1. táblázat).

1. táblázat A közüzemi szolgáltatások jellemzői

A szervezet részéről	Az igénybevevő részéről
„kvázi” természetes monopolhelyzet, a piaci verseny korlátozott	alapvető szolgáltatások, kicsi a helyettesítési lehetőség
közösségi tulajdonban és/vagy közösségi ellenőrzés alatt folyik	tömeges igénybevétel, egyenlőség, szabad hozzáférhetőség
felvállaltan állandó tevékenység	a szolgáltatás folyamatossága
országos, illetve regionális kiterjedés	rendszeres fogyasztás
folyamatos kapcsolat az igénylővel	folyamatos kapcsolat a szervezettel
nagy, tőkeigényes beruházások, lassú megtérülés	a fogyasztói elégedettség csak részben befolyásolja a cég gazdasági mutatóit

3. Nemzetközi kitekintés

A bevezetőben már érintettem, hogy a szolgáltatások olyan köréről van szó, amelyek tevékenységével a tudományos szakirodalom csak érintőlegesen foglalkozik és nagyon kevés az olyan hazai publikáció, amely a közüzemi szolgáltatók marketing munkájának sajátosságait vizsgálná. A helyzet nem sokkal jobb a nemzetközi tudományos megközelítés területén sem. Bár a piaci viszonyok változása sokkal korábban érintette a vizsgált szervezetek marketing stratégiáit (pl. az USA-ban és Nyugat-Európában), a tudományos megközelítés még hiányzik. Jóllehet számos publicisztikai írás foglalkozott a megváltozott körülmények következményeivel és néhány empirikus kutatás eredményeivel is találkozhatunk a nemzetközi sajtóban, ezek távol állnak a tudományos igényű elméleti feldolgozástól.

A távközlési és a légiközlekedési piac felszabadítása drámai folyamatokat indított el az amerikai piacokon. E két területen „véres” háborúk folytak a piacok újrafelosztásáért (Berger 1997). Hasonlóan éles verseny kialakulására számítanak a szakértők az *energiapiac* is. Az energiapiac tervezett felszabadítása és a napjainkban játszódó események izgalomba hozták az energiaipar szereplőit: egyrészt elmélyül a verseny a különböző energiahordozókat felkínáló vállalatok között, másrészt az azonos területen működő szervezeteknek is új kihívásokkal kell szembenézniük. A dereguláció az amerikai energiaszolgáltatókat nehéz feladat elé állította: a cégeknek meg kell küzdeniük piaci pozíciójuk megtartásáért, a fogyasztók lojalitásának megőrzéséért.

Egészen a deregulációig a helyi gáz- és elektromos szolgáltatóknak nem kellett azon gondolkodniuk, hogyan is adják el a szolgáltatást, hogyan szerezzenek piacokat, hiszen a saját földrajzi területükön monopolhelyzetben voltak. Sok fogyasztó csak az adott régióban működő cégeket ismerte és nem is foglalkozott a más régióban tevékenykedő szolgáltatókkal. Mára a szervezetek számára fontossá válik, vajon mennyire ismert a nevük a piacon, milyen a cég image-e. „A márkanév ismertség ma olyan fontos, mint a kilowattóra” (Berger 1997). A közüzemi szolgáltatók a 2001. január 1-i teljes liberalizációra készülve már néhány évvel ezelőtt komoly összegeket költöttek a fogyasztók informálására.

Az egyik legnagyobb gázértékesítő cég – az Enron Corporation – több, mint 50 millió dollárt tervezett 1997-es hirdetési tevékenységére, amely közel akkora összeg, mint amennyit az egész iparág költött erre az elmúlt időszakban (Perrone 1996). Az akció a felmérések szerint sikerrel járt, az Enron ismertségi indexe a Rucker vizsgálat szerint 20-30%-ra tehető.

Annak ellenére, hogy a szakemberek kemény versenyt prognosztizálnak, a fogyasztók egyelőre nem sok jelét adják annak, hogy élnek a szabad választás lehetőségével. Miután a közüzemi cégek korábban nem érezték szükségét, hogy versenyelőnyeiket közvetítsék a fogyasztók felé, a helyi vásárlóknak nincs igazán nyomós okuk arra, hogy megváljanak jelenlegi ellátóiktól. A közvéleménykutatási adatok Amerikában azt jelezték, hogy bár a szolgáltatók erőteljes marketing munkát foly-

tatnak, a fogyasztók még nem látnak tisztán, nem sokat tudnak választási lehetőségeikről, arról, hogy ez mit is jelent számukra.

A California Public Utility Commission 75 millió dollárt költött arra, hogy tájékoztassa a fogyasztókat a szabad választás feltételeiről, lehetőségeiről, ám az eredmények nagyon szolidak voltak. A Rucker felmérés szerint a dereguláció megkezdése előtt egy hónappal 9,9 millió kaliforniai fogyasztóból mindössze 34000 döntött úgy, hogy más szolgáltatót választ, azaz csak mintegy 0,003% jelezte áttérési hajlandóságát (Hall 1998). A szerény eredmények ellenére más közszolgáltatók is komoly összegeket költenek a fogyasztók tájékoztatására. A Public Utilities Commission of Ohio 33 millió dolláros országos kampányra készül, melynek célja felkészíteni a fogyasztókat arra, hogyan is válasszanak áramszolgáltatót (Ford 1999).

A energiaverseny valószínűleg az árakra is hatással lesz, de radikális árcsökkenést nem eredményez majd. Becslések szerint 10-15%-os ármérséklés várható, de ez nem lesz általános, és az ármérséklésnek egyaránt lesznek vesztesei és nyertesei (Heath 1997).

Az energiaforrások közötti választás területén is éles a verseny. Az áramszolgáltatók igyekeznek bizonyítani előnyeiket, a fogyasztók többsége el is hiszi az áramfelhasználás nyújtotta jobb lehetőségeket, azonban vásárlási döntéseikben csekély szerepet játszanak ezek a tényezők. Az amerikai lakosság 90%-a egyetért az elektromos berendezések és eszközök előnyeivel, azok hatékonyságával, életminőség-javító szerepével. Nagy részük azt is elismeri, hogy az ilyen berendezések környezetkímélők, gazdaságosak és csökkentik az általános energiafelhasználást, ám ezek a vélemények nem jelennek meg vásárlási döntésbefolyásoló tényezőkként a piacon. Míg 1980-84 között az új amerikai lakások 48,4%-ában használtak elektromos fűtést, addig 1988-1990-re ez az arány 27,1%-ra csökkent. A csökkenés éppen akkor történt, amikor az elektromos berendezések hatékonysága kiemelkedő mértékben emelkedett (Tornabene 1994). Bár csak néhány szemelvényt ismertettem az amerikai publicisztikából, ezek az adatok is igazolják, hogy a közüzemi szolgáltatások piacának változásai következtében a szervezetek marketing szemlélet nélkül hosszú távon elveszíthetik fogyasztóikat.

Az amerikai piachoz hasonlóan a változások a nyugat-európai piacokon is végbemennek, az EU csatlakozás pedig nem hagyja érintetlenül a kelet-közép-európai piacokat sem. A legradikálisabb átalakulások a távközlési, telekommunikációs ágazatokban zajlanak le, de hamarosan sor kerül az energiapiac liberalizálására is.

A távközlési piac nyitása óriási versenyt alakított ki a piaci szereplők között. A mobil szolgáltatók harca nem várt méreteket öltött, e szervezetek marketing tevékenysége kiemelkedő. Amíg hazánk az Európai Unió által előírt követelményeknek próbál eleget tenni, addig az EU tagállamaiban 1998. január 1-vel a távközlési piacon formailag majdnem minden területen szabad a verseny. A liberalizáció első lépéseként 1998-ban a távközlési berendezések, 1993-ban az adatátvitel, 1996-ban pe-

dig a mobilszolgáltatások piacát szabadították meg a kötöttségektől, de valamennyi piaci korlát lebontásához kb. még egy évtizedre lesz szükség.

Bár az igazi küzdelem a telekommunikációs piacon a koncessziós szerződések lejárta után várható, a verseny már most elérte a magyar távközlési szolgáltatókat is. A hazai távközlés csaknem 300 milliárd forintos piac, amely korábban egy tömböt alkotott, majd a koncessziós szerződésekkel megosztottá vált ez az egységes piac. Sokan felvetették, hogy van-e értelme a hazai távközlési piac ilyen mértékű felaprózásának, és ez a hipotézis jogosnak bizonyult. Napjainkra a kisebb helyi monopóliumok centralizálódnak és egységebben kívánnak fellépni a versenyben. A koncessziós szerződések felbontása után várhatóan elmélyül a verseny, és ebben az helyzetben azok tudnak majd fennmaradni, akik időben kidolgozzák a piaci részesedés megtartására és annak növelésére alkalmas marketing stratégiákat.

Hamarosan vége az *energiapiaci* monopóliumoknak is. Az európai energiakereskedelem liberalizálásának és fejlesztésének első lépéseként 1994. december 17-én a lisszaboni miniszteri konferencián írták alá a Chartát, majd 1995-ben elfogadásra került a Zöld Könyv, ezt pedig követte a Fehér Könyv. Az Európai Parlament hosszas egyeztetések után 1996. decemberében megszavazta a 96/92/EC irányelvet, amely az energiapiac nyitását irányozza elő.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás feltételei új feladatok elé állítják a magyar energiapiac szereplőit (Bubálik 1998). A rendszerváltást követően szinte azonnal valamennyi energiaszolgáltató ráébredt a marketing tevékenység, az image-építés fontosságára, a fokozatos piacnyitás pedig további erőfeszítéseket követel majd az energiaszolgáltatóktól.

Az *árampiac* felszabadítása valóságos árforradalmat hozott egyes uniós tagországokban. A német árampiacon 17 cég majdnem félszáz ajánlatából választhatja ki a polgár, hogy kitől vesz villamos energiát. A változások nem kerülhetik el hazánkat sem. A hazai közüzemi szolgáltatások piacán radikális változások várhatók, amelyekre fel kell készülniük a szektorban tevékenykedő szervezeteknek.

4. Empirikus kutatások a dél-alföldi régióban

Az ismertetett folyamatok a szűkebb régiókban működő közüzemi szolgáltatókat is érinteni fogják. A jelek azt mutatják, hogy a dél-alföldi régió kommunális szolgáltatói már évek óta készülnek a változásokra, és hatékony stratégiák kialakításán fáradoznak.

Egy regionális piac- és közvéleménykutató társaság tagjaként 1991 óta több szegedi, Csongrád megyei, regionális és országos felmérésben vettem részt. Kezdetben úgy tűnt, hogy a gyártó cégek nagyobb súlyt helyeznek a marketing munkára, különösen a marketing kutatásokra, az idő múltával azonban azt tapasztaltam, hogy a megrendelők körében jelentős növekedést mutatnak a szolgáltató cégek, a közel-múltban pedig kiemelkedő volt a kommunális szolgáltatók marketingkutatási igé-

nyeinek megjelenése. A közszolgáltató szervezeteknél felmerülő problémák, kutatandó kérdések és az elemző tanulmányok elkészítésével kapcsolatban támasztott megrendelői elvárások arra engedtek következtetni, hogy a tercier szektoron belül a kommunális szolgáltatók speciális sajátosságokkal bírnak, és különleges állapotparamétereik következtében marketing tevékenységük is több ponton jellegzetességeket mutat.

4.1. Kutatási hipotézisek

1. A tercier szektor növekedésével a szolgáltatások marketingjének szerepe pozitív irányban változott az elmúlt fél évtizedben, és úgy tűnik, hogy a jövőben ez a pozíció csak erősödni fog. A fejlődés a foglalkoztatottak számának abszolút és relatív növekedésében, valamint a szolgáltató szektor értékben kifejezett forgalmával is jól mérhető. Ebben a folyamatban minőségi változást jelentett a szolgáltatások tömeges megjelenése a nemzetközi kereskedelem csatornáiban is. *A szolgáltatások nemzeti és nemzetközi piacának fejlődéséből származó problémákra mikrogazdasági szinten is megfelelő válaszokat kell adni, így elengedhetetlen a szolgáltató vállalatok marketing tevékenységének fejlesztése.*

2. A hazai kommunális szolgáltatók piaci helyzetében az elmúlt néhány évben jelentős változások történtek. A megváltozott feltételek következtében szükségessé vált a korábban egységesként kezelt piacok szegmentálása, a célpiacok strukturális erőviszonyainak módosulása pedig olyan feladatok elé állította a kommunális cégeket, mint pl. a versenyelemzés, a fogyasztói elégedettség mérése, az áttérési hajlandóságok vizsgálata stb. Ezek a kihívások a kérdéses cégek menedzsmentjét a marketing szemlélet alkalmazására ösztönözték. A várható piacnyitás következményeként a hazai kommunális szolgáltatások területén a jövőben a korábbiaknál sokkal intenzívebb marketing tevékenységre lesz szükség. *A régióban a közüzemi szolgáltató cégek versenyképességének egyik fokmérője a szolgáltatói tevékenységgel való fogyasztói elégedettség.*

3. *A hazai közszolgáltatók marketing tevékenységére jelentős hatással volt a privatizáció.* A régióban vizsgált és a privatizációban érintett cégek szinte mindegyikénél a külföldi tőke megjelenésével párhuzamosan kezdődött el az érdemi marketing munka, a marketing egységek megalakulása. Bár az egységek létrejöttét a külföldi tulajdonosok szorgalmazták, a stratégiák kialakításába kezdetben nem szóltak bele, inkább csak az elérendő célokat fogalmazták meg.

4. A kommunális szolgáltatások minősége döntően a műszaki lehetőségektől függ, így a marketingesek megjelenését és szerepük növekedését a műszaki szakemberek averzióval fogadták. *A tevékenység szükségességének elfogadtatása számos konfliktussal járt, ezek kezelése és megoldása pedig nagymértékben függött a menedzsmenten belüli erőviszonyoktól, illetve a felső vezetés szemléletétől.* A konfliktusok ellenére a kommunális szervezeteknél az utóbbi néhány évben jelentősen növekedett és feltehetően tovább nő a marketing munka szerepe. A szervezeti hierarc-

hiában elfoglalt pozíció és a marketinggel foglalkozó személyek számának növekedése is megerősíti, hogy a marketing orientáció a hazai közszolgáltatóknál látványos fejlődést mutat.

5. A kommunális szolgáltatások esetében másként jelennek meg a szolgáltatásokkal kapcsolatban a szakirodalomból ismert sajátosságok (HIPI). A megfoghatatlanság, az elválaszthatatlanság, az ingadozás, a „romlékonyság”, tárolhatóság kérdései más dimenziókban értelmezhetők, következésképpen *a marketing mix alkalmazási lehetőségei is különböznek az ismert eljárásoktól.*

6. A megváltozott piaci környezet a szolgáltatás-politikában is minőségi előrelépést követelt. A fogyasztói igények kikényszerítették az alapszolgáltatások differenciálását, majd kiegészítő szolgáltatások bevezetését. Az utóbbi 1-2 évben érezhetően előtérbe került a kommunális szolgáltatások minőségi paramétereinek meghatározása, és azok javítása.

7. Az ármarketing területén a közszolgáltatók mozgástere jóval korlátozottabb, mint más szolgáltatóké. Az árpolitikai célok és az árképzés területén jelentkező megszorítások mellett azonban lehetőségük van az áralkalmazások előnyeinek kihasználására, és ezekkel a lehetőségekkel a szolgáltatók jelentős része él is.

8. A promóciós, kommunikációs tevékenység újszerű, de egyre dinamikusabb a régió közszolgáltatóinak marketing tevékenységében. A promóciós mix egyes elemeinek alkalmazása is sajátosságokat mutat más szolgáltatók hasonló tevékenységéhez képest, sőt a súlyponti eltolódások a cégek szervezeti felépítésében is jelentkeznek.

4.2. *A kutatás célja és módszere*

A kutatás célja feltárni, hogy:

- szűkebb régiókban a közüzemi szolgáltatók magatartásában milyen módosulásokat eredményeztek a megváltozott és folyamatosan változó piaci körülmények,
- mennyire van jelen a piacorientált szemlélet a vizsgált cégeknél,
- milyen szervezeti átalakításokat eredményeztek a változások,
- miként hatott a privatizáció a menedzsment munkájára,
- hol a marketing helye a vállalatok szervezeti rendszerében,
- a dolgozók és a különböző egységek hogy viszonyulnak a marketinghez, a marketing egységhez,
- módosulnak-e a marketing stratégiák és melyek azok speciális új jellemzői (piaci stratégiák, fogyasztókhöz való viszonyulás, szolgáltatás-politika, árpolitika, kommunikációs stratégiák),
- milyen hasonlóságok és eltérések találhatók a régió kommunális szervezeteinek marketing stratégiáiban.

A kutatás módszerei összetettek voltak: a hazai és a nemzetközi szakirodalom feldolgozásán túl sajtófigyelés, helyi és regionális rendezvényeken a cégek szereplésének megfigyelése (pl. szakmai rendezvények, kiállítások stb.), interjúk készítése szolgáltató szervezetek marketing egységeinek vezetőivel, dolgozóival, kérdőíves felmérések (fogyasztói megítélések a szervezetről, valamint a cég dolgozóinak véleménye a marketing tevékenységről, a marketing egység munkájáról a vállalatnál). A vizsgálat kezdeti szakaszától a tanulmány elkészítésének időpontjáig mind a kutatási területek, mind a módszerek változtak. Az előzetes kutatási terv módosulását eredményezte például, hogy néhány empirikus felmérés meghiúsult, illetve a vizsgált cégek piaci helyzetében, marketing stratégiájában jelentős változások történtek.

5. A versenyképesség növelésére tett kísérletek

Jelen tanulmányban az 1996 nyara óta tartó kutatás egy szeletét kívánom bemutatni. Néhány empirikus kutatás eredményeinek ismertetésével azt próbálom bizonyítani, hogy a régióban tevékenykedő kommunális szolgáltató cégek már most erőfeszítéseket tesznek versenyképességük javítására. Az új igények kielégítésével, szolgáltatásaik minőségének emelésével igyekeznek megfelelni a fogyasztói elvárásoknak, megtartani jelenlegi piacrészüket és keresik a piacbővítés lehetőségeit.

5.1. Erőfeszítések a fogyasztói elégedettség növelésére

A vizsgálat idején a régió közüzemi szolgáltatói arra a következtetésre jutottak, hogy miután fogyasztói körük többnyire azonos, de legalábbis nagyon sok az átfedés a piacon, talán érdemes lenne bizonyos területeken együttműködni. Az 1997-es Szegedi Nemzetközi Vásáron egy fedél alatt mutatkoztak be a társaságok a közönségnek, működik a Szolgáltatók Klubja, ahol közös gondjaikat beszélnek meg a résztvevők, 1998. májusában pedig egy új, közös lappal lepték meg a fogyasztókat.

A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja megjelentetését korábbi kutatások eredményei is indokolták. A DÉMÁSZ Rt. 1994-es image kutatásában a fogyasztók elégedetlenségüknek adtak hangot a tájékoztatással kapcsolatban, és a MEH által 1996-ban végzett fogyasztói elégedettség vizsgálat is hasonló eredményeket produkált: „A fogyasztók-felhasználók egyre inkább fontosnak tekintik azt, hogy a közszolgáltatók rendszeres, megbízható és folyamatos tájékoztatást nyújtsanak, illetve környezetbarát módon viselkedjenek. A fogyasztók elégedettsége ezen a területen összesítésben közel 13 ponttal (-12,97) marad el a terület fogyasztók által ítélt fontosságától” (Rekettye–Orosdy–Tersztyánszky 1997).

A MINDENNAP olyan hiánypótló lapként kívánt megjelenni a háztartásokban, amelynek célja a fogyasztók korrekt és differenciált tájékoztatása, és ezzel együtt az elégedettség fokozása, a lojalitás növelése. A közüzemi szolgáltatók természetesen kíváncsiak voltak közös erőfeszítésük eredményére, ezért a terjesztési körzetben (Szeged és a kapcsolódó települések) felmérést készítettek a lap fogadta-

tásáról, annak hasznosságáról, fogyasztói megítéléséről. A kutatás lehetővé tette, hogy megismerjük a lakossági fogyasztók véleményét a közüzemi szolgáltatók tevékenységéről, és a szolgáltatások minőségéről. A következőkben e kezdeményezés eredményeit ismertetem két empirikus kutatás adatainak elemzésével.

5.2. *Az adatfelvétel módszere*

A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja elsőként 1998 májusában jelent meg. Az ötletgazda MOANA PR Stúdió Szegeden és kapcsolódó körzeteiben minden háztartásba ingyenesen juttatta el az újságot. A fogyasztói vélemények mérésére a legalkalmasabbnak a személyes kérdőíves megkérdezés bizonyult. Új és ingyenes újságról lévén szó, a korábbi tapasztalatok alapján az alacsony visszaérkezési arányszámok miatt elvetettük az írásbeli megkérdezés lehetőségét, a telefonos felmérést pedig az ellátottsági mutatók zárták ki. Bár ebben az időszakban a vizsgált térségben már átlagosan magas volt a 100 főre jutó telefonvonalak száma, a csatolt településeken azonban a reprezentativitást nem tudtuk volna biztosítani. A MINDENNAP fogadtatásának mérésére másodízben 1999. júniusában került sor a fentiekhez hasonló módszerrel. A két adatfelvétel között csak annyi volt a különbség, hogy 1998-ban 1000, 1999-ben pedig 800 háztartást kerestek fel a kérdező biztosok. A kutatás mindkét esetben a Magazin megjelenését követő napokban történt a találkozás friss élménye alapján, a kérdezettek közérdekűnek érezték a válaszadást. A felmérés sikeresnek tekinthető, a válaszadási hajlandóság magas volt, elutasítás, megtagadás nemigen fordult elő (MINDENNAP 1999).

A mintába kerülőket a vizsgált térségben két lépcsőben választottuk ki. Első lépcsőben Szeged térképéről utcákat jelöltünk ki oly módon, azok megfelelően és arányosan reprezentálják a különböző városrészeket, és tekintettel voltunk a fő- és mellékutakra is. Második lépcsőben a kijelölt utcákban szisztematikus módszerrel házakat, majd azon belül lakásokat választottunk ki.

5.3. *Kutatási eredmények*

A lakosság érdeklődésének és véleményének alakulását az alábbiakban foglaljuk össze.

5.3.1 A MINDENNAP lakossági fogadtatása

A fogyasztók megtartásáért folytatott küzdelem vizsgált eszköze (közös tájékoztató újság) az első alkalommal kedvező fogadtatásra talált a célcsoportban, egy év elteltével azonban kissé csökkent a lakosság érdeklődése (2. táblázat).

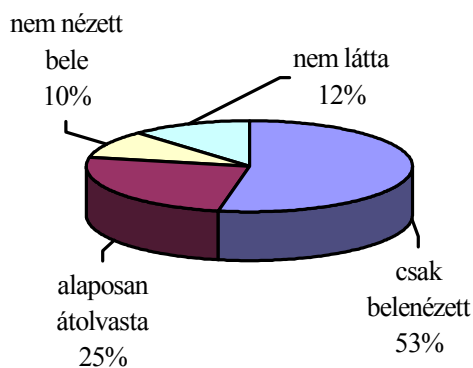
A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja a visszaesés ellenére is sikert aratott a lakosság körében. A kedvezőtlenebb adatokat mindenekelőtt az eredményezte, hogy 1999-ben több, mint kétszer annyian jelezték, hogy nem látták az újságot, mint a megelőző évben, így valószínűleg nem a polgárok érdektelensége, hanem a rossz terjesztés következtében alakultak másként az eredmények (1. és 2. ábra).

2. táblázat A MINDENNAP lakossági fogadtatása

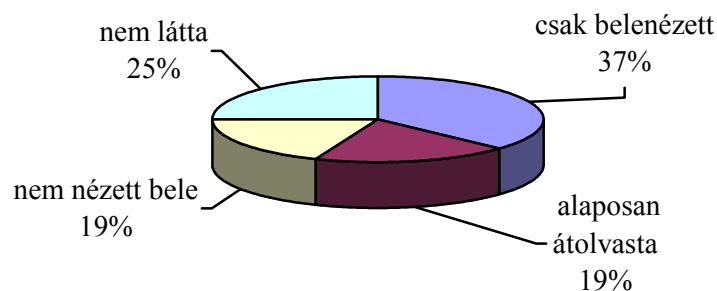
Találkozott-e Ön a MINDENNAP Szolgáltatók Magazinjával a közelmúltban?	A megkérdezettek megoszlása % 1998.	A megkérdezettek megoszlása % 1999.
Igen, alaposan átolvasta	24	18
Igen, de csak belenézett	52	35
Igen, de nem nézett bele	10	18
Nem találkozott a lappal	12	23
Nem emlékszik, nem tudja	2	7
Összesen	100	100

Forrás: MINDENNAP (1999).

1. ábra Találkozás a magazinnal 1998



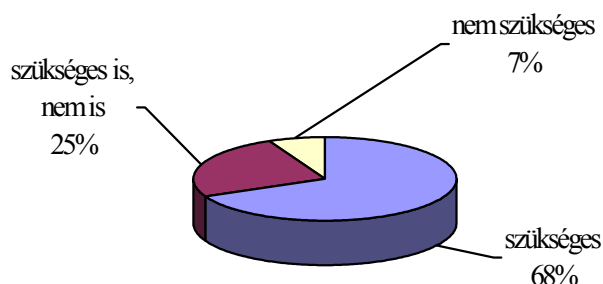
2. ábra Találkozás a magazinnal 1999



A tájékoztató lap fontosságát, szükségességét illetően rendkívül pozitív a lakosság véleménye (3. ábra). Az érdemi válaszadók több, mint kétharmada hasznos-

nak tartja a MINDENNAP Magazint, és nem éri el az egytizedet a kezdeményezést elutasítók aránya. Az adatok alapján elmondható, hogy a szolgáltatói újság megjelenésével, küllemével, az írások színvonalával is elégedettek a válaszadók.

3. ábra Szükségesnek tartják-e a magazint?



Fenti ábrák jelzik, hogy:

- a MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja elérte a célcsoportot, és bár a terjesztéssel voltak kisebb problémák, a Magazinnal találkozók jelentős része érdeklődést tanúsított az újság iránt és pozitívan viszonyult a szolgáltatók tájékoztatási szándékához,
- pozitív a fogyasztók viszonyulása a laphoz annak szükségességét illetően is, többségük hiánypótló újságnak tartja, amelyből a fogyasztók hasznos információkat szerezhetnek a közüzemi szolgáltatásokkal kapcsolatban,
- megállapítható, hogy a Magazin megjelentetése jó ötlet és sikeres vállalkozás volt, amely a közös PR tevékenység pozitív példjaként szolgálhat.

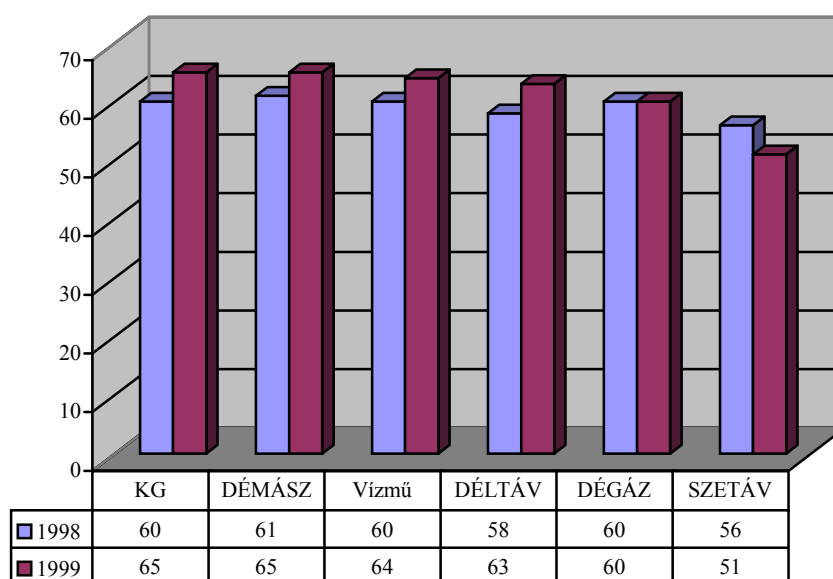
5.3.2 A kommunális szolgáltatók fogyasztói megítélése

A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinját megjelentető cégek a lap megítélése mellett arra is kíváncsiak voltak, miként vélekednek róluk, tevékenységükről a vizsgált térség fogyasztói. Ez a kutatás talán először tette lehetővé, hogy a többnyire azonos fogyasztói körrel rendelkező nagy szolgáltatók betekintést nyerhessenek abba, hogy piaci pozíciójuk más vállalatokhoz képest milyen, mit gondolnak róluk a szolgáltatásokat igénybe vevő fogyasztók. Bár a vizsgálatban szereplő cégek egy része korábban is jelentős hangsúlyt fektetett arra, hogy piackutatásokkal informálódjon a lakossági véleményekről, ezeket az elkészült tanulmányokat tudomásunk szerint nem bocsátották a többi vállalat rendelkezésére.

Nos, az adatok birtokában bátran állíthatjuk, hogy a lakosság túlnyomó többsége elégedett a szolgáltatók tevékenységével. Annak ellenére, hogy a kiemelkedő mértékben elégedett fogyasztók értékmutatói nagyon alacsonyak, az elégedettek többen vannak, mint az elégedetlenek, és a rendkívül negatív álláspontra helyezkedő

válaszadók aránya is alacsony. Az átlagos pontértékek alapján gyakorlatilag nem lehet rangsort kialakítani, hiszen olyan jelentéktelenek az eltérések az egyes szolgáltatók megítélései között, hogy azokból hiba lenne messzemenő következtetéseket levonni. Megítélésünk szerint a cégek a fogyasztói elégedettségi indexek alapján holtversenyben „vannak jelen a piacon” (4. ábra).

4. ábra A kommunális szolgáltatók tevékenysége lakossági megítélésének változása 1998 és 1999 között



Megjegyzés: KG: Környezetgazdálkodási Kht.

Fentiekhez nagyon hasonló eredményt jelzett a MEH által elrendelt felmérés is. Az eltérések az egyes közszolgáltatók elégedettségi indexeiben minimálisak, a rangsor pedig a közösen vizsgált szolgáltatások esetében csaknem ugyanaz (Reketye–Orosdy–Tersztyánszky 1997). Az országos kutatás alapján is az első helyen szerepel az áramszolgáltatás és azt követi a víz-, majd a gázszolgáltatás. Bár a különbségek egyik felmérés esetében sem szignifikánsak, az azonos rangsor mégis jelzésértékű lehet.

5.3.3 A közüzemi szolgáltatások minőségének lakossági megítélése

A közüzemi szolgáltatások minőségének lakossági megítélése alapján megállapítható (3. táblázat):

- a fogyasztók a közüzemi szolgáltatások vizsgált minőségi paramétereivel elégedettebbek, mint a szolgáltatók általános tevékenységével,

- az ügyfelekkel való bánásmód átlagos pontszáma meglepően magas,
- a gázszolgáltató reagálási készségét a fogyasztók kiemelkedően jóra értékelték,
- a megbízhatóság és a szakmai hozzáértés tekintetében az áram- és gázszolgáltató vezet.

3. táblázat A közüzemi szolgáltatások minőségének lakossági megítélése

Szolgáltatók	Minőségi paraméterek				Átlagos megítélés
	Megbízhatóság	Reagálási készség	Szakmai hozzáértés	Udvariasság	
DÉMÁSZ	70	67	75	70	61
VÍZMŰ	66	68	70	74	60
DÉLTÁV	66	65	72	74	58
DÉGÁZ	69	71	73	75	56
SZETÁV	63	65	66	78	60
KÖRNY. G.	67	68	68	73	60

Forrás: MINDENNAP (1999).

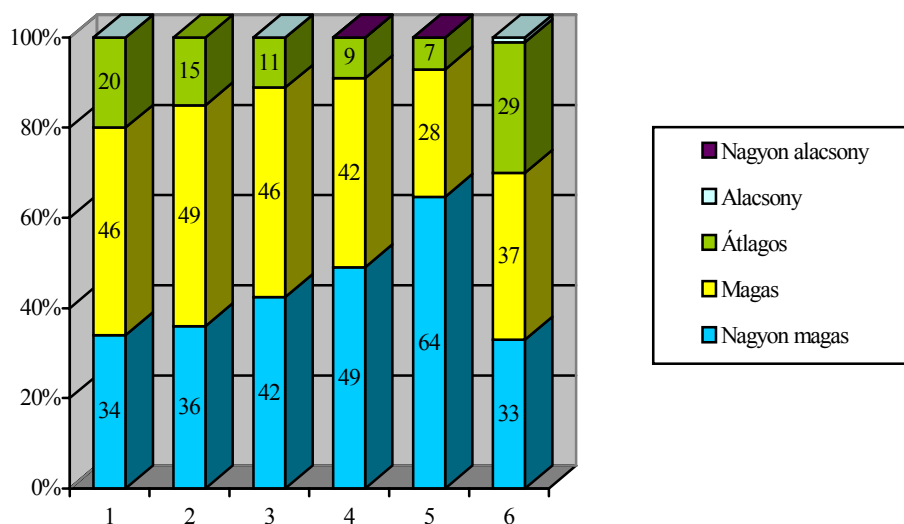
5.3.4 A közüzemi szolgáltatások díjtételeinek fogyasztói megítélése

Az árak folyamatos emelkedése felértékelte a lakosság körében a közüzemi szolgáltatásokat, ám tudatos fogyasztói magatartásról egyelőre még nem beszélhetünk. A lakossági jövedelmekhez képest nagyobb arányban emelkedő szolgáltatásárakat a fogyasztók valamennyi cég esetében inkább magasnak tartják, mint megfelelőnek. A már említett országos kutatás eredményei is hasonló tendenciákat jeleztek az áramszolgáltatás területén.

A fogyasztók érzékenysége a közüzemi szolgáltatások esetében igen magas, hiszen éppen azokon a területen történetek radikális árváltozások, amelyek nem, vagy csak korlátozottan helyettesíthetők (5. ábra).

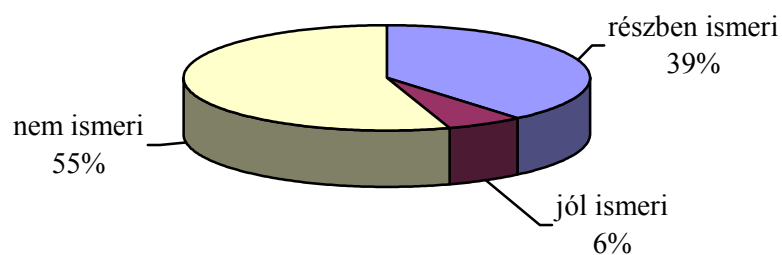
Annak ellenére, hogy a válaszadók elégedetlenek az árakkal, a szolgáltatók által felkínált díjkedvezményeket csak nagyon kevesen ismerik. Látható, hogy a fogyasztók több, mint fele egyáltalán nincs tisztában az igénybe vehető kedvezményekkel, azok értékmutatója pedig, akik tájékozottak a lehetőségekről, rendkívül alacsony (6. ábra). Az 1999-es felmérésből az is kiderült, hogy csak nagyon kevesen ismerik a vizsgált szolgáltatások árképzési szabályait. Ezek az adatok egyben azt is jelzik, hogy bár átalakulóban van a közszolgáltatási piac, tudatos fogyasztói magatartásról egyelőre még nem beszélhetünk.

5. ábra A kommunális szolgáltatások díjtételeinek megítélése



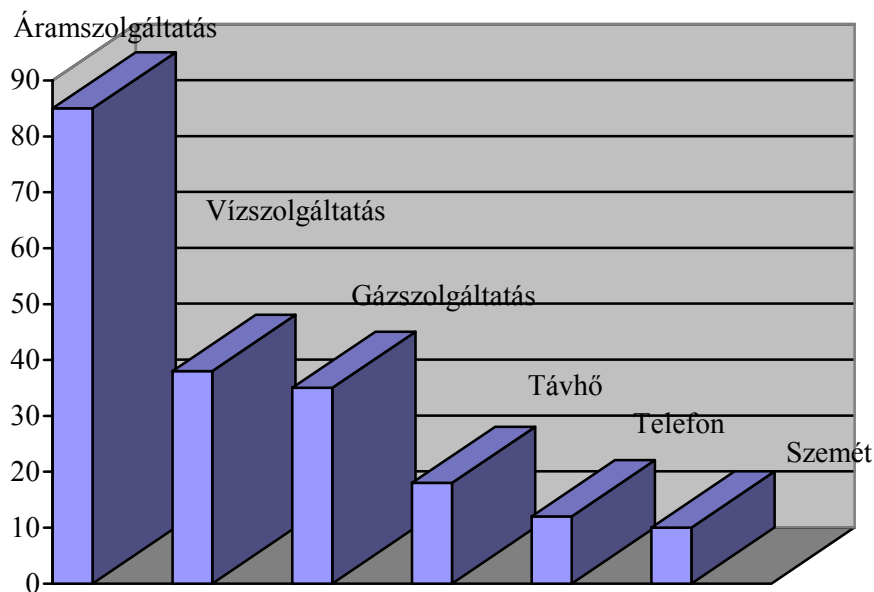
Megjegyzés: 1: Szemétszállítás, 2: Áramszolgáltatás, 3: Vízszolgáltatás, 4: Telefon, 5: Táv-hő, 6: Gáz

6. ábra A díjkedvezmények ismertsége



Arra a kérdésre, hogy szűkös anyagi helyzetben milyen sorrendben fizetnék ki a szolgáltatókkal szemben fennálló tartozásaikat a háztartások, egy racionálisan kialakított „szükség-rangsor” kaptunk (7. ábra).

7. ábra Az elsősorban rendezendőnek ítélt szolgáltatási díj



A kutatás eredményeiből adódó főbb következtetések:

1. Az 1000, illetve 800 fős személyes kérdőíves vizsgálat alapján megállapítható, hogy a MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja elérte a célcsoportot, bár egyes területeken, és egyes időpontokban a terjesztéssel voltak kisebb problémák. A Magazinnal találkozók nagy része érdeklődést tanúsított a téma iránt és pozitívan viszonyult a szolgáltatók tájékoztatási szándékához.

2. Pozitív a fogyasztók viszonyulása a laphoz annak szükségességét illetően is. A háztartások kb. kétharmada szerint nagyon fontos, hiánypótló újság a MINDENNAP, amelyből a fogyasztók hasznos információkat szerezhetnek a kommunális szolgáltatásokkal kapcsolatban.

3. A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinjának megjelentetése jó ötlet és sikeres vállalkozás volt, hiszen a felmérés szerint a célcsoport igen pozitívan fogadta a lapot. A Magazinban megjelenő szolgáltatók jól döntöttek akkor, amikor a fogyasztókkal való kommunikálásnak ezt a módját választották, hiszen – mint azt a rész elemzések során is láttuk – hatékonyabban jutottak el a célcsoporthoz, mint ahogy azt pl. a médiumokban való reklámozás segítségével tehetnék volna. A közös PR tevékenység jó példaként szolgálhat a lap megjelentetése.

4. A polgárok a kommunális szolgáltatások árát zömében méltánytalanul magasnak, vagy legalábbis magasnak tartják. Az egyes cégek esetében fellelhetők bizonyos különbségek az ár-véleményezésekkel kapcsolatban, de ezek az eltérések nem szignifikánsak. A lakossági jövedelmekhez képest nagyobb arányban emelkedő szolgáltatásárakat a fogyasztók valamennyi cég esetében inkább magasnak tartják, mint megfelelőnek.

5. A kommunális szolgáltatók lakossági megítélését illetően összegzésünkben elmondhatjuk, hogy a háztartások véleménye a vizsgált cégekről inkább pozitív, mint negatív. A felmérés eredményei ellentmondanak annak a hiedelemnek, hogy a polgárok általában nem kedvelik a szolgáltatókat, hiszen természetesnek tartják, hogy tevékenységükkel kényelmüket szolgálják, és csak akkor találkoznak velük, ha az adott szolgáltatás hiányát érzik, illetve azzal kapcsolatban problémájuk merül fel. Jelen adatfelvétel éppen azt igazolja, hogy a fogyasztói öntudat már önmérséklettel és realisabb értékeléssel párosul.

6. A felmérés eredményei azt igazolják, hogy a MINDENNAP Szolgáltatók Magazinja elnyerte a lakosság tetszését, és az írott sajtó piacon a vizsgált térségben rövid távon biztosan létjogosultsága van a lapnak. Jelen felmérés adatai ennél távolabbi prognózist nem engednek meg, hiszen a magazin újszerűsége is eredményezhette a pozitív fogadtatást. A lap jövője többek között attól függ, hogy milyen lesz annak terjesztése, illetve tartalma mennyire kelti majd fel a lakosság érdeklődését.

6. Összegzés

A közüzemi szolgáltatások piacán az elmúlt fél évtizedben bekövetkezett változások alapjaiban rengették meg a szférában működő szervezetek tevékenységét. Az új helyzet új magatartást, új szemléletet és új stratégiákat követel. A korábbi kényelmes állapot, a biztos piacrészesedés, a jól bevált kézi vezérlésű technikák alkalmazásának kora lassan véget ér. Ahogy a világ fejlett országaiban, úgy hamarosan hazánkban is szembesülniük kell a közüzemi szolgáltatóknak az új kihívásokkal.

Jelen tanulmányban mindössze egyetlen régió szolgáltatóinak szerény kezdeményezését igyekeztem bemutatni, ám már most látható, hogy a kommunális cégek többsége az egész országban készül az új helyzetre. Elképzelhető, hogy a fokozódó versenyt a szervezetek megafúziókkal és radikális költségcsökkentéssel kívánják majd enyhíteni. A hazai telekommunikációs és energiapiac törekvései és lépései is azt jelzik, hogy az integrált, multifunkcionális szolgáltatóké a jövő, és a közüzemi piac szereplői a víz-, az áram-, a gáz-, a csatornaszolgáltatásban egyaránt részt vesznek majd, és olyan jól jövedelmező tevékenységekbe is belevágnak, mint a telekommunikáció (Kriván 2000).

Azt a jövő fogja eldönteni, hogy végül mi is történik majd a hazai közüzemi szolgáltatói piacon, egy azonban biztos: a kommunális szolgáltatóknak fokozott marketing tevékenységet kell folytatniuk, ha versenyképesek kívánnak maradni, és

legyen bármilyen globális szemlélet, a regionális szervezeteknek a régióban kell helytállniuk és megtartaniuk fogyasztóikat, szolgáltatásaik differenciálásával és azok minőségi paramétereinek növelésével pedig biztosítaniuk kell a régió versenyképességét.

Felhasznált irodalom

- Berger, M. 1997: Power marketing. *Sales & Marketing Management*, 7. 79-84. o.
- Bradley, F. 1995: *International Marketing Strategy*. Prentice Hall, New York. 2. kiadás.
- Browning, H. C. – Singelmann, J. 1978: The Transformation of the US Labour Force: the Interaction of Industry and Occupation. *Politics and Society*, 8.
- Bubálik S. 1998: Az Európai Unióhoz való csatlakozás feltételei. *Energiagazdálkodás*, 8.
- Ford, T. 1999: Efforts in works to dechiper dereg for electric customers. *Crain's Cleveland Business*, December 13. 2-7. o.
- Hall, J. R. 1998: Deregulation marketing blitz doesn't seem to impress consumers. *Air Conditioning Heating & Refrigeration News*, California. June 8. 3-5. o.
- Heath, R. P. 1997: The marketing of power. *American Demographics*, 9. 5. o.
- Kriván B. 2000: Kiszorítósdí az egyesült árampiacon. *Magyar Hírlap*, január 7.
- Lejeune, M. 1989: Un regard d'ensemble sur le marketing des services. *Revue Francaise du Marketing*, 1.
- MINDENNAP 1999: *A MINDENNAP Szolgáltatók Magazinjának lakossági fogadtatása (1998, 1999)*. Piackutatói tanulmányok, Szeged, rePRESENT Piac-és Közvéleménykutató Bt.
- Németh Gy. – Papp I. 1995: *Szolgáltatási menedzsment*. AULA Kiadó, Budapest.
- Perrone, E. 1996: Not all utilities sold on bigger ad budgets. *Indianapolis Business Journal*, December 30. 5. o.
- Reketye G. – Orosdy B. – Tersztyánszky T. 1997. Villamosenergia-szolgáltatás és fogyasztói elégedettség: Az 1996. évi felmérés eredményei. *Marketing & Menedzsment*, 3. 4-11. o.
- Reketye G. – Tersztyánszky T. 1997: A villamosenergia-fogyasztók elégedettségének mérése. *Marketing & Menedzsment*, 1. 4-9. o.
- Tornabene, S. G. 1994: Turning costumers beliefs into actions. *Electric Perspectives*, March/April. 1. o.
- Veres Z. 1998: *Szolgáltatásmarketing*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.

A szervezeti kultúra empirikus kutatása Dél-Magyarországon

Málovics Éva¹

A környezeti kihívásokra adott egyik válaszként tartják számon a szervezeti kultúrát. A szervezeten belül fontos szerepet játszanak a szervezeti tagok által képviselt értékek, normák, azaz a kultúra sok szerző szerint meghatározó szerepet játszik, amire azonban visszahat a szervezet. Sokan hatékony stratégiai eszköznek tekintik a kultúrát, amely orientálja és mozgósítja a szervezet dolgozóit, egységeit a közös célok irányába, biztosítja a lojalitásukat és megkönnyíti közöttük a kommunikációt. Általánosan elterjedt az a feltevés is, hogy különböző kultúrák találkozásakor összeférhetetlenség támad a meglévő és az új között. Magyarország fejlődését 1990 óta feltehetően áthatja ez a kettősség.

Sokan megállapították, hogy a magyar vállalatok magatartási értelemben vett öröksége „egy intenzív hatalmi kultúra”. A központi kontroll és újraelosztás következtében erős szervezeten belüli függés és szervezeteken belüli függés alakult ki, ez a centralizációban, nagy hatalmi távolságban és az utasításokon keresztüli belső irányításban nyilvánult meg. A végbement társadalmi-gazdasági változások miatt feltételezhetően alapvetően fontos olyan értékek elfogadása, amelyek egyéb vezetői eszközök mellett elősegítik a gyorsan változó környezethez való alkalmazkodást, az új kihívásokkal való sikeres megbirkózást.

A tanulmányban ismertetünk egy empirikus kutatást, amelyet a GLOBE nemzetközi kutatási programhoz használt kérdőívvel végeztünk a szervezeti tagok által észlelt és kívánatosnak tartott értékek megismerésére.

Kulcsszavak: szervezeti kultúra, gazdasági átalakulás, humán erőforrások

1. A szervezeti kultúra és a siker

A környezeti kihívásokra adott egyik válaszként tartják számon a szervezeti kultúrát, amelynek kutatása során több jelentős eredmény született. A japán vállalatok sikereit elemezve derült ki, hogy a nagyobb lojalitás, kollektivitás, a kisebb mértékű specializáció a hatékonyság fontos elemévé válhat. Peters és Waterman úgy látták, hogy az általuk vizsgált szervezeteket erős és tartós közös meggyőződések jellemzik. A kultúra tanulmányozása a vezetési rendszer mögött lévő hitekre és értékekre fordította a figyelmet s feltételezték, hogy a megfelelő kultúra a tagok jobb motiváltságát és a koordináció magasabb fokát eredményezi, ami versenyelőnyhöz juttathatja a szervezetet. „Jól működő vállalati kultúra esetén nincs szükség minden

¹ Dr. Málovics Éva, egyetemi adjunktus, SZTE Gazdaságtudományi Kar Gazdaságpszichológiai Tanszék (Szeged)

lépést részletesen leíró tervek, eljárásokra és programokra, hiszen a szervezet szereplőinek értékei, hitei és viselkedési mintái bizonyos szinten ellátják a koordináló és irányító szerepet” (Bencze 1999, 18 o.).

A kultúra számos definíciójában általában közös, hogy *a kultúrát azon értékek, hitek és előfeltevések rendszerének tartják, amit a szervezet tagjai megosztanak egymással*. Abban is egyetértés mutatkozik, hogy a kultúrának eltérő szintjei különböztethetők meg, az adott kultúra elemeit premisszáknak, alapfeltevések gyűjteményeként egésszé. Ezek egy része könnyen felismerhető, a felszínen megjelenő, viszonylag egyszerűen tanulmányozható. Mások viszont a mélyebb rétegekben rejtve vannak, nehezen azonosíthatók, azonban szükségesek a kultúra lényegének megértéséhez. Hofstede vizsgálatai bizonyították, hogy a szervezeti kultúra nem értelmezhető önmagában, hanem csak több erőter tagjaként. A szervezeten belül meghatározó szerepet játszanak a vezetés által képviselt értékek, normák, azaz a *vezetői kultúra* alapvető szerepet tölt be, amire azonban visszahat a szervezet. E sokrétű rendszer integrált működését, s ezen keresztül a hatékonyság növelését segítheti elő a kultúra. „Egyes szervezetek tudatában vannak saját kultúrájuknak és hatékony stratégiai eszköznek tekintik azt, amely orientálja és mozgósítja a szervezet dolgozóit, szervezeti egységeit a közös célok irányába, biztosítja a lojalitásukat és megkönnyíti közöttük a kommunikációt” (Bencze 1999, 15. o.).

Általánosan elterjedt az a feltevés is, hogy különböző kultúrák találkozásakor összeférhetetlenség támad a meglévő és az új között (Serpell 1981, 42. o.). Schein arra hívja fel a figyelmet, kétséges, hogy képesek vagyunk-e gyökereiben megérteni egy másik kultúra szemléletét (Schein 1985). Saját kultúránk megértése is intenzív elemzést igényel, habár ezt készen kapjuk, ebben élünk, természetesnek tekintjük. Más kultúrák tanulmányozásának igazi haszna saját kultúránk jobb megértését segíti elő. Ha megismerjük, mások hogyan vélekednek a dolgokról, hogyan hajtanak végre bizonyos folyamatokat, akkor inkább képesek leszünk saját gondolkodási és cselekvési módunk elemzésére, saját értékrendünk, előítéleteink, előfeltevéseink megismerésére.

2. A kultúra szerepe ma Magyarországon

„A kultúra kettős értelemben is meghatározza szervezeteink teljesítményét: lehet olyan kedvező alap, amelyet a vezetők a szervezeti tagok jövőbeli cselekvéseinek fontos vezérlő eszközeként alkalmazhatnak, de lehet olyan negatív visszahúzó erő is, ami új, megváltozott feltételrendszerben is korábbi kedvezőtlen magatartásokat tart fenn, konzervál” (Bakacsi 1998, 15. o.). Magyarország fejlődését 1990 óta feltehetően áthatja ez a kettősség: igen erőteljes kultúrát örököltünk, aminek megváltoztatása nehéz és lassú folyamat.

Sok szerző megállapította, hogy a magyar vállalatok magatartási értelemben vett öröksége „egy intenzív hatalmi kultúra” (Bakacsi 1995, 13. o.). A központi

kontroll és újraelosztás következtében erős szervezetközi függés és szervezeteken belüli függés alakult ki, ez a centralizációban, a nagy hatalmi távolságban és az utasításokon keresztüli belső irányításban nyilvánult meg. „A hatalmi kultúra jellemzője volt a bizalomhiány, az autokratikus vagy paternalisztikus vezetési stílus, az autoritáson keresztül kikényszerített engedelmesség, kockázat és konfliktuskerülés, a felelősségvállalástól való ódzkodás” (Bakacsi 1995).

Feltételezhető, hogy az évtizedek alatt rögződött előfeltevések megváltozása a vezetők és beosztottak közötti viszonyról, a bizalomról, a motivációról és az együttműködésről hosszabb időt igényel, mint a szervezeti struktúrák átalakítása. E problémák megoldásához járulhatnak hozzá a piaci gazdaságoktól átvett új menedzsment módszerek, amelyek azonban bizonyos, az adott kultúrában mélyen gyökerező implicit és explicit előfeltevéseken nyugszanak, amelyek jelentősen eltérhetnek a magyar kultúra jellemzőitől. Az új menedzsment módszerek alkalmazásának célja is eltérhet attól, amit az eredeti környezetükben szolgálnak.

A végbement társadalmi-gazdasági változások miatt feltételezhetően alapvetően fontos olyan értékek elfogadása, amelyek egyéb vezetői eszközök mellett elősegítik a gyorsan változó környezethez való alkalmazkodást, az új kihívásokkal való sikeres megbirkózást. A régi magatartás minták újakkal történő felváltásának erősek a mozgatórugói, hiszen az 1989-ben bekövetkezett változások sok tekintetben előzmény nélkül egy új környezeti feltételrendszert hoztak létre, amelynek fő elemei a következők:

- új politikai rendszer és intézmények,
- fokozatosan megújuló gazdasági szabályozó rendszer,
- a hagyományos piacok összeomlása,
- a központi redisztribúció általi finanszírozás erőteljes csökkenése,
- új tőkepiaci feltételek kialakulása,
- a vállalatok privatizációja.

A szükséges változtatásoknak azonban igen erős korlátjai is vannak. Ennek okait egyrészt a krízismenedzsmentnek, másrészt a politikai-gazdasági környezetre továbbra is jellemzőnek mondható paternalisztikus irányítási stílusnak tulajdoníthatók.

3. Az empirikus kutatás keretei, módszertana

A szervezeti kultúra iránti érdeklődés az utóbbi időben megnőtt, azonban Magyarországon a szervezeti kultúra empirikus leírása és az abból adódó következtetések levonása terén még komoly feladatok várnak a kutatókra. A meglévő empirikus kutatások főleg a Hofstede-féle elméleti alapokra és kérdőíves módszertanra építettek, eszerint átlagos bizonytalanságkerülést és alacsony hatalmi távolságot találtak,

ezzel Magyarországot a „jól olajozott gép”, azaz a német kultúra közelében pozicionálták.

Jelenleg a BKE Vezetési és Szervezési Tanszéke a GLOBE nemzetközi kutatási programhoz kapcsolódva egy 56 országra kiterjedő összehasonlító empirikus kultúravizsgálatban vesz részt, ennek eredményeként a magyar minta bemutatása a szakirodalomban már megtörtént. Az empirikus kutatásokhoz a Globe kérdőívet használjuk, amely lehetővé teszi önálló hazai kutatási eredményeink összevetését a nemzetközi eredményekkel. A kutatás további kiterjesztését tervezzük, jelen tanulmány a dél-magyarországi vizsgálat részletes bemutatását tartalmazza. Célunk a hatékonyság és a versenyképesség szempontjainak vizsgálata, e kutatás központi problémájához jól illeszkedik a Globe kérdőív, amellyel a sikeres vezetési stílus és a nemzeti és szervezeti kultúra közötti kapcsolat vizsgálható.

A Globe kutatások egyik háttér tanulmányában a következőképpen definiálják a leadershipet és a kultúrát, mint központi kategóriákat: „Leadership: olyan képesség, amely a szervezeti siker és hatékonyság elérése érdekében másokat befolyásol, motivál, hozzájárulásra képessé tesz. Kultúra: valamely közösség tagjainak egyetértésén alapuló előfeltevése, értékek, normák és attitűdök, megfigyelhető és leírható szokások, gyakorlat” (Bakacsi–Takács 1996, 2. o.).

A szervezeti kultúra vizsgálatok a következő kérdésekre keresik a választ (Bakacsi–Takács 1996, 6. o.):

- Milyen alapvető értékek, attitűdök irányítják a szervezeti tagok gondolkodását és tevékenységét?
- Melyek azok a szervezeti szinten megjelenő értékek és normák, amelyek a szervezeti versenyképesség szempontjából különösen jelentősek?
- Milyen szervezeti kultúra típusok találhatók ma Magyarországon?
- Mely szervezet típusokra jellemzők az egyes kultúra típusok?
- Milyen változtatási igények fogalmazódnak meg a szervezetekben?
- Mely tényezők segíthetik, illetve hátráltathatják a változásokat?

E kutatás kvantitatív és kvalitatív módszereket egyaránt igénybe vett, tanulmányunkban a kvantitatív vizsgálatok néhány eredményéről számolunk be. A kvantitatív vizsgálat módszere, mint már említettük, a GLOBE kérdőív gamma változata volt, amely a szervezeti kultúra észlelt szintjét és a társadalmi szint elvárt értékeit méri. Az eddigi kutatások eredményei szerint a kívánatos értékek terén nagyfokú konzisztencia mutatkozott a társadalmi és a szervezeti kultúra között (Bakacsi–Takács 1996).

A kérdőív változói a következők:

1. *Bizonytalanság kerülés:* Annak a mértéke, hogy az adott kultúrához tartozó emberek mennyire érzik fenyegetőnek az ismeretlen helyzeteket, valamint az előrejelezhetőség iránti igénnyel van kapcsolatban. Azt mutathatja, hogy a szervezet

hogyan birkózik meg a változásokkal együtt járó bizonytalansággal, mennyire viselik el a rosszul strukturált helyzeteket.

2. *Férfias/nőies értékek*: A férfiasság olyan kultúrákra jellemző, amelyek határozottan különbséget tesznek a nemekre jellemző társas szerepek között. A bátorságot, merészséget, a kemény, hatékony, szigorú viselkedést igénylő szerepeket a férfiaknak tartják fenn. A nőiesség azokra a társadalmakra vonatkoztatható, ahol a férfias és nőies szerepek közötti átjárhatóság nagy, mind a férfiktól, mind a nőktől elvárják a mérsékletet, a tapintatosságot, a támogatást stb.

3. *Jövőorientáció*: Annak mértéke, hogy mennyire fontosak a szervezetben a hosszú távú tervek, célok, a kutatásba-fejlesztésbe, a szakmai fejlődésbe történő befektetés.

4. *Hatalmi távolság*: Annak mértéke, hogy a szervezet kisebb hatalmú tagjai mennyire fogadják el a hatalom egyenlőtlen eloszlását. A magasabb értékek az egyenlőtlenség nagyobb elfogadottságára utalnak, amely autokratikusabb vezetésfelfogást jelenthet, míg az alacsony értékeket mutató szervezetekre a kisebb egyenlőtlenségek és a participatívabb vezetésfelfogás jellemző. Lényege a dominancia, a nagyobb hatalommal rendelkezők kontrollja, ami könnyen összetéveszthető a szabályozottságra való törekvéssel, amelynek célja a bizonytalanság csökkentése.

5. *Individualizmus/kollektívizmus*: Annak mértéke, hogy mennyire integrálódik az egyén szűkebb vagy tágabb közösségébe. Az individualista kultúrákban az egyéni célok élveznek elsőbbséget, míg a kollektív orientáció a csoport céljait részesíti előnyben. Szervezeti szinten az individualizmus a független munkavégzésben, az elismerésért való versengésben, a társas kapcsolatok hiányában jelenik meg. A kollektív kultúra jellemzői a csapatmunkában, a versengés alacsony fokában, a konszenzusos döntéshozatalban, a kooperáció magas fokában mutatkozik meg.

6. *Humán orientáció*: Szervezeti szinten a humán orientáció a méltányosságban, a jó munkafeltételekben, a munkatársak jólétére fordított erőfeszítésekben figyelhető meg. Alacsony szintje a büntető és kizsákmányoló jellegű vezetői magatartásban, érdekeik figyelmen kívül hagyásában jelenik meg.

7. *Teljesítményorientáció*: Lényege a kiválóságra, kemény munkára, nem túl nagy kockázatra és rendszeres visszacsatolásra való erőteljes törekvést jelenti. Az ilyen kultúrákban a megelégedettség forrása maga a munka.

Egy kézenfekvő elemzési lehetőség annak leírása, hogy mely nemzeti, illetve szervezeti kultúra jellemzőket találnak a vizsgált vezetők jellemzőnek, illetve melyeket utasítanak el. A következő kérdés, ami felmerül, hogy az adott szervezethez tartozás magyarázza-e a kapott eltéréseket. Mód nyílik a nem, az életkor, a vezetői tapasztalatok, a képzettség szerinti vizsgálatokra is, amely vizsgálatok elvégzése azonban még folyamatban van.

Kiinduló hipotézisünk a szakirodalommal megegyezően az a megállapítás, hogy a jelenlegi magyar szervezetekben a versenyképesség szempontjából több a kedvezőtlen, mint a kedvező tényező. Ez az elmúlt évtizedekre jellemző

paternalisztikus viszonyokhoz kapcsolódó magatartásminták, az uralkodó hatalmi kultúra és az ebből fakadó alkumechanismusok gyakorlata miatt érvényes. Feltételezzük, hogy a szervezetekben a vallott értékek terén már elmozdulás történt a szervezeti kultúra azon dimenzióiban, amelyeket a versenyképesség növekedésének tényezőiként tartanak számon, s amelyek az elvárt nemzeti kultúra értékeiben már megjelentek (az észlelt és elvárt teljesítmény- és humánorientáció, a csoportközpontság magas értékeiben, a bizonytalanságkerülés és a hatalmi távolság esetén pedig az átlagnál alacsonyabb értékekben).

A megkérdezést szegedi szervezetekben, középvezetők körében végeztük, 120 értékelhető kérdőívet kaptunk vissza. A mintában tulajdonosi szempontból a magyar tulajdonú, külföldi vagy vegyes tulajdonú cégeket különböztettük meg. A szervezetek egy része 20-100 fő közötti létszámmal rendelkezik, ezeket tekintjük kis szervezeteknek, másik részét 100-nél többet foglalkoztató nagy szervezetek alkotják. Profil szempontjából a vizsgált szervezetek nagyobb része a szolgáltatás terén tevékenykedik, kisebb része (kb. 20 %) pedig termelőtevékenységet végez.

4. Az eredmények bemutatása és értelmezésük

Az általunk vizsgált minta értékeit elemeztük és összehasonlítottuk a BKE által elvégzett vizsgálat publikált adataival, ezt az összehasonlítást inkább jelzés értékűnek tekintjük, komolyabb következtetések nem vonhatók le belőle.

4.1. A nemzeti kultúra elvárt értékei

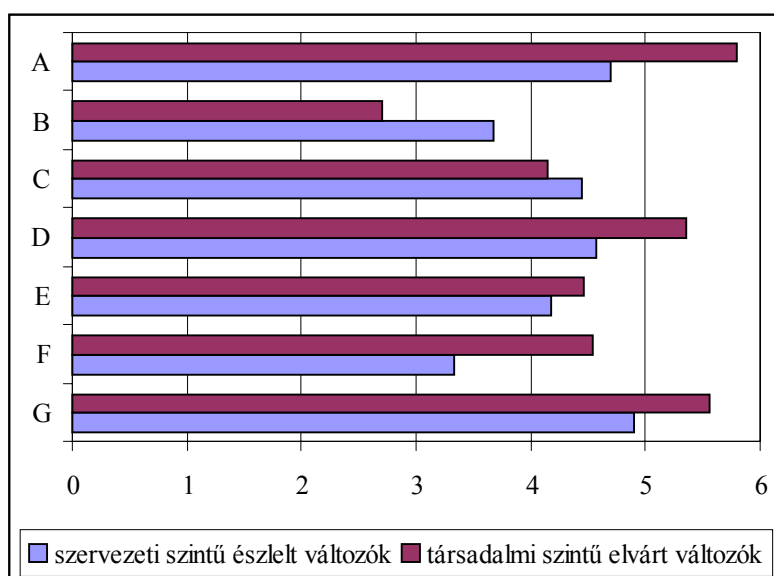
A nemzeti kultúra elvárt jellemzői alapján a következő megállapítások tehetők (1. ábra):

1. A *hatalmi távolság* esetében a magas értékek erős, az alacsonyak gyenge hatalmi távolságot tükröznek. A Hofstede alapján történt mérések viszonylag alacsony hatalmi távolságot állapítottak meg, a Bakacsi-féle vizsgálat egyértelműen nagy észlelt hatalmi távolságot mutat (5,56), ami a vizsgálat végzői szerint arra utal, hogy a megkérdezettek úgy látják, a hatalom fent koncentrálódik, a pozíciókhoz privilégiumok kötődnek. Társadalmi szinten viszont minden vizsgálat szerint a hatalmi távolság jelentős csökkenését várják el, ami mögött az az elvárás lehet, hogy a befolyás alapjául a személyes képesség illetve más kritériumok szolgáljanak.

2. A *bizonytalanságkerülés*, a magas skálaértékek bizonytalanságkerülő, az alacsonyak bizonytalanságtűrő szemléletet tükröznek. Kapott eredményünk a középértéknél nagyobb (4,46), tehát inkább bizonytalanságkerülő magatartásra utal. Ez eltér a korábbi mérésektől, amikor a Hofstede-i koncepció alapján az átlagnál nagyobb bizonytalanságkerülést kaptak. Viszont szinte azonos a már említett országos Globe kutatás eredményeivel, aminek „magyarázatául alighanem az elmúlt idők változásainak azon jellemzője szolgál, amely a korábban megszokott – ha nem is feltétlenül kedvelt – rendszerességet, következetességet, strukturáltságot, az emberekkel szem-

ben megfogalmazott elvárásokat elsöpörte, és talán máig hatóan sem helyettesítette be ezt olyan tényezőkkel, amelyek az emberek elveszett bizonyosságai helyébe újakat állítottak volna” (Bakacsi 1998, 19. o.). További kutatást igénylő hipotézisként vetik fel az említett tanulmány szerzői, előfordulhat, hogy Magyarországon ez a változó inkább a bizonytalanságérzetet, semmint a bizonytalanságtűrést méri. Személyes interjúink alátámasztani látszanak e feltevést, mivel az interjúalanyok több esetben kifejezték, hogy a társadalomban lezajlott változások ütemének mérséklődését várják.

1. ábra A kultúra nemzeti szintű észlelt és társadalmi szintű elvárt változói



Megjegyzés: A: Teljesítményorientáció, B: Hatalmi távolság, C: Individualizmus/kollektívizmus, D: Humánorientáció, E: Bizonytalanság-kerülés, F: Férfiasság/nőiesség, G: Jövőorientáció

3. A *férfiasság/nőiesség* dimenziója esetén a magas skálaérték nőies, az alacsony férfiasság értékeket tükröz. A társadalmi elvárások a nőiesebb értékek erősítésének igényét mutatják, az átlagnál kifejezetten magasabb érték a keménység és az agresszivitás elutasítását jelzi és azt az elvárást, hogy a vezetői pozíciók elnyerésében a nőknek hasonló esélyeik legyenek.

4. A *teljesítményorientáció értéke* is kifejezetten magasabb az átlagnál, a társadalmi elvárások között ez a legnagyobb érték. Tehát a vezetők fontosnak tartják a jutalmak összekapcsolását a teljesítménnyel és az innovativitás jutalmazását. Ez az eredmény a versenyképesség növelésének egyik legfontosabb területén ad esélyt a változásra, fontos vezetői feladat az ebből adódó motivációs lehetőségek kiaknázása.

5. A *jövőorientáció* terén a magas skálaérték hosszú távú, az alacsony rövidtávú szemléletet tükröz. A társadalmi elvárások szintjén magas értéket kaptunk, tehát nagy az egyetértés abban, hogy szükség van a hosszú távú szemlélet és tervezés erősítésére.

6. A *individualizmus/kollektívizmus* dimenzió magas skálaértékei kollektívizmust, az alacsonyak individualizmust tükröznek. Az átlagnál magasabb értéket kaptunk, tehát a megkérdezettek egy kollektívabb értékrendet szeretnének társadalmi szinten, így az individuális értékeknél többre becsülik a csoportösszetartást, a közös érdek érvényesítését.

7. A *humán orientáltság* magas skálaértékei erős, az alacsonyak gyenge humán orientáltságot tükröznek. A humán orientáció társadalmilag elvárt szintje is kifejezetten magas, az emberi kapcsolatok tehát fontos értéknek számítanak.

4.2. A szervezeti kultúra észlelt jellemzői

A nemzeti kultúra elvárt jellemzői után a szervezeti kultúra észlelt jellemzői terén a következő eredményeket kaptuk (1. ábra):

1. Az *észlelt hatalmi távolság* közepes, kifejezetten alacsonyabb, mint az országos minta esetében, azonban a társadalmilag elvárt ennél is jelentősen alacsonyabb. A vezetők viszonylag laposnak találják a szervezeti struktúrát, és igénylik is a delegálást és a hatalmi távolság mérséklését.

2. Az *észlelt bizonytalanságkerülés* valamivel kisebb, mint a társadalmilag elvárt, azonban az átlagnál magasabb, tehát szintén inkább bizonytalanságkerülésre utal, így a megkérdezettek stabilabb szervezeti működést jobbnak tartják. Ehhez a társadalmi szinten már említett értelmezés fűzhető hozzá, azaz a megkérdezettek valószínűleg túl soknak tartják a környezetükben lezajlott és zajló változásokat, köztük a munkahely stabilitásának megszűnését.

3. A *férfiasság/nőiesség* észlelt értékei az átlagnál valamivel alacsonyabbak, azaz a megkérdezettek úgy érzik, hogy erőteljesebben érvényesülnek a férfias vonások a szervezeti kultúrában.

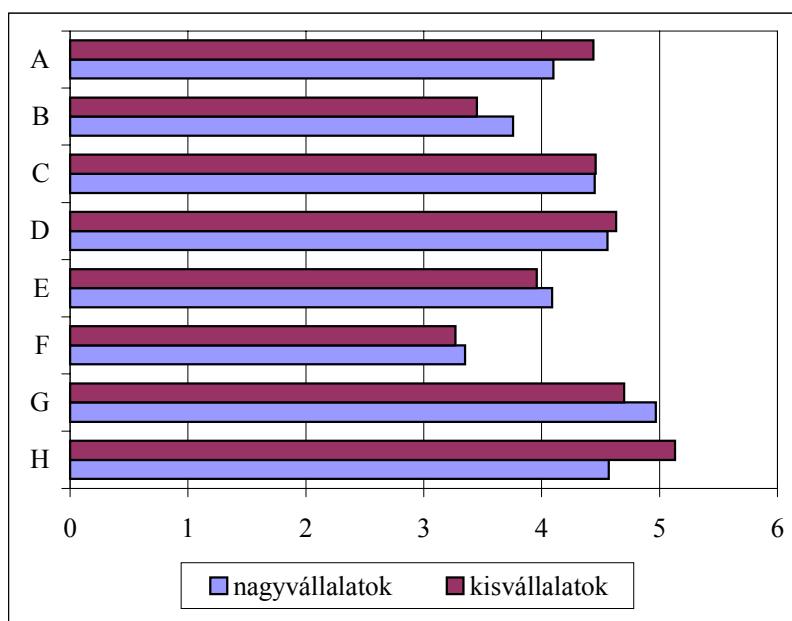
4. Az *észlelt teljesítményorientáció* a legmagasabb az észlelt szervezeti értékek között (4,7), de a társadalmilag elvárt ennél is kifejezetten magasabb (5,8), a vezetők szerint a szervezetekben jutalmazták a hatékony teljesítményt és az innovativitást, és ennek még erőteljesebb érvényesülését várják.

5. A *kollektívizmus észlelt foka* magasabb a társadalmilag elvártnál, és kifejezetten magasabb, mint a másik mintán, tehát a szervezetekben a csoportközpontúság preferált értéknek jelenik meg.

6. Az *észlelt humánorientáció* is magasabb az átlagnál, az országos mintában kapottnál is, a társadalmilag elvárt ennél is magasabb, tehát fontos értéknek számít a szervezetekben. A szervezetben magas szintűnek és fontosnak érzik az egymással való törődést és a nagylelkű, barátságos magatartást, ami a leadership egyik meghatározó eleme.

7. Az észlelt jövőorientáció jelentősen magasabb az országos adathnál (4,9), a társadalmilag elvárt ennél is magasabb. A megkérdezettek máris észlelik a szervezetben a perspektivikus gondolkodást és a hosszú távú szemléletet s ennek további erősödését várják.

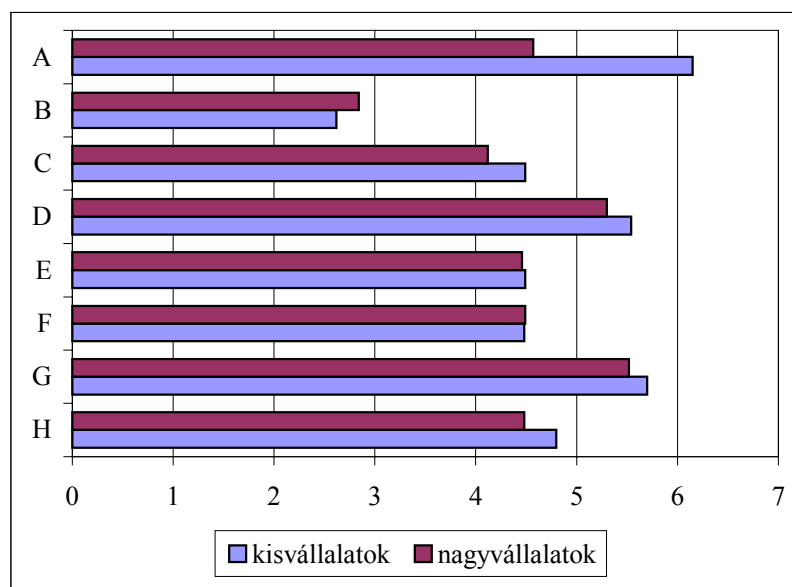
2. ábra A szervezeti kultúra észlelt értékei



Megjegyzés: A: Bizonytalanság-kerülés, B: Hatalmi távolság, C: Individualizmus/kollektívizmus, D: Humánorientáció, E: Rámenősség, F: Férfiasság/nőiesség, G: Jövőorientáció, H: Teljesítményorientáció

Mintánk adatait *vállalati méret és tulajdonforma* szerint is megvizsgáltuk (2., 3. és 4. ábra). Eredeti feltételezéseink a következők voltak: a kisvállalatok rugalmasabb, laposabb szervezeti felépítésűek és az erős versenyben nehezebb fennmaradniuk, ezért magas teljesítményorientációt és jövőorientációt fogunk találni. A külföldi és vegyes tulajdonú vállalatok esetében pedig feltételezhető, hogy erőteljesebben megjelennek a piacgazdaság értékei, mint a lassabban átalakuló, a magyar kulturális örökséget nehezebben, sokkal lassabban változtató magyar tulajdonú szervezeteknél. A külföldi, illetve vegyes tulajdonú szervezetek esetében a teljesítményorientáció, a jövőorientáció esetében magasabb, a hatalmi távolság és a bizonytalanságkerülés esetében alacsonyabb értékeket vártunk. Hipotéziseink a vizsgált mintán csak részben igazolódtak.

3. ábra A nemzeti kultúra elvárt értékei



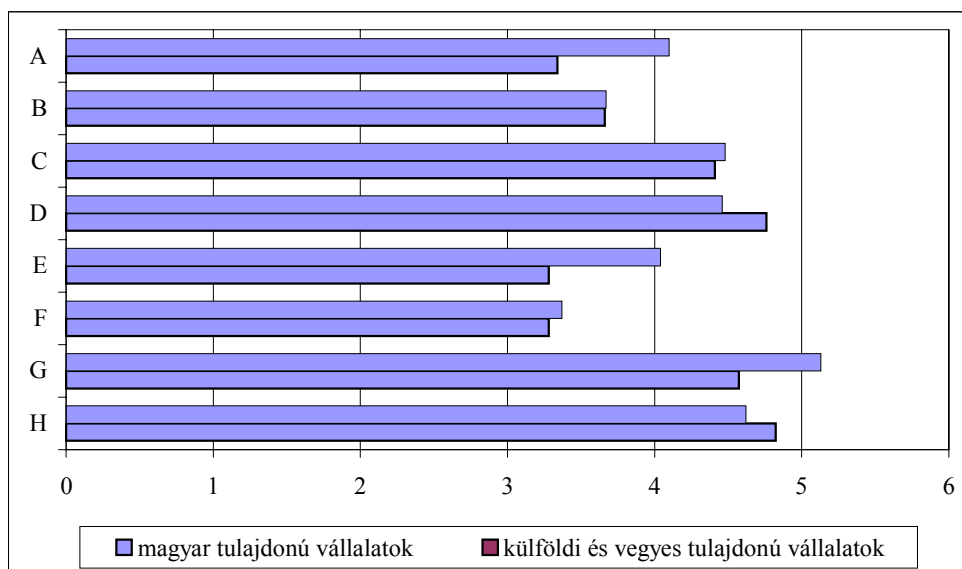
Megjegyzés: A: Teljesítményorientáció, B: Hatalmi távolság, C: Individualizmus/kollektívizmus, D: Humánorientáció, E: Bizonytalanság-kerülés, F: Férfiaság/nőiesség, G: Jövőorientáció, H: Rámenősség

A *kis- és nagyvállalatok* viszonylatában a teljesítményorientációt kivéve nem kaptunk jelentős eltérést. A hatalmi távolság esetén valamivel alacsonyabb értékek adódtak a kisvállalatokra, a bizonytalanságkerülés értéke viszont magasabb, az említett értelmezési különbséggel valószínűleg itt is számolni kell.

A *nemzeti kultúra* elvárt értékeinél a kisvállalatok tagjai jelentősen nagyobb teljesítményorientációt várnak el, és valamivel magasabb kollektívizmust, ezt a társadalmi szintű Triandis féle kollektívizmus változó magasabb értéke is alátámasztja.

A külföldi tulajdonban lévő vállalatok esetében a szervezeti szintű észlelt változók az asszertivitás terén mutatták a legjelentősebb különbséget. Kifejezetten magasabb a jövőorientáció értéke a külföldi és vegyes tulajdonú szervezeteknél, és néhány tizeddel kisebb a bizonytalanságkerülés, ami meglepő, a magyar tulajdonú vállalatoknál észlelnék magasabb teljesítményorientációt. A nemzeti kultúra elvárt értékeinél a magyar tulajdonú szervezetekben várnak el kifejezetten nagyobb asszertivitást és valamivel nagyobb teljesítményorientációt, kollektívizmust, humánorientációt, és nagyobb bizonytalanságkerülést.

4. ábra. A szervezeti kultúra észlelt értékei a szegedi mintán



Megjegyzés: A: Bizonytalanság-kerülés, B: Hatalmi távolság, C: Individualizmus/kollektívizmus, D: Humánorientáció, E: Rámenősség, F: Férfiasság/nőiesség, G: Jövőorientáció, H: Teljesítményorientáció

5. Következtetések

Az eddigi magyar kutatásokkal összhangban megállapítható, hogy a munkaszervezetekben valószínűleg erőteljes értékrendváltás zajlik, ami irányát tekintve pozitív, azaz a versenyképességet növelő értékek irányába tart. Mindez új feladatokat jelent a vezetés és a szervezeti tagok számára. A viszonylag pozitív észlelt értékek e változási folyamat elindulását jelenthetik. A nemzeti kultúra elvárt értékeinek a versenyképesség irányába történő gyorsabb elmozdulása természetes és további energiák felszabadulása várható.

Az erős teljesítményorientáció, mint érték megerősíti a kibontakozó teljesítményértékelési rendszerek bevezetésének folyamatait. Az alacsony hatalmi távolság, mint érték elősegítheti a laposabb, rugalmasabb szervezetek kialakulását és a részvételt előtérbe helyező vezetői magatartás terjedését.

Az észlelt férfiasabb értékrend oka valószínűleg a rendszerváltás okozta nehéz helyzet következménye, ami mellett a tagok viszont a humán orientáció magas szintjét érzékelik. A társadalmi-gazdasági viszonyok stabilizálódása után ez a társadalmi elvárások szintjén megjelenő nőiesebb értékek felé mozdulhat el.

Összefoglalva, a nemzeti kultúra dimenzióiban megjelenő elvárások megfelelő mozgásteret jelenthetnek a szervezeti kultúra olyan irányú változása számára,

amit a szakirodalom ma Magyarországon a szervezeti versenyképesség növelésének tényezőiként tart számon (kis hatalmi távolság, magas teljesítmény és humán orientáció, csoportközpontúság). Az átlagnál magasabb bizonytalanságkerülés azt a jogos elvárást fejezi ki, hogy a végbement rendkívüli társadalmi-gazdasági változások után (rendszerátalakítás, EU-elvárások) végre alapjaiban stabilizálódjon a magyar társadalom és gazdaság.

Felhasznált irodalom

- Bencze V. 1999: Vállalati kultúra a magyar kis- és középvállalatoknál – egy kutatás tapasztalatai. *Marketing & Menedzsment*, 3-4. 49-56. o.
- Bakacsi Gy. 1995: Szervezeti átmenet-vezetői magatartás. *Vezetéstudomány*, 4-5.
- Bakacsi Gy. 1998: Szervezeti kultúra és leadership nemzetközi összehasonlításban. In Temesi József (szerk.): „50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem”. *Jubileumi tudományos ülészek*. 3. kötet. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 2162-2172. o.
- Bakacsi Gy.–Takács S. 1996: *Szervezeti kultúra és vezetési stílus az élelmiszeripar és a pénzügyi szektor példáján*. Háttér tanulmány a „Versenyben a világgal” kutatási programban. BKE Vezetési és Szervezési Tanszék, Budapest.
- Schein, E. H. 1985 *Organisational Culture and Leadership*. Jossey-Bass Publishers, San Francisco–Washington–London.
- Serpell, R. 1981: *Kultúra és viselkedés*. Gondolat, Budapest.

A felsőoktatás és a munkaerőpiac kapcsolata

Majó Zoltán¹

A felsőoktatás a 90-es években jelentős változásokon ment keresztül Magyarországon, mely a felsőoktatás minden szereplőjét, összességében az egész magyar társadalmat érintette. Jelen dolgozat a felsőoktatás és a munkaerőpiac kapcsolatrendszerének hatékony kiépülése érdekében foglalja össze azokat a módszereket és változásokat, mely ennek a kapcsolatrendszernek a kialakulásához szükséges.

Az emberi erőforrás, a tudástőke szerepe az elmúlt évtizedekben folyamatosan felértékelődik az értékteremtő folyamatokban. Egyrészt a felsőoktatás, az egyetemi főiskolai diploma egyre több fiatal számára válik fontos céllá egy-egy egyéni életút kapcsán, másrészt a munkaerőpiacon a releváns szaktudás egyik lehetséges mérőszámaként a diploma teljes mértékben elfogadottá vált a vállalati toborzási folyamatokban.

A dolgozat az emberi tőkeberuházásnak egyik alapvető formáját a felsőfokú oktatás rendszerét „kibocsátóként”, a munkaerő piacot „felvevőként” kezelve az egyensúlyi állapot eléréséhez vezető utakat, módszereket mutatja be. Ennek során a tőkeberuházás formáját, magyarországi dilemmáit, a felsőoktatás és a munkaerőpiac lehetséges elméleti kapcsolatrendszerét és a formálódóban lévő magyar gyakorlatot követi nyomon a dolgozat.

Kulcsszavak: felsőoktatás, emberi erőforrások, munkaerőpiac

1. Beruházás az emberi tőkébe

Az 1990-es években a magyar felsőoktatás egy átfogó reformfolyamaton ment keresztül, mely egyaránt érintette a felsőoktatás szervezeti rendszerét, infrastruktúráját, és természetesen átértékelődött a felsőoktatás és a társadalom kapcsolata is.

A felsőoktatás és társadalom kapcsolatában talán a legnagyobb értékrendi változást annak a kérdésnek a megválaszolása adta, hogy a felsőoktatásban való részvétel (diplomaszerzés) mennyire tekinthető egyéni befektetésnek, és mennyire növeli a társadalmi jólétet. Ennek a kérdésnek a megválaszolása kapcsán került előtérbe a tandíj és a költségterítés, valamint a különböző oktatási formák (nappali, esti, levelező, távoktatás) intézményrendszerének bevezetése, illetve felülvizsgálata, amely a 90-es évek derekán a felsőoktatás alrendszerében komoly belső feszültségeket, napi politikai parlamenti csatákat és diáktüntetések eredményezett. Dolgozatom megírásakor a tématerület, azaz a felsőoktatás társadalmi szerepének (ezen belül is a munka világához való kapcsolódási rendszerének) definiálása érdekében már meg-

¹ Majó Zoltán, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

lévő kutatási eredményeket, szakmai véleményeket kerestem. A hozzám legközelebb álló amerikai kutatási eredmények alapján leszögezhetjük, hogy a gazdaság számára nélkülözhetetlen emberi tőkét minden társadalomban a szervezett oktatás termeli (Schultz 1983). A szervezett oktatás a különböző tartósságú emberi tőke formáinak egész sorát alkotja meg. A felsőoktatás ennek a termelési tevékenységnek három fő típusát: a tehetségkutatást, az oktatást, és a tudományos kutatást valósítja meg.

Schultz kutatásai szerint egyaránt találunk társadalmi és egyéni hasznokat is a felsőoktatásban képzett hallgatók körében, amit a következőképpen foglalhatunk össze (Schultz 1983):

1. Az oktatás megváltoztatja a jövedelmek személyi megoszlását a társadalomban. Az oktatás általános elterjedése, az emberi tőkének a szervezett oktatás különböző formáiból származó pótlólagos jövedelmei valószínűleg fontos tényezői voltak a személyi jövedelmek eloszlásának megváltozásában² az utóbbi évtizedekben. Az egyes egyének és családok bizonyos jövőbeli jövedelmet nyernek azáltal, hogy felsőoktatási intézményben tanultak.

2. Az oktatás csökkenti a személyi jövedelmek eloszlásának egyenlőtlenségét. Az egy dolgozóra jutó képzettségnövelés jövedelemhatását vizsgálva megállapítható, hogy a képzettségbe való beruházás a nem emberi tőkébe való beruházáshoz viszonyítva növeli az összes keresetet – az összes tulajdonból származó jövedelemhez viszonyítva, márpedig a tulajdonból származó jövedelmek elosztása sokkal egyenlőtlenebb mint a munkából származó egyéni kereseteké. Ennélfogva az iskolázásba történő befektetés növeli a társadalmi jólétet és csökkenti a személyi jövedelem eloszlás egyenlőtlenségeit.

A fent említett megfontolások empirikus kutatási adatokkal nem lettek kiegészítve, és ezen kérdés kutatásánál kevés feldolgozott adatot, vagy adatsort találunk, így ezen elveknek gyakorlati számszerűsíthető eredményeit nem ismerjük. Azonban megállapítható, hogy a fejezet elején felvetett kérdésre, miszerint a felsőoktatásban való részvétel egyéni befektetés vagy a társadalmi jólétet szolgálja, nem lehet egyértelmű fekete-fehér, igen-nem választ adni. Sokkal inkább felel meg a valóságnak az a hipotézis, hogy napjaink fejlett társadalmaiban az egyéni befektetések és a társadalmi jólét együttesen „spirális alakú”, egymást erősítő folyamatot indukálnak, és mind az állami és közösségi, mind az egyéni szerepvállalás elengedhetetlen sikertényező a felsőoktatásban.

1.1. A felsőoktatás és a munkaerőpiac

A felsőoktatás rendszere az egyes államok és földrészek kulturális és történelmi hagyományaira támaszkodva sokszínű képzési struktúrával és szakiránnyal

² Becker az emberi tőkét valóban úgy kezelte, mint a személyi jövedelem-megoszlás elméletének kulcsát (Becker 1967).

működik szerte a világon. Működésüknek azonban két, közgazdasági értelemben jól meghatározott elvnek kell megfelelnie:

1. *A felsőoktatásnak gazdasági értelemben hatékonyan kell működnie.* Ez azt jelenti, hogy a felsőoktatásban érvényesülnie kell a költség-haszon elvnek. Tekintettel arra, hogy az oktatás az emberi tőkébe való beruházás, így tervezésének és finanszírozásának központi fogalmaként a beruházás megtérülési rátáját kell elemezni.

Ennek a felfogásnak előnye, hogy szilárdan megalapozott a közgazdasági elméletekben. A gyakorlati döntésekben széles körben használják és ismerik, alkalmazható mind a magán, mind az állami erőforrás elosztó döntésekre. Végül pedig hatékony erőforrás elosztáshoz vezet, ha minden beruházási döntést az alternatív beruházási lehetőségek viszonylagos megtérülési rátái által megszabott prioritásoknak megfelelően végeznek el (Schultz 1983, 187. o.). Az emberi tőke beruházásoknak ráadásul több formája létezik. Idesorolható többek között az egészségügyi ellátás, a formális szervezett közoktatás, a felsőoktatás, a munkahelyen kívüli felnőtt képzés és a kutatás is (Tóthné 1997).

Mivel nem létezik ingyenes oktatás, ezért a kérdés az, hogy megéri-e befektetni a felsőoktatásba (Schultz 1983, 189-190. o.). Azaz ha a kormány a már meglévő finanszírozási források mellett további pénzeszközöket rendel a felsőoktatás céljaira, akkor nyer-e a társadalom ugyanannyit ennek a felsőoktatásra való fordításából, mintha természeti erőforrások megőrzésére, vagy a levegő és vízszennyezés csökkentésére, az orvosi ellátás javítására vagy a szegénység enyhítésére, esetleg kutatási célokra használnák?

2. *A felsőoktatás kibocsátásának nemzetgazdasági szinten meg kell egyeznie az adott gazdaság munkaerőpiacának „vezetői” valamint „értelmiségi” keresleti oldalával, nemcsak volumenében, hanem minőségében is.* Máskülönben olyan emberi tőke beruházásokat eszközöl a felsőoktatás – ezzel maga a társadalom az adófizetési csatornákon keresztül –, melyet az adott gazdaság nem tud felhasználni. Ennek formái a következő lehetnek:

- *Alulképzettség*, azaz a felsőoktatásból kikerült pályakezdő diplomások nem rendelkeznek azon szakmai képességekkel és készségekkel, melyekre az adott gazdasági szegmensben a vállalatoknak és szervezeteknek szükségük van.
- *Túlképzettség*, azaz a felsőoktatás olyan szakembereket bocsát ki, akiknek „tudásmennyisége” meghaladja az adott gazdasági szegmensben potenciálisan használható szaktudást.
- *Használhatatlan szakértelem képzése*, azaz olyan szakemberek kibocsátása a felsőoktatásból, akik megszerzett szakképzettségüket nem tudják használni életpályájuk során, mert telített az adott gazdasági ágazat (pl. tanári állások), vagy a szakma megszűnőben van az adott gazdaságban (pl. magyar gazdaságban bányamérnökre a bányászat szűkülése miatt már nincs kereslet).

Ezen elvek érvényesítése a felsőoktatásban nem könnyű, hiszen az emberi tőkébe való beruházás a felsőoktatásban minimum 3, de általában 5 évet vesz igénybe³ és a gazdaság, ezen belül a munkaerőpiac keresleti oldalának távlati prognosztizálása is bonyolult feladat (Tímár 1996). Ebből adódóan a jövőbeni keresleti és kínálati oldalak összevetése, egy gyorsan változó társadalmi-gazdasági környezetben, főleg egy átmeneti gazdaságban hosszú távú tervezési módszereket és új intézményrendszert igényel. Ezen intézményrendszernek képesnek kell lennie megteremtenie a felsőoktatás kimeneti oldala és a munkaerőpiac bemeneti oldala között az összhangot.

1. táblázat A magyar felsőoktatás célrendszerének változása a környezeti hatásokkal kapcsolatban

90-es évek eleje	90-es évek vége
<i>Cél: a belső környezet egyensúlya</i>	<i>Cél: a kapcsolat rendszer megszilárdítása a külső környezettel</i>
Önálló, zárt oktatási és kutatási rendszer kialakítása és stabilitása (belső környezet stabilitásának megteremtése)	Formális kapcsolatrendszer kialakítása és kiépítése a közvetlen külső környezettel (mikrokörnyezet stabilizálása)
Belső szabályozás, intézményi szervezeti és működési szabályzatok kialakítása	Integrálódás más egyetemekkel és főiskolákkal
Tehetségkutatás rendszerének átalakítása, új szervezeti elemek beépítése	Közoktatási kapcsolatrendszer fejlesztése, bázis-iskola rendszer újjáélesztése
Oktatási, tanítás rendszer stabilitásának erősítése, tanulmányi szabályzatok reformja	Kapcsolatkeresés a munkaerőpiacal , aktív kommunikáció a nyílt napokon, állásbörzéken
Tudományos kutatás rendszerének átalakítása	Bekapcsolódás az adott város és régió gazdasági vérkeringésébe

Egy stabil piacgazdaság számára fontos a kiegyensúlyozott munkaerőpiac, melynek egyik alapeleme, hogy a felsőoktatás kibocsátása és a munkaerőpiac ezirányú felvevőképessége egyensúlyban legyen (Tímár 1996). Véleményem szerint a 90-es évek végére a felsőoktatás intézményrendszerében lezajlottak azok a változások, melyek alapján a felsőoktatást a társadalomban és a gazdaságban működő többi alrendszerhez lehessen kapcsolni. Ennek alapja, hogy a felsőoktatás alrendsze-

³ A nyugati fejlett társadalmakban elfogadott, hogy az öt éves egyetemi képzést a hallgatók 6-8 év alatt teljesítik.

re túljutott saját belső rendszerének reformján, és a 90-es évek végére már az előbb említett kapcsolatrendszer kialakítása felé fordult (1. táblázat).

A 90-es évek végére a magyar felsőoktatás eljutott az életpályáján ahhoz a ponthoz, hogy a két fentiekben megfogalmazott alapelvnek megfeleljen, kialakuljanak a gyakorlati módszerek és megoldások. Első lépésként a *felsőoktatás kibocsátásának mérhetővé tételét* kell megoldani, és olyan szervezeti eljárást kell kidolgozni, ami közvetlen kapcsolatot alakít ki a felsőoktatás és a munkaerőpiac szereplői között. Egy ilyen, a felsőoktatás kibocsátását mérő módszerrel lehetőség nyílik a felsőoktatás és a munkaerőpiac kapcsolatának feltérképezésére, a felsőoktatás kibocsátásának értékelésére, illetve az ilyen adatok alapján egy minőségbiztosítási rendszer alapjainak meghatározására. A felsőoktatás kimenetének – végzős hallgatók – ismeretét feltételezve meg kell vizsgálni, milyen módszereken keresztül működik a munkaerőpiac felsőoktatást érintő bemeneti oldala. A felsőoktatás és a munkaerőpiac a munkaerő toborzásának folyamatán keresztül kapcsolódik egymáshoz. Érdemes tehát megvizsgálni a toborzás elméleti hátterét, fejlődését mind a fejlett társadalmakban, mind Magyarországon.

2. A munkaerő toborzás komplex rendszerének alakulása

A munkaerő utánpótlás egy úgynevezett *toborzási folyamaton* keresztül zajlik a gazdálkodó szervezeteknél. A toborzás során a gazdálkodó szervezetek megismertetik elvárásaikat, igényeiket a potenciális munkavállalókkal. A toborzási folyamat természetesen időben változik minden gazdaságban, eszközrendszere bővíülhet a gazdaság erősödésével, és a gazdaság állapotát jellemzi, hogy milyen toborzási folyamatokon keresztül kerülnek a munkavállalók a vállalatok látókörébe.

2.1. A toborzás folyamatának alakulása Magyarországon

A munkaerő gazdálkodás hazai gyakorlatában a toborzás, mint a vállalati munkaerő utánpótlás a 80-as években nem volt feladata a munkaerő gazdálkodási rendszernek, így a toborzásnak eszközrendszere sem volt Magyarországon. A munkaerő gazdálkodási rendszer ugyan definiált egy személyügyi adatbankot, ami a termelési adatbankhoz, és a vezetéstájékoztatási adatbankhoz kapcsolódott, de a személyi adatbanknak nem volt a toborzáshoz kapcsolódó alrendszere. A munkaerő gazdálkodás rendszere a munkaügyi elszámolások, a munkajogi tevékenységek, a munkásvédelem és a munkavédelem, a munkaszervezés, valamint a normaképzés és alkalmazás alrendszereiből épült fel, melyek alapvetően a mérhetőség, a matematizálhatóság és a szakmánkénti fedezeti pontok kiszámítását tekintette alapfeladatának (Fésüs 1985, 52-72. o.). Természetesen a szocialista rendszerben nyilvánvalóan rendszeridegen az a gondolat, hogy a vállalat toborzási eszközöket használ, hiszen a nemzetgazdaságban teljes foglalkoztatás valósult meg, így nem nagyon lehetnek olyan potenciális munkavállalók, akik felvételre várnak, vagy esetleg állást

szeretnének változtatni⁴. Mindehhez hozzájárult a magyar gazdaság extenzív növekedési szakasza, a folyamatos iparosítás, ami szinte minden munkaerőt felszívott.

A munkaerő gazdálkodás magyar szakirodalmában 1991-ben jelentek meg az első olyan definíciók, melyek már használták a toborzás fogalmát. E szerint a *toborzás célja* üres vagy megüresedő, illetőleg létesítendő munkaposztokra potenciális munkavállalók felkutatása és megnyerése (Kővári 1991). A toborzás a potenciális munkavállalók felkutatása után a kiválasztás lépésével záródik. A toborzás természetesen mind külső, mind belső forrásokból építkézhet. A *toborzás főbb eszközeit* a következőképpen csoportosították a 90-es évek elején:

- hirdetések,
- munkaerő-piaci szolgáltatók,
- ügynökségek (fejvadászok),
- együttműködés oktatási intézményekkel, szakmai szervezetekkel, érdekképviseletekkel,
- toborzó körutak, pályázati kiírások, utcáról történő felvétel.

Nem ennyire kikristályosodva, de a humánstratégia megvalósításának eszközei között más művekben is megtalálhatók a humán stratégia megvalósításához szükséges munkaerő megszerzésének módjai (Kulcsár 1991). Ezek szerint a munkaerő felvétel a hosszú távon kívánatos létszámösszetétel kialakítását segítő folyamat, melynek során szűrni lehet a vállalat céljai szempontjából használható embereket. A toborzási módszereket pedig a következőként foglalják össze:

- felsővezetői posztra pályázati kiírás, illetve „fejvadászok” szolgáltatásainak igénybevétele,
- oktatási intézményekkel való kapcsolattartás: mind a fizikai, mind a szellemi dolgozók utánpótlására,
- ösztöndíjak alkalmazása: a vállalattal való elkötelezettség erősítése és a toborzási folyamat előretolása az időben.

Figyelemre méltó, hogy mind a két felsorolásban megtalálható az oktatási intézményrendszerrel történő kapcsolatfelvétel, és ezen együttműködés szükségessége már az 1990-es évek legelején megjelenik a szakirodalomban.

1991-ben alakultak meg az első *magyar vezetői tanácsadó cégek*, akik szolgáltatásaikat a vezetők és kvalifikált szakemberek foglalkoztatási szükségleteire építették. Olyan tevékenységet alakítottak ki a toborzáshoz kapcsolódóan, ahol a kvalifikált szakemberek – akik jelenlegi munkakörükben nem tudják megvalósítani ambíciójukat, vagy ki szeretnék próbálni képességeiket egy másik vállalatnál – jelentkezhetnek egy adatbázisba. A munkaszervezetek részére olyan szolgáltatásokat indítottak el, ahol a hagyományos módszerek (hirdetések, informális kapcsolatok)

⁴ A könyv melléklete összefoglalja a munkaügyi tevékenységek jegyzékét, amiben megemlítsre kerül az „új felvétel”, de toborzásról sehol nem esik szó a könyvben.

mellett szakszerű toborzást és közvetítést vállaltak, és azok szakmai hitelességéért az irodák szakemberei vállalnak felelősséget (Gazdag 1991).

1995-ben mind a szakirodalomban, mind a gyakorlatban újabb elemekkel gazdagodott a toborzás folyamata. Míg a 90-es évek elején a toborzási folyamat kialakításán, valamint a toborzási módszerek (hirdetések, tanácsadók, belső toborzás) kidolgozásán volt a fő hangsúly, addig az évtized közepére az integrált vállalati folyamatba kellett beilleszteni a humánerőforrás stratégiát a toborzási folyamattal együtt. Ennek során a toborzás megkezdése előtt meg kell határozni a „munkaköri követelmény profil”, amelynek során tisztázni lehet, hogy az egyes munkakörökhöz milyen jellemzők (szakmai, személyi) tartoznak.

Természetesen, ha a humánerőforrás menedzsment keretein belül már elkészültek a munkaköri leírások, akkor a követelmény profilra ezekre a munkaköri leírásokra lehet építeni. Amennyiben a fentiek felhasználásával az állás követelményeiről megszületett az egységes leírás, akkor a személyügyi szervezet megkezdheti azon emberek toborzását, akik betölthetik a munkakört. Ez a szemléletváltás megtöri a vállalatban belüli egységes „kompetencia listát” ami alapján a jelölteket olyan kritériumok alapján bírálták el, melyek nem is vonatkoztak rájuk ⁵ (Lévai–Bauer 1996).

A szervezetek számára megfelelő szakemberek felkutatása a 90-es évek közepén jobbra a korábbi módszerekre támaszkodott, azonban ezek köre kibővült néhány újabbal:

- pályázattal,
- direkt kereséssel (fejvadásszal),
- interaktív hirdetéssel.

Ezek a toborzási módszerek: a pályáztatás, a direkt keresés és az interaktív keresés az évtized toborzási kihívásaira adott válaszok. Minden piacgazdaságra berendezkedett országban valamennyi területen a fontos posztokat jellemző módon *pályáztat* útján töltik be. A jó pályázati kiírások nem csupán formálisak, mint egy álláshirdetés, hanem arra irányulnak, hogy megtalálják azt az individuumot, aki az adott munkakör betöltésére a legalkalmasabb. A cél elérése érdekében a pályázók számára hozzáférhetővé kell tenni a munkaköri követelményeket, a szervezet stratégiai célját, vagy státútumát, amit a pályázó a pályázatának elkészítése céljából megismerhet. A pályázatok elbírálására általában bizottságok, vagy kuratóriumok alakultak.

A *direkt keresés* egy olyan „fejvadász” technika, mely egy adott vállalati megbízást azzal a módszerrel old meg, hogy más hasonló profilú cégek vezetőit keresi meg személyesen és ezek közül próbál meg valakit „átcsábítani”. Természetesen ennek a direkt keresési módszernek – jellegéből adódóan – nagyon sok etikai szabálynak kell megfelelnie, hiszen itt elsősorban olyan célszemélyek kerülnek felkere-

⁵ A „fejvadászok” szerint a keresési folyamatban a vállalati vezetők általában a nyelvtudás kikötését elengedhetetlennek tartották minden munkakör tekintetében, holott több munkakör nem kívánja meg egy vagy több idegen nyelv ismeretét.

sésre, akik lehet, hogy nem is szándékoznak az adott pillanatban állást változtatni, ráadásul előfordulhat, hogy pont a konkurenciánál fogják folytatni pályafutásukat.

Az *interaktív keresési módszer* a rohamléptekkel fejlődő információ technológiára épül. A módszer lényege egy olyan telefonos szolgálat, mely bizalmasan és könnyen felhívható és egy nagykapacitású számítógépen tárolt adatbázisból nyomógombos telefonon keresztül lehet információkat szerezni az adott állásról⁶.

A 90-es évek végére a munkaköri leírásokban foglalt követelmény profil kibővült a személyiségjegyek megfogalmazásával is. A toborzás folyamatába beépültek azok a vállalati elvárások, melyek nem igazolhatók bizonyítványokkal, mint a diploma, a jogosítvány, a nyelvvizsga, hanem a jelentkező személyiségében keresendők, és melyek elsajátítása jobbára tanulható, ámbár az iskolarendszer nem készít fel rá. A gyakori személyiségjegyek a következők (Lévai–Bauer 1996):

- vezetői stílus,
- személyiség, magatartás,
- fizikai és lelki egészség,
- siker orientáció,
- vevőorientált magatartás,
- intelligencia,
- földrajzi rugalmasság,
- etikus magatartás.

Mindezen elvárt emberi képességek és készségek új kihívások elé állítják a jelentkezőket. A sikeres vállalat számára a 90-es évek végére már nem elég a felsőoktatás által „tömegesen” képzett mérnök, közgazdász, vegyész. A toborzás és a kiválasztás kritérium rendszere újabb és újabb személyi jegyekkel gazdagodott. Azok képesek egyenletes és kiváló szakmai teljesítményt nyújtani, akik megfelelő képességekkel, készségekkel, általános műveltséggel és tanulási módszerrel rendelkeznek. Másrészt a 90-es években a szaktudás már olyan gyorsan inflálódik, hogy a vállalatok számára nem a megszerzett szaktudás, hanem inkább az „emberi tényező” került előtérbe. A szakmai tudást ugyanis folyamatosan meg kell tudni újítani. Ezért az egyetemi diploma egyre több cég szempontjából nem a szakirány miatt fontos, a céghez jelentkező fiatal diplomásokat nem is mindig e szerint toborozzák, hiszen a felvétel után egyből a vállalat saját képzési rendszerébe kerülnek be.

Ezen modell szociális és társadalmi közegbe való ültetését a magyar szakirodalom is tárgyalja (Gáspár 1995). A munkahelyeken a toborzási folyamat kiterjed a személyiség teljes megismerésének módszertanára⁷. Cél az elemi kultúrtechnika és az alap- és általános műveltség mellett a toborzásban részt vevő személy tudásanyagának feltérképezése. A tudás a vállalatok elvárásaiban átértékelődik, és tudás alatt a

⁶ A fejeződéskor végzett interjúk során a toborzás ilyen interaktív módszerének magyarországi alkalmazására nem találtunk példát.

⁷ A 90-es évek közepétől egyre elterjedtebb a kézzel írt kísérő levelek módszeres alkalmazása grafológiai elemzések elvégzése céljából a felső- és középfokú toborzási folyamatának során.

„tudni gondolkodni és cselekedni” fogalom lett a legmeghatározóbb és nem a konkrét szaktudás. A bemagolt tudás nemcsak életidegen, hanem nehezen is hasznosítható. Az évtized végén olyan organikus tudás-struktúrát várnak el a vállalatok a pályakezdőktől, a felső- és középvezetőktől, ami az állandó környezeti változások mellett is alkalmassá teszi a vállalatot a reagálásra. Mindezek alapján a 90-es évek vállalatai számára már nem a specialista szakember, hanem a generalista munkatárs válik értékke.

2.2. A toborzási folyamat napjainkban

Az elmúlt 10 évben Magyarországon is kialakult a munkaerő toborzás komplex rendszere. Összefoglalóan a toborzás a jelölteknek a megüresedett vagy az új besztásba való vonzását jelenti, melynek formái a következők lehetnek (McKenna-Beech 1998):

- *Munkaügyi Központok*: olyan szabad külső szolgáltatás, mely a szervezet számára általában alacsony toborzási költségekkel jár, mivel a munkaügyi központok költségvetési intézményként ezekre a feladatokra szakosodtak.
- *Állasközvetítő ügynökségek*: az ügynökség a munkáltató igényei alapján saját adatbázisából piaci szolgáltatásként listát állít össze az alkalmasnak ítélt jelentkezőkről.
- *Fejvadász ügynökségek*: felső- és középvezetők toborzásánál bevált módszer, ahol az ügynökség jelölteket keres és mutat be a munkáltatóknak.
- *Alkalmi jelentkezők*: olyan jelentkezők és személyek, akik a vállalat formális vagy esetleg informális csatornáit felhasználva önállóan jelentkeznek felvételre.
- *Alkalmazottak barátai és rokonai*: a szervezet alkalmazásában lévő barátokon és rokoni kapcsolatokon keresztül informális úton történő jelentkezés.
- *Középiskolák, főiskolák egyetemek*: közvetlenül az oktatási rendszerből nyílt napok, ösztöndíjak és állásbörzék segítségével történő toborzási forma.
- *Hirdetések*: népszerű toborzási forma, konkrét, a lap olvasói táborához szóló álláshirdetés.
- *Telefonos forró drót*: új, interaktív, kétirányú hirdetési eszköz, melyben biztosított a diszkrét tájékozódás lehetősége mind a két félnek.
- *Nyílt napok*: olyan vállalati rendezvények, ahol a potenciális munkavállalókkal megismertetik a vállalat adott tevékenységi körét, a munkavégzés körülményeit.

Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy a toborzás módszertanában végig megtaláljuk az oktatással, különösen a felsőoktatással való kapcsolattartás szükségességének kifejtését. A továbbiakban arra az intézményrendszerre térünk ki, melyen keresztül a felsőoktatás a munkaerőpiachoz kapcsolódhat.

3. A felsőoktatás reagálása a vállalati toborzási folyamatokra

A munkaerőpiac és a felsőoktatás folyamatos kapcsolata feltételez valamilyen stabil, intézményesült eszközrendszert. A kapcsolattartásnak három fő módszerét a fejlett országokban már kidolgozták és alkalmazzák is. Ezen három módszer az időszakos, illetve alkalmi állásbörzék, az egyetemi és főiskolai karrier irodák és a pályakezdők követési vizsgálata. Mindhárom módszer együttes bevezetése alkalmas az első fejezetben leírt elvek érvényesítésére, a munkaerőpiac és a felsőoktatás intézményesült kapcsolatrendszerének kialakítására.

3.1. Állásbörzék rendszere Magyarországon

Magyarország a nemzetközi szakmai diákszervezetek segítségével honosított meg az állásbörze intézményrendszerét⁸, ma már minden jelentősebb felsőoktatási központban tartanak állásbörzét. Személyes interjúkon alapuló kutatásaim alapján a következő felsőoktatási központok rendelkeznek több éves hagyományokkal az állásbörzék rendezésének terén:

- Előhírnökök (1990-től):* Budapesti Műszaki Egyetem – Budapest
 Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem – Budapest
- Első követők (1993-tól):* József Attila Tudományegyetem – Szeged
 Miskolci Egyetem – Miskolc
 Eötvös József Tudományegyetem Állam és Jogtudományi Kar – Budapest
 Veszprémi Egyetem – Veszprém
- Csatlakozók (1994-től):* Eötvös József Tudományegyetem TTK, BTK – Budapest
 Janus Pannonius Tudományegyetem – Pécs
 Széchenyi István Főiskola – Győr

Az állásbörzék (az angol terminus szerint: Job Fair-ek) állandósult elemei lettek a felsőoktatás és a munkaerőpiac kapcsolatrendszerének. A kialakult gyakorlat alapján megadható az állásbörzének egy szervezeti modellje (2. táblázat). Az állásbörzék intézményrendszere az elmúlt években megszilárdult, szinte minden felsőoktatási központ önálló rendezvénnyel vagy rendezvény sorozattal rendelkezik

3.2. A karrier irodák működése

Az állásbörzék rendszerének megszilárdulása után a börzék hiányosságaira reagálva jöttek létre az első karrier irodák, mivel az állásbörzék nyújtotta szolgáltatásokra folyamatos igény fogalmazódott meg mind a hallgatók, mind a cégek részé-

⁸ Az első állásbörzék szervezői az AIESTE és az AIESEC nemzetközi diákszervezetek magyarországi képviselői közül kerültek ki.

ről. Mivel egy-egy állásbörze 2-3 napig tart, így az információ áramlás csatornája megszűnik a rendezvény után és nincs lehetőség a formális kapcsolattartásra a felsőoktatás és a munkáltatók között.

2. táblázat Az állásbörze rendezvények felépítése

Időtartam	Általában 2-3 nap, mely az állásbörzét megelőző felkészítő előadás és szeminárium sorozattal 4-6 hétre bővül. Jellemzően a diplomaosztás előtt februártól áprilisig kerül megrendezésre.
Szervezés	Általában diák szervezetek rendezik, az egyetemi vezetés támogatásával, önerős kezdeményezésként, ami néha kiegészül intézményi és pályázati források összegeivel.
Helyszín	Általában az egyetem központi épülete, ahol a cégek 6-12 m ² -es standokon várják az érdeklődő hallgatókat.
Kommunikáció	A cégekkel főképp direkt levelezésen keresztül, és esetleg a gazdasági szakmai lapokban való hirdetésekben, a hallgatókkal folyamatos kapcsolattartás az intézmény falain belül.
Célok, eredmények	Az egyetemi főiskolai hallgatók és a cégek közvetlen és személyes kapcsolat teremtése. Hallgatói – álláskeresői adatbázis kialakítása a cégek részéről. Végzős hallgatóknál önéletrajzok, pályázatok közvetlen benyújtása, az első „éles” interjúk lebonyolítása. Harmad- és negyedéves hallgatóknak tájékoztató, szakmai gyakorlati hely keresése.

Az első karrier iroda a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen alakult, majd pár hónappal később a Budapesti Műszaki Egyetemen nyílt meg 1995-ben, amit követett a JATE-n működő karrier iroda. A karrier irodák előre láthatólag ugyanazt a fejlődési pályát fogják bejárni, mint az előző fejezetben bemutatott Állásbörzék. Mivel Magyarországon kevés számú és viszonylag rövid élettartamú a karrier irodák története, ezért külföldi esetpéldákon keresztül érdemes bemutatni működésüket.

Az elmúlt évtizedekben Nyugat-Európában és az USA-ban a felsőoktatási intézményekben olyan karrier központokat alakítottak ki, melyek az egyetemek, illetve főiskolák szerves egységeként működnek. Fő céljuk, hogy formális toborzási csatornát biztosítsanak a felsőoktatási intézmény és a munkaerőpiac között. Néme-

tországban a német állam által létrehozott közintézmény, a Deutsche Studentenwerken (DSW) végzi ezt a feladatot. A szervezeten belül már évek óta jól működik a karrier tanácsadás, amit állami támogatás is segíti. A DSW munkamódszere, hogy hallgatói szakmai szervezeteket integrál munkájába, ahol a feladatok zömét szakemberek intézik, akik egyben az adott felsőoktatási intézmény öregdiákjai.

Az USA-ban működő karrier irodák a német példánál sokkal változatosabbak. Nagyon sok név alatt találunk karrier irodákat, mint például:

- Career Services,
- Career Planning and Placement Office,
- Career Development Office,
- Career Center,
- Career Development and Placement Counselling.

Az irodák az esetek túlnyomó többségében a felsőoktatási intézmények legfelsőbb vezetésének közvetlen irányítása alatt az intézmény szerves egészébe integrálva végzik tevékenységüket. Az esetek több mint felében az első számú vezetőknek (rektor, dékán) vannak alárendelve. Ugyanakkor sok esetben a karrier irodák felett a hallgatói szervezetek is gyakorolnak valamilyen felügyeletet. Az amerikai egyetemeken nagy szerepet tulajdonítanak a karrier iroda megfelelő infrastrukturális felszerelésének is.

Steven Hill, a Harvard Office of Career Services munkatársa szerint a karrier iroda 9000 graduális és Ph.D hallgatót lát el információkkal⁹. A központi irodának alárendelve külön működik jogi, üzleti és orvosi karrier iroda is. A központban 14 szakmai vezető (counsellor) és 17 munkatárs (administrative staff) dolgozik. Fő tevékenységük a következő:

- karrier tanácsadás,
- álláskereséssel kapcsolatos információk nyújtása,
- oktatási intézményekben történő felvételi interjú megszervezése,
- elhelyezkedéssel kapcsolatos ismeretek, készségek oktatása,
- a hallgatók teljes állású munkakörben való elhelyezkedésének segítése,
- a régebben végzettek elhelyezkedésének segítése,
- számítógépre alapozott adatbank létesítése és használata,
- ajánlólevél, referencia nyújtás,
- önéletrajzi minták rendelkezésre bocsátása,
- segítség a középiskolát végzetteknek, hogy megtalálják a megfelelő továbbtanulási lehetőségeket.

Az amerikai egyetemeken végzett felmérések szerint az álláskereső irodák a rendelkezésre álló munkaidőben a következő tevékenységeket végzik:

⁹ Az Agóra Universitas Kht. bostoni tanulmányútján készült interjú alapján.

- a hallgatók elhelyezkedésének segítése,
- karrier tanácsadás,
- részmunkaidős és nyári programok szervezése,
- munkaerő piaci információk gyűjtése.

A karrier irodák magyarországi bevezetéséről több tanulmány született melyek főként a karrier irodák szervezeti hátterével, finanszírozási forrásaival és az irodai munkatársak képzésével foglalkozott. A programok mindezülig országos szinten nem indultak el forráshiány és „minisztériumi akarat” hiányában. Azonban helyi egyetemi önálló kezdeményezések egyre több helyen irodát alapítottak.

Empirikus felmérések¹⁰ alapján a *hazai karrier irodák feladatkörét és módszereit* a következőképpen rendszerezhetjük:

1. *Képzési/felkészítési funkciók:*

- a munka világával kapcsolatos ismeretek átadása (munkaerőpiac, munkahe-lyek jellemzői, munkakör, munkaszerződés, munkaidő, bérezés),
- reális önismeret kialakításában való segítség (képessegek, készségek azono-sítása, szociális tudás felmérése, az individualitás kialakulása),
- az elhelyezkedési esélyeket javító készségek gyakorlása (szituációs játékok, helyzet gyakorlatok, egyéni felkészülés az interjúkra és a felvételi elbeszél-getésre),
- az elhelyezkedéssel kapcsolatos konkrét ismeretek átadása (viselkedés, öltöz-ködés, önéletrajz és kísérő levél készítés),
- felvételi szituáció gyakorlása.

2. *Nyilvántartási/adatbanki funkciók:*

- a programban részt vevő hallgatók egységes adatbázisának kialakítása,
- ösztöndíjbörze létrehozása,
- az adott intézményben végzett hallgatókról adatbázis kialakítása,
- a potenciális foglalkoztatók címlistáinak megszervezés és létrehozása.

3. *Kapcsolattartási/kapcsolatépítési funkciók:*

- a hallgatók elhelyezkedését segítő akciók szervezése,
- a potenciális foglalkoztatókkal való kapcsolattartás,
- a munkaközvetítéssel foglalkozó állami és magánszervezetekkel való folya-matos kapcsolattartás,
- az egyetem, illetve a főiskola arculatának kialakításában való aktív részvétel,
- szakmai gyakorlatok szervezése és közzététele.

¹⁰ BME Karrier Irodában, BKE Karrier Irodában és a JATE Karrier Irodában folytatott empirikus vizs-gálat adatai alapján.

4. Konkrét segítségnyújtás:

- önéletrajz adatbázis létrehozása és folyamatos karbantartása,
- nyári gyakorlatok és részmunkaidős foglalkoztatás szervezése,
- önéletrajz írás és kísérő levél előkészítésében, formatervezésében, nyomtatásában és szétküldésében való segítségnyújtás.

1997. október 17-én a Művelődési és Köznevelési Minisztérium valamint a Hallgatói Önkormányzatok Országos Konferenciája az Országos Foglalkoztatási Alap (OFA) támogatásával „Felsőoktatás és a munkaerőpiac” címmel konferenciát szervezett, ahol a munkaerő-piaci igények és a felsőoktatás lehetséges formális kapcsolatát keresték. A „karrier iroda” elnevezés sem nyert teljes elfogadásra, ahogy az USA-ban, nálunk is több önálló kifejezést használnak (karrier központ, állásközvetítő iroda, állásközvetítő és tanácsadó központ). Az OFA pályázatain a karrier irodák több önálló pályázattal vettek részt, szinte minden esetben sikerrel, így a már létező irodák működése biztosított. Megalakult a karrier irodák közös fóruma is, azonban felméréseim szerint a karrier irodák országos rendszeréről – azaz a munkaerőpiac és a felsőoktatás intézményesített, folyamatos kapcsolat rendszeréről még nem beszélhetünk.

3.3. Hallgatói követési rendszer

A hallgatói követési rendszer alapja az úgynevezett *életpálya vizsgálat*. Az életpálya vizsgálatok az egyetemeken és főiskolákon végzett hallgatók elhelyezkedésének elemzésére szolgálnak. A nemzetközi gyakorlatban elterjedt módszer, a hallgatói követési rendszer¹¹, ahol az adott egyetemen végzett hallgatót életpályájának alakulásáról kérdezik, majd ezeket az adatokat elemzik. Ezek a rendszerek általában a statisztikai adatszolgáltatási funkciók mellett (pl. munkanélküliség a végzettek körében) igen fontos kapcsolattartási fórumot is betöltenek a végzett „öregdiákok” és az anyaintézmény között. A rendszer egyben egy visszacsatolási funkciót hordoz magában, ami az intézményi minőségbiztosítási rendszer egyik alapja lehet.

Az életpálya vizsgálatok módszere általában önkitöltős kérdőív visszaküldése az adott intézménynek. A kérdőívet postai úton leghamarabb a végzés után 8 hónappal, majd évente, vagy kétfévente rendszeres időközönként küldik ki az érintetteknek a végzést követő öt évben. Öt év elteltével a követési vizsgálatokat már nem érdemes folytatni, hiszen a munkavállalók öt év elteltével már nem az egyetemi végzettségük és tapasztalataik, hanem az eltelt öt év alatti teljesítményük alapján (az öt év alatt betöltött munkakörök és munkahelyek, referenciák, szakmai tapasztalatok) lesznek megítélve. Természetesen a kapcsolattartás rendszeres időközönként folya-

¹¹ A Budapesti Műszaki Egyetemen Hallgatói Követési Rendszer kialakítását kezdték meg 1997-ben, azonban nem minden évfolyamra és szakra terjesztették ki a felmérést és jelen tanulmány írásakor még nem publikusak az adatok.

tódhat, mely azonban az általam nem vizsgált „öreg diákok” rendszerébe illeszkedik bele.

A nemzetközi és hazai tapasztalatok alapján a hallgató követési rendszerrel kapcsolatban a következő célok és funkciók valósíthatók meg:

- statisztikai adatszolgáltatási funkciók (pl. munkanélküliség a végzettek körében, a fiatal diplomások bérezése, juttatásai),
- kapcsolatépítés és kapcsolatépítés,
- a fiatal diplomások elhelyezkedése és munkaerő-piaci státusza,
- a pályakezdekők elégedettsége,
- a munkaerőpiac és a felsőoktatás kapcsolatának mérhetősége,
- visszacsatolási folyamatként az intézményrendszerben egy minőségbiztosítási rendszer alapja.

Magyarországon a fiatal diplomások száma ez elmúlt öt évben megduplázódott, és évente eléri a 35.000 főt. A felsőoktatás hallgatói létszáma drasztikusan emelkedett, de nem volt olyan piaci prognózis, vagy előrejelzés, mely vizsgálta volna a fiatal diplomások munkaerőpiacon történő, szakértelmüknek megfelelő álláshoz jutásának alakulását. A helyzetet tovább bonyolította, hogy miközben a tanár szakokon a hallgatói létszám emelkedett, addig a közszolgálati szférában (az iskolákban), mind a kormányzati intézmények, mind az önkormányzatok finanszírozási lehetőségei tovább szűkültek (létszámleépítések, iskolabezárások, létszám stoppok).

Mindezek ismeretében a Művelődési és Közoktatási Minisztérium megbízásából 1997-ben a BKE Humánerőforrás Tanszékén kutatási vizsgálat indult, melynek témája az iskolarendszertől kilépő fiatalok követése és pályavizsgálata volt (továbbiakban: FIDÉV). A kutatás egy próbafelvételen alapult a felsőoktatás intézményi struktúrájának és kibocsátásának, valamint a munkaerőpiac keresleti és kínálati viszonyainak ismerete alapján. A próbafelvétel az intézmények nappali tagozatán 1996-ban végzett hallgatók vizsgálatára terjedt ki. A mintában hangsúlyt fektettek a szakképzési irányok és a kibocsátó intézmények arányára is.

A próbafelvételbe hét egyetem és hét főiskola került be¹², tizenegy egyetemi és nyolc főiskolai szakkal 1997 őszén, tehát a végzést követően egy év múlva¹³. A megkérdezés módja postai úton eljuttatott kérdőív volt, melyet az alapsokaság (5686 fő) mintegy 30%-a küldött vissza (1729 fő). A statisztikai kritériumok (az alapsokaság és a minta) egyezőségének biztosítása érdekében a kutatók további 500 fő személyes kikérdezését hajtották végre.

A próbafelvétel statisztikai tanulságai alapján az alapsokaság (az egy évben végzett hallgatók) teljes körű megkérdezése esetén a postai úton lebonyolított felvételtől jól értékelhető eredmény várható a jövőben is. A más országokban működő

¹² A felmérésben a következő intézmények vettek részt: BKE, JPTE, GATE, PSZF, KVF, KKF, BME, BDMF, GAMF, KKM, PATE, DATE, BGYTF, KLTE.

¹³ A nemzetközi tapasztalatok szerint a követési vizsgálatokat a végzést követő 8. hónapban érdemes csak elkezdeni, az álláskeresés és a próbaidő időintervalluma miatt.

életpálya vizsgálatok adataihoz hasonló visszaküldési arányt tapasztalhatunk, noha Magyarországon, ellentétben külföldi példákkal, a kutatók a válaszadók arányának növelésére semmiféle eszközt nem használtak. Az életpálya vizsgálatok országos szinten idén megismétlődnek, amelyben már a JATE-s hallgatók is szerepelnek.

4. Összefoglalás

Az állásbörzék, a karrier központok, valamint a hallgatói követési rendszerek megteremthetik a formális kapcsolatot a felsőoktatás és a munkaerőpiac között. Dolgozatomban bemutattam ezen szervezetek általános felépítését, modelljét, működését, nemzetközi és magyarországi tapasztalatait. Ennek a kapcsolatrendszernek a kialakítása, működtetése azonban elsősorban a konkrét szereplők aktivitásától függ. Azaz egy-egy felsőoktatási központ és egy-egy regionális munkaerőpiac szereplőinek tényleges kapcsolatfelvétele és közös munkája eredményezhet csak jól működő intézményrendszert, melynek elvi alapjai ebben a dolgozatban is fellelhetők.

A felsőoktatás és a munkaerőpiac kapcsolódásának, a dolgozatban vázolt intézményrendszerének három lehetséges elvi eredményét tudom bemutatni, melyek a következők:

1. A régió meghatározó cégei a *helyi állásbörzéken* való megjelenésekkel kapcsolatépítési funkciót valósítanak meg. A cégek tájékozódhatnak a potenciális munkaerő-állomány képzési színvonaláról, szakmai ismereteiről, illetve a diákok képességeiről, és a szakmai gyakorlatokhoz adatbázist építhetnek fel.
2. A régióban működő cégek a Karrier Irodán keresztül a felsőfokú végzettséget igénylő munkakörökbe folyamatosan kereshetnek diplomás pályakezdőt. A Karrier Iroda adatbankján keresztül a munkáltatók és a hallgatók egyaránt reális képet kaphatnak a betöltendő munkakörökről.
3. A Hallgatói Követési Rendszeren keresztül az elhelyezkedési adatok alapján a diplomások esetleges munkanélküliségi rátájáról, a régió megtartó képességéről, az adott diplomával betöltött állások jellegéről, a formális és informális toborzási csatornákról, a pályakezdők keresetéről kaphatunk részletes tájékoztatást.

Mint az bizonyára mindannyiunk előtt közismert, a humán erőforrás potenciál minőségi színvonalát és az innovációs készséget jelentősen befolyásolják az iskolázottsági mutatók, melyek kistérségenként és településenként jelentősen szóródnak (Gúr-Simkó 1997). A Borsod-Abaúj-Zemplén megyében végzett felmérés szerint Miskolc az ott működő egyetemnek köszönhetően jelentős tudástöbblettel rendelkezik munkaügyi körzetéhez és a megyéhez képest egyaránt (Miskolcon a felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya 10,5%, a középiskolát végzettek aránya 23,9%).

Ha azonban régió munkaerőpiaca és felsőoktatása között nem alakul ki egy stabil közvetítő intézményrendszer, akkor az előbb említett „természetes” jelenség – a felsőoktatási központ által megtermelt tudástöbblet – nem állandósul, és a régióból eltávoznak a felsőfokú végzettséggel rendelkező munkavállalók (Zsoldos 1997). Ezzel az egyetemi város, az adott megye és régió elveszti a felsőoktatási intézmény nyújtotta tudástöbbletet. Véleményem szerint a felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatal diplomások megtartásának szükséges (természetesen nem elégséges) feltétele egy egészséges kapcsolatrendszer az adott felsőoktatási központ és az adott munkaerőpiac (város, megye, régió) között.

Az első fejezetben Schultz kutatásai alapján arra a megállapításra jutottunk, hogy állami, azaz közösségi és az egyéni szerepvállalás egyaránt elengedhetetlen sikertényező a felsőoktatásban. Ennek alapján lehetőséget kell biztosítani, hogy kialakuljon az adott felsőoktatási intézménynek életteret adó város, a megye és a régió intézményesült kapcsolatrendszere, ami felválthatja a felsőoktatási intézmények és a régió munkaerő-piacának jelenleg működő informális és eseti kapcsolatrendszerét, tovább formálja a felsőoktatásban tanuló diákoknak az adott régióhoz való viszonyát (Sikora–Tóth 1997). A dolgozat megírásakor a felvázolt intézményrendszer konkrét megnyilvánulását is szerettem volna bemutatni a dél-alföldi régióban, azonban ezen három pillérre támaszkodó intézményrendszer itt még gyermekcipőben jár (az első hallgató követési kérdőív 2000 februárjában esedékes).

Felhasznált irodalom

- Becker, G. S. 1967: *Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach*. University of Michigan, Ann Arbor
- Fésűs K. 1985: *A munkaerő-gazdálkodás szervezése*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gáspár L. 1995: *Bevezetés az emberi erőforrások elméletébe*. JPTE Továbbképző Intézet, Pécs.
- Gazdag M. 1991: *Vállalati humánpolitika*. Szelektor, Budapest.
- Gúr N. – Simkó J. 1997: A társadalmi gazdasági változások hatása Borsod megyében a kilencvenes években. *Vezetéstudomány*, 9. 25-34. o.
- Kövári Gy. 1991: *Gazdálkodás az emberi erőforrásokkal*. Országos Munkaügyi Központ, Budapest.
- Kulcsár S. 1991: *Vállalati személyzeti ismeretek*. Országos Munkaügyi Központ, Budapest.
- Lévai Z. – Bauer J. 1996: *A személyügyi tevékenysége gyakorlata*. Szókratész Kft., Budapest.
- McKenna E. – Beech N. 1998: *Emberi erőforrás menedzsment*. Panem Kft, Budapest.

- Schultz, T. W. 1983: *Beruházás az emberi tőkébe*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Sikora G. – Tóth Á. 1997: Pályakezdő reálértelmiség az átalakuló borsodi munkaerőpiacon. *Vezetéstudomány*, 9. 14-24. o.
- Tímár J. 1996: Munkaerő kereslet 2010-ben: ágazatok, foglalkozások és képzettség szerint. *Közgazdasági Szemle*, 11. 995-1009. o.
- Tóthné Sikora G. 1997: Emberi tőke, emberi erőforrás, emberi tényező. *Vezetéstudomány*, 4. 28-31. o.
- Zsoldos M. 1997: A stratégiai személyzetfejlesztés szerepe a régió gazdasági szerkezetének átalakításában. *Vezetéstudomány*, 9. 35-43. o.

A regionális üzleti hálózatok főbb kérdései

Vilmányi Márton¹

Az üzleti hálózatok kialakulása és működése a '90-es évek kezdetétől került a szervezetelméleti kutatók figyelmének középpontjába, mint új, eddig meg nem figyelt tulajdonságokkal, jellegzetességekkel bíró gazdasági szerveződési egység. Kialakulásukra, működésükre egyfajta magyarázatot nyújt a tranzakciós költségek elmélete, az erőforrásfüggés elmélete, a szervezeti tanulás elmélete, a versenysztratégia elmélete, mely elméletek különféle nézőpontokból közelítik meg e jelenséget, egymást inkább kiegészítve, semmint egymással versengve.

Amennyiben a hálózatokat a regionális gazdaságfejlesztés összefüggésébe ágyazottan vizsgáljuk, úgy számos előnyéből következően (erőforrások közös felhasználásából fakadó méretgazdaságosság, és rugalmasság; a fokozott kis- és középvállalkozói jelenlétből következő széleskörű fejlesztés; az együttműködésekkel adódó gyors információhasznosulás; a széleskörű helyi kapcsolatrendszerekből fakadó nagy fejlesztőerejű technológiai árnyékhatás) a gazdaságfejlesztés központi elemévé válhat, amennyiben a hálózatépítés alapvető szabályainak átültetése sikerrel jár.

Egy hazánkban megvalósítandó hálózatépítési program napjainkban még jelentős korlátokkal bír: hiányzik a megfelelő vállalkozói kapacitás, együttműködési készség, illetve képesség; korlátozott az egyes intézményeknek a hálózatépítésben megvalósítható részvételi képessége; hiányos a hálózatmenedzselés területén meglévő ismeretek, illetve szaktudás.

Kulcsszavak: üzleti hálózatok, regionális fejlesztés, kis- és középvállalkozások

1. Bevezető

A hálózat alapú vállalati, vállalkozási szerveződés már a 80-as évek vége óta a szervezetelméleti kutatások központjában áll éppúgy, mint a versenyképesség, vagy a vállalati stratégiák. A 90-es évek piaci követelményeinek hatására ugyanis a rugalmasság, az alkalmazkodás, az innováció lettek a versenyképesség fő meghatározó elemei, a méretgazdaságosság, a termelékenység és a „piaci hatalom” jelentősége mellett (Artner 1995). A globalizáció kiváltotta fogyasztói változások, a tömegtermelést felváltó tömeges testre szabás új rugalmas magatartásformát követel meg a piaci és intézményi szereplőktől, melyekre a nagy, centralizált vállalati forma nem, vagy csak rendkívül korlátozottan képes (Kocsis 1998).

A 90-es években megjelent permanensen változó piacok egy új szervezeti formát hívtak életre, a hálózatokat, melyek decentralizált szervezetek nyílt összjáté-

¹ Vilmányi Márton, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Marketing-Menedzsment Tanszék (Szeged)

kát kínálják a nagyipari óriások monolitikus, befelé forduló birodalmával szemben. E hálózatok a tőkefelhalmozás és birodalomépítés helyett a virtuális tőke és a rugalmas kapcsolatok elsődlegességét, egymásra épülését hangsúlyozzák, mint a piaci bizonytalanságban nyertes egyik stratégiát, a szervezeti túlélés új formáját.

Tanulmányunk arra próbál választ keresni, vajon ideiglenes, a vállalatközi kapcsolatokat előtérbe helyező divathullámról van-e szó az üzleti hálózatok esetében, avagy új alapon értelmezendő szervezeti forma fejlődésének vagyunk tanúi. A cikk vizsgálja továbbá, vajon lehet-e értelmezni a hálózatokat regionálisan, s ha igen, akkor mennyiben versenyképesek, továbbá milyen eszközökkel lehet segíteni, és hogyan e regionális hálózatok kiépítését, működését.

2. A hálózatok szervezetelméleti megközelítése

Coombs szerint a „hálózat az intézmények közötti együttműködési szövetségek olyan halmaza, amelyben számos különböző aktor vesz részt és a különböző aktorok közötti – formalizált, vagy éppenséggel nem formalizált – kapcsolatok széles skálán mozognak” (Kocsis 1998). Másként megfogalmazva „... a hálózatok olyan explicit, vagy implicit társulások, vagy csoportosulások, amelyek a gazdasági élet szereplőit, termelő, vagy szolgáltató vállalatokat – és sok esetben kiegészítő tevékenységet folytató – intézményeket fognak össze” (OECD 1992). A hálózatok kulcseleme tehát a folyamatos együttműködés, melynek piaci környezetben történő megvalósulására sokan sokféle magyarázattal próbáltak szolgálni, az álláspontok egymást vitatva, többnyire azonban egymást kiegészítve értelmezhetők.

Szervezetelméleti oldalról egyik markáns elméleti megközelítés a *tranzakciós költségek elmélete*, mely a vállalatok közötti tranzakciókat, illetve azok költségeit tekinti a vállalat tevékenységeit, illetve e tevékenységek végzésének formáit meghatározó tényezőnek. Az elmélet szerint a szervezet működéséhez szükséges tranzakciók két szélsőséges formában, a piacon, illetve a vállalati hierarchián belül valósulhatnak meg, s a választást egyedül az egyes tranzakciós költségek nagyságának alternatívái befolyásolják. Amennyiben a piacon történő tranzakciók költségei – információ megszerzése, kiértékelése, cserepartnerek felkutatása, az ügylet lebonyolítása, a lebonyolítás ellenőrzése, a szereplők opportunizmusának kockázata stb. – meghaladják a vállalatban belüli tranzakció költségeit – tervezési, szervezési, vezetési, ellenőrzési költségek stb. –, úgy a vállalat a hierarchián belüli tranzakció mellett dönt, és fordítva.

A tranzakciós költségek elméletének képviselői sokat vitatott módon az együttműködések megvalósulásait, így hálózatokat is, mint köztes formát értékelik a piac és a hierarchia között, mint az erőforrások transzformálásának egy módját. A bírálók az együttműködések során, a közös képességek kiaknázásán alapuló erőforrás-teremtést emelik ki, amely e kapcsolatok nélkül nem jöhetne létre, ezért e kapcsolatokat hibrid forma helyett, új jelenséggént kell értelmezni (Chesnais 1996). Az

új jelenség értelmezését támasztja alá az a megállapítás is, miszerint a vállalati szereplők a piaci tranzakciók kockázata (szerződések nem teljesítése, rossz teljesítés stb.), illetve a vállalati szereplők opportunizmusa (sztrájk, bérkövetelés stb.) helyett a felgyorsultan változó piaci körülmények között inkább a hosszú távú, reciprocitáson alapuló kapcsolatokat választják, melyekben a kölcsönös érdekeltségek révén a teljesítések garantálhatóak, és a kockázatok minimalizálhatóak (Szabó 1999).

Más oldalról közelítik meg e kapcsolatok létrejöttét az erőforrás elméletek, a versenysztratégia, és relációs stratégia elméletek, illetve a szervezeti tanulás elmélete (Tari 1998). Az *erőforrás-függés elméletek* központi gondolata a szervezet és környezete kapcsolatát tartja elsődlegesnek. A szervezet működését döntően befolyásolják azon környezeti elemek/személyek, melyek a szűkös erőforrásokkal rendelkeznek, vagy valamilyen hatással vannak rájuk, befolyással rendelkeznek felettük. Ennek értelmében a szervezeteknek érdekükben áll, hogy a fennmaradás, vagy a piaci igények kielégítéséhez szükséges pótlólagos erőforrások beszerzése érdekében e személyekkel történő bármilyen kapcsolat (kooperáció, stratégiai szövetség, közös vállalat) kiépítése, hiszen ezzel az erőforrások beszerzésének, felhasználásának kockázatát minimalizálják.

A *versenysztratégia elmélet* szerint, a kapcsolatok, szövetségek létesítésével a vállalatok a versenyben elfoglalt pozíciójukat szeretnék részben, vagy egészben, ideiglenesen, vagy hosszú távon módosítani. Ezen elmélet képviselői szerint a vállalatok a nyílt piaci verseny szabályait módosítják kapcsolataikkal, illetve a meghatározó számú és összetételű partner segítségével meghatározó fölényre próbálnak szert tenni a piacokon, illetve annak egyes szegmenseiben.

A *relációs stratégia elmélete* a vállalatok közötti nyílt szembenállás és a kooperáció egymásmellettiségének létjogosultságát fogalmazza meg. „A relációs stratégia-elmélet szerint a vállalatpolitika nem kizárólagosan a piaci verseny törvényén nyugszik, hanem alapozni kíván azokra a tartós, különleges kapcsolatokra, amelyeket a szervezet a piaci, tudományos-technikai, gazdaságirányítási és társadalmi környezet intézményeivel, illetve csoportosulásaival épít ki” (Tari 1998, 26. o.).

A *tudás-elmélet* a szervezeti tudás, illetve képességek megszerzésére helyezi a hangsúlyt, melynek eredményeképpen a vállalatok kooperációs motivációi tanulási érdekeltségekre, folyamatokra vezethetők vissza.

A piaci kooperációkra, együttműködésekre, így a hálózatok keletkezésére adott magyarázatok igen sokrétűek, s korántsem teljesek. Az azonban megállapítható, hogy nem valamilyen divathullám, hanem a piaci törvényszerűségek hívják őket életre. Teljesen más irányítási, menedzselési formák vonatkoznak rájuk, mint a hierarchizált vállalatokra, más törvényszerűségek szerint működnek. Amennyiben e kapcsolatok tartósak maradnak (azaz nem ideiglenes együttműködésről van szó), úgy a kölcsönös befolyásolás és egymásra hatás, illetve a közös fejlődés és reagálás egy alapjaiban új szervezeti formát hoz létre, melyet új tulajdonságai miatt saját jogán kell értelmeznünk.

3. Az üzleti hálózatok jellemzői

Az *üzleti hálózat* jelen cikk értelmezése szerint több, jogilag független szervezetből, személyből álló komplex intézmény, melynek azonos, vagy különböző gazdasági szektorban működő, a szervezeten kívüli, vagy belüli tagjai, a tagok között megosztható módon történő információáramlás során a kommunikáció széles eszköztárát felhasználva, földrajzi közelségtől függetlenül szoros formális, vagy informális kapcsolatokat tartanak fenn, melynek eredményeként kölcsönös függésben állnak.

A hálózatok elsődleges jellemzői a *szereplői, tagjai*, azaz kik alkotják, kik és milyen módon működnek együtt. A hálózatokban részt vevő szereplőket három nagy csoportra oszthatjuk: kis- és középvállalkozások, nagyvállalatok, intézetek és intézmények. A hálózatok eltérő szereplői rendkívül sokféle megjelenésre és tulajdonságra adnak lehetőséget.

1.1. Kis- és középvállalkozások (kkv-k) hálózatainak sajátosságai

A kkv-k (döntően kisvállalatok) által képzett hálózatok jellegzetességeit öt legfontosabb tulajdonsággal lehet összefoglalni (OECD 1992):

1. Legtöbbször *személyhez kötöttek*, a hálózat csomópontjában, csomópontjaiban tulajdonosok, ügyvezetők állnak, akik egy adott, valamilyen személyes kapcsolatra alapozott körrel tartják működésük során a kapcsolatot. E hálózatok legfontosabb szereplői az alkalmazásban álló személyek, illetve azok a szakértők, melyekkel a vállalat folyamatos kapcsolatban áll. A hálózatok további szereplői a nyugállományban lévő személyek, kormány-szervek, és egyéb intézmények „képviselői”, melyekkel azonban a kapcsolat inkább eseti.
2. *Kezdetben informálisak*, azaz nem öltenek szervezett formát, hanem döntően kölcsönös egymásrautaltságra épülnek, s csak később bizonyos idő eltelte után alakulnak át formális hálózati formába.
3. *Rugalmasak*, úgy épülnek ki, hogy az megfeleljen az ügyvezető, a vállalat stratégiai céljainak, követelményeinek, ugyanakkor a hálózat bármikor bármilyen irányban bővíthető, szűkíthető a piaci követelményeknek megfelelően.
4. *Több funkciót töltenek be*, a hálózat egyidejűleg több célt is szolgálhat párhuzamosan, amennyiben a vállalat több funkcióját is bevonják e feladatkörbe. Jó példát szolgáltatnak erre a tanácsadó vállalkozások, melyek informális hálózatokon keresztül információt gyűjtenek, alvállalkozásokat közvetítenek, és tanácsadást végeznek egyszerre.
5. *Egyre sűrűbbé és egyre összetettebbé válnak*, a hálózatok kiinduló alapja a tulajdonosok, vagy különböző vállalkozások vezetőinek kétoldalú kapcsolata, akik a folyamatos együttműködések során egyre több információt, kö-

zös tudást halmoznak fel, beintegrálják a hálózatba saját informális hálózatukat, illetve közösen új információs, vagy együttműködési pontokat, partnereket teremtenek.

A kkv-k hálózatait jellemzi továbbá, hogy azok kevésbé komplexek, s inkább informálisak, s leginkább azon vállalatok működnek benne közre, melyeknek konkrét, kidolgozott versenysztratégiájuk van.

1.2. Nagyvállalatok szereplésével létrejött hálózatok

A kizárólag nagyvállalatok közötti hálózatok inkább elméleti modellek, semmint gyakorlati megvalósulások, hiszen a nagyvállalatok tőkeerejük és felhalmozó képességük szerint, a versenyképességükhöz szükséges kapcsolatok széles skáláját felhasználják (pl. technikai, technológiai kooperációk, együttműködések, stratégiai szövetségek stb.). Továbbá a hálózatba szerveződő nagyvállalatok közvetlenül, vagy közvetve saját (bármilyen formában megvalósuló, formális, vagy informális kis- és közép vállalkozásokkal létesített) hálózatukat is bevonják ezen kapcsolatokba, s így az már nem nevezhető kizárólag nagyvállalatok közötti kooperációs hálózatnak.

Kiemelendő azonban a *kkv-k és a nagyvállalatok között létrejövő hálózat* megjelenési formája. E vállalkozási formának a korábbiakban tárgyaltakon túl számtalan motivációjuk létezik a szoros, szerves együttműködésre. A kkv-k indokait a következőkben lehet összegezni:

- működésükhöz piacokra, piaci kapcsolatokra van szükség, melyek kiépítése önállóan hosszú időt vesz igénybe,
- erőforrásaik szűkösek a fejlesztések, újítások végrehajtásához, illetve az azokhoz szükséges információ megszerzéséhez, feldolgozásához,
- érzékenyen érinti őket a magasabb piaci kockázatvállalás, olyan környezetben igyekezzenek tevékenykedni, amelyben világosan fel tudják ismerni lehetőségeiket, illetve azon érdekelték körét, melyek e lehetőségek kihasználására hatással lehetnek,
- specializáltságuk miatt hátrányban vannak más, szélesebb tevékenységi spektrumot átfogó szervezetekkel, csoportosulásokkal.

A nagyvállalatok számára a kkv-k rugalmassága, és specializált tudása jelent motivációt, melynek eredményeként azokat hálózatba szervezik, szerves együttműködést megvalósítva velük. A nagyvállalatok és kkv-k kapcsolatrendszer termézetesen széles skálán mozoghat, mely nem feltétlenül hálózat, hanem lehet laza termelési kapcsolat (pl. csomagolóanyag előállítás), szoros termelési kapcsolat (pl. járműgyártás), stratégiai partnerkapcsolat (jellemző megjelenése a K+F partnerség), szolgáltatói együttműködés (pl. különféle tanácsadói tevékenység) (Mosoniné Fried 1997). Termézetesen az együttműködés önmagában nem jelent hálózatot, ugyanis szerves hálózattá akkor válik, ha a hálózat többi kritériuma is egyidejűleg teljesül.

1.3. *Intézmények szereplésével létrehozott hálózatok*

A közszféra intézményei közötti hálózat többnyire nem szerepel a hálózati kutatások célkeresztjében, pedig szerepük, illetve lehetséges szerepük kiemelkedő jelentőségű. Közvetetten kutatják őket, mint az üzleti hálózatok kulcsfiguráit, egymással létesített kapcsolataik azonban legtöbbször a háttérben maradnak. Az intézmények, vagy azok részegységei közötti szoros együttműködést két kiemelendő motívum gerjeszti. Egyrészt az intézmény számára kijelölt cél elérése érdekében történő, intézmények között megvalósuló információ megosztása, másrészt az intézmény fenntartása, működtetése érdekében végzett gazdasági tevékenység. A hálózati együttműködések a közszféra minden területén elképzelhetők, azonban hasonlóan a később megemlíthető közvetlen versenytársak közötti együttműködésekhez csak közvetlen, és elég szoros érdekeltségek esetén, s jelentős koordinációs mechanizmus megvalósulásával életképesek.

Az intézmények szereplésével létrehozott hálózatok legnagyobb jelentősége azonban valóban a vállalati szférával történő hálózatosodásban érhető tetten. Ezek sorában főképpen a kormányzat, az egyetemek és az ipari vállalatok különféle változatban előforduló hálózatai képezik az elemzések tárgyát (Kocsis 1998). E hálózatokban a kormányzat gazdaságfejlesztési, területfejlesztési szervei vesznek részt, melyek információt, szolgáltatásokat és forrásokat bocsátanak a hálózat rendelkezésére az elérni kívánt kormányzati cél érdekében. Az egyetemek a tudás forrásai, akik döntően alapkutatásaikat és szakértelmüket nyújtják piaci alapon a hálózatnak. A kkv-k és a nagyvállalatok közvetlenül, vagy közvetve egyaránt részt vesznek ezen hálózatokban. A kkv-k alkalmazott kutatás orientációja lehetővé teszi az egyetemekről származó alapkutatások, információk gyakorlatba ültetését, s közvetítését a nagyvállalati szféra felé. Az intézmények és a vállalati szféra együttműködései a legtöbb esetben nem problémamentesek, számos ellentmondás feszül közöttük. Bevált gyakorlat, főként az egyetemek és a vállalati szféra szereplői között ún. közvetítő irodák (liaison office-ok) fenntartása, melyek feladata a keletkező feszültségek oldása, az együttműködések megkönnyítése és kiterjesztése.

1.4. *A hálózatok csoportosítása kapcsolataik szerint*

A hálózatokat a bennük szereplő *aktorok kapcsolatai* alapján rendkívül sokféleképpen csoportosítják, a csoportosítás tárgyától, céljától és nézőpontjától függően:

- *A formalizáltságtól függően* egyfelől megkülönböztethetünk formális, szerződéseken, megállapodásokon nyugvó hálózatokat, illetve informális, személyes kapcsolatokon, kapcsolatrendszeren alapuló hálózatokat (ez utóbbiak átszövik mindennapjainkat, ugyanakkor rendkívül nehezen kutathatók, jelen cikkben sem foglalkozunk velük).

- A *kapcsolat alapja* szerint szélsőségesen leegyszerűsítve megkülönböztethetjük a javak és szolgáltatások termelőit összekapcsoló materiális input-output kapcsolatokon nyugvó hálózatot (kereskedelmi hálózat), valamint a tudás és technológia áramlására épített hálózatot (tudás hálózat) (Kocsis 1998).
- A *kapcsolat tartalma és célja* alapján megkülönböztethetünk piaci hálózatot (melynek tagjai a piaci érvényesülést közvetlenül befolyásoló személyek), termelési hálózatot (melynek tagjai a termelést közvetlenül befolyásolók), vállalati hálózatot (melynek célja a szállítók és üzletfelek közötti stratégiai kölcsönhatások közvetítése), információátadási hálózatot (melynek megvalósulásai partneri, szakértői, és gyámolító hálózati formában valósul meg) (OECD 1992).
- A *kapcsolat helye* alapján megkülönböztethetünk külső és belső hálózatokat, melyeket értelmeznek egyrészt a szervezeten kívül, vagy belül létrejövő hálózatként, másrészt a szervezethez, illetve annak tevékenységéhez szorosan, vagy tágabban kapcsolódó partnerek együttműködéseként.
- A *hálózati szereplők piaci szerepét* tekintve megkülönböztethetünk vertikális hálózatokat (szállítók és vevők hálózatai, pl. beszállítói hálózat), horizontális hálózatokat (közvetlen és potenciális versenytársak közötti hálózatok), illetve interszektorális hálózatokat (más gazdasági, intézményi szektor szereplőivel közösen létesített hálózatok).
- A *kapcsolat időtávja* alapján pedig megkülönböztetünk ideiglenes, vagy hosszú távon megvalósuló együttműködéseket.

A kapcsolatok rendezőelve tehát sokféle lehet a piaci szituációtól, vagy az elérni kívánt céltól függően, viszont kiemelendő az információ, mint a tudás áramlásának központi szerepe. A tudás áramlása magában foglalja az innovatív munkaerő áramlását, az információ áramlását tanulmányok és publikációk formájában, a közvetlen személyes találkozásokon történő tudásátadást, illetve a licencek, szabadalmak és technológia áramlását. A hálózatoknak a kialakított kapcsolatokban egyik legfontosabb feladata ezen információs „csatornák” folyamatos biztosítása, a rajtuk keresztül történő folyamatos kommunikáció. Ennek formái rendkívül változatosak lehetnek, az élő kommunikációtól (találkozók, konferenciák, egyeztetések stb.), a telekommunikációs eszközök széles eszköztárának használatáig (telekonferencia, elektronikus világháló, e-mail stb.). A kommunikáció módját a kapcsolat minőségén túl meghatározza a földrajzi közelség is, mely a hálózatok kialakítása és működtetése mellett döntően befolyásolhatja az egyes kommunikációs eszközök alkalmazását.

4. Az üzleti hálózatok regionális értelmezése

A regionális gazdaságokban történő hálózati szerveződések újdonságként hatottak az elmúlt 5-8 évben. A földrajzi közelségen, térségi kapcsolatokon nyugvó, endogén erőforrásokat kihasználó hálózati tudás meggyőző eredményeket produkált

a gazdasági szféra különböző területein, melyekre számos példát említhetünk (pl. Harmadik Itália ipari körzeteinek hálózatai). Nyilvánvalóan felvetődik, vajon mitől sikeresek ezek a hálózatok, mi indokolja létrejöttüket, milyen specialitással bírnak, s hogyan hozhatók létre?

A regionális hálózatok sikerei egyrészt a régió *belüli korlátozott erőforrások közös, tervezett felhasználásából, fejlesztéséből* erednek, melyeket kutatóintézetek, egyetemek, gazdaságfejlesztési szervezetek beépítésével tudnak optimalizálni, megszüntetve a párhuzamosságokat. A regionális hálózatok sikertényezői másrészt a *fokozott kkv részvételben* rejlenek, melyek döntően kisszériás termelései, gyors profilváltási lehetőségei fokozott rugalmasságot, változékonyságot tesznek lehetővé a hálózat egésze számára.

E hálózatok előnyei fokozottan mutatkoznak az *információ áramlásában*, mint a napjainkban egyik legfontosabb erőforrás hasznosulásában. Az információ és tudás nemcsak formális, hanem fokozottan informális kapcsolatokon, migráción, társadalmi kapcsolatokon keresztül történő áramlása, az áramlás közvetlensége, és gyorsasága döntő versenyelőnyhöz juttathatja e hálózatokat. Külön kiemelendő e kontextusban a „rejtett tudás” (tacit knowledge) áramlása, mely olyan gyakorlati úton keletkezett tapasztalati tudás, módszerek és technikák ismerete, melyek meghatározott következményekkel járnak, csak gyakorlati úton, példákön, kísérleteken keresztül lehet átadni, csak személyes kapcsolat révén transzferálható.

A földrajzi közelség negyedik legfontosabb eleme a *technikai, technológiai árnyékhatás* (vagy technológiai externáliák hasznosítása). E hatás egyfajta „free rider” jelenség, melynek alapja, hogy egy régióban keletkezett, alkalmazott technológia, vagy tudás a többszörösen összekapcsolódó hálózati rendszereken (egy vállalat több másnak is beszállítója), vagy informális kapcsolatokon keresztül azon szereplőkhöz is eljut, melyek e tudás alkotásában nem vettek részt, ahhoz nem járultak hozzá. E hatás egy kollektív tudást, tudásbeli színvonalat, vagy kiterjesztve regionális gazdasági kultúrát eredményez, melyet kihasználva az egyes regionális hálózatok döntő versenyelőnyre tehetnek szert.

Az említett regionális hálózatok egyik válfaját alkotják a *klaszterek*, amely alatt e cikk egy meghatározott gazdasági térség termék- vagy szolgáltatásalapon szerveződött vállalkozásaiból, intézményeiből, szervezeteiből álló, valójában egy helyileg koncentrált kooperációs hálózatot ért, melynek tagjai egymással információkat, know-how-t, árut és szolgáltatást cserélnek, illetve közösen lépnek fel az áru és szolgáltatás, infrastruktúra- és munkaerőpiacon. Gazdasági jelentésében tehát egy klaszter alatt leggyakrabban vállalkozások hálózatát értjük, képző- és kutatóintézményekkel, amelyek – gazdaságpolitikai szerepvállalás mellett – közösen dolgoznak termékek és szolgáltatások fejlesztésén, gyártásán és karbantartásán. Az együttműködés összekapcsolja a különálló vállalatok erősségeit, kihasználva az adott régió gazdasági előnyeit.

A klaszter létrehozásának célja, hogy a cégek szakmailag kifelé zárt, de szakmán belül nyitott hálózata a piacon kínálgató lehetőségeket együtt használják

ki, a hatékony piaci jelenlét érdekében. Ez a kooperáció a résztvevőknek olyan versenyelőnyöket teremt, amelyek más, a klaszteren kívül lévő cégeknek nem állnak rendelkezésére. A kooperáció aktív, együttes fellépéssel megnöveli az érdekérvényesítő képességet, s lehetőséget nyújt a források koncentrációjára, illetve az értékteremtő folyamatok integrált elvégzésére.

Természetesen a regionális hálózatok, klaszterek veszélyeket is rejtnek magukban, melyek a régió korlátozott erőforrásaira vezethetők vissza. Egy régió ugyanis a rendelkezésre álló erőforrások (tőke, természeti erőforrások, emberi erőforrások, információ), illetve azok kombinációinak tekintetében természetszerűen hátrányban van, s egy rossz erőforrás-ellátottságú ágazatban a koordinációs mechanizmusok nagyobb költségeket róhatnak a hálózat tagjaira, mint az együttműködésekől származó előnyök. Ennek elkerülése érdekében e hálózatok erőforrásait kiegészítendő, vagy csatlakoznak nemzetközi hálózatokhoz (pl. hagyományos iparágak közül a borút hálózat), vagy nemzetközi vállalat közbeiktatásával teremtenek kapcsolatot a globális világpiac és a helyi gazdaság között (Matolcsy 1998).

A regionális hálózatokon, regionális klasztereken belül megvalósuló kooperációk alapján e szerveződéseknek is rendkívül sokféle csoportosítása létezhet. Egyfelől csoportosíthatjuk piaci pozíciójuk, érdekérvényesítő képességük, valamint fejlettségük alapján (erős klaszter, középerős klaszter, potenciális klaszter, látens klaszter), továbbá iparági megjelenésük szerint (hagyományos iparágak hálózatai, technológiaorientált hálózatok ágazatai), és a hálózatok korábban említett változatai és a regionális előnyök specialításai szerint a sort még hosszan folytathatnánk. Döntő azonban a kooperáció célja, mely a hálózat működését befolyásolja.

A *hálózati kooperáció célja* alapján három alapvető regionális hálózati együttműködési formát különböztethetünk meg (Kocsis–Szabó 1996):

1. *Versenykorlátozó megállapodások*, melyek célja a piaci kockázatok, piaci bizonytalansági tényezők csökkentése (jellemzően az árak és a bérek területén), áthelyezve a verseny súlypontját más kulcsterületekre, mint az innováció, a fejlesztés. Az árak közös kialakításának célja lehet a közösség tagjai helyzetének stabilizálása, a kölcsönös kapcsolatok megszilárdítása.
2. *Kutatási fejlesztési kooperációk*, amely együttműködések „... a közös kutatási projektektől kezdve, a közös K+F tevékenységeken keresztül egészen a technikai és technológiai információk cseréjéig terjed” (Kocsis–Szabó 1996, 38. o.). A kutatási és fejlesztési kooperációk kiemelkedő szereplői a regionális szinten gyorsan azonosítható kutatóintézetek, egyetemek, melyek minőségi fejlesztésekkel tudnak hozzájárulni a hálózatok tevékenységéhez, működéséhez.
3. *Közös infrastruktúra létrehozására és működtetésére irányuló kooperáció*, amely a régió infrastrukturális lehetőségeinek közös kihasználására alapozott hálózatok irányadó kooperációs formája. Megnyilvánulhat: közös kutatóintézetek létrehozásában, működtetésében, fejlesztésében; közös mar-

keting ügynökségek fenntartásában; kereskedelmi szövetségek létrehozásában a felhasználók, illetve a fogyasztók közötti együttműködés kialakítására, fejlesztésére; új szabványok, rendszerek, eljárások kidolgozására és bevezetésére; oktatási intézményekkel történő együttműködésekben; helyi kormányzati, önkormányzati szervekkel, a területfejlesztés intézményrendszerével történő együttműködések érdekében.

5. Regionális hálózatok szerveződése, hálózattervezés Magyarországon

A hálózatok vállalati szereplőinek motivációjáról, szerepükről, azok regionális megnyilvánulásáról már a korábbiakban szoltunk, azonban komoly kérdésként vetődik fel a regionális hálózatok esetében a *regionális intézmények szerepe*, azaz milyen módon segíthetik elő a hálózatképzést, s milyen szerepet tölthetnek be annak működésében.

Egy regionális hálózat működésében nagy súllyal szerepel a gazdasági érdekvérvényesítés, az egyéni, területi és regionális érdekek összehangolása. Ez az a pont, melyben a hálózat, mint együttműködési forma jelentősen eltér az egyéb, hagyományos együttműködési formáktól. Egy adott terület erősségeinek kihasználása, illetve gyengeségeinek kiküszöbölése érdekében a gazdasági érdekképviselők olyan egyeztetési rendszerét kell megvalósítani, amely biztosítja az adott térség teljes támogatását a hálózatba szerveződött ágazat számára, illetve biztosítja annak lehető leggyorsabb, legdinamikusabb fejlődését.

Egy létrehozandó regionális hálózat, klaszter lehetséges résztvevői tehát a következők:

- *Helyi/települési önkormányzat*: a települési önkormányzat a kezdeményezésben központi szereppel bír. Az általa irányított település szerkezete, felépítése a gazdálkodás mikrokörnyezetét határozza meg. Kiemelt jelentőségű a helyi adók meghatározása, az infrastrukturális háttér fejlettsége, fejlesztése, illetve az önkormányzatnak és intézményeinek a vállalkozási kultúrára gyakorolt hatása. A települési önkormányzat részvétele a hálózat létrehozásában létfontosságú, hiszen ezen keresztül biztosítható a hálózat egészének a települési politikán belüli kiemelt szerepe. Mindez megnyilvánulhat adókedvezményekben, ingatlanok kedvezményes, illetve térítésmentes átadásában, bérbeadásában, a település tekintélyének latba vetésében külföldi kapcsolatok kiépítésénél, illetve a szerveződés érdekeinek esetleges képviseletében. A keretfeltételek biztosításán túl fontos a folyamatos egyeztetés, melyben az adott település fejlesztési koncepcióját kell egyeztetni a klaszter céljaival, meghatározni a közös pontokat az együttműködés lehetőségeit.
- *Megyei önkormányzat*: a megyei önkormányzat szerepe a kezdeményezésben, az adott ágazat érdekeinek képviselete megyei szinten. Fontos szerepe van a

megyei területfejlesztési terv kialakításánál, a prioritások megjelölésénél, melyben a fő cél itt is a hálózat/klaszter kiemelt szerepének biztosítása. A megyei önkormányzatnak ugyanakkor fontos szerepe van egyéb, a hálózat tevékenységéhez csak közvetetten kapcsolódó, hosszú távon meghatározó tényezőkben – például a közoktatás kialakításában, illetve fenntartásában. Fontos összetevő jelen esetben is a nemzetközi kapcsolatok megléte, illetve az informális lobby az országos döntéshozók felé.

- *Megyei területfejlesztési tanács, regionális fejlesztési tanács*: e szervekkel történő együttműködés már a jövőbe mutat, hiszen ma még kevés gyakorlati feladatot látnak el, s azokat is meglehetősen áthatják a helyi politikai érdekek, a jövőben azonban egyre bővülő szerepük lehet. A közvetlen kapcsolattartás ez esetben inkább informális úton valósítható meg mind a területfejlesztési irányelvek egyeztetése, mind területfejlesztési források elosztása területén. Kiemelkedő szerepe lehet továbbá az érdekek közvetítésében az országos döntéshozó szervek felé.
- *Gazdasági kamarák, vállalkozásfejlesztési szervezetek*: a gazdasági kamarák a szakmai érdekérvényesítés szervezetei. Folyamatosan szerepet vállalnak az egyes gazdasági szereplők segítségével, felméri azok tevékenységét, gazdasági helyzetét, fejlesztési pályázatokat írnak ki támogatásukra. A kamarák, és a vállalkozásfejlesztési szervezetek információt nyújthatnak a létrehozandó klaszter lehetséges gazdasági résztvevőiről, illetve az együttműködési program kapcsolódó ágazatainak potenciális szereplőiről, igényeiről, üzleti lehetőségeikről, továbbá kapcsolati lehetőségeket teremthetnek egyeztetési, információközvetítési fórumok létrehozásával, szervezésével (Döry, 1998).
- *Felsőoktatási intézmények, kutatóintézetek*: ezen intézmények lehetnek a hálózatok fejlődésének jövőbeni kulcsai. Fő törekvés ugyanis az innováció, illetve az innováció eredményeképp nyerhető versenyelőny, melynek alapjaként szolgáló kutatások főként ezen intézményekben zajlanak. Éppen ezért az oktató- és kutatóintézetekkel rendkívül szoros kapcsolattartás szükséges. Szerepük ugyanakkor egyfajta kontroll megvalósítása is, melynek keretében elemzik a klaszter tevékenységét, illetőleg jövőbeli lehetőségeit. Kiemelkedő szerepük van az oktatásban, amely egyfelől a jelenlegi tagok képzésére, továbbképzésére irányul, másfelől a jövőbeli alkalmazottak felkészítésére. Meg kell említeni az együttműködés révén nyerhető járulékos előnyöket is, mint a tudományos információk közvetítése, illetve a klaszter eredményeinek publikálása, mely kapcsolatépítést és egyfajta PR tevékenységet jelent.

A felsorolt egyes szereplők súlya időben természetesen változik. A kialakítás kezdeti fázisában jelentős súllyal bírnak azok a szereplők, melyek döntően a keretfeltételeket határozzák meg, míg később a napi működést befolyásoló csoportokkal történő együttműködés kerül előtérbe. Ekkor az előző szereplőkkel már csak koncepcionális egyeztetés folyik.

1.1. A regionális hálózatok szervezésének kiinduló feltételei

Egy hálózati program szervezése/támogatása csak akkor hatásos, ha a támogatáson keresztül elhárítjuk azokat az akadályokat, melyek a vállalatok önerőből történő hálózatképzését akadályozzák. (Ez például akkor áll fenn, ha az információhiány kiküszöbölésére ugyan hatékony együttműködési lehetőség mutatkozik, azonban a hálózat szervezeti és jogi kiépítése meghaladja a potenciális résztvevők lehetőségeit, illetve tudásbázisát, így a hálózattól várható elvi nyereség a várható költségek alatt marad.)

A hálózatszervező program lebonyolítása csak akkor lehet sikeres:

- Ha az érdeklődő vállalatok, intézmények és gazdasági szereplők egy *kritikus mennyisége* rendelkezésre áll, illetve megfelelő motivációval bír. Azaz egy meghatározott körben együttműködési készség és képesség egyidejűleg rendelkezésre áll, az együttműködés meghatározott hasznossággal kecsegtet.
- Ha létezik a *tanácsadók* egy megfelelő csoportja, akik hálózat-menedzserként akarnak és tudnak is működni. Olyan, egy potenciális tag keretén belül meglévő, vagy külső, elfogadott tanácsadókról kell itt szólnunk, akik a hálózat-alakítást irányítják, illetve a működés során szükséges koordinációs mechanizmusokat elvégzik.
- Ha nincs olyan jogi korlátozás, ami a hálózatképzést akadályozza. Azaz a hálózat képzését nem befolyásolják együttműködést tiltó, vagy korlátozó versenyjogi határozatok, törvények.
- Ha a megfelelő *infrastrukturális adottságok*, műszaki hálózatok rendelkezésre állnak az adott térségben, melyek elengedhetetlenek az együttműködés során fellépő kommunikációs, és koordinációs mechanizmusok végzéséhez.

1.2. A hálózattervezési program lehetséges fázisai

Egy hálózat megvalósítása nyilvánvalóan egy folyamat, mely során a különálló vállalatok csoportjából egy szerves – informális és formális együttműködéssel átszőtt – hálózat képződik. A hálózat kezdeményezése történhet egyfelől spontán módon, a helyi vállalati, intézményi szféra kezdeményezésére, továbbá központi kormányzati, illetve regionális gazdaságfejlesztési, területfejlesztési szervek kezdeményezésére. A gyakorlatban mindkét forma megvalósulásai megfigyelhetők, s nem állítható az egyik, vagy másik kizárólagos helyessége, hiszen a kialakulás formáját befolyásolja a régió szereplőinek gazdasági fejlettsége éppúgy, mint a piac kényszerítő ereje. Az azonban bizonyos, hogy mindkét hálózatalkakítási formát az *érintettek informális hálózatainak kialakulása* előzi meg, melyet több-kevesebb támogatással formális hálózattá alakítanak át.

A hálózattervezési folyamat az alábbi, egymástól jól elkülöníthető fázisokból áll, amelyek mentén egy támogatási program kidolgozható:

1. *A térség potenciális húzóágazatainak feltérképezése:* egy regionális hálózat, vagy egy iparági klaszter kezdeményezésénél döntő kérdés, hogy mely gazdasági ágazatban valósítsuk meg a szerveződést, az adott térségben melyik az a húzóágazat, melyhez kapcsolódóan más ágazatok is hosszú távon fejlődésnek indulhatnak. Mindehhez szükség van a térség gazdasági, kulturális, társadalmi és természeti adottságainak feltérképezésére, mindazon tényezők azonosítására, melyek hatással lehetnek az adott terület hosszú távú fejlődésére. (E lépés természetesen a spontán módon kialakult hálózatoknál elmarad, hiszen itt a kialakítás színteréül szolgáló gazdasági helyszín, illetve környezet adott.)

2. *Potenciális partnerek felkutatása:* a partnerkeresés folyamán fel kell térképezni, hogy milyen potenciális tagjai és együttműködői lehetnek a jövőbeli hálózatnak. Fel kell állítani a tagság kritériumrendszerét, illetve meghatározni a csoportosulás határait, az egyes érintettek (stakeholder) körét.

1. *Megvalósíthatósági tanulmány készítése a javasolt hálózathoz:* e tanulmányban kell rögzíteni a célok megvalósításának feltételrendszerét, felmérni a már rendelkezésre álló erőforrásokat, s meghatározni azokat a részeredményeket, melyek elérése a cél teljesítése szempontjából elengedhetetlen.

4. *A hálózat üzleti tervének elkészítése, fejlesztése:* a megvalósíthatósági tanulmány felhasználásával el kell készíteni hálózati szinten a célok eléréséhez vezető utat, illetve annak szakaszait, valamint meg kell tervezni a hálózat folyamatos feladatait.

1. *Az üzleti terv megvalósítása:* az utolsó fázissal kezdődik meg a hálózattámogatás kézzel fogható szakasza, melyben az elkészült tervek megvalósítása történik. A megvalósítás során fontos a következetesség és a rugalmasság, mely biztosítja a hálózati támogatási program pontos végrehajtását úgy, hogy közben folyamatosan megfeleljen a változó körülményeknek (mint például a tagok egyre növekvő száma).

6. *A kulcsfigura, a hálózat-bróker:* a hálózatszervezés során a hálózatot kialakító menedzsmentnek a következő, a hálózatokat általánosan jellemző alapelvekre kell tekintettel lenniük (Kocsis–Szabó 1996):

- *azonnalosság,* azaz a hálózatnak dinamikusan változtathatónak kell lennie, amely azonnal tud reagálni a piac újonnan megjelenő kihívásaira, mindig az optimálisnak tartott elrendeződést felvéve;
- *költségmentesség,* azaz a hálózat, a hálózat működése az egyes szereplők oldaláról csak a minimális költségráfordításokban jelentkezhet, vagy legalábbis a nyerhető hasznok jelentősen haladják meg a ráfordított költségeket;
- *varratnélküliség,* azaz ne legyenek a hálózaton belül elkülönülő szereplők, szereplő-csoportok, vagy bármely olyan tényezők, melyek a hálózat által előállított végtermék, vagy szolgáltatás homogenitását megkérdőjelezheti;
- *súrlódásmentesség,* azaz a hálózati kapcsolatoknak a lehető legkevesebb konfliktussal kell működnie, fenntartva az egyes szereplők közötti bármilyen irányú együttműködés lehetőségét.

A hálózat-szervezési program központi szereplője a *hálózat-menedzser*, aki a felsorolt fenti feltételeket biztosítani tudja, aki meghatározza a szükséges szervezési kapacitások, ill. know-how igénybevételének módját, a tervek kivitelezését, egy működőképes struktúrát épít ki, s tart fenn. A hálózat-menedzserek szerepe és tevékenysége merőben eltér a hierarchizált vállalatok vezetőinek tevékenységétől. A hálózat-menedzser ugyanis nem egy hierarchián belül, hanem az egyes hierarchiákon „keresztülnyúlva” szervezi a hálózat életét, alokálja az erőforrásokat, azok optimális kihasználása érdekében.

A hálózat-menedzser, vagy közkeletű kifejezéssel élve, a *hálózat-bróker kulcsadatai* a következő területekre terjednek ki:

- *Építész szerepkör*: amelybe a külső és belső feltételeknek leginkább megfelelő struktúra kialakítása érdekében beletartozik a különféle kooperációs potenciálok azonosítása, a kooperációs folyamat kezdeményezése, illetve új partnerek bevonása.
- *Vezér-operátor szerepkör*: amely a hálózat szerves egységként, élő organizmusként történő működtetését jelenti, magában foglalva a piaci és együttműködési lehetőségek folyamatos kutatását, a lehetőségek kihasználásának koordinálását.
- *Házmester szerepkör*: amely a hálózat szereplőinek egymásra épülését, az együttműködések folyamatosságának biztosítását, az esetleges súrlódások kezelését jelenti, magában foglalva a hálózati folyamat szabályozását, illetve a hálózatfejlesztés rendszereinek kidolgozását és működtetését.

6. A magyarországi hálózatok lehetőségei, esélyei

A magyar gazdaság fejlődése szempontjából a '90-es évek végére két alternatíva rajzolódik fel. Az egyik a külföldi működő tőke integrációs és innovációs, versenyképességet növelő hatását hasznosítja, a másik a külföldi működő tőke mellett, azzal egyenlő mértékben épít a hazai tulajdonú kis- és középvállalkozásokra is. Az első út várható eredményei szigetszerűen kiemelkedő innovációs gócpontokban testesülnek meg, míg a második út az innovációs központok hálózatszerű körbefonásával, majd a gócpontok hálózatba szerveződésével kecsegtethet (Matolcsy 1998). Ez utóbbi út egy viszonylag egyenletes gazdasági struktúrát vetít elénk, melyben központi szerep jut a kkv-knak, a kkv-k hálózatainak.

Az korántsem állítható, hogy a kkv-k hálózatba, a Nyugat-Európában bevált innováció-orientált hálózatba szervezésének lehetősége új, eddig még nem ismert lehetőség lenne a magyar gazdaságban, hiszen mind kormányzati szintű, mind regionális gazdaságfejlesztési, területfejlesztési tervek tartalmazznak a regionális hálózatok kiépítésére koncepciókat, vagy legalábbis elképzeléseket. E hálózatok működése azonban nagyon függ a potenciális szereplők együttműködési képességétől és készségétől.

A magyar kkv-szektor *együttműködési képessége és készsége* alacsony. Ez a szektor döntően kisvállalkozásokból áll, kevés a középvállalkozás, emiatt is alacsony a kkv-k innovációs képessége, kevés az általuk termelt hozzáadott érték, nem állandó a termelésük minősége, nem rendelkeznek alapvető erőforrásokkal sem. Az együttműködési készségben is alapvető hiányosságok fedezhetők fel, „az alapvetően individualista magyar vállalkozó egyedül szeret dolgozni, gyenge a kommunikatív készsége és nem szeret kooperációs kapcsolatra lépni másokkal” (Matolcsy 1998, 22. o.). Mindezek következményeként a hazánkban megtelepedett nagyvállalatok (néhány hazai tulajdonú nagyvállalat kivételével) nem tudnak kooperációs hálózatokat kiépíteni, beszállítóik és piaci vevőik még mindig döntően külföldi, vagy külföldi érdekeltségű vállalatok.

Másik oldalról *az intézmények hálózatokban történő részvétele is hiányosságokkal bír*, hiszen a magyar közgazdasági, gazdaságirányítási, területfejlesztési rendszer keretében még mindig nem valósult meg a szolgáltatói szemlélet, mely a hálózatok működését, kialakítását lelassítja, akadályozza. Problémákkal küzd a regionális hálózatok egyik kulcsszereplője, a felsőoktatás is, amely saját reformjával van elfoglalva, teljes értékben nem tudja betölteni a gazdaságfejlesztésben neki szánt szerepét.

Mindez természetesen nem jelenti azt, hogy a magyar gazdaság hálózatalapú fejlesztése eleve kudarcra van ítélve, hiszen létezik jelenleg is jó néhány informális formában megvalósuló, döntően technológia-orientált regionális klaszter, illetve klaszter kezdemény (pl. Nyugat-Dunántúlon autóipari klaszter, vagy elektrotechnikai klaszter, a Dél-Alföldön biotechnológiai klaszter). Mindezen tények csupán arra hívják fel a figyelmet, hogy a hálózatképzés nem megváltás, amely egy csapásra egyesíti az erősségeket és eltünteti a gyengeségeket, hanem hosszú folyamat, melynek a magyar vállalkozások még rendkívül a kezdetén tartanak. Párhuzamosan kell fejlesztenünk mind az egyéni vállalkozói, vállalkozási képességeket, mind a regionális, országos üzleti/vállalkozási kultúrát, közben alternatív megoldásokat találnunk a fejlesztési irányokra, megtalálva azon piaci réseket, melyek az Európai Unió piacán a túlélést, sőt a növekedést biztosíthatják.

Felhasznált irodalom

- Artner A. 1995: Vállalati együttműködés a mai világ gazdaságában. *Közgazdasági Szemle*, 1. 104-115. o.
- Chesnais, F. 1996: Technological agreements, networks and selected issues in economic theory. In Combs, R. et al. (eds.): *Technological collaboration: Dynamics of Cooperation in Industrial Innovation*. Edward Elgar, Aldershot.
- Coombs, R. – Richards, A. – Saviotti, P. P. – Walsh, W. 1966: *Technological Collaboration: Dynamics of Cooperation in Industrial Innovation*. Edward Elgar, Aldershot.

- Dőry T. 1998: Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 3. 77-92. o.
- Kocsis É. 1993: *Rugalmas specializáció – technológiai korszakváltás a modern gazdaságban?* OMFB-kutatás tanulmánya, Budapest.
- Kocsis É. 1998: Hálózati együttműködések kezelése a menedzsment tudományok szakirodalmában. In Temesi József (szerk.): „50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem”. *Jubileumi tudományos ülészak.* 1. kötet. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 513-532. o.
- Kocsis É. – Szabó K. 1996: *Technológiai korszakhatáron, rugalmas technológiák – regionális hálózatok.* OMFB, Budapest.
- Matolcsy Gy. 1998: Innováció és kis- és középvállalati fejlesztési stratégia. In *Tanulmányok a kis- és középvállalkozások fejlesztési stratégiájáról.* OMFB, Budapest, 13-50. o.
- Mosoniné Fried J. 1997: *Az innováció névtelen háterszága. A külföldi működőtőke multiplikátor hatása.* OMFB, Budapest.
- OECD 1992: *A technológia és a kis- és közepes vállalatok versenyképessége.* OMIKK, Budapest.
- Szabó K. 1999: Hálózatok hiperversenyben. A vállalatok szétesése molekuláris egységekre és összekapcsolódásuk. *Vezetéstudomány*, 1. 15-26. o.
- Tari E. 1998: *Stratégiai szövetségek az üzleti világban.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Mérési és megbízhatósági problémák a területi statisztikában

Katona Tamás¹

A régiók versenyképességéről szóló vita a magyar gazdaságfejlesztés egyik legaktuálisabb kérdését veti fel. Hogyan illeszkedhet a régiók gazdasága a nemzetgazdasághoz, hogyan illeszkedik a régiók gazdasága más régiókéhoz; a magyar régiók egymással, vagy közép-európai, esetleg általában európai régiókkal vannak-e versenyben. Felmerül a kérdés, hogy ehhez a témakörhöz miként szólhat hozzá a statisztika. Mivel a statisztika a mérések, az összehasonlítások tudománya, abban segíthet, hogy kvantifikálható legyen a versenyképesség; természetesen a lehetséges keretek között.

A régiók versenyképességének vizsgálatára két eltérő módszert alkalmaznak a statisztikában; az egyik megpróbálja lehetőleg egyetlen mutatóval jellemezni a helyzetet. Ennek a módszernek természetesen számos hibája van, hiszen így nehéz árnyalt képet adni bonyolult összefüggésekről. A másik elterjedt módszer szerint több statisztikai mutató alkalmazásával lehet adott helyzetet jellemezni, és sorrendet felállítani. Ennek a megoldásnak kétségtelen előnye az árnyaltabb kép felrajzolásának lehetősége. Hátránya többek között, hogy nehezebb mindenki számára világos és elfogadható sorrendet létrehozni az érintett megfigyelési egységek között.

A statisztikai rendszer képes arra, hogy hozzásegítse a régiókat helyzetük megítéléséhez, országon belüli és az Európai Unióban elfoglalt pozíciójuk felismeréséhez. Ez nem jelenti azt, hogy a statisztikának ne lennének még bőven feladatai az európai szintű területi statisztika kiteljesítésében. Ugyanakkor az is megállapítható, hogy a versenyképesség komplexebb kategória annál, mint amit viszonylag egyszerűen lehet kvantifikálni. Természetesen ettől még a statisztikai közelítés lehetséges, és az általánosan elfogadott egy főre eső GDP érték a régiók szintjén jól tükrözi a versenyképességet.

Kulcsszavak: statisztikai rendszer, regionális versenyképesség, statisztikai mérés és megbízhatóság

1. Bevezetés

A régiók versenyképességéről szóló vita a magyar gazdaságfejlesztés egyik legaktuálisabb kérdését veti fel. Hogyan illeszkedhet a régiók gazdasága a nemzetgazdasághoz, hogyan illeszkedik a régiók gazdasága más régiókéhoz; a magyar régiók egymással, vagy közép-európai, esetleg általában európai régiókkal vannak-e

¹ Dr. Katona Tamás, a szociológiai (demográfiai) tudomány kandidátusa, tanszékevezető egyetemi tanár, SZTE Állam- és Jogtudományi Kar Statisztikai és Demográfiai Tanszék (Szeged)

versenyben. Felmerül a kérdés, hogy ehhez a témakörhöz miként szólhat hozzá a statisztika. Mivel a statisztika a mérések, az összehasonlítások tudománya, abban segíthet, hogy kvantifikálható legyen a versenyképesség; természetesen a lehetséges keretek között.

Az egyik kérdés, amelyben a statisztika véleményét formálhat: hogyan határozható meg a régió a mai magyar valóság talaján. E kérdésnek azért van jelentősége, mert a magyar közigazgatás eddig nem alkalmazta a regionális beosztást, az évszázados hagyományok alapján a területi közigazgatás alapegysége a megye. Természetesen elvben ettől eltérhet a gazdaságfejlesztési régió fogalma, de a tapasztalatok azt mutatják, hogy ezt az eltérést a politika nem tolerálja. Ez akkor vált világossá, amikor a kilencvenes évek közepén felmerült a tervezési-statisztikai régiók létrehozásának lehetősége, illetve szükségessége. A megyénél nagyobb területi egységekben gondolkodás a gazdaságfejlesztés számára már hosszú ideje természetes, a közigazgatás azonban ezt az elvet nem követte. Az elmúlt évtizedekben több kísérlet is történt régiók kialakítására, de az akkori gazdaságirányítási rendszerből következően ezek nem a szubszidiaritás elvéből indultak ki, ezért nem is gyökeresedtek meg.

2. A terület-beosztási rendszer

A 90-es években ismét felmerült a régiók alapításának lehetősége, de akkor sem született mindenki számára elfogadható megoldás. A régiók alakításának kérdését részben külső kényszer döntötte el, az Európai Unió igénye arra, hogy az Unióban alkalmazott ötfokozatú hierarchikus terület-beosztási rendszert alkalmazzuk.

Az Európai Unió terület-beosztási rendszere, a NUTS (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) célja szerint statisztikai igényeket elégít ki, illetve arra szolgál, hogy statisztikai nómenklatúráként eleget tegyen a legkülönbözőbb felhasználói igényeknek. Erre utal az is, hogy az Európai Unió Bizottsága azt kérte a tagjelölt országoktól, hogy a terület-beosztási rendszert az Európai Unió statisztikai hivatalával, az Eurostattal egyeztessék.

Az ötfokozatú rendszer logikájához illeszkedés egyedül a régiók meghatározásánál okozott nálunk gondot. A NUTS rendszer felső szintje, a NUTS-1 szint a *nagyrégiót* jelenti. Az Európai Unióban kialakult gyakorlattal egyezik, hogy Magyarországot ezen a szinten egyetlen egységnek tekintik (1. táblázat). A hasonló lakosságszámú országok közül hasonló megoldást választott Írország, Dánia, Svédország, míg más ugyanilyen adottságú országok több nagyrégiót hoztak létre, mint pl. Ausztria vagy Portugália.

Érdemi vitát NUTS-2 szintű régiók létrehozása váltott ki. E tekintetben Luxemburgon kívül két ország, Dánia és Írország egy-egy régiót alkot, a többi ország olyan egységeket hozott létre, amelyek átlagos népesség száma mindenhol meghaladja a 800 ezret és az országok többségében milliós nagyságrendű. Az Európai

Unióval a csatlakozási tárgyalásokat már megkezdett országok is olyan egységeket hoztak létre a NUTS-2 szintjén, amelyek átlagos népessége meghaladja az egymillió főt.

1. táblázat Az Európai Unió régióinak száma és átlagnépessége (1996)

Ország	NUTS-1		NUTS-2	
	szintű régiók			
	száma	átlagos népessége (1000 fő)	száma	átlagos népessége (1000 fő)
Ausztria	3	2686	9	895
Belgium	3	3386	11	923
Dánia	1	5262	1	5262
Egyesült Királyság	12	4899	37	1589
Finnország	2	2563	6	854
Franciaország	8	7091	22	2579
Görögország	4	2619	13	806
Hollandia	4	3881	12	1294
Írország	1	3634	1	3634
Luxemburg	1	416	1	416
Németország	16	5119	40	2047
Olaszország	11	5314	20	2923
Portugália	3	3309	7	1418
Spanyolország	7	5667	18	2204
Svédország	1	8841	8	1 105
<i>Európai Unió össz.</i>	<i>73</i>	<i>4981</i>	<i>206</i>	<i>1810</i>

Forrás: EUROSTAT (1996)

Azt gondolom, az eddigiekből egyértelmű, hogy Magyarországon a *régiók* létrehozása szükségszerű volt, a megyék nem tölthetnék be a NUTS-2 szintű területi egységek szerepét. Ha megvizsgáljuk a létrejött hét régió jellemzőit, akkor megállapítható, hogy a régiók kialakítása minden tekintetben megfelel az európai gyakorlatnak. A közép-magyarországi régió lakossága meghaladja a két és negyed milliót (más országokban is a fővárost magába foglaló régió a legnagyobbak közé tartozik), a többi 540 és 940 ezer fő között helyezkedik el. A fejlettségbeli különbségeket tekintve a legfejlettebb és a legkevésbé fejlett régió között kisebb különbséget találunk, mint az európai országok többségében. Talán még azt is érdemes megemlíteni, hogy a demográfiai helyzet tekintetében sem térnek el a magyarországi régiók az Európai Unióbeliektől. Az Eurostat egyik nemrégiben megjelent népesedési kiadványa szerint évtizedünk első felében az Európai Unió negyven régiójában csökkent a népesség egy vagy több éven keresztül. Az Eurostat népességi prognózisa szerint

2025-re csaknem 90 régió népessége fogyással néz majd szembe, főként a természetes fogyás (tehát a születéseket meghaladó számú halálozás) következtében.

A NUTS-3 szintjét a *megyék* alkotják, ennek a 19 megyéből és a fővárosból álló 20 közigazgatási egység felel meg. Ennek a szintnek nagy hagyománya van a magyar közéletben, így ezen a szinten áll rendelkezésre a legtöbb statisztikai adat.

A NUTS-4 szintet a *kistérségek* alkotják, amelyekből jelenleg 150 van Magyarországon. Ha nem is minden előzmény nélkül, de jelen formájában ez a szint is az elmúlt években fokozatosan alakult ki, a régiók létrehozásánál kevesebb politikai vitával és nagyobb szakmai konszenzussal. A kistérségek helyzetének megítélésére – szintén széleskörű szakmai egyetértéssel – sikerült létrehozni egy átfogó statisztikai mutatószám rendszert.

A NUTS-5 szintet a *települések* jelentik, azaz jelenleg több mint 3100 közigazgatási egység. A jelentős város-statisztika a magyar statisztika hagyományai közé tartozik, amelyet követve napjainkban is viszonylag kedvező a 216 városra vonatkozó statisztikai adatok köre, és nem kevés adat áll rendelkezésre községi bontásban is.

A bemutatott statisztikai nomenklátúra azt a célt szolgálja, hogy az Európai Unió szintjén egységes legyen a statisztikai adatszolgáltatás, azonos struktúrában, összehasonlítható formában álljanak rendelkezésre a statisztikai információk. A kialakuló tendenciákból az is egyértelmű, hogy felértékelődik a területi statisztika szerepe. A regionális szintű adatok szolgáltatása egészen új szemléletet követel. Az Európai Unió fejlődése, az integráció elmélyítése megváltoztatja a statisztika feladatait. Némileg csökken a hagyományos módszerek szerepe, és új megoldásokat kell találni.

Az egyik feloldandó ellentmondás, hogy miközben egyre több regionális adatra van szükség, a statisztikában teret nyer a részleges adatgyűjtés, illetve adatfelvétel. A hagyományos statisztikai adatfelvételek és adatgyűjtések teljes körűek voltak, és a feldolgozásuk módja lehetővé tette, hogy az egyes területi egységekre vonatkozó adatok az országos adatokkal egyidejűleg elkészüljenek. Ma a részleges adatfelvételek olyan *mintavételes eljárással* készülnek, amelyek a módszerből következően kellő megbízhatóságú országos adatokat szolgáltatnak, de nem egyszer elfogadhatatlanul nagy hibával képesek csak a regionális adatok bemutatására. A feldolgozási eljárás napjainkban általában centralizált, így a területi adatszolgáltatási igények könnyen háttérbe szorulhatnak.

A másik ellentmondás a hagyományos adatgyűjtési módszerek és az integráció által létrehozott helyzet között feszül. Ezért új módszereket kell a korábbi nemzetközi adatgyűjtések helyébe állítani. Ez utóbbi érzékeltetésére említhető a külkereskedelmi statisztika, amely a vámstatisztikai adatgyűjtésre épül; ez az Európai Unió országainak egymás közti forgalmára természetesen már nem használható. Hasonló a helyzet az Európai Unió országai közötti vándorlás megfigyelésével. Ezek az adatok mintegy regionális statisztikai adatgyűjtés termékeként állnak elő.

3. A statisztika új feladatai

Visszatérve a területi statisztika növekvő szerepére, értelemszerűen más-más feladatok jelennek meg az egyes statisztikai területeken. A legkevesebb változást a *népeselemsztatisztikától* igényli a regionalitás előtérbe kerülése, mivel a népszámlálás és a népmozgalmi statisztika mindig település szintű adatokat szolgáltatott. Talán azt érdemes megemlíteni, hogy a népszámlálásra, mint teljes körű adatfelvételre ma is szükség van, hiszen ez az egyetlen olyan forrás, amely szinte teljes képet ad a népesség állapotáról és összetételéről tetszőleges területi bontásban (ráadásul nemcsak településenként, tehát a NUTS-5 szintjén, hanem egészen kis településrészekre vonatkozóan is, amelyek iránt ugyancsak megnőtt az érdeklődés).

A *társadalomsztatisztika* olyan módon szembesül az új helyzettel, hogy első-sorban anyagi és időbeli korlátok miatt általánossá vált a mintavételes eljárások alkalmazása, ezért nem mindig állnak rendelkezésre a szükséges adatok megfelelő bontásban; ehhez növelni kell a mintavételi arányt, és módosítani kell a feldolgozás módszerein is.

A *környezetstatisztika* most fejlődő új, önálló ága a statisztikának, ezért eleve úgy kell fejleszteni, hogy eleget tegyen a területi statisztika igényeinek is.

A területi szemlélet a legtöbb változást a *gazdaságsztatisztikától* követeli. Az utóbbi évtized legjelentősebb változása: két nagyságrenddel nőtt az adatszolgáltatók száma, és természetesen ezzel együtt megváltozott az adatszolgáltató gazdasági szervezetek összetétele. Tíz évvel ezelőtt mintegy 20 ezer mértékadó adatszolgáltatója volt a gazdaságsztatisztikának, ma a működő gazdasági szervezetek száma meghaladja a 870 ezret. Ezek közül 600 ezer az alkalmazott nélküli szervezet, együttesen 850 ezernek a létszáma nem éri el a 10 főt, és a legalább 500 főt foglalkoztató szervezetek száma 600 alatt van. Ebben a helyzetben a gazdaságsztatisztika döntően mintavételre építve gyűjthet adatokat, a legkisebb szervezetektől csak olyan minta alapján, amely garantálja, hogy egyidejűleg kevés ilyen szervezetet terhel adatszolgáltatási kötelezettség.

Ez a helyzet jelentős többlet feladat elé állítja a gazdaságsztatisztikát, amely a kellő megbízhatóságú adatszolgáltatásra koncentrál. Így az utóbbi években számos nehézséget kellett leküzdeni a területi adatszolgáltatás fenntartása érdekében. Ahhoz ugyanis, hogy megfelelő területi bontású adatok is rendelkezésre álljanak, növelni kell a mintát, és főképp változtatni a mintavételi módszereken, ez pedig új feldolgozási eljárásokat is igényel. E tekintetben felmerül egy másik kérdés is, nevezetesen az, hogy milyen területi egységekre képes a gazdaságsztatisztika kellő megbízhatóságú adatokat szolgáltatni. A régiók létrehozásának szükségességét korábban csak az Európai Unió igényeivel indokoltuk, hiszen nem helyes, ha a statisztikus a szakmai kompetenciáján túlmutató kérdésekben is állást foglal. Itt azonban meg kell jegyezni, hogy a mai gazdaságsztatisztikai mutatók nem határozhatók meg kellő megbízhatósággal a megyék szintjén, azok első sorban a régiók szintjén értelmezhetők. Azaz a területi statisztikának egyre több mutatót regionális metszetben kell vizsgálnia.

2. táblázat A megyék és régiók sorrendje az egy főre jutó GDP szerint

Régió, megye	1994	1995	1996	1997
Budapest	1	1	1	1
Pest	16	18	17	11
<i>Közép-Magyarország</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
Fejér	4	4	4	2
Komárom-Esztergom	10	8	8	7
Veszprém	11	9	9	9
<i>Közép-Dunántúl</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>
Győr-Moson-Sopron	2	2	2	4
Vas	3	3	3	3
Zala	6	7	5	5
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
Baranya	8	10	11	10
Somogy	15	15	15	17
Tolna	7	6	7	8
<i>Dél-Dunántúl</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>5</i>
Borsod-Abaúj-Zemplén	18	16	18	18
Heves	17	17	16	15
Nógrád	19	20	20	20
<i>Észak-Magyarország</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>7</i>
Hajdú-Bihar	9	13	10	12
Jász-Nagykun-Szolnok	13	14	14	13
Szabolcs-Szatmár-Bereg	20	19	19	19
<i>Észak-Alföld</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>6</i>
Bács-Kiskun	14	11	13	14
Békés	12	12	12	16
Csongrád	5	5	6	6
<i>Dél-Alföld</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>4</i>

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek (1996-1998)

Érdeemes megvizsgálni az egy főre jutó *bruttó hazai termék* (GDP) alakulását az egyes megyékben, illetve a megyék sorrendjét (2. táblázat). Talán a sorrendet bemutató tábla érzékelteti legjobban a megyei GDP adat bizonytalanságát. Az a tény, hogy egy megye helyezése egyik évről a másikra akár hatot is ugorhat, arra utal, hogy a megye nem a legmegfelelőbb területi egység a nemzeti számlák számításánál.

3. táblázat A megyék és a régiók sorrendje a beruházás egy lakosra jutó értéke szerint

Régió, megye	1994	1995	1996	1997	1998
Budapest	1	1	1	1	1
Pest	5	6	9	6	7
<i>Közép-Magyarország</i>	-	-	1	1	1
Fejér	4	3	5	2	2
Komárom-Esztergom	3	5	3	5	9
Veszprém	10	12	11	7	6
<i>Közép-Dunántúl</i>	-	-	3	2	2
Győr-Moson-Sopron	2	4	2	3	3
Vas	6	2	4	4	5
Zala	7	9	13	11	8
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	-	-	2	3	3
Baranya	12	13	18	17	14
Somogy	14	17	19	18	16
Tolna	8	8	7	8	11
<i>Dél-Dunántúl</i>	-	-	6	5	5
Borsod-Abaúj-Zemplén	9	10	8	12	10
Heves	13	16	12	9	4
Nógrád	20	20	17	19	20
<i>Észak-Magyarország</i>	-	-	4	4	4
Hajdú-Bihar	15	14	16	13	13
Jász-Nagykun-Szolnok	18	7	10	15	15
Szabolcs-Szatmár-Bereg	16	18	20	20	17
<i>Észak-Alföld</i>	-	-	7	7	6
Bács-Kiskun	19	15	14	16	19
Békés	17	19	15	14	18
Csongrád	11	11	6	10	12
<i>Dél-Alföld</i>	-	-	5	6	7

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek (1996-1998)

Megvizsgálhatjuk a megyék sorrendjét az egy főre jutó *beruházások* értéke szerint is (3. táblázat). A jelentős módosulások a megyék sorrendjében itt indokolhatók a legkönnyebben, hiszen egy nagy beruházás befejezése számottevő változást okozhat adott évben a korábbi helyzethez képest. A táblázat azonban nemcsak ezt mutatja, hanem a megye méretproblémáját is.

4. táblázat A megyék és a régiók sorrendje a munkanélküliségi ráta szerint

Régió, megye	1995	1996	1997	1998
Budapest	1	1	1	3
Pest	4	4	4	5
<i>Közép-Magyarország</i>	-	1	1	1
Fejér	9	6	8	8
Komárom-Esztergom	10	10	10	7
Veszprém	7	8	6	6
<i>Közép-Dunántúl</i>	-	3	3	3
Győr-Moson-Sopron	2	2	2	1
Vas	3	3	3	4
Zala	6	7	5	10
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	-	2	2	2
Baranya	11	11	13	12
Somogy	13	12	12	16
Tolna	12	14	14	13
<i>Dél-Dunántúl</i>	-	5	5	5
Borsod-Abaúj-Zemplén	19	19	19	20
Heves	14	13	11	14
Nógrád	18	18	18	17
<i>Észak-Magyarország</i>	-	7	7	7
Hajdú-Bihar	16	17	17	15
Jász-Nagykun-Szolnok	17	16	16	18
Szabolcs-Szatmár-Bereg	20	20	20	19
<i>Észak-Alföld</i>	-	6	6	6
Bács-Kiskun	8	9	9	9
Békés	15	15	15	11
Csongrád	5	5	7	2
<i>Dél-Alföld</i>	-	4	4	4

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek (1996-1998)

Hasonló a helyzet a *munkanélküliségi ráta* megyei adatainál is, annak ellenére, hogy a munkanélküliségi adatok általában jól értelmezhetők kisebb területi egységekre is (4. táblázat). A megyék sorrendjében vannak olyan változások, amelyek egyik évről a másikra nem magyarázhatók a társadalmi-gazdasági körülmények módosulásával.

5. táblázat A megyék és a régiók sorrendje az 1000 lakosra jutó működő vállalkozások száma szerint

Régió, megye	1996	1997	1998	1999. XI.
Budapest	1	1	1	1
Pest	5	4	6	5
<i>Közép-Magyarország</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
Fejér	12	11	11	11
Komárom-Esztergom	8	8	8	7
Veszprém	10	10	9	9
<i>Közép-Dunántúl</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>4</i>
Győr-Moson-Sopron	3	5	4	3
Vas	13	13	13	13
Zala	4	2	2	2
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
Baranya	6	6	7	6
Somogy	7	7	5	8
Tolna	11	12	12	12
<i>Dél-Dunántúl</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>
Borsod-Abaúj-Zemplén	20	20	20	20
Heves	16	16	15	15
Nógrád	19	19	19	19
<i>Észak-Magyarország</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>7</i>
Hajdú-Bihar	15	14	14	14
Jász-Nagykun-Szolnok	17	17	17	17
Szabolcs-Szatmár-Bereg	18	18	18	18
<i>Észak-Alföld</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>6</i>
Bács-Kiskun	9	9	10	10
Békés	14	15	16	16
Csongrád	2	3	3	4
<i>Dél-Alföld</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>5</i>

Megjegyzés: év végi adatok, 1999-ben november végi adatok.

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek (1996-1998)

Nemcsak a bemutatott adatok, hanem a gazdaságstatisztikai adatok széles köre is alátámasztja azt a megállapítást, hogy a *régió tekinthető olyan homogén egységnek, amely a területi összehasonlítás alapját képezheti*. Ha ugyanis olyan mutatókat vizsgálunk meg, amelyek általában kisebb területi egységekre is szokásosan értelmezhetők, még akkor is érzékelhetjük az idősorok nehezen indokolható ugrásait. Ilyen mutató pl. az 1000 lakosra jutó működő vállalkozások száma (5. táblázat), illetve az alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete megyénként (6. táblázat).

6. táblázat A megyék és a régiók sorrendje az alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete szerint

Régió, megye	1994	1995	1996	1997	1998
Budapest	1	1	1	1	1
Pest	13	3	3	3	3
<i>Közép-Magyarország</i>	-	-	1	1	1
Fejér	2	2	2	2	2
Komárom-Esztergom	4	4	5	5	5
Veszprém	9	9	10	11	10
<i>Közép-Dunántúl</i>	-	-	2	2	2
Győr-Moson-Sopron	6	5	4	4	4
Vas	17	13	12	10	7
Zala	10	11	11	12	12
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	-	-	3	3	3
Baranya	7	8	8	7	9
Somogy	18	18	17	16	18
Tolna	5	10	6	6	11
<i>Dél-Dunántúl</i>	-	-	4	5	5
Borsod-Abaúj-Zemplén	11	12	13	13	13
Heves	8	7	9	8	6
Nógrád	20	20	19	19	19
<i>Észak-Magyarország</i>	-	-	5	5	4
Hajdú-Bihar	12	14	14	14	14
Jász-Nagykun-Szolnok	15	16	16	15	15
Szabolcs-Szatmár-Bereg	19	19	20	20	20
<i>Észak-Alföld</i>	-	-	7	7	7
Bács-Kiskun	16	17	18	18	16
Békés	14	15	17	17	17
Csongrád	3	6	7	9	8
<i>Dél-Alföld</i>	-	-	6	6	6

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek (1996-1998)

4. A regionális versenyképesség mérhetősége

Vizsgálnunk kell ezek után, miként kvantifikálható a régiók versenyképessége. Az ilyen természetű vizsgálatoknál két irányzat érvényesül a statisztikában; az egyik megpróbálja lehetőleg egyetlen mutatóval jellemezni a helyzetet. Ennek a módszernek természetesen számos hibája van, hiszen így nehéz árnyalt képet adni bonyolult összefüggésekről. Többek között ezért is szokták gyakran szimplifikálás-

sal vádolni a statisztikát. Ugyanakkor nem elhanyagolható előny az egyszerűen értelmezhető sorrend meghatározhatósága. Ennek különösen akkor van jelentősége, ha a statisztikailag megállapított sorrendhez valamilyen direkt hatás – pl. támogatások odaítélése – kapcsolódik. Meg kell említeni, hogy a statisztikai adatok és bármilyen anyagi előny közvetlen összekötése semmiképpen sem szerencsés – legalábbis a statisztikus nézőpontjából –, mert magában hordozza a statisztikai adatok torzításának lehetőségét az adatszolgáltató részéről.

A másik elterjedt módszer szerint több statisztikai mutató alkalmazásával lehet adott helyzetet jellemezni, és sorrendet felállítani. Ennek a megoldásnak kétségtelen előnye az árnyaltabb kép felrajzolásának lehetősége. Hátránya többek között, hogy nehezebb mindenki számára világos és elfogadható sorrendet létrehozni az érintett megfigyelési egységek között, hiszen csak bonyolultabb módszerek alkalmazása alapján lehet rangsort felállítani, pl. faktoranalízis útján. Ennek eredményeit, illetve a választott faktorokat azután a sorrenddel hátrányosan érintett egységek képviselői menetrendszerűen kétségbe vonják.

A régiók versenyképességének meghatározásához általában az első módszert alkalmazzák, az *egy főre eső GDP* alapján jellemzik a régiók versenyképességét. Természetesen az egy főre eső bruttó hazai termék csak közelítő megoldást adhat, mivel a versenyképesség komplex kategória, az Európai Unió gyakorlatában mégis elfogadottá vált ennek a mutatónak az alkalmazása.

A megyék, tehát a NUTS-3 szintű közigazgatási egységek fejlettségének meghatározásakor a második módszert alkalmazzák az Európai Unióban, a vizsgálati célnak megfelelően kiválasztott mutatószámok sorozata képezi a besorolás alapját. A támogatások odaítélésének megállapításánál pl. az alábbi statisztikai mutatókat veszik alapul:

- Az iparban foglalkoztatottak aránya adott évben.
- Az iparban foglalkoztatottak számának változása adott időszakban.
- A munkanélküliek aránya adott időpontban.
- A tartós (180 napon túli) munkanélküliek aránya adott időpontban.
- A 25 éves és fiatalabb munkanélküliek aránya adott időpontban.
- A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya adott évben.
- A mezőgazdasági egyéni gazdaságokból a közepes és nagygazdaságok aránya adott évben.
- A vándorlási különbözet adott időszakban.
- A népsűrűség adott időpontban.

A magyar statisztikai gyakorlatban valamennyi adat egyébként rendelkezésre áll. Más vizsgálatoknál alapul veszik a foglalkoztatottak különböző csoportjainak havi nettó átlagkeresetét, a gazdasági szervezetek tízezer lakosra jutó számát, a egyes-vállalatok számát, a népesség korösszetételét, iskolai végzettség szerinti összetételét, valamint az infrastrukturális mutatókat. Ezek az adatok is rendelkezésre állnak, és különböző elemzések céljára felhasználhatók.

Visszatérve a régiók versenyképességének statisztikai meghatározására, az egyik legfontosabb megválaszolandó kérdés, hogy a magyar régiók versenyképessége hogyan mérhető az Európai Unió mércéjével. Természetesen a régiók fejlettségi szintje nem függetleníthető az ország fejlettségétől.

Közismert, hogy a magyar egy főre eső bruttó hazai termék vásárlóerő paritás alapján az Európai Unió megfelelő átlagának 49%-a. Az Európai Unióban az a régió számíthat támogatásra, amelynek előbbi mutatója nem éri el az Európai Unió átlagának 75%-át. Ebbe a kategóriába tartozik 1998-ban valamennyi magyar régió.

A magyar régiók helyzetének megítélésénél két kérdést szoktunk vizsgálni. Az egyik, hogy milyen helyet foglalnak el ezek a területi egységek az Európai Unióban, a másik, hogy milyen különbségek vannak a magyar régiók között.

Az Eurostat nemrég publikálta az Európai Unió 206 régiójának 1994-1996 közötti adatait (EUROSTAT 1996). E három év átlaga alapján a görögországi Iperios egy főre jutó GDP értéke az Európai Unió átlagának 43%-a, míg Belső-London hasonló mutatója 222%-ot képvisel. A második helyen egyébként Hamburg áll az uniós átlag 194%-ával, míg a harmadik helyen Darmstadt 173%-kal. Tehát az Európai Unió régiói között számottevőek a fejlettségbeli különbségek.

Hasonló különbségeket találunk az egyes országokon belül is: Németországban Hamburg egy főre eső GDP értéke 3,5-szerese – a volt keleti tartomány – Dessau hasonló mutatójának. Az Egyesült Királyságban 3,15-szoros a különbség Belső-London és Merseyside megfelelő mutatói között. Ugyanakkor Svédországban Stockholm egy főre eső GDP-je csak 1,34-szorosa Oestra Mellansverige megfelelő mutatójának.

Ehhez képest a magyar régiók fejlettségi különbsége nem túlzottan nagy; Közép-Magyarország egy főre eső GDP-je 1997-ben 2,2-szerese volt Észak-Magyarország hasonló mutatójának. Ha az Eurostathoz hasonlóan az 1994-1996 évek átlagát számítjuk ki, az arány alig haladja meg a kettőt.

A másik kérdés, a magyar régiók fejlettségének meghatározása az Európai Unión belül. Az Unió 206 régiója között 50 olyan régiót találunk, amelynek egy főre jutó GDP értéke nem éri el az uniós átlag háromnegyedét. Ha egyes országokon belül vizsgáljuk a régiók általános helyzetét, akkor megállapítható, hogy ebbe a körbe tartozik mind a 13 görög régió, a 7 portugál régióból 6, a 18 spanyol régióból 10, Németországban a 9 volt keleti tartomány és 6 dél-olasz régió is. Tehát a magyar régiók kevéssé fejlettek az Európai Unió mércéjével, de ez a szint egyáltalán nem kirívó.

5. Összegzés

Talán az eddig elmondottakból megállapítható, hogy a statisztikai rendszer képes arra, hogy hozzásegítse a régiókat helyzetük megítéléséhez, országon belüli és az Európai Unióban elfoglalt pozíciójuk felismeréséhez. Ez nem jelenti azt, hogy a

statisztikának ne lennének még bőven feladatai az európai szintű területi statisztika kiteljesítésében. Ugyanakkor azt is meg kell végül említeni, hogy a versenyképesség az előadó felfogása szerint komplexebb kategória annál, mint amit viszonylag egyszerűen lehet kvantifikálni. Természetesen ettől még a statisztikai közelítés lehetséges, és az általánosan elfogadott egy főre eső GDP érték a régiók szintjén jól tükrözi a versenyképességet.

Felhasznált irodalom

- Kovács T. 1999: Polémia a magyarországi régiókról? *Területi Statisztika*, 2.
EUROSTAT 1996: *Regions: Statistical Yearbook, 1996*. EUROSTAT, Luxembourg.
EUROSTAT 1998: *Statistical Regions for Central European Countries*. EUROSTAT, Luxembourg.

Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek

Botos József¹

A versenyképesség mind mikro-, mind makroszinten, azaz a vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók szintjén azt jelenti, hogy az áruk, szolgáltatások értékesítésével, adásvételével tartósan jövedelmet és nyereséget realizálok, mellyel a gazdasági jólét gyarapszik és nő a foglalkoztatottság.

Egy nemzetgazdaság versenyképességének mutatói, pl. a piaci részarány nagysága és időbeni változása, a cserearány alakulása, az egy főre jutó GDP, az ár- és bérszínvonal, annak időbeni változása, a változás üteme. Ezek nemzetközi összehasonlítása jelzi az adott gazdaságnak a nemzetek versenyképességi rangsorában elfoglalt helyét, időbeni változása pedig a versenyképességi pozíció javulását, vagy rosszabbodását.

Adott nemzetgazdaságon belül a régiók versenyképességének mérése, összehasonlítása, rangsorolása ugyanilyen módszerekkel és mutatókkal valósítható meg. Így a Dél-Alföld és pl. Közép-Magyarország versenyképességi mutatóinak összevetéséből kitűnik, hogy a GDP-termelőképességében meglévő különbség 90%-a a foglalkoztatottak eltérő jövedelemtermelő (bér, profit) képességéből adódik, csupán 10%-a az ágazati szerkezet eltéréséből. A különbség jelentős csökkentése, esetleg megszüntetése alapvetően megváltozott mezőgazdasági politika mellett és a helyi termál-gyógyvíz vagyonna alapozott gyógyturizmus, illetve az ehhez szükségszerűen kapcsolódó ipari tevékenység figyelembe vételével is csak hosszú távon, 30-35 év alatt képzelhető el.

Kulcsszavak: versenyképesség, dél-alföldi régió, regionális gazdaságfejlesztés

1. Bevezetés

Termék-vállalat-régió-nemzetgazdaság-világgazdaság: ezekben a közgazdaságilag értelmezhető egységekben kíséreljük meg a versenyképesség fogalmának definiálását. Mindenekelőtt le kell szögezni: minden versenyképesség-fogalom alapja a termék versenyképessége. Ez magában foglalja a forgalomképességet – a termékre szükség van, piaca van, egyáltalán eladható, az árverseny-képességet és a költségversenyképességet. A kereslet és kínálat találkozásánál a cserére csakis akkor kerülhet sor, ha a termék ára megfelelő. Tartósan viszont nyilván nem maradhat a termék – és termelője – a piacon, ha nem versenyképes a költségek terén is, azaz nem termel nyereséget, amely lehetővé teszi a folyamatos fejlesztést, a piacon maradás tar-

¹ Dr. Botos József, egyetemi docens, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet (Budapest)

tósságát biztosító innovatív beruházásokat, a befektetők folyamatos vonzását. A terméknek vagy szolgáltatásnak tehát mind az ár, mind a költségek szempontjából vett versenyképességnek meg kell felelnie. Ezzel viszont világossá tettük, hogy egy egységes versenyképesség fogalom valójában nem létezhet. A mikroszervezetek ugyanis költségként kezelik a béreket, járulékokat, adókat is – hiszen tervezésükben számolnak a többé-kevésbé stabil elvonások terheivel –, míg a nagyobb egységeknél, mezo- és makroegységeknél valóban az összes jövedelem egy főre jutó értékével lehet – és szokták – jellemezni egy térség versenyképességét.

Török Ádám közelmúltban megjelent „Verseny a versenyképességért?” című könyvének első fejezetében a versenyképesség definíciós és elméleti kérdéseit, problémáit, a versenyképesség megbízható mérésének lehetőségeit járja körül. Mindjárt az első bekezdésben megállapítja, hogy széles körben ismert, a 70-es évektől a 90-es évek közepéig megjelent külgazdasági tankönyvek egyikében sem lelhető fel a versenyképesség fogalma, ugyanis „ez a fogalom nem vezethető le egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen elméletileg nem lehet definiálni.” (Török 1999, 25. o.)

Lengyel Imre „Régiók versenyképessége” című műhelytanulmányában több, a 90-es évek közepén, második felében született definíciót ismertet.

1. Török Ádámától: „...a versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, illetve helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Lengyel 1999, 10. o.).

2. Az OECD-től: „...a versenyképesség a vállalatok, iparágak régiók és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas tényezőjővedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek tartósan ki vannak téve.” (Lengyel 1999, 13. o.).

3. Az EU-tól: „...képesség olyan javak és szolgáltatások előállítására, amelyek a nemzetközi piacon értékesíthetők, miközben a jövedelmek magas és fenntartható szinten maradnak” (Lengyel 1999, 14. o.).

4. Az USA Versenyképességi Tanácsának elnökétől: „...az a gazdaság versenyképes, 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.” (Lengyel 1999, 17. o.)

Szabadjon itt még egy versenyképesség definíciót ismertetnem 1982-ből mind mikro-, makroszintre (Botos 1982, 32-33. o.): „*Mikroszinten* adott áru nemzetközi versenyképessége abban fejeződik ki, hogy

1. ára a versenytársakénál alacsonyabb (figyelembe véve a fizetési feltételeket, módokat is),
2. minősége jobb, műszaki színvonala magasabb, mint a konkurenciáé,

3. az áruszállításhoz kapcsolódó szolgáltatás jobb és előnyösebb, mint a konkurenciáé (ideértve a materiális előnyöket, mint például a szállítási határidő, a szállítási pontosság, a csomagolás, alkatrészellátás, a szerviz, stb. és az olyan nem materiális előnyöket, mint az áru esztétikai hatása, a formatervezettség, a márka és az ismertség, stb.).

Versenyképesnek akkor tekinthető az adott áru, ha a *három közül legalább két összehasonlításban jobb*, mint a konkurencia. Egyetlen tényező, ha kedvezőbb is, mint a versenytársaké, tartós versenyképességet nem képes biztosítani a terméknek a nemzetközi kereskedelemben, ha a másik két viszonyítás eredménye a termékre nézve kedvezőtlen.

Makroszinten: egy gazdaságra vonatkoztatva, de ugyanúgy egy vállalatra, egy régióra vagy régió feletti intézményre, a versenyképesség egyértelműen azzal mérhető, hogy külkereskedelme révén növeli-e jövedelmét, például a bruttó nemzeti termékét”.

E definíció megfogalmazója tehát a 70-es évek végén, a 80-as évek elején vetette papírra gondolatait, két évtizedes mikro- és makroszintű szakmai gyakorlat birtokában. Ez a gondolatmenet gyakorlatilag ugyanazt tartalmazza, mint az OECD vagy az EU meghatározása, sőt ha jobban szemügyre vesszük, azt, amit az USA Versenyképességi Tanácsának meghatározása is megfogalmaz.

Két évtized múltával most még jobban hangsúlyoznám: a versenyképesség mind mikro-, mind makroszinten, azaz „vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók” szintjén és nemcsak külkereskedelmi, hanem minden piaci értékesítés vonatkozásában azt jelenti, hogy a piacon áruk értékesítésével, adás-vételével tartósan, nem átmeneti jelleggel jövedelmet és nyereséget realizálok, mellyel gazdagságom (jólét, foglalkoztatottság) látványosan vagy kevésbé látványosan gyarapszik.

Várattott magára a fogalom meghatározása a 90-es évek második feléig, amikor a nemzetgazdaságok a multinacionális cégek tevékenységének hatására hirtelen fontosnak tartották kihangsúlyozni „a relatíve magas foglalkoztatási szint létrehozását”, „az általánosan jó fejlettség és állapotjelzőket”.

2. Külkereskedelmi részarány

A versenyképesség fogalmának alapja a nyitottság, a nemzetközi versenyben való megmérettetés, amelynek legegyszerűbb közelítése az, ha megnézzük, hogy mit és mennyit sikerült eladnunk a külpiacon. A magyar nemzetgazdaság versenyképességének megítéléséhez tanulságos lesz, ha idézzük egy OMFB felmérés értékelő szövegét, mely egyértelműen ezen az alapon közelíti meg a versenyképesség mérését: „A magyar export – amelynek volumen növekedését az alapul vett módszertan a nemzetközi versenyképesség egyik legfontosabb mérőszámának tekinti – a rendszerváltozás utáni években kétirányú fejlődési szakaszon, változáson ment keresztül:

1. az első periódusban, az 1989-1993 közötti években, a transzformációs válság hatására mintegy 28 százalékpontos csökkenés következett be;
2. a második 1994-től, a legutolsó teljes körű tényinformációval rendelkező évig, 1997-ig terjedő időszakban viszont mintegy 40 százalékpontos növekedés mutatható ki.

... Ez a nagyarányú piaci szerkezetváltás alapvetően három tényezőnek, újszerű feltételnek köszönhető. Ezek:

1. az Európai Unióval 1991-ben aláírt társulási szerződés;
2. a privatizáció beindítása, intenzív végig vitele és a piacgazdaság alapvető eszköz és intézmény rendszerének a megteremtése nyomán megindult nagyarányú tőkebehozatal eredményeként rövid idő alatt mélyreható innováció ment végbe a magyar gazdaságban. Ennek a viszonylag széleskörű és meglehetősen gyors innovációnak a sajátossága volt, hogy annak legfőbb bázisa nem a magyar gazdaságban jött létre, hanem jórészt külföldről származott, importként jött be az országba;
3. a termelékenység nagymértékű javulásának a bérek, illetve a fogyasztás növekedését meghaladó üteme, ami a termelés bérverseny-képességének az időszakos növekedését és többé-kevésbé folyamatos megóvását segítette elő.

Mindezek eredményeként mind a termékszerkezet, mind a technológiai összetételünk jelentős korszerűsödésen ment át, vagyis szinte ugrásszerűen nőtt a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége. Ez utóbbi tény már egyértelmű bizonyítékát adja a versenyképességünk helyreállításának, sőt növekedésének. Még inkább meggyőző lehet ez az állításunk, ha ehhez a képhez hozzátesszük még azt a tény is, hogy 1997-re a kivitelünk több, mint háromnegyedét a fejlett országok vásárolták meg.” (OMFB 1998, 54-55. o.)

Mondanunk se kell, az itt idézettek nem az OECD szerinti versenyképesség fogalmat jelentik, csupán azt, hogy *piacképesekké váltunk* a fejlett országok gazdaságában. Ez nem csoda, hisz az exportáló ágazatok valóban a beáramlott külföldi tőke célterületei voltak, ez garantálta az eladhatóságot.

Egy gazdaság esetében a nemzetközi versenyképesség jó mutatója lehet az *exportarány és dinamika* összehasonlítása a világadatokkal. 1948-ban a magyar export a világexportnak mindössze 0,3%-át tette ki, ez a hatvanas évekre csaknem háromszorosára, 0,8-0,9%-ra növekedett. A hetvenes évekre enyhe mérséklődés következik be (0,7%), majd a 80-as évek elejére határozott részarány csökkenés (0,48%) tapasztalható (Botos 1982, 167. o.). A rendszerváltás után a *dollárban kifejezett összexport* (nemcsak az ipari!!) *értéke* 1989-től 1993-ra 7%-kal csökkent, viszont 1993-96 között közel 50%-kal növekedett. Ez sem volt elég azonban többre, mint hogy megőrizzük a II. világháború utáni elért részarányunkat a nemzetközi ke-

reskedelemből. 1996-ra a KSH adataiból és részadataiból számítva sikerült magunkat az 1948-as színvonalra „leküzdeni”: elértük újra, hogy a világexportból részarányunk 0,3%-ot tett ki (KSH 1999, 124. o., KSH 1998/a, 314. o.)! Kell-e világosabb indoklás a tekintetben, hogy a „tervgazdálkodás” évtizedei jótányit se javítottak világpiacon versenyképességünkön – annyi áldozat ellenére, amit a magyar társadalom az elmúlt 50 évben meghozott ...

Érdemes megjegyezni, hogy az 1996 utáni külkereskedelmi statisztika már a vámszabad területek forgalmával együtt hozza az adatokat. Az így kimutatható – egyébként nagyon dinamikus – exportnövekedés (két év alatt több mint 100%), inkább *tőkevonzó képességünkről* tanúskodik, mint az OECD értelmezésű versenyképességről, hiszen a termelt profit döntő része kikerül az országból.

3. Cserearány-alakulás

Az export és a külkereskedelmi részarány alakulásánál komplexebb mutató a *cserearány-alakulás*, hiszen jelzi, hogy külkereskedelmi partnereink, avagy mi voltunk-e erősebbek árigenyeink érvényesítésénél. A cserearány-veszteség inflációs hatása pedig közismert tény. Nem csoda, ha az infláció vált a rendszerváltás utáni gazdaságpolitika első számú közellenségévé. Magyarország cserearányai 1963-1980 között mintegy 20%-kal romlottak. Ebben különösen nagy szerepet játszott az 1973-75 közötti világpiacon árrobbanás az energia és a nyersanyagárak terén. A 80-as években ekörül ingadozott – 1986-ban elérte a 25%-ot is, majd 1990-re újból sikerült mérsékelni a romlást 20%-ra, a rendszerváltás után azonban hatalmas visszaesés következett be: 1991-92-ben a cserearány-romlás közel 30%-ot ért el!

1997-98-ban a romlás mértéke a 80-as évek közepi szintnek felel meg, vagyis kb. 25%-ot tesz ki. Az meglehet, hogy a rendszerváltás első évtizedében a termelés visszaesését sikerült ledolgozni, és a GDP-ben számítva utolértük 1990-et, azonban cserearányaink tekintetében a második kormányzati ciklus után is csak a 80-as évek közepén tartottunk.

Részleteiben elemezve az utolsó évtizedet, azt látjuk, hogy 1991-ben volt egy sokkoló nagyságú cserearány-romlás, az előző évihez viszonyítva több mint 10%-os, amit 1993-94-ben sikerült lassan csökkenteni. Ezekben az években a cserearányok láncindexe 2,3-2,3 %-kal javuló tendenciát mutatott, amit 1995-ben már csak 1,3%-os javulás követett, s 1996-ban – nyilván nem függetlenül az akkor hozott gazdaságpolitikai intézkedésektől – újabb 2,3%-os romlást tapasztalhattunk. Összességében tehát a rendszerváltás kísérőjelensége volt egy 1990-hez képesti 7-8 %-os cserearány-romlás a 96-97-es években, amit az 1997-től kezdve tapasztalható javulás 5%-ra mérsékelte. Még nincsenek adataink arra, vajon az ezredfordulóra sikerül-e ledolgozni a cserearány-veszteségünket az induló, 1990 éves szintre.

Ez a cserearány-veszteség éves szinten durván számítva 230-250 Mrd forintnak felel meg (az 1996-97-es esztendő külkereskedelmi forgalmára vetítve). Te-

kinthetjük-e vajon a magyar gazdaság versenyképességét valóban helyreállítottak, még ha az export volumene dinamikusan növekedett is?

Mint a hosszú távú elemzésekből látható, egy régió, egy gazdaság nemzetközi versenyképességének javulása csak kitartó, szívós munka eredménye lehet – mi pedig valójában még mindig nem voltunk képesek feldolgozni a hetvenes évek elején bekövetkezett hatalmas visszaesést. Ebben mindenekelőtt a rendszerváltás előtti gazdaságpolitika a ludas, de a helyzet alakulásában maga a rendszerváltás okozta sokk is tükröződik. 1990 után a nyugati piacokra kellett átirányítani kivitelünket – mondhatjuk úgy is, oda kellett betörnünk –, s az ottani termékek importversenyével meg kellett itthon mérkőznie a hazai termelőknek. Sajnos, a romló cserearány azt mutatja, hogy gazdaságunkban az importtermékek a hazai termeléshez képest még esetleg emelkedő árak mellett is versenyképesek maradtak, hiszen elfogadta a piac az áremelkedést, míg exportképességünket csak lemorzsolódó árak mellett tudtuk megőrizni – vagyis *a magyar munkát kénytelenek voltunk kiárúsítani*. Ezt természetesen ideig-óráig a termelő előtt leplezi a hazai valuta leértékelődése, de a fizetési mérleg alakulása, ezen belül annak negatív kereskedelmi mérlege már világosan jelzi a negatív tendenciát versenyképességünk valódi alakulását illetően.

A fizetési mérleg ravasz dolog, hiszen a passzív kereskedelmi mérleget kompenzálhatja a tőkebeáramlás. Egyszerre lehetünk tehát versenyképtelenek az exportban, s versenyképesek a tőkevonzásban. Természetesen, ha a becsatornázott tőkefolyam nem termel exporttöbbletet, aminek devizahozama kifizethetővé teszi a devizában kivont osztalékokat, akkor baj van, rövidesen megszűnik a tőkevonzó képesség. Annak viszont, hogy exportképesek legyünk, a megfelelő technikai színvonal mellett a költségverseny képesség is alapul szolgálhat, s ez a bérszínvonal, illetve foglalkoztatottság emelkedése szempontjából nem túl sok jóval kecsegtet. Lehetetlen lesz felzárkóznunk nyugati partnereinkhez a bérekben, hiszen az tőkevonzó képességünket nagyban csökkentené. A legszebb az, hogy éppen az alacsony bérszínvonal tényét hozzák fel EU-csatlakozásunk egyik fékezőjeként, mondván, hogy egy korai tagság kiváltaná a munkaerő – számukra egyáltalán nem kívánatos – mobilitását hazánkból a szomszédos országokba.

Végül is az EU és az OECD idézett megfogalmazásai a versenyképességnél azért veszik be a definícióba a tényezőjövedelmet, amely tőke- és munkajövedelemből áll, mivel a vállalat által realizált jövedelmeken túl a bérjövedelmek nagysága is fontos, mert nem az a cél, hogy a helyben lakó népesség ne tudja „eladni magát” a nemzetközi piacon. Márpedig, ha csak azon az áron versenyképes egy adott gazdaságban előállított termék, vagy szolgáltatás, hogy radikális munkaerőköltségcsökkentést hajt végre a termelő, akkor előbb-utóbb a térségben lényegesen megnő a munkanélküliség, az ezzel kapcsolatos közterhek nőnek, s ennek fedezését szétterítik a gazdaság egészére, és ezáltal bizony a régió – mint makrogazdasági egység – versenyképessége csökken.

Természetesen nem törvényszerű, hogy egy-egy termék termelésének racionalizálása térségi munkanélküliséget eredményezzen. Elméletileg felszívhatja a fel-

szabaduló munkaerőt más termelőegység, vagy ágazat. A gyakorlati tapasztalatok azonban világosan mutatják, hogy Európa igen jelentős munkanélküliséggel küszködik. A termelésben mind nagyobb szerepet játszó multinacionális cégek által hozott technikai haladás mellett a többi területen a növekedési potenciálok nem elegendők a felszabaduló munkaerő megkötésére. Egy-egy régió gazdasági teljesítménye, viszonyítva a többi területhez, s természetesen az ott lakók számát is figyelembe véve – egy főre számított GDP adatokkal mérve –, a területi egység versenyképességének jellemzésére alkalmas és valóban alkalmazott adat.

Értelemszerűen a versenyképesség időbeni alakulását e mutató dinamizált változatai alapján elemezhetjük. Bár megjegyzem, jobb lenne a GDP helyett a GNI mutató alkalmazása, hiszen a külföldi tőkével a határon belül termelt érték jelentős része kivonásra kerül. Így ha azt nézzük, amit az EU definíció tartalmaz, akkor a magas szintű foglalkoztatásnak távlatilag éppen a tőke kivonása lehet akadálya. Márpedig azon országoknál, ahol a külföldi tőke aránya magas, s alacsony a külföldön befektetett hazai termelő vagyon nagysága, ott a GDP és a GNP (vagy GNI) között a különbség igen nagy. A magyar statisztika ma megbízható adatokkal a GDP számításához rendelkezik, így nincs érdemi választási lehetőségünk. Egyébként a régiók összehasonlításánál a versenyképesség indikátora lehet a GDP különbségek mellett az átlagbérek különbsége is. Ez a kérdés azonban általánosságban is átvezet a következőkben tárgyaltakhoz, nevezetesen, hogy miben különbözik a mikro- és makroszint versenyképessége. Fontosnak találom azonban, hogy a térségi regionális versenyképességet az országos versenyképességtől megkülönböztessük.

4. Árak és bérek

A feldolgozóipari fizikai foglalkozású munkavállalók 1996. évi bruttó átlagkereseteinek összehasonlításából kitűnik, hogy a *valutaárfolyam* alapján számított bérek uniós átlaga hozzávetőleg *kilencszerese* a magyar átlagnak. Ezen belül a két szélsőséget, 13-14-szeres szorzóval, a német és a dán bérek képviselik, a másik szélső értéket pedig a görög és a portugál átlagbérek, amelyek csupán 3-4-szer magasabbak a magyar átlagbérnél. A szomszédos Ausztriában az uniós átlaghoz közel eső érték adódik: az osztrák bérek a magyarnak 9,3-szeresét teszik ki.

Vásárlóerő paritáson számítva az uniós átlag már *csak 3,3-szerese* a magyarnak. A szélsőségek sem annyira kiugróak: a német és a dán átlag 4,2-4,3-szerese a magyar átlagnak, a portugál és görög 1,6- és 1,9-szerese. Így érthető, ha a magyar fizikai foglalkozásúak átlagbérének 4-4,5-szeresét keresők az európai fejlett országok átlagos jövedelmű fizikai munkásainak életvitelét engedhetik meg maguknak, azok pedig, akiknek a jövedelme 8-10-szeresét teszi ki a magyar fizikai munkás átlagbérnél, azok már uniós mércével is magas jövedelműnek számítanak. 1996-os árfolyamon számítva ez a 12-14 ezer dollárnak megfelelő forintösszeg 1,8-2 millió forint bruttó jövedelmet jelentett, havi 150-180 ezer forint átlaggal, 1999-es árfolya-

mon ez már 2,8-3,3 millió forint éves bruttó jövedelmet jelent, ami havonta 230-280 ezer forintnak felel meg.

A vásárlóerő paritáson számított uniós átlagkeresetek a valutaárfolyamon mért kereseteknél 18-20 %-kal alacsonyabbak (csupán a görög és a portugál keresetek magasabbak vásárlóerő paritáson 9, illetve 26%-kal a valutaárfolyamon mért kereseteknél). Ezzel szemben a vásárlóerő paritáson számított magyar keresetek 123%-kal „érnek többet” a valutaárfolyamon számítottnál, magyarul: nagyon olcsók vagyunk s ez rövidtávú versenyképességünk talán legfontosabb, de mint látni fogjuk, talán legkönnyebben erodálódó eleme is. Az osztrák, német, holland stb. állampolgár 100 dollárjáért átlagban háromszor annyi árut, szolgáltatást vásárolhatott Magyarországon 1996-ban, mint a saját országában, a görög, spanyol és portugál is kétszer annyit! Megfordítva: ezekben az országokban a magyar polgár a maga 100 forintjából fele, vagy harmadannyi árut, szolgáltatást tudott vásárolni, mint idehaza. Ezt a „vásárlóerő paritásos versenyképességi előnyt” egyrészt a forint-dollár árfolyama, másrészt a belföldi árak alakulása határozza meg.

Belföldi áraink gyors ütemben közelítenek az uniós árakhoz, ami érthető is, hiszen a magyarországi feldolgozóipari termelés mintegy 50%-át állítják elő, a kereskedelem egyharmadát nem magyar érdekeltségű vállalatok bonyolítják és e cégeknek épp úgy, mint a magyar érdekeltségű vállalkozásoknak, egyértelműen az a célja és érdeke, hogy évről-évre nyereséggel zárják tevékenységüket (amely nyereség nem mindig azonos a hivatalos mérlegben kimutatottal). E cél, vagyis a profitnövelés elérésének leggyorsabb és legkönnyebb módja az árak emelése. A külföldi befektető számára a vásárlóerő paritás előzőekben bemutatott alakulása egyértelműen előnyös, tökevonzó képességünk ebből a szempontból javul. Azok számára viszont, akik külföldön szerzett jövedelmüket nálunk akarják elkölteni, a vásárlóerő paritás változása mögötti árnövekedés nem előnyös. Ez a negatív hatás elsősorban a turisztikai szolgáltatásokat, a szálloda- és vendéglátóipart érinti. Alapvetően ez áll a mögött, hogy 1996 és 1998 között 16%-kal csökkent az Európából Magyarországra érkező külföldiek száma. Igaz, elsősorban nem a gazdag nyugat-európai beutazók száma csökkent meghatározó mértékben, hanem a „szegény szomszédoké”, de például a gazdag holland turisták számának csökkenése is 13%-ot tett ki ebben az időszakban, az olaszoké 4%-ot.

A *bérek növekedési üteme* ugyan meghaladja ebben az időszakban a fogyasztói árak növekedését, azonban olyan alacsony bérszintről indultunk, hogy az 1996-ban valutaárfolyamon mért kilencszeres különbség az uniós átlagához mérten nem, vagy alig változott. A külföldi befektető számára pedig ez a lényeg. Egy nagyon fontos költségelem a bér, töredéke a nyugat-európainak és ennek megfelelően a rárakódó összterhek márkában, dollárban, euroban kifejezett összege is ugyancsak töredéke a nyugat-európai bérekhez kötődő közterheknek (adójárulékoknak), sőt ma már százalékos arányban is „jobbak”, olcsóbbak vagyunk, mint az a bruttó és nettó bérek összevetéséből kitűnik. Csak példaszerűen utalok arra, hogy amíg például Németországban az egészségügyi kiadások 82%-át közpénzekből finanszírozzák,

nálunk Magyarországon ez az arány 1998-ban 69% volt, vagyis az egészségügyi kiadások közel egyharmadát közvetlenül fizeti meg a magyar polgár a maga szegénységében, míg a nála gazdagabb európai polgár még az egyötödét sem kell, hogy közvetlenül fordítsa az egészségügyi szolgáltatások igénybevételekor. A fejlett nyugat-európai országok közül egy sincs olyan, ahol ezt az alacsony arányt akárcsak meg is közelítenék!

A magyar megtakarítási hajlandóság jóval alacsonyabb a fejlett európai országokénál, egyes országokban, mint például Németország, Anglia, Hollandia, a megtakarítási hajlandóság (az éves megtakarított összeg a GDP százalékában) többszörösen meghaladja a magyar hajlandóságot. Ahhoz, hogy jelentős nemzeti tőke képződjön az országban, hosszabb ideig, több kormánycikluson keresztül, a jelenleginél is dinamikusabb reálbér növekedésre lenne szükség, csak ekkor ugrik meg és stabilizálódik viszonylag magas szinten a hazai megtakarítás. Amennyiben ez nem következik be, akkor a GDP realizálásának legfontosabb színterén, a hazai piacon komoly feszültségek keletkeznek. Ez a belső piac a jelenlegi alacsony bérek, jövedelmek mellett is a gazdaság bruttó kibocsátásának háromnegyed részét, 75%-át veszi fel, míg az agyonösztönött export mindössze 25%-át képviseli az összértékesítésnek. A hazai kereslet stagnálása esetén ahhoz, hogy nemzetgazdasági átlagban 5%-os GDP növelést érjünk el, az export értékesítést 20%-kal kellene növelni. Erre a külső piacok a legritkább esetben adnak lehetőséget, és még a leginkább exportorientált gazdaságokban is a hazai, belső piac jelenti a biztonságot, a stabilitást. Az export és a belső piaci arányok természetesen ilyen drasztikus export bővítés esetén módosulnak, csökken a hazai piac súlya, ami önmagában még nem teremtené drámai helyzetet. Drámaivá attól válik, ha az export részaránya az összértékesítésből *romló cserearányok mellett nő*, márpedig Magyarország cserearányait évtizedek óta nem egy állandó növekedés, de még csak nem is egy stabil szinten maradás jellemzi, hanem közel félévszázados időszakra visszatekintve – mint láttuk –, néhány rövid periódus kivételével mindig romlottak, vagyis a magyar gazdaság általában mindig cserearány veszteséggel vett részt a nemzetközi kereskedelemben.

5. Verseny a tőkéért

Az a tény, hogy a térségeknek, területi egységeknek versenyezniük kell a tőke vonzásáért, újból és újból aláhúzza, hogy elválik egymástól a mikro- és a makroszintű versenyképességi fogalom. A régiók között „vándorló” nemzetközi tőke egyrészt versenyezteti a helyi és központi hatóságokat *állami kedvezményekért*, másrészt a munkavállalókat a minél olcsóbb munkaerő kínálatért. (Ezen nem abszolút olcsóságot értünk, hiszen a tőke mozgásainál más tényezők, így az infrastrukturális ellátottság és a képzettség szintje nagyobb szerepet játszik, mint a bérszínvonal maga – de az bizonyos, hogy az utóbbi az anyaországnál alacsonyabb, s aligha lesz dinamikusan növekvő.)

Nemzetgazdasági szinten van még egy lehetőség a versenyképesség befolyásolására, s ez a valuta értékelése, a *valutaárfolyam-politika*. Ha a hazai vállalat szempontjából nézzük, a leértékelő politika az exportverseny-képességet szolgálja, annak eszköze lehet. Így volt ez a II. világháború utáni német gazdaságban, ahol a valuta alulértékelttsége a növekedés fontos forrása volt.

Látni kell azonban, hogy a valutaértékelés kétélű fegyver: adott esetben a *csearearány-romlás* egyik kiváltója lehet. Nem véletlen, hogy az idézett magyar csearearány-alakulás (romlás) „elvitte” a nevezetes exportösztönző törekvések volumenhatását. *Így, noha az export dinamikusán nőtt – a statisztika adatai szerint –, de fizetési mérleg-javító hatása sokkal kevésbé érvényesült.* Az exportárak lemorzsolódása mellett az importárszint nem volt hajlamos a mérséklődésre, s így amit nyertünk a réven, elvesztettük a vámon. Nőtt az export volumene, de romlott a fajlagos fizetési mérleghatás.

Ha egy régió tökevonzó képességét versenyképességi indikátornak tekintjük, hazánk valóban versenyképes volt a többi kelet-közép-európai országhoz képest. A külföldi közvetlen tőkebefektetések nagyságát szokás úgy tekinteni, mint a versenyképesség egyik mutatóját, két szempontból is: egyrészt versenyképesek vagyunk, mert jön és hozzánk jön a tőke és nem máshoz, másrészt, mert a bejövő tőkével olyan termékeket, szolgáltatásokat állítunk elő, hogy a piaci versenyben jobb eredményeket érhetünk el. Magyarországot az elmúlt 10 évben úgy minősítették gazdaságpolitikusok, közgazdászok, hazaiak és külföldiek egyaránt, hogy kivételes helyzetben vagyunk, mert a volt szocialista országokba áramló külföldi tőke kiemelkedően nagy hányada Magyarországra kerül. Tőkevonzó képességünk e szerint tehát kivételesen jó, és földrajzi környezetünkhöz képest kifejezetten versenyképesek vagyunk.

Az 1998-as év befektetési adatait vizsgálva ez a hiedelem megkérdőjeleződik, ugyanis az Európai Unió országaiból kivitt tőkét viszonyítva a lakossághoz, tehát egy fajlagos mutatót képezve, az derül ki, hogy az Európai Unióból kivitt tőke világátlaga, vagyis a 6 milliárd lélekszámú földlakossággal számolva, fejenként 110-111 dollár adódik. Magyarországon ebben az évben a közösségből behozott tőke fajlagosan, egy magyar állampolgárra vetítve, 112 dollár volt. Ugyanakkor az EU tagországaiból származó befektetések egy lakosra jutó fajlagos szintje Csehországban és Litvániában 250 dollár, Észtországban meghaladja a 400-at. Az EU Japánban fajlagosan ugyanannyi tőkét fektet be, mint Magyarországon. Azt az állítást tehát, hogy tökevonzó képességünk és versenyképességünk között nagyon szoros kapcsolat lenne, el kell vetni, hiszen a fajlagos mutatók alapján Japánnal kerülünk egy szintre, vagy éppenséggel Németországgal, ahol a Közösség befektetései, a külföldi tőke beáramlása egy lakosra vetítve 242 dolláros értéket mutat. Önmagában tehát a beáramló tőke nagysága nem minősítheti az ország versenyképességét.

Magyarországon 1997-ben a vállalatok 13%-a külföldiek tulajdonában volt, és itt foglalkoztatták az összlétszám 21%-át (KSH 1999). Ez pozitívumnak tűnik, hiszen a hazai magánvállalkozások, melyek a vállalatok 86%-át képviselik, a foglal-

koztatottak létszámából csak 62%-kal részesednek. Mielőtt messzemenő következtetést vonnánk le ebből, hasonlítsuk össze a jegyzett tőkéből való részarányokat. A külföldi tulajdonú cégek a jegyzett tőke 35%-át mondhatják magukénak, a hazai magánvállalkozások pedig 41%-át. Ez a 41% hazai tőke a foglalkoztatottak 62%-ának ad munkát, megélhetést, míg a 35%-os részarányt képviselő külföldi tőke csupán 21%-kal részesedik a munkaerő foglalkoztatásból.

Továbbmenve, a *bruttó hozzáadott értékből* a külföldi tulajdonú vállalkozások részaránya 45%-os, a hazai tulajdonú vállalatoké 36%. Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték a külföldi tulajdonú cégeknél több mint 2 millió forint volt, a magyar magáncégek 1,2 milliós értékével szemben. A külföldi tőke tehát közel 70%-kal *termelékenyebb* az élőmunka felhasználását tekintve, ami önmagában megint csak egy kedvező dolog, de ha a magyar tulajdonú vállalatok is ugyanilyen mutatót produkálnának, akkor a foglalkoztatottság területén katasztrofális helyzet jelentkezett volna. Azonos hatékonyság esetén a hazai magántőke nem egészen 500 ezer személyt foglalkoztatna, vagyis 700 ezerrel kevesebbet, mint jelenleg. Az a pozitív kép, hogy a magyar munkanélküliségi ráta kedvezőbb, mint az Európai Unióé, nem a bejött külföldi tőkének köszönhető, vagy legalábbis nem elsősorban, hanem a sokkal kisebb tőkeellátottságú hazai magánvállalkozóknak.

Figyelemreméltó, hogy a gazdasági ágak szerint bontott teljesítményeket nézve, a külföldi jegyzett tőke a *mező- és erdőgazdálkodás, halászatnál* nem egészen 6%-os részesedéssel az e szektor hozzáadott értékének több mint háromnegyedét termelte meg, míg ebben az ágazatban lévő hazai magántőke, a jegyzett tőkéből való 83%-os részesedésével a bruttó hozzáadott értéknek csupán 4%-át állította elő. A magyar agrárszféra kétségbeejtő helyzetét ennél világosabban egyetlen mutató sem fejezheti ki. A *feldolgozóiparon* belül a külföldi jegyzett tőke részaránya megközelelti a 60%-ot, viszont érdekes módon, a hozzáadott értékből mindössze 38%-ban részesedik. Talán nem egészen alaptalanok azok a feltevések, hogy legalábbis ezen a területen az export-importon keresztül tüntetik el a jövedelmet. Nehezen érthető, hogy minden más ágazatban az energiaszolgáltatást, a bányászatot és a szállítást, távközlést kivéve, a külföldi tőke lényegesen magasabb hozzáadott értéket termel, mint a hazai. Átlagosan a külföldi jegyzett tőke a magyar tőkének közel 50%-al jobb eredményt produkál a hozzáadott érték termelésben. Összességében tehát a bejövő külföldi tőkének köszönhető egy magasabb hozzáadott érték, ami a bruttó hazai termék növelését jelenti, de egyáltalán nem biztos, hogy ez a növekedés az ország határain belül marad, a bruttó nemzeti termék és a hazai termék közötti különbség egyre nő, amennyiben a külföldi tulajdonlás részaránya emelkedik.

6. Megállapítások a Dél-alföldi régió versenyképességéről

A regionális versenyképességet nem mérhetjük mással, mint a megtermelt fajlagos GDP-vel, összetevőivel és a ráható tényezőkkel. A GDP-t, ha egy-egy or-

szágon belüli régiókra értelmezzük, természetesen nem tudjuk olyan adatokkal kiegészíteni, mint az ország versenyképességének elemzésekor, hiszen a régióknak nincs külkereskedelme, nincsenek reá vonatkozó régiók közötti cserearány-számítások stb.

Néhány adattal azonban érzékeltethetjük, hogy a termelés és csere eredményeképpen milyenek lesznek a dél-alföldi régió növekedési kilátásai, ha úgy tetszik, a versenyképessége (KSH 1998/b):

1. Az aktív keresők *gazdasági ágankénti megoszlása* azt mutatja, hogy Dél-Alföldön minden hatodik aktív kereső a mezőgazdaságban dolgozik, Közép-Magyarországon ugyanakkor csak minden 40. Az aktív keresők százalékos megoszlásában itt van a legnagyobb eltérés a két régió között.

2. Az aktív keresők százalékos megoszlását és a *GDP termelőképességeket* figyelembe véve megállapítható, hogy a Dél-Alföld, amennyiben minden ágazatban olyan GDP termelőképességgel rendelkezne, mint a Közép-magyarországi, akkor a régióban megtermelt GDP 220%-kal lenne magasabb. (Ez a GDP termelőképességi hatás.)

3. Amennyiben a Dél-Alföld aktív keresőinek százalékos megoszlása (szerkezete, struktúrája) a közép-magyarországinak felelne meg (GDP termelőképességük pedig a dél-alföldi), akkor a Dél-Alföld régióban megtermelt *GDP nagysága 20%-kal növekedne*.

4. Dél-Alföld és Közép-Magyarország GDP termelőképességének különbségét kb. 9/10 részben az egyes ágazatokban foglalkoztatottak *eltérő jövedelemtermelő* képessége és csak 1/10 részben az *eltérő struktúra okozza*.

5. A közép-magyarországi régióban a *profittermelő képesség jóval magasabb*, mint a Dél-Alföldön. A dél-alföldi átlagprofithoz képest Közép-Magyarországon átlagosan kétszer annyi profitot lehet realizálni egységnyi tőkével! Szinte kizárólagosan ez az oka annak, hogy például a külföldi befektetések, a működő tőke behozatal olyan nagymértékben a közép-magyarországi régióra koncentrálódik. Meghatározó ez a két régió versenyképességében, ehhez képest minden más körülmény hatása jószerint csak marginális.

6. A régiók egymáshoz viszonyított versenyképességi pozícióit a régióban kialakult *átlagkeresetek* egyszerű összevetése önmagában is megközelítő pontossággal mutatja. Nem szabad azonban olyan hibába esni, hogy a bérek nagysága jelenti a versenyképességet. A bérek, a keresetek szintje csak jelzés értékű, noha az igaz, hogy a gazdagabb régiók azért versenyképesek, mert gazdagabbak, polgáraik magasabb elkölthető vagy megtakarítható jövedelemmel rendelkeznek. A gazdagság, a magasabb jövedelmek teszik lehetővé, hogy a szegényebb régiókból kedvező árakon vásároljanak árut, szolgáltatást, vagyis két eltérő gazdagságú jövedelem közötti árucserében, kereskedelemben a gazdagabb terület versenyképesebb és számára kedvezőbb cserearányal kereskedik.

7. A *cserearány révén* az egyes régiókban megtermelt jövedelmek a kevésbé versenyképes régióból a gazdagabb, versenyképesebb, erősebb régióba *áramlanak*,

ezzel is növelve a gazdagabb régiók eleve meglévő gazdagságát. A dél-alföldi régió esetében, jelenleg legalábbis az a helyzet, hogy gazdasági kapcsolatainak, kereskedelmének túlnyomó része Közép-Magyarországhoz kötődik. Tekintettel arra, hogy a dél-alföldi régió egyirányú zsákutca végén helyezkedik el, hiszen tőle nyugatra az ugyanolyan szegény Dél-Dunántúl, keletre a még szegényebb Románia, délre pedig a gazdaságilag-politikailag kaotikus Jugoszlávia található, egyetlen, fizetőképes kereslettel rendelkező közvetlen régió-szomszédja, Közép-Magyarország.

8. A magyar mezőgazdasági termelés egynegyedét adó dél-alföldi régió az előzőek miatt a legszerényebb számítások szerint is 10-12 milliárd forint cserearány veszteséget könyvelhet el évente abból adódóan, hogy 1990-hez képest a 90-es évek végére az *agrárrolló* két szára között 115 százalékpontos volt a különbség. Ez a 10-12 milliárd forint „cserearány-veszteség” a Dél-alföldi régióban megtermelt GDP mennyiségnek 1,3-1,6%-át teszi ki. Akkor, amikor közel egy évtizeden keresztül a GDP nem növekedett, hanem csökkent, vagy jobb esetben stagnált, ez a nagyságrendű veszteség a régió gazdagságát csapolta meg, hozzájárulva a régió és a régióban foglalkoztatottak közel 16%-át kitevő mezőgazdaságból élő népesség elszegényedéséhez (a többi, mezőgazdasági jellegű régiónál hasonló a helyzet). Természetesen pontos felmérésre csak akkor volna lehetőség, ha a régióhatárokon regisztrálnák a kereskedelmi forgalmat, mintegy export-importként. Erre jelenleg nincsenek információk, így csak becsülni lehet, hogy a szegényebb és így kevésbé versenyképes régiók milyen mértékben járulnak hozzá a gazdagabb régiók magasabb jövedelmeihez.

7. Merre tovább?

A dél-alföldi régió Közép-Magyarországhoz viszonyított hátrányos helyzetén a GDP termelés tekintetében gyors, rövidtávú változások nem várhatók, mivel helyi vagy központi intézkedésektől nem javul a régió versenyképessége. Hosszú távú stratégiára van szükség, megkeresve azokat a területeket, amelyekben az indulásnál a megerősödésig *nem kell megküzdeni egy erősebb versenytárral* (szomszédos vagy távolabbi régiókkal). Egy lehetséges forgatókönyv felvázolása előtt nézzük meg a világ jelenleg legstabilabb és leggazdagabb kis országának, Svájcnak másfél-két évszázados történetét.

Svájc a 18. században nagyon szegény ország volt, lakói a jódhiány miatt rendkívül nagy arányban súlyos pajzsmirigy betegségektől szenvedtek. Egyébként Svájcnak egyetlen „vagyon” volt a hegyek és a hegyek közti tiszta levegő. Ez a levegő különféle súlyos légúti és tüdőbetegségekben szenvedők számára enyhülést jelentett, ezért mai kifejezéssel élve megindult a *gyógyturizmus*. A Svájcba látogató turisták ellátásához a hegyi legelőkön megnövekedett a *szarvasmarha-tartás*, és az akkori gazdák tudatosan törekedtek egy jól tejelő állomány kialakítására. A tehéntej fogyasztás általánossá válásával a pajzsmirigy megbetegedések visszaszorultak, hi-

szen a svájci ivóvíz gyakorlatilag semmilyen ásványi só nem tartalmazó hólé volt, és ez okozta a pajzsmirigy elváltozásokat. A tudatos állattenyésztés viszonylag rövid idő múlva a svájci tenyészállat export beindulását és fokozódását tette lehetővé. Az így keletkezett jövedelmek visszaáramlottak a turizmusba és a gyógyturizmuson kívül megjelent a *szabadidő turizmus*, főleg a síelés. Évtizedek kellettek azonban ahhoz, hogy Svájc síparadicsommá váljon. A gyógyturizmussal párhuzamosan kezdődött a svájci bankok kiépülése, hiszen a svájci hegyek között hosszabb időt töltő, gyógyulását remélő turisták számára a *pénzügyi szolgáltatást* is meg kellett szervezni. Gyakorlatilag innen, ebből nőtt ki a mai gazdag Svájc 150-200 év alatt.

Dél-Alföldnek Svájchoz hasonlóan gyakorlatilag egyetlen adottsága van, amellyel elindulhat a svájci úton: ez pedig a *termálvíz*, illetve *gyógyvíz vagyona*. A mai előregedő Európában ugyanúgy, mint korábban a tbc, ma az öregséggel járó mozgásszervi, ízületi betegségek tekintendők hosszú lefolyású, kínos népbetegségnek. Ez a betegség, akárcsak a tbc, nem válogat a szegény és a gazdag polgárok között, hanem általános. A betegség tüneteinek enyhítése az orvostudomány mai állása szerint csak rendkívül nagyhatású gyógyszer kombinációkkal és/vagy fizioterápiával történhet. A gyógyszeres kezelés mellékhatásai sokkal súlyosabb ártalmakat idéznek elő, mint a mozgásszervi betegségek. (Fájó ízületekkel az emberi kor legvégső határáig el lehet élni, azonban szteroidok, kortikoidok tartós szedése, akárcsak az antibiotikumoké májban, vesében, a kiválasztó-rendszerben és az immunrendszerben olyan károkat okoznak, amelyek viszonylag rövid időn belül a kezelt személy halálát okozzák.) Marad tehát a természetes gyógymód, a gyógyvízkúrák és a hozzájuk kapcsolódó fizioterápiás kezelés. Európában százmillió személyre lehet számítani, mint potenciális páciensre, mint gyógyturistára, tehát van egy meglévő igény és az igényhez kapcsolódó fizetőképes kereslet.

A nyugat-dunántúli gyógyfürdők és körzeteik rendkívül sokat profitálnak már ma is ebből a piacból. Magyarország mai területén a *rendelkezésre álló termálvíz és gyógyvíz vagyona akkora, hogy Európa összes többi országában együttesen nincs* ekkora termálvízkinccs és csak Törökország rendelkezik hasonló termálvízkészletekkel. (Európa közepén Törökországgal szemben mindenképpen helyzeti előnye van mind az országnak, mind pedig jelesül a dél-alföldi régiónak). Még az 1970-es években volt egy ENSZ fölmérés Magyarországon, készült is a felmérésről jelentés az akkori kormány, illetve pártvezetés számára „Magyarország páratlan természeti kincse” címmel. Az ENSZ szakértők már akkor azt javasolták, hogy ezt a területet fejlessze Magyarország, az MSZMP Központi Bizottsága azonban a vas és acél országa mellett foglalt továbbra is állást, és a javaslatok a vízügy dokumentációs tárában elfektetésre kerültek.

Három évtizeddel később, a 21. század kezdetén újból érdemes végiggondolni, hogy legalábbis a Dél-Alföldön elkezdődjön egy ésszerű ágazatfejlesztés. Ágazatot mondok, mert távlatilag a Dél-Alföld GDP termelésének akár a 80%-át is e köré az adottság köré lehetne építeni. A meglévő gyógyfürdő, szálloda és szakorvos kapacitásokból kiindulva lassan, fokozatosan egyre több külföldi gyógyturistát lehetne a

térségben fogadni. A többletbevételekből az intézmények fejlesztésén túl finanszírozni kellene a Dél-Alföldön egy országos, de akár európai viszonylatú balneológiai, gyógyvíz hasznosítási centrumot, amelyben kutatások mellett orvosok képzése, átképzése, fizioterapeuták képzése történne. Szeged a maga oktatási, kutatási intézményeivel alkalmas lehet vagy alkalmassá tehető e feladat ellátására. A gyógyvíz hasznosítással kapcsolatos kutatási eredmények ismertetésére magyar és angol, német, francia nyelvű szakfolyóiratot lehetne és kellene indítani.

Dél-Alföld Magyarország *napfényes* órák számát tekintve leggazdagabb régiója. A gyógyvízkúrák, melyek elsősorban mozgásszervi panaszok enyhítését szolgálják, kiegészíthetők a depressziós betegek kezelésével. Közismert, hogy mind Magyarországon, mind Nyugat- és Észak-Európában a téli időszakban ugrásszerűen megnő a depresszióval küzdő betegek száma, akiknek gyógyítása gyógyszerekkel vagy Európa déli országaiba való utazással, napkúrával, fénykúrával érhető el. Ez a Dél-Alföldön, Európa közepén is megvalósítható a termálfürdőkkel, illetve egyéb gyógykezeléssel kiegészítve.

Természetesen összeköthető a gyógyfürdős kezelés például *fogyókúra kezelésével*, rekreációval, a hazai és a nyugati menedzsment világ rendszeres egészségügyi karbantartásával, melyekhez a turizmus más ágait is ki kell építeni, például lovaglás, tenis�, golf stb. Mindehhez a munkaerő struktúra megváltozására van szükség, a humánszolgáltatás szereplőiként nyelvtudásra, gyógyító egészségügyi ismeretekre, vendéglátásra és az ahhoz szükséges fölfogásra, ismeretekre van szükség. Erre képezni kell az embereket, elsősorban a fiatalokat. Ne higgyük azonban hogy a termálprogram csak szolgáltatási foglalkoztatást biztosít. Az építőiparon kívül, melyben egy speciális vízgépészet meghatározó szerepet játszik, a gépipar egy speciális szakterülete is kiépülhet, egyrészt gyógyászati berendezések, másrészt fürdő, vízgépészeti berendezések gyártásával.

Magukat a fürdőket eleve úgy kell megtervezni és kiépíteni, hogy ne csak a fürdést és az esetleges kezelést szolgálják. Az emberiség történetében a római fürdők, a maguk infrastruktúrájával, közéleti tevékenységnek is lehetőséget adtak, szórakozás, egyfajta klubélet helyszíne is volt. Másfajta fürdőkultúrát képvisel a törökfürdő és ismét mást az északi típusú fürdőházak rendszere. Ezek továbbfejlesztésével, kombinálásával, a gazdag országokban sikeresen működő gyógyfürdők és szanatóriumok gyógyítási módszereinek, technikai felszereltségének figyelembevételével, átvételével egy nagyon jövedelmező iparágat lehet teremteni a Dél-Alföld termál és gyógyvíz készletére.

Hallom az ellenvetést: kinek van erre pénze? A régióban lévő egyik kistélepülés, Cserkeszőlő példájával válaszolnék. Néhány évtizede a szegény, kislélekszámú alföldi település (falu) határában egy kutatófúrás nyomán az ismert történet szerint hévíz, illetve gyógyvíz tört fel. Éveken keresztül minden infrastruktúra nélkül a helybeli és környékbeli szegény emberek kúrálták magukat ezzel a vízzel, majd az önkormányzat egy szerény betonmedencét épített, ahová messze földről jöttek gyógyulást remélő vagy csak fájdalmaik enyhítésében bízó tömegek. Bármilyen kicsi is

volt a fürdőjegy ára, mégis lehetőséget biztosított egy lassú, de fokozatos fejlődésre. Ma az egykori betonteknő helyén egy többmedencés, több hektáron elhelyezett fürdőt találunk, a lassú sorvadásra ítélt kistelepülés látványosan meggazdagodott és tavasztól késő őszig a fürdő melletti óriási kemping tele van német és holland középkorú és idős személyek lakókocsijaival. Ők ezen a településen költik pénzüket, hoznak további fejlesztési lehetőségeket a ma hivatalosan gyógyfürdőként működő intézménynek. Három és fél évtized kellett ahhoz, hogy a mai szintre érjenek. Egy település életében ez nem idő, viszont a fejlődését, jövőbeni fennmaradását ennyi idő alatt tudta megalapozni. A dél-alföldi régió távlati fejlesztési programját, stratégiáját legalább ilyen távlatosan kellene összeállítani, ugyanis egy gyorsabb kiépítéshez nincs meg sem az országban, sem pedig a régióban a szükséges tőke. Természetesen lehet külföldi tőke bevonására is számolni. Ez gyors és látványos befektetést jelent, ugyanakkor azt is, hogy a külföldi tőke megtermelt profitját nem elsősorban a régióban fogja elkölteni, befektetni, hanem külföldre, vagy jobb esetben az országon belül egy *másik régióba* viszi át. Ezzel azonban megint csak egy zsákutcás helyzet alakul ki, alig valamivel magasabb jövedelmekkel mint jelenleg.

Komoly átgondolást igényel a *mezőgazdaság* szerepe, amely az aktív keresők hatodát foglalkoztatja. Ennek az ágazatnak a fenntartása nyilvánvaló determináció még hosszabb ideig, hiszen az adottságok és örökölt struktúrák is ebbe az irányba hatnak. Fejlesztése azonban, amennyiben országosan stratégiai jelentőséget nyer, hozzájárulhat a régió gazdagságának és így versenyképességének növeléséhez. Itt a fizetőképes kereslet nem akkora és nem annyira egyértelmű, mint a termálvíz hasznosítás esetében, azonban a kettő összekapcsolásával, a *természetes eljárással termesztett növények* és nem hormonkezelt takarmánnyal nevelt állatok a gyógyturizmus természetes táplálékbázisát szolgáltatathatnák.

A *szállodaipar, vendéglátás, a kereskedelem, de a pénzügyi tevékenység*, az oktatás és az egészségügy, az építőipar, tulajdonképpen az egész régió gazdasága versenyképességének növekedése, a régióban élő emberek jólétének, foglalkoztatásának biztosítása hosszú távon biztosított lenne, ha térségi összefogással megvalósítanák az élet minden területére pozitív hatást gyakorló *termálprogramot*. A régiónak nemcsak természeti adottsága, a termálvízvagyonja miatt van erre lehetősége, hanem azért is, mert még nincs olyan véglegesen vagy hosszú távra kiépült struktúrája, mint például egyes dunántúli területeknek, ahol ugyan át lehet csoportosítani nagyobb mértékben befektetéseket, de csak más ágazatok rovására.

Felhasznált irodalom

- Botos J. 1982: *Nemzetközi versenyképesség és árforradalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KSH 1998/a: *A külföldi tőke Magyarországon 1996-1997*. KSH, Budapest.

- KSH 1998/b: *Magyarország régiói. Dél-Alföld (Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megye)*. KSH, Budapest.
- KSH 1999: *Magyar Statisztikai Évkönyv 1998*. KSH, Budapest.
- KSH 2000: *Nemzetközi Statisztikai Zsebkönyv 1999*. KSH, Budapest.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- OMFB 1998: *Technológia, foglalkoztatás, versenyképesség Magyarországon*. OMFB, Budapest.
- Török Á. 1999: *Verseny a versenyképességért*. Miniszterelnöki Hivatal, Integrációs Stratégia Munkacsoport Kiadványa, Budapest.

A gazdaságstatisztika regionális mutatószámai

Pukli Péter¹

Az egyes régiók közötti fejlettségi különbségek, mint közgazdasági kategória, és annak statisztikai adatokkal való mérhetősége a szó szoros értelmében fontos „anyagi erővé” vált az Európai Unió területfejlesztési politikája következtében.

A bruttó hazai termék (GDP) kitüntetett helyet foglal el a területi mutatók között. Az egyes országok fejlettségének összehasonlítására már régen használják a GDP-t, a régiók fejlettségének összehasonlítására azonban csak az utóbbi években terjedt el. A gazdasági fejlettség mérése illetve összehasonlítása szempontjából azonban hangsúlyozandó, hogy a GDP nem kizárólagos mutatója a gazdasági fejlettségnek. Mindebből az is következik, hogy nem szabad fetisizálni, egyetlen üdvöztető mutatónak deklarálni a GDP megyei, illetve régióra vonatkozó értékét, hanem célszerű a területi elemzésekhez más statisztikai mutatószámokat is felhasználni. Általános tapasztalat, és a magyar adatok is ezt mutatják, hogy a régiók közötti különbségek nagysága a GDP felhasználásában lényegesen kisebbek, mint a termelésében. A magyarországi régiók sorrendje az infrastruktúra fejlettségét kifejező mutatók tekintetében is sok esetben a GDP szerinti sorrendtől eltérő képet mutat.

Kulcsszavak: gazdasági fejlettség, regionális mutatószámok, gazdaságstatisztika

1. Bevezetés

A regionális különbségeket meghatározó tényezők statisztikai mérhetősége meglehetősen eltérő. Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy a területi összehasonlításokhoz az elemzők olyan mutatószámokat igényelnek, amelyekben több tényező együttes hatása jut kifejezésre.

A regionális különbségeket meghatározó tényezők egyes csoportjai közül a természeti tényezők elsősorban különböző szakmai (nem statisztikai) mutatókkal jellemezhetők. Az általában természetes mértékegységben kifejezett mutatók együttes hatásának megítélésére alig van lehetőség. Hasonló a helyzet a társadalmi tényezők és a népesség minőségi jellemzői tekintetében, annak ellenére, hogy e területeken jó minőségű és részletes területi statisztikai mutatókkal rendelkezünk. A gazdasági tényezők esetében kedvezőbb a kép, elsősorban annak köszönhetően, hogy a gazdaságstatisztika integrációja jelentősen fejlődött az elmúlt évtizedben, lehetővé téve a különböző gazdasági mutatók rendszerszerű prezentációját, átfogó mutatószámok kiszámítását. A nehézségeket itt a régiókra vonatkozó alapadatok biztosítása

¹ Dr. Pukli Péter, főtanácsos, Központi Statisztikai Hivatal (Budapest)

okozza. Tanulmányomban a gazdaságstatisztika egyik legfontosabb regionális mérőszáma, a területi GDP mérésének, megbízhatóságának kérdéskörével foglalkozok.

2. Bruttó hazai termék (GDP): a gazdasági fejlettség mérőszáma

A legismertebb átfogó, több tényező együttes hatását tükröző, gazdaságstatisztikai mutatószám a bruttó hazai termék, közismert angol rövidítéssel: a GDP (gross domestic product). Az egyes országok fejlettségének összehasonlítására már régen használják, a régiók fejlettségének összehasonlítására azonban csak az utóbbi években terjedt el (Faluvégi 1997). 1997-ben a bruttó hazai termék összege Magyarországon 8541 milliárd forint volt, összehasonlítói áron számolva 4,6 százalékkal több, mint az előző évben. A régióban megtermelt GDP Közép-Magyarországon, Közép-Dunántúlon és Nyugat-Dunántúlon az átlagosnál nagyobb ütemben emelkedett, Dél-Dunántúl és a keleti országrész növekedése elmaradt az országos átlagtól (1. táblázat).

1. táblázat A bruttó hazai termék (GDP) régióként

Régiók	GDP (Mrd Ft)		1 főre jutó GDP (ezer Ft)		Index (%) 1997/1995
	1995	1997	1995	1997	
Közép-Magyarország	2296	3604	793	1254	158
Közép-Dunántúl	555	899	497	807	162
Nyugat-Dunántúl	565	879	565	885	157
Dél-Dunántúl	448	645	448	653	146
Észak-Magyarország	519	729	400	566	142
Észak-Alföld	604	893	391	581	149
Dél-Alföld	627	892	457	655	143
<i>Összesen</i>	<i>5614</i>	<i>8541</i>	<i>549</i>	<i>841</i>	<i>153</i>

Forrás: KSH 1997/b

A legmagasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező közép-magyarországi régió részesedése 0,6 százalékponttal, a dunántúli területeké 0,3 százalékponttal nőtt, míg a keleti országrész részesedése 0,9 százalékponttal visszaesett. 1997-ben az egy főre jutó GDP országos átlaga 841 ezer forint volt, 165 ezer forinttal több, mint az előző évben, és 292 ezer forinttal több, mint 1995-ben. A régiók e mutató alapján képzett sorrendje nem változott.

A két szélső értéket Közép-Magyarország (az országos átlag másfélszerese) és Észak-Magyarország (az országos átlag 67%-a) egy főre jutó GDP mutatója képviselte. A megyei részletezettségű adatok azt mutatják, hogy folytatódott az egymáshoz közel álló fejlettségű megyék nivellálódása, és továbbra is Nógrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyékben a legalacsonyabb az egy főre jutó GDP.

A táblázatból a dél-alföldi régió fejlettségére az alábbi következtetések vonhatók le. A régióban a GDP értéke 1997-ben 892 milliárd forint volt. Az ország bruttó hazai termékének 10 %-át ebben a körzetben állították elő. Folyó áron számolva 1995-höz képest 43 %-os volt a növekedés, szemben az országos GDP 53 %-os növekedésével. Az főre jutó GDP 655 ezer forint volt, a régiók rangsorában ez a negyedik helyet jelentette. A megyei részletezésű adatokból ezen túlmenően az is megállapítható, hogy a régión belül a különbségek elég jelentősek, az 1 főre jutó GDP: Békés megyében 603 ezer forint, Bács-Kiskun megyében 615 ezer forint, Csongrád megyében 755 ezer forint volt.

A nemzetközi összehasonlításokban is az egy főre jutó GDP a leggyakrabban használt mutatószám a regionális különbségek mérésére (Kovács 1999). Az Európai Unióban a területfejlesztési támogatások miatt különös jelentősége van ezeknek a mutatóknak (2. táblázat).

2. táblázat A régiók közötti gazdasági különbségek az EU tagországokban és Magyarországon az egy főre jutó GDP alapján (1996)

Ország	Az egy főre jutó GDP		Legfejlettebb és legfejletlenebb régió aránya
	az országban	a legfejletlenebb régióban	
	EU15 = 100		
Németország	110	55	3,5
Egyesült Királyság	98	70	3,2
Ausztria	111	71	2,3
Olaszország	102	59	2,2
Magyarország	49	33	2,2
Belgium	112	81	2,1
Franciaország	106	80	2,0
Spanyolország	78	55	1,8
Portugália	70	50	1,8
Finnország	95	74	1,7
Görögország	66	43	1,7
Hollandia	106	87	1,5
Svédország	100	91	1,3
Dánia	117	-	-
Írország	95	-	-
Luxemburg	170	-	-

Megjegyzés: az EU tagországok 1994-1996 évek átlaga, Magyarország 1997. év.

Az EU 206 régiójából 50 régióban az egy főre jutó GDP nem érte el az EU átlagának 75 százalékát, mely határérték támogatási szempontból meghatározó. Számítások alapján Magyarország egyetlen régiója sem érte el ezt a határértéket

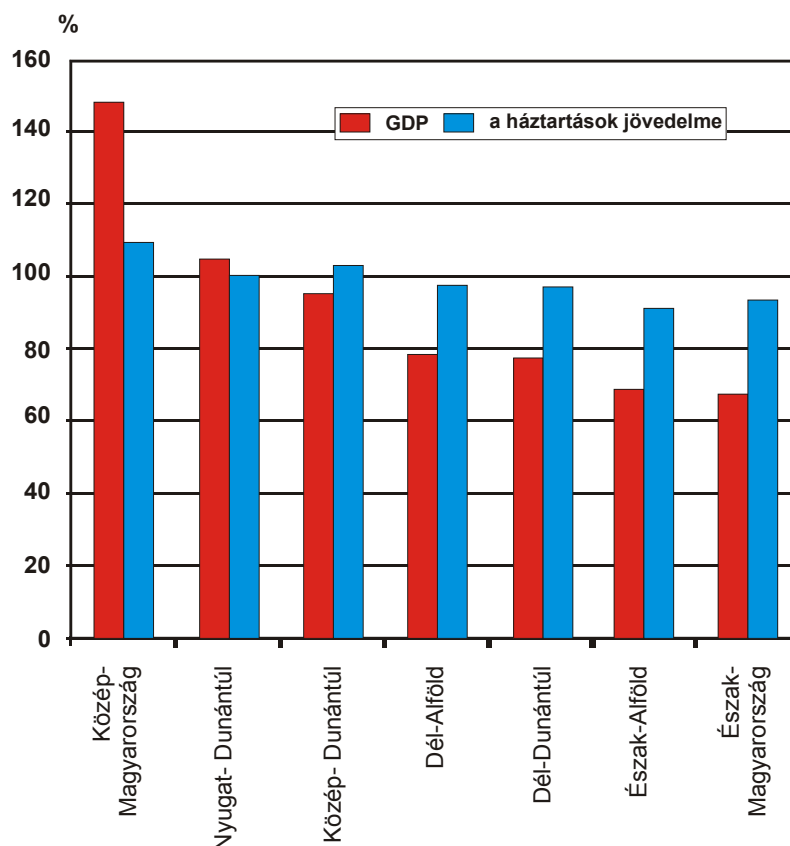
1997-ben. Az EU átlagához viszonyítva az egy főre jutó GDP Közép-Magyarországon 73%, Dél-Alföldön 38% volt.

3. Mennyire megbízhatók a regionális GDP adatok?

A GDP mutatók megbízhatóságát (minőségét) több tényező befolyásolja. Mielőtt ezek ismertetésére rátérnénk, érdemes rövid áttekintést adni arról a gazdaságstatisztikai területről, ahonnan a GDP mutató származik, azaz a nemzeti számlák rendszeréről.

A *nemzeti számlák* a gazdaság szereplői közötti ügyleteket foglalják integrált rendszerbe. Átfogó képet adnak a vállalkozások, az államháztartás, a háztartások és a külföld közötti kapcsolatokról, a termelés, a jövedelemelosztás, a fogyasztás, a felhalmozás és mindezek finanszírozása területén.

1. ábra Az 1 lakosra jutó GDP és jövedelem az országos átlaghoz viszonyítva (% , 1997)



Forrás: KSH (1997/a)

A nemzeti számlának a GDP csak az egyik mutatója. A számlarendszer első számlájának, a termelési számlának az egyenlege, a termékek és szolgáltatások termelési értékének és a termelésükhöz felhasznált anyagok és szolgáltatások értékének a különbsége. Ezért nevezik más szóval hozzáadott értéknek. Tehát a GDP ugyan átfogó, több tényező hatását tükröző mutató, de nem kizárólagos mutatója a gazdasági fejlettségnek.

A regionális számlák elméletileg a nemzetgazdaság egészére vonatkozó elszámolások regionális megfelelői. A gyakorlatban azonban – a több-régiós gazdasági egységek miatt – teljes részletességben nem állíthatók össze. A több régiós egységek pénzügyi és jövedelemelosztási tranzakcióknak többsége (adók, tulajdonosi jövedelmek, kölcsönök) ugyanis nem osztható szét régiókra.

Az Európai Unióban a fenti korlátok miatt regionális szinten csak a termelési számlának, valamint a háztartási szektor jövedelem számlájának összeállítására van kötelező előírás (ESA 1995). Az utóbbi számlának azért van különös jelentősége, mert segítségével a régiók közötti különbségeket nemcsak termelési oldalról, hanem a GDP felhasználásában meghatározó szerepet játszó lakossági fogyasztás alapján is mérni tudjuk. Általános tapasztalat, és a magyar adatok is ezt mutatják, hogy a régiók közötti különbségek nagysága a GDP felhasználásában lényegesen kisebbek, mint a termelésében (1. ábra).

A GDP és a jövedelmek regionális eltérései megerősítik azt a megállapítást, hogy a GDP átfogó mutatónak tekinthető ugyan, de nem képes a gazdasági fejlettség valamennyi fontos tényezőjét visszatükrözni.

4. A regionális GDP adatok minőségét meghatározó tényezők

A bruttó hazai termék mutatójának a nemzeti számlákban elfoglalt helyét áttekintve a következőkben már konkrétan azokkal a tényezőkkel foglalkozunk, amelyek befolyásolják a területi GDP adatok megbízhatóságát. A regionális GDP adatok minősége alapvetően két tényezőtől függ:

1. az alkalmazott számítási módszertől,
2. a felhasznált adatok minőségétől.

A regionális GDP számítására többféle számítási módszer alkalmaznak. Az *alulról felfelé történő számítás* módszere azon a feltételezésen alapszik, hogy a régióban lévő valamennyi termelési egységről rendelkezünk a GDP kiszámításához szükséges információkkal. Az adatokat összegezve megkapjuk a régióra vonatkozó GDP értéket, majd ezek összegeként az országos adatot.

A *felülről lefelé történő bontás* módszerével az országos GDP értéket osztjuk szét régiókra olyan megoszlási viszonyszámok segítségével, melyeket a GDP területi megoszlását legjobban megközelítő mutató területi adataiból számítottunk. Ez a

segédmutató lehet az aktív korú népesség, a foglalkoztatottak száma, a keresetek összege stb.

A *vegyes* módszer az előző két számítási mód ötvözte, tükrözve azt a felismerést, hogy nincs olyan ország, ahol az alulról felfelé történő összegzés módszerét a gazdaság valamennyi területén alkalmazni lehetne. *Területi homogenitásuk* szempontjából ugyanis a gazdasági szervezeteknek három típusát különböztethetjük meg. Egy-régiós egységek, melyek tevékenysége döntően egy régióra terjed ki. Vállalkozások, melyeknek telepei több régióban találhatóak. Olyan intézményi egységek, melyek tevékenysége több régióra, vagy az egész országra kiterjed (pl. központi kormányzat, államvasutak, energiaszolgáltatók stb.).

Általános alapelv, hogy a GDP-t arra a régióra kell elszámolni, amelyben a termelő egység rezidens. A több-telepes vállalkozások esetében a telepek külön-külön termelő egységeknek tekintendők.

A gazdasági szervezetek első két típusa esetében a termelési adatokat telepi szinten számítják ki, így adott a lehetőség arra, hogy hozzájárulásukat az egyes régiók GDP-jéhez *alulról felfelé összegezzük*. A több-régiós egységek közül azoknál, melyeknél telepi adatok nem állnak rendelkezésre, vagy tevékenységük az egész országra kiterjed, a régiókra vonatkozó termelési adatok csak a *felülről lefelé történő* bontás módszerével állapíthatók meg.

Néhány példa az általános elvtől eltérő, speciális számításokra:

- *Építőipar*: az építkezés helye szerint kellene részletezni a teljesítményeket. Általában azonban az építési területek nem rendelkeznek önálló irodával, elszámolási rendszerrel. A felülről lefelé bontás módszeréhez segédmutatóként az esetek többségében a keresetek összegét, vagy a foglalkoztatottak számát használják.
- *Energiatermelés és elosztás*: tipikusan olyan tevékenységek, amelyek hatóköre országos. A termelés szétosztása a különböző funkciójú telepek között a munkaerő költségek és az értékcsökkenés arányában történhet.
- *Vasúti és légi szállítás*: ezekben az ágazatokban meglehetősen nehéz megfelelő mutatót találni a teljesítmények területi megosztásához. A nemzetközi gyakorlatban segédmutatóként a foglalkoztatottak létszámát használják.
- *Pénzügyi szolgáltatások*: a munkajövedelmeket az alkalmazottak száma alapján, a profitot a kölcsönök és a betétek összege arányában kell szétosztani a területi fiókok között.
- *Központi közigazgatás*: a helyi közigazgatás létszámának arányában osztható szét régiókra az e körbe tartozó, általában a fővárosban működő szervezetek teljesítménye.

A regionális GDP számításához felhasznált alapadatok minőségét illetően elmondható, hogy a gazdaságban és a társadalomban bekövetkezett változások komoly kihívást jelentettek a gazdaságstatisztika számára. A változások legérzékenyebb

többben a gazdaságstatisztika tárgyában, azaz a vizsgált sokaságban mutatkoztak meg.

Nemcsak a sokaság nagysága nőtt meg tetemesen, hanem annak fontosabb minőségi jegyei is megváltoztak. Stabilitása csökkent, mozgása megélénkült, nagyság szerinti összetétele alapvetően módosult. Megnőtt az adatszolgáltatók költségérzékenysége és ebből adódóan „hozzállása” az adatszolgáltatásokhoz. Végül, de nem utolsósorban, megváltozott a számviteli háttér is, ami a bizonylati elv, az ellenőrizhetőség szempontjából alapvető fontosságú.

A fenti változások hatására más, illetve új módszereket kellett alkalmazni a gazdaságstatisztikában. Így egyre nagyobb teret nyertek a lakossági adatgyűjtéseknél és az árstatisztikában már régen alkalmazott *mintavételes adatgyűjtések*.

Új elemnek tekinthető a hiányzó kérdőívek, kérdőívrovatok pótlása a környezet vagy az előző időszak tényadatai alapján (imputálás). A sokaság legkisebb egységeit, a költségek és adatszolgáltatói teher csökkentése érdekében, ki kell hagyni a megfigyelésből, és adataikat más forrásból (államigazgatási nyilvántartások) kell megbecsülni (teljeskörűsítés). A módszerek változása hatással volt a területi ismerv szerint részletezhető adatok, mutatók körére, illetve pontosságukra, megbízhatóságukra is.

A reprezentatív adatgyűjtések esetében a területi ismerv figyelembevétele a megfelelő pontosságú becsléshez szükséges minta kiválasztásánál olymértékben növelné a minta nagyságát, hogy az előzőekben említett teher és költségcsökkentési célok nem lennének teljesíthetők. Ebből következően a területi becslések mintavételi hibája sok esetben nagyobb a megengedhetőnél.

A sokaság meg nem figyelt részének becsléséhez felhasznált más adatforrások az esetek többségében nem biztosítanak területi részletezettségű adatokat, illetve az alkalmazott becslési eljárás pontossága a részletező adatok esetében lényegesen rosszabb.

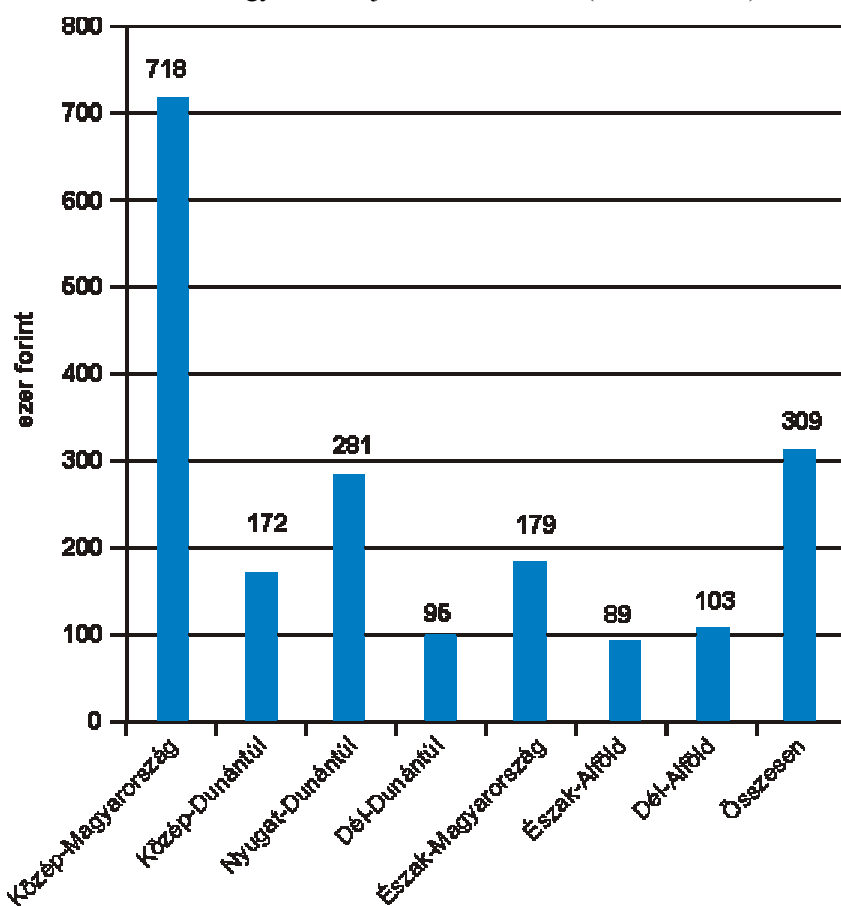
A korábban feltett kérdésre, hogy „mennyire megbízhatók a regionális GDP adatok”, a fentiek alapján összefoglalóan azt a választ adhatjuk, hogy az országos hatókörű és a több-régiós gazdasági szervezeteknél alkalmazott becslések, valamint az adatgyűjtések területi korlátai (minta, adatgyűjtésekkel le nem fedett kis szervezetek) miatt az adatok minősége rosszabb, mint az országos mutatóé. A torzítás mértéke annál nagyobb, minél kevésbé sikerült érvényesíteni az adatgyűjtésekben a telepí szintű megfigyelés elvét.

Mindebből az is következik, hogy nem szabad fetisizálni, egyetlen üdvöztető mutatónak deklarálni a GDP megyei, illetve régióra vonatkozó értékét, hanem célszerű a területi elemzésekhez más statisztikai mutatószámokat is felhasználni.

5. Összegzés

A tanulmányban megpróbáltuk igazolni azon állítást, hogy a GDP átfogó mutatónak tekinthető ugyan, de csak önmagában nem képes a gazdasági fejlettséget kifejezni. A korábban írottakat illusztrálja, hogy a GDP területi különbségei eltérnek a külföldi működő tőke és a társas vállalkozások eloszlásától is (2. és 3. ábra). Pl. Észak-Magyarországon az egy lakosra GDP a legalacsonyabb, viszont a külföldi működő tőke már jelentősebb, valamint a Dél-Dunántúlon viszonylag élénk a vállalkozási kedv az alacsony GDP és külföldi működő tőke ellenére.

2. ábra Az egy lakosra jutó külföldi tőke (ezer Ft, 1998)



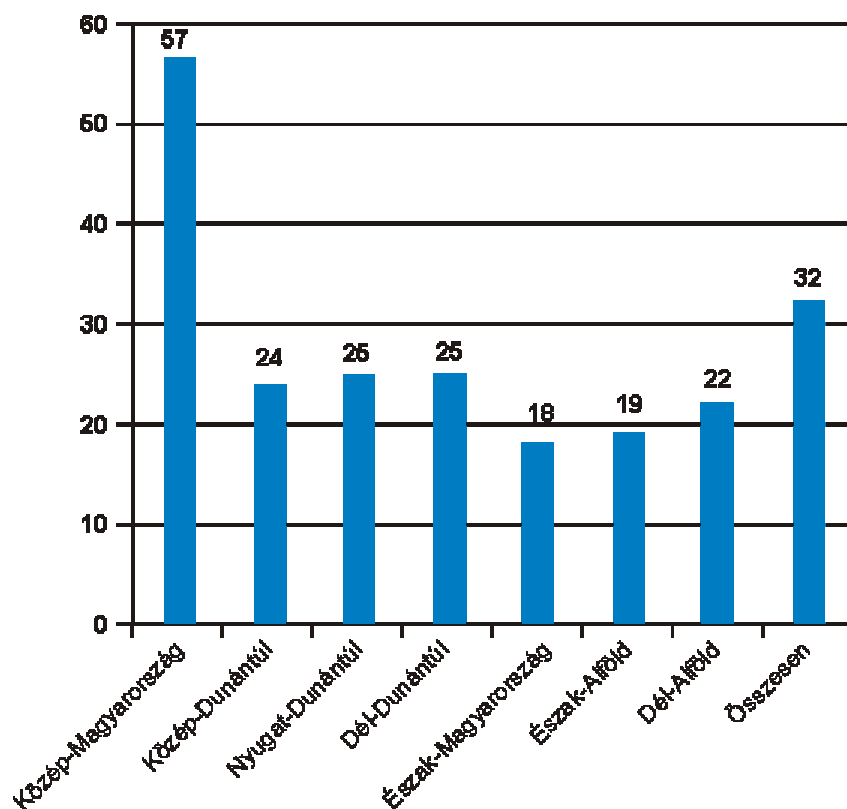
Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv (1998)

A régiók fejlettségére, versenyképességére ható tényezőket elemző nemzetközi tanulmányok áttekintése is megerősíti azt a következtetést, hogy a GDP mellett

egyéb statisztikai mutatókat is célszerű felhasználni a területi összehasonlítások során. Lengyel Imrének a régiók versenyképességéről szóló műhelytanulmánya nagyon jó összefoglalást ad az utóbbi években az EU különböző munkabizottságai által e témában végzett vizsgálatokról (Lengyel 1999). Az Európai Unió Bizottságának a régiókkal foglalkozó ötödik és hatodik periodikus jelentéseiben a régiók versenyképességét meghatározó alaptényezők között olyanokat találunk, mint a K+F, kis- és középvállalatok, közvetlen külföldi befektetések, infrastruktúra és humán tőke, intézmények és társadalmi tőke.

A felsoroltak mind olyan tényezők, melyek viszonylag jól jellemezhetők különböző statisztikai mutatókkal, melyek parciális jellegükből adódóan általában mentesek a területi GDP adatokat befolyásoló torzító tényezőktől.

3. ábra Az 1000 lakosra jutó társas vállalkozások száma



Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv (1998)

Felhasznált irodalom

- ESA 1995: *European System of National and Regional Accounts (ESA 95)*. EUROSTAT, Luxembourg.
- Faluvégi A. 1997: Az uniós szabályozás és a regionális támogatási rendszer. *Statisztikai Szemle*, 1. 5-17. o.
- Kovács T. 1999: Régiók és területi különbségek a közép-európai országokban. *Területi Statisztika*, 2.
- KSH 1997/a: *Területi statisztikai évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1997/b: *A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása 1997-ben*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1998: *Magyar statisztikai évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.

Az emberi erőforrás regionális jellemzői a statisztika tükrében

Lakatos Judit¹

Az emberi erőforrás regionális jellemzői vizsgálatának fontossága a küszöbön álló EU csatlakozással egyre inkább felértékelődik, ugyanakkor a területi információkat is tartalmazó adatforrások száma meglehetősen véges. Az elemi adatok nyilvántartása, így többek között a területi ismérveket is tároló regiszterek Magyarországon fejletlenek, sem az adó, sem a társadalombiztosítási nyilvántartások nem használhatók fel a területi egyenlőtlenségek kimutására.

A statisztikai felvételek terén jelentős előrelépést jelentett a Munkaerő-felmérés 1992. évi bevezetése, ugyanakkor kérdéses, hogy az EU által igényelt regionális mélység alkalmaz-e hazai területi folyamatok bemutatására. A minta további bővítése, annak érdekében, hogy megyei adatok is legyenek, jelentős további pénzügyi forrást igényelne, és ennek egyelőre nincs fedezete. A területi különbségek legsokoldalúbb mérési eszközei a közeljövőben elkészülő népszámlálási feldolgozások lesznek. A népszámlálás esetében azonban tudomásul kell venni, hogy segítségével a folyamatok időbeni alakulását csak igen korlátozottan lehet nyomon követni. A 10-12 éves időtáv egy-egy terület életében túl hosszú idő ahhoz, hogy a végbemenő változást jól jellemezze.

Kulcsszavak: emberi erőforrás, társadalomstatisztika, munkaerő-felmérés

1. Bevezető

Az Európai Unió regionális politikája és az elmaradott régiók felzárkózását elősegítő támogatások előtérbe helyezik a területi vizsgálatokat, különösen egy-egy régió versenyképességének elemzését. A területi vizsgálatok igen lényeges kérdése, hogy milyen eszközei vannak a statisztikának ahhoz, hogy egy ország, régió, megye, esetleg valamely ennél kisebb földrajzi egység emberi erőforrás jellemzőiről képet rajzoljon. A versenyképesség szempontjából véleményem szerint e téren a következő információ csoportok jelentősége kiemelkedő:

- A népesség kor, nem, munkaerő-piaci státusz szerinti összetétele az utolsó jellemzőt meglehetősen szélesen értelmezve.
- A munkaerő-piacon jelen levők jellemzői, kiemelten kezelve a képzettségi ismérveket.
- A munkaerőköltség szintje.

¹ Dr. Lakatos Judit, főosztályvezető, Központi Statisztikai Hivatal (Budapest)

A munkaerőköltség alapvetően abban különbözik az első két tényező csoporttól, hogy míg azok regionális szinten is fontosak és meghatározóak, az utóbbinak csak magasabb aggregációs szinten (elsődlegesen az ország szintjén) van jelentősége, és csak makrogazdasági eszközökkel (pl. megfelelő adó- és járulékpolitikával) tehető a versenyképesség egyik forrásává.

A jelzett tényezők statisztikai vizsgálati lehetőségeinek megismerése nemcsak a reális helyzetértékelés szempontjából fontos, de a statisztikai adatforrások ismerete és megfelelő használata nélkül nehéz olyan tanulmányt készíteni, mely a regionális fejlesztési pénzek megpályázásához szükséges. Ez utóbbi különösen áll az Európai Unió forrásainak elnyerésére.

Az emberi erőforrás milyenségének vizsgálata szempontjából releváns adatforrások három nagy csoportba sorolhatók (1. ábra):

1. adminisztratív nyilvántartások, regiszterek,
2. statisztikai adatfelvételek,
3. egyéb adatforrások.

1. ábra Az emberi erőforrások vizsgálatának adatforrásai Magyarországon



Az utolsó, egyéb csoportba tartozók kiegészítő jellegűek, bár sok szempontból segítenek a másik két csoportba tartozó forrásokból származó információk jobb megértésében. E szempontból kiemelkedő jelentőségűek a szociológiai vizsgálatok,

de esetenként hasznosak lehetnek bizonyos célzott közvélemény kutatások, kismintás eseti felvételek is. Az ilyen típusú adatforrásoknak természetesen a vizsgálandó területi egységre kell koncentrálniuk. Tanulmányomban a versenyképesség területi vizsgálata szempontjából legfontosabb adminisztratív regisztereket és statisztikai adatfelvételeket elemzem.

2. Adminisztratív nyilvántartások

Az adminisztratív regiszterek a területi elemzés kiemelkedően nagy jelentőségű eszközei. Azokban, amelyek személyekre vonatkozó információkat tárolnak, valamilyen regionális jellemző általában eleve szerepel a rögzített ismérvek között. Az adminisztratív nyilvántartások *teljes körűek*, így a megfelelő reprezentativitás – mint majd látni fogjuk, gyakran korlátozza a statisztikai felvételeknek területi elemzési célú felhasználását – eleve adottság. Az emberi erőforrás jellemzésére felhasználható regiszterek többfélék, de minőségük, használhatóságuk szempontjából messzeszemenően nem egyenrangúak.

A népesség nem és kor szerinti összetételének folyamatos nyomon követése, mely a területi emberi erőforrás jellemzők egyik kulcsterülete, a *népesség-nyilvántartás* segítségével történik. Ez regisztrálja a születést és halálozást éppúgy, mint a migrációt. Míg a két előbbi esemény számbavétele megfelelőnek mondható, az utóbbin, különösen ami az ország határait átlépő vándorlást illeti, még van mit javítani. A népesség-nyilvántartás alapján éves gyakorisággal készülnek kor és nem szerinti területsoros (közigazgatási egységenkénti) feldolgozások, melyek kontrollja és kiegészítője a tízévenkénti gyakorisággal végrehajtott népszámlálás. A népszámlálás eddig az egyetlen olyan adatforrás, mely a nemzetközi vándormozgalom egyenlegét is figyelembe tudja venni.

A következő igen lényeges nyilvántartás a *társadalombiztosítási nyilvántartás*. Ez elvileg igen gazdag adatforrás, hiszen mindenki szerepel benne, aki járulékfizetésre kötelezett, vagy aki valamilyen társadalombiztosítási ellátásban részesült. A foglalkoztatottak esetében nemcsak a munkaviszony jellegéről lehet e forrásból tájékozódni, de adott az az összeg is, mely után a járulékot fizetni kell, s ez jó becslése például a munkavégzéshez kapcsolódó jövedelemnek. Több olyan ország van – ilyen például Németország –, ahol a foglalkoztatottság kiterjedésére és főbb összetétel jellemzőire vonatkozó adatokat, úgy ország egészére vonatkozóan, mint a területi egységek szintjén, a társadalombiztosítási regiszter biztosítja. Ha a társadalombiztosítási nyilvántartások megbízhatósága, gépesítettsége megfelelőbb lett volna a tényállapotnál, ma a régiók szintjén is jobb információkkal rendelkezhetnénk a 80-as évek végétől a szervezett munkaerőpiac végbement folyamatokról. Pozitív változás azonban csak az utóbbi 1-2 évben és csak a nyugdíjbiztosítás területén mutatkozik. Habár a jövőbeni kilátások kedvezőek, azonban a múltban gyűjtött adatok véglegesen elveszhetnek a kutatók számára.

A jövedelmek nagyságára és a forrásokra vonatkozó információk lehetséges bázisa az *adóregiszter*, melyből – ha a források szerint végezzük el az elemzést – impliciten következtethetünk a felnőtt népesség munkaerő-piaci kategóriák szerinti megoszlására is. Ez az adatforrás azonban nehezen (vagy egyáltalán nem) hozzáférhető, így gyakorlati tapasztalat nincs arra vonatkozóan, hogy ezen regiszter adatai mennyire használhatók fel regionális elemzés céljaira.

Fontos ismerv lehet egy régió versenyképességének vizsgálatánál a vállalkozási hajlandóság, az egyéni vállalkozók száma és működési területe. A nyolcvanas évek végéig az érdekképviseltek (KIOSZ, KISOSZ stb.) kötelező *tagnyilvántartásai* az ilyen típusú adatoknak jó minőségű és megbízható forrásai voltak. Ezt a szerepkört a szakmai kamaráknak nem sikerült átvenniük, s a kötelező kamarai tagság megszűnése az információk amúgy is csekély megbízhatóságát vélhetően csak tovább fogja rontani.

Az utolsó tárgyalásra kerülő – az emberi erőforrás kiterjedésére és minőségére vonatkozó információkat tartalmazó – adminisztratív nyilvántartás a *munkanélküliek regisztere*, mely az aktív és passzív munkaerő-piaci támogatási rendszerek nyomon követését hivatott biztosítani. A munkanélküliség alakulása, a támogatásban részesülők száma stb., fontos minősítője egy adott földrajzi egység relatív pozíciójának. Szerencsére már a gazdasági-társadalmi átalakulás kezdeti időszakától, a nyolcvanas évek végétől ez a nyilvántartás létezik, s bár bizonyos módszertani korlátokkal, de kielégítő minőségben biztosít információkat a régió, a megye, sőt ma már az ún. kistérség szintjén is a munkanélküliségről.

Bár az adminisztratív nyilvántartások területi elemzési célú felhasználási lehetősége még távolról sem teljes mértékig kiaknázott, nálunk e regiszterek valószínűleg távlatilag sem fognak olyan szerepet betölteni, mint például a skandináv országokban, ahol az összekapcsolható, és a személyi azonosítóra alapozott regiszterek ma már számos statisztikai adatgyűjtést (esetenként olyan nagy jelentőségűt is, mint a népszámlálás) tesznek feleslegessé, s amelyek a gazdasági és társadalmi élet mind több és több jelenségének vizsgálatát biztosítják. Ehhez természetesen az is kell, hogy a társadalom beállítottsága elfogadja azt, hogy a statisztikák úgy készülnek, hogy az érintettek abba anélkül kerülnek azonosíthatóan bele, hogy ahhoz a konkrét esetben beleegyezésüket adnák. Az uniós országok többségében azonban – akárcsak nálunk – az emberi erőforrásra vonatkozó információk többsége a különböző statisztikai adatgyűjtésekből származik.

3. Statisztikai felvételek

Mivel a versenyképesség mérése szempontjából a munkaerővel kapcsolatos statisztikáknak van prioritása, a nagy számú adatforrás közül a következőkben csak ezeket emelem ki, ezen belül is megkülönböztetve a kifejezetten munkaügyi adatfel-

vételeket azoktól, melyek ilyen információkat is tartalmaznak, de lényegüket tekintve nem munkaerő-piaci felvételek.

Ez utóbbi csoportból jelentőségénél, adatgazdagságánál fogva kiemelkedik a *népszámlálás*. Mivel a teljes körű statisztika feldolgozása tetszőleges területi mélységben történhet, így alkalmas arra, hogy akár településenként adjon képet az ott élők kor, nem, iskolai végzettség, munkaerő-piaci státusz, munkahely és munkajelleg stb. szerinti megoszlásáról. Az egyetlen gond csak az, hogy a népszámlálás drága és rendkívül munkaigényes felvétel, így csak ritkán, általában 10 évente kerülhet rá sor. A két népszámlálás között az információk természetesen fokozatosan „öregednek”, s így veszítenek megbízhatóságukból. Ha ehhez ráadásul a gazdaság olyan radikális átrendeződése is társul, mint ami Magyarországon a 90-es évek fordulóját jellemezte, akkor ez azzal jár, hogy az 1990. évi népszámlálás 2000-hez közeledve már csak történeti statisztikai adatforrásként tarthat érdeklődésre számot, a 2001. évben esedékes népszámlálás eredményeire pedig még legalább 2-3 évet kell várunk.

A másik teljes körű összeírás, az *általános mezőgazdasági összeírás* (AMÖ) többek között segít pontosabb képet alkotni a mezőgazdaságban ténylegesen felhasznált élömunka volumenéről, a mezőgazdasági termelést folytatók főbb állományi jellemzőiről. Ez a felvétel tehát különös jelentőséggel bír egy olyan régió számára, mint a Dél-Alföld, ahol a mezőgazdasági szektor súlya az országos átlagot meghaladja. Mivel ilyen felvételre a mezőgazdaság reprivatizációja óta nem került sor, s mivel a mezőgazdaság szerepének és főleg kiterjedésének megítélése ellentmondásos, a 2000-ben sorra kerülő felvételt a munkaerő-piaci szakemberek részéről is jelentős várakozás előzi meg.

Csak felsorolásszerűen néhány további felvétel az emberi erőforrás minőségi jellemzőivel kapcsolatos információkat (is) tartalmazó adatgyűjtések csoportjából:

- *Oktatásstatisztika*, melynek alapján felrajzolható az adott terület oktatási struktúrája, az egyes oktatási fokozatokban, szakirányokban tanulók száma. Az oktatásstatisztikák azonban nem adnak megfelelő képet a munkaerőforrás képzettségi összetételéről, amely pedig a versenyképesség egyik döntő meghatározója. Erre legjobb példa éppen a dél-alföldi régió, mely a felsőoktatásban résztvevők számát tekintve igen előkelő helyet foglal el a régiók sorrendjében, ugyanakkor azonban a foglalkoztatottak képzettség szerinti összetétele alapján a második legrosszabb helyzetű régió (ECOSTAT 1999).
- *Háztartásstatisztika*, mely a háztartások jövedelméről és fogyasztásáról gyűjt igen sokrétű adatokat, de amely regionális szinten csak a főbb adatok tekintetében reprezentatív.
- *Időmérés-felvétel*, mely egyik alapforrása a nem legálisan végzett munkavolumen becslésének, de amely az országosnál alacsonyabb, regionális vagy megyei szinten ugyancsak rendkívül korlátozottan használható.

A munkaerővel kapcsolatos célfelvételek két nagy csoportját az intézményi munkaügyi adatgyűjtések, illetve a háztartások kikérdezésén alapuló munkaerő-felmérés és kiegészítő felvételei alkotják. Az *intézményi munkaügyi felvételek* a bizonyos szervezet méret (ez jelenleg 5 fő) feletti vállalkozásoknál és a költségvetési intézményeknél foglalkoztatottakról gyűjtenek létszám-, kereset- és munkaerőköltség adatokat. A legtöbb adatgyűjtés székhely szerinti (azaz egy gazdálkodó szervezet adatai annál a megyénél jelennek meg, ahol annak székhelye van), de a főbb létszám és kereseti adatok éves gyakorisággal a telephely megyéje szerinti bontásban is bekérésre kerülnek.

A munkaerőpiacon potenciális munkaerő forrásként jelenlevők összetétel jellemzői vizsgálatának alapvető és igen jól használható eszköze 1992-től a *munkaerő felmérés*. A felvételben jelenleg negyedévente mintegy 30 ezer háztartás vesz részt, a minta nagysága így regionális elemzések készítését is lehetővé teszi (KSH 1998). (A Központi Statisztikai Hivatal mintegy 3 éve emelte az adatgyűjtési elvek közé azt, hogy a felvételeknek a régió szintjén is biztosítani kell a releváns adatokat.) A gyűjtött információk részben a háztartás egészére: összetételére, a háztartáson belüli kapcsolatokra, a tagok demográfiai jellemzőire, iskolai végzettségére, a társadalmi és szociális jövedelemből való részesülésükre vonatkoznak. Ezen kívül a háztartások 15-74 év közötti tagjairól külön egyéni kérdőív készül, melyen aktivitási státuszuk mellett számos egyéb olyan információ is szerepel, mint például bármely oktatási formában való részvétel jellemzői, a foglalkoztatottak esetében a munka jellege és körülményei, a munkanélkülieknél az álláskeresés hossza, formája, oka, a várt kereset nagysága, a gazdaságilag nem aktívak esetében pedig a munkaerő piaci visszatérési szándék, illetve az ezt akadályozó tényezők megjelölése.

Az egyébként is gazdag adatkört az évente 2-3 alkalommal végrehajtott kiegészítő felvételek tovább bővítik. Ilyen készült többek között a jövedelmi helyzetéről, a nők visszatérési esélyeiről, az ifjúság munkaerő-piaci viszonyáról, a munkaerő-forgalomról, a munkahelyi ártalmakról és balesetekről.

A munkaerő-felmérés adatgazdagsága ellenére a regionális elemzésekkel foglalkozók előtt jelenleg még kevésbé ismert, ugyanakkor a területi adatok iránt a nemzetközi szervezetek egyre nagyobb érdeklődést mutatnak. Az első részletes regionális adatsorokat is tartalmazó KSH keretkutatás – mely az emberi erőforrás térképek készítését állította középpontjába – 1999 szeptemberében fejeződött be.

Felhasznált irodalom

- KSH 1998: *A munkaerőfelmérés módszertana*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- ECOSTAT 1999: *Magyarországi régiók erőforrás térképei*. ECOSTAT, Budapest.

A versenyképesség megítélése igazságügyi statisztikai adatok alapján

Vavró István¹

A régiók versenyképességének vizsgálata új szemléletet feltételez Magyarországon, mivel a regionális területi felosztás eltér a közigazgatástól, a megye-város-község hierarchiától. Az igazságügyi statisztikákban a területi adatok elemzésénél is az egymáshoz közeli, szomszédos területi egységeket összevontan célszerű vizsgálni. Az igazságügyi statisztikák többnyire negatív jelenségekkel foglalkoznak, viszont ezen negatív tendenciák befolyásolhatják egy-egy régió versenyképességét.

Tanulmányomban áttekintem az igazságügyi statisztikák legfontosabb regionális adatait, kiemelve a dél-alföldi régiót. A dél-alföldi régió helyzetének megítélésekor, a tendenciák felrajzolásakor bizonyos óvatosságot kell tanúsítanunk, mivel a társadalmi-gazdasági átalakulás minden prognóziskészítést kockázatos vállalkozássá tett és várhatóan hosszú időre is azzá tesz.

Kulcsszavak: igazságügyi statisztika, regionális versenyképesség, Dél-Alföld

1. Bevezetés

A régiók versenyképességével kapcsolatban elsősorban arra kell felhívni a figyelmet, hogy a regionális területi felosztás eltér a magyar közgondolkodásban megszokottól, amely eddig közigazgatási szervezeti egységekben (megye, város, község) gondolkodott. Az ország régiókra történő felosztása összhangban áll a nemzetközi gyakorlattal és azokkal a tendenciákkal amelyek a jövőben kibontakozni látszanak. A régiókra történő felosztás elvileg többféle szempont alapján történhet, melyeket itt szükségtelennek látszik felsorolni. A területi adatok elemzése az igazságügyi statisztikában, ezen belül az ügyforgalmi adatok és a kriminálstatisztikai adatok elemzése során is gyakran képezte tanulmányok, jelentések tárgyát. A régiókban történő gondolkodás ezen a téren is változást jelent, mert egymáshoz földrajzilag közeli, szomszédos területi egységeket (közigazgatási egységeket) összevontan vizsgál. Az igazságügyi statisztika szempontjából a kérdés a régiók versenyképességét tekintve feltehető úgy is, hogy e versenyképességet milyen mértékben érinti néhány olyan társadalmi jelenség, melynek vizsgálatával az igazságügyi statisztika foglalkozik. Az, hogy a versenyképességet érinti, evidencia, ezért ezt kérdésként fel

¹ Dr. Vavró István, az MTA doktora, c. egyetemi tanár, főosztályvezető, Igazságügyi Minisztérium (Budapest)

sem tehetjük. A kérdés az, hogy elemezhetők és mérhetők-e ezek az adatok, hogy az ezekből levont következtetések hasznosíthatók-e és ha igen, hol és milyen mértékben.

Az igazságügyi statisztika – legalábbis az általános megközelítés szempontjából – többségében negatív jelenségekkel foglalkozik. Ilyen jelenségek a *jogviták* és a *kriminalitás*. Azért kell a „többségében” kifejezést használni, mert az igazságszolgáltatás tevékenységi körébe tartoznak olyan feladatok is, mint pl. a cégbíróságok tevékenysége, melyek tartalmukban pozitív változások regisztrálására szolgálnak.

A továbbiakban áttekintést adunk a dél-alföldi régió helyzetéről. Az igazságügyi statisztikai adatok alapján levonható következtetések megfogalmazásánál azonban bizonyos óvatosságot kell tanúsítani. A társadalmi-gazdasági átalakulás ugyanis minden prognóziskészítést kockázatos vállalkozássá tett és a tévedés korántsem kis valószínűsége hosszú időre azzá is teszi.

2. A bűnügyi fertőzöttség alakulása Magyarországon

A kriminálstatisztika, a kriminalitás egyik legfontosabb mérőszáma a *bűnügyi fertőzöttségi mutató*. Mint az közismert, a tényleges bűnügyi fertőzöttségről megbízható adatokkal nem rendelkezünk. Ennek oka a latens bűnözés, vagyis a teljes és az ismertté vált bűnözés különbsége. Az elsődleges jelzőszám tehát az *ismertté vált közvédas bűncselekmények* száma. Ennek alakulását számos tényező befolyásolhatja. Széles körben ismertek azok az adatok, amelyek a bűnözés volumenének a növekedését és szerkezetének átalakulását jelzik. Ismertségük ellenére, csak a tájékoztatás pontosabbá tétele érdekében hivatkozunk arra, hogy az 1964. január 1. óta rendelkezésünkre álló adatok szerint a bűncselekmények száma 1964-1980 között évente 110-120 ezer körül ingadozott, 1980-ban 130.470 bűncselekmény vált ismertté. Az emelkedő tendencia – kisebb hullámvázásokkal – 1991-ig folyamatosan tartott. Ebben az évben 440.370 bűncselekmény vált ismertté. Ezt követően újabb, de már lényegesen magasabb szinten megfigyelhető hullámvázás tapasztalható és a jelenlegi ismeretek szerint a bűncselekmények száma 500.000 körül valószínűsíthető, abszolút számban az időszak kezdetén mért értékekhez viszonyítva jelentős, de arányaiban már nem nagyobb mértékű ingadozásokkal.

A bűnözés mennyiségi növekedése együtt járt szerkezetének átalakulásával is. Ezt alapvetően a *vagyon elleni bűncselekmények* számának és arányának emelkedése jellemezte. Az 1980-ig tartó időszakban a vagyon elleni bűncselekmények aránya 60 % körül ingadozott. Az emelkedő tendencia a 80-as évek második felében alakult ki és azóta 70 % fölött, az évek többségében 75 és 80 % között változott. (Egy esetben, 1991-ben 81 % volt.) A vagyon elleni bűncselekmények száma egyébként 1985-ben emelkedett 100 ezer fölé, 1990-ben már 266 ezer volt, a következő évben csaknem 357 ezer, és minden valószínűség szerint az elkövetkezendő években 300-400 ezer között lesz.

A bűnözés társadalomra veszélyességét – ami a gazdasági és az egyéb versenyképességet érinti – a vagyon elleni bűnözésből a társadalomra háruló veszélyt a cselekmények számánál talán még jobban kifejezi az *okozott kár*. Ennek összege 1980-ban 484 millió forint, 1985 már 1,4 milliárd forint, 1987-ben 2,1 milliárd, 1989-ben 3,9 milliárd forint volt, majd 1990-ben átlépte a 10 milliárdos határt és folyó értéken növekedést mutat (1. táblázat)

1. táblázat A vagyon elleni bűnözés által okozott kár

Év	Mrd forint
1991	21,1
1992	29,1
1993	35,9
1994	40,6
1995	62,4
1996	85,0
1997	78,2
1998	93,4

Az összeg növekedésének ütemét még jobban érzékeljük, ha összehasonlítjuk az egy bűncselekményre jutó kárösszeg alakulását, amely 1980-ban 6,2 eFt, 1985-ben 13,9 eFt, 1990-ben 38,0 eFt, 1995-ben 159,5 eFt, 1998-ban 204,4 eFt volt.

Az adatokból érzékelhető, hogy a kárösszeg növekedésének mértéke messze túllépte a fogyasztói árindexét. A társadalmi-politikai rendszer változása következtében a korábbi évtizedek adataival történő összehasonlítás vitathatóvá tehetné az adatok értékelését. Ezért az arányok változását 1990-hez viszonyítjuk. Ebből látható, hogy az egy bűncselekményre jutó kár összegének változását jelentő index 537,8%, míg a fogyasztói árindex, melynek emelkedését egyébként senki nem mondhatja jelentéktelennek, 517,7%.

Az elmúlt öt évben egyébként a *bűncselekmények abszolút száma* az ország egész területén és a dél-alföldi régióban némileg eltérő módon alakult (2. táblázat). A bűncselekmények abszolút száma (az országos adat) azért alacsonyabb az előzőekben közölt számoknál, mert az magában foglalja az állampolgáraink által külföldön elkövetett bűncselekmények számát is.

Az 1998. évi adattal kapcsolatban összehasonlításként megjegyezzük, hogy ebben az évben a népesség 13,4 %-a élt a dél-alföldi régióban. Ebből is látható, hogy a régió bűnügyi fertőzöttsége – legalábbis a rendelkezésünkre álló adatok szerint – alacsonyabb az országos átlagnál. Ez még akkor is így van, ha a közelmúltban éppen ebben a régióban vált ismertté néhány, rendkívül nagy feltűnést keltett élet elleni bűncselekmény és – legalábbis egyes információk szerint – e térség jelentős szerepet játszott az ún. olajszökítési ügyekben. A kivételes, vagy nem túl jelentős mennyiségű bűncselekmények nem befolyásolják lényegesen a bűnözés egészét.

2. táblázat A ismertté vált bűncselekmények jellemzői

Év	Ismertté vált bűncselekmények száma összesen	Ebből: Dél-Alföld	Aránya %-ban
1994	388.771	45.527	11,71
1995	501.473	94.026	18,75
1996	464.669	54.785	11,79
1997	513.291	62.886	12,25
1998	600.172	58.627	9,77

A tényleges helyzetről pontosabb képet kapunk, ha a *gyakorisági mutatót* vizsgáljuk. Terjedelmi okokból eltekintünk hosszabb idősorok bemutatásáról, már csak azért is, mert ezek az adatok egyébként széles kör számára hozzáférhetők. Az 1998. évi adatok szerint az ismertté vált közvádas bűncselekmények 10 ezer lakosra jutó száma az ország egészére számítva 593 volt, melyet természetesen a budapesti gyakorisági mutató (1215) nem kis mértékben emelt. A megyékre számított mutató ugyanakkor 452 volt. Ez magasabb mint a dél-alföldi régióba tartozó megyék mutatói: Bács-Kiskun megye 444, Békés megye 399, Csongrád megye 447.

Mindezekből levonható az a következtetés, hogy e régió bűnügyi fertőzöttsége alacsonyabb az országos átlagnál. Ezt a 10 ezer lakosra jutó gyakoriság alapján képzett rangsor egyértelműen bizonyítja. Az egységes rendőrségi-ügyészségi statisztikai rendszer adataiból megállapítható, hogy ez az „elhelyezkedés” – néhány évtől eltekintve – elég nagy stabilitást mutat. A területi rangsorban ugyanis a bűnügyi fertőzöttséget tekintve a rendszerváltás óta eltelt időszakban – 1995 kivételével – mindig a főváros állt az első helyen. Ez alól az egyetlen kivétel 1995 volt, amikor Csongrád megye került az első helyre. A területi gyakorisági mutatókkal kapcsolatban feltétlenül meg kell jegyezni, hogy Budapest és a megyék bűnügyi fertőzöttségi adatainak összehasonlítása felvet bizonyos problémákat, illetőleg az adatok csak megfelelő körültekintéssel értelmezhetők. Budapest ugyanis egy közigazgatási egység, viszont mindegyik megye egymástól elkülönült közigazgatási egységek halmaza. Vagyis míg a budapesti mutató egy egységet jelez, addig a megyei mutató az azon a területen található közigazgatási egységek mutatóinak súlyozott számtani átlaga. Ezzel magyarázható, hogy a városok között már nem Budapest fertőzöttsége a legmagasabb, mint ezt a bűnözés területi adatairól a BM Adatfeldolgozó Hivatal és a Legfőbb Ügyészség által korábban rendszeresen készített, a városi és községi bűnözést bemutató kiadványaiból megismerhetjük.

E probléma részletes tárgyalása túllépné témánk szorosabb értelemben vett kereteit, bár kapcsolódása vitathatatlan és vizsgálata is további kutatás tárgya lehetne. A továbbiakban bemutatjuk a régióhoz tartozó megyék bűnözési gyakorisági rangsorban elfoglalt helyét, a 10 ezer lakosra jutó, ismertté vált közvádas bűncselekmények száma alapján (3. táblázat).

3. táblázat A régió megyéinek a megyék bűnözési gyakorisági rangsorában elfoglalt helye

Év	Megyék		
	Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1990	7	18	19
1991	9	14	11
1992	7	13	8
1993	10	8	12
1994	6	9	10
1995	13	15	1
1996	13	11	3
1997	12	15	5
1998	12	14	11

Az adatok értékelése szempontjából természetesen nem hagyható figyelmen kívül, hogy a rangsorban elfoglalt hely esetleges javulása nem a bűnözés volumenének csökkenésével, hanem más területi egységek bűnözési intenzitásának a dél-alföldi régiót felülmúló emelkedésével is magyarázható. Azt azonban mindenképpen pozitívumként kell értékelni, hogy a növekedés mértéke ebben a régióban elmaradt a más országrészeknél megfigyelt emelkedéstől.

3. A dél-alföldi régió megyéinek bűnözési helyzete

A bűnügyi fertőzöttség mutatóit elsősorban a *vagyon elleni bűncselekmények* számának alakulása határozza meg, ami e bűncselekmények össz-bűnözésen belüli magas arányával magyarázható. Felvethető még, hogy az utóbbi időben mind nagyobb érdeklődést váltott ki a gazdasági bűncselekmények számának alakulása. Ezzel kapcsolatban azonban utalnunk kell arra, hogy a közvélemény gyakran összetéveszti a gazdasági bűncselekményeket és a vagyon elleni bűncselekményeket. E két – a Büntető Törvénykönyv különböző fejezeteiben található – bűncselekmény kategória össz-bűnözésen belüli száma és aránya rendkívül nagymértékben eltér, amit az ismertté vált gazdasági bűncselekmények száma és aránya is érzékeltet (4. táblázat).

Az abszolút számokból és az arányokból látható, hogy a gazdasági bűncselekmények száma sem a bűnügyi fertőzöttséget, sem az ennek alapján számítható területi rangsort nem befolyásolja lényegesen. Ezért nem érinti a dél-alföldi régió helyzetét sem, hiszen az országos adatok alacsony abszolút száma is arra utal, hogy még az 1998-ban megfigyelt, az előző évhez képest jelentős mértékű növekedés sem befolyásolta számottevő mértékben az arányok alakulását.

A bűnügyi fertőzöttség adatait vizsgálva nem mulaszthatjuk el felhívni a figyelmet arra a különbségre, mely a bűncselekmények száma és a bűnelkövetők szá-

ma között fennáll. Az eltérés két legjelentősebb oka a felderítési arány és a halmozati bűnelkövetés változása. Ennek következtében a bűnelkövetők száma és a bűncselekmények száma alapján képzett gyakorisági sor bizonyos mértékig eltérhet egymástól. Jobb felderítési arány esetén a bűnelkövetők száma alapján képzett rangsorban – azonos bűnözési struktúra esetén is – egyes területi egységek előbbre kerülhetnek, mint a cselekmények alapján képzett rangsorban. Az adatokat ezért kellő körültekintéssel és kritikával kell kezelni.

4. táblázat Az ismertté vált gazdasági bűncselekmények száma és aránya

Év	Az ismertté vált köz- vadás bűncselekmé- nyek száma összesen	ebből	
		a gazdasági bűncselekmények	
		száma	aránya (%)
1990	341.061	9.858	2,9
1991	440.370	8.347	1,9
1992	447.215	8.913	2,0
1992	400.935	6.146	1,5
1994	389.451	4.085	1,0
1995	502.036	5.064	1,0
1996	466.050	5.409	1,2
1997	514.403	6.543	1,3
1998	600.621	13.454	2,2

5. táblázat A megyék rangsorában a dél-alföldi megyék helye a bűnelkövetők 10 ezer lakosra jutó száma alapján

Év	Megyék		
	Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1990	7	16	18
1991	6	18	17
1992	9	16	13
1993	15	16	18
1994	7	17	18
1995	17	11	18
1996	8	14	16
1997	7	15	16
1998	9	18	12

A bűnelkövetők száma és 10 ezer lakosra jutó gyakorisága alapján a dél-alföldi régió megyéinek a területi rangsorban elfoglalt helye változatos képet mutat (5. táblázat). A jogerősen elítéltek száma alapján képzett gyakorisági rangsor általá-

ban nem tér el lényegesen az elkövetők száma és gyakorisága alapján képzett rangsortól, ezért e rangsor közlésétől eltekintünk.

A bűnügyi fertőzöttségnek a régiók versenyképességére gyakorolt hatása mellett nem feledkezhetünk meg a jogalkalmazás más területeire vonatkozó adatokról sem. E kérdés vizsgálata során elsősorban a jogérvényesítés különböző ügyszakok szerinti arányait tekintjük orientáló jellegűnek. A szakágak szerinti felsorolás alapján külön vizsgálhatjuk a polgári és az idetartozó gazdasági ügyszak adatait és a munkaügyi jogviták számának alakulását. Hasonlóképpen áttekinthetjük ezek bírósági szintek szerinti mennyiségét is.

1.1. A peres ügyek számának alakulása

Az egyes ügyszakokban – jellegük szerint – a jogviták két nagy részre, peres és nemperes ügyekre oszthatók. A *polgári peres ügyek* száma az elmúlt években emelkedő tendenciát mutatott. Hosszabb időszak adatait áttekintve nem feledkezhetünk meg azokról a jogszabályi változásokról sem, amelyek – mint formális jogi tényezők – az ügyforgalmi adatok alakulását befolyásolták, anélkül, hogy a jelenség maga is hasonló mértékben változott volna. Ezek közül a jogszabályváltozások közül elsősorban a bontóper előtti meghallgatás intézményének 1987-ben történt bevezetését, illetőleg 1995-ben történt megszüntetését, mint a peres és nemperes ügyek arányának alakulását befolyásoló tényezőt kell említenünk. Nem maradhat említés nélkül továbbá az általános hatáskörű helyi bíróságok és a munkaügyi bíróságok hatáskörének módosítását érintő jogszabályváltozás sem, például a társadalombiztosítási jogviszonnyal összefüggő perekkel kapcsolatban.

6. táblázat A helyi bíróságokhoz érkezett polgári peres ügyek száma

Év	Országos összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	182.703	9.336	6.974	8.443
1994	180.345	8.684	6.884	8.168
1995	182.065	8.518	6.550	7.511
1996	187.145	8.867	6.902	7.731
1997	195.957	9.060	7.966	8.758
1998	195.041	9.737	8.363	8.789

Az adatok értékelésénél tehát ezeket a változásokat mindenkor szem előtt kell tartani. Az elmúlt években a helyi bíróságokhoz érkezett *polgári perek* száma országosan, illetőleg a dél-alföldi régióban csak kisebb ingadozásokat mutatott (6. táblázat). Az adatokból látható, hogy az országos ügyérkezéshez viszonyítva Bács-Kiskun megyébe érkezett az ügyek 4,6-5,1 %-a, Békés megyébe 3,6-4,3 %-a, Csongrád megyébe pedig 4,1-4,6 %-a. Az arányok viszonylag kiegyenlítették és nem térnek el lényegesen az ugyanezen a területen élő népesség össznépességen

belüli arányaitól sem. A jogviták tárgy szerinti megoszlásának részletes ismertetésétől, valamint a nemperes ügyek számának alakulásától terjedelmi okokból itt és a továbbiakban el kellett tekintenünk.

A helyi bíróságokhoz érkezett *gazdasági peres ügyek* száma 1993 előtt évenként átlagosan 3 ezer volt. Az 1993. január 1-én hatályba lépett, hatásköri változást érintő jogi szabályozás következtében a helyi bíróságokhoz érkező gazdasági perek száma jelentősen emelkedett (7. táblázat). Vonatkozik ez természetesen a dél-alföldi régió bíróságaira is. Az országos ügyérkezéshez viszonyított arányok Bács-Kiskun megye tekintetében 3,6-5,4 %, Békés megye tekintetében 2,0-4,3 %. Csongrád megye tekintetében pedig 3,3 és 4,6 % között változtak. Az ingadozás nem jelentős, mértéke nem haladja meg a kis esetszámú sokaságoknál általában megfigyelhető változások mértékét.

7. táblázat A helyi bíróságokhoz érkezett gazdasági peres ügyek száma

Év	Országos összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	17.227	931	468	581
1994	19.819	1.031	540	908
1995	22.725	856	970	759
1996	18.139	734	559	653
1997	19.539	700	472	658
1998	17.007	609	340	562

A *munkaügyi bíróságokhoz* az 1990 előtti évtizedben átlagosan évente 20.000 ügy érkezett, az ingadozás csaknem jelentéktelen volt. Ezt követően a társadalmi-gazdasági változások hatására az ügyszám erőteljesen ingadozott, majd az utóbbi években ismét csökkenő tendenciát mutatott és 1998-ban már csupán mintegy feleannyi ügy érkezett mint az 1981-1990 közötti években. Az érkező ügyek száma a dél-alföldi régióban is erőteljesen ingadozott, a változás mértéke a régió megyéiben eltérő mértékű és irányú volt (8. táblázat).

8. táblázat A munkaügyi bíróságokhoz érkezett peres ügyek száma

Év	Országos	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	17.394	728	603	895
1994	28.243	1.718	723	1.285
1995	14.458	589	353	561
1996	12.842	477	357	546
1997	13.318	474	261	470
1998	10.589	498	251	356

1.2. A fellebbezett ügyek számának alakulása

A megyei bíróságok *fellebbezési bíróságként* járnak el az első fokon helyi bíróságokhoz, illetőleg a munkaügyi bíróságokhoz érkezett ügyekben. A megyei bíróságokhoz érkezett, *fellebbezett polgári peres ügyek* száma országosan és a dél-alföldi régió megyéiben 1993-1998 között eltérő módon alakult (9. táblázat). Az ügyek számából látható, hogy azok változása nem minden megyében követte az országos tendenciát.

9. táblázat A fellebbezett polgári peres ügyek száma a megyei bíróságokon

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	23.566	1.104	882	1.476
1994	25.005	1.131	932	1.460
1995	26.138	1.112	911	1.739
1996	27.879	1.096	916	1.537
1997	28.611	1.287	939	1.386
1998	29.322	1.399	1.072	1.379

A megyei bíróságokhoz érkezett, *fellebbezett gazdasági ügyek* számát lényegesen érintette a már említett, 1993. január 1-jén hatályba lépett hatásköri változás. Az 1993-ban érkezett ügyek száma ezért még viszonylag alacsony volt, ezt követően azonban – az első fokon helyi bíróságokhoz érkező ügyek számának emelkedésével összhangban – folyamatosan emelkedett (10. táblázat). Érdekes megjegyezni, hogy Bács-Kiskun és Békés megyében az emelkedés aránya esetenként felülmúlta az országos átlagot, Csongrád megyében ugyanakkor az utóbbi években lényegesen az országos átlag és a régió másik két megyéjében mérhető arányok alatt maradt.

10. táblázat A fellebbezett gazdasági peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	634	15	21	62
1994	1.875	91	43	213
1995	2.365	70	126	178
1996	3.085	126	166	202
1997	3.385	150	127	165
1998	3.515	137	133	219

A hatásköri változás eredményeképpen természetesen jelentősen átalakult a megyei bíróságokon a fellebbezett és az első fokú ügyek aránya is. Ez azonban már

a bírósági ügyforgalom alakulásával foglalkozó elemzések tárgya és kívül esik szorosabb értelemben vett témánk határain.

A *fellebbezett munkaügyi perek* számának változása értelemszerűen – bizonyos fáziskéséssel – követte az első fokú munkaügyi bíróságokhoz érkező peres ügyek számának változását (11. táblázat).

11. táblázat A fellebbezett munkaügyi perek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	4.557	200	206	331
1994	5.740	313	272	259
1995	4.734	228	253	213
1996	4.283	163	170	177
1997	4.074	181	151	179
1998	3.406	113	112	126

A megyei bíróságokhoz érkező, *első fokú polgári peres ügyek* száma az utóbbi években – 1994 kivételével – emelkedő tendenciát mutat (12. táblázat). Az 1993-1998 közötti időszakban átlagosan 36 %-kal emelkedett az időszak első és utolsó éve között. Az átlagnál magasabb volt a növekedés mértéke Bács-Kiskun és Békés megyében, Csongrád megyében viszont alacsonyabb. Az adatokkal kapcsolatban azonban meg kell jegyeznünk, hogy a százalékos arányokból az alacsony ügyszám miatt különösebb következtetés nem vonható le.

12. táblázat Az első fokú polgári peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	2.326	73	62	83
1994	1.844	68	46	72
1995	2.523	60	81	89
1996	2.825	52	111	122
1997	2.907	65	58	92
1998	3.167	102	88	97

A megyei bíróságokhoz érkezett, *első fokú gazdasági peres ügyek* száma – a már említett hatásköri változás eredményeként – 1993-ban az előző évhez képest jelentősen csökkent és lényegesen alacsonyabb mint a korábbi években volt (13. táblázat). Az ügyszám csökkenése kimutatható a régió megyéiben is. Az érkezett ügyek száma 1998-ban országosan az 1993. évi ügymennyiség harmada volt, a régió megyéiben azonban az arányok ettől eltértek, Békés megyében kevesebb, mint harmadára, Csongrád megyében viszont csak mintegy kétharmadára csökkent. Bács-

Kiskun megyében az 1998. évi ügymennyiség az 1993. évi ügyérkezés 41,9 %-a volt.

13. táblázat Az első fokú gazdasági peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	7.432	184	93	135
1994	3.385	133	51	71
1995	2.884	113	44	59
1996	2.428	78	45	67
1997	2.411	71	40	61
1998	2.487	77	27	84

1.3. A közigazgatási peres ügyek alakulása

A bűnügyi fertőzöttség és a polgári, a gazdasági és a munkaügyi ügyszak ügyforgalmi adatai mellett szükséges megemlíteni a *közigazgatási peres ügyek* számának alakulását is (14. táblázat). Ez a helyi bíróságok adatgyűjtési rendszerében a polgári perek kategóriáján belül van, tehát a már tárgyalt polgári ügyforgalmi adatok ezek számát is tartalmazzák. A közigazgatás működésével kapcsolatban azonban célszerűnek látszik külön is figyelmet fordítani ezekre az adatokra, bár, mint azt jeleztük, a peres ügyek jogvita tárgya szerinti megoszlását terjedelmi okokból nem közöljük.

14. táblázat A közigazgatási határozat megváltoztatása iránti perek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	24.886	964	847	947
1994	22.800	808	831	911
1995	22.307	788	640	808
1996	28.457	1.416	810	1.004
1997	38.243	1.500	1.828	1.958
1998	34.961	2.084	2.203	1.858

A *közigazgatási határozat megváltoztatására irányuló peres ügyek* a bírósági statisztikában két csoportra oszthatók. Az egyik csoportba az adó- vagy illetékkötelezettséget megállapító határozat felülvizsgálatára irányuló, a másik csoportba az egyéb, vagyis a többi közigazgatási határozat felülvizsgálatára irányuló perek tartoznak. A két ügycsoport adatait – terjedelmi okokból – összevontan (tehát a két kategóriát együtt) vizsgáljuk.

Az első fokon helyi bíróságokon indult peres ügyek számának emelkedése azt eredményezte, hogy nőtt a megyei (fővárosi) bíróságokhoz érkezett, *fellebbezett közigazgatási peres ügyek* száma is (15. táblázat). Ez az országos tendencia a régió megyéiben is megfigyelhető.

15. táblázat A fellebbezett közigazgatási peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	2.943	141	161	156
1994	3.651	191	191	234
1995	4.331	199	200	222
1996	5.016	198	188	253
1997	5.497	278	194	259
1998	5.664	306	222	257

Az első fokú közigazgatási peres ügyek számának alakulását elsősorban az ún. kárpótlási törvények befolyásolták. Érintette ugyanakkor az ügyek számát a későbbiek során a Fővárosi Bíróság kizárólagos illetékességének egyes ügykategóriákban történő megszüntetése is.

1.4. A közvádas büntető ügyek számának alakulása

A polgári, a gazdasági és a munkaügyi perek ügyforgalmi adatainak áttekintése után célszerűnek látszik a közvádas büntető ügyforgalmi adatok bemutatása is. Az adatok és a bűnügyi fertőzöttség közötti összefüggés tárgyalása itt most területi okokból nem lehetséges, ezzel kapcsolatban csupán a bűnözés szerkezetével és a felderítési aránnyal kapcsolatban már korábban említettekre hivatkozunk.

16. táblázat A közvádas büntető ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	93.881	4.599	3.196	3.183
1994	91.422	4.900	3.208	3.096
1995	91.089	4.675	3.352	3.214
1996	91.893	4.941	3.189	3.189
1997	98.813	5.243	3.667	3.557
1998	104.254	5.570	3.951	3.954

A büntető ügyek döntő része – mint ismeretes – a helyi bíróságokhoz érkezik. A helyi bíróságokhoz érkezett *közvádas büntető ügyek* száma országosan és a dél-alföldi régió megyéiben 1993-1998 között hasonlóan alakult (16. táblázat). Az érke-

zű ügyek száma ebben az időszakban országosan 11,1 %-kal, Bács-Kiskun megyében 21,1, Békés megyében 23,6 %-kal, Csongrád megyében 24,2 %-kal emelkedett.

Az ügyérkezés növekedése természetesen kimutatható a *fellebbezett közvadás büntető ügyeknél* is (17. táblázat). A növekedés aránya országosan 21,5 %, Bács-Kiskun megyében 2,7 %, Békés megyében 38,4 % és Csongrád megyében 42,7 %.

17. táblázat A fellebbezett közvadás büntető ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	16.088	877	513	741
1994	15.878	849	482	782
1995	15.699	781	445	777
1996	16.133	767	459	1.013
1997	17.278	857	544	968
1998	19.540	901	710	1.057

A megyei bíróságokhoz érkezett *első fokú büntető peres ügyek* száma – összefüggésben a hatásköri változásokkal – az utóbbi években csökkent, mértéke azonban nem jelentős és nem befolyásolta számottevően az ügyforgalom bírósági szintek közötti belső arányait sem (18. táblázat). Az ügyérkezés mennyisége országosan az 1993. évi ügymennyiség 86,6 %-ára, ezen belül Bács-Kiskun megyében 81,0 %-ára, Békés megyében 67,4 %-ára, Csongrád megyében 61,7 %-ára csökkent.

18. táblázat Az első fokú büntető peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből (megyék)		
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád
1993	1.688	100	43	47
1994	1.618	95	34	26
1995	1.542	91	41	34
1996	1.476	70	49	37
1997	1.458	83	43	44
1998	1.462	81	29	29

Mint ismeretes, öt olyan megyei bíróság van, ahol katonai tanács is működik. Ezek: a Főváros, Csongrád, Győr-Moson-Sopron, Hajdú-Bihar, Somogy megyék, tehát közülük egy tanács a dél-alföldi régióban van. A *katonai tanácsokhoz érkező peres ügyek* számából – ezen belül a Csongrád megyei ügyek száma és aránya (százalékban) – az alacsony ügyszám miatt a tendenciákra különösebb következtetés nem vonható le (19. táblázat).

19. táblázat A katonai tanácsokhoz érkező peres ügyek száma

Év	Országosan összesen	Ebből a Csongrád megyei ügyek	
		száma	aránya
1993	1.407	229	16,28
1994	1.912	231	12,08
1995	1.852	262	14,15
1996	1.908	207	10,85
1997	1.981	246	12,42
1998	1.587	189	11,91

4. Összefoglalás

A bírósági ügyforgalom és a kriminálstatisztika adatai alapján egyaránt arra a következtetésre jutottunk, hogy a jogalkalmazó szervek tevékenységén keresztül megismerhető negatív társadalmi jelenségek a dél-alföldi régió versenyképességét nem érintik hátrányosan. Nincsenek olyan adatok, amelyek arra utalnak, hogy ebben a régióban sajátos, az országos átlagtól eltérő, káros tendenciák, negatív jelenségek lennének találhatók és nem ad okot aggodalomra az egyébként kétségtől meglévő problémák gyakorisága, a változások tendenciája sem. Amennyiben a társadalmi-gazdasági jelenségekben – előre nem látható okokból – nem következik be kedvezőtlen változás és a jogalkalmazó szervek tevékenysége és teljesítménye az eddigi szinten marad, úgy e régió versenyképességét – erről az oldalról vizsgálva – kedvezően ítélnék meg.

Az 1990-es évek a Dél-Alföldről szemlélve

Klonkai László¹

A regionális különbségek az Európai Unió csatlakozás napirendre kerülésével megnövekedett jelentőséget, új tartalmat nyertek. Magyarország régiói közül a Dél-Alföld területileg a legnagyobb és a második legnépesebb régió. Gazdaságilag fejletlen és elmarginalizáltsága a fejlettebb régióktól növekvő. A gazdasági növekedés alapvető tényezői tekintetében a régiók rangsorában rendre az utolsó helyek egyikét foglalja el. Alacsony a munkaerő iskolázottsága, kevés a beruházás, nem jön ide a külföldi tőke. Kifejezetten kedvezőtlen a térség gazdasági szerkezete, nagy súlyt képviselnek a fejlődésképtelen vagy mérsékelt növekedést mutató ágazatok. A kedvezőtlen gazdasági eredmények alacsony jövedelmet, alacsony nyugdíjat nyújtanak a régió lakóinak és ennek hatása érzékelhető a háztartások különféle javakkal való ellátottságában és felszereltségében. A gazdaság állapota, a jövedelmi helyzet, az életkörülmények alakulása áttételesen kedvezőtlen hatással van a demográfiai mutatókra is.

A térség felzárkóztatása azt kívánja, hogy felismerésre kerüljenek a fejlődést szolgáló lépések, szakítani kellene a kialakult helyzetet eredményező, hagyományos ágazatokban való gondolkodással és a Dél-Alföldnek szóló speciális fejlesztési programot kellene kialakítani.

Kulcsszavak: regionális különbségek, területfejlesztés, Dél-Alföld

1. Bevezetés

Egy ország településeiből különféle rendező elvek szerint képezhetünk területi egységeket. A nemzetközi gyakorlathoz igazodó, nagyságrenden alapuló hierarchikus csoportosítás egyes lépcsőfokai: kistérség, megye és a régió. A területi elv alapján kialakított településcsoportokhoz statisztikák rendelkezhetők és e statisztikák megmutatják a képzett területi egységek:

- eltérő nagyságrendjét,
- eltérő színvonalát, fejlettségét,
- fejlődésének eltérő irányát és ütemét.

Az elért fejlettségi színvonalban, az eltérő fejlődési lehetőségekben jelentős szerepe van az egyes területi szintek tartalmi összetételének, annak hogy milyen elemeket találunk ott és milyen arányban. Magyarországon a térségekben, területi egységekben történő gondolkodás alapvetően az évezredes megyerendszeren alapul,

¹ Klonkai László, igazgató, KSH Csongrád Megyei Igazgatósága (Szeged)

mind a kistérség, mind a régió ehhez mérten új léptéket jelent, amiben meg kell tanulnunk eligazodni, és amihez alkalmazkodnunk kell.

A régiós megközelítés nem új dolog, már néhány évtizede folynak kísérletek a régiók elhatárolására, a régióközpontok kijelölésére, azonban Európai Unió csatlakozásunk napirendre kerülése folytán megnövekedett jelentőséget, új tartalmat nyert. Elég csak arra utalni, hogy az Európai Unió régiós szinten elemez, értékel és dönt, régiók szintjén törekszik a kiegyenlítésre és ennek érdekében jelentős nagyságrendben programokat finanszíroz, támogatásokat nyújt. Magyarországon az emberek megyékben gondolkodnak, valójában nincs még régió-tudatunk. Pl. arra a kérdésre, hogy valaki honnan származik, vagy hol él, még elképzelhetetlen egy olyan válasz: a dél-alföldi régióból. Ismerünk szabolcsi almát, hevesi dinnyét, de egyetlen olyan termékünk sincs, amit valamelyik régió nevével kötnénk össze a köznap beszéd szintjén.

Át kell térnünk a régióban történő gondolkodásra. Jelenleg nincs régióképünk, régió ismeretünk. Sok meglepetést rejt a régiók összemérése nem csupán az átlag állampolgár, hanem a szakemberek számára is. A statisztika az információk régiókénti közzétételével, elemzésével elősegítheti, generálhatja a régiótudatot.

Csongrád más képet mutat a megyék között, mint Dél-Alföld a régiók között. Megyénk a statisztikai adatok (pl. népesség, terület stb.) nagyságrendjét tekintve közepes helyet foglal el, viszont a népességszámra vetített fejlettségi és színvonalmutatók az ország Dunától keletre eső részében itt a legmagasabbak, a legjobb, és több dunántúli megyét is megelőznek.

Amennyiben a dél-alföldi régiót alkotó három megye, Bács-Kiskun, Békés és Csongrád együttes adatait tesszük vizsgálat tárgyává – márpedig a jövőben ez a szint, a régiók szintje válik elsődlegessé –, akkor egészen másfajta kép tárul elénk. Az ország hét régiója között kiterjedését tekintve a dél-alföldi a legnagyobbak egyike – vagy maga a legnagyobb –, ugyanakkor a fejlettség, az ellátottság színvonalmutatói az országon belül igen kedvezőtlen helyzetű, elmaradott térségeinek jellemzőihez hasonlóak.

2. A dél-alföldi régió jellemzői

Tanulmányomban a legfontosabb statisztikai jellemzők tükrében bemutatom, hogyan is áll a Dél-Alföld a régiók versenyében az 1990-es évek utolsó harmadában. Az áttekintett jellemzők mindegyike közvetlen, avagy közvetett kapcsolatban áll a versenyképességgel, az adatok főleg 1998-ból származnak, ahol lehet, ott viszonyítási alapnak 1994-et, vagy 1995-öt választottam.

(a) Nagyságrend

- A Dél-Alföld területét tekintve az ország legnagyobb régiója.

- A népesség száma – a fővárost magába foglaló Közép-Magyarországot nem számítva – csupán egy régióban, az Észak-Alföldön nagyobb.

(b) *Fejlettség*

- A gazdasági fejlettség legátfogóbb mutatószáma, az egy lakosra jutó GDP² alapján 1998-ban a Dél-Alföld az ország 7 régiója közül csak az 5. helyet foglalja el, csupán Észak-Magyarországot és az Észak-Alföldet előzi meg. Az egy főre jutó GDP az országosnak mindössze háromnegyedét éri el. A térség gazdasági növekedése nem kielégítő, az utóbbi néhány év alatt számottevően nőtt az országos átlagtól való elmaradás, és 1998-ban Dél-Dunántúl is megelőzte a régiók rangsorában.

(c) *Vállalkozás, mint termelési tényező*

- Nagy vállalkozói kedv, sok – de kicsi – vállalkozás jellemzi a dél-alföldi régiót. A működő vállalkozások száma csupán a közép-magyarországi régióban nagyobb. A vállalkozások sűrűségmutatója, az ezer lakosra jutó működő vállalkozások száma tekintetében már csak az 5. hely jut Dél-Alföldnek (1. táblázat).
- A külföldi érdekeltségű vállalkozások terén a régió pozíciói gyengülnek, mind a külföldi érdekeltségű működő vállalkozások száma, mind a lakosságszámhoz mért nagyságrend terén az elmúlt 4 évben romlott a régió helyezése (1. táblázat).

1. táblázat Ezer lakosra jutó működő vállalkozások és külföldi érdekeltségű működő vállalkozások száma

Régió	Működő vállalkozás				Külföldi érdekeltségű működő vállalkozás			
	rangsorszám		ország=100		rangsorszám		ország=100	
	1994	1998	1994	1998	1995	1998	1995	1998
Közép-Magyarország	1	1	137	140	1	1	192	204
Közép-Dunántúl	3	4	96	91	5	5	64	59
Nyugat-Dunántúl	4	2	94	97	2	2	120	111
Dél-Dunántúl	2	3	111	95	4	3	72	70
Észak-Magyarország	7	7	63	69	7	7	24	26
Észak-Alföld	6	6	68	74	6	6	24	33
Dél-Alföld	5	5	90	90	3	4	92	67
Magyarország	-	-	100	100	-	-	100	100

² Lásd Katona Tamás és Pukli Péter írását ebben a kötetben (a szerk. megjegyzése).

(a) Humán erőforrás, mint termelési tényező

- Közép-Magyarország (Budapest) után a legtöbb aktív kereső a Dél-Alföldön található.
- Az ország más térségeihez képest meglepően alacsony a munkaerő képzettsége, iskolázottsága.
- Kevés a diplomás, a diplomával rendelkezők aránya az aktív keresők körében csak két régióban alacsonyabb, mint a Dél-Alföldön. Pedig a képzésben jelentős a térség szerepe, a felsőfokú oktatási intézmények hallgatóinak száma egyedül Közép-Magyarországon (Budapesten) nagyobb (2. táblázat).
- A középiskolai végzettség arányai egyenesen katasztrofálisak, az ország valamennyi régiója közül a Dél-Alföldön található a legkisebb arányban olyan aktív kereső, aki elvégezte a középiskolát (2. táblázat).

2. táblázat Diplomások és középiskolai végzettségűek aránya az aktív keresők körében (1996)

Régió	Diplomások		Középiskolai végzettségűek	
	rangsorszám	arány, %	rangsorszám	arány, %
Közép-Magyarország	1	23,0	1	35,5
Közép-Dunántúl	7	13,4	6	28,1
Nyugat-Dunántúl	6	13,4	2	31,6
Dél-Dunántúl	4	14,8	4	29,2
Észak-Magyarország	2	16,7	3	31,6
Észak-Alföld	3	15,0	5	28,5
Dél-Alföld	5	13,6	7	28,1
Magyarország	-	16,8	-	31,3

(e) Befektetés, mint termelési tényező

A régióban megvalósuló beruházások nagyságrendje aránytalanul alacsony, a térség nem vonzza eléggé a beruházásokat, a befektetőket. A lemaradás gyökerét itt kell keresni, ugyanis nagyon kevés az iparfejlesztés, a nagy súlyú agrárszféra pedig rendkívül tőkeszegény:

- Az ország legnagyobb területű és népességnagyságát tekintve is kiemelkedő dél-alföldi régiója mindössze a 6. helyet foglalja el – tartósan – a beruházások értékösszege szerinti régiós rangsorban.
- A népesség 13,4%-ával rendelkező régió az ország beruházásaiból mindössze 8,3%-kal részesedik. Ebből következően a gazdasági szervezetek beruházásaiból egy lakosra sehol sem jut olyan alacsony összeg, mint a Dél-Alföldön.

Közép-Dunántúlon és Nyugat-Dunántúlon gazdaságfejlesztésre lakosonként közel kétannyit fordítanak (3. táblázat).

- A külföldi tőke sem ide igyekszik, a külföldi érdekeltségű vállalkozások jegyzett tőkéje nagyságát tekintve a régió az 5. helyen áll. Kevés a külföldiek ún. „zöldmezős” beruházása (4. táblázat).

3. táblázat A gazdasági szervezetek beruházásaiból egy lakosra jut (1998)

Régió	Rangsorszám	1000 Ft
Közép-Magyarország	1	249
Közép-Dunántúl	2	193
Nyugat-Dunántúl	3	191
Dél-Dunántúl	5	114
Észak-Magyarország	4	152
Észak-Alföld	6	109
Dél-Alföld	7	105
Magyarország	-	171

4. táblázat Külföldi érdekeltségű vállalkozások jegyzett tőkéje (1998)

Régió	Rangsorszám	Megoszlás, %
Közép-Magyarország	1	65,8
Közép-Dunántúl	4	6,1
Nyugat-Dunántúl	2	8,9
Dél-Dunántúl	7	3,0
Észak-Magyarország	3	7,3
Észak-Alföld	6	4,4
Dél-Alföld	5	4,5
Magyarország	-	100,0

(f) Gazdasági szerkezet

- A térség gazdaságában a mezőgazdaság kiemelkedő szerepet tölt be, az ország valamennyi régiója közül itt él a legtöbb mezőgazdasági aktív kereső, és arányait tekintve is a Dél-Alföldön a legnagyobb az agrárnépesség.
- A mezőgazdaság nagy súlyát, jelentőségét jelzi a fontosabb agrártermékek termelésében betöltött szerep. Így pl. a dél-alföldi régió termeli a legtöbb búzát az országban, a második helyet foglalja el a kukoricatermelésben, és itt tartják a legtöbb sertést.
- A régió GDP-jének 13%-át a mezőgazdaság adja. Összehasonlításképpen: országosan ez az arány 6% alatt van, az EU átlaga pedig mindössze 2%.

- A mezőgazdaság nagyobb részesedése mellett az ipar szerepe az országos átlag alatti és az ipar szerepvesztése folytatódik. Az ezer lakosra jutó ipari foglalkoztatottak nagysága tekintetében a Dél-Alföld a 6. helyen áll az országban, csak az észak-alföldi régióban alacsonyabb az ipar szerepe a foglalkoztatásban. Négy évvel korábban a Dél-Alföld még a 4. helyen állt, azóta két régió is megelőzte (5. táblázat).
- Az ipari termékkibocsátás (ipari értékesítés) nagyságrendjében is az utolsó előtti helyen áll a Dél-Alföld. Az országos adatból történő részesedés négy év alatt 9,6%-ról 6,6%-ra esett vissza.
- Az ipari exportból még ennél is kisebb a Dél-Alföld részesedése, és ez is csak a 6. helyhez elég az ország régiói közötti nagyságrendben. E téren egyértelműen Dunántúl vezet, két dunántúli régió is megelőzi Közép-Magyarországot (6. táblázat).

5. táblázat Ezer lakosra jutó ipari aktív kereső

Régió	Rangsorszám		Fő	
	1994	1998	1994	1998
Közép-Magyarország	7	3	66	74
Közép-Dunántúl	2	2	100	100
Nyugat-Dunántúl	1	1	105	109
Dél-Dunántúl	5	5	68	65
Észak-Magyarország	3	4	87	67
Észak-Alföld	6	7	67	58
Dél-Alföld	4	6	75	62
Magyarország	-	-	78	74

6. táblázat Ipari export értéke (1998)

Régió	Rangsorszám	Megoszlás, %
Közép-Magyarország	3	21,1
Közép-Dunántúl	2	28,0
Nyugat-Dunántúl	1	28,2
Dél-Dunántúl	7	5,1
Észak-Magyarország	4	6,3
Észak-Alföld	5	6,1
Dél-Alföld	6	5,2
Magyarország	-	100,0

Dél-Alföld iparát érintően célszerű némi nemzetközi kitekintést tenni. Az ipari alágazatok fejlődésképesége közismerten igencsak eltérő, nemzetközi tapasztalatok szerint az átlagot meghaladó, gyors fejlődést tudnak elérni az ipar

tudásintenzív területei, valamint a csúcstechnológiát alkalmazó területek. Magyarországon is megjelentek ezek az új tevékenységi körök, elég csak az autógyártásra, az elektronikai, vagy a számítástechnikai termékek gyártására utalni. A fejlődésbeni különbségeket érzékelteti a termelés hagyományosabb területein tapasztalható visszaesés szembeállítása a gépiparral. Miközben Magyarországon a gépipar termelése 1998-ban 277%-át tette ki az 1990. évinek, addig a textilipar 70, az élelmiszeripar 86 és a mezőgazdaság bruttó termelése 72%-át.

A Dél-Alföld sajátos problémája, hogy ami az országban növekedett, az ebben a régióban igen kis részarányt képvisel, és nem is fejlődött, míg ami csökkent, az a régió gazdaságában jelentős súlyú. A Dél-Alföldön hagyományosan magas az élelmiszeripar és a textilipar szerepe, az ipari foglalkoztatottak fele ezekben az ágazatokban tevékenykedik, miközben országosan csak 35%-a. Az 1990-es években a Dél-Alföldön is módosulások történtek az ipar szerkezetében, azonban ez alapvetően „tönkremenésen” alapuló struktúraváltásnak tekinthető, nem pedig az életképesebb alágazatok gyorsabb fejlődése eredményének. Mindezek olyan következményekkel jártak, hogy a térség gazdaságában nem kielégítő a növekedés, Dél-Alföld pozícióvesztést szenvedett el az ország többi régiójával szemben, aminek következtében az életkörülmények is a gazdaságban elért pozíciókhoz igazodnak.

(g) Jövedelem

- Az egy főre jutó bruttó jövedelem nagyságát tekintve Dél-Alföld az 5. helyen áll a régiók között (7. táblázat). (Pedig a lakosság egy jó része „második műszakot” is teljesít a mezőgazdaságban.)
- Az alkalmazásban állók keresete terén csak a 6. helyre elegendő a Dél-Alföld gazdasága, egyedül Észak-Alföldön keresnek kevesebbet a munkaviszonyban állók.
- Ugyanaz a helyzet a nyugdíjak nagysága terén is, ami természetes következménye a nyugdíjak alapját képező keresetek alakulásának.

7. táblázat Egy főre jutó évi bruttó jövedelem és a havi átlagnyugdíj, 1998

Régió	Bruttó jövedelem		Átlagnyugdíj	
	rangsorszám	ezer Ft	rangsorszám	ezer Ft
Közép-Magyarország	1	441	1	34,9
Közép-Dunántúl	2	394	2	32,9
Nyugat-Dunántúl	3	385	5	30,9
Dél-Dunántúl	4	357	4	31,0
Észak-Magyarország	6	335	3	31,3
Észak-Alföld	7	322	7	29,4
Dél-Alföld	5	349	6	29,4
Magyarország	-	378	-	32,0

A jövedelmi helyzet visszatükröződik a háztartások különféle javakkal való ellátottságában és felszereltségében:

- A személygépkocsi ellátottságban – a közép-magyarországi régióval holtversenyben – a 4-5. helyen áll a Dél-Alföld. A jövedelmeknél elért helyezésnél jobb ellátottság részben abból adódik, hogy a mezőgazdaságban a külterületeken élők körében a gépkocsi munkaeszköznek tekinthető (8. táblázat).
- A telefonellátásban – minimálisan előzve az utolsó helyezett Észak-Alföldet – a 6. helyen található Dél-Alföld.
- A nyaralókkal való ellátottság terén – ugyancsak Észak-Alfölddel holtversenyben – a 6-7. helyen található régióink.

8. táblázat Száz háztartásra jutó személygépkocsi és nyaraló, 1998

Régió	Személygépkocsi		Nyaraló	
	rangsorszám	db	rangsorszám	db
Közép-Magyarország	4-5	36	1	10
Közép-Dunántúl	2	42	3	7
Nyugat-Dunántúl	1	46	4	6
Dél-Dunántúl	3	41	2	8
Észak-Magyarország	6	34	5	5
Észak-Alföld	7	30	6-7	3
Dél-Alföld	4-5	36	6-7	3
Magyarország	-	37	-	6

(h) Demográfia

A gazdaság állapota, a jövedelmi helyzet, az életkörülmények alakulása áttelesen hatással van a demográfiai mutatókra:

- A Dél-Alföldön kevés a gyermek, a fiatal és sok az idős ember. Az öregedési index – az idős népesség aránya a gyermeknépesség %-ában – Közép-Magyarország után itt a legkedvezőtlenebb (9. táblázat).
- A halandóság, az ezer lakosra jutó halálozások száma az egész országon belül a Dél-Alföldön a legmagasabb.

9. táblázat Öregedési index, 1998

Régió	Rangsorszám	Arány, % ^{a/}
Közép-Magyarország	1	97,5
Közép-Dunántúl	6	73,3
Nyugat-Dunántúl	3	88,7
Dél-Dunántúl	4	84,2
Észak-Magyarország	5	79,5
Észak-Alföld	7	68,4
Dél-Alföld	2	89,4
Magyarország	-	84,1

a/ Idős népesség a gyermeknépesség %-ban

3. Összegző gondolatok

A dél-alföldi – sok tekintetben nem pozitív – helyzetkép megismerése után feltehető a kérdés, mit lehetne, mit kellene tenni azért, hogy a régió javítson helyzetén, elinduljon a felzárkózás útján. Természetesen csak általános gondolatokat lehet megfogalmazni:

- A régió érdekében történő cselekvés alapvető feltétele annak felismerése, mi a leghasznosabb a térségnek. Ehhez látni kell, mi fejlődik a világban, mi fejlődik az országban, ebből mire van esély a térségben. Meg kell teremteni az esélyt, vagy a feltételeket az esély növekedéséhez. Az eltelt évtized arról szólt, hogy másutt nagyobb volt az esély, máshol hamarabb léptek, jobbat léptek.
- Természetesen ebben a térségben is születnek elgondolások, fejlesztési elképzelések. A kérdés csak az, kiállják-e az idő próbáját. Sokan támaszkodva a hagyományokra, a térségi adottságokra, a felhalmozott termelési tapasztalatokra az agrár háttérben, a mezőgazdaság fejlesztésében és az ezen alapuló élelmiszer-feldolgozásban látják a fejlődés kulcsát, a térség jövőjét és a mezőgazdaságot szeretnék fejleszteni elsősorban. Pedig a nemzetközi trendek szerint a mezőgazdaság fejlődőképessége korlátozott. Aránya a fejlett világ gazdaságában igen alacsony és csökkenő. Fordított összefüggést mutat a gazdaság fejlettségével, minél fejlettebb egy ország gazdasága, annál kisebb a mezőgazdaság aránya.
- Nem kevés ráfordítással sok fejlesztési program készült már a dél-alföldi régió különféle térségeiről, benne sok olyan ajánlással, ami az ország akár mind a hét régiójában igaz, érvényes. Kevés viszont az olyan ajánlás, amely kifejezetten a Dél-Alföldnek szól, amelyik a Dél-Alföld számára mondja meg a jelenlegi helyzetből történő előrelépés útját. Az eddigi programok nem hoztak áttörést, nem igen hagytak nyomot a térség gazdaságán.

Idő van, lépni kell. Az ország egy részén megindult a fejlődés, sok területen fel is gyorsult. A kérdés csak az: velünk vagy nélkülünk. Ha nem ismerjük fel az ezredforduló kihívásainak megfelelő válaszait, le fogunk maradni. A Dél-Alföldről szemlélve jelenleg így ítélték meg az 1990-es évek.

Felhasznált irodalom

- KSH 1994/a: *Területi Statisztikai Évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1994/b: *Csongrád Megyei Statisztikai Évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1996/a: *A gazdasági aktivitás és a foglalkozási összetétel regionális alakulása Magyarországon*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1996/b: *Csongrád megyei Statisztikai Évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1998/a: *Területi Statisztikai Évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1998/b: *Csongrád Megyei Statisztikai Évkönyv*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH 1998/c: *A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása 1998-ban*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

A szezonalitásból adódó kapacitás kihasználatlanság területi összehasonlító elemzése

Herman Sándor¹

A tanulmány célja a szezonalitásból adódó kapacitás-kihasználatlanság két megyén keresztül történő összehasonlító elemzése. A kapacitások kihasználtságának mértéke számos tényezőtől függ, a vázolt szempont csak ezek egyike, így a vizsgált aspektusból a kapacitások kihasználásáról átfogó képet nem nyerhetünk. A változó gazdaság változó intenzitású szezonalitást okozhat, ezért a módszertani megközelítés az állandó szezonalitást számszerűsítő modellek helyett a változó szezonalitást is kimutatható módszertani apparátust használta fel.

A tanulmány részletes elemzést ad a tanulmány a kereskedelmi szálláshelyek vendégszámára vonatkozó 1991-1998-as idősorokra Baranya és Csongrád megye vonatkozásában. Az elemzés több kritérium szerint csoportosította a hónapokat a vizsgált szempontból.

Kulcsszavak: szezonalitás, kapacitás kihasználás, kereskedelmi szálláshelyek, idősoelemzés

1. Bevezetés

Első megközelítésben szinte értelmetlennek tűnik a kapacitás kihasználás regionális, de bármely területi szempontú mérése, sőt értelmezése is. A kapacitás kihasználás klasszikus értelemben konkrét, általában egy gazdasági egységben működtetett erőforrás kihasználást jelent. Gondot okozhat az is, miért kell kiemelni, sőt kiemelhető-e egyáltalán a szezonalitás a kapacitás kihasználást befolyásoló tényezők közül.

Az első problémakörhöz hozzáfűzhető, hogy az erőforrás-gazdálkodásban fellelhetők olyan szempontok, ahol a területi elv jelentős szerepet játszik. Megemlíthető az erőforrás allokáció a befektetéseknél, illetve a munkaerő-gazdálkodás, amely jelenleg megye centrikus, de már kiemelt figyelmet fordítanak a kistérségekre, illetve körvonalazódik e területen is a régióban való gondolkodás.

A második kérdéskörhöz megjegyezhető, hogy a szezonalitás a kapacitás kihasználás szempontjából alapvetően káros jelenség. Az erőforrásoknak mindig a legnagyobb szezonnak, idénynek kell megfelelniük, hiszen az erőforrás felhasználás rugalmassága általában erősen korlátozott. A kapacitás kihasználás vizsgálatakor természetesen csak teoretikus megközelítésben viszonyíthatunk a szezonalitást nélkülöző ideális idősorhoz. A praktikus vizsgálódás tárgya csak a területi összehason-

¹Dr. Herman Sándor, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, PTE Közgazdaságtudományi Kar Statisztikai és Demográfiai Tanszék (Pécs)

lító elemzés, a rész és egész összehasonlító elemzése lehet. A vizsgálat kiegészíthető a szezonális megváltozásából eredő hatékonyságváltozás kimutatásával. Bátran kijelenthető azonban, hogy két 70%-os kihasználtságú szálloda kapacitást összehasonlítva lényegesen kedvezőbb helyzetben lehet azon egység, ahol a szezonális ki-
sebb.

2. A szezonális vizsgálatának célja

Ha egyes gazdasági folyamatok a szezonális vonatkozásában jelentős eltéréseket mutatnak, akkor az adott terület döntéshozói számára ezen eltérések hatásainak kimutatása fontos információ lehet. Nyilvánvaló, hogy a szezonális nagyon különböző erősségű és jelentőségű, ha a nemzetgazdasági ágak vonatkozásában vizsgáljuk. A bányászat és egyes iparágak idősorai esetében kis jelentőségű, míg az agráriumban, illetve az ehhez kötődő iparágakban igen fontos a szezonális számszerűsítése.

A hatásos modellezés előfeltétele az is, hogy az adott idősorra vonatkozóan a területi bontás a szezonális elemzés kapcsán kellően homogenizált legyen. Sok esetben az általános területi tagozódás ennek a kritériumnak nem felel meg. Ilyen például a növénytermesztés, illetve jelen tanulmányunkban az elemzési lehetőségek bemutatására kiválasztott vizsgálati területünk, az *idegenforgalom* is.

A KSH adatszolgáltatása alkalmazkodik az idegenforgalmi sajátosságokhoz és az ún. kiemelt üdülőkörzet definiálásával és az ennek megfelelő bontású adatközléssel segíti az elemzést (Budapest, Balaton-part, Dunakanyar, Velencei-tó, Mátra-Bükk, Sopron-Kőszegalja), természetesen párhuzamosan a hagyományos megyenkénti bontással és a kialakulóban lévő hét regionális egység adatközlésével. A vizsgálat célja, hogy a területileg eltérő szezonális adott vizsgálati területen mutassa ki, hosszabb időszak vizsgálatát alapul véve térképezze fel az esetleges változási tendenciákat.

Az EU-s csatlakozás kapcsán a különböző támogatások, segélyek (később elvonások) elosztásánál nagyon fontos lehet egy térség minősítése fejlettségi szempontból. Egy komplex elemzés felszínre hozhatja, hogy két azonos, éves szinten mért kapacitás mutatóval jellemzett terület erőforrás hasznosulása különbözhet az egyenletlenebb hasznosulás miatt, ami versenyelőnyt, illetve -hátrányt jelent. Egy ilyen jellegű kutatásnak természetesen megvannak a másodlagos – illetve más megközelítésben elsődleges – céljai is, a kapacitás kihasználás és annak összehasonlító elemzése révén a versenyképesség megítélése mellett közvetlen segítség is az adott terület döntéshozóinak.

3. A lehetséges adatbázisokról és módszerekről

A jelentős szezonális hatást is mutató gazdasági folyamatokról a legrészletesebb adatbázist a hagyományos területi bontású megyei adatbázisok adják. Ez jellemző az agrárium gazdasági folyamatait mutató idősorok esetében. Jelentős szezonális hatást mutatnak az energiaszektor idősorai is, ahol a megyei bontás mellett a tradicionálisan kialakult területi struktúra (gáz-, áramszolgáltatás) sajátos bontású idősorai szinte minden információs igényt kielégítenek.

Az illusztrációként szolgáló vizsgálati terület, az idegenforgalom adatbázisait már említettük. Az Idegenforgalmi Statisztikai Évkönyv adatai jó kiindulási alapot jelentenek a szezonális vizsgálatához is. Érdekes összefüggések deríthetők fel a szállodakapacitás területi elhelyezkedése, minőségi fokozatok szerinti eloszlása és a szezonális között. Az illusztrációképpen kiválasztott idősorok a kereskedelmi szálláshelyen megfordult látogatók (vendégek) számát tartalmazzák.

Kereskedelmi szálláshely: minden, engedélyben feljogosított, egész éven át vagy csak időszakosan, éjszakai elszállásolásra és tartózkodásra szolgáló, üzletszerűen működtetett létesítmény (szálloda, panzió, turistaszállás, ifjúsági szálló, üdülőház, kemping). Az adatok tartalmazzák az egyéni vállalkozók által üzemeltetett szálláshelyek adatait is. A kereskedelmi szálláshelyek havi adatai előzetesek; 1998-ban és a megelőző években a 20-nál több ágygal (kempingek esetében az 50-nél több férőhellyel) rendelkező szálláshelyek adatait tartalmazzák. 1998 előtt magukban foglalják továbbá a szervezett fizetővendéglátásra vonatkozó információkat is. Az indexek számításakor az összehasonlíthatóságot biztosítottuk. A bázisadatokban a 10 és 20 ágy (kempingek esetében a 30 és 50 férőhely) közötti egységek becsült értékkel szerepelnek. A kapacitásadatok csak a működő egységekre vonatkoznak.

Szükséges definiálni a vendég, illetve a látogató fogalmát is. *Látogató* minden olyan személy, aki idegenforgalmi célból lakhelyétől különböző helységbe (országba) utazik. A szekunder adatbázisok elemzése mellett kistérségi vizsgálatoknál számításba jöhet a primér adatbázis is, és a reprezentatív felvétel is alkalmazható egyes speciális elemzési területeken.

A megfogalmazott célok alapján nyilvánvaló, hogy hatékony, a szezonális megváltozását is nyomon követhető módszertani apparátust kell alkalmazni. A számításba jöhető módszerek: Census II, BLS, X-11-ARIMA, X-12-ARIMA, SEATS (Dagun 1988, Herman 1985, 1987, Mackenzie 1984, Sugár 1999). A fenti sorrend egyben a módszerek kialakulásának időbeli sorrendje is. Az utolsó három módszer hazánkban – tudomásom szerint – elsősorban intézményi és makroszintű (KSH; PM; MNB) felhasználású, a Census II-ről gazdálkodói, vállalati szintű alkalmazókat ismernek, pl. Paksi Atomerőmű, DÉDÁSZ, Duna-Dráva Cement és Mészmű, DDGÁZ.

A felsorolt utolsó három eljárás esetében nagyobb szerepe van a szezonális kiigazításnak, mint outputnak és kisebb jelentőségű a számszerűsített szezonális tényezők szerepe. Fontos a külön számszerűsíthető kiugró értékek, az outlierok és a maradék tagok elemzése.

4. A módszer alkalmazása

Az illusztrálásra kiválasztott területen az idegenforgalom esetében csak a 80-as évekre vonatkozóan van lehetőségem országos szintű összehasonlító elemzésre. Napjainkra vonatkozó eredményeket csak két megyére vonatkozóan tudok közölni: Csongrád és Baranya megyére.

1. táblázat A kereskedelmi szálláshelyek vendég számára vonatkozó időszorból meghatározott változó szezonindexekből számított 1986-os szórásértékek (%)

Régió	Megye	Szórás	(1976)
Dél-Alföld	Bács-Kiskun	70,76	
	Békés	46,15	(28,6)
	Csongrád	60,88	
Dél-Dunántúl	Baranya	66,09	
	Somogy	134,30	(134,54)
	Tolna	49,86	
Nyugat-Dunántúl	Győr-Moson-Sopron	51,98	
	Vas	48,21	
	Zala	64,45	
Közép-Dunántúl	Fejér	65,32	
	Komárom-Esztergom	62,33	
	Veszprém	106,65	
Észak-Magyarország	Borsod-Abaúj-Zemplén	54,75	
	Heves	56,48	
	Nógrád	39,69	
Észak-Alföld	Hajdú-Bihar	64,14	
	Jász-Nagykun-Szolnok	56,85	
	Szabolcs-Szatmár-Bereg	51,68	(16,22)
Közép-Magyarország	Budapest-Pest	32,00	(37,11)
	Pest	64,28	
Országos összesen		59,99	(54,74)

Az összehasonlító elemzésből adódó néhány általános megállapítás (1. táblázat):

- 1976-1986 időszakában a szezonális országon szinten erősödött. Ez jellemző a megyékre is, néhány esetben csak kismértékű növekedés vagy stagnálás figyelhető meg.
- A nyári, vízparthoz kötődő turizmus hatása látszik az érintett megyéken.
- Az alacsony intenzitású szezonális hullámváltozás két okra vezethető vissza. Az alacsony vendégszám mellett alapvetően üzleti munkavégzéshez köthető stabilitás, illetve a kedvező kapacitás kihasználás.
- Az idényszerű turizmustól szinte teljesen függetlenedni tudó terület: Győr-Moson-Sopron, Vas, Budapest.

4.1. A 90-es évek vizsgálata Csongrád példáján

A Census II számszerűsíti egy többlépcsős eljárással az alapidíányzat értékeit. A vizsgálati eredményeket részletesen Csongrád megye példáján mutatjuk be (2. táblázat).

2. táblázat Végleges szezonális kiigazítási tényezők és ezek előrebecslése
Csongrád megye idősorában

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Becs.	Szr.	Ksz.
Jan	0,455	0,476	0,517	0,552	0,556	0,525	0,481	0,452	0,438	0,030	0,032
Febr	0,557	0,570	0,589	0,589	0,575	0,538	0,496	0,471	0,459	0,038	0,040
Márc	0,684	0,690	0,699	0,696	0,686	0,669	0,654	0,646	0,643	0,015	0,016
Ápr	0,834	0,858	0,876	0,858	0,852	0,844	0,874	0,890	0,898	0,062	0,066
Máj	1,236	1,229	1,207	1,202	1,201	1,228	1,216	1,295	1,312	0,037	0,040
Jún	1,294	1,276	1,200	1,159	1,149	1,219	1,308	1,366	1,395	0,102	0,109
Júl	1,760	1,644	1,542	1,506	1,515	1,557	1,603	1,646	1,667	0,138	0,148
Aug	1,708	1,657	1,628	1,657	1,713	1,783	1,799	1,793	1,790	0,121	0,129
Szept	1,109	1,133	1,171	1,197	1,203	1,190	1,160	1,158	1,157	0,078	0,083
Okt	0,920	0,942	0,971	0,980	0,996	0,989	0,983	0,962	0,951	0,044	0,047
Nov	0,738	0,788	0,841	0,865	0,855	0,814	0,774	0,746	0,732	0,051	0,055
Dec	0,705	0,736	0,757	0,738	0,699	0,645	0,605	0,573	0,557	0,042	0,045

A 2. táblázatban a változó szezonalitást kifejező szezonindexek találhatók, amelyek az

$$y_{ij} = \tilde{y}_{ij} \cdot s_{ij} \cdot v_{ij}$$

modellben számszerűsített s_{ij} -vel jelzett változó szezonindexek. A modell jelölései:

y_{ij} = a megfigyelt érték

$\tilde{y}_{ij}$ = a trendérték

s_{ij} = a változó szezonindex

v_{ij} = a véletlen hatás

$i = 1 \dots n$, ahol n a periódusok száma

$j = 1 \dots m$, ahol m az idények száma

A változó szezonindexek (s_{ij} -k) azt jelentik, hogy adott év adott hónapjában a szezonális következtében mennyivel térnek el az időszori értékek az alaptendenciától, a trendtől. Pl. a 2. táblázat 1998 szeptemberi 1,158 értéke azt jelenti, hogy a vizsgált időszor e havi tényleges értéke a szezonhatás következtében 15,8 %-kal nagyobb az alapidíanyzati (trend) értéknél.

A 2. táblázatban a Becs. jelölés a következő periódusra (1999. évre) előrebecsült változó szezonindexeket tartalmazza. Az Szr., illetve a Ksz. jelzésű oszlopok

szórás, illetve korrigált szórás jelentéssel a hónapokat jellemzik az s_{ij} -k ingadozása vonatkozásában.

A hónapok csoportosíthatók az *idények erőssége* szempontjából:

- gyenge idény ($s_{ij} < 100\%$): jan, febr., márc., ápr., nov., dec.
- közepes idény (s_{ij} megközelítőleg 100%): szept., okt.
- erős idény ($s_{ij} > 100\%$): máj., jún., júl., aug.

Csökkenő vagy *növekvő jelentőségű* az idény, ha értékei csökkennek, vagy nőnek a vizsgált időszakban:

- csökkenő idény: febr., márc., júl., dec.
- stagnáló idény: jan., aug., szept., okt., nov.
- növekvő idény: ápr., máj., jún.

A szezonaritást erősíti egy idény, ha értékei távolodnak, illetve gyengíti, ha értékei közelednek a 100% -os értéktől, illetve értékhez:

- erősíti: febr., márc., dec., máj., jún.
- nem változtatja: jan., aug., szept., okt., nov.
- gyengíti: júl., ápr.

3. táblázat A Csongrád megyei kereskedelmi szálláshelyek vendégszáma idősor kiigazított adatai, az 1999-es trend- és az előrejelzésértékek

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Trend	Előre- jelzés
Jan	15368	12042	17079	14281	13229	13653	13827	13501	14759	6458
Febr	14164	12930	14202	12427	13396	14498	12639	14509	14797	6790
Márc	14022	12604	13640	13235	12400	14156	14152	14226	14836	9535
Ápr	11970	13660	14200	11986	13229	12749	15069	14443	14875	13361
Máj	12584	13605	12399	13432	12219	13924	14458	14779	14913	19570
Jún	11839	15057	11810	13334	11366	13573	15694	14363	14952	20856
Júl	14640	12718	11265	14136	12080	13563	14912	14697	14990	24992
Aug	14565	12530	12386	13634	11417	15280	14791	13925	15029	26909
Szept	13219	13437	13671	12165	13275	15050	12386	15650	15068	17436
Okt	13182	13621	13927	11838	13210	14414	14545	13610	15106	14374
Nov	12012	14063	13902	12263	13839	14424	13471	13804	15145	11089
Dec	12434	13686	14510	12253	13232	14420	14399	12592	15184	8457

Az eljárás a következő év 12 hónapjára trendelőrejelzést ad (3. táblázat). A 2. táblázatban látható előrejelzett változó szezonindexértékekkel együtt kapjuk meg a módszer talán legfontosabb eredményét, a következő év havi bontásos előrejelzését.

A *kiigazítás hatásosságát* az ún. h_{ij} értékekkel vizsgálhatjuk. Ezen mutatók akkor jeleznek adott évre, illetve egy más megközelítésben adott hónapra vonatko-

zóna hatásos becslést, ha értékeik a $0,9 < h_{ij} < 1$ feltételnek eleget tesznek (Herman 1985, 87-88. o.).

Csongrád megyére vonatkozóan ezen értékek a következők, amiből látható, hogy a kiigazítás minden évben hatásos volt:

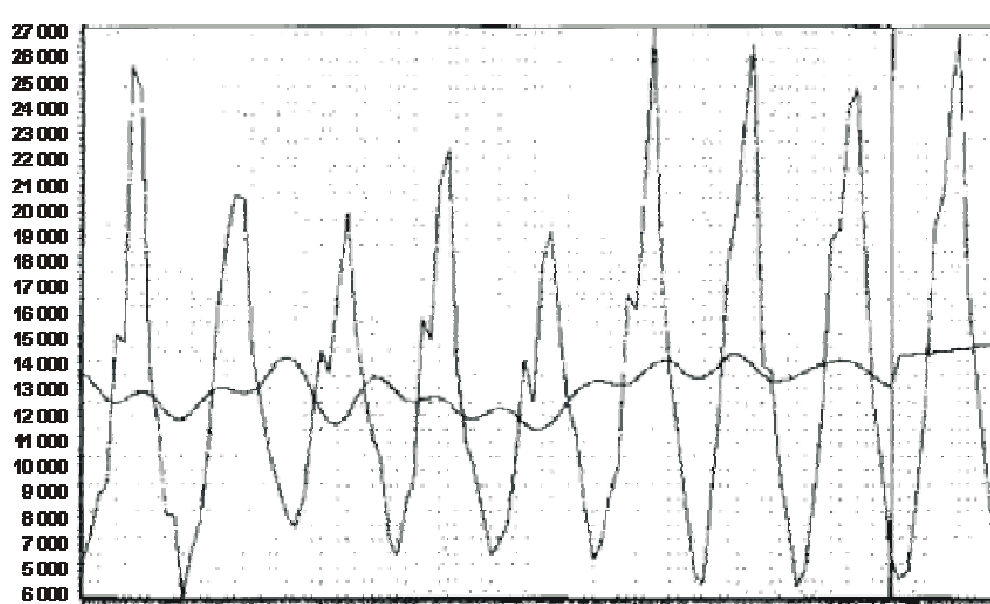
1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1,0344	1,0003	1,0005	1,0009	1,0003	1,0004	1,0004	1,0379

Kiemelkedően fontos információt ad a szezonális erősödésének, gyengülésének számszerűsítése. Erre alkalmasak az s_{ij} értékek évenként számszerűsített szóráserkékei. A Csongrád megyére vonatkozó adatok százalékban a következők:

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
42,8	39,1	35,6	35,2	36,8	40,4	43,0	45,3

Az adatok 1995-ig a szezonális erősödését, utána kismértékű gyengülését mutatják. Átfogó képet ad idősorokról az 1. ábra.

1. ábra A Csongrád megyei idősor alapírányzatértékei és szezonálisan kiigazított értékei



4.2. A Csongrád és Baranya megyei eredmények összevetése

A két megye összehasonlításánál nem meglepő, hogy az idények erőssége szerinti csoportosítás nagyon hasonló képet ad (3. és 4. táblázat). Eltérés a két megye között mindössze annyi, hogy Baranyában a szeptember erős hónapnak számít, míg Csongrádban közepes, átlagos idénynek.

4. táblázat Végleges szezonális kiigazítási tényezők és ezek előrebecslése
Baranya megye idősorára

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Becs.	Szr.	Ksz.
Jan	0,426	0,426	0,427	0,424	0,427	0,439	0,454	0,467	0,474	0,013	0,014
Febr	0,496	0,492	0,473	0,463	0,458	0,466	0,479	0,496	0,505	0,044	0,047
Márc	0,632	0,621	0,608	0,604	0,609	0,613	0,606	0,596	0,591	0,016	0,017
Ápr	0,919	0,905	0,886	0,868	0,854	0,845	0,849	0,862	0,868	0,038	0,040
Máj	1,559	1,551	1,572	1,598	1,614	1,605	1,600	1,599	1,598	0,054	0,057
Jún	1,228	1,284	1,362	1,409	1,439	1,440	1,465	1,480	1,487	0,055	0,058
Júl	1,578	1,626	1,666	1,666	1,651	1,637	1,600	1,561	1,541	0,107	0,114
Aug	1,708	1,681	1,643	1,622	1,605	1,613	1,629	1,643	1,650	0,060	0,064
Szept	1,254	1,242	1,230	1,224	1,216	1,205	1,194	1,189	1,186	0,017	0,018
Okt	0,996	0,997	0,982	0,980	0,988	1,000	1,000	0,988	0,982	0,044	0,048
Nov	0,661	0,634	0,617	0,614	0,618	0,619	0,607	0,606	0,605	0,038	0,041
Dec	0,544	0,542	0,536	0,527	0,520	0,518	0,517	0,514	0,512	0,011	0,012

Sokkal változatosabb a kép a másik két szempont szerinti összehasonlításnál. Csökkenő vagy növekvő jelentőségű az idény Baranya megyében:

- csökkenő idény: márc., ápr., aug. szept., nov., dec.
- stagnáló idény: febr., júl., okt.
- növekvő idény: jan., máj., jún.

A szezonálisitást erősítő vagy gyengítő idények Baranya megyében:

- erősítő: márc., ápr., máj., jún., nov., dec.
- nem vált. febr., júl., okt.
- gyengítő: jan., aug., szept.

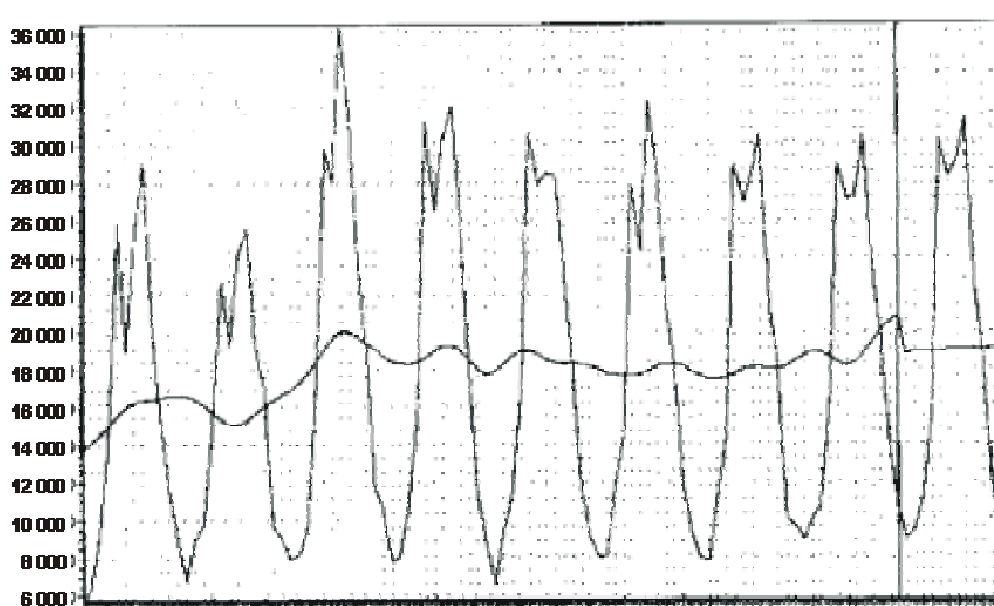
A szezonális erősödésének, gyengülésének Baranya megyére vonatkozó adatai százalékban:

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
45,8	46,5	47,7	48,4	48,4	48,0	47,7	47,3

A Csongrád megyei szezonális erősödés adatai alacsonyabbak a Baranya megyeiéknél és ellentétes tendenciát mutatnak. Az időszak közepéig a szezonális

hullámozás gyengül, egyre kisebb amplitúdók jellemzik az ingadozást, majd erősödni kezd. Az időszak elején és végén egyaránt 2-3%-os különbség van Baranya javára – pontosabban kárára –, ami az időszak közepén több mint 13%-os. A Baranya megyei elemzésről ad átfogó képet a 2. ábra.

2. ábra A Baranya megyei idősor alapirányzatértékei és szezonálisan kiigazított értékei



Az idegenforgalom komplexebb elemzése természetesen sokkal árnyaltabb képet adhat. Közismert a határmenti bevásárló turizmus szezonalitást tompító hatása, hiszen inkább bevásárló, illetve szolgáltatás-igénybevevő, ami értelemszerűen kevésbé kötődik idényekhez, évszakokhoz. Árnyalt képet e tekintetben csak a kistérségi elemzés adhat.

A kereskedelmi szálláshelyek szezonálisának elemzése kapcsán szembevetendő, hogy minél magasabb színvonalú szolgáltatást ad egy egység vagy terület, annál magasabb szintjét lehet elérni a kapacitáskihasználásnak. A vizsgált időszakban Magyarország összes ötcsillagos szállodája a fővárosban található, aminek hatása tükröződik is az összevont adatokban. További elemzési lehetőségeket rejt, ha a szezonális átrendeződése szisztematikus és modellezéssel megragadható (Herman-Varga 1983).

5. A várható eredményekről

A komplex összehasonlító elemzés – a megyei adatbázis mellett kiegészítve a regionális megközelítéssel és kistérségi elemzésekkel – átfogó képet adhat, amihez a szezonális vizsgálatok csak egy adalékot szolgáltatnak a kapacitás kihasználás és azon keresztül a versenyképesség megítéléséhez.

Alapfeltevésünk – miszerint a szezonális a kapacitás kihasználás vonatkozásában káros jelenség – nem vonatkoztatható általánosan és automatikusan a versenyképesség megítéléséhez. Egy térség úgy is fejleszthető, és versenyképessége úgy is növelhető, hogy szűk szezonhoz kötődő fejlesztéseket végzünk. A következő fázis lehet az a törekvés, hogy a szűk szezont a többi idény preferálásával széthúzzuk, és a szezonális egy magasabb, fejlettebb szinten kezd tompulni.

Felhasznált irodalom

- Dagun, E. D. 1988: *The X-11 ARIMA/88 Seasonal Adjustment Method. Foundations and Users Manual*. Canada, 156 o.
- Herman S. 1985: A szezonális vizsgálat statisztikai módszerei. IGK, Prodinform IV. 122 o.
- Herman S. 1987: A kereskedelmi szálláshelyek vendégforgalmában mutatkozó szezonális tendenciáinak területi elemzése. *Területi Statisztika*, 4-5-6. 173-185 o.
- Herman S.–Varga J. 1983: A szezonális átrendeződés vizsgálata. *Statisztikai Szemle*, 6. 626-640 o.
- KSH 1999: *Idegenforgalmi Statisztikai Évkönyv 1998*. KSH, Budapest.
- Mckenzie, K.S. 1984: Concurrent Seasonal Adjustment With Census X-11. *Journal of Business Economic Statistics*, 3. 235-249 o.
- Sugár A. 1999: Szezonális kiigazítási eljárások I-II. *Statisztikai Szemle*, 9-10-11. 705-721, 816-832 o.

Contributors

József BOTOS, Farkas Heller Institute of Economics, Faculty of Law and Political Sciences, Péter Pázmány Catholic University, Budapest

Norbert BUZÁS, Department of Regional and Applied Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

László CZAGÁNY, Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Szabolcs DEÁK, Department of Regional and Applied Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

László DINYA, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Beáta FARKAS, Department of World Economics and European Economic Integration, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Zsolt FENYŐVÁRI, Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Ábel GARAMHEGYI, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

László GAZDAG, Department of Agriculture, Environmental and Regional Economics, Faculty of Business and Economics, University of Pécs

Sándor HERMAN, Department of Statistics and Demography, Faculty of Business and Economics, University of Pécs

Erzsébet HETESI, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Tamás KATONA, Department of Statistics and Demography, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

László KLONKAI, Csongrád County Directorate, Hungarian Central Statistical Office, Szeged

Judit LAKATOS, Hungarian Central Statistical Office, Budapest

Imre LENGYEL, Department of Regional and Applied Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Zoltán MAJÓ, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Éva MÁLOVICS, Department of Economic Psychology, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Ferenc MOZSÁR, Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Péter PUKLI, Hungarian Central Statistical Office, Budapest

János RECHNITZER, West Hungarian Research Institute, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Győr

Balázs RÉVÉSZ, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

István VAVRÓ, Ministry of Justice, Budapest

Márton VILMÁNYI, Department of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged

Regional policy in Hungary before accession to European Union

János RECHNITZER

Regional disparities in Hungary sharpened remarkably in the 1990s following the change of political systems. An estimated 1,5 million jobs ceased to exist; production in the former industrial centres declined and transformation of the economic structure began. As a result of these factors, regional policy in the early 1990s was mainly concerned with crisis management. By the middle of the decade, prospects of accession to the European Union had caused planned regional policy to become more elaborate, and saw the establishment of its institutional background.

In this study major characteristics of current regional policy in Hungary are reviewed. These include the development of regional disparities, the role of Budapest in relation to policy, economic development in border regions, the nature of local authority systems and regionalisation. Primarily, this paper deals with tangible issues in the context of preparation for Hungarian EU accession.

Key words: regional policy, spatial development, European Union, regionalisation, cross-border co-operation

The effects of member states to the EU structural policies

Beáta FARKAS

This study draws attention to various research projects which examine the effect of individual EU member state's regional policies on overall EU structural policy. The effect of other EU policies on regional policy at national level has long been analysed; research has taken new directions in the past few years.

There are considerable differences between regional policies of member states, but expenditure allocated to regional policy decreased in the 1990s throughout the EU. Other policies of a regional nature, such as urban policy, rural development etc., promote the objectives of regional policy. Among horizontal policies, R&D tends to increase regional inequalities, while employment policy actually decreases them.

Compared to these issues, the role of interregional transfers derived from the central budget is far more important. As is well known, EU regional policy is accounted for on the basis of GDP per capita, although when taking state transfers into account, the relative position of the regions changes considerably. Research in Hungary also suggests effects of other policies have to be considered due to the efficiency of regional policy, as similarly observed in EU member states.

Key words: European Union, regional policy, Structural Funds

Competitive agricultural production and competitiveness of regions

László GAZDAG

Basic determinants of efficient agriculture include capital concentration, diversification, and optimal measures of individual farm size and cultivable land. The farm structure of Western Europe cannot viably compete with that of North America, therefore it is not recommended to adopt such a structure in Hungary. The former 'Hungarian model' would have been suitable for agricultural development and achievement of levels of production to remain competitive in world markets.

An intense concentration process of food markets is being seen in highly-developed countries, typically originating from the food processing and retail industries. The nature of the food industry increasingly determines agricultural production. The farm or 'kolhoz' issue is misleading in this context. It is important to have the optimal measurement and sufficient capital, whether production derives from farms or co-operatives. It is also necessary to rebuild vertical integration chains.

Key words: agriculture, rural development, food industry

Factors of regional competitiveness, particularly on the Southern Great Plain

Imre LENGYEL

This study presents a comparison of competitiveness of Hungarian regions with NUTS-2 level regions of the EU and examines major socio-economic indicators of individual counties in the Great Plain region. The paper is based upon published findings and reviews the conceptual background and specific criteria of regional competitiveness. A common standard definition of competitiveness is 'the ability of regions to generate relatively high income and employment levels, while being exposed to international competition'.

The competitiveness of areas of the Great Plain is rather poor, and in contrast with the rest of Hungary no significant economic growth has yet occurred. Neither has competitiveness begun to catch up with EU average levels. The employment rate and rate of labour productivity is very low, and local firms are usually unable to export. In an attempt to improve regional competitiveness, the paper outlines five basic factors, which might be usefully incorporated in regional development strategies.

Key words: regional competitiveness, factors of competitiveness, Southern Great Plain Region

Clusters and rivalry of regions

Norbert BUZÁS

Different forms of co-operative networks have only entered the scope of economic interest in the last decade. Enterprise groups willing to co-operate under certain, well-defined criteria brought forth a new level of network association, which can rely on its own unique characteristics to be able to compete alongside multinational giants. The need for such networks, especially industrial clusters, can be seen in regional plans for Hungary presented with announcement of the law for regional development. An overview of the origins of and basic possibilities provided by cluster-based economic activities is therefore worthwhile for those interested in undertaking ventures in such areas.

This paper describes the origin of co-operation between industrial branches, from typically post World War II 'Marshallian' industrial districts to economic clusters of the present day. It also provides an insight into reasons leading to the organisation of clusters and shows how clusters can be categorised. Finally, it discusses the respective economic gains of cluster formation.

Key words: industrial clusters, regional advantages, development of clusters

Main economic aspects of the 'diamond-model'

Szabolcs DEÁK

Michael Porter, one of the pioneers of competitiveness research, published the results of an empirical competitiveness investigation lasting over several years, in his 1990 study 'The competitive advantage of nations'. He systematised the factors of the sources of industrial competitive advantage in a so-called diamond model. This paper discusses the original diamond model with special reference to constituting economic terms used therein. Porter has revised his model several times since its first publication; the ideas, definitions and connections underwent several waves of modification before they arrived at their present form.

Factors determining the competitive advantages for various industries are systematised into four main determinants: factor conditions, demand conditions, related and supporting industries and context for firm strategy and rivalry. Government action and chance (unforeseeable circumstances) influence all these variables. The impact of them is not exerted in isolation but rather as a dynamic system. This paper therefore discusses not only the four determinants but also their relationship with each other. A separate chapter is dedicated to the discussion of the role governments play, and also to that of clusters produced by the interaction of the four main determinants.

Key words: diamond-model, competitive advantages, regional competitiveness

Competitive advantages by fundamental transformation

László CZAGÁNY – Zsolt FENYŐVÁRI

The model of fundamental transformation was fully developed by O. E. Williamson, one of the greatest exponents of institutional economics. As such it provides a theoretical framework enabling the effective accommodation of some of the major issues in regional economics, including the competitiveness of regions. The economics of transaction costs contributed an insight by many economists into clarification of the debate relating to existence of companies and markets as institutions, and how to account for co-ordinating mechanisms of such institutions. As opposed to neo-classical tradition, with this approach centralisation tendencies do not necessarily lead to a market threatening monopolisation; they can also have a favourable impact on the efficiency and health of markets.

Institutional economics also allows for the acquisition of a much more detailed picture of competitive advantage. This is well exemplified by the positive influence it exerted on the theory of comparative advantage. Attempts to solve the Leontieff paradox have yielded some alternative theories which construe the availability of co-ordination mechanisms as independent sources of comparative advantage. This reinforces the hypothesis that the criteria for effective regional co-ordination cannot be expressed solely in terms of production yield expenditure; transaction processes must therefore also be taken into account.

Key words: transaction cost, new institutional economics, competitive advantages

The role of externalities in the explanation and growth of regional economic performance

Ferenc MOZSÁR

The subject of this study is a complex phenomenon essential to the explanation of many social and economic tendencies: externalities. The primary aim of the paper is to clarify the actual content of this phenomenon (input-output processes) and thus unravel the mystery and misunderstanding surrounding it. In order to reach a highly generalised definition, the deficiencies and vagueness of often used terms such as the hypothetical 'third person', the lack of 'market transaction', 'unintentional' acts, etc, are pointed out. Besides the loss of social efficiency resulting from insufficient output levels, the potentially negative impact of external effects on the input structure are also discussed. The interpretation of demand as a special kind of input will then pave the way to dealing with all the different external effects that shape the spatial structure of towns and regions in a single unified input-output scheme. The topic of risk, a factor that is almost always external, is also briefly examined. Fur-

thermore, attention is drawn to the fact that external effects are always the consequence of deficiencies in operating conditions of markets. Thus the best way to minimise their impact is to positively fulfil such market conditions.

Key words: externalities, regional economics, input-output processes

The role of public sector improving the regional competitiveness

László DINYA

Among other factors, competitiveness of a region is a function of development of the public sphere, but to define its role more precisely it is necessary to make clear terminological questions and their various potential roles. This paper examines the most important terminological problems and suggests some definitions for basic terms concerning the public sphere. Then it establishes categories for potential roles of the state in development of regional competitiveness. It also investigates the relationship between population demands and the fulfilled role of the state based on a representative sample.

Key words: public utility service, public administration, regional competitiveness

Place-marketing as a tool of local government's competitiveness

Ábel GARAMHEGYI – Balázs RÉVÉSZ

In recent years, *place-marketing* has become a common phrase among Hungarian city development experts. Marketing strategies are being devised with a more or less scientific background. But successful implementation is rarely found in practice. This factor is therefore examined most carefully.

Reasons why place-marketing came into prominence in city development are reviewed in addition to introducing unique tools and characteristics in the framework of marketing activities. Possible difficulties with detailed analysis of the marketing-mix are also highlighted.

Three major problems relating to local government activities are emphasised in the second part of the paper. Firstly, the role played by local government in the marketing process is examined, then characteristics of governmental marketing organisations, and finally the willingness of individual local authorities to engage in competition and co-operation.

Key words: place marketing, local government, city development

The role of public utility services improving competitiveness of the Southern Great Plain Region

Erzsébet HETESI

Following deregulation of the telecommunications market, the energy market monopoly is soon to be dismantled. In order to prepare for expected competition, public utilities are testing new strategies to meet customer satisfaction. In the Southern Great Plain region of Hungary communal organisations jointly prepared a survey for their customers with a new service providers magazine entitled 'Everyday'. This study therefore concerns response of residents to this exercise. Questionnaire results suggest the target group responded positively to the magazine; hence this method of communication could be viewed as efficient.

This paper attempts to draw attention to the need for public utilities to improve their marketing activities in order to remain competitive. No matter how global the market is, regional companies should not forget they have to retain customers in their own region. By differentiating their services and improving product quality, they should provide a sense of growing regional competitiveness.

Key words: public utility service, communal organisations, energy market

Empirical research of organisational culture in South Hungary

Éva MÁLOVICS

A lot of authors have established that in terms of behaviour the heritage of Hungarian companies is 'an intensive culture of power'. The culture of power was characterised by lack of trust, autocratic management style and obedience forced out through authority, the reluctance to take the risk or the responsibility and trying to avoid conflicts.

In Hungary in the last ten years accelerated the globalisational processes in consequence of the social and economical transformation. The inflow of the foreign capital and the appearance of the multinational companies yielded new organisational forms and values. An important principle in the management of the multinational companies the uniform of the managing of the human resources. So became an interesting question the analyse of the values, the change the values as the members perceived and the identity with the values of the organisational culture.

By my hypothesis there are meaningful differences among the values in different type of the organisations. From the identity with the values may be concluded which practice of the developing of the new values the firm chose. We used in our researches the 'Globe' Questionare.

Key words: organisational culture, economic transformation, human resources

Relations between higher education and labour market

Zoltán MAJÓ

Higher education in Hungary underwent significant changes in the 1990s. These effected not only those involved in higher education but also society in general. This paper aims to provide an overview of methods and changes essential for the development of effective interaction between higher education and labour markets.

The significance attached to the role of human resources and expertise in value-producing processes has been increasing for decades. A growing number of young people consider a degree in science or arts an important success condition for their professional career. Furthermore, university degrees have become a generally accepted indicator of the relevant skills of candidates entering the labour market. The aim of this paper is to illustrate the various routes leading to an equilibrium between higher education, understood here as *producers* of 'output' (or one of the basic forms of human capital investment) and labour markets accordingly understood as '*receivers*'. Forms of capital investment and problems associated with it in Hungary are also investigated as is the possible theoretical relationship between higher education and labour markets and gradually emerging Hungarian practice.

Key words: higher education, human resources, labour market

Main features of regional business networks

Márton VILMÁNYI

In the early 1990s, issues of evolution and operation of business networks became central to organisational theory. Such networks were perceived as economic organisational units with characteristics never previously observed. Their evolution and operation could partly be explained by theories of transaction costs, resource reliance, organisational learning and competition strategy; all of which approach the same phenomenon from different perspectives, complementing rather than competing with each other.

Networks considered in the context of regional economic development offer wide ranging advantages. These include optimal size and flexibility resulting from shared exploitation of resources, wider ranging developments resulting from concentration of SMEs, faster utilisation of information facilitated by co-operation and increased developmental capacity due to technological shadow effect.

Network building in Hungary is hindered by several factors, including a lack of entrepreneur capacity and lack of intent and capacity to co-operate. Significantly, there is a limited capacity for individual institutions to participate in network building and insufficient levels of knowledge and expertise in the field of network management.

Key words: business networks, regional development, SMEs

Problems of measurement and reliability in territorial statistics

Tamás KATONA

One of the most debated issues concerning development of the Hungarian economy concerns the competitiveness of regions. Major issues include fit of regional economies with the national economy and fit of regional economies with each other. It is also prudent to ask if Hungarian regions are competing among themselves or if competition emanates from the wider CEE region, or maybe from the whole of Europe. These are questions which might be answered by statistical analysis. As the science of quantification and comparison, the obvious contribution of statistical analysis would be quantification of competitiveness, in as much as this relates to viable enterprises.

In statistics two general methods are used to analyse the competitiveness of regions. One method attempts to characterise the situation with one single index. This method has of course several shortcomings; primarily it is unable to represent the finer shades of a more complex situation. The other approach relies on several statistical indicators to characterise a situation and to establish an order. This method enables clearer presentation of a situation to emerge. The main drawback is that by following this method it is more difficult to establish an order among observed units, which is generally acceptable.

A statistical system is a useful tool for the economic situation of regions to be evaluated both within their own country and in the EU. It may be a long time before the potential of European regional statistics is fully exploited. Furthermore, competitiveness is also too complex a category to be easily quantified. Nevertheless the statistical approach is not to be ruled out and certainly the generally accepted GDP/capita figures for a given region offer a reasonable approximation of competitiveness.

Key words: statistical system, regional competitiveness, statistical measurement and reliability

Competitiveness: theoretical background and national opportunities

József BOTOS

Competitiveness may be referred to at both micro and macro level, it can be found at the level of companies, industries, regions and regions overlapping borders. It may be seen in the capacity to produce income and gain profit in a lasting, non-transitory manner which increases common wealth and employment by selling goods and services.

The relative position of a national economy in terms of international comparison is illustrated by indicators of competitiveness such as market share and its relative tendencies, international terms of trade, GDP/capita, price and wage levels, their tendency and growth rates. Changes in these indicators reflects the direction in which an economy is heading such as upward or downward growth tendencies or stagnation.

To measure, compare and establish an order of competitiveness among regions within a national economy requires the same procedures and indicators. For example, a comparison of relevant indicators will show that the difference in GDP/capita in the regions of the Southern Great Plain and Central Hungary is at least 90% attributable to differences in the income producing capacity of employees (measured in terms of wages and profit) and only 10% attributable to differences in industrial structure. To reduce this gap significantly would require at least 30-35 years assuming a fundamental appropriate change in agricultural policies and successful development of the tourist industry based on spa resorts and related industrial activities.

Key words: competitiveness, Southern Great Plain Region, regional economic development

Regional indicators of economic statistics

Péter PUKLI

Economic categorisation of differences in development of various regions and its statistical measurability has become an important 'material force' in EU regional development policy. GDP, as a significant economic measurement reflecting the impact of several factors, plays a primary role among regional indicators. It has long been used to compare the level of development of various countries, however only recently has it been applied to compare development of regions within countries.

In measuring and comparing economic development, GDP is only a partial indicator when compared to general systems of indicators describing the whole of an economy. This leads to the conclusion that GDP should not be made a fetish, inasmuch as it might be seen as the only true indicator applied to counties and regions. Other statistical indicators should also be used in regional analyses. Thus general experience suggested by Hungarian data implies that differences between regions tend to be significantly smaller when measured by other means than simply by GDP-related production. Statistical ranking of Hungarian regions by indicators representing infrastructure development is often different from ranking by means of GDP.

Key words: economic development, regional indicators, economic statistics

The characteristics of regional human resources

Judit LAKATOS

The importance of examination of regional human resource characteristics is continually evaluated in the context of forthcoming European Union accession. However, the extent of data sources containing relevant information is somewhat limited. Among other sources of basic data, regional social security records can be used to state local irregularities.

Statistical surveys introduced as part of the Labour Force Survey of 1992 meant a significant step forward. However, it is questionable whether regional level analysis required by the European Union is suitable for presentation of domestic regional analysis processes.

Further enlargement of the sample to include county data, would need significant financial backing; finance is severely limited at the present time. Census modification will be prepared in the near future as a wider means of surveying regional differences. However, this should take into consideration that census formation can only take place to a very limited extent in the context of time between censuses. A 10-12 year interval between censuses is too long in the life of a region to suitably summarise corresponding socio-economic changes.

Key words: human resources, social statistics, labour force survey

Evaluation of competitiveness based on criminal statistical data

István VAVRÓ

Having a longstanding and deep-rooted tradition in public administration, Hungarian experts and laymen still find it difficult to dispense with familiar administrative units such as the country, town and village. However, adaptation of the now widely accepted region-based thinking requires a change both in terms of data processing and analytical methods. Analysis of regional data is one of the main tasks of *criminal statistics*. Adaptation of a new methodology will certainly also be reflected in results. Actual criminal statistical will be subject to alteration, as well as in related court cases. This study contrasts results based on traditional administrative divisions, with results attained from adaptation of region-based analysis. The general tendency and extent of such alterations is demonstrated by example of the Southern Great Plain. Competitiveness of regions and sub-regional administrative units is not solely determined by economic performance, but is also influenced by social characteristics which include negative features such as crime rates and success of crime detection. Thus the successful operation of law enforcement is also an important contributory factor to the competitiveness of a given region. This study illustrates vary-

ing results in analyses of criminal justice statistics, emanating from both the traditional administrative approach and the region-based approach.

Key words: criminal statistics, regional competitiveness, Southern Great Plain

The '90s from the Southern Great Plain point of view

László KLONKAI

Regional differences acquire larger significance and a new meaning with prospects of accession to the European Union. Among the regions of Hungary, the Southern Great Plain is the largest geographically and the second most populated. It is somewhat economically underdeveloped, and its relative backwardness in comparison with more developed regions is increasing. With regard to economic growth, the region usually occupies the last place in inter-regional rankings. Workforce education is at a low level, there is a low investment level and foreign capital is generally not attracted to the region. Regional economic structure is certainly unfavourable, being dominated by moderately developing sectors or those not suitable for further expansion. The unfavourable economic situation produces relatively low income and pension levels. These effects are noticeable in the composition of household provisions and acquisition of various goods and services. Economic conditions and the general income situation influencing living standards have an indirectly bad effect on the demographic index.

The region's rate of catching up would require the recognition of developmental supporting steps. It would certainly be advisable to break with the traditional sector-centred way of thinking which is responsible for the existing situation, and a special improvement programme should be devised for the Southern Great Plain area.

Key words: regional differences, spatial development, Southern Great Plain Region

Spatial comparative analysis of seasonality in capacity utilisation

Sándor HERMAN

The aim of this study is to provide a comparative analysis of seasonality in capacity utilisation in two Hungarian counties. Seasonal capacity utilisation is influenced by several factors. This paper deals with just one such effect, so it cannot provide a comprehensive view of capacity utilisation. Economic changes may induce further changes in the intensity of seasonal variations; therefore the methodology used here accounts for such changes as opposed to other models which use a single constant to account for seasonal effects.

This study provides in-depth analysis of the numbers of paying guests in commercial accommodation in Baranya and Csongrád counties over the period 1991-1998. A complex comparative study, namely a county database complemented by a regional approach and analysis of small regions, could provide a comprehensive view from which the study of seasonal effects could reveal additional information on seasonal capacity utilisation and competitiveness.

Key words: seasonality, capacity utilisation, public accommodation, analysis of time series