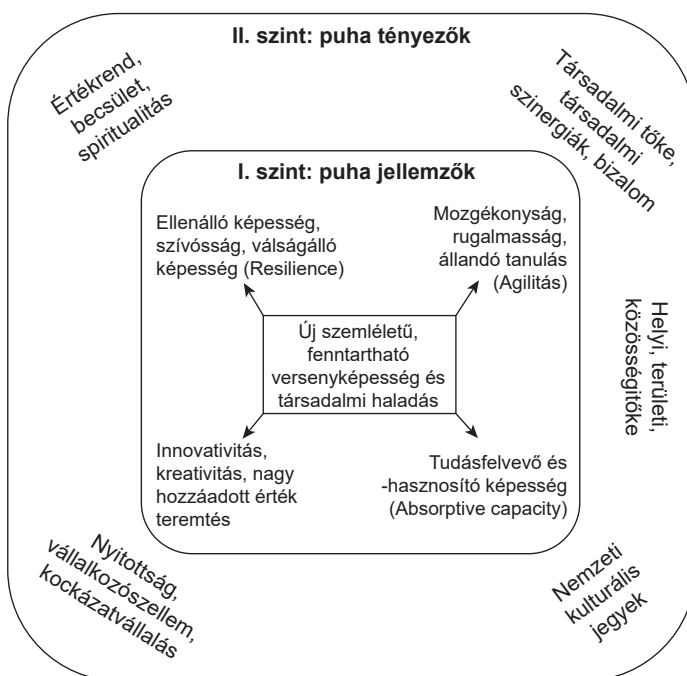


3. A versenyképesség puha tényezői

Az előző pontban a 6. ábrán a külső körön a versenyképesség szempontjából fontos vagyonelemeket látjuk, amelyek a versenyképesség forrásai, megalapozói lehetnek. Ilyen például a tárgyi vagy a pénzügyi vagyon. Ezekről röviden a 3.3. pontban lesz szó. Vizsgáljuk meg azonban először a következő két körben található, a versenyképesség szempontjából különösen fontos puha elemeket és jellemzőket!



7. ábra

A versenyképesség puha elemeinek és tényezőinek két szintje

Forrás: saját szerkesztés

A versenyképességgel kapcsolatos puha tényezőket a 7. ábrán látható két szinten elemezzük. Az egyik szint a versenyképesség új szemléletét és tartalmát jelölő, a versenyképesség szerves, belső eredetű (endogén) jellemzőit, a másik az új szemléletű versenyképesség kialakítását segítő társadalmi és értékrendbeli jellemzőket mutatja be.

3.1. A versenyképesség új szemléletének jellemzői

A versenyképesség értelmezése a gyorsan változó környezetben, a negyedik ipari forradalom körülményei között megváltozik. Akár magának a szónak a tartalmát is újra-gondolhatjuk, vagyis azt, hogy valóban versenyezniük kell-e a nemzeteknek, és ha igen, miben, hogyan? Az nyilvánvaló, hogy nem abban kell egymást legyőzniük, hogy melyik ország tud még olcsóbb munkaerőt, még több adókedvezményt, állami támogatást, olcsó telephelyet és pályázati forrást felkínálni a külföldi tőkebefektetőknek. A nemzeti versenyképesség és az üzleti versenyképesség között, ahogyan azt az 1.2. pontban megvilágítottuk, van egy jelentős különbség. Ez pedig az, hogy az üzleti vállalkozások tulajdonosai a profitorientált befektetők, a nemzeteknek pedig az állampolgáraik javát kell szolgálniuk. Ezért a nemzeti versenyképességnek is az állampolgárok életszínvonala és életminősége állandó javítását kell biztosítania. Ezt a gondolatot így szemléltette Jose Mujica uruguayi elnök (2010–2015) egy konferencián tartott előadásában 2012-ben: „nem növekedni, hanem boldognak lenni születünk a világra”. De kapcsolódik ehhez Simon Kuznets Nobel-díjas közgazdász gondolata is,⁵ amely szerint egy nemzet jólléte egyáltalán nem következtethető ki a GDP-je nagyságából.

Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a vállalati és a nemzeti versenyképesség között nincs semmilyen kapcsolat. Minden országnak érdeke, hogy jól működő, sikeres, innovatív vállalatok működjenek a gazdaságában, olyanok, amelyek értelmes és jól fizető munkahelyeket hoznak létre. Viszont nem lehet elsődleges célja az üzleti vállalatok profitmaximalizálási céljainak támogatása, illetve a külföldi cégek túlzott térnyerésének elősegítése sem, mivel ezzel növelné a nemzetgazdaság külső tényezőktől való függőségét. Ebből következőleg a nemzeti versenyképesség – az életszínvonallal és életminőséggel összefüggő célok javítása érdekében – a nemzeti gazdaság megerősödését, az elért eredmények fenntarthatóságát és javíthatóságát, a válságokkal szembeni ellenálló képesség erősítését, a hazai és külföldi cégek egészséges arányát kell hogy jelentse. Ez egyben kijelöli az állam nemzeti versenyképesség-javító feladatait is, amelyekről már az 1.3. pontban is szó volt.

Vizsgáljuk most meg ezeket, a nemzeti versenyképesség szempontjából a 7. ábra I. szintjén jelölt fontos új elemeket!

3.1.1. *Ellenálló képesség, szívósság, válságálló képesség (resilience)*

Fontos megállapítanunk, hogy ezeket a tulajdonságokat egy nemzet nem biztos, hogy megörökli. Sőt történelmi tapasztalatai, kulturális jellemzői alapján lehetséges, hogy ezeket nem is fejlesztette ki. Viszont e jellemzőket tudatos állami fejlesztőmunkával létre lehet hozni. Ebből kifolyólag a kormányzati célkitűző, stratégiaalkotó és -megvalósító munka, amelyekről az 1.3. pontban volt szó, fontos feltétele az új tartalmú versenyképesség megteremtésének. Ennek sikere pedig nagymértékben függ a kormányzati rendszerek hatékonyságától.

⁵ A The Economist brit lap 2016 április 30.-i számában megjelent „The trouble with GDP” című cikk hivatkozása.

Az ellenálló képesség – amelyet hívhatnánk akár erős nemzeti immunrendszernek is – legfontosabb jegyei a következők:

- a gazdaság ágazati és tulajdon szerinti diverzifikáltsága,
- a hazai vállalkozások erősítése, erős innovatív középállamati szektor,
- hosszú értékláncok,
- regionálisan is kiegyensúlyozott fejlődés,
- erős középosztály, igényes hazai piac,
- a nemzetközi piacokon nagy hozzáadott értékkel, tudással versenyzés,
- a hazai tudásbázis erősítése (befektetés oktatásba, kutatásba),
- hatékonyan és hatásosan működő, értéket teremtő és nem romboló állami intézményrendszer.

Az ellenálló képesség erősítése természetesen nem csak állami feladat, ellenálló, erős helyi közösségeket, erős társadalmi tőkét is igényel, amelyekre a következő (3.2.) pontban térünk vissza.

Az ellenálló képesség ellentéte a sérülékenység (vulnerability). A gyorsan változó környezetben a nemzetek érdeke a sérülékenység csökkentése, azaz az ellenálló képesség erősítése. Ez azonban nem jelenthet a világban zajló változásoktól való elzárkózást, befelé fordulást. Ezért a versenyképesség-javítás másik fontos elemcsoportja a mozgékonyág, a rugalmasság, az állandó tanulás és szükség szerinti fejlesztés, azaz – indokolt esetben – a múlt tendenciáival való szakítás.

3.1.2. Mozgékonyág, rugalmasság, állandó tanulás (agility)

Ezek a jellemzők az újra, a proaktív, alakító változtatásra való nyitottságot jelentik. Az ellenálló képesség mellett ugyanis az is fontos, hogy értsük a körülöttünk zajló változásokat, azok hatásait előre tudjuk becsülni, és akciókat tudjunk kidolgozni a lehetőségek kiaknázására. Ez utóbbit éppen a gazdasági-társadalmi ellenálló képesség teheti lehetővé.

A változásokkal való sikeres „együttélés” folyamatos tanulást, esetenként felejtést igényel. Az utóbbi arra utal, hogy a változások miatt korábbi elképzeléseket, véleményeket esetleg újra kell gondolni, például a változások miatt már kedvezőtlennek váló befektetésekről esetleg le kell mondani. Ennek kapcsán fontos gondolat az úgynevezett útfüggőség (path dependence). Ez jelenti a korábbi berögződésekhez való ragaszkodást, azt a hitet, hogy ami működött korábban, az a jövőben is működni fog, vagy esetleg azt a szemléletet, hogy mi-nek változtassunk, ha – bár egyre lassuló tempóval – még „szalad a szekér”. A változtatás pedig kényelmetlen. Az útfüggőségre példa lehet az, amikor egy ország egy egykor sikeres, ám később tönkrement ágazat „feltámasztására” tesz kísérletet. Többek véleménye szerint ilyen hazánkban a buszgyártás újraindítása, annak ellenére, hogy sem a korábbi piacok, sem a szakemberek nincsenek már meg, ráadásul a magyar buszgyártás leállása óta erős nemzetközi szereplők jelentek meg a piacon. Természetesen nem kizárt, hogy egy ország sikeresen újra tud indítani egy régi ágazatot, azonban ezt a döntést kemény hatékonysági elemzésnek és jövőorientált piacvizsgálatnak kell megelőznie. A túlzottan erős útfüggőség akadályozhatja a versenyképesség-javítás szempontjából szintén fontos tudásfelvevő és -hasznosító képesség kialakulását.

3.1.3. Tudásfelvevő és -hasznosító képesség (knowledge absorptive capacity)

Ennek lényege, hogy a megismert új megoldásokat, lehetőségeket akarjuk és tudjuk is hasznosítani. Így azok beivódhatnak a mindennapok gyakorlatába. A nemzeti tudásfelvevő és -hasznosító képesség több, mint az egyes emberek vagy a cégek képessége. A $2 + 2 > 4$ szinergikus hatást az erős társadalmi tőke és bizalmi szint tudja kiváltani. Ez a képesség alapvetően fontos a kevésbé fejlett országok számára, mivel erőssége segíti, gyengesége pedig gátolja a felzárkózás esélyeit. A képesség segítheti továbbá a külföldi cégek által meghonosított új technológiák és tudás elterjedését, az úgynevezett „spillover”, tovagyűrűző hatás érvényesülését. Ennek erőssége függ a humán vagyoni minőségétől, az általános értékrendtől és a nemzeti kultúrák jellemző vonásaitól. Jó hatással lehetnek rá a kutatás-fejlesztési ráfordítások és a cégek, kutatóintézetek és egyetemek közötti együttműködés. Végül soron pedig ennek a képességnek a gyengesége akadályozza az innovációt.

3.1.4. Innovativitás, kreativitás, nagy hozzáadott érték teremtése

Ezek a versenyképesség tartalmára utaló jellemzők azt mutatják meg, hogy a fenntarthatóság, a társadalmi fejlődés érdekében hogyan kell versenyeznie egy országnak. Az innovativitás és kreativitás lehetővé teszi, hogy nagy tudást és hozzáadott értéket tartalmazó termékeket és szolgáltatásokat tudjon az ország előállítani és piacra vinni. Az innovativitás és kreativitás termelékenységét is növel, és végül soron hozzájárul a jól fizető munkahelyek létrejöttéhez. Mazzucato (2017) arra hívja fel a figyelmet, hogy a fenntartható, minőségi növekedést is elsősorban az innováción alapuló versenyképesség-javítás teszi lehetővé.

A sikeres innovációnak sok feltétele van. Közülük – a rendelkezésre álló erőforrások mellett – egyre nagyobb szerepet játszanak az olyan puha elemek, mint például a nemzeti kultúra jellemzői vagy a bizalmi szint. Az innováció sok bizonytalansággal és pénzügyi kockázattal is jár. Ezért a bizonytalanságtól tartó, azt elkerülni akaró társadalmakban nehezebb innovatív légkört kialakítani. Másrészt, ha nincs biztosítéka annak, hogy az innováció eredményeit ne lehessen jogtalanul megszerezni, vagyis az üzleti partnerek nem bíznak meg egymásban és a jogrendszerben, akkor az innovációval kapcsolatos érdekeltség nem lesz elég erős. Ezekre a tényezőkre a 3.2. pontban térünk vissza.

Összefoglalásként elmondható, hogy a nemzeti versenyképesség legfontosabb jellemzői elsősorban a nemzet életképességét, vitalitását erősítik, és úgy csökkentik a külvilágtól való függőségét, hogy közben folyamatosan tanul, fejlődik, keresi a javítási, jobbítási lehetőségeket.

A nemzeti versenyképességről általános szinten beszéltünk, de nem felejtethetjük el, hogy regionális összetevői is vannak. A versenyképesség általános javítása csak kiegyensúlyozott, a fejlesztésben regionális egyensúlyt biztosító módszerekkel képzelhető el.

3.2. A versenyképességet befolyásoló társadalmi és értékrendbeli puha tényezők

Ezeket a jellemzőket a 7. ábra II. szintje tartalmazza. Ahogyan azt a bevezetőben elmondtuk, nem könnyű a társadalmi és értékrendbeli puha tényezőket egyértelműen meghatározni.

Az úgynevezett főáramú közgazdaságtan ezekről nem is hajlandó tudomást venni. Nézetei szerint, ami nem mérhető és nem modellezhető, az közgazdaságilag nem is értékelhető. Az élet azonban rációval erre az érvelésre. A tapasztalatok mellett a gazdasági eredmények is bizonyítják a puha tényezők fontosságát annak ellenére, hogy az okok és hatások közötti összefüggések természete és erőssége nem modellezhető absztrakt szinten. Viszont a puha tényezők is elemezhetők. Mérésüket elsősorban kvalitatív kutatások segítik, de a matematikai statisztika és a valószínűségszámítás is segítségül hívható elemzésükhöz. Az irodalmi források és a gyakorlati tapasztalatok alapján a nemzeti versenyképességet biztosan befolyásoló puha tényezőkként a következőket azonosítottuk:

- társadalmi tőke, társadalmi szinergiák, bizalom,
- helyi, területi, közösségi tőke,
- értékrend, becsület, spiritualitás,
- nyitottság, vállalkozószellem, kockázatvállalás,
- nemzeti kulturális jegyek.

Ezek a tényezők nyilván nem teljesen függetlenek egymástól. Például a kockázatvállalás szintje és a vállalkozószellem összefüggésben van a nemzeti kulturális jegyekkel, viszont a versenyképesség szempontjából mindkettő különlegesen fontos, ezért kiemelt vizsgálatuk indokolt. Másrészről lehetne további puha tényezőket is vizsgálni, viszont a versenyképességre való hatás szempontjából a felsoroltakat találtuk a legfontosabbaknak. Végül a választást befolyásolta az is, hogy a rendelkezésünkre álló hazai és külföldi felmérésekből mely tényezőkkel kapcsolatban sikerült adatokat gyűjteni.

3.2.1. Társadalmi tőke, társadalmi szinergiák, bizalom

Ezek a rokon fogalmak a társadalom szövetének egészségességét, a társadalmi kohézió, összetartás erejét mérik különböző szempontok szerint. Versenyképességre való hatásukat már hosszabb ideje vizsgálják, mégpedig az állam, a kormányzat működési hatékonyságával összefüggésben, ami arra utal, hogy a társadalmi tőke erősségét az állam, a mindenkor kormány működése is befolyásolja. Például az IMD versenyképességi kutató már 2001-ben, 19 évvel ezelőtt a versenyképességet mérő 4 mutatócsoport, a gazdasági teljesítmény, az üzleti szektor hatékonysága, az infrastruktúra minősége és a kormányzás hatékonysága közül az utóbbiban elemezte az úgynevezett társadalmi kohézió erősségének indikátorát. Akkor a vizsgált 49 ország között Magyarország a 47., tehát alulról a harmadik helyen volt. Lengyelország a 48., Szlovákia a 32., Csehország a 22. volt. A listát Luxemburg, Szingapúr és Dánia vezette. A versenyképesség valamennyi mutatóját figyelembe véve pedig a 49-es listán a 27. hely volt a miénk. Lengyelország a 47., Szlovákia a 37., Csehország a 35. helyen volt.

A legfrissebb, 2018. évi elemzés már 63 országra terjed ki. Közöttük, a társadalmi kohézió erőssége tekintetében az 52.-ek vagyunk. Szlovákia az 54., Lengyelország a 46. és Csehország a 22. A listát Norvégia, Dánia és Svájc vezeti. Az általános versenyképességi mutató alapján a 47. hely a miénk. A szlovákok pedig az 55., a lengyelek a 34., a csehek a 29. helyen vannak. A 3. táblázatban az általános versenyképességi és a társadalmi kohézióval kapcsolatos helyezések változását látjuk 2001 és 2018 között a V4-országokra vonatkozóan. A megvizsgált országok számának változása természetesen befolyásolja magát

a pozíciót, viszont a 4 ország helyzetének egymáshoz képesti alakulását ettől függetlenül elemezni lehet.

Azt látjuk a 3. táblázatban, hogy a társadalmi tőke erőssége és az általános versenyképesség alapján elért helyezések együtt mozognak. A legnagyobb lecsúszás a két mutatóra együtt Szlovákia esetén tapasztalható. Csehország előrelépett a versenyképességi listán, és a társadalmi kohézió tekintetében megőrizte pozícióját. A legnagyobb előrelépést mindkét mutatóra Lengyelország érte el. Magyarország mindkét mutató esetén rontotta pozícióját. Az együttmozgás figyelemre méltó jelenség, bár nyilvánvaló, hogy az általános versenyképességi helyezést az említett négy mutatócsoport indikátoraiból számított kompozit mutató határozta meg.

3. táblázat

*A V4-országok általános és társadalmi kohéziós helyezése 2001-ben és 2018-ban
(49 és 63 ország között)*

Ország	Általános versenyképességi pozíció		Változás	Társadalmi kohézió pozíció		Változás
	2001	2018		2001	2018	
Magyarország	27	47	–20	47	52	–5
Lengyelország	47	34	+13	48	46	+2
Csehország	35	29	+6	22	22	0
Szlovákia	37	55	–18	32	54	–22

Forrás: az IMD-rangsorok alapján saját szerkesztés

Mi is tehát a társadalmi tőke, a társadalmi szinergia és a bizalom? Ezeknek a fogalmaknak az irodalma rendkívül szerteágazó, de nincsen rájuk általánosan elfogadott definíció. A magyarázatokban közös az, hogy ezek a fogalmak:

- nem az egyénekre, hanem közösségekre vonatkoznak,
- emberek, embercsoportok kapcsolati rendszereit írják le,
- általában inkább informálisak, semmint formálisak,
- lassan épülnek fel, de könnyen tönkretelhetők,
- fontos elemük a bizalom, a közös értékek, hitek, viselkedési normák és a közös kultúra,
- csökkentik az egyes emberek elszigeteltségét, az elmagányosodás esélyeit,
- hozzájárulnak az ellenálló közösségek kialakulásához, támogatják a közösségi szolidaritást, az együttműködést,
- segítik az „alulról jövő” kezdeményezések felszínre törését, az együttes helyi cselekvés sikerét.

Ezért aztán a különböző szerzők is más és más elemeket hangsúlyoznak a társadalmi tőke kapcsán. Egyes esetekben a társadalmi összhang, az együttműködés, azaz a kohézió, máskor a bizalmi elem kap nagyobb hangsúlyt. De beszélnek társadalmi támogatásról, társadalmi kohézióról – mint például az IMD –, beágyazottságról, társadalmi egyenlőségről, csoport-

alapú identitásról, társadalmi szolidaritásról, közösségi cselekvésről és normákról, társadalmi beruházásokról, csoportdinamikáról és általában társadalmi kultúráról is. Észrevehetők az átfedések: elsősorban a nemzeti kultúra és a társadalmi tőke között nyilvánvalók a kapcsolatok. De a versenyképesség új tartalma kapcsán említett ellenálló képesség, szívósság és válságálló képesség is kapcsolatban van a társadalmi tőke erősségével. De nézzünk néhányat a társadalmi tőke leghíresebb kutatóinak megállapításaiból!

A társadalmi tőke egyik neves kutatója, Putnam (1995) szerint a társadalmi tőke a társadalmi kapcsolatok minőségét, ezen belül is a társadalmi normarendszert és az emberi kapcsolatokat jellemző bizalom mértékét fejezi ki. A társadalmi tőke gyengesége miatt gyengül a cégek, a beszállítók és a megrendelők, a vevők és a szállítók közötti bizalom, ami pedig rontja a versenyképességet, ugyanis a bizalmatlanság egyrészt rengeteg jogi és egyéb szabályozást tesz szükségessé, ami drágítja az üzleti műveleteket, másrészt rontja az üzleti együttműködés lehetőségeit. Az üzleti együttműködés, a szövetségek kötése viszont korunk tipikus jellemzője, ezért azok az országok, amelyekben a társadalmi tőke gyenge, versenyhátrányba kerülnek az erős társadalmi tőkájú országokkal szemben.

Halpern (2005) kutatásai szerint az erős társadalmi tőkájú országokban a gazdasági növekedés is magasabb. Fukuyama (1995) hasonló következtetésre jutott. Megvizsgálva különböző országok gazdasági eredményeit és a társadalmi tőke erősségét azt találta, hogy a kettő között szoros kapcsolat fedezhető fel. Whiteley (1997) további vizsgálatokat is végzett, amelyek alapján arra jutott, hogy a társadalmi tőke erőssége nemcsak a gazdasági növekedésre van jelentős hatással, de a lakosság számának növekedését is befolyásolja. A társadalmi tőke minőségét ugyanis kapcsolatba hozta a társadalom lelki egészségével, amelynek megléte viszont – véleménye szerint – pozitívan hat a gyermekvállalási kedvre, és csökkenti a korai elhalálozás esélyét. Whiteley ezért azt állítja, hogy a társadalmi tőkébe való beruházás fontosabb lehet egy ország számára, mint a fizikai tőkébe – például az útépítésbe – való beruházás.

A társadalmi tőke erejét fejezi ki az is, hogy egy ország jogrendszere, illetve annak gyakorlati érvényesülése mennyire következetes. Az erősebb társadalmi tőke alacsonyabb korrupciós szinttel, kisebb bürokráciával és az állami intézmények hatékonyabb és jobb minőségű működésével jár együtt. Bornschier (1989) szerint a politikailag hiteltelenné váló vezetés rohamos mértékben gyengíti a társadalmi tőkét.

Már az eddigiekből is nyilvánvaló, hogy a kormányok sokat tehetnek a társadalmi tőke erősítéséért. Először is saját viselkedésükkel mutathatnak példát. A becsületes, a közért tevékenykedő, hozzáértő, a társadalom véleményére őszintén kíváncsi kormány tevékenysége erősíti, az ellenkező tulajdonságokkal jellemezhető kormány pedig gyengíti a társadalmi tőkét. De mindennapi tetteivel és a közvetített értékrenddel is hatást gyakorol a kormány a társadalmi tőkére, amellyel tehát a kutatások szerint a gazdasági-társadalmi versenyképesség szoros kapcsolatban van. Éppen ezért elemzik a társadalmi tőkét a versenyképességgel foglalkozó kutatóintézetek, mint például a korábban említett IMD is. A társadalmi tőke, ahogy Wood és szerzőtársai (2013) rámutatnak, azért is fontos, mert nagyobb váratlan csapások esetén segít összefogni, összetartani a társadalmat. Másrészt pedig az egyének szintjén hozzájárul a fizikai és pszichológiai jólléthez, amely pedig a humán vagyonnak mint a versenyképesség egyik kiemelkedően fontos feltételének minőségi jellemzője.

Végül meg kell még említeni azt is, hogy a társadalmi tőkét több típusba szokták sorolni attól függően, hogy a társadalom mely csoportjai közötti kapcsolatrendszerrel van szó.

A szerzők a társadalmi tőke három típusát különböztetik meg: meghatároznak „bonding”, „bridging” és „linking” társadalmi tőkét. A „bonding”-ot megkötőnek, a „bridging”-et összekötőnek, a „linking”-et pedig összekapcsolónak fordíthatnánk.

A megkötés egy adott hálózaton, közösségen belüli vagy néhány csoport tagjai közötti erős kapcsolatok kialakítását jelenti. Általában ezek a közösségek valamilyen szempont vagy értékrend mentén szerveződnek, valamilyen hasonlóság van közöttük. Beszélhetünk például egy párt tagságáról, közeli barátok hálózatáról vagy egy adott egyházhoz tartozó emberek közösségéről. A jellemzőjük tehát a homogenitás. Az összekötés lazább, esetenként heterogénebb csoportok közötti kapcsolatot jelent, amelyeket bizonyos jellemzőik – ha lazán is – összekapcsolnak. Ezek általában törekenyebb kapcsolatokat jelentenek. Az elemzők arra figyelmeztetnek, hogy a „megkötő társadalmi tőkének” negatív társadalmi hatásai lehetnek, ugyanis az erős kapcsolatok együtt járhatnak mások kizárásával, külön előnyök érvényesítésével, úgynevezett járadékszerzési („rent-seeking”) törekvéssel. Ez pedig hátrányos a versenyképesség szempontjából. Ezzel ellentétben az összekötő társadalmi tőke, a heterogén összetétel miatt az innováció forrása lehet, ami pedig jó hatással lehet a versenyképesség javítására. A társadalmi tőke különböző lehetséges típusainak elemzésére konkrét adatok vizsgálatával a 6. pontban még visszatérünk. Az összekapcsoló társadalmi tőke lényege pedig, hogy eltérő nézetű, értékrendű emberek egymáshoz vagy intézményekhez azért kötődnek, mert azoktól valamilyen módon, például munkavállalóként függenek. Ez tehát túlmutat a közösségi kapcsolatokon, és inkább függőséget jelenít meg.

A következőkben röviden bemutatjuk a társadalmi tőke regionális szempontok szerinti értelmezését. Ezzel a témával azonban a továbbiakban nem foglalkozunk részletesen.

3.2.2. Helyi, területi, közösségi tőke

Ezeket a fogalmakat is felváltva használják egy szűkebb területi egységre vonatkozó társadalmi tőke jellemzésére.

A helyi, területi tőke fogalma közel egy évtizede jelent meg a regionális versenyképesség elemzésének terminológiai rendszerében. Jelentése napjainkra kezd kikristályosodni, egyértelművé válni, ám fogalmi összetevői még képlékenyek, gyakran változnak, definíciói között gyakran mutatkoznak tartalmi átfedések és eltérések.

Camagni (2008) szerint, tőle származik a fogalom, a területi tőke a helyi értékek együttese, amelybe beletartoznak a természeti és humán erőforrások, a működő szervezetek, a helyi kutatási intézmények, iskolák, kulturális és történelmi értékek.

Jóna (2013) szerint a területi tőke a térségben található láthatatlan és fizikai tőkefajták egészen alapul, a helyben beágyazódott források elemzésére vállalkozik. Megmutatja, hogy az adott térségben milyen és mennyi látható és láthatatlan vagyonelem halmozódott fel, ezeknek milyen a területi megoszlása, illetve milyen tőketípusból mekkora a kihasználatlan kapacitás vagy a hiány. Vannak, akik a helyi társadalmi tőkét is a területi tőke egyik elemének tekintik. Tehát szerintük a területi tőkébe a fizikai és nem fizikai, megfogható és nem megfogható – immateriális – helyi értékek egyaránt beletartoznak. Az immateriális javak meghatározó elemei a lokális közösség, a térgazdasági feltételek és folyamatok, a földrajzi tényezők, a területi miliő, a habitus és a beágyazottság, valamint az identitás és a kultúra.

A területi tőke a régió belső erőforrását jelenti, részben az örökölteket, részben pedig azokat, amelyeket folyamatosan épít. A területi tőke elmélete az endogén növekedési elméletekkel összhangban a fejlődési lehetőségeket a belső erőforrásokban, azaz a területi tőkében keresi. A területi tőke koncepciójának kidolgozásával a régió versenyképességének javítása és a lokális társadalom jólétének növelése a cél. A területi tőke számba veszi mindazokat a forrásokat, amelyek gazdasági előnyöket jelentenek, illetve jelenthetnek a térségben. Egyaránt méri azokat az anyagi és nem anyagi lehetőségeket, amelyek már hozzájárultak a lokális jóléthez, és azokat is, amelyek egyelőre kiaknázatlanok. Az elmélet azt állítja, hogy ha olyan beruházások történnek egy adott lokalitásban, amelyek úgy illeszkednek be, hogy a területi tőke elemeit a lehető leghatékonyabban képesek hasznosítani, akkor azzal a saját hasznuk mellett a helyi fejlődéshez is jelentősen hozzájárulnak. Vagyis a területi tőke értéke és a helyi fejlődés között összefüggés van. Jóna szerint minél nagyobb az adott régió területitőke-ellátottsága, annál magasabb lehet a fejlettségi szintje. Ez a megállapítás természetesen csak megszorításokkal igaz, mivel a területi tőke nem anyagi (immateriális) része önmagában csak ritkán jelent valódi értéket, ezt fel kell ismerni, aktualizálni, mobilizálni szükséges.

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

Az ipari park olyan ipari tevékenységre kijelölt terület, amelyet az állam, az önkormányzat vagy vállalkozók alakítanak ki azzal a céllal, hogy oda – kedvező üzleti környezettel – vállalkozásokat csábítsanak. Ameddig ott vannak, addig helyi adót valószínűleg fizetnek, amivel növelik a helyi bevételeket. Nem feltétele általában az ipari parkba költözésnek az, hogy a cég helyi munkaerőt alkalmazzon, helyi tudást hasznosítson, és az sem, hogy együttműködjön a helyi kisvállalkozásokkal. Az ipari parkokba ezért tipikusan a kínált kedvezmények miatt, gyakran rövid távú szemlélettel, költségminimalizáló céllal költöznek be cégek, közöttük nagy arányban külföldiek. Ha pedig nem jön be az üzlet, akkor bezárnak, odébállnak.

Fenntartható és dinamikus helyi fejlődést az egymással együttműködő, a tevékenységi láncolatukba a helyi erőforrásokat, tudást, vállalkozószellemet bekapcsolni tudó és akaró cégcsoportok biztosíthatnak. Ezeket klasztereknek vagy vállalati gazdasági rendszereknek nevezik. Az ilyen vállalkozáscsoportok megtelepülése óriási lendületet adhat a helyi fejlődésnek, sokféle munkahelyet tud teremteni, és ezért megállíthatja a szakemberek elvándorlását. Ezek a vállalkozástípusok szervesen beépülnek a helyi közösségekbe, társadalmilag felelősen viselkedve nemcsak a rövid távú profit maximalizálását tartják szem előtt, hanem hosszabb távon gondolkodva együtt kívánnak fejlődni a helyi közösséggel, ezért támogatják például a helyi kulturális és történelmi értékek megőrzését, hiszen nekik sem mindegy, hogy milyen

az a közeg, amellyel összhangban és nem tőle elkülönülten működnek. Amíg a hagyományos ipari parkokba betelepülő cégek általában az ötlettől, fejlesztéstől induló és az értékesítésig tartó teljes értéklánc egyetlen vagy kevés szakaszára, gyakran csak az összeszerelésre, a termelésre vállalkoznak, addig az egymással hálózatosan összefüggő szervezetek uralják a teljes értékláncot. Éppen ezért tudnak sokféle munkát kínálni a kutatás-fejlesztéstől, a gyártáson át a marketingig. Az így együttműködő cégcsoportnak része lehet egy helyi szakképző iskola vagy egy „közösségi egyetem” is, amelyik például megoldja a munkavállalók továbbképzését. Persze egy ilyen hálózathoz erős bizalmi légkörre, nyitottságra, együttműködési képességre és készségre, valamint hosszú távú szemléletre van szükség, amelyet éppen az erős helyi kultúra, identitás kínálhat. Éppen ezért ez a megoldás jobb minőségű emberi fejlődést, kiteljesedést tesz lehetővé a helyben lakók számára, vagyis erősíti a nemzeti versenyképesség jólléti, azaz életminőségi elemét. A témára bővebben a 3.4. pontban térünk vissza.



8. ábra

A területi tőkében rejlő versenyképesség-javító lehetőségek

Forrás: saját szerkesztés

Végül említsük meg, hogy a közösségi tőke fogalmát általában a területi, helyi tőkével azonos értelemben használják. Viszont kapcsolódik hozzá egy nagyon fontos, a nemzeti versenyképesség tartalmi elemét képező ellenálló képességhez, szívóssághoz és válságálló képességhez helyben hozzákapszolható fogalom: a fenntartható közösség fogalma. A fenntartható közösséget úgy jellemezhetnénk, mint amely „jó gazda” módjára gondozza és fejleszti a helyi természeti, társadalmi, tudásbeli, kulturális és fizikai vagyont azal a céllal, hogy javítani lehessen a helyi közösség életszínvonalát és életminőségét. Ebben az értelemben pedig a fenntartható közösség hozzájárul a fenntartható versenyképességhez és a társadalmi haladáshoz.

A területi tőke mérése, mint korábban említettük, nem egyszerű, legtöbb elemét – a fizikai értékek kivételével – elsősorban mélyinterjúk és kérdőíves felmérés segítségével lehet értékelni. Ettől függetlenül nem kétséges, hogy hatással van a nemzeti versenyképességre általában, de különösen annak regionálisan kiegyensúlyozott egyenszilárdságú fejlődésére. Az összefüggéseket a 8. ábra szemlélteti.

3.2.3. Értékrend, becsület és spiritualitás

Egy versenypésséggel foglalkozó szakkönyvben furcsán hangozhatnak ezek a fogalmak mint versenypésséget befolyásoló tényezők. Pedig bizonyított, hogy a társadalmi értékrend, azon belül az üzleti és emberi kapcsolatokat is jellemző értékek, különösen a becsületesség feltétlenül hatással vannak a versenypésségre. Ugyanis, ha egy társadalomban akár az egyének, akár a cégek azt érzékelik, hogy a becsületesség hiánya elfogadott, és nincsenek következmények, az visszatartja egyének esetén a kreativitást, rontja a teljesítményjavítással kapcsolatos motiváltságot. A cégek esetén pedig innovativitásellenes magatartásformákat alakíthat ki, illetve a fekete-szürke zónába mozdíthatja el a gazdasági szereplőket.

A spiritualitás is fontos tényező. Erről elsősorban az kell hogy eszünkbe jusson, hogy a profit, a pénz, a hatalom bármilyen áron való hajszolása szétzúzhatja a társadalom szövetét, ezzel ronthatja ellenálló képességét, gyengítheti immunrendszerét, ami pedig fontos versenypésség-javító tényező. A spiritualitás harmóniát, stabilitást, morális alapokat jelent a társadalmon belül, és hozzájárul ezért a humán és társadalmi fejlődéshez, ami több mint anyagi gyarapodás, amelyet például a GDP-vel lehet mérni. A spiritualitást kapcsolatba lehet hozni az üzleti etikával és a cégek társadalmi felelősségvállalásával.

Ezeket a jellemzőket szintén méri a versenypésséget elemző intézetek. Például az IMD 2018. évi versenypésségi tanulmánya szerint az üzleti etika tekintetében Magyarország a vizsgált 63 ország között az 59., Szlovákia az 58., Csehország a 38. helyen van. A listát, figyelemre érdemes módon, a versenypésségben általában is élenjáró Finnország és Dánia vezeti. A cégek társadalmi felelősségvállalása tekintetében sem jobb a helyzet: Szlovákia a 61., Magyarország ebben a rangsorban is az 59., Lengyelország az 54. és Csehország a 48.

Ezek a rendkívül rossz helyezések arra engednek következtetni, hogy a V4-országokban működő cégek elsődlegesen a rövid távú profitmaximalizálásban érdekelték, a társadalmat pedig elsősorban erőforrásnak tekintik a profittermelés folyamatában, és az időnként hirdett CSR, azaz vállalati társadalmi felelősségvállalással kapcsolatos programjaik elsősorban marketingcélokat szolgálnak. A hosszabb távon gondolkodó cégekre viszont az a jellemző, hogy tisztában vannak azzal, hogy a felelős magatartás versenyelőnyt jelenthet számukra. Egyrészt segítheti őket abban, hogy termékeik és szolgáltatásaik számára piacot találjanak, másrészt pedig könnyebben tudnak elkötelezett, motivált munkaerőre szert tenni, illetve az ilyen munkaerőt megtartani. Vannak egyébként ma már olyan szerzők, akik „spirituális tőkéről” mint a versenypésség egyik fontos erősítőjéről is beszélnek.

Ariavan és szerzőtársai (2016) szerint például sikeresebbek azok a társadalmak, amelyekben a szervezetek, legyenek azok profitorientált cégek vagy másféle szervezetek, valamint az egyének egyaránt becsületesen, tisztességesen, etikusan és morálisan viselkednek.

3.2.4. Nemzeti kulturális jegyek

A közgazdászok egy része azért nem foglalkozik a kultúra és a versenypésség kapcsolatával, mert a kultúrát megfoghatatlannak, mérhetetlennek gondolja. Erre Fukuyama (2001) így utal: a közgazdászok azért vonakodnak a kultúra tanulmányozásától, mert a kulturális tényezők nehezen mérhetők, és nehezen elválaszthatók az egyéb változóktól. Ezt vallotta már Harrison (1993) is, aki szerint egy társadalom sikerét a kultúra és nem a politika

határozza meg. Elismeri ugyanakkor, hogy a „kultúra” nehezen definiálható fogalom, mivel beleérthetjük a nemzeteket jellemző értékrendet, a viselkedési módokat, a szokásokat, az életmódot, a vallási és még további jellemzőket is.

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

Folytatva a gondolatsort, feltehető az a kérdés, hogy a hasonló erőforrásokkal rendelkező országok versenyképessége miért térhet el egymástól? Az egyik lehetséges válasz, hogy az eltérést éppen a kultúrák különbözősége magyarázhatja. Ilyen kulturális elem lehet, hogy például a vállalkozáshoz, a vállalkozóhoz pozitív vagy negatív érzések kötődnek-e, és ezzel összefüggésben az emberek örülni tudnak-e mások megérdemelt sikereinek, vagy nem, vagy hogy elfogadható-e az, hogy az előmenetel ne a teljesítményhez, hanem a kapcsolatokhoz kötődjön? Grube és Storr (2015) szerint is jelentős hatással van a nemzeti kultúra a gazdasági szereplők viselkedésére, és ezen keresztül a gazdasági eredményekre. A kultúra hatással van arra, hogy egy ország milyen gazdaságpolitikai célokat választ, mit tart fontosnak, és mit nem.

Híressé vált a témában a Harvard Egyetem neves professzorának, Landesnak a könyve is (1998), amelyben a szerző hosszú történelmi időtávon kereste a nemzetek gazdagságának és szegénységének okait. Elvetette a természeti adottságok, erőforrások vagy a földrajzi elhelyezkedés kínálta előnyöket mint a sikeres gazdaság fő feltételeit. A legfontosabb okokat olyan kulturális tényezőkben találta meg, mint a nyitottság, az innovativitás, a civilizált munkavégzés, a minőségre törekvés.

De megemlíthetjük Acemoglu és Robinson magyarul *Miért buknak el a nemzetek?* címmel 2013-ban a HVG Kiadónál megjelent könyvét is, amely szintén a nemzetek sikertelenségeinek okait kutatja. A szerzők azt firtatják, mekkora szerepük lehet egy ország gazdasági sikerességében a földrajzi, éghajlati viszonyoknak. Vagy, ha nem ezek hatnak az eredményekre, akkor vajon lehet-e hatásuk a kulturális különbségeknek, s ha igen, mekkora lehet ez a hatás? A két szerző a következtetéseiket 15 éves közös kutatás eredményeképpen végül úgy összegzi, hogy az eredményesség, a siker fő okát a kulturális különbségekben, ezeken belül is a nemzeti kultúra által alakított szervezeti, intézményrendszerbeli jellemzőkben, a szervezetek működésének hatékonyságában kell keresni.

Vannak, akik kulturális tőkéről írnak. Ennek fogalmát először a szociológus Bourdieu (1986) használta. Azt hangsúlyozta, hogy egy társadalom sikere mástól is függ, nem csak azon tényezőktől, amelyekre a közgazdászok összpontosítják a figyelmüket, vagyis azokra az eredményekre, amelyek pénzzel kifejezhetők. Bourdieu szerint a kulturális tőke azért fontos, mert megnöveli a célok elérése érdekében tett erőfeszítések hatékonyságát. Vannak természetesen ellenvélemények is. Geertz (1973) szerint például a kultúra nem tekinthető

tőkének, mivel a „tőke” inkább valami megfogható dolog. A kultúra viszont inkább a mindenkori társadalmi környezet része.

A kultúra valamennyi fajtáját, típusát nehéz lenne teljességében feltérképezni, hiszen az értelmezés sok mindentől függhet, például attól is, hogy az értelmező milyen szakterület felől közelíti a kultúrát. Ha az értelmező szótárak definícióit vizsgáljuk, a legegyszerűbb meghatározásként azt találjuk, hogy a kultúra, latinul cultura, a colo, colore, azaz „művelni” igéből származik, és eredetileg a föld megművelését jelenti. De értik rajta az emberiség által létrehozott anyagi és szellemi értékek összességét, a művelődés különböző területeit és annak a különböző népeknél való megnyilvánulását is. Ily módon beletartoznak a történelmi, művészeti hagyományok, az épített és természeti örökség, a múzeumok és tárgyaik, a könyvtárak, a zene, népzene, népdal, népművészet és festészet eredményei, az irodalom, az adott nemzetre jellemző gyerekjátékok és mesék, de az ipari és mezőgazdasági hagyományok és a konyhaművészet is. További értelmezés szerint a kultúra viselkedési forma, amely jellemezheti az egyént, egy ország szervezeteit, egyes régióit, de az egész nemzetet is. Ez esetben egyéni viselkedési kultúráról, szervezeti/vállalati/intézményi kultúráról, regionális/lokális/területi és nemzeti kultúráról beszélhetünk.

Mi a továbbiakban a versenyképesség szempontjából külön tárgyaljuk a kultúra hagyományos értelmezése szerinti kultúraelemeket, a művészeti hagyományokat és azok tárgyi megjelenését, és ezeket kulturális vagyoneként – kulturális tőkeként – értelmezzük, ezekkel mint a versenyképesség vagyonelemeivel foglalkozunk. A versenyképesség puha tényezői között pedig a hosszú ideje zajló és a nemzeteket jellemző viselkedési formákkal, értékrendekkel, attitűdökkel mint kulturális jellemzőkkel foglalkozó kutatásokat vizsgáljuk. Ezeket átfogóan és kissé leegyszerűsítve nemzeti kultúráknak hívjuk.

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

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

A nagy hatalmi távolság azt jelenti, hogy a vezetők és a nem vezetők között nagy a szakadék. Ez általában erős centralizációt is jelent. A vezetők nem kíváncsiak mások véleményére, az ötletek, gondolatok nem vagy nehezen jutnak el a felsőbb szintekre. A rendszer előnyös lehet válsághelyzetekben, amikor gyors döntésekre van szükség, ezért nincs idő konzultációra. Viszont átlagos körülmények között a túlzott centralizáltság csökkenti a nemzeti tudástömeg, képességek hatékony hasznosításának esélyeit, vagyis gyengíti a tudásabszorpciók képességeket. De rossz hatással van a társadalom innovativitására is. Ezt érzékelteti, hogy az EU-n belül Magyarország a nagy hatalmi távolságú országok között van, és innovációban pedig az EU innovációs eredménytáblája⁶ alapján 2018-ban csupán a 21. helyet foglalja el.

⁶ European Innovation Scoreboard 2018. European Union 2018.

Ha mindenről feljebb döntenek, mint ahol a tudás és információ rendelkezésre áll, az növeli a hibás döntéshozatal esélyeit, ami miatt aztán túl gyakran kell módosítani, korrigálni a döntéseket, elbizonytalanítva ezzel a gazdaság szereplőit. Mindezek a jellemzők ronthatják a gazdasági fejlődés és a versenyképesség-javítás esélyeit is. Másrészt, ha a társadalom tagjai maguk is elfogadják a „ne szólj szám, nem fáj fejem” értékrendet, akkor azok az energiák, amelyeket a gazdasági folyamatok jobbítására lehetne fordítani, mellékvágányra terelődnek, és például a fekete gazdaságban való túlélésre fordítódnak. Az individualista értékrendű országokban nehéz csapatmunkát szervezni, mivel mindenki egyedül, saját maga akar előrejutni. Viszont korunk gazdaságában egyre jobban felértékelődik az együttműködés, a csapatmunka. Erre utaltak a klaszterekkel kapcsolatos eredmények is. Azonban nem kizárható, hogy egy individualista társadalomban is sikeresen együtt tudnak működni az egyének, szervezetek, az irányítás és a vezetés különböző szintjei. Ez például természetes lehet egy erős társadalmi tőkés országban.

A maskulin, feminin értékrend elsősorban arra utal, hogy mi az adott társadalomban a legfontosabb: a materiális javak minél nagyobb mennyiségének birtoklása vagy inkább az életminőség, a természeti környezet tisztasága, az emberek közötti jó kapcsolatok. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy az ilyen kultúrában a növekedést nem tekintik egyenlőnek a fejlődéssel. Nyilvánvalóan az a jobb a fenntartható fejlődés szempontjából, ha az emberek nemcsak az anyagi javak megszerzésére töreksenek. Ez összefügg azzal is, hogy egy társadalomban az eredményeket általában mivel mérik. A maskulin társadalmak többnyire a szokásos kemény makromutatókkal – GDP, hiány, adósság, infláció stb. – jellemzik az elért eredményeket, és nem foglalkoznak az úgynevezett „puha, minőségi mutatókkal”, mint például az életminőséggel.

A rövid vagy hosszú távon való gondolkodás mögött is kereshetünk kulturális okokat. Például azt, hogy mennyire mernek előre tekinteni az emberek – és természetesen a cégek is –, vagy inkább a múltat élnek. Ez összefügg a környezeti, politikai kiszámíthatósággal. Ez egyben jelezheti a spiritualizmus teljes hiányát is, ami gyengíti a társadalmi tőkét.

Végül ejtsünk néhány szót a bizonytalanság kerülésének dimenziójáról. Ez azt jelenti, hogy a társadalom idegenkedik a változtatástól, hiszen az mindig bizonytalansággal jár együtt. De a vállalkozást mint tevékenységet sem kedveli túlzottan, hiszen a vállalkozás kockázatot jelent, a kockáztatás pedig veszteséget okozhat. Ha ez a szemlélet jellemző egy társadalomra, akkor általában az innováció sem erős, hiszen az innováció új dolgokra, változtatásokra való vállalkozást jelent, ami szintén kockázattal jár együtt. Anélkül, hogy Hofstede kutatásaival kapcsolatban további részletekbe bocsátkoznánk, látható, hogy ezek a jellemzők nyilvánvalóan hatnak egy ország gazdasági eredményeire, versenyképességére. Hofstede szerint pedig ezzel azért fontos tisztában lenni, mert ezek az értékek nehezen változtathatók. Hiszen, amint fogalmaz: „a nemzeti kultúra az agy kollektív beprogramozottsága” (HOFSTEDE 2003).

Magyarországra, Hofstede kategóriái szerint, az erős individualizmus, erős bizonytalanságkerülés, nagyon erős maskulinitás és nagy hatalmi távolság a jellemző. Ami az időhöz való viszonyunkat jellemzi, az inkább a rövid távú gondolkodás irányába mutat. Meg kell azonban említeni, hogy Hofstede 1970-es években végzett kutatásai óta Magyarországon sok változás következett be, amelyek hatással lehettek a nemzeti kultúrára is. Éppen ezért érdemes a kultúrát, elsősorban a gazdasági eredményekre és a versenyképességre gyakorolt hatásai miatt, újra górcső alá venni.

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

Hofstede kutatásai a mai napig folytatódnak, és a napjainkban egyre jobban érdemes rájuk odafigyelni. Hiszen, ahogyan a 2. pontban bizonyítottuk, a negyedik ipari forradalom új tudást, új képességeket igényel a társadalmaktól, amelyek hiányában képtelenek lesznek a változásokba való sikeres bekapcsolódásba. Az új képességek között pedig, ahogyan azt a nemzetek digitális felkészültségét vizsgáló kutatások bizonyítják, egyre fontosabbak a puha jellemzők, mint például a kockázatvállalási képesség és készség, a nyitottság, a vállalkozószellem, az újdonságra való kíváncsiság, a tanulni akarás.

A nemzeti kultúra kutatásának másik neves, holland–brit szerzőpárosa Trompenaars és Hampden-Turner. Közös, több kiadást is megért művükben (2012) elsősorban a kulturális jellemzőknek az üzleti vállalkozásokra gyakorolt hatásait vizsgálták. Viszont, mint látni fogjuk, ezek a jellemzők nemcsak az üzleti vállalkozások, hanem a gazdaság egészének sikerességére, versenyképességének javíthatóságára is hatással vannak.

Hét kulturális dimenziót vizsgálnak, amelyek közül a nemzeti versenyképesség szempontjából kettő különösen fontos.

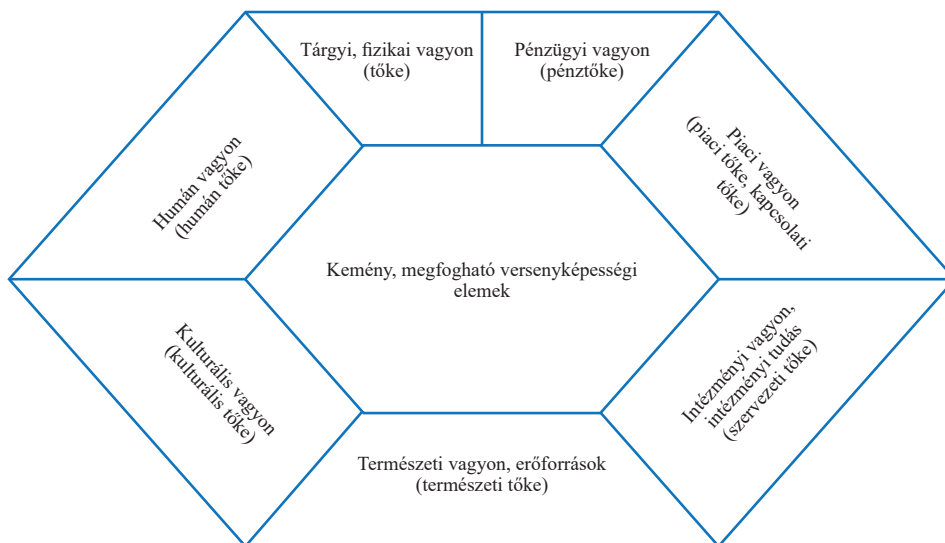
Ezek:

- a társadalom tagjainak viszonya az írott és íratlan szabályokhoz; eszerint a nemzeti kultúra univerzalista vagy partikularista lehet;
- a társadalomban az előrejutás, a pozícióba kerülés, a siker feltételei; erre vonatkozóan két kulturális jellemzőt fogalmaztak meg: a teljesítmény- és a kapcsolatalapú kultúrát.

Az univerzalista kultúra azt jelenti, hogy a törvények és szabályok politikai hatalomtól, rangtól, pozíciótól és személyes kapcsolatoktól függetlenül mindenki egyformán vonatkoznak. A partikularista kultúrákban viszont vannak olyan „kiváltságosok”, akik megtehetik, hogy kibújjanak tetteik következményei alól. Ezt a jellemzőt összefüggésbe hozzák a jogbiztonsággal, az igazságügy pártatlanságával és a korrupció mértékével. A versenyképességgel foglalkozó szakemberek rámutatnak arra, hogy a versenyképesség-javulás fontos feltétele az univerzalista értékrend, ugyanis csak ez biztosítja azt a tisztességes piaci versenyt, amelyben a többleterőforrások megszerzése a jó teljesítménytől, a kiváló piaci munkától, a vevők minőségi kiszolgálásától függ. Úgyis fogalmazhatnánk, hogy csak az univerzalista értékrend biztosít optimális erőforrás-allokációt. Az univerzalista értékrendnek azonban nemcsak az üzleti életben, hanem a társadalom minden szintjén és az egyes emberek viselkedésében is jelen kellene lennie. Főleg olyan szereplők esetén fontos ez, akik minták, példaképek lehetnek az egész társadalom számára. A partikularista kultúrát a „bonding”, megkötő társadalmi tőkével lehet rokonítani. Másrészt az ezzel jellemezhető országokra gyakran jellemző a korrupció elterjedtsége is.

Sok további kutatás is bizonyítja a nemzeti kulturális jegyek jelentős hatását a gazdasági teljesítményre. A Trompenaars-i dimenziókkal kapcsolatban nyilvánvaló, hogy a gazdasági sikert a teljesítmény és az univerzalista kultúra biztosítja a leginkább. A teljesítmény- és kapcsolati kultúra között az a különbség, hogy amíg az előbbivel jellemezhető társadalomban az előmenetel, a pozícióhoz jutás teljesítménytől függ, addig a kapcsolati kultúrájú társadalomban előrejutni elsősorban csoportokhoz, családokhoz, pártokhoz való tartozással lehet. Ha ez a jellemző, akkor kihasználatlan marad a társadalom tudása, képessége, és a működés valószínűleg költségesebb lesz.

3.3. A versenyképesség vagyonelemei



9. ábra

A versenyképesség vagyonelemei

Forrás: saját szerkesztés

Ezek az elemek a 9. ábra külső körén láthatók. Tartalmazzák a versenyképesség-építést segítő vagyonelemeket, amelyeket egy társadalomnak hatékonyan kell hasznosítania, nem szabad „túl használnia”, és gondoskodnia kell állandó karbantartásukról is. Tekintettel arra, hogy kutatásunk témája a versenyképesség puha jellemzőinek és tényezőinek köre, ezért ezen vagyonelemeket csak röviden vizsgáljuk. Meg kell azt is említeni, hogy bár a 9. ábra közepén az látszik, hogy a versenyképesség kemény, megfogható elemeit jelentik ezek a vagyon-elemek, azért teljes mértékben nem választhatók el a korábban elemzett puha tényezőktől.

3.3.1. Tárgyi, fizikai vagyon

Jelenti a rendelkezésre álló infrastruktúrát, az épületeket, gépparkot, technológiákat, amelyek színvonala nyilvánvalóan hatással van a versenyképesség alakulására.

3.3.2. Pénzügyi vagyon, pénztőke

Jelenti a nemzet rendelkezésére álló pénzvagyont, értékpapírokat és nemesfém-tartalékokat, beleértve az állami és a magánszférában lévőket is. A pénzügyi vagyon a fejlesztések forrása. A fejlesztések pedig a versenyképesség javításához járulnak hozzá.

3.3.3. *Piaci vagyon, piaci tőke*

Jelenti a történelem során kialakított piaci kapcsolatokat, megbízható partneri viszonyokat, együttműködési formákat. Ez valójában nem úgy „megfogható” vagyon, mint például az infrastruktúra, de mégis „materiálisnak” tekinthető, hiszen a gazdasági eredményekkel, a versenyképességgel való kapcsolata mérhető. Kiváló példa volt erre, amikor a rendszerváltásnál Magyarország elvesztette keleti piacait. Hatását megszenvedte az egész magyar gazdaság és a versenyképesség is. Egyébként a versenyképesség-elemző intézetek kiemelten vizsgálják az összehasonlított országok piacait, azok méretét mint versenyképességet befolyásoló tényezőt.

3.3.4. *Humán vagyon, humán tőke*

Minden nemzet számára a legfontosabb vagyonelem. Mennyisége és minősége egyaránt fontos. A fogyó népességű nemzeteknek gyengülhet a világban az érdekérvényesítő képességük.

A képzetlen lakosságú nemzetek nem képesek tudással versenyezni, így lemaradnak az azzal versenyzők mögött. A humán vagyon esetén van egyébként a legszorosabb kapcsolat a versenyképesség puha tényezőivel, mivel a humán vagyont nagyságán, képzettségén és egészségi állapotán kívül értékrendje, nézetei, hitei, motiváltsága, optimizmusa vagy pesszimizmusa is jellemzi. Ezek a jellemzők – amelyek a gazdasági teljesítményt és a versenyképességet jelentősen befolyásolják – már a puha tényezők közé tartoznak.

3.3.5. *Kulturális vagyon, kulturális tőke*

A 3.2. pontban elemeztük a nemzeti kultúrákat mint történelmileg kialakult, a társadalom viselkedését, problémamegoldó „algoritmusait”, módszereit jelentő tulajdonságokat. Említettük, hogy ez a kultúraértelmezés nem esik egybe az úgynevezett kulturális vagyon vagy kulturális tőke értelmezésével, bár kapcsolat létezik közöttük. A kulturális vagyon jelenti a zenei, irodalmi, művészeti és műszaki értékeket és azok intézményrendszerét, a könyvtárakat, múzeumokat, színházakat. De részét képezi a nyelv és a gasztronómia is. A kulturális tőke maga is versenyképességi tényező, hiszen például háttere a turizmusnak. De versenyképességi elem azért is, mert elérhetősége és minősége a lakosság jóllétét, életminőségét befolyásoló tényező. A kulturális vagyon a tudásalapú versenyképesség tényezője, és segítségével nagy hozzáadott értéket teremtő szolgáltatások jönnek létre. Továbbá fontos jellemzője, hogy színezi a gazdaságot, növeli annak diverzifikáltságát. Endogén elem, belső képességekre építő, a gazdaság válságálló képességét, külső tényezőktől való függetlenségét erősítő versenyképességi elem. A kulturális tőke megőrzése, erősítése és gondos hasznosítása ezért a versenyképesség fenntarthatósága szempontjából is kritikus kérdés.

3.3.6. *Természeti vagyon, természeti erőforrások (természeti tőke)*

Jelenti a természeti értékeket, vizeket, erdőket, tavakat, általában a biodiverzitást, ásványi- és energiakincseket, növény- és állatvilágot, a Natura 2000 területeket. A gazdasági

versenyképesség növelése során nagy figyelmet kell fordítani arra, hogy a gazdasági növekedéssel együtt járó negatív hatások, negatív externáliák ne károsítsák a természeti vagyont, mivel a károsítás, a „túlhasználat” a jelen életminőségét és a jövő versenyképességét egyaránt rombolja. Ugyanakkor a természeti vagyon, például annak szépsége, a kulturális vagyonhoz hasonlóan a turizmuson keresztül endogén gazdasági fejlődési lehetőséget biztosíthat, és akár versenyelőnyt is jelenthet.

Pan Gimun ENSZ-főtítkárnak egy 2012. évi beszédében így fogalmazott: itt az ideje annak, hogy felismerjük, a humán és a természeti tőke legalább olyan fontos, mint a pénztőke. A természeti vagyon hasznosítása kapcsán tehát nagyon fontos a fenntarthatóság. Erre figyelmeztet a SolAbility⁷ fenntartható versenyképességi index számítása. A 2017. évi kötetükben azt bizonyították, hogy összefüggés áll fenn a GDP-vel mért növekedés és fenntartható versenyképesség között, de nem úgy, ahogy azt esetenként a gazdaságpolitikuskok bemutatják. Ugyanis nem akkor kell törődni a fenntarthatósággal, amikor a GDP már növekszik, hanem a fenntartható versenyképesség következménye a fenntartható növekedés.

Itt is tetten érhető egyébként a vállalati/üzleti szintű versenyképesség és a nemzeti versenyképesség különbsége. A vállalatok ugyanis rövid távú profitérdekelttségük következtében figyelmen kívül hagyhatják, hogy tevékenységük káros a természeti tőkére, például szennyezi a levegőt vagy a vizeket, vagy túlzott intenzitással termeli ki a faállományt. Viszont ezek a következmények rontják a jövő versenyképesség-növelésének esélyeit, illetve a lakosság életminőségét, amelynek állandó javítása a nemzeti versenyképesség javításának is fontos célja kell hogy legyen. Folyamatosan kell ezért elemezni a természeti erőforrás felhasználásának hatékonyságát. Ennek egyik mérési módja, hogy az adott évben összesen felhasznált természeti erőforrást viszonyítjuk a megtermelt bruttó hazai termékhez, a GDP-hez. A cél pedig az, hogy ennek a mutatónak az értéke csökkenjen. A természeti vagyon tekintetében a vizsgált 180 ország között a 81. helyen vagyunk.

3.3.7. *Intézményi vagyon, intézményi tudás, szervezeti tőke*

Ez a vagyonelem jelenti az ország intézményrendszeri felépítését, annak jellemzőit, a szabályozórendszer működését és minőségét, az intézményrendszer működési hatékonyságát, a társadalom felé közvetített értékrendjét, mégpedig történelmi perspektívában. Fontos jellemzői:

- a centralizáltság-decentralizáltság aránya,
- a szabályozottság mértéke (reguláció, dereguláció),
- a bürokrácia és a rugalmasság aránya,
- az átláthatóság és kiszámíthatóság mértéke,
- a korrupció szintje,
- a stabilitás, előretervezhetőség és a változások aránya,
- a kormányzati tudatosság és esetlegesség aránya a döntéshozatalban.

Összefoglalva a jó kormányzás és annak intézményrendszere fontos versenyképességi vagyonelem. Ez is olyan egyébként, amely kapcsolódik a versenyképesség puha tényezőihez, például a társadalmi tőke erősségéhez, az értékrendhez, becsülethez és spiritualitáshoz.

⁷ A SolAbility független elemző és szaktanácsadó intézmény. Irodája Dél-Koreában és Svájcban van.

3.4. A puha tényezők megjelenése a versenyképesség jellemzőiben

A versenyképesség jellemzőin, ahogyan azt a 3.1. pontban bemutattuk, azt értjük, hogy mi a versenyképesség tartalma, mivel versenyez egy ország. Elemeztük az ellenálló képességet, a mozgékonyt, az innovatív, a tudásfelvétel és -hasznosító képességet. Ezen képességek színvonalát kirajzolják két konkrét, a versenyképesség szempontjából fontos gazdasági szerveződés, a klaszteresedés és a hármas-négyes-ötös hurok (triple, quadruple, quintuple helix) rendszerének megvalósíthatóságát, illetve azok működésének sikerességét.

3.4.1. Klaszteresedés

Mik is azok a klaszterek (clusters)? Először is világossá kell tennünk, hogy – szemben a hazai értelmezéssel – a klaszter nem egyenlő az ipari parkkal. Utóbbi létrehozása tökéletes megoldás állami és helyi források felhasználásával, adó- és egyéb kedvezmények nyújtásával.

Az ipari park – mint korábban már említettük – olyan, általában jó közlekedési hálózatok közelében ipari tevékenységre kijelölt terület, amelyet az állam, az önkormányzat vagy vállalkozók alakítanak ki azzal a céllal, hogy oda – kedvező üzleti környezettel – vállalkozásokat csábítsanak. Ameddig azok ott vannak, addig helyi adót valószínűleg fizetnek, amivel növelik a helyi bevételeket, esetleg munkahelyeket is kínálnak a helyben élőknek. Nem feltétele azonban az ipari parkba költözésnek az, hogy a cég helyi munkaerőt alkalmazzon, helyi tudást használjon, és az sem, hogy együttműködjön a helyi kisvállalkozásokkal. Ezért jellemző több helyen is, hogy az ipari park kedvező környezetbe, nagyváros mellé települ, de a munkaerőt több tíz kilométerre fekvő falvakból, kisvárosokból buszokkal szállítja oda-vissza naponta, növelve az utak zsúfoltságát és a környezet szennyezettségét. Az ipari parkokban tipikusan a kínált kedvezmények miatt, gyakran rövid távú szemlélettel, költségminimalizáló céllal költöznek be cégek, közöttük nagy arányban külföldiek. Ha pedig nem jön be az üzlet, bezárnak, odébb állnak vagy esetleg újabb kedvezményeket, például helyiadó-csökkentést kérnek. Így módon a helyi adóbevételek is bizonytalanok. Nem jellemző az sem, hogy az ipari parkon belüli cégek között hosszú távú üzleti kapcsolat jöjjön létre. Az ilyen ipari parkok, azzal hogy megépülnek, illetve hogy cégek költöznek beléjük, rövid távon növelik a GDP-t, tartós és szerves fejlődést azonban nem eredményeznek.

Fenntartható és dinamikus helyi és országos fejlődést az egymással együttműködő, a tevékenységi láncolatukba a helyi erőforrásokat, tudást, vállalkozószellemet bekapcsolni tudó és akaró célcsoportok biztosíthatnak. Ezeket korábban klasztereknek, mostanában pedig inkább „üzleti ökoszisztémáknak”, vállalati gazdasági rendszereknek nevezik. Az ilyen vállalkozáscsoportok megtelepedése óriási lendületet adhat a helyi fejlődésnek, sokféle munkahelyet tud teremteni, és ezért megállíthatja a szakemberek elvándorlását. Ezek a vállalkozástípusok szervesen beépülnek a helyi közösségekbe, társadalmilag felelősen viselkedve nemcsak a rövid távú profitmaximalizálást tartják szem előtt, hanem hosszabb távon gondolkodva együtt kívánnak fejlődni a helyi közösséggel, ezért támogatják például a helyi kulturális és történelmi értékek megőrzését, hiszen nekik sem mindegy, hogy milyen az a közeg, amellyel összhangban és nem attól elkülönülten működnek. Gyakran vállalnak felnőttképzést és továbbképzést is, ezzel hosszabb távra biztosítva a felkészült munkaerőt. Ez pedig sokkal jelentősebb, mint a helyi adófizetés.

Nézzük meg kissé részletesebben, mit jelent egy ilyen vállalati gazdasági rendszer (vagy egyszerűsítve nevezhetnénk üzleti hálózatnak). Amíg a hagyományos ipari parkokba betelepülő cégek általában az ötlettől, fejlesztéstől induló és az értékesítésig tartó teljes értéklánc egyetlen vagy kevés szakaszára, gyakran csak az összeszerelésre, a termelésre vállalkoznak, addig az egymással hálózatosan összefüggő szervezetek uralják a teljes értékláncot: kutatnak, fejlesztenek, értékesítenek és értékesítés utáni szolgáltatásokat is nyújtanak. Éppen ezért tudnak sokféle munkalehetőséget kínálni a kutatás-fejlesztéstől, a gyártáson át a pénzügyekig és marketingig. Az így együttműködő cégcsoportnak része lehet egy piackutató intézet, egy helyi szakképző iskola vagy egy „közösségi egyetem” is, amelyek például megoldja a munkavállalók továbbképzését. A hálózat együttes célja természetesen a kiváló minőségű és nagy hozzáadott értéket tartalmazó, minél inkább innovatív termékek és szolgáltatások kínálása a hazai és nemzetközi vevőknek. Ezzel hozzájárulnak a jobb árat és így az országnak is nagyobb értéket biztosító export arányának növeléséhez a teljes exporton belül. A hálózat tagjainak sokszínűsége, egymástól való tanulása erősíti a vállalkozói szellemet, a kreatív légkört, és növeli nemcsak a tudásteremtés, hanem a -hasznosítás képességét is. Ennek következtében a cégek nem egyénileg, elszigetelten, „magányos farkasként”, hanem egymást erősítve versenyeznek a piacon, és kapcsolatrendszerüknek köszönhetően akár nagyobb cégekkel is felvehetik a versenyt. A megtermelt nyereséget visszaforgatják egyrészt az egyes cégekbe, másrészt a hálózatba. Ezzel megvalósul a már korábban is többször említett „2 + 2 nagyobb, mint 4” szinergikus összefüggés, vagyis maga a jól működő hálózat is versenyelőnyé válik.

Azt mondhatjuk tehát, hogy az ipari parkok inkább a múlt, a tudást, az együttműködést és az innovációt felértékelő vállalati üzleti hálózatok pedig a jelen és a jövő jó megoldásai. Szerepük pedig a negyedik ipari forradalom, a digitalizáció és robotizáció korában fog igazán felértékelődni. Ezért érdemes ezek kialakulását, fejlődését kiemelten támogatni, továbbá fontos ezek üzleti környezetét a lehető legrugalmasabbá, vállalkozás- és innovációbarátabbá tenni. Ugyanis ha ez sikerül, akkor nagy valószínűséggel a GDP növekedése kevésbé függ a külső környezettől. A klaszterek jelenléte növeli a gazdaság diverzifikáltságát, hozzájárul az értéklánccok meghosszabbításához és mindezek következtében a gazdaság ellenálló képességének, válságálló képességének erősítéséhez.

Sikeres klasztereket lehet kialakítani például egészségügyi, turisztikai vagy élelmiszer-ipari tevékenységek köré. De kiváló lehetőséget kínál a klaszter létrehozására az úgynevezett körkörös gazdaság, azaz a hulladékmentes, energia- és anyagtakarékos munkaszervezés adott iparágban, gazdasági tevékenységi láncolatban. A körkörös gazdaság témakörében létrejövő klaszterek jelentősen javíthatják a természeti erőforrások hasznosításának hatékonyságát, új, innovatív megoldásokat dolgozhatnak ki, és ezzel jelentős nemzetversenyképesség-javítást tehetnek lehetővé. A klaszterek fejlesztése a gazdaságpolitika új iránya lehet, amellyel növelni lehet a nemzeti versenyképességet korunk gyorsan változó, sok bizonytalanságot hordozó, tudás- és innovációalapú gazdaságában. Nagy előnye a klasztereknek az is, hogy sokfélék és ezért jól fizető munkahelyeket tudnak létrehozni. További előny, hogy a klaszterekbe be tudnak kapcsolódni a helyi kisvállalkozások is.

A klaszterek létrehozása azonban nemcsak gazdaságpolitikai elhatározás kérdése. Létrejöttüknek és sikeres működésüknek ugyanis két alapvető és a versenyképesség puha tényezőjét jelentő feltétele van: a bizalom és az együttműködési képesség. A bizalom a klaszterek esetén a létrehozás és a működtetés alapfeltétele, enélkül nem is képzelhető

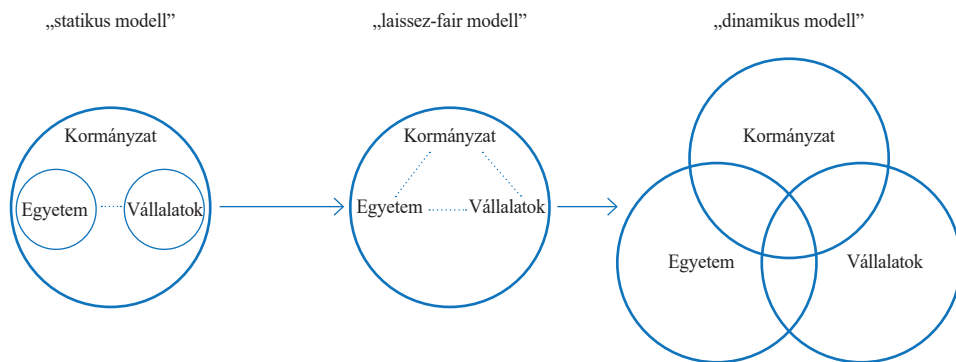
el a klaszter működése. Ezért sokkal könnyebb olyan országokban klasztereket létrehozni, amelyeket az erős társadalmi tőke, a magas bizalmi szint, általában az összefogásra való készség és képesség jellemez.

A bizalom mellett fontos az együttműködési képesség és készség is. Ez nem jelenti a verseny teljes kiküszöbölését. Viszont a klaszternek végül is együtt kell sikeresnek, versenyképesnek lennie, ami nem megy együttműködés nélkül. Az együttműködésre való képesség és készség összefügg az értékrenddel, a becsületességgel, a hosszabb távú értékeknek, a spiritualitásnak a rövid távú haszonmaximalizálás elé helyezésével.

Ezért meglepő, hogy 2016-ban a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal honlapján⁸ a következő definíció volt látható: „[A] klaszterek tagjai a költségeik csökkentése, valamint tevékenységük hatékonyságának növelése érdekében tömörülnek.” Sajnos azt kell megállapítanunk, hogy aki ezt a definíciót adta, az nem értette a klaszterek lényegét, hosszú távú, értékteremtő jellegét.

3.4.2. Hármás, négyes, ötös hurok (triple, quadruple, quintuple helix)

A hármás spirál (Triple Helix), ami egy innovációt felgyorsító szerveződés, Etzkowitz (2008) nevéhez fűződik. Lényege az egyetemek, a vállalkozások és a kormányzat összefogása, összehangolt cselekvéssorozata az innováció felgyorsítása és ezáltal az innovációalapú versenyképesség növelése érdekében. A hármasspirál-modellhez való eljutást a szerző a következőképpen szemlélteti:



10. ábra

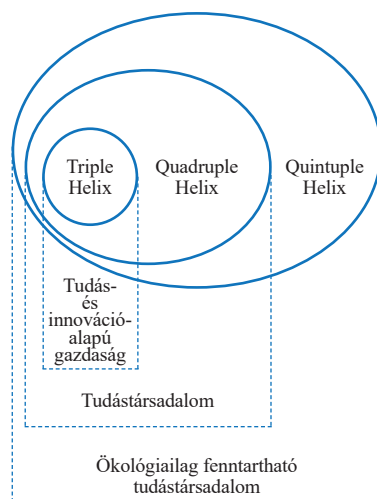
Hármasspirál-modellek

Forrás: ETZKOWITZ 2008, 1.1., 1.2., 1.3. ábrája alapján, 12., 13., 16. oldal

A statikus modell lényege, hogy a kormányzat kívülállóként tekint az esetleges egyetemi-vállalati együttműködésekre. A kapcsolatot a hierarchikusság jellemzi. A „laissez-fair”-modell lényege, hogy mindhárom szereplő, egymástól függetlenül vagy eseti együttműködés során „teszi a maga dolgát”. Az új, dinamikus modell pedig szerves, egyenrangú partnereként,

⁸ Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal. 2016. október 7.

hosszú távú együttműködésben megvalósuló kapcsolatrendszerként jelent. Ez a rendszer ösztönzi a tudásteremtést és a tudástranszfert, a tudáshasznosítást egyaránt. A korábbi két, „lineárisnak” tekinthető modellel szemben a harmadik „nem lineáris” modell, amely oda-vissza kapcsolatokon, hálózatos működésen alapul. Ehhez azonban vállalkozószellemű kell hogy legyen a kormányzat és az egyetem egyaránt, az együttműködés hajtóeréjét pedig a vállalkozószemléletű egyetemnek kell adnia. Ehhez természetesen az egyetemeknek megfelelő erőforrásokkal – humán és anyagi – kell rendelkezniük. A kormányzat részéről pedig szintén a vállalkozószellemű hozzáállás a fontos. Ez jelenti a direkt beavatkozás helyett az ösztönzést, az innovációs légkör és környezet megteremtését, a centralizáció helyett az együttműködést.



11. ábra

*A tudásteremtés spirálja**Forrás: CARAYANNIS et al. 2012, 4., 2. ábra alapján*

Etzkowitz (2008) ezt „indirekt gazdaságpolitikának” nevezi, amelyben helye van az „alulról jövő kezdeményezésnek” (bottom-up planning system). Ez a megoldás jelenti a regionális szereplők bevonását is. A rendszernek továbbá „tanulórendszerként” kell működnie, azaz nyitottnak kell lennie a környezeti változásokra, a kínálgó lehetőségek kihasználására, ami magában foglalja a szükségszerű változásokat, a dinamizmust. A „hármashurok” modelljét később továbbfejlesztették. Carayannis és Campbell (2010) „kinyitva” a hármashurok-rendszert belevonta negyedik elemként a civil társadalmat. Ezzel – a civil innováció fontosságát is elismerve – szélesítette az innováció ötletbázisát.

Végül a negyedik fejlődési szintként, az „ötöshurok” esetén a fenntarthatóság vagy – ahogyan a szerzők nevezik – az „öko-innováció” és „ökovállalkozás” került új elemként a rendszerbe.

Carayannis és szerzőtársai (2012) ezt a rendszert a 11. ábrán látható összefüggésekkel szemléltetik.

Az „ötös spirál” ily módon figyelembe veszi a társadalmi tőkét és a természeti tőkét egyaránt, és az 5 elem kölcsönös egymásra épülésével javasolja a fenntartható versenyképesség megvalósítását.

Összefoglalásként arra érdemes figyelni, hogy a háromféle spirálmodell lényege az együttműködés és a bizalom különböző társadalmi szereplők között, amelynek következtében új és hasznosítható tudás és innováció jön létre. Ez dinamizálja a társadalmat és lehetővé teszi a tudással, innovációval való versenyzést. Viszont működése elsősorban nem „kemény tényezőkön”, technológián, pénzen, hanem bizalmon, együttműködési kultúrán, értékrenden, vagyis a versenyképesség puha tényezőin múlik. Ehhez pedig a kormányzati intézményrendszer hatékony és innovációbarát működése az egyik elengedhetetlen feltétel.

3.5. Hogyan versenyez Magyarország: adatok a versenyképesség jellemzőivel és tényezőivel kapcsolatban

Az elméleti fejtegetések után vizsgáljuk meg néhány tipikus mutató segítségével, mennyire felkészült a magyar gazdaság a tudásalapú versenyre, elegendő-e a mai tudásberuházások ahhoz, hogy a negyedik ipari forradalomba való sikeres bekapcsolódásra a humán vagyunkat felkészítsük. A felkészültségünket és a tudásberuházások szintjét a következő indikátorokkal jellemezzük:

- gazdasági szerkezet:
 - az értékláncok hossza,
 - a feldolgozóiparon belül a tudás- és innovációigényes ágazatok fejlődési intenzitása,
 - foglalkoztatás a high-tech és tudásintenzív ágazatokban (termelésben és szolgáltatásban együtt),
 - a vállalati szektorban foglalkoztatott összes munkavállalóból a tudásintenzív munkahelyeken dolgozók aránya,
 - az innovatív vállalkozások aránya;
- humán vagyon:
 - mennyiségi jellemzők:
 - természetes fogyás;
 - minőségi jellemzők:
 - a lakosság végzettségi szint szerinti összetétele,
 - műszaki-tudományos végzettségűek száma 1000 főre vetítve,
 - műszaki-tudományos doktori fokozattal rendelkezők száma 100 főre vetítve,
 - felnőttképzésben részt vevők aránya;
- tudásberuházások:
 - állami oktatási kiadások,
 - kutatás-fejlesztési ráfordítások (összesen, az állami és a felsőoktatási szektorban).

3.5.1. Gazdasági szerkezet mutatói

3.5.1.1. Értékláncok hossza

Ez a mutató azt méri, hogy egy adott termék vagy szolgáltatás előállításának valamennyi műveletéből értékben hány százalék készül egy adott országban. Minél hosszabbak az értékláncok, annál diverzifikáltabb, színesebb a gazdaság, és ezért annál többféle munkalehetőséget képes kínálni a munkavállalóknak. Fontos az is, hogy minél hosszabbak az értékláncok, annál nagyobb a helyben előállított új érték, amely a bérek színvonalára, azaz az életszínvonalra is hatással van.

Az Eurostat adatai alapján 2016-ban néhány országban a 4. táblázat szerint alakult az értékláncok hossza az iparban és a szolgáltatásoknál.

4. táblázat
Értékláncok hossza (%) az iparban és a szolgáltatásokban (2016)

Ország	Ipar	Szolgáltatás
	%	
Magyarország	26,3	57,8
Lengyelország	31,5	56,3
Csehország	28,9	50,8
Szlovákia	23,2	51,0
Szlovénia	34,3	56,0
Ausztria	31,6	60,2
Németország	35,9	60,4

Forrás: Eurostat

Milyen következtetéseket szűrhetünk le a 4. táblázatból? Azt látjuk, hogy 2016-ban a magyarországi iparban a legrövidebbek az értékláncok, itt keletkezik a legalacsonyabb hozzáadott érték. Ez azt érzékelteti, hogy az iparban sok az alacsonyan fizetett, összeszerelést végző munkahely. A szolgáltatások területén jobb a helyzet, ott a magyar érték közelebb van a két fejlett országhoz.

Általában is arra érdemes azonban figyelni, hogy a kevésbé fejlett, kevésbé versenyképes V4-országok esetén rövidebbek az értékláncok, ami azt mutatja, hogy kevesebb a helyben végzett innováció. Így a nemzeti versenyképesség is kevésbé tudásalapú, mint a fejlett országok esetén.

3.5.1.2. A feldolgozóiparon belüli high-tech, azaz tudás- és innovációigényes ágazatok fejlődési intenzitása

A tudásalapú versenyzés egyik jellemzője, hogy a feldolgozóiparon belül növekvő arányt képvisel az úgynevezett high-tech, azaz tudás- és innovációigényes ágazatok aránya.

Magyarországon a high-tech feldolgozóipari volumenindex 2010 évhez képest (azt 100%-nak tekintve) 2017-re csak 40%-kal nőtt, miközben például Csehországban, Lengyelországban és Ausztriában több, mint megduplázódott (Csehország 106%-os, Lengyelország 145%-os és Ausztria 119%-os bővülés). Ez összhangban van azzal, hogy Magyarországon rövidebbek az iparban az értékláncok és az ágazatok között kisebb arányt képviselnek az úgynevezett high-tech ágazatok.

Az Eurostat a következő iparágakat sorolja a high-tech csoportba:

- gyógyszeripar,
- számítógép-, elektronikai és optikai ipar,
- repülőgépgyártás, űrkutatás.

Ahhoz, hogy a magyar gazdaság tudással és innovációval versenyezhesen, fontos lenne, hogy a high-tech ágazatok aránya gyorsabban növekedjék, így erősödjék szerepük a gazdasági szerkezetben belül.

3.5.1.3. Foglalkoztatás a technológia és tudásintenzív ágazatokban (termelésben és szolgáltatásban együtt)

A tudás- és innovációalapú versenyképesség fontos jelzője, hogy az összes foglalkoztatottból hány százalék dolgozik a high-tech tudásintenzív termelésben és szolgáltatásokban együttesen, illetve külön-külön, illetve hogy hogyan alakul ez az arány: nő vagy csökken.

Az 5. táblázatban az együttes arányt, illetve annak változását látjuk 2011-ről 2017-ben. A 5. táblázat pedig külön-külön is részletezi a high-tech és tudásintenzív termelést és szolgáltatást.

5. táblázat

Foglalkoztatás a high-tech és a tudásintenzív gyártásban és szolgáltatásban együttesen 2011-ben és 2017-ben (a teljes foglalkoztatottságon belüli százalékos érték)

High-tech gyártás és tudásintenzív szolgáltatás

Ország	2011	2017	Változás százalékpont
	%		
Csehország	4,5	4,7	+0,2
Észtország	4,1	5,5	+0,4
Írország	7,7	8,3	+0,5
Lettország	3,0	3,6	+0,6
Litvánia	2,2	2,5	+0,3
Magyarország	5,3	4,8	−0,5
Ausztria	3,5	4,4	+0,9
Lengyelország	2,7	3,0	+0,1
Szlovákia	4,1	4,4	+0,3

Ország	2011	2017	Változás százalékpont
	%		
Finnország	5,8	5,7	−0,1
Svédország	4,9	5,0	+0,1
EU28	3,9	4,0	+0,1

Forrás: Eurostat

A high-tech gyártásba tartozó ágazatok, mint láttuk a korábbiakban, a következők:

- gyógyszeripar,
- számítógép, elektronika, optika,
- repülőgépgyártás, űrkutatási eszközök.

A high-tech tudásintenzív szolgáltatások közé az Eurostat a következő tevékenységeket sorolja:

- kommunikációs szolgáltatások (film, videó, TV-programok előállítás, hangrögzítés, zenei kiadványok),
- számítógépes programozás, szaktanácsadás és kapcsolódó tevékenységek,
- információszolgáltatás,
- tudományos kutatás-fejlesztés.

6. táblázat

Foglalkoztatás a high-tech és tudásintenzív gyártásban, továbbá szolgáltatásban az összes foglalkoztatott százalékában (2017)

Ország	High-tech gyártás (%)	Tudásintenzív szolgáltatás (%)
Csehország	1,6	3,1
Észtország	1,1	4,4
Írország	2,9	5,4
Lettország	0,5	3,1
Litvánia	0,4	2,1
Magyarország	2,4	2,4
Ausztria	1,3	3,1
Lengyelország	0,8	2,2
Szlovákia	1,6	2,8
Finnország	1,0	4,7
Svédország	0,7	4,3
EU28	1,1	2,9

Forrás: Eurostat

A magyar adatok, az EU-s átlaghoz képest, egyik szektorban sem rosszak. Viszont fel kell figyelni arra, hogy a fejlett gazdaságú országok esetén a tudásintenzív szolgáltatásokban jelentősen nagyobb a foglalkoztatottak aránya. A V4-országokban, Magyarország kivételével, szintén a tudásintenzív szolgáltatásban nagyobb a foglalkoztatás. Magyarország esetén pedig 50–50%-os a megoszlás. Érdeemes végül megemlíteni, hogy a feldolgozóiparban Magyarországon 2017-ben a foglalkoztatottak 22,4%-a dolgozott, ami 2011-hez képest 1,1 százalékpontos növekedés. Az EU28 átlaga 2017-ben 15,5%, ami a 2011 évi értéknél 0,2 százalékponttal kevesebb. Az osztrák érték 15,7%, ez 0,2 százalékpontos csökkenés. Csökkent a feldolgozóipari foglalkoztatás egyébként csaknem minden fejlett gazdaságú nyugat-európai országban, miközben a V4-országokban nőtt, aminek oka a fejlett országok feldolgozóipari cégeinek növekvő befektetése a V4-országokban.

3.5.1.4. A vállalati szektorban foglalkoztatott összes munkavállalóból a tudásintenzív munkahelyeken dolgozók aránya

Ez az indikátor abban tér el az előzőtől, hogy míg az csak a high-tech és tudásintenzív ágazatokban foglalkoztatottak arányát vizsgálta az összes foglalkoztatotton belül, ez a mutató a teljes vállalkozói szektorban veszi számba a tudásigényes munkahelyeken dolgozók arányát a teljes foglalkoztatásból.

7. táblázat

Tudásalapú foglalkoztatás a vállalati szektorban az összes foglalkoztatott arányában (2017, %)

Ország	Foglalkoztatotti arány (%)
Magyarország	11,6
Csehország	12,9
Lengyelország	10,3
Szlovákia	10,6
EU28	14,2
Ausztria	15,0
Norvégia	14,8

Forrás: Eurostat

A táblázatból azt látjuk, hogy a V4-országok adatai között a magyar a második legjobb, de jelentősen el van maradva az EU-s átlagtól és az osztrák, valamint német adattól is.

3.5.1.5. Az innovatív vállalkozások aránya (2014, %)

Innovatív vállalkozásokon értjük az innováció valamelyik formájában a vizsgált időszakban előrehaladást mutató céget. Az innováció lehet termék, folyamat, szervezeti, vezetési és piaci innováció. A 8. táblázat azon cégek arányát mutatja, amelyek a felmérés időpontjában a vizsgált évben bevezetett bármilyen innovációról be tudtak számolni.

Azt látjuk, hogy az innovatív vállalatok aránya tekintetében a V4-országok között 2014-ben a harmadik helyen vagyunk. De a legjobb eredményt felmutató Csehország is messze le van maradva az osztrák és német értékek mögött. Ez is arra enged következtetni, hogy a V4-országokban működő cégek kevésbé tudásalapú munkahelyeket teremtenek. Ez gátolja természetesen a tudással való versenyzést. Ezzel szemben a fejlett országokban több tudásalapú munkahely áll rendelkezésre, ami egyben a magasabb bérekben is megnyilvánul. A V4-országok között a legmagasabb átlagbér Csehországban van, ami nyilvánvalóan összefüggésben van a tudásintenzív munkahelyek nagyobb arányával.

8. táblázat

Az innovatív vállalkozások aránya (2014)

Ország	Az innováció bármely típusát végzők aránya (%)
Magyarország	25,0
Csehország	42,0
Lengyelország	21,0
Szlovákia	31,8
EU28	49,1
Ausztria	59,5
Norvégia	67,0

Forrás: Eurostat

3.5.2. Humán vagyon: mennyiségi és minőségi mutatók

3.5.2.1. A természetes fogyás mértéke

Egy nemzet legfontosabb erőforrása a humán vagyona. Ennek mennyisége és minősége teszi lehetővé a versenyképesség tudásra építő javítását. Éppen ezért fontos versenyképességi mutató a rendelkezésre álló humán vagyon alakulása. Természetes fogyásról akkor beszélünk, ha a halálozások száma meghaladja a születéseket. Magyarországon tartósan magas a természetes fogyás mértéke. 2017-ben még romlás is bekövetkezett, a 2016. évhez képest a fogyás 18%-kal nőtt: 34 000-ről 40 100-ra, vagyis 6100 fővel. A fogyást a születések számának csökkenése és a halálozások számának megugrása együttesen okozta.

A várható élettartam is jellemzője a humán vagyonnak. 2016-ban a születéskor várható élettartam Magyarországon 75,9 év volt. Ez 0,2 év javulást jelent a 2015. évi, 75,7 év átlagértékhez képest. Nemzetközi összehasonlításban a könyv írásakor a 2015. évi adatok állnak rendelkezésre. Ezek alapján a születéskor várható élettartam Magyarországon az EU-s átlagnál közel 5, az osztrák értéknél pedig közel 6 évvel rövidebb. További probléma, hogy elég jelentősek a regionális különbségek is. A 2016. évi adatok alapján a legmagasabb születéskor várható élettartam férfiak esetén Budapesten (74,29), nők esetén pedig Győr-Moson-Sopron megyében (80,2) volt. A legalacsonyabb pedig mindkét nem esetén Borsod-Abaúj-Zemplén megyében található, ami férfiak esetén 4, nők esetén pedig 2,6 évvel alacsonyabb a budapesti értéknél.

9. táblázat

Várható élettartam és egészségben várható élettartam néhány országban (2016)

Ország	Várható élettartam	Egészségben várható élettartam	
		Férfi	Nő
Belgium	81,5	63,7	63,8
Bulgária	74,9	64,0	67,5
Csehország	79,1	62,7	64,0
Dánia	80,9	60,3	60,3
Németország	81,0	65,3	67,3
Észtország	78,0	54,4	59,0
Spanyolország	83,5	65,9	66,5
Franciaország	82,7	62,6	64,1
Olaszország	83,4	67,6	67,2
Lettország	74,9	52,3	54,9
Litvánia	74,9	56,2	59,4
Magyarország	76,2	59,5	60,2
Ausztria	81,8	57,0	57,1
Lengyelország	78,0	61,3	64,6
Szlovákia	77,3	56,4	57,0
Finnország	81,5	59,1	57,0
Svédország	82,4	73,0	73,3

Forrás: Eurostat

Jellemző Magyarországra az is, hogy öregszik a társadalom. 2017. január elsején a legalacsonyabb átlagéletkor férfiak és nők esetén is Szabolcs-Szatmár megyében (38,2 és 42,2 év), a legmagasabb átlagéletkor pedig férfiak és nők esetén egyaránt Zala megyében (42,4 és 46,7 év) volt. Az országos átlagéletkor férfiakra 40,2, nőkre pedig 44,4 év. Ez mindkét nem esetén egyéves átlagéletkor-növekedést jelent az előző évhez képest.

Nemzetközi elemzések bizonyítják, hogy a rövidebb várható élettartam gazdasági veszteség, mivel szűkíti a rendelkezésre álló munkaerőt. Léteznek olyan elemzések is, amelyek azt mutatták ki, hogy a magasabb végzettségűek körében a jellemzőbb a hosszabb élettartam, ezért a végzettségi szint emelése javíthatná a várható élettartamot. A 9. táblázatban a várható átlagélettartamokat és az egészségben várható átlagélettartamot látjuk nemek szerinti bontásban néhány országra.

A listán Lettország és Litvánia után Magyarországon a legalacsonyabb a születéskor várható élettartam, ami nyilvánvaló gazdasági veszteséget jelent. Ennél rosszabb – férfiak esetén 16,7, nők esetén 16 évvel rövidebb – az egészségesen várható élettartam. Ezek az értékek is sokkal rosszabbak, mint az országok többsége esetén. Ez pedig hatékonysági kérdésnek is tekinthető, hiszen a beteg ember nem tud ugyanolyan hatékonyan dolgozni, mint az egészséges.

3.5.2.2. A lakosság végzettség szerinti összetétele (15–24 korcsoport, 2016)

A tudásalapú versenyzés szempontjából fontos a lakosság végzettség szerinti összetétele. Előnyös, ha kevés az alapfokú, a maximum 8 általánost végzettek aránya, és magas a szak tudással, magasabb végzettséggel rendelkezők aránya. A 10. táblázatban ezeket az adatokat látjuk néhány ország esetére.

10. táblázat

A lakosság összetétele végzettségi szint szerint (15–24 év, 2016, %)

Ország	Alsófok	Középfok	Felsőfok
Magyarország	23,2	56,9	19,9
Csehország	12,6	68,0	19,4
Lengyelország	16,1	60,0	23,9
Szlovákia	15,0	66,1	18,9
EU28	28,7	45,2	26,1
Ausztria	20,6	51,6	27,8
Németország	19,7	55,9	24,4
Finnország	21,2	43,8	35,0
Svédország	22,2	43,2	34,1

Forrás: Eurostat

Az adatok azt mutatják, hogy Magyarország esetén túlzottan magas az alacsony képzettségűek, és alacsony a magas szinten képzettek aránya. Az alacsony képzettségűek magas aránya azért probléma, mert ezeknek az embereknek a munkája lesz leggyorsabban robotizálható. A magasan képzettek alacsony aránya pedig több szempontból is veszélyt

jelent. Egyrészt szeretnénk, hogy az összeszerelést végző munkahelyeket teremtő cégek hozzánk hoznák a nagyobb hozzáadott értéket előállító tevékenységeiket is. Ez azonban nem lehetséges megfelelő számú, magasan képzett szakember nélkül. Másrészt a digitalizáció és robotizáció által létrehozott új munkahelyek magasszintű tudást és képességeket igényelnek, s a magyar gazdaság fejlődését visszavetheti, ha ezek betöltéséhez nem áll rendelkezésre a munkaerő. A tudástípusok között különösen nagy szükség lesz a műszaki, matematikai, számítástechnikai ismeretekre. A következő pontban, a 11. táblázatban látjuk, hogy a rendelkezésre álló 2015. évi adatok alapján a 20–29 éves korcsoporton belül 1000 főből hányan van ilyen végzettsége.

3.5.2.3. Műszaki-tudományos végzettségűek száma 1000 főre vetítve

Ez az adat fontos mutatója annak, hogy egy ország milyen mértékben rendelkezik olyan magas színvonalú tudással, amely segíti bekapcsolódni a negyedik ipari forradalom okozta gyors változásokba, mennyire van olyan munkavállalói rétege, amely tervezői-alkotói-innovatív munkát tud végezni. A 11. táblázat ezzel kapcsolatos adatokat mutat.

11. táblázat

Műszaki-tudományos végzettségűek száma 1000 főre vetítve (20–29 év, 2015)

Ország	Műszaki-tudományos végzettségűek/1000 fő
Magyarország	12,2
Csehország	17,2
Lengyelország	21,4
Szlovákia	16,6
EU28	19,1
Ausztria	22,1
Norvégia	20,5
Finnország	23,5
Svédország	15,3

Forrás: Eurostat

Magyarország – a 2015-ös adatok alapján – még a V4-országok között is jelentősen le van maradva a lakosságon belüli műszaki-tudományos végzettségűek arányát tekintve. Ez viszont nehezítheti, hogy a negyedik ipari forradalom által kínált lehetőségeket kihasználhassuk, és ezzel a tudás- és innovációalapú versenyzés útjára léphessünk.

3.5.2.4. Műszaki-tudományos doktori fokozattal rendelkezők száma 100 főre vetítve

12. táblázat

Műszaki-tudományos doktori fokozattal rendelkezők száma 10 ezer főre vetítve (20–29 év, 2016)

Ország	PhD-fokozatúak/10 ezer fő
Magyarország	3
Csehország	9
Lengyelország	3
Szlovákia	9
EU28	9
Ausztria	10
Németország	13

Forrás: Eurostat

A műszaki-tudományos területeken doktori fokozatot szerzettek száma elsősorban a high-tech és tudásintenzív ágazatokat jellemző fejlesztési munkához biztosít igényes, nagy tudású munkaerőt. Mivel azonban a digitalizáció és robotizáció minden ágazatra hatással lesz, ezért a nagy tudású műszaki-tudományos szakembergárda iránti igény a gazdaság és a társadalom valamennyi szegmensében meg fog nőni. A 12. táblázatban ezzel kapcsolatos adatokat találunk.

A táblázatban azt látjuk, hogy a műszaki-tudományos doktori fokozattal rendelkezők száma 10 ezer főre vetítve Magyarországon 2016-ban 3. Az EU-s átlag 9, de például az osztrák érték 10 a német 13. Ez arra enged következtetni, hogy ezen a területen is rosszul vagyunk humán vagyoni tekintetében. Pedig a tudás- és innovációalapú versenyképesség fontos feltétele a nagy tudású műszaki-tudományos szakembergárda, amelyre alapozva a gazdasági szerkezeten belül emelni lehet a tudásszektor arányát.

3.5.2.5. Felnőttképzésben részt vevők aránya

13. táblázat

Felnőttképzésben való részvétel néhány fejlett országban (25–64 korcsoport), 2017

Ország	%
Dánia	27,3
Franciaország	18,6
Finnország	27,2
Svédország	30,0
Ausztria	15,5
EU28 átlag	10,9

Forrás: Eurostat

Magyarországon, országos átlagban a 25–64 éves korcsoportban 2017-ben a lakosság 6,2%-a vett részt valamilyen továbbképzésben. Ha regionálisan is megvizsgáljuk ezt az adatot, azt tapasztaljuk, hogy jelentősek az eltérések. A legmagasabb érték – 9,1% – Budapesten van, a legalacsonyabb – 4,2% – pedig az Észak-Magyarország régiót jellemzi. Folyamatos továbbképzés, ismeretfrissítés nélkül nem lehet tudással versenyezni. Ahhoz, hogy a magyar gazdaság tudással versenyezhesen, ennél sokkal magasabb arányokra lenne szükség. Ezt bizonyítja, hogy a tudással, innovációval versenyző nyugat-európai országokban ezek az arányok lényegesen magasabbak. Ezt látjuk a 13. táblázatban.

3.5.3. Tudásberuházások

A következő indikátorokkal azt szemléltetjük, hogyan áll Magyarország a tudásberuházások terén más országokhoz viszonyítva. A tudásberuházási mutatók azt jelzik, mit teszünk ma a jövőért, a humán vagyoni színvonalának javításáért. Ezzel kapcsolatban a kutatók általában az oktatási és a kutatás-fejlesztési beruházások nagyságát elemzik.

3.5.3.1. Állami oktatási kiadások a GDP%-ban (2016)

Az oktatásra szánt beruházások nagysága kiemelkedően fontos a tudásalapú versenyképesség szempontjából. Természetesen sok pénzt is lehet rosszul, és keveset is lehet nagyon okosan és hatékonyan elkölteni. Továbbá maga a GDP-érték is fontos elem, hiszen alacsony GDP-szint mellett az oktatási ráfordítás magas százaléka is alacsony tényleges ráfordítást jelent. A 14. táblázatban a 2016. évi adatok alapján látjuk néhány ország teljes állami oktatási ráfordítását a GDP arányában.

14. táblázat

Állami oktatási ráfordítás a GDP százalékában, 2016

Ország	Ráfordítás (%)
Magyarország	4,9
Csehország	4,5
Lengyelország	5,0
Szlovákia	3,8
EU28	4,7
Ausztria	4,9
Németország	4,2
Franciaország	6,1
Svédország	6,6

Forrás: Eurostat

Az adatok alapján a V4-országok között jó a pozíciónk. Sőt az EU-átlagnál is többet fordítunk oktatásra. A nagyobb különbség a már ma is tudással versenyző Finnország, Svédország és közöttünk van. Viszont ha azt is figyelembe vesszük, hogy az egy főre jutó GDP 2016-ban Finnországban 29 200, Svédországban 46 900 és Magyarországon 11 600 euró volt, akkor egy főre vetítve Finnország 1781,2, Svédország 3293,4, Magyarország pedig csupán 568,4 eurót költ oktatásra. A finn érték háromszorosa, a svéd pedig 5,8-szorosa a magyarnak. Miközben mindkét országban eleve alacsonyabb az alacsony és lényegesen magasabb a magas szinten képzettek, valamint közöttük a műszaki tudományos területen végzettek aránya. Ezek az adatok együttesen figyelmeztetnek arra, hogy a nem megfelelő szintű tudás és az alacsony szintű ráfordítás a tudásbővítésre veszélyezteteti Magyarország sikeres részvételét a negyedik ipari forradalomban.

3.5.3.2. Kutatás-fejlesztési (K+F) ráfordítások a GDP százalékában összesen, az állami szektorban és a felsőoktatásban (2016, %)

A tudásalapú versenyképesség nem képzelhető el állandó tudásbővítés és tudáshasznosítás nélkül. Ez az oktatásba való beruházáson túl kutatás-fejlesztési beruházásokat is igényel, mégpedig nemcsak az üzleti, de az állami szférában is. Különösen fontos, hogy a felsőoktatási kutatás-fejlesztés is megfelelő szintű finanszírozáshoz jusson, ugyanis enélkül nem képes bekapcsolódni a 4. pontban bemutatott hármas-négyes spirál innovációs rendszerbe. A 15. táblázatban azt látjuk, hogy a GDP hány százalékát fordították egyes országok 2016-ban K+F-re, és ezen belül mekkora arányt képviselt az állam és a felsőoktatás K+F ráfordítása.

15. táblázat
K+F ráfordítások (2016, %)

Ország	Teljes ráfordítás	Ráfordítás	
		állami	felsőoktatási
		szektor	
Magyarország	1,21	0,16	0,13
Csehország	1,68	0,30	0,34
Lengyelország	0,97	0,02	0,30
Szlovákia	0,79	0,17	0,22
EU28	2,03	0,23	0,47
Ausztria	3,09	0,14	0,73
Norvégia	2,94	0,40	0,54
Finnország	2,75	0,22	0,69
Svédország	3,25	0,11	0,87

Forrás: Eurostat

A táblázatban azt látjuk, hogy a V4-es országok között a GDP-arányos K+F ráfordítás tekintetében Magyarország a második helyen van. Viszont a fejlett országok, amelyeknek az egy főre jutó GDP-je is jelentősen nagyobb, sokkal többet fordítanak K+F-re. A felsőoktatási K+F ráfordítások tekintetében a magyar százalékos érték a legalacsonyabb. Ha pedig a tényleges értékeket hasonlítjuk össze, akkor az egy főre jutó GDP alapján mérve azt kapjuk, hogy Finnország 201,5, Svédország 324, és Magyarország 14 eurót szán felsőoktatási K+F-re. Ez nagyon kétségessé teszi azt, hogy a magyar felsőoktatásban dolgozók kutatási tevékenysége kellő hatékonysággal kapcsolódhassék be a vállalat, az állam és az egyetem együttműködésére épülő innovációs rendszerekbe.

3.6. Összefoglaló gondolatok

A 3.4–3.5. pontban a versenyképesség legfontosabb új tényezőit foglaltuk össze, valamint megvizsgáltuk konkrét adatokra támaszkodva, hogyan áll Magyarország az új tényezők tekintetében, illetve hogy mennyire jellemző általában Magyarországra a tudással, innovációval való versenyzés. Azt találtuk, hogy egyrészt a gazdasági szerkezeten belül alacsony az innovatív, high-tech és tudásintenzív cégek és munkahelyek aránya. Másrészt nagyon rosszul állunk humán vagyon tekintetében. Ezt a megállapítást alátámasztja az Európai Bizottság 2018 májusában megjelent innovációs eredménytáblája⁹ is, amely szerint az EU 28 országa között Magyarország a 21. helyen van az általános innovációs teljesítménye alapján. A vizsgált részterületek között pedig legrosszabb, 26. helyezésünk éppen a humán erőforrások színvonala tekintetében van, amelyet az elemzők a felsőfokú végzettségűek és doktori fokozatot szerzettek arányával és a felnőttképzésben való részvétellel mérik. De rosszul állunk, a 24. helyen vagyunk az úgynevezett intellektuális vagyon vonatkozásában is, amelybe a bejegyzett saját szabadalmak, védjegyek tartoznak. Végül az EU-tanulmány is rámutat arra, hogy rossz a pozíciónk az összes vállalkozás között innovációt végrehajtó cégek aránya tekintetében: a 24. hely a mienk. Az innovációt az elemzők tágan értelmezik, vizsgálva nemcsak a termék, hanem a folyamat, szervezeti és marketing innováció eredményeit is. Külön elemzik a kisvállalati szektorban saját innovációs eredménnyel rendelkező cégek arányát.

A rendelkezésre álló adatok alapján azt a következtetést lehet levonni, hogy a magyar gazdaság szerkezeti problémái és a humán vagyon jellemzői miatt még mindig kevésbé tudással versenyez. Ennek további okai között megtalálhatjuk a puha tényezőkkel, a társadalmi tőkével, bizalmi szinttel, és a 3.2. pontban részletezett kulturális jegyekkel összefüggő problémákat is. A társadalmi tőkét és a bizalmi szintet mérő különböző mutatókkal kapcsolatos helyezéseinket foglalja össze a következő, 4. pont.

⁹ Innovation Scoreboard 2018 EU.