

A gazdaságszerkezet és vonzáskörzet alakulása

SZERKESZTŐ
LADOS MIHÁLY



SZÉCHENYI
ISTVÁN
EGYETEM



A GAZDASÁGSZERKEZET ÉS VONZÁSKÖRZET ALAKULÁSA

A GAZDASÁGSZERKEZET ÉS VONZÁSKÖRZET ALAKULÁSA

A GYŐRI JÁRMŰIPARI KÖRZET, MINT A TÉRSÉGI FEJLESZTÉS
ÚJ IRÁNYA ÉS ESZKÖZE C. KUTATÁS MONOGRÁFIÁI 5.

Szerkesztő:
LADOS MIHÁLY



Universitas-Győr Nonprofit Kft. 2014

Sorozat főszerkesztő: Rechnitzer János

Sorozatszerkesztő: Somlyódy Péter

Szerkesztő: Lados Mihály

Szerzők: Czákó Katalin, Dóry Tibor, Egyed Ildikó, Hajdu-Smahó Melinda, Hardi Tamás,
Honvári Patrícia, Koppány Krisztián, Kovács Norbert, Lados Mihály, Lévai András,
Nárai Márta, Poreisz Veronika, Rechnitzer János, Reisinger Adrienn, Süle Edit,
Szörényiné Kukorelli Irén, Tilinger Attila, Tóth Tamás, Vladimír Székely

Olvasószerkesztő: Nemes Gábor

Technikai szerkesztő: Nagy Zoltán

Borítóterv: Nagy Judit

Felelős kiadó: Universitas-Győr Nonprofit Kft. ügyvezetője

Terjesztő: Universitas-Győr Nonprofit Kft.

Levélcím: 9026 Győr, Egyetem tér 1.

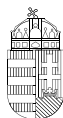
Nyomdai munkálatok: Palatia Nyomda

GYŐR, 2014

ISBN: 978-615-5298-44-8

A kiadvány a TÁMOP-4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0010 azonosító számú, „A Győri Járműipari Körzet, mint a térségi fejlesztés új iránya és eszköze” című projekt keretében a Magyar Állam és az Európai Unió támogatásával az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

SZÉCHENYI 



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

TARTALOMJEGYZÉK

- 7 HONVÁRI PATRÍCIA:
Győri agglomeráció kutatása és eredményei a 60-as évektől napjainkig
- 22 SZÖRÉNYINÉ KUKORELLI IRÉN:
Város és vidéke - térkapcsolatok elemzése Győr térségében
- 49 HARDI TAMÁS:
Az ingázás térbeli jellegzetességeinek változása az Észak-Dunántúlon, különös tekintettel Győr munkaügyi vonzáskörzetére
- 70 VLADIMÍR SZÉKELY:
Pozsony mint gazdasági központ hatása a környezetére
- 87 EGYED ILDIKÓ:
Területfejlesztés vagy iparpolitika? A francia versenyképességi pólus program tapasztalatai
- 104 RECHNITZER JÁNOS:
A győri gazdaság pályapontjai a rendszerváltozástól napjainkig
- 130 KOPPÁNY KRISZTIÁN – KOVÁCS NORBERT:
Növekedés és finanszírozás a Győri Járműipari Körzet gazdasági ágazataiban
- 151 LÉVAI ANDRÁS:
Kreatív gazdaság értelmezése Győr térségében
- 166 POREISZ VERONIKA:
Dinamikus klasztersúly meghatározása a Győri Ipari Körzetben
- 189 LADOS MIHÁLY – SÜLE EDIT – TÓTH TAMÁS:
Klaszterhálózat fejlesztés Győr-Moson-Sopron megyében
- 201 DÓRY TIBOR – TILINGER ATTILA:
Hatékonyabbak-e a nyílt innovációs módszereket alkalmazó kis- és középvállalkozások?
- 216 CZAKÓ KATALIN – HAJDU-SMAHÓ MELINDA:
Vállalati nyitottság vizsgálata a Győri Járműipari Körzet területi tökéjében
- 230 REISINGER ADRIENN:
Vállalatok kapcsolati hálója Győrben és térségében
- 244 NÁRAI MÁRTA:
A Győri Járműipari Körzet gazdaságának kérdőíves vizsgálata

Győri agglomeráció kutatása és eredményei az 1960-as évektől napjainkig

HONVÁRI PATRÍCIA

KULCSSZAVAK: agglomeráció-kutatás, lehatárolási módszertan, Győr

ABSZTRAKT: Vitathatatlan, hogy az agglomerációval, a település-együttesekkel foglalkozó vizsgálatok régóta vonzzák a kutatók figyelmét. Sokan, sokféleképpen próbáltak választ adni az agglomerációs jelenségre, és különféle módszerekkel meghatározni, lehatárolni annak területét. Bár minden kutatás célja az volt, hogy a központi terület vonzáskörzetét meghatározza, eltérő módszerekkel kísérelték meg ennek leírását. A tanulmány a magyarországi, valamint elsősorban a győri térség elmúlt évtizedekben végzett agglomerációs kutatásairól, módszertanáról ad történeti áttekintést.

Az agglomeráció fogalma és az agglomeráció-kutatás Magyarországon

Ahhoz, hogy megérthessük az agglomeráció-kutatásokhoz kapcsolódó módszertanokat, elsőként az agglomeráció fogalmát kell meghatározni. Bárki, aki az agglomerációkról szóló tudományos munkákat vesz a kezébe, számos definícióval találja szembe magát. Joggal felvetés, hogy *vajon létezik-e egyáltalán egységes fogalom* a szakirodalomban az agglomeráció jelenségére vonatkozóan.

A definíció pontos megadásának egyik legfőbb hátráltatója az volt, hogy sokáig fogalmi tisztázatlanságok uralkodtak. Fontos volt, hogy a különböző meghatározások (mint például a településcsoport, település-együttes, vonzáskörzet vagy agglomeráció) között különbséget tegyenek a kutatók. Egy, az 1970-es években zajló kutatás¹ a településcsoport és az agglomeráció fogalmát különböztette meg. Ennek értelmében egy centrum körül létrejövő, a termelőerők bázisán bármilyen mértékben integrálódott településeket településcsoportnak kell tekinteni. A későbbi fejlődési szakaszban válhatnak a településcsoportok összetett funkciókat hordozó, bonyolult kapcsolatrendszeren nyugvó agglomerációkká (Szántó 1979).

¹ „A termelőerők adott koncentrációján kialakult településcsoportok lehatárolása” c. kutatási munka. VÁTI Tudományos Iroda, az ÉVM Területrendezési és Fejlesztési Főosztályának megbízásából, 1975-1977.

Ez a kezdeti definíció arra utal, hogy az agglomerációk kialakulásának különböző lépcsőfokai vannak. Vagyis, az agglomerálódás *nemcsak tértől, de időtől függő jelenség* is.

Suhai Ferenc meghatározása alapján „az agglomeráció a termelőerők koncentrációs folyamatának eredményeként a települések olyan együttese, csoportja, amelyben a környezetéből kiemelkedően fejlett várost és a körülötte fekvő településeket a gazdasági és társadalmi élet szerteágazó területein intenzív kapcsolatok kötik össze; a város körül – a városok népességszámának átlagos növekedésénél – gyorsabb népességtömörülés megy végbe. Az agglomeráció kialakulásában és fejlődésében meghatározó szerep jut – a termelőerők térbeli koncentrációja mellett – a fogyasztási rendszerek sűrűsödésének és az infrastruktúrának.” (Suhai 1984, 18.) Ebben a meghatározásban már közelebb juthatunk az agglomerációk meghatározásához, hiszen feltételként jelenik meg egy *centrum-periféria viszony*, valamint a funkcionális kapcsolatok intenzitása. Az agglomerációk jellemzője a termelőerők és a népesség koncentrációja.

Nemes Nagy József szerint pedig agglomeráció „a termelőerők koncentrációs és centralizációs folyamatainak eredményeként létrejövő olyan település-együttes, amelyben – alapesetben – a környezetéből kiemelkedően fejlett várost és a körülötte fekvő településeket a gazdasági és társadalmi élet területein intenzív kapcsolat köti össze, és ahol a központi város körül népességtömörülés megy végbe.” (Nemes Nagy 2005, 262.)

Bár a fenti meghatározások, definíciók különböző kutatóktól származnak és különböző időpontokban születtek, közös vonásokat kétségtől tartalmaznak. Egyrészt, mindegyik meghatározás kiemeli a *fejlett, központi mag, a városterület szerepét*. Ez az a terület, amely fejlettsége révén bizonyos elemek térbeli koncentrációjához vezet: úgy, mint a termelőerők, a népesség, a vállalkozások és az ipar, valamint az infrastruktúra. Mindegyik meghatározás *komplex és bonyolult kapcsolati rendszerről beszél*, amely nem írható le egy vagy két mutató alkalmazásával. Az érintett települések együttélését a centrum-periféria viszony jellemzi, ugyanakkor a hierarchia mellett *az egymásra utaltság is lényeges tényező*. Fontos hangsúlyozni azt is, hogy az agglomerációk kialakulása nem az egyik pillanatról a másikra történik, hanem *hosszú fejlődési ívet írnak le*. Az agglomeráció-kutatások egyik alapvető feladata az, hogy ezt a fejlődési irányvonalat meghatározza, és vizsgálja azokat a tényezőket, amelyek az agglomerációk kialakulásához elvezettek.

Az agglomeráció kérdésköre hosszú múltra tekint vissza hazánkban. Intenzív kutatása a hatvanas években kezdődött el, az akkori Országos Tervhivatal irányításával. Már akkor is nyilvánvalóvá vált, hogy a települések koncentrációjából nemcsak gazdasági előnyök származnak, de sok esetben egyensúlyzavarok is tapasztalhatók, melyek főként a munkaerő-ellátottság, az infrastrukturális háttér és a népesség köré csoportosulnak (Kőszegfalvi 1979).

Az első agglomeráció-kutatások természetesen a *fővárossal és annak vonzáskörzetével* foglalkoztak, mint Magyarország legnagyobb és legkiterjedtebb település-koncentrációjával. A Magyar Tudományos Akadémia Dunántúli Tudományos Intézete 1973-ban indította el saját vonzáskörzet-kutatását, melynek vizsgálatát Pécs városán végezte el. A kutatás célja a komplex vizsgálat volt, melynek segítségével igyekeztek az agglomerációs folyamatok hátterében álló tényezőket, a társadalmi-gazdasági jellemzőket, valamint a fejlődés során kialakult ellentmondásokat feltárni (Bihari 1979).

A kezdeti kutatások megállapították, hogy az agglomerációk kialakulásakor a *termelőerők koncentrációja* játssza a legmeghatározóbb szerepet. Ugyanakkor az ipar gyors fejlődése, az ipari termelés területi koncentrációja, a népességtömörülés és az infrastruktúra-fejlesztés is az agglomerációk kialakulását segítette elő. Mivel az agglomerálódás egy folyamat, annak különböző lépcsőfokai is megkülönböztethetők. Ennek a folyamatnak az első ismérve a települések funkcionális kapcsolatainak fejlődése, mint például a lakóhely és a munkahely közötti ingázás. A második fejlődési szakaszban következik a települések területi összefonódása, majd összenövése (például közös infrastrukturális hálózati rendszerek kialakításával). Ha mind a funkcionális, mind pedig a területi kapcsolatok kialakultak, akkor lehet agglomerációról beszélni. Ebben az értelemben, az agglomeráció-kutatások kezdeti szakaszában, az 1970-es évek végén csak a budapesti és a miskolci agglomeráció tekinthető kialakultnak, a győrit ebben az időszakban agglomerálódó térségnek tekintették, ahol a folyamat ismérvei jelentkeznek (Kőszegfalvi 1979).

Az egységes fogalom-meghatározással kapcsolatosan kijelenthető, hogy Kőszegfalvi György területi lehatárolásnál alkalmazott módszertana vált a *gyakorlatban is alkalmazott definícióvá*, és a Központi Statisztikai Hivatal által használt meghatározássá is, mivel ehhez a meghatározáshoz lehetett a legkönnyebben mutatókat rendelni, és a területi különbségeket számszerűsíteni:

„Az agglomerációk olyan településstruktúrák, ahol az ott elhelyezkedő településeken népességgyarapodás, jelentős/jelentősebb lakásépítési tevékenység figyelhető meg. Az 1990-es évtizedben végbement folyamatok azt jelzik, hogy a gyarapodó népességszám és lakásépítési tevékenység nem a központokra, hanem az azokat övező településekre jellemző: a központokból a népesség – különböző okok miatt – kitelepedik a környék településeire, illetve más térségekből a bevándorlás ide irányul, lakást ezeken a településeken épít. Az aktív népesség munkahelyei (nagy többségükben) a központokban találhatóak. A központ és a közvetlen közelében fekvő települések között sokrétű funkcionális kapcsolatok jönnek létre (munkahely-lakóhely, vállalkozási-gazdasági, kereskedelmi-piaci, oktatási, művelődési, egészségügyi, kulturális, különféle jellegű szolgáltatási). Az intenzív agglomerálódási folyamat eredményeként összefüggő, fizikailag egybeépült településtest alakul ki, a települések egymással összenőnek. A hálózati (vonalas) infrastruktúra-rendszerek átfogják, illetve összefogják az agglomeráció egész területét (közlekedés, energiaellátás, közműves vízellátás). Az agglomeráció települési szerkezetének kialakulásában meghatározó szerepe van a központ, illetve társközpontjai településszerkezetének: morfológiai adottságainak, az érintett térség természet-földrajzi viszonyainak (domborzati adottságok, vízrajzi helyzet), a vonalas infrastruktúra kialakult rendszerei területi-földrajzi elhelyezkedésének. Az agglomeráció területére az intenzív terület-felhasználás, a beépítés viszonylagos sűrűsége a jellemző. Megfigyelhető a beépítési magasság növekedése.” (idézi Tóth - Schuchmann 2010, 511-512.)

Ehhez a meghatározáshoz igazított mérőszámokat, majd határozta meg egzakt és objektív, számszerűsíthetően is kifejezhető módon a Központi Statisztikai Hivatal Magyarország agglomerációit. Először az 1980-as években határozták le hivatalosan a település-együtteseket. Ekkor összesen 32 agglomerációt, agglomerálódó térséget, urbanizálódó

térséget, városkörnyéki település-együttest, várospárt, illetve város-hármaszt jelöltek ki. Azonban egyes településcsoportokban a várakozásoktól eltérően nem erősödtek az agglomerálódásra utaló jelek, mely indokolta a besorolás felülvizsgálatát. Ennek eredményeként a KSH 1996-ban 23-ra csökkentette a település-együttesnek minősülők számát, 2003-ban pedig további két település-együttest minősített vissza, illetve a korábbi kategóriákat is módosította. Ennek alapján jelenleg 4 agglomeráció (a budapesti, a győri, a miskolci és a pécsi), 4 agglomerálódó térség és 13 település-együttes található hazánkban, melyekbe összesen 386 település tartozik (Lőcsei 2004).

1. ábra: Nagyvárosi település-együttesek a KSH besorolása alapján, 2003



Forrás: KSH 2003.

Hangsúlyozni kell azonban azt is, hogy az agglomerációk *nem képeznek közigazgatási és területfejlesztési egységeket*. Nem tekinthetők konkrét, adminisztratív jogi aktusok végeredményének. Ráadásul az agglomerációk nem korlátozhatók kistérségi, megyei, regionális vagy országos határok közé, hiszen ezek a határokon átnyúlhatnak. Ugyanakkor a nagyvárosi agglomerációt úgy kell tekinteni, mint az urbanizációs folyamat végeredményét. A városi funkciók bővülésével, valamint azok minőségének emelkedő színvonalával a városiasodási folyamat előrehalad. Az urbanizáció későbbi, előrehaladottabb szakaszában alakulnak ki település-együttesek, agglomerálódó térségek és agglomerációk (Varga 2005).

A hazai agglomeráció-kutatás legfontosabb kérdésköréhez tartoztak és tartoznak mind a mai napig az agglomerációs körzet területi lehatárolásának kérdései, az agglomerációs térségeket jellemző demográfiai mutatók, a foglalkoztatási szerkezet, az agglomerációs települések és a centrum közötti funkcionális kapcsolatok, illetőleg az agglomerációk jövőbeni fejlesztési irányai.

Az agglomeráció-kutatások kritikáját fogalmazta meg Nagy Gábor és Timár Judit. A legkomolyabb probléma abból adódik, hogy ezek a vizsgálatok csak centrum-periféria viszonyrendszerben képesek gondolkodni, a rendszerváltás után megjelenő horizontális településkapcsolatok feltárása nem képezi a kutatások tárgyát. Hasonló probléma jelentkezik, amikor egy településcsoport esetében több, egymást kiegészítő központ együttesen látja el a centrumfunkciókat. A vizsgálatok ekkor is ragaszkodnak az egycentrumos megközelítéshez, amely a kapcsolati intenzitás szintjét a valóságnál lényegesen alacsonyabb szintre szállítja le (Nagy – Timár 2010).

Agglomeráció-kutatási módszertanok

A több évtizedes múltra visszatekintő agglomeráció-kutatások során az egyik legfontosabb kérdéskör az volt, vajon *az agglomerációs térségeket hogyan lehet lehatárolni*. Vagyis, hol húzható meg egy-egy város körül az agglomerációs vonzáskörzet határa? Ennek meghatározására több módszertan is kialakult az évek során, némelyek országos jelentőségűek, némelyek pedig egy-egy településre koncentrálnak.

Fontos hangsúlyozni, hogy az agglomeráció-kutatások korántsem alkotnak egységes képet. Hiszen annak érdekében, hogy megállapítható legyen, hogy egy-egy városnak/centrumnak meddig terjed a hatósugara, többféle módszert is lehet alkalmazni. Ugyanakkor az kétségtelenül megállapítható, hogy az egyes lehatárolási, agglomeráció-meghatározási módszerek alkalmazásával sok esetben más-más eredményre jutunk. Katona (1979) szerint az agglomerációk lehatárolásakor mindig a szubjektív elemek érvényesülnek, hiszen a sok lényeges ismerv közül „a kritériumrendszer kiválasztása a szemléleti módtól és a probléma megközelítéséből adódik”. (Katona 1979, 173.)

Ennek a lehatárolási problémának egyik példája a települések *valódi* területének meghatározására tett kísérlet, Pécs és Miskolc példáján. Különböző szempontok alapján vizsgálva kiderült, hogy a terület-megállapítások eltérhetnek egymástól, és csak közvetve épülnek a közigazgatási egységekre. Ebben a tekintetben Pécs és Miskolc városának területe eltér, ha a gazdasági tömörülés határát vagy a szolgáltatási-ellátási terület határát viszonyítjuk az integráns városterülethez (Matheika 1979).

Az agglomerációs lehatárolások számítási módszerei alapvetően két csoportba sorolhatók: *a deduktív és az empirikus vizsgálati metódusok közé*. A deduktív vizsgálati módszerek célja, hogy statisztikai indikátorokon alapuló számítások segítségével lehessen kiszámolni a települések esetében a központosultság mértékét. Elméleti vonzáskörzetek lehatárolását el lehet végezni a térinformatika segítségével. Az empirikus vizsgálati módszerek közül a központot felkereső lakosság megkérdezésével lehet feltárni a vonzáskörzetek jellemzőit. Szintén jellemző módszer az ügyfélszámlálás, amely az ágazati vonzáskörzetek (mint például a közlekedési kapcsolatok, a kereskedelem, a munkaerő vonzása, oktatás, egészségügy, vagy egyéb központi funkciók) alapvető elemzési lehetősége (Bodor – Péntes 2012). Ez utóbbira jó példa Kőszegfalvi György tanulmánya, amelyben a közlekedési kapcsolatok intenzitásárára, mint az agglomerációk kialakulásának egyik sarokpontjára helyezi

a hangsúlyt. Hiszen a közlekedési vonal elősegíti a települések területi összefonódását. A fő közlekedési vonalak mentén megfigyelhető jelenség a növekvő lakásépítési trend, valamint az új, zöldmezős beruházások megjelenése (Kószegfalvi 1997).

Az egyik legismertebb és leggyakrabban alkalmazott deduktív módszer a szakirodalomban egy-egy település vonzaskörzetének lehatárolására vagy meghatározására a *gravitációs modell* alkalmazása. Ez a módszer az 1920-as, 1930-as évek fordulóján jelent meg az USA-ban, melyet a nagyvárosi vonzaskörzetek valamilyen szempontú lehatárolására alkalmaztak. Szélesebb körű alkalmazása később, a második világháború után terjedt el. A gravitációs modellek alkalmazásának nagy korszakát a hetvenes évek jelentik, ekkoriban azonban már nagy viták folynak a módszer alkalmazhatóságáról. Főbb alkalmazási területei az infrastrukturális rendszereken történő mozgások modellezése, a területhasznosítás, az alapfokú intézményekbe történő mozgások és a térségen belüli vonzásviszonyok feltárása (Nagy 1996).

A gravitációs modell a newtoni tömegvonzás analógiáján alapul, és lényege, hogy a központok vonzóereje a többi településre nagyságukkal egyenesen, távolságuk valamely hatványával pedig fordítottan arányos. A klasszikus reilly-i modellben általában a kettes kitevőt alkalmazzák a távolság esetében. Azonban, például Magyarország esetében kiderült, hogy Budapest népességi és gazdasági túlsúlya („nagysága”) olyan hatalmas, hogy a távolság második kitevőjének alkalmazása alapján az ország területének több mint fele Budapesthez tartozna. Ráadásul a megyeszékhelyektől távoli perifériákon is a főváros vonzása lenne a legerősebb, ebben az esetben pedig a modell gyakorlati szempontból értelmezhetetlen lenne. Az aránytalanság kiküszöböléséhez ilyen esetben a távolság differenciáló szerepének növeléséhez kell folyamodni. Számítások alapján a távolság negyedik hatványa volt az a legkisebb kitevő, amelynél Budapest vonzásterülete egy darabból áll, és a megyeszékhelyek nagysági különbségének még érdemi szerepe van.

Ugyanakkor ezen módszer alkalmazása során további kérdéseket vet fel a távolság definiálása és alkalmazása is. A távolság ugyanis meghatározható egyszerű légvonal szerint mért távolsággal. A gyakorlatban azonban ennél jóval fontosabb a közúti távolság, hiszen a központok, centrumok és a többi település közötti kapcsolatok a valóságban elsősorban konkrét fizikai áramlások formájában öltenek testet, amelyben ma már a közúti közlekedésnek van elsődleges szerepe. Ugyanakkor a közúti távolság megállapítása jóval időigényesebb folyamat (Bajmóczy – Kiss 1999).

A gravitációs modell kritikáját fogalmazza meg Suhai Ferenc is, mely szerint az ilyen modellek legfőbb hibája az, hogy csupán két tényezővel számolnak, ez pedig a tényleges helyzet nagymértékű leegyszerűsítését eredményezi. Ennek következtében pedig a társadalmi-gazdasági mozgásfolyamatokban rejlő sajátosságokat szinte lehetetlen ezzel a módszerrel feltárni (Suhai 1984).

Mivel az agglomerációk fogalom-meghatározásánál láthattuk, hogy kialakulásához a termelőerők valamilyen fokú koncentrálttsága elengedhetetlen, nem véletlen, hogy ezt a faktort (nevezetesen a *termelőerők koncentrációját*) is vizsgálták az agglomerációk meghatározásához. Ennek egyik példája egy, a hetvenes években zajlott kutatás, amely a nem mezőgazdasági termelőerőket, és azok koncentrációját vizsgálta meg. Ezek területi sűrűsödését 45 számszerűsíthető tényező alapján faktoranalízissel vizsgálták. Ennek alapján

752 olyan települést találtak, amelyek potenciálisan agglomerációnak vagy agglomerálódó településcsoportnak tekinthetők. Ezek a települések pedig 33 településcsoportot alakítottak ki. A településcsoportok differenciálásának eredményeképp egyetlen intenzíven fejlett településcsoportot, agglomerációt lehetett megállapítani: Budapestet és térségét. Intenzíven fejlődő településcsoportnak, vagyis agglomerálódó térségnek tekinthető Miskolc, Pécs, a Balaton és a komáromi térség. Ezen kívül extenzíven fejlett vagy fejlődő településcsoportokat, potenciális agglomerációkat (pl. Veszprém vagy Szolnok), és fejlődő településcsoportokat (pl. Nyíregyháza vagy Mosonmagyaróvár) állapítottak meg (Szántó 1979).

A deduktív és az empirikus módszerek alkalmazásán túl természetesen nem példa nélküliek az összetett, komplex vonzaskörzeti lehatárolásokra tett kísérletek sem. Ennek első alkalmazása Beluszky Pál nevéhez fűződik (1970). Ennek lényege, hogy minden egyes funkció belül meg kell határozni az átlagos vonzásintenzitási értéket. Ezután az értéket lakosságszámra kell vetíteni, majd mátrixtáblában elhelyezni. Az egyes településekre jellemző értékek, valamint az átlagtól való eltérés hányadosainak megállapítása után kifejezhetőek a vonzódás mutatószámai. A komplex vonzaskörzet pedig kiszámítható a központtal való kapcsolatteremtések száma alapján (Bodor – Pézes 2012).

Az elmélet a gyakorlatban: Győr város példája

Az elméleti áttekintés, valamint a magyarországi agglomeráció-kutatások legfontosabb kérdéseinek bemutatása után a győri agglomeráció lehatárolásának történeti vonatkozásai kerülnek áttekintésre. Győr ipari központként hatalmas termelőerő-koncentrációt tudhatott magáénak, amely alapvető feltétele volt az agglomeráció kialakulásának. A környező települések vonzásintenzitásának vizsgálatára több kutatás is született, melyek közül néhány egy-egy központi kérdésre fókuszált (mint például a demográfiai mutatókra, a munkaerő-ingázásra vagy a kereskedelmi vonzásra), néhány pedig komplex mutatók alapján határozta le a győri agglomeráció térségét.

Néhány gondolat Győr fejlődéséről az 1950-es évektől

Győr elsősorban kedvező földrajzi fekvésének köszönhetően, hogy kereskedelmi és tranzit központként a térség eltartó képessége fokozatosan növekedett. A Bécs és Budapest közötti kedvező fekvése, valamint a vízi utak találkozási pontja miatt Győrnek és környékének helyzeti előnye átalakulhatott termelőerővé. A II. világháború után egészen a 60-as évekig stagnált a térség ipara. Köszönhetően annak, hogy a szocializmus építésének gazdaságpolitikája nem szorgalmazta a nyugati határszélek fejlesztését.

Az 1960-as évek szellemisége, a tudatos iparfejlesztési politika azonban találkozott a térség szellemi-ipari tőkájával, amely hatalmas termelőerő-koncentrációt eredményezett. A győri ipari körzet beruházásai folyamatosan növelték az ipari foglalkoztatottak számát, amely a technikai fejlettség és a termelékenység növekedésében mutatkozott meg. Ennek a térségnek meghatározó jellege volt ebben az időszakban, hogy a feldolgozó ipar teljes

komplexitásában jelen volt. Külön ki kell emelni természetesen a Magyar Vagon- és Gépgyárat, valamint a textilvállalatokat, amelyek az 1980-as évek elején a győri ipari foglalkoztatottak mintegy háromnegyedét adták. A város 1980-ban 124 iparteleppel rendelkezett, amely egyharmada a megyei összesnek (Sziva 1984). A Vagongyár mellett meg kell említeni a Szerszámipari Művek Győri Célgépgyárát, a Graboplast Győri Pamutszövő és Műbörgyárat, a Gardénia Csapkefüggönygyárat, a Lenfonó és Szövőipari Vállalat győri Szövőgyárát, a Győri Textilipari Vállalatot, a győri Kecs és Ostyagyárat, a Győri Szeszipari Vállalatot, a Győri Olajgyárat, a Budalakk Festék és Műgyantagyár Győri Gyárát, valamint a Győri Házépítő Kombinátot, mint a térség akkori legnagyobb munkaadót (Göcsei 1973).

Győr extenzív ipari növekedése területi terjeszkedéssel is együtt járt, 1950 és 1970 között számos települést csatoltak hozzá (1. táblázat).

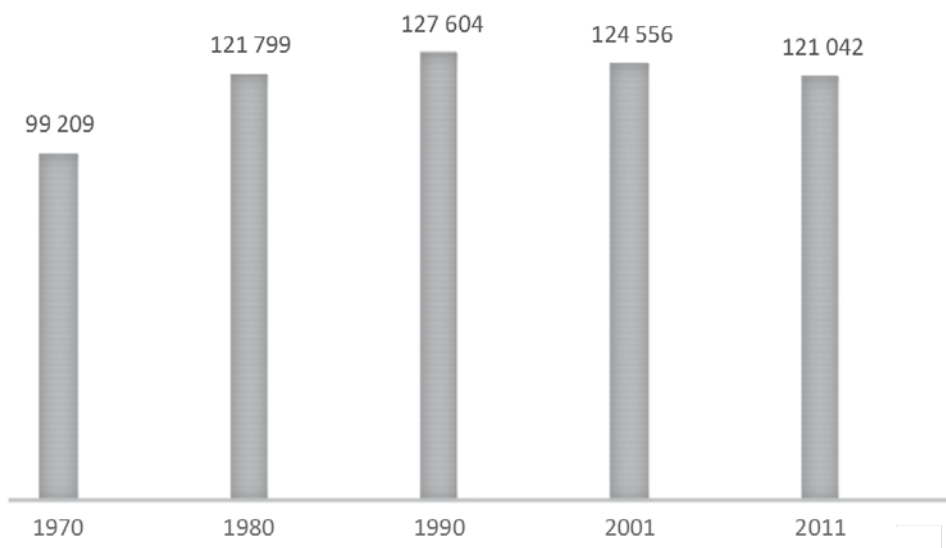
1. táblázat: Győr város növekedése terület és népesség hozzácsatolásával

A csatolt terület			A csatolás hatálybalépésének időpontja
neve	nagysága (katasztrális hold)	népessége (fő)	
A városhoz csatolt volt községek			
Győrsziget	569	5 490	1904.
Révfalupataház	1 096	3 064	1904.
Pinnyéd	500	455	1950. szeptember 6.
Bácsa	954	1 194	1966. október 1.
Gyirmót	1 485	1 206	1970. július 1.
Győrszentiván	5 271	6 745	1970. július 1.
Ménfőcsanak	1 436	5 009	1970. július 1.
A városhoz más községtől csatolt külterületek			
Kisbácsa (Bácsa községtől)	195	1 260	1952. július 1.
Kismegyer, Likócs, Likócspuszta (Győrszentivántól)	3 470	471	1954. április 1.
Hecsepuszta (Győrszentivántól)	92	213	1959. december 31.
Galántai út (egy része) Sárvári úti gátórház, Vízügyi Igazgatóság lakóháza (Vámosszabaditól)	19	32	1960. szeptember 1.
Galántai út (egy része) (Vámosszabaditól)	20	41	1965. szeptember 2.
Sárápuszta (Vámosszabaditól)	217	176	1967. január 1.

Forrás: Kovacsics 2002.

Győr népességének jelentős számszerű növekedése a természetes szaporodáson kívül a pozitív bevándorlással és a közigazgatási rendezéssel megnövelt városterülettel függ össze. Győr népessége 1930-ban 63 028 fő, 1960-ban pedig 84 290 fő volt (Méró 1973). Ez a növekedés az 1990-es évekig folytatódott, azóta alacsonyabb visszaesés tapasztalható (2. ábra).

2. ábra: Győr állandó népessége (1970–2011)



Forrás: KSH adatai alapján szerkesztette Honvári P.

A rendszerváltás alaposan átalakította a hazai településhálózat csomópontjait. Győr szerepe a nyitottság nyomán felértékelődött, és bár ipari potenciálja azóta is meghatározó, de más szervezeti és kapcsolati vonatkozásokban is dinamikus vonzást gyakorol. A város határ menti fekvése folyamatosan felértékelődött, és gazdasági bázisának megerősödésével a vonzáskörzete napjainkban 60-80 km-es körzetre terjedt ki, amely átnyúlt az országhatáron túlra is. Nemcsak a munkaerőpiacra érvényes ez a megállapítás, hanem a szolgáltatási funkciókra is, vagyis a kereskedelmi hálózatokra, az oktatási intézményekre, az egészségügyi és kulturális szolgáltatásokra, és a közszolgáltatások szélesedő funkcióira. A város gazdaságában a járműipar vált domináns ágazattá, amely része a kibontakozó közép-európai járműipari koncentrációnak (Győr ITS 2014).

Jelen tanulmánynak nem célja Győr fejlődési pályájának, növekedési történetének részletes kifejtése. Belátható azonban, hogy Győr fejlődési tényezői kedvezően hatottak a város életére, és mint a különböző termelőerők koncentrációja, agglomerációs központtá alakult az eltelt időszak alatt. A következő fejezet olyan kutatás-módszertani eredményeket mutat be, történeti áttekintést adva, amellyel ezt a térséget – a győri agglomerációt – vizsgálták az elmúlt évtizedekben.

Agglomerációs vizsgálati szempontok Győr városára vonatkozóan

Az agglomeráció-kutatások területén a demográfiai alapú vizsgálatok népszerűek a győri irányultságú vizsgálódások terén. Győr vonzáskörzeti funkciója sokrétű, ugyanakkor kétségkívül az egyik legjelentősebb vonzástényező a munkaerőigény. Egy ipari város esetében – különösen az 50-es, 60-as évek intenzív iparosítási és beruházási időszaka alatt – ez nem vitatható. A munkaerő-vonzáskörzetet az ingázók arányával és a foglalkozási szerkezet átalakulásával mérték Győr esetében, következtetéseket levonva az agglomeráció határvonalairól.

Egy 1973-as tanulmány Győr aktív keresőinek számát 52 403 főre teszi, amely 24%-kal több a tíz évvel korábbi adatnál, és 26 800 főre teszi azoknak az *ingázóknak a számát*, akik naponta járnak be Győrbe. Az ingázók 57,1%-a 20 km-es izokrónon belüli távolságról utazik, az utazási átlag pedig 19,3 km, amely kedvezőbb a budapestinél. Az is megállapításra került – alátámasztva Győr ipari jellegét – hogy az ingázók többsége, csaknem kétharmada az iparban és az építőiparban dolgozik, míg a mezőgazdasági ágazatokban az összes foglalkoztatott száma is csekély (2. táblázat).

2. táblázat: A Győrbe ingázók száma és megoszlása gazdasági ágazatonként (1972)

Megnevezés	A naponta ingázók		
	száma	megosz- lása	a foglalkoztatottak %-ában
	(fő)	(%)	(%)
Ipar	16 800	62,7	37,7
Építőipar	4 343	16,2	49,9
Közlekedés-szállítás	2 144	8,0	43,8
Kereskedelem	1 807	6,7	26,6
Egyéb	936	3,5	9,7
Nem mezőgazdasági ágak együtt	26 030	97,1	34,8
Mezőgazdaság	770	2,9	18,8
Összesen	26 800	100,0	34,0

Forrás: Mérő 1973.

Az ingázási létszámon túl, a *foglalkozási szerkezet változásának vizsgálata* is segítséget adhat a győri vonzáskörzet meghatározásához. Egy 1974-es tanulmány alapján az a következtetés vonható le, hogy a városi ipar vonzáskörzetének átrétegződő falvai hatalmas térségekre terjednek ki. A foglalkozási átrétegződési folyamatban a földrajzi tér, a várostól, az ipartól való távolság, a város és a vidéki települések közötti közlekedési adottságok kiemelkedő szerepet játszottak. A vizsgálat során az 1949., az 1960. és az 1970. évi

foglalkozási megoszlásra vonatkozó adatok alapján településenként került feltüntetésre a mezőgazdasági, az ipari és az egyéb ágazatokban foglalkoztatottak megoszlása. A vizsgálat eredményeit térképen is ábrázolták.

A térképek tanúsága szerint megállapítható, hogy 1949-ben a vizsgált települések mintegy 80%-a még az agrárnépesség-kibocsátó területek zónájába tartozott. Az 1960-ig lejátszódó társadalmi-gazdasági átrétegződés Győr vonzáskörzetének két, egymástól élesen elkülönülő területi típusát alakította ki. A város- és közlekedés árnyékában fekvő településeken a mezőgazdaságban kihasználatlanul heverő munkaerő – a helyben történő iparosítás hiányában – a megye ipari zónái felé migrált. A legerősebb népesség-kibocsátó területek a Fertő-Hanság kevés hasznosítható földdel rendelkező falvai, valamint a Rábaköz korábban igen magas agrár-népsűrűségű falvai voltak. Az 1970-es népszámlálás adatai alapján az iparosodott területek övezetei tovább szélesedtek, és a vonzáskörzetben egyre határozottabban jelen vannak, míg az agrárjellegű, népesség-kibocsátó terület összezsugorodott, és a korábbi, összefüggő agrárterületek felbomlottak. Csupán a Rábaköz déli részén maradtak egységes agrárzónák (Rétvári 1974).

Egy korabeli felmérés szerint a város lakossága 1980-ban 124,1 ezer fő volt, míg a „nappali” népessége gyakran elérte a 180–200 ezer főt. A *munkaerő-áramlás* pedig nemcsak a Győr-Moson-Sopron megyei lakosságot érinti, hanem a Veszprém és Komárom-Esztergom megyeiket is. Az 1980-as években végzett felmérés azt igazolta, hogy a városhoz közeli, a *fő közlekedési útvonalak mentén* fekvő települések esetében volt a legintenzívebb a foglalkozás-szerkezeti átrétegződés: az itt lakók egyre nagyobb hányadát tették ki a nem mezőgazdasági foglalkoztatottak. Agglomerációs szempontból azokat a településeket kell kiemelni, ahol az ott élő aktív keresők 40–60%-a az iparban dolgozik, és a mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya 20% vagy az alatti. A helyi ipar hiánya miatt az a következtetés vonható le, hogy a nem agrár-dolgozók nagy többsége ingázó. Éppen ezért nem volt véletlen az sem, hogy éppen a Győr környéki, kedvező fekvésű településeken találtak a városhoz hasonló foglalkoztatási struktúrát. Ugyanez a tanulmány a térség várható munkaerő-helyzetének vizsgálata alapján megállapította, hogy bár a győri vonzáskörzet települései alapvetően mezőgazdasági jellegűek, az agglomerálódási folyamat előrehaladtával nem agrárjellegűvé válhatnak, és a munkaerő szempontjából jelentősen megnő a jövőben a mobilitás (Szabóné Csányi 1984).

Agglomerációs faktorként jelentkezik a nagyvárosok esetében a kereskedelmi vonzás is. Ennek vizsgálatát az 1980-as években elvégezték Győrre vonatkozóan. A vizsgálat alapján megállapítható volt, hogy Győrben a megyei lakosság 28,9%-a koncentráldódik, de itt bonyolódik le az összes megyei kiskereskedelmi forgalmának 40,8%-a. A központi település által vonzott forgalom is meghatározható. Ennek alapján Győr vonzott forgalma 1980-ban 1 479,9 millió Ft-ra tehető. A 70 vizsgált település esetében általánosságban megállapítható volt, hogy a vonzáskörzeti települések az ottani lakosság szükségleteinek csak egy részét tudják kielégíteni, és általában csak a legegyszerűbb, napi szükségletet kielégítő termékekhez lehet helyben hozzájutni. Ezt támasztja alá az a tény is, hogy míg élelmiszer- vagy vegyes bolt a vizsgált települések mindegyikén található, addig ruházati vagy iparcikk szakbolt csak négy községben volt elérhető.

A kereskedelmi vonzaskörzet lehatárolására megvizsgálták, hogy az egyes települések kiskereskedelmi vásárlásainak hány százaléka nem helyben történik. A nem helyi vásárlások aránya elsősorban a közlekedési lehetőségek függvénye. A vizsgálat alapján azok a települések tartoznak az intenzív vonzaskörzetbe, amelyek az utazási időszükséget tekintve 1-45 perc távolságra találhatóak, a bejárók aránya az összlakossághoz viszonyítva meghaladja a 20%-ot, mindezeket túl pedig a vonzott forgalom aránya 50% felett van. Eszerint a szempontrendszer szerint *19 település tartozik Győr intenzív vonzaskörzetébe*: Börcs, Écs, Győrladamér, Győrújfalú, Győrzámoly, Kisbajcs, Nagybajcs, Nyúl, Rábapatona, Tényő, Vámoszabadi, Dunaszentpál, Felpéc, Győrság, Győrújbarát, Koroncó, Nyalka, Pázmándfalú és Ravazd (Sziva 1984).

A közelmúltban a győri térségre vonatkozóan a *szuburbanizációs jelenségek vizsgálata* kapcsán találkozhatunk agglomerációs lehatárolási módszerekkel. Hardi (2002) tanulmánya alapján a szuburbanizáció olyan folyamatnak tekinthető, melynek során a városok az addigi beépítettségük határain túlnyúlnak. A környező, szuburbán települések pedig funkcionálisan összefüggenek a központi várossal, térben annak folytatásának számítanak. A tanulmány a lakóhelyi szuburbanizáció okait és következményeit vizsgálta hat Győr környéki településen (Abda, Dunaszeg, Győrság, Győrújbarát, Rábapatona és Vámoszabadi), lakossági kérdőívek segítségével.

Megállapítható, hogy a vizsgált települések népességszámának változása szinte teljes mértékben a vándorlás függvénye. Ugyanakkor az egyes települések Győrtől mért távolsága és iránya jelentősen befolyásolja a népességnövekedést: a Győrhöz közeli településeken általában nagyobb lélekszám-növekedés tapasztalható. A jó minőségű, gyors eljutást biztosító útvonalak felértékelődtek, főként a 14., a 81. és a 82. számú főút.

A tanulmány kérdőívek segítségével a szuburbanizációs folyamatok okait is feltárta. A kiköltözés leggyakoribb indokaként a kellemes lakókörnyezet és a kedvező vételi ajánlat jelent meg. A Győrből való kitelepülés fő okaként pedig a kisméretű lakótelepi lakások, valamint az önálló háztartás létrehozása jelentkezik. A *szolgáltatások igénybevételének nagy aránya* azonban a kiköltözés után is jellemzően Győrré koncentrálnak bizonyos szolgáltatás-típusok esetében, ami azt jelenti, hogy a kiköltözők továbbra is erősen kötődnek a központi településhez, Győrhöz. Legnagyobb arányban a tartós fogyasztási cikkek vásárlása, a szakorvosi rendelések, a kulturális szolgáltatások, a heti nagybevásárlás valamint a vendéglátási szolgáltatások jelentenek húzóerőt a környező településekről (Hardi 2002).

Győri komplex agglomerációs vizsgálatok

A szakirodalmi áttekintés alapján külön említést igényelnek az összetett mutatószámok alapján elvégzett lehatárolások. Három, különböző időszakban készített *komplex vizsgálat* eredményei kerülnek bemutatásra.

A győri agglomeráció komplex vizsgálatának egyik módszere az 1980-as évek elején a klaszteranalízis volt. Ennek az elemzésnek a kiindulópontját 71 Győr környéki település adta, amelyekre összevont mutatószámokat dolgoztak ki, a demográfiai ismérvek, az ipari termelőerők koncentrációjának ismérvei és az urbanizációt, infrastruktúrát jellemző ismérvek alapján. A faktoranalízises vizsgálat alapján 8 klasztert állapítottak meg (3. táblázat).

3. táblázat: A győri agglomeráció vizsgálata alapján felállított klaszterek (1984)

Klaszterek	Klaszterbe tartozó települések
1. klaszter	Abda, Barbacs, Börcs, Dör, Fehértó, Győrasszonyfa, Győrladamér, Gyórság, Gyórszemere, Győrújfalú, Kóny, Mecsér, Mezőörs, Öttevény, Pázmándfalú, Ravazd, Rábapatonna, Sokorópátka, Szerecseny, Táp, Tényő, Vámoszabadi, Vének
2. klaszter	Dunaszeg, Dunaszentpál, Enese, Écs, Gyömöre, Győrsövényháza, Győrújbarát, Győrzámoly, Nyúl
3. klaszter	Győr
4. klaszter	Ásványráró, Bakonygyirót, Bágyogszovát, Bezi, Bodonhely, Bőnyréta, ² Gyarmat, Kajárpéc, Koroncó, Kunsziget, Markotabödöge, Nyalka, Pér, Rábapordány, Rábaújfalú, ³ Románd
5. klaszter	Hédervár, Kisbajcs
6. klaszter	Ács, Gönyű, Ikrény, Lébénymiklós, ⁴ Nagyabajcs, Pannonhalma, Tét
7. klaszter	Bakonypéterd, Csikvánd, Felpéc, Gecse, Kisbobot, Lovászapatonna, Mérgecs, Mórchida, Töltéstava, Vaszar
8. klaszter	Bana, Rábaszentmiklós

Forrás: Suhai 1984.

Győr, mint központ külön klasztert képez, a vizsgálatok pedig az alábbiakat állapították meg: az első klaszterben található azok a települések, amelyek Győr belső vonzáskörzetéhez tartoznak, az ingázók száma itt volt a legmagasabb. A második klaszterben lévő települések funkcionális összefonódása Győrrel magas, ezek agglomerálódó települések. A negyedik számú klaszterre inkább a mezőgazdasági tevékenység a jellemző, míg a hatodik klaszter településeire fejlett ipar a jellemző. Az ötödik és a nyolcadik klaszter a vonzáskörzet perifériáján elhelyezkedő községeket foglalja magában, míg a hetedik a győri vonzáskörzet külső övezetét jelenti. Összességében a vizsgálat az eredményeket

2 1992-ben a két település különvált: Bőny és Réta.

3 1990-ben a két település különvált: Rábacsécsény és Rábaszentmihály.

4 1989-ben a két település különvált: Lébény és Mosonszentmiklós.

tekintve arra az álláspontra jutott, hogy *agglomerálódó településeknek az alábbi községeket lehet tekinteni* a térségben: Ménfőcsanak, Gyirmót, Győrújbarát, Nyúl, Écs, Győrújfalú, Győrzámoly, Győrladamér, Dunaszeg és Dunaszentpál (Suhai 1984).

A VÁTI 2001-ben készítette el Győr hipotetikus agglomerációjának lehatárolását.⁵ Ebben a tanulmányban 35 Győr körüli települést vizsgáltak. Céljuk a *kölcsönkapcsolatokra épülő* település-együttes megállapítása volt. A vizsgálatban résztvevő településeket közvetett mutatók határozták meg: a népességszám és a népsűrűség növekedése, a lakásállomány növekedése, a vállalkozások számának alakulása, a jövedelemszintek alakulása, az infrastruktúra-ellátás terén kialakult kapcsolatok, valamint az intézmények működtetése és használata terén kialakult együttműködések. A hipotetikus lehatárolt térség területe Győrrel együtt 94 338 ha, ami a megye területének 23%-a. Népessége – szintén Győrrel együtt – 186 573 fő. Ez a megye össznépességének 44%-a.

A statisztikai adatok megvizsgálása után a településeket különböző pontértékekkel látták el, és az elvégzett kategorizálás eredményeként a vizsgált települések között sorrendet alakítottak ki. Ennek alapján *Győrrel különösen intenzív kapcsolatot tartó települések* a következők: Abda, Győrújfalú, Vámoszabadi, Kisbajcs, Gönyű, Pér, Töltéstava, Gyórság, Nyúl, Écs, Győrújbarát (VÁTI 2001).

Természetesen komplex agglomerációs vizsgálatnak tekinthető a győri térségre vonatkozóan a *Központi Statisztikai Hivatal által elvégzett kutatás* is. A KSH 2003 őszén sorolta a győrit az agglomerációk közé, előtte agglomerádó térségként tekintett erre a területre. A lehatárolás módszertanának kialakításához első lépésben a T-STAR és a 2001. évi népszámlálás településsoros adataiból választottak mutatókat, majd ezeket összevetették a megyeszékhelyek közötti elérhetőségi idejével. Az elérési idővel az alábbi, korreláló mutatók kerültek kiválasztásra:

- Lakónépesség-változás 1990-2001, %
- Az 1990-2001. években épített lakások aránya a 2001-es lakásállomány %-ában,
- Népsűrűség, 2002. január 1., fő/km²
- Az egy állandó lakosra jutó szja-alapot képező jövedelem, 2001., Ft
- 1000 lakosra jutó személygépkocsi, 2001., db
- Járművel közlekedő ingázók aránya a lakónépességhez viszonyítva, 2001., %
- Az aktív kereső népesség aránya, 2001. február 1., %
- Az iparban, építőiparban és a szolgáltatásban dolgozók aránya, 2001. február 1., %
- Naponta a megyeszékhelyre eljárók aránya, 2001. február 1., %
- A vándorlási különbözet, 1990-2001, az időszak elejei népesség %-ában.

Ezekből a mutatókból a szórásterjedelmek osztályközökre bontásával komplex mutatókat alakítottak ki az egyes településekre vonatkozóan. A lehatárolás során ezeket a komplex mutatókat vették figyelembe, azzal a feltétellel, hogy csak azok a települések kerülhettek a lehatárolandó térséghez, amelyek a központi településtől 25 percnél nem fekszenek távolabb közúton. A KSH lehatárolása alapján *29 település tartozik a Győri agglomerációhoz* (KSH 2003).

5 A munkát Győr Megyei Jogú Város készítette abból a célból, hogy megalapozza a város és térsége operatív együttműködését segítő agglomerációs tanács létrehozását.

A fenti komplex vizsgálatokból is jól látszik, hogy a vonzáskörzetek folyamatosan változnak. Természetesen, ezt a kiválasztott vizsgálati szempontok is nagyban befolyásolják, ám azt is jelentik, hogy az agglomeráció nem rendelkezik végleges és kőbe vésett határokkal. Mivel maga az agglomerálódás egy folyamat, az idő előrehaladtával a kapcsolatok intenzitása is növekedhet, illetve csökkenhet. Új funkciók jelennek meg, új fogyasztói igények, preferenciák, melyek mind befolyásolják egy központi városterület vonzásintenzitását. A demográfiai mutatók, a foglalkozási szerkezet változása, a munkaerő-áramlás, az intézmények és a szolgáltatási szektor agglomerációs hatásainak vizsgálata együttesen járul hozzá, hogy a város vonzásterülete meghatározható legyen.

Összegzés

Az agglomerációs jelenségek vizsgálata sem a külföldi, sem pedig a hazai kutatási irányvonalakban nem új keletű jelenség. Régóta felkeltette a kutatók figyelmét a vonzáskörzetek vizsgálata. Bár sokáig fogalmi tisztázatlanságok adódtak, számos módszertan alakult ki a városok település-együtteseinek megismerésére, lehatárolására. Magyarországon a hatvanas évek óta intenzív kutatások zajlottak, és zajlanak mind a mai napig ebben a témakörben.

Győr városa ipari központként kedvező feltételekkel rendelkezett az agglomerálódási folyamatok megindulásához. Egyik legjelentősebb vonzástényezője az egyre növekvő munkaerőigény, melyet a környező települések elégítettek ki, azonban a kapcsolatok intenzitása egyre nagyobb mértékűvé vált. A legutóbbi komplex vizsgálatot 2003-ban végezte a KSH, ennek értelmében 29 település tartozik a győri agglomerációhoz. Érdeemes lenne az elmúlt évtized tapasztalatait is megvizsgálni, vajon hogyan változott azóta a vonzáskörzet.

Város és vidéke – térkapcsolatok elemzése Győr térségében

SZÖRÉNYINÉ KUKORELLI IRÉN

KULCSSZAVAK: Reilly-féle gravitációs modell, komplex gravitációs tér, térkapcsolat-analízis, térpályák, Győr hatótere, szubcentrumok, települések közötti kapcsolatok

ABSZTRAKT: A győri ipari körzet kutatás egyik résztémája Győr hatásterének a meghatározása. A tanulmányban az erre tett kísérletet egy elméleti és egy empirikus vizsgálat nyújtotta. A két úton kapott eredmény, a modell és az empirikus vizsgálat külön-külön és összehasonlítva is elemzésre került. Az egyik út az észak-dunántúli városok gravitációs tereinek a meghatározása, benne Győr gravitációs terének definiálása, és kiterjedtségének elemzése. A vizsgálatba a régió kisebb városait, sőt falusias, de ipari szereppel bíró kisközpontjait is bevontuk, hogy meghatározva gravitációs zónáikat, választ adjunk arra, hogy Győr, mint ipari központ gravitációs terében milyen kisebb gravitációs terek rajzolódnak ki. A másik módszer primer adatok elemzésén alapul, a kérdőív információit feldolgozva a települések közötti funkcionális kapcsolatok irányultságát elemezzük térkapcsolat analízis segítségével. Az eredmények megmutatják Győr különböző (gazdasági, szolgáltatási) hatóterületét és a térség szubcentrumait is. Végül a két úton meghatározott hatásterületeket összehasonlítjuk, és elemezzük hasonlóságukat és különbözőségüket.

Reilly-féle gravitációs modell módosított változata

A hatótér meghatározásánál a Reilly-féle gravitációs modellből indultunk ki, de egy módosított változatával számoltunk, azaz súlyként egy számított (komplex) mutató szolgált. Míg a Reilly-féle modell a gravitációs zónát mindig két pont (város) között határolja le, addig modellünkben egyszerre határozzuk meg Észak-Dunántúl 31 településének gravitációs zónáját két időpontra vonatkoztatva. Ez lehetőséget teremtett arra is, hogy összehasonlíthassuk a gravitációs zónák évek alatti változását.

A tanulmány második részében bemutatjuk az ingázás jelenségének térbeli elmozdulását az Észak-Dunántúlon,¹ s rávilágítunk Győr és vonzáskörzetének szerepére az

1 Észak-Dunántúl alatt öt megye: Fejér, Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom, Vas és Veszprém megyék területét értjük.

Észak-Dunántúl térségén belül. Ehhez meghatározzuk Győr, s a többi foglalkoztató központ önálló ingázó vonzaskörzetét.

A gravitációs modell alkalmazása a különböző térségi kölcsönhatások vizsgálatát célozza. A térben lejátszódó interakciók az emberek közötti mozgásformákat jelentik, közülük legtöbbször a munkába járást (ingázást), a közszolgáltatások elérésének használatát, a kiskereskedelmi szolgáltatások igénybevételehez szükséges mozgásformát, a turizmus célpontok és a lakóhely közötti kapcsolatokat. Sok eset mutat arra, hogy a gravitációs modell segítségével vizsgálhatók a migrációs folyamatok, az információ, a tőke mozgása, a gazdasági tevékenységhez szükséges keresleti, kínálati áramlások is (Greenwood 2005). Mivel ezek a folyamatok a távolság leküzdésével kapcsolatosak, az egymással kapcsolatban lévő helyek között fenn kell állni a kereslet-kínálat relációnak, melyet a távolsággal, a közlekedési infrastruktúra állapotából adódó időfüggvénnyel lehet mérni, ezért a gravitációs modell alkalmazása sok esetben kötődik a közlekedési földrajzhoz, és a közlekedés tervezéséhez is (Erlander – Stewart 1990).

A kérdés az, hogy a gravitációs terek hogyan mérhetők, és milyen feltételek mellett. A gravitációs modell alapvetően a Newton-féle törvényből indul ki, azaz a két térbeli pontra vonatkozó tömeg és a két pont közötti távolság közötti összefüggés, vonzási viszony hogyan írható le. A paraméterek megváltoztatásával módosíthatjuk a modellt, és ha még az empirikus vizsgálatok is rendelkezésre állnak, akkor a modell és az empiria összehasonlítása segítségével, a paraméterek változtatásával a gravitációs tereket szimulálhatjuk, de még a paraméterek alkalmas megválasztásával akár előre jelezhetünk bizonyos folyamatok által generált gravitációs erőtereket (Rodrigue 2013).

A városok vonzaskörzeteinek vizsgálatára többnyire Reilly 1929-ben publikált gravitációs modelljét alkalmazták, amely szerint két pont (település) között a gravitációs zóna határvonalát (mértani helyet) egyenes arányosan a lakosság száma és fordított arányosan a távolság négyzete határozza meg. Az 1960-as, 1970-es években a magyar geográfusok is alkalmazták a módszert, különösen a kiskereskedelmi vonzaskörzetek lehatárolására (Beluszky 1966), Papp kilenc indikátorból készített egy komplex mutatót, és azt tekintette a súlynak, abban a munkájában, amelyben Debrecen vonzaskörzetét határolta le (idézi Beluszky 1984). A 90-es években Győrön belüli, kiskereskedelmi mozgásfolyamatok vizsgálatára használták a Reilly-féle modell módosított változatát (Nagy 1996). A városrészek súlyát először az árbevétel, másodsor a kiskereskedelmi alapterület, majd a harmadik esetben az alapterület és a népesség adta. Mindhárom esetben a távolságot a tömegközlekedés által meghatározott időfüggvény szolgálta.

Az alábbi kísérletben Észak-Dunántúl 31 településének gravitációs terét határozzuk meg, felhasználva a Reilly-féle modellt. Mivel a munkaerő-vonzaskörzet empirikus vizsgálata is a tanulmány feladata, ezért a régió városai közül azokat választottuk ki, melyek lakónépességükhöz viszonyítva jelentős mennyiségű munkahellyel rendelkeztek, és kielégítésükre jelentős a bejárók száma. A fent említett kísérletekből egy komplex modellt állítottunk fel. A vonzási súlyt a lakosságszám helyett egy komplex mutató adja, mely a következő:

$$S_i = F_i * \sum_{k=1}^m \sqrt{\frac{\alpha_{k,i}}{\bar{\alpha}_k}}$$

ahol

N_i : a településen foglalkoztatott lakosok száma

m : a változók (ismérvek száma)

$\alpha_{k,i}$: az i -dik település k -adik ismérvének értéke ($\alpha_{k,i} \geq 0$)

$\bar{\alpha}_k$: a k -adik ismerv átlaga

Így a település súlya az adott településen a foglalkoztatottak száma szorozva az egyes indikátorok relatív értéke négyzetgyökeinek összegével. Az indikátor relatív értékének négyzetgyökével számolni azért érdemes, mert ezzel a kiugró súlyú települések elnyelő hatását csökkenteni lehet. Az első kísérleteknél jól látszott, hogy, ha csupán az indikátor relatív értékével számoltunk volna, akkor a nagyobb centrumokhoz tartozó vonzási terek, különösen Győr „határtalanná” vált volna. Ezért határoztunk úgy, hogy módosítjuk a súlyt, és az indikátor relatív értékének négyzetgyökével számolunk.

Újdonság az eddigi gravitációs modellekhez képest az is, hogy a Reilly-féle modellben használatos két település gravitációs terét egymástól elválasztó határvonalat esetünkben 31 településre egyszerre, együttesen számoljuk ki. A városok geo-koordinátáit megadva² a gravitációs zóna határokat a következőképpen határoztuk meg:

$$F_i = \frac{S_i}{\ln(r)} \quad \text{ahol } r = \sqrt{(GeoX(i) - x_0)^2 + (GeoY(i) - y_0)^2}$$

ahol :

F_i az i -edik település vonzereje, és egy $(x_0; y_0)$ földrajzi pont akkor tartozik az i -edik település gravitációs zónájába, ha $F_i > F_j$ minden $i \neq j$ esetében.

A komplex mutatóhoz felhasznált változókat a vizsgálatba bevont városokra vonatkozóan a 2002. és 2012. évi TEIR-adatbázis szolgáltatta, ez alól az utolsó két adat kivétel, melyeket csak a tízévenkénti népszámlálási adatok tartalmaznak. A települések súlyértékének meghatározásához a változók a következők:

- Regisztrált vállalkozások száma
- Összes kereskedelmi szálláshely szállásférőhelyeinek száma
- Vendégéjszakák száma a kereskedelmi szálláshelyeken
- Teherszállító gépjárművek száma összesen (különleges célú gépkocsival együtt)
- Összes működő kórházi ágyak száma
- Múzeumi látogatók száma
- Színházak látogatóinak száma
- Szakközépiskolai tanulók száma a nappali oktatásban (szakmai képzéssel együtt)

- Bejárók száma – 2001. és 2011. évi népszámlálás adatai
- Foglalkoztatott lakosok száma – 2001. és 2011. évi népszámlálás adatai

A fentiek segítségével meghatároztuk a 31 észak-dunántúli város gravitációs zónáját, és a gravitációs erővonalakat, melyek a gravitáció erősségére utalnak, ugyanis minél közelebb vannak a központhoz, annál erősebb a gravitáció (1. és 2. ábra). A mindkét időpontra (2002, 2012) elkészített gravitációs ábra nem sok eltérést mutat, a vizsgált települések gravitációs terei alig változtak. Az értékelhető változások okaira a későbbiekben kitérünk.

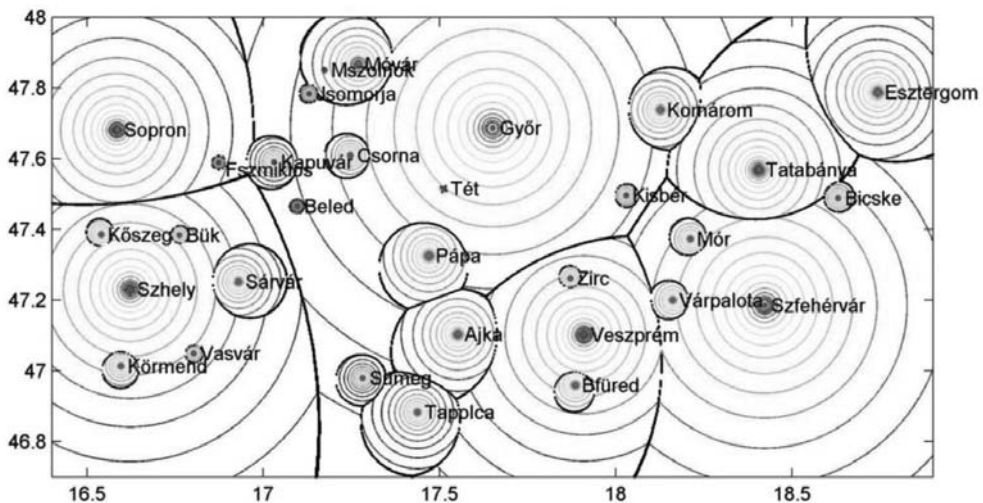
A gravitációs terek kiterjedtsége leképezi a városok nagyságrendjét, azaz első ránézésre azt mondhatjuk, hogy nincs meglepő eredmény, Győrnek van a legnagyobb kiterjedésű gravitációs tere, amit Székesfehérvár, Szombathely és Veszprém követ. A 31 település a gravitációs zónák kiterjedése alapján négy csoportba sorolható.

1. Csoport: nagyvárosok alkotják, Esztergom, Győr, Sopron, Székesfehérvár, Szombathely, Tatabánya és Veszprém. Mivel a súlyképzésben a kulturális és oktatási mutatók is szerepet játszanak, ezért a nagyvárosok vonzása a munkaerő-vonzáskörzetükön kell, hogy túlmutasson. Jól látszik, hogy Győr gravitációs zónája dél felé a Balatonig nyúlik, bár délkelet felől Veszprém és Székesfehérvár határt szab. Ugyanakkor Pápa irányába nincsenek akkora jelentőségű városok, melyek le tudnák zárni Győr terét. Összehasonlítva a 2002. évi és a 2012. évi ábrákat látható, hogy ebbe a csoportba tartozó városok gravitációs tere gyakorlatilag nem változott, de súlyuk igen. Győr, Sopron és Tatabánya súlya nőtt, a többié csökkent, különösen Veszprém súlya szembeötlő, hiszen a 2002. évi súlyának a 2012. évi csak 89%-a. Ezzel a súlyvesztéssel helyet cserélt Szombathellyel, miközben ő is veszített súlyából, így 2012-ben a súlysorrend a következőképpen alakult: Győr, Székesfehérvár, Szombathely, Veszprém, Tatabánya és Esztergom.
2. Csoport: ide azok a kis- és közepes városok tartoznak, melyek gravitációs tere valamely első csoportbeli város teréből szakítja ki önálló vonzási terét. A csoport tagjai: Ajka, Komárom, Mosonmagyaróvár, Pápa, Sárvár és Tapolca. Közöttük vannak olyanok, melyek egymás vonzásterét is eltérítik, azaz ütköznek, mint Tapolca, Ajka és Pápa gravitációs zónája, ugyanakkor Győr és Veszprém vonzáskörzetébe is belemetszenek. Vannak olyan vonzásteretek is, mint pl. Mosonmagyaróvár, Sárvár, melyek egy-egy nagyváros nagyobb kiterjedésű gravitációs zónájába ágyazódtak be. Komárom Győr és Tatabánya vonzásterébe metsz, és szakítja ki saját gravitációs terét. Ezek a középvárosok Ajka kivételével egy dinamikus csoportot alkotnak. Sárvár, Komárom és Mosonmagyaróvár 10 év alatt jelentősen növelni tudta súlyát, a 2002. évi súlysorrendhez képest mindegyik előbbre került, míg Ajka a 11. helyről a 13.-ra csúszott vissza. A három város gravitációs tere tíz év elteltével láthatóan nőtt.
3. Csoport: ebbe a csoportba azok a települések kerültek, melyek gravitációs terei kicsik, nem térítik el az őket magukba foglaló nagyvárosok gravitációs erővonalait, csupán a nagyobb központokon belül saját kicsi gravitációs területet foglalnak el. Ezek a városok a következők: Balatonfüred, Bicske, Bük, Csorna, Kapuvár, Kisbér, Körmend, Kőszeg, Mór, Sümeg, Várpalota és Zirc. A 12 tagú csoportból hét település növelni tudta a 2002. évihez képest a súlyértékét, ezek a települések a következők: Balatonfüred, Bicske, Bük, Kisbér, Mór, Várpalota és Zirc. Önmagában a súlyérték növelése még nem

jelentette a súlysorrendben való előbbre sorolást, hiszen Balatonfüred és Bük annak ellenére, hogy mindkettőnek nőtt 2002-höz képest a súlyértéke, a súlysorrendben mindkettő két hellyel is visszaesett 2012-re. Hasonlóképpen történt Zirc és Várpalota esetében is. A két kisváros súlyértékének növekedéséhez, mint ahogy az előző csoportban Sárvár esetében is, a turizmus indikátorai járultak hozzá, ami természetesen a foglalkoztatottak és a bejárók számának a növeléséhez is hozzájárult.

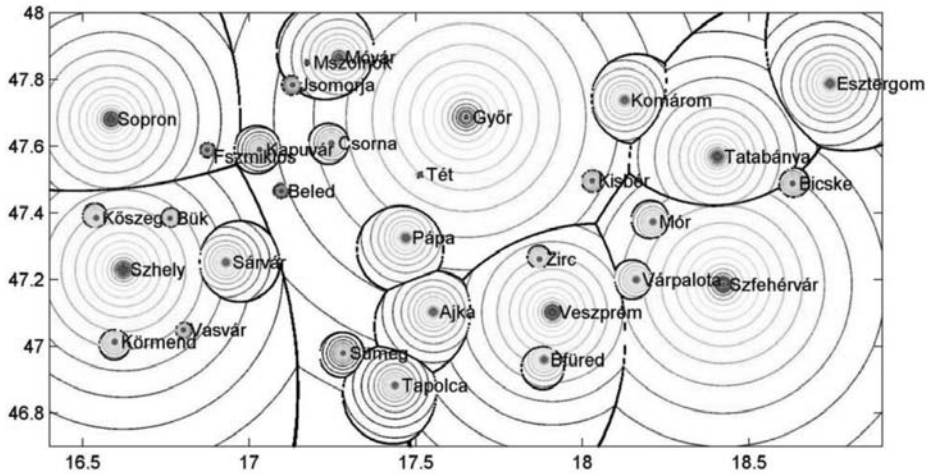
4. Csoport: azon települések tartoznak ebbe a csoportba, melyeknek a gravitációs tere szinte pontszerű, azaz önmagukon kívül alig érzékelhető. A csoport tagjai: Beled, Fertőszentmiklós, Jánossomorja, Mosonszolnok, Tét és Vasvár. Ezek a települések Vasvár kivételével fiatal városok, illetve Mosonszolnok nem is város. Vasvár kivételével kicsi, de dinamikus ipari központok, jelentős számú munkahellyel és bejáróval. Ezeknek a településeknek a súlyérték aránya tíz év alatt jóval nagyobb mértékben nőtt, mint a korábbi csoportokba tartozó települések hasonló értékei. A 31 település közül Mosonszolnok súlyérték aránya 1,78, Fertőszentmiklósé és Jánossomorjáé 1,32, Beledé 1,27, ami egyértelműen a beingázás növekedésének köszönhető, az utóbbi tíz évben megnövekedett ipari munkahelyek száma miatt. Gravitációs terük kicsi, hiszen a súlyt képező egyéb indikátorok értékei alacsonyak, térségükre turisztikai, közszolgáltatási, kulturális vonzást alig gyakorolnak.

1. ábra: A komplex gravitációs terek kiterjedése 2002-ben



Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása (a számítások Matlab szoftver alkalmazásával készültek Dr. Szörényi Miklós közreműködésével).

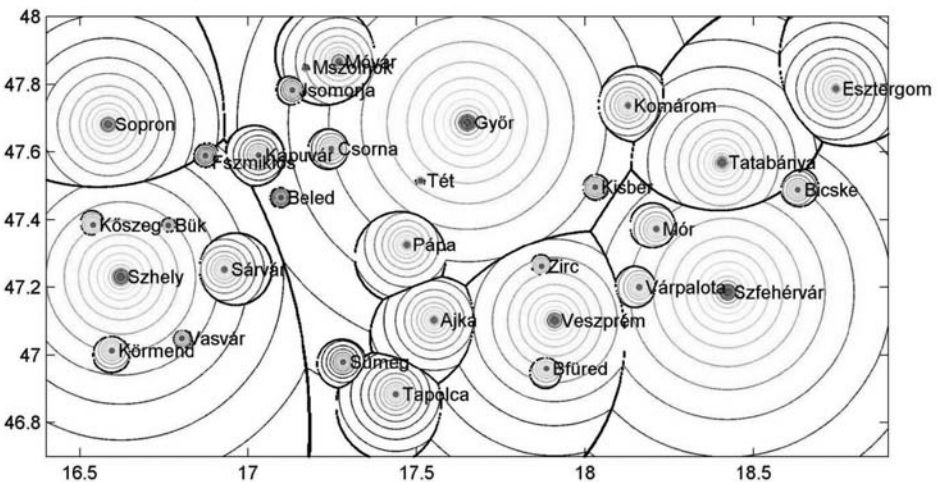
2. ábra: A komplex gravitációs terek kiterjedése 2012-ben



Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása (a számítások Matlab szoftver alkalmazásával készültek Dr. Szörényi Miklós közreműködésével).

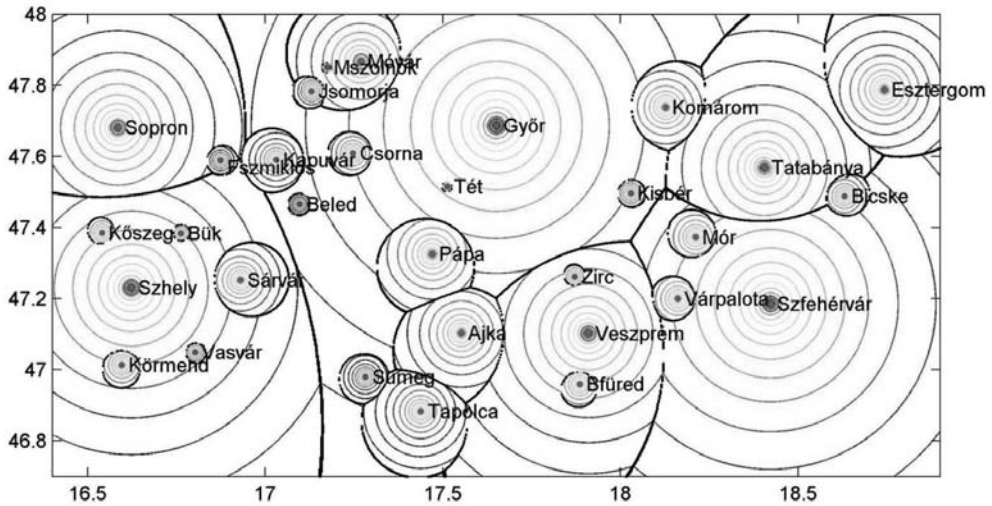
Mivel a munkaerő-vonzáskörzet vizsgálata a tanulmány további célja, ezért a komplex gravitációs erőter meghatározása után egyszerűsítettük a modellt, és csak az ingázáshoz kapcsolható indikátorokat (regisztrált vállalkozások, bejárók és foglalkoztatottak száma) használtuk fel a központok gravitációs zónájának a meghatározásához mindkét időpontra (3., 4. ábra).

3. ábra: Munkaerő és mozgásának gravitációs tere 2002-ben



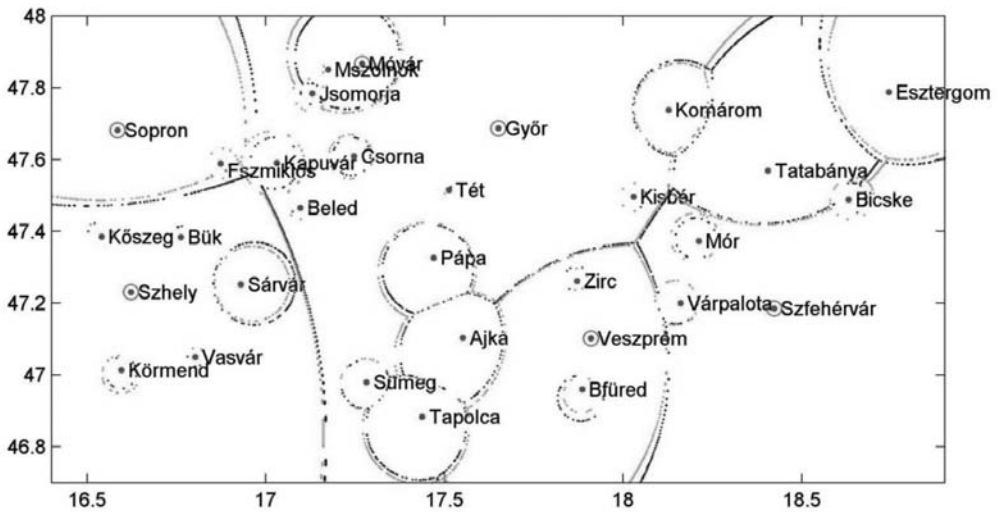
Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása (a számítások Matlab szoftver alkalmazásával készültek Dr. Szörényi Miklós közreműködésével).

4. ábra: Munkaerő és mozgásának gravitációs tere 2012-ben



Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása (a számítások Matlab szoftver alkalmazásával készültek Dr. Szörényi Miklós közreműködésével).

5. ábra: A komplex és a munkaerő gravitációs zónái (2012)



Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása (a számítások Matlab szoftver alkalmazásával készültek Dr. Szörényi Miklós közreműködésével).

A komplex és a redukált súlyt összehasonlítva, négy csoportba soroltuk a vizsgált városokat aszerint, hogy a két időpont között a súlyértékük hogyan változott (1. táblázat).

1. táblázat: A súlyértékek változása 2002 és 2012 között

A komplex és a redukált súlyérték is		Csak a redukált súlyérték	
nőtt	csökkent	nőtt	csökkent
Balatonfüred	Körmend	Ajka	Mór
Beled	Kőszeg	Csorna	Sárvár
Bicske	Sümeg	Esztergom	Várpalota
Bük	Székesfehérvár	Győr	Zirc
Fertőszentmiklós	Szombathely	Kapuvár	
Jánossomorja	Tapolca	Vasvár	
Kisbér	Veszprém		
Komárom			
Mosonmagyaróvár			
Mosonszolnok			
Pápa			
Sopron			
Tatabánya			
Tét			

Forrás: Szörényiné Kukorelli I. számítása.

Az Észak-Dunántúl régiójában a nagyobb városok terében, közvetlen környezetükben léteznek kisebb foglalkoztató centrumok, melyek eltérítik a nagyvárosok gravitációs zónáit, és vannak olyanok, melyek a nagyvárosok gravitációs zónáiból különítenek el saját, kisebb gravitációs tereket, igazolva ezzel közvetlen térségükre gyakorolt hatásukat. Ide sorolhatók azok az erősödő kisvárosok Győr térségben (Tét, Mosonszolnok, Jánossomorja), melyeknek, mint az 1. táblázat is mutatja, az ipari szerepük mellett az egyéb, központformáló funkcióik is erősödtek 2012-re.

A térkapcsolat-analízis módszere – a mozgásirányok átrendeződésének igazolására és a mikroterek lehatárolására

A településhálózat szerkezete a településeknek egymáshoz, a nagyobb centrumokhoz való kötődése, a lakosság mozgásirányának változása során folyamatosan változik, formálódik. Többnyire a változás időben egy hosszú folyamat, nehezen érhető tetten, már csak az eredmény látható, és sok esetben nem elemezzük, nem látjuk a hozzá vezető utat. A térkapcsolat-analízis módszerét alkalmazva választ kaphatunk arra, hogy a különböző

térbeli folyamatok, a keresletek és kínálatok bővülése, a mobilitás növekedése, a határok nyitottabbá válása hogyan hat a települések közötti kapcsolatrendszerre.

Már a 90-es években átalakuló településközi kapcsolatok, melyek a lakossági mozgáspályákon, ún. térpályákon keresztül érzékelhetők, a mikroterekben térszerkezeti változásokat generáltak. Új mikroközpontok keletkeztek, mely a fogyasztás és a szolgáltatások bővülése, és térbeli átrendeződésének a következménye. A módszer az alkalmazott szociálgeográfiai vizsgálatok körébe tartozik, hiszen a funkcionális térszerkezetet vizsgálja, előtérbe helyezve a térbeliség tényezőjét (Berényi 1992).

Mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalomban találunk hasonló vizsgálatokat. Az ún. „időföldrajz”, melyet a 60-as, 70-es évek svédországi Lund egyetemén először Hagerstrand, majd kutatócsoportja dolgozott ki, a kutatásokat és a szemléletet továbbfejlesztette, mert a tér-idő relációban vizsgálta a mozgásirányokat (Hagerstrand 1969). Ebből a nézőpontból a társadalmi tér változásai, melyek a térszerkezeti változásokhoz vezetnek, új megvilágításba kerülnek. Az időföldrajz minden olyan elmozdulást figyelembe vesz, mely a társadalmi létből fakad, s azt egészen a háztartások szintjéig követi.

A lundi iskola keretében Öberg a dél-svédországi lakosság fogorvoshoz való eljutásának mozgáspályáit vizsgálta, modellezte, s e szempontból kirajzolódó elsődleges és másodlagos csomópontokat határozott meg (Öberg 1976). Ugyancsak a lundi iskola képviselőiben Lenntorp az ember és tevékenységi hely közötti kapcsolatot elemzi az időgeográfia módszerével, mikor a háziasszonyok mobilitásával, időszelletekre bontott napi mozgáspályáival foglalkozik, rámutatva arra, hogy rájuk lényegesen különböző mozgáspályák jellemzőek, mint a nyugdíjasok vagy az aktív férfiak esetében (Lenntorp 1976).

A lakosság az igényeit, legyen az szolgáltatási, iskolai, munkába járásra vonatkozó, vagy valamely kulturális, – a felsorolást lehetne folytatni – vagy helyben, ha megfelelő kínálat van, vagy másik településen elégíti ki. Tehát a települések között a kínálat és kereslet miatt más-más szerkezetet mutat. Ezen szerkezetek együttese a térszerkezetet alakítja, s rámutat arra is, hogy a társadalmi szerkezet változása a térszerkezet egészére képes hatni (Nemes Nagy 1998). A településkörnyezet társadalomföldrajzi vizsgálatát Berényi úgy látja, hogy a településkörnyezet fejlődésének egyedi vonásai a helyi társadalmi sajátosságokban, a belső társadalmi tagozódásban keresendők. A társadalmi alapfunkciók, melyek a munka, lakás, ellátás, képzés, üdülés, közlekedés és a baráti, rokoni, egyszerűen közösségi kapcsolatokon keresztül működnek (Berényi 1983).

Mészáros a térpályák vizsgálatán keresztül elemzi a települések térbeliségét a Dél-Alföld példáján, foglalkozik a centrum-periféria, azaz jelen esetben a város-falu (Szeged és térsége) és a falu-falu viszonyal egyaránt. Górcső alá kerülnek a rokoni kapcsolatok, a vásárlási irányok, az ingázási szokások térpályái. 1994-ben arra az eredményre jutott, hogy kialakulóban voltak az új ingázási irányok, de ezen kívül még nem volt a térben jelentős változás, „a korábbi térbeliség és a jelenlegi térbeliség alakzata alig különbözik... A lényeges különbség a lakosság térkitöltési intenzitásában vehető észre, amely a jelenlegi térbeliségben többszöröse a korábbinak” (Mészáros 1994, 104.). A Nyugat-Dunántúl egyes kistérségeiben szinte ugyanebben az időben elvégzett térszerkezeti vizsgálatok sokkal inkább mutatják a tér átrendeződésére utaló változásokat, a kialakuló új mikroközpontokat, és a határon átnyúló mozgásokat (Szörényiné Kukorelli 1994). Ugyancsak a települések közötti térkapcsolatokat vizsgálta Csatári, aki a kisvárosok és vonzáskörzetük közötti különböző térpályákat elemezte (Csatári 1988).

Thomson és Mitchell a lakossági elmozdulások vizsgálatán keresztül bizonyította, hogy a vidék az urbánus terület egy dinamikus része. Vizsgálatukban Kanada egyes vidéki területeinek kapcsolatrendszerét elemezték, a helyi társadalom három rétegének, a kitelepülők, a visszatelepülők és a régóta ott élők térpályáinak elemzésén keresztül. Az elemzés rámutat arra, hogy ezzel a módszerrel bebizonyítható, hogy a lakóhelyi környezetet, sőt az egész településszerkezetet a rurális terek különböző markáns társadalmi csoportjai képesek erőteljesen alakítani (Thomson – Mitchell 1998).

A térpályák elemzésén keresztül választ kapunk a lakosság térbeli mozgására, a településközi kapcsolatokra, az egyes települések funkcióinak hiányára és többletére, a térség zártságára, a vizsgált térségen belüli és kívüli centrumok vonzerő-képességére, a települések kohéziójának és a centralizációjának mértékére is. A térpályák közül vannak, amelyeknek a kibocsátója és befogadója is egy és ugyanazon település, ezeket „belső térpályák”-nak, vagy önmagukra mutató térpályáknak nevezzük. Az alábbi vizsgálatokban minden térpályát kifelé mutató térpályának tekintünk, ami nem önmagára vetül. Azok a térpályák pedig, amelyeknek kiinduló pontja térségen kívüli település és végpontja pedig a vizsgált térség valamely települése, befelé mutató, ún. „bejövő” térpályáknak nevezzük.

A centrumok vonzerejét az egyes településekre és az egész térségre vonatkozóan meghatározhatjuk. Egy településre vonatkoztatott vonzerő érték az adott városba (centrumba) irányuló és az összes térpálya hányadosát jelenti. Ezt nevezzük az adott város vonzerő értékének.

A településhálózat mozgatóerőivel és dinamikájával, ezek mérési modelljeivel foglalkozott Gerle, de vizsgálatai középpontjába a gazdasági kapcsolatokat helyezte, és a szállítás, közlekedés, hírközlés áramlásán keresztül közelítette meg. Kohézióknak nevezi „a területi egységnek azt a sajátosságát, hogy a benne meginduló és oda beérkező, helyzetváltoztatással járó tevékenységek mekkora hányadrésze marad a területi egység határain belül” (Gerle 1974, 159.). Aktusoknak nevezi gazdasági funkciók egy-egy elemének a mozgását, pl. egy személy vagy egy egységnyi anyag. Ezek után a területi kohézió képletét az alábbiakban fogalmazza meg:

$$\text{területi egység kohéziója} = \frac{\text{a bennmaradó aktusok mennyisége}}{\text{a bennmaradó} + \text{a bemenő} + \text{a kimenő aktusok mennyisége}}$$

A területi egységek centralizáltságának mérőszámát az alábbi módon határozta meg:

$$\text{centralizáltság} = \frac{\text{a település és a térség közötti aktusok mennyisége}}{\text{a területi egységen belül kiinduló} + \text{oda behatóló aktusok összessége}}$$

Gerle által használt képleteket a következőképpen dolgoztam át a térkapcsolat-analízis módszerére:

$$\text{a település kohéziója} = \frac{\text{önmagára mutató}}{\text{önmagára mutató} + \text{kimenő} + \text{befelé mutató térpályák}}$$

A településre vonatkozó kohéziós érték azt mutatja meg, hogy a település lakossága helyben milyen mértékben elégíti ki igényeit. Ahol a belső térpályák száma alacsony, ott

a kohéziós érték is alacsony, azaz funkcióhiány miatt más településekben kell az igényt kielégíteni, például vásárlást, iskolába járást. Az ilyen településekben éppen ezért a kifelé mutató térpályák száma magas, s többnyire a befelé mutató térpályák száma alacsony. Ha az adott település kohéziós értéke magas, az azt jelenti, hogy a helyi lakosság igénybe tudja venni, illetve szívesen veszi igénybe a helyben lévő funkciókat, ami azzal is jár, hogy a bennmaradó, és a kimenő térpályák száma kevés.

A település centralizációjának mérőszáma a központi szerepkör minőségi jellemzője. A térkapcsolat-analízisben a centralizáció értékét a következő hanyados jelenti:

$$\text{centralizáció} = \frac{\text{befelé mutató térpályák}}{\text{saját} + \text{bennmaradó} + \text{bejövők}}$$

Értéke, ha magas, az azt jelenti, hogy a települést felkeresi a környezetében lévő falvak lakossága, azaz számukra a település centrumnak, központi helynek számít. A térség kohéziójának mérésével szemben a térségi centralizáció mérése értelmetlen.

A centralizáció (C) és a kohézió (K) értékét együttesen elemezve négy variáns lehetséges:

Variánsok	C	K
I. osztály	magas	magas
II. osztály	magas	alacsony
III. osztály	alacsony	magas
IV. osztály	alacsony	alacsony

Az I. osztályba tartoznak azok a települések, amelyeknek a centralizáció és a kohézió értéke egyaránt magas, valódi központi település, hiszen mind környezete, mind saját maga számára igazolja és használja funkciótöbbletét. A II. osztályba tartozó települések tulajdonosága, hogy saját maguk nem elégedettek funkcióikkal, hiszen térpályáik zömmel másik településre mutatnak, de a környező települések lakossága gyakran keresi fel, azaz miközben környezete számára központi településként funkcionál, saját lakossága másként viselkedik. A III. osztályba tartozó településekre, amelyekben a kohézió értéke magas, de a centralizáció értéke alacsony, az jellemző, hogy funkcióival főleg csak a saját lakossága él, a térség más települései számára nem jelent központot. A IV. osztályhoz olyan települések tartoznak, melyek környezetük számára nem jelentenek központot, de még saját maguk számára is más településen veszik igénybe a különböző funkciókat, azaz saját magukra mutató, belső, és a bejövő térpályáik száma is kevés, az ilyen települések egyértelműen funkcióhiánnyal küzdenek (Szörényiné Kukorelli 2011).

Az elemzéshez kérdőíves felmérésre van szükség, mivel azok az adatok, melyek a térkapcsolatot leírják, azaz a településekből kiinduló különböző funkciókhoz köthető térpályákat mutatják, a kötődési pontokat feltárják, statisztikákban nem szerepelnek.

Győr és térségének térkapcsolat-analízise

Az elemzés elvégzéséhez Győr körül egy körülbelül 50 kilométeres kört jelöltünk ki, és ebben a területrészen minden településen terveztük a település-kérdőív lekérdezését, kihagyva a nagyobb városokat, ide értve Győrt is. Erre azért van szükség, mert a kérdőív segítségével információkat kívánunk gyűjteni a polgármestertől vagy olyan személytől, aki a faluját, az emberek szokásait, mobilitási pályáikat jól ismeri. Az ún. elsődleges, másodlagos és harmadlagos mozgásirányokra is rákérdeztünk, bővítve a mozgásirányok lehetőségét. Ezek az információk egy kistépülés esetében informatív jellegűek, de nagyobb település esetén már megbízhatatlanokká válnak. A kérdőívet 191 településen terveztük lekérdezni személyes interjú formájában. Végül 190 darab, többé-kevésbé kitöltött kérdőív információit dolgoztuk fel.

A kérdőívben a lakosság térpályáira kérdeztünk rá, azaz arra, hogy a településen belül vagy településen kívül, és ha kívül, akkor mely településen veszi igénybe a kért szolgáltatást. Egy ilyen elmozdulást térpályának nevezünk. A következő elmozdulási irányokra kérdeztünk:

- vásárlási szokások térpályái a különböző árucikkek vásárlása esetében,
- a különféle lakossági pénzügyi szolgáltatások igénybevételéhez szükséges elmozdulások, valamint az önkormányzatnak a banki és biztosító szolgáltatásokat biztosító település neve,
- a lakossági áruértékesítés és vásárlás esetén felkeresett piacok,
- óvodai, alap-, közép- és felsőfokú oktatási térkapcsolatok,
- egészségügy és szociális ellátás térkapcsolatai,
- kultúra és szabadidő térpályái,
- az el- és odaköltözés, el- és beingázás térpályái,
- határon túli kapcsolatok térpályái.

Mivel a lekérdezés során – ami annak ellenére, hogy személyes megkeresésen alapult, – nagyon hiányos kitöltésű kérdőíveket kaptunk, voltak kérdések, amelyek feldolgozását elhagytuk, mivel a kevés válasz megbízható eredményt nem adott. Kihagyott kérdés volt pl. milyen településekkel építene ki a jövőben szorosabb kapcsolatot? Szintén nagyon elnagyolt, hiányos választ kaptunk arra a kérdésre, miszerint részt vett-e európai uniós projektben, és melyek voltak a partnertelepülések.

A térpályák vizsgálatát témacsoportonként dolgoztuk fel, majd meghatároztuk a témacsoporthoz tartozó mikrokörzeti központokat, és a hozzájuk tartozó települések körét. Minden esetben elemeztük Győr szerepét és vonzaskörzetének kiterjedtségét.

Kereskedelmi térpályák

A lakosság vásárlási szokásain keresztül könnyen eljuthatunk egy térség kereskedelmi vonzaskörzetének, centrumainak és szubcentrumainak lehatárolásához. A térpályák irányultsága teljes egészében a lakosságon, illetve a kínálaton múlik, tehát előre nem szabályozott. A térpályá-irányok a folyton változó kínálati lehetőségtől, és a vásárlás megszokott helyeitől függenek, illetve ezektől változhatnak. Egy-egy megnyitott nagy bevásárlóközpont

átmenetileg biztos meg tudja változtatni a vásárlás irányát, de sok esetben a hagyomány, a kedvezőbb elérhetőség, és a minőségi kínálat győz a korábban megszokott térpályák javára.

Vizsgálatunkban a kérdőív segítségével az elsődleges, másodlagos és harmadlagos térpályá-irányokkal is tudtunk számolni, így választ kaphattunk arra, hogy melyek az elsődleges, másodlagos és harmadlagos kereskedelmi csomópontok a vizsgált települések számára (2. táblázat).

2. táblázat: Kereskedelmi térpályák irányultságának megoszlása (%)

Központ	Összes térpályá	Külső térpályá	Önma-gára mutató térpályá	Elsődleges térpályá	Másodlagos térpályá	Harmadlagos térpályá
Győr	21,45	28,94	0,00	25,78	35,55	37,09
Csorna	9,20	12,40	0,00	14,86	7,19	6,32
Pápa	8,78	11,84	0,00	13,88	5,73	13,19
Mosonmagyaróvár	6,80	9,17	0,00	11,14	5,81	1,37
Kapuvár	3,39	4,58	0,00	5,16	3,67	1,92
Zirc	2,66	3,59	0,00	4,65	1,22	1,37
Kisbér	2,62	3,53	0,00	4,48	1,38	1,65
Tét	2,51	2,97	1,18	2,50	4,28	3,02
Beled	1,84	2,02	1,34	2,74	0,54	0,00
Veszprém	1,52	2,05	0,00	0,24	7,42	1,10
Pannonhalma	1,18	1,21	1,07	1,11	1,76	0,27
Komárom	1,12	1,51	0,00	1,33	0,76	6,04
Bábolna	1,00	0,95	1,12	0,16	3,44	0,00
Veszprémvarsány	0,97	1,31	0,00	1,79	0,23	0,27
Lébény	0,73	0,60	1,12	0,71	0,38	0,27
Jánossomorja	0,60	0,41	1,12	0,54	0,15	0,00
Mór	0,39	0,52	0,00	0,16	1,61	0,27
Székesfehérvár	0,36	0,49	0,00	0,03	0,54	4,95
Sopron	0,12	0,17	0,00	0,14	0,23	0,27
Fertőszentmiklós	0,08	0,11	0,00	0,08	0,23	0,00
Fertőd	0,07	0,09	0,00	0,11	0,00	0,27
Szombathely	0,01	0,02	0,00	0,00	0,08	0,00
Térségen belül	85,10	79,90	100,00	79,90	81,73	73,35
Térségen kívül	14,86	20,04	0,00	20,10	18,20	26,10
Külföld	0,04	0,06	0,00	0,00	0,07	0,55
Összesen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

A kereskedelmi térpályák irányultsága kijelöli azokat a településeket, melyek a vizsgált térségen belül a lakosság számára kereskedelmi központnak számítanak, amelyeket más, kisebb, kevésbé ellátott településekből szívesen felkeresnek. Az ún. elsődleges, másodlagos és harmadlagos irányultságok azt jelentik, hogy az adott település lakossága még milyen további településeket keres fel vásárlási igényeinek kielégítésére.

Az általunk vizsgált 190 településből összesen 7 312 térpálya indult ki, melyből 1 867 a saját településén belül maradt, azaz a szolgáltatást helyben veszik igénybe. 5 345 esetben valamely más települést jelöltek meg, ezek irányai kirajzolták a térség kereskedelmi mikroközpontjait, és legnagyobb központját, Győrt, mely az összes térpálya 21%-át gyűjtötte össze. Még ennél is magasabb a részesedése, ha a településekről csak a kifelé mutató térpályák arányát tekintjük, ez az érték 29%. Győr kereskedelmi központ szerepét mutatja, hogy elsőként nem is keresik fel, de a másodlagos térpályák már 35%-a, a harmadlagos térpályák már 37%-a irányul a 190 településből Győrbe.

A térségben öt 100-nál több térpályát összegyűjtő mikroközpont van, valamint Győr városán kívül a vizsgált terület peremén elhelyezkedő további három város (3. táblázat).

3. táblázat: Kereskedelmi térpályák gyűjtőpontjai a vizsgált térségben (db)

Központ	A központba mutató térpályák száma	Települések száma, ahonnan a központba irányulnak
Győr	1 549	127
Csorna	664	52
Pápa	634	42
Mosonmagyaróvár	491	26
Kapuvár	245	22
Tét	159	18
Zirc	192	11
Kisbér	189	13
Veszprém	110	10

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

A vizsgált térségben gyenge kereskedelmi vonzást mutatnak Bábolna, Beled, Jánosomorja kisvárosok. A vizsgált térségen kívül eső kisvárosok és városok alacsony részesedése – ami alól Pápa kivétel –, azzal magyarázható, hogy a vizsgált terület peremén fekszenek, és emiatt a feltételezett vonzáskörzetük településeinek csak töredéke tartozik a vizsgálatba bevont területhez.

Pénzügyi szolgáltatások térpályái

A megkérdezés ebben a témakörben két csoportra bontható. Az első részben azt vizsgáltuk, hogy a lakosság a különféle pénzügyi szolgáltatásokat hol vesz igénybe, a vizsgált területen milyen pénzügyi mikroközpontok rajzolódna ki (4. táblázat). A második részben azt kerestük, hogy az önkormányzatok pénzügyeinek kezelése mely településekhez köthető, és a kettőt összevetve a két vizsgálat központja között milyen mértékű a megfelelés.

4. táblázat: A lakosság banki térpályáinak megoszlása (%)

Központ	Összes	Külső	Önma- gára mutató	Elsőd- leges	Másod- lagos	Harmad- lagos
Győr	13,16	18,55	0,00	16,90	21,81	19,77
Pápa	9,05	12,75	0,00	15,82	8,05	5,81
Csorna	7,13	10,05	0,00	11,06	9,06	5,81
Mosonmagyaróvár	4,73	6,67	0,00	4,61	8,05	17,44
Kisbér	2,88	4,06	0,00	4,15	2,68	8,14
Kapuvár	2,81	3,96	0,00	3,84	3,69	5,81
Pannonhalma	2,60	3,19	1,18	3,23	4,03	0,00
Tét	2,33	2,90	0,94	3,69	2,01	0,00
Zirc	2,19	3,09	0,00	4,30	0,00	4,65
Beled	1,99	2,32	1,18	3,69	0,00	0,00
Veszprém	1,17	1,64	0,00	0,00	4,03	5,81
Lébény	1,03	0,97	1,18	0,77	1,68	0,00
Komárom	0,82	1,16	0,00	1,54	0,34	1,16
Bábolna	0,75	0,58	1,18	0,77	0,34	0,00
Jánossomorja	0,69	0,48	1,18	0,77	0,00	0,00
Mór	0,21	0,29	0,00	0,00	1,01	0,00
Fertőd	0,07	0,10	0,00	0,15	0,00	0,00
Székesfehérvár	0,07	0,10	0,00	0,00	0,00	1,16
<i>Térségen belül</i>	86,50	80,97	100,00	78,96	85,23	81,40
<i>Térségen kívül</i>	13,50	19,03	0,00	21,04	14,77	18,60
Összesen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

Az eredmények azt mutatják, hogy egyes kisközpontok, mint Bábolna, Jánossomorja, Lébény és Pannonhalma saját lakosságát kiszolgálja ezen a téren, de a környéke településeit már nem. Ugyanakkor Beled előrelép, és 24 rámutató térpályával formálódó pénzügyi kisközpontnak tekinthető, ahogy Pannonhalma is. Csorna, Kapuvár és Kisbér, Mosonmagyaróvár, Tét, Zirc és a térségen kívül eső Pápa is, ebben a funkcióban is megtartja központi szerepét. Győr szerepe mind az elsődleges, mind a másodlagos irányultságú térpályákat tekintve megőrzi első helyezését. Győr 192 térpályát, Csorna 104 térpályát gyűjtött össze, amelyek rendre 58, illetve 32 településből adódtak össze. Veszprém érthető módon, a másodlagos, harmadlagos térpályákat vonzza.

Az önkormányzatok számára végzett banki szolgáltatások szűkebb térben mozognak, kevesebb csomópontot találunk, mint a lakossági banki szolgáltatások esetében. Az önkormányzatok inkább a nagyobb városokat keresik fel, tehát Győr, Pápa, Csorna, Mosonmagyaróvár

az önkormányzatok által „használt” városok. Tét nem játszik szerepet, de Pannonhalma és Beled a környékük települési önkormányzatainak számlavezetését, pénzügyeit intézi.

Piaci értékesítés térkapcsolatai

Ebben a részben arra voltunk kíváncsiak, hogy a lakosság az adott településen megtermelt árukat, elsősorban a mezőgazdasági termékeket, mint zöldség, gyümölcs, hol, mely település piacán értékesíti, illetve melyek azok a piacok, ahol ezeket az árukat beszerzik, tehát kerestük a vizsgált települések piaci központjait. Közöttük 13 olyan település volt, ahol a helyiek helyben is értékesítettek, azaz helyben is működik piac (5. táblázat). Ezek többnyire kistelepülések, csak a helyi igényeket szolgálják ki, egyetlen más település sem jelölte meg őket. Meglepő, hogy Jánossomorja, Lébény más település számára nem jelent piaci helyszínt, míg Tétet 8 település (16 térpálya) tekinti piaci központnak, ahol értékesít vagy vásárol a helyi piacon, pedig a felmérés szerint Tét helyi lakossága helyben nem értékesít, piaci helyszíneknek csupán Győrt jelölte meg.

5. táblázat: Piaci térpályák megoszlása

Központ	Összes térpálya	Külső településre	Önmagukra mutató térpályák	Összes térpálya	Külső településre	Önmagukra mutató térpályák
	(db)			(%)		
Győr	133	133	0	27,09	28,73	0,00
Csorna	65	65	0	13,24	14,04	0,00
Pápa	63	63	0	12,83	13,61	0,00
Mosonmagyaróvár	38	38	0	7,74	8,21	0,00
Kapuvár	35	35	0	7,13	7,56	0,00
Kisbér	34	34	0	6,92	7,34	0,00
Tét	29	29	0	5,91	6,26	0,00
Komárom	10	10	0	2,04	2,16	0,00
Veszprém	10	10	0	2,04	2,16	0,00
Lébény	5	3	2	1,02	0,65	7,14
Pannonhalma	4	4	0	0,81	0,86	0,00
Zirc	4	4	0	0,81	0,86	0,00
Bábolna	3	1	2	0,61	0,22	7,14
Sopron	3	3	0	0,61	0,65	0,00
Beled	2	2	0	0,41	0,43	0,00
Mór	1	1	0	0,20	0,22	0,00
Szombathely	1	1	0	0,20	0,22	0,00
Külföld	1	1	0	0,20	0,22	0,00
Összesen	491	463	28			

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

A vizsgálat azt mutatja, hogy a falvak, de még a kisvárosok helyi piacainak vonzása is még nagyon gyenge, ez alól talán Tét kivétel, ahova 8 másik településről visznek értékesítendő árut. Téten kívül a piaci központok a térség nagyobb városai, Győr, Csorna, Pápa, Mosonmagyaróvár, Kapuvár és Kisbér, melyekre az összes térpálya háromnegyede irányul.

Az oktatás térkapcsolatai

Az oktatás széles skáláját vizsgáltuk, hiszen rákérdeztünk az óvodai térpályáktól egészen a felsőoktatás irányába mutató térpályákig, és az egyes oktatási típusok szubcentrumait próbáltuk meghatározni.

Az óvodai térpályák nagyon szórtak, ami várható, hiszen az óvodás korúakat, ha szükséges, akkor is minél rövidebb távon célszerű utaztatni. A vizsgált településkörön belül a települések vonzása kicsi, az egyes településekből külső településekbe mutató térpályák száma kettő, maximum három. Az óvodai kapcsolatok ott erősek, ahol a korábban kialakult kistelepülési kapcsolatok már jellemzők. A vizsgált térség kisvárosai sem mutatnak szoros óvodai kapcsolatot, Beled, Pannonhalma felé szintén csak három településből irányulnak térpályák, míg Tét egyetlen egyet sem gyűjt be. Tehát óvodai központokról nem beszélhetünk, ami arra utal, hogy szerencsére az óvodák még a kistelepüléseken is működőképesek, az egyes esetleges térpályák irányultsága valószínűleg megegyezik valamelyik szülő munkába járásának a térpálya irányával. De ezek a térpályák már a nagyobb centrumokba mutatnak. Győrbe 29, Mosonmagyaróvárra 15 térpálya irányul. Ugyanakkor sem Csorna, sem Kapuvár felé nem mutat egy sem. Egyetlen utalás van Ausztria felé, ahova Halászból visznek óvodást, amit vélhetően a napi munkába járással kapcsolni össze. Ilyennel már más határ menti falvakban is találkoztunk, például az Őrség falvaiból visznek napi rendszerességgel ausztriai óvodába gyerekeket.

Az általános iskolai térpályákat két részre bontottuk, az alsó tagozatosok térpályákra és a felső tagozatosok térpályákra külön kérdeztünk, így elemzésüket is külön végezzük, de az azonos jellemzőket összehasonlítottuk. Az alsó tagozat térpályái az óvodai térpályákhoz hasonlóan meglehetősen nagy szóródást mutatnak, alig-alig látszik nagyobb különbség. De hasonlóságot találunk az alsó és felső tagozat térkapcsolatai között is. Már az alsó tagozat térpályái is mutattak kisebb koncentrációt egyes falvakban, mint Mezőörs, Lipót, Szany. Majd a felső tagozatos térpálya irányok hasonlóan, de kissé erősebb koncentrációt jeleznek. Ennek oka a jelzett településekben működő iskolák típusában keresendő. Ezek az iskolák valamely speciális képzéssel rendelkeznek, a mezőörsi iskola alapítványi iskola (Magyar Műhely Alapítvány) öko- és művészeti képzéssel, a lipóti iskola magyar-angol két tannyelvű, a szanyi Szent Anna Általános Iskola egyházi fenntartású. Ezek az iskolák nemcsak a hivatalosan körzetükhöz tartozó térpályákat gyűjtik, hanem más településből is jelentkezik igény.

A térséghez kapcsolódó városokba irányuló általános iskolai térpályák elsősorban Győrbe, Mosonmagyaróvárra, Csornára, Kapuvárra és Pápára mutatnak, az alsó és felső tagozatra vonatkozó térpályák gyakorlatilag azonos számban. Legtöbb térpálya Győrbe mutat, de szórtságra utal, hogy ez az összes térpályának csupán 7,6%-a.

A középiskolai térpályák a városokhoz kapcsolódnak, ami nem meglepő. Mivel Mező-örsön az alapítványi iskola középfokú oktatást is nyújt, Mezőörsre is mutat középiskolai térpálya, mégpedig Rábasebesről, de ez csak egy kivétel. Úgy tűnik Pannonhalma neves egyházi középiskolájáról megfigyelhető a válaszolók, nem valószínű, hogy a 190 településből nincs olyan, aki ebbe az intézménybe járna. A városok jelentős térpálya-csomópontok, Győrbe mutat az összes középiskolai térpálya 37%-a, Csornába 15%, Mosonmagyaróvárra 5%, Pápára 8%, a többi térségi városba 5%-nál kevesebb, viszont Sopron megjelenik ugyanannyi értékkel, mint Pápa, tehát iskolavárosi funkciójuk elvitathatatlan.

Rákérdeztünk olyan képzések látogatására, melyek nem a középiskolai képzési rendszerhez tartoznak (valamilyen egyéb oktatási forma, OKJ-s képzés, nyelviskola, tanfolyam stb.). Felmértük, hogy ezeket a képzési formákat a vizsgált települések lakossága hol veszi igénybe, azaz a településekből mely településekbe mutatnak térpályák. Azt tapasztaltuk, hogy az egyéb oktatási tevékenység is a nagyobb városokban koncentrálódik. Csupán Beledre, Tétre és Szanyba mutat a közvetlen környező településekből 1-3 térpálya. A jelentős egyéb oktatási tevékenységeket a vidék lakossága a városokban veszi igénybe. Győr játssza a legnagyobb szerepet, az összes térpálya 40%-ának „begyűjtésével”, Csornára 10% jut, Pápára 14%, a többi város jelentősége elhanyagolható.

A felsőfokú térpályák természetes, hogy a felsőfokú oktatással rendelkező települések felé mutatnak, de eloszlásuk az alsóbb szintű oktatási térpályáknál a térben jóval kiterjedtebbek. A felsőfokú oktatás térpályái közül is Győrbe mutat a legtöbb térpálya, 173 településből jelölték meg felsőfokú tanulmányaik színhelyéül a várost, ami az összes térpálya 32%-át teszi ki. Budapest a második helyen szerepel 25%-kal, és Sopron 10%-kal a harmadik helyen. De a térpályák a korábbiaknál nagyobb szóródását mutatja, hogy Szeged 3%-kal, Szombathely 28%-kal szerepel, de egy-három hivatkozást találunk Debrecen, Miskolc, Keszthely felé is. A vizsgált oktatási szintek összesítése szerint Győrbe az összes térpálya 24%-a mutat (849 térpálya), a többi városba ennél jóval kevesebb: Pápára 6%, Mosonmagyaróvárra, Csornára 5–5%, Budapestre 4%, Sopronba 3%. Ez utóbbi számok a felsőfokú térpályáknak köszönhetőek.

A kultúra térpálya irányai

Megvizsgáltuk, hogy a települések lakossága a kulturális rendezvényeket (pl. színház, koncert, sport, fesztivál, egyéb kulturális esemény stb.), mely településeken veszi igénybe. A feldolgozott 2811 térpályából 1013 a saját térpálya, vagyis a 190 település úgy ítélte meg, hogy kulturális rendezvények közül sokat helyben vesznek igénybe. Természetesen a színház, a koncert és bizonyos sportesemények már a nagyobb városokhoz köthetők, míg a fesztiválok, egyéb kulturális események látogatása sok esetben a sajátán kívül a szomszédos települések felé mutatnak. A vizsgált települések közül ebben a tekintetben miniközpontnak számít Bősárkány, Dunaszeg és Szany. Dunaszegre a környék településeiből a diszkót keresik fel, Szany főleg az egyházi rendezvények miatt keresett, míg Bősárkány Tóköz természetes kisközpontja, így a környékbeli települések kulturális központjuknak is tekintik. A megye fiatal városai közül Beled, a 23 térpálya összegyűjtésével, környéke számára kulturális központként funkcionál. Jánossomorja, Pannonhalma,

Tét és Lébény nem jelentenek a környező települések számára kulturális központot. A legtöbb településből Győrt jelölték meg, a vizsgált 190 településből a 869 kulturális térpályát 178 településtől kapta. Az összes kulturális térpálya 31%-a a térség legnagyobb városába mutat. A második legtöbb térpályát összegyűjtő település Pápa (174 térpálya), amit Mosonmagyaróvár követ (103 térpálya), de szerepük már nem terjed ki a térség egészére, Pápát 32, Mosonmagyaróvárt 22 település jelölte meg. 80 térpályával Veszprém, 63 térpályával még Sopron is jelentős, de őket elsősorban hozzájuk földrajzilag közelebb fekvő települések jelölték meg. Ezeknek a térpályáknak a megoszlása erősen függ az adott kulturális eseménytől, egy-egy kiemelkedő sportesemény vagy sportklub jelentős vonzást képes gyakorolni a tágabb környezet településeire is, mint például a Győri ETO női kézilabdacsapatának mérkőzései miatt sok településből mutat térpálya Győrbe. Tény, hogy az összes kulturális térpálya 80%-a térségen belülre mutat (6. táblázat).

6. táblázat: A kulturális térpályák megoszlása (%)

Központ	Összes térpálya	Külső településre mutató térpályák	Önmagukra mutató térpályák
Győr	30,91	48,33	0,00
Pápa	6,19	9,68	0,00
Mosonmagyaróvár	3,66	5,73	0,00
Veszprém	2,85	4,45	0,00
Csorna	2,74	4,28	0,00
Sopron	2,24	3,50	0,00
Kapuvár	1,46	2,28	0,00
Kisbér	1,46	2,28	0,00
Beled	1,17	1,28	0,99
Zirc	0,85	1,33	0,00
Bábolna	0,50	0,28	0,89
Székesfehérvár	0,46	0,72	0,00
Pannonhalma	0,32	0,22	0,49
Tét	0,32	0,06	0,79
Jánossomorja	0,28	0,11	0,59
Lébény	0,25	0,06	0,59
Mór	0,25	0,39	0,00
Fertőszentmiklós	0,14	0,22	0,00
Komárom	0,14	0,22	0,00
Fertőd	0,11	0,17	0,00
Szombathely	0,04	0,06	0,00
Dunavarsány	0,00	0,00	0,00

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

Egészségügyi és szociális szolgáltatások térpályái

Bár meglehetősen erősen szabályozottak az egészségügy térpályái, megvizsgáltuk, hogy bizonyos szolgáltatásokat a vizsgált települések lakossága hol veszi igénybe. A következőkre kérdeztünk: háziorvos, gyógyszerár, gyermekorvos, védőnő, fogorvos, szakrendelés, mentőállomás és kórház. Azért, hogy a nem szabályozott kapcsolatokat is feltérképezhessük, rákérdeztünk egy-egy szolgáltatás elsődleges, másodlagos és harmadlagos térpályáira is. Az így kapott elmozdulások száma 2 100 volt. A háziorvosi hálózat meglehetősen diszperzált, sok az önmagára mutató térpálya, hasonlóan erős területi megoszlást mutat a védőnői szolgálat és a gyermekorvosi ellátás is. Mégis vannak települések, ahova a térpályák akkora száma mutat, hogy egészségügyi kisközpontnak tekinthető. Ilyen kisközpont Pannonhalma, ami a 190 település közül a legtöbb térpályát, 74-et gyűjt össze 20 településből, vélhetően az Egészségházban működő, központi funkciót ellátó szakrendelések miatt. Hasonló, de jóval kisebb értéket mutat Tét, mely 13 településből 24 térpályát gyűjtött össze, igaz, hogy az itteni egészségház a kérdőív lekérdezése időpontjában nyitott csak. Még kevesebb térpálya jutott Belednek (19), de mégis térségi központként említhetjük, ugyanúgy, mint Bősárkányt. Jánossomorjának viszont nincs a térségre vonatkozó egészségügyi kisközpont szerepe, csupán Várbalog jelölte ki térpálya irányának.

Az elsődleges térkapcsolati irányokat a fent említett településeken kívül Győr (21%), Csorna (14%), Pápa (14%), Mosonmagyaróvár (9%) és Zirc (3%) gyűjtött össze. Viszont duplájára nő Győr jelentősége a másodlagos térpályák irányultságában, ami azt jelenti, hogy az adott település lakossága, ha helyben, vagy kisközpontjában nem tudja igénybe venni a jelölt szolgáltatást, akkor Győrt keresi fel, így a másodlagos térpályák Győrbe mutató aránya már eléri a 42%-ot. Valamennyi korábban említett város veszített értékéből, mert harmadlagosan inkább a távolabbi megyeszékhelyeket, Tatabányát, Veszprémet és a fővárost keresik fel. A harmadlagos térpályák esetén csökken Győr szerepe, de megnő Csornáé (a másodlagos esetén csökkent), és tovább nő Veszprém és Budapest jelentősége.

Az egészségügy térpályáihoz soroltuk a bölcsődét igénybevevők elmozdulásait. Az eredmények azt mutatták, hogy a bölcsődére mutató térpályák valamennyi közül a legkisebb koncentrációt mutatják. Egy-egy település bölcsődéjére az jellemző, hogy egy, esetleg két településből mutat térpálya, azaz visznek kisgyermeket a bölcsődébe. Ez alól csak Mosonszolnok és Dunaszeg kivétel, ők 3-3 térpályát gyűjtöttek össze, a városok esetében csak Győrre, Csornára és Mosonmagyaróvárra mutat több térpálya, de csak közeli településekről.

A szociális ellátás térpályáinak irányultságát is ebben a blokkban dolgoztuk fel. Itt a nappali idősellátás, a házi segítségnyújtás, a családsegítő szolgálat, és a támogató szolgálat térpályáit vizsgáltuk meg. Mindössze 759 térpályát regisztrálhatunk ennek a funkciónak a vizsgálata során, és a bölcsődéhez hasonlóan ezek is kicsi koncentrációt mutatnak. A kisközpontok közül csupán Beled játszik kisebb központi szerepet a 9 összegyűjtött térpályával, még ennél is kisebb Kóny és Nagyigmánd szerepe a 3-3- térpályával. Az összes többi település felé vagy nem, vagy egy, vagy két térpálya mutat. A nagyobb városok közül Győr 26, Kisbér 8, Mosonmagyaróvár 21, Pápa 36 és Zirc 14 kapcsolatot gyűjtött össze. Mindezekből arra következtethetünk, hogy a szociális ellátás rendkívül leszabályozott, mozgásteret nincs, és a helyiek helyben nyújtják a szolgáltatásokat.

Összefoglalásként az egészségügyi, a bölcsődei és szociális szolgáltatási térkapcsolatokat összegeztük, melyet a 7. táblázat mutat be.

7. táblázat: Az egészségügyi és szociális szolgáltatások térpályáinak megoszlása (%)

Központ	Összes	Külső településre mutató térpályák	Önmagukra mutató térpályák	Elsődleges térpályák	Másodlagos térpályák	Harmadlagos térpályák
Győr	14,87	24,99	0,00	21,28	42,06	32,10
Csorna	7,34	12,33	0,00	12,85	9,66	20,99
Pápa	7,34	12,33	0,00	14,60	6,54	3,70
Mosonmagyaróvár	4,83	8,11	0,00	9,95	2,80	1,23
Kapuvár	3,39	5,70	0,00	6,75	1,87	6,17
Pannonhalma	3,07	4,44	1,05	4,87	4,05	1,23
Kisbér	2,02	3,40	0,00	3,49	4,05	1,23
Zirc	2,02	3,40	0,00	3,56	2,80	4,94
Beled	1,34	1,70	0,81	2,03	0,93	0,00
Tét	1,34	1,48	1,13	1,31	2,18	2,47
Bábolna	0,68	0,44	1,05	0,36	0,93	0,00
Komárom	0,59	0,99	0,00	1,23	0,31	0,00
Veszprém	0,59	0,99	0,00	0,44	1,87	6,17
Jánossomorja	0,55	0,33	0,89	0,29	0,00	0,00
Lébény	0,49	0,27	0,81	0,15	0,62	0,00
Sopron	0,23	0,38	0,00	0,29	0,62	1,23
Dunavarsány	0,16	0,27	0,00	0,36	0,00	0,00
Mór	0,13	0,22	0,00	0,29	0,00	0,00
Székesfehérvár	0,13	0,22	0,00	0,22	0,00	1,23
Fertőd	0,03	0,05	0,00	0,07	0,00	0,00

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

Az elköltözés és ingázás térkapcsolatai

Ebben a kérdéskörben megpróbáltuk feltérképezni a településekről a kiköltözés irányait. Az elmúlt öt évben jellemző irányokra voltunk kíváncsiak. A nagyon hiányosan kitöltött kérdőívek az éves bontást semmiképp nem teszik lehetővé, ezért csupán az összeűjtött irányokat elemezzük. Mindössze 443 térpályára hagyatkozhatunk, pedig, ha a kérdés valamennyi lehetősége kitöltésre került volna, akkor akár 3 800 térpályát is kaphattunk volna. A vizsgált 190 településről való elköltözés alig-alig érintette ezeket a településeket. Jánossomorjára mutató öt térpályát sokat sejtet, de csupán Várbalogról költöztek át ide. Lébénybe a környező aprófalvakból költöztek be. Csupán Dunasziget, Dunakiliti, Bábolna és Nyúl esetében találunk két térpályát, az első esetben Tárkányról és Kisigmándról történt beköltözés, a második esetben a szomszédos Győrújbarátról és Kemenesszentpéterről. Az adatok mintha alátámasztanák azt a feltételezést, miszerint a lakosság meglehetősen immobil. A városok felé volt egy kicsivel élénkebb mozgás, Győrt megint ki kell emelni, 55 településből jelezték a Győrbe való költözés irányát, Mosonmagyaróvárra 16 településből 48 térkapcsolat mutatható ki. 25, illetve 24 térpályát fogad be Budapest és Pápa. A felmérés eredményei szerint összességében kicsi mozgásról beszélhetünk, ami a 190 település egymás közötti költözési irányát illeti.

Az el-ingázás térpályáinak felmérése során 562 térpálya-kapcsolatot regisztrálhatunk. Az eredmények rámutattak arra a feltételezésre, hogy a kis ipari központok kirajzolódnak, komoly ingázási térkapcsolatokkal rendelkeznek. A felmérésben nem szerepelnek a létszámadatok, csak az irányok. Ebben a vizsgálatban, talán sokak számára meglepő, hogy a legtöbb településről Mosonszolonokra járnak, a számuk 34, azaz az összes térpálya 6%-a erre a településre vetül. De kirajzolódik ingázási vonzáskörzete Jánossomorjának is, amelyet 18 település jelölt meg ingázási irányként. Tétre és Szanyra rendre 22, illetve 20 irányból hivatkoztak, de mérhető a térpályák számával a vonzáskörzete Enesének (10), Dunakilitinek (11), Kunszigetnek (8) is. A fenti értékekben nem szerepelhetnek azok a kapcsolatok, melyek a városokból, például Győrből, Mosonmagyaróvárról, Csornáról be-ingázókat mutatnák. Ausztriát a 190 településből 52 település jelölte, mint a munkába járás helyszínét, és meg kell jegyezni, hogy a Sopron környéki települések nem szerepelnek a felmérésben.

A két értéket összesítettük, eszerint Győr szerepe meghatározó, mert az összes térpálya közel 30%-ával uralja az első helyet, ugyanakkor az ipari kisközpontok beingázási körzetüknek kiterjedése az összesített értékekben is jelentős arányt érnek el.

Határon átnyúló kapcsolatok

A határon átnyúló kapcsolatokat a korábbi térkapcsolatok elemzésénél is, ahol hivatkozás történt rájuk, megjegyeztük, de külön feltettünk olyan kérdést is, hogy milyen testvértelepülési kapcsolatok léteznek, hova mutatnak. Összesen 84, a vizsgált településeknek mintegy fele jelezte, hogy van testvérkapcsolata, mely összesen 136 térpá-

lya irányt rajzolt meg. A települések zömének egy testvértelepülése van, de többen két, három, négy, sőt öt testvértelepüléssel büszkélkednek. Például Darnózselinek és Dunakilitinek öt-öt testvértelepülése van, Darnózselinek Ukrajnában, Szlovákiában, Romániában és Ausztriában is van „testvére”, Dunakilitinek két ausztriai és három szlovákiai testvértelepülése van. A nemzetiségi falvakra jellemző, hogy anyanemzetükben kerestek testvértelepülést, mint Bezenye, Und, és az erdélyi magyar falvak is népszerűek mint testvértelepülések. A testvértelepülések több mint fele (71) szlovákiai, többnyire felvidéki, és közvetlen a határ túloldalán elhelyezkedő falvak. 23 romániai és 12 ausztriai településsel épült ki testvérkapcsolat, de a palettát színesíti a dániai, finnországi, hollandiai, izraeli testvérkapcsolat is. A kapcsolatok mélységének, szorosságának és életszerűségének vizsgálata meghaladta jelen kutatás kereteit.

Összegzés

A térkapcsolat-analízis jó módszernek bizonyult a lakosság mozgásirányainak vizsgálatán keresztül a falvak között, a rurális kistérségekben, a településcsoportokon belül a funkcionális kapcsolatok vizsgálatára, a településszerkezet és a különböző településcsoportok meghatározására. Az egyes funkciók térkapcsolati vizsgálatait összegeztük, és megvizsgáltuk, hogy a térpályák mely települések esetében sűrűsödnek, melyek számítanak sűrűsödési pontoknak, azaz központi szereppel bíró településeknek. Az összegzés során közel húszezer (N=19925) térpályából állapítottuk meg következtetéseinket. Vannak települések, melyeket összességében érdemes kiemelni, de a részösszegekben nem szerepeltek, ezek a települések az összegző táblázatból kimaradtak. Figyelembe kell venni azt, hogy a vizsgált térség peremterületein, de már a vizsgált térséghez nem tartozó települések vonzása jelentős lehet, esetünkben is találkozunk ilyennel, de elhanyagolható mozgással is.

Az összegzés alapján Győr szerepe vitathatatlan, a térpályák mintegy 21,5%-át, 4 288 térpályát gyűjtött össze (8. táblázat). Mindegyik funkcióban kiemelkedő Győr szerepe, de különösen a kultúra, az ingázás és költözés, valamint az áruértékesítés terén, amivel piaci központi funkcióját bizonyította. Az egészségügyi funkciójának viszonylag alacsony értéke a szabályozott elsődleges térpálya irányokból adódik, hiszen a másodlagosan felkeresett települések esetében a térpályák 40%-át gyűjtötte be. Az egész vizsgált térségre hatással van, nincs olyan település, amiből ne indulna valamely térpálya Győr felé.

8. táblázat: Térpályák összegzése

Központ	Kereskedelem	Bank	Értékesítés Vásárlás	Kultúra	Egészségügy	Oktatás	Eljárás Elköltözés	Összesen
Győr	21,45	15,15	27,09	30,91	14,87	20,53	28,2	21,52
Csorna	9,20	8,07	13,24	2,74	7,34	5,51	4,42	7,14
Pápa	8,78	10,76	12,83	6,19	7,34	5,93	3,54	7,76
Mosonmagyaróvár	6,80	4,91	7,74	3,66	4,83	5,41	5,92	5,61
Kapuvár	3,39	2,69	7,13	1,46	3,39	2,27	3,09	2,95
Zirc	2,66	1,93	0,81	0,85	2,02	0,68	0,44	1,75
Kisbér	2,62	2,64	6,92	1,46	2,02	0,87	1,15	2,12
Tét	2,51	1,60	5,91	0,32	1,34	0,32	2,48	1,67
Beled	1,84	2,17	0,41	1,17	1,34	1,07	0,71	1,49
Veszprém	1,52	0,85	2,04	2,85	0,59	2,36	0,62	1,59
Pannonhalma	1,18	2,36	0,81	0,32	3,07	0,36	0,62	1,30
Komárom	1,12	1,09	2,04	0,14	0,59	1,17	1,24	0,93
Bábolna	1,00	0,71	0,61	0,50	0,68	0,39	0,44	0,71
Veszprémvarsány	0,97	1,37	0,00	0,00	0,16	0,19	0,18	0,56
Lébény	0,73	0,90	1,02	0,25	0,49	0,32	0,71	0,59
Jánossomorja	0,60	0,47	0,00	0,28	0,55	0,42	1,59	0,55
Mór	0,39	0,14	0,20	0,25	0,13	0,29	1,59	0,35
Székesfehérvár	0,36	0,05	0,00	0,46	0,13	0,29	0,35	0,29
Sopron	0,12	0,00	0,61	2,24	0,23	2,85	1,06	0,91
Fertőszentmiklós	0,08	0,05	0,00	0,14	0,00	0,03	0,35	0,08
Fertőd	0,07	0,09	0,00	0,11	0,03	0,19	0,27	0,10
Szombathely	0,01	0,05	0,20	0,04	0,00	0,84	0,09	0,16
Térségen belül	85,10	85,37	82,28	87,19	88,55	81,02	77,37	84,81
Térségen kívül	14,86	14,63	17,52	12,81	11,45	18,81	17,15	14,83
Külföld	0,04	0,00	0,20	0,00	0,00	0,17	5,48	0,36
Összesen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: Önkormányzati kérdőív.

A térpálya-analízis alapján a térség centrum jellegű településeit több csoportba sorolhatjuk.

1. Kisközpontok mérsékelt vonzással

Ebbe a csoportba tartozik *Bakonyszentlászló, Bábolna, Bősárkány, Jánossomorja, Lébény, Répcelak, Szany és Veszprémvarsány*. Jellemző rájuk, hogy a rájuk mutató térpályák száma nem haladja meg a 200-at, de például Lébényre csupán 71, Jánossomorjára 67 mutat. Vannak közöttük falvak és kisvárosok, de térségformáló erejük csak közvetlen környezetükre terjed ki, amely a településnek a térben elfoglalt helyével éppen úgy magyarázható, mint funkcióhiánnyal. Kultúrára utaló térkapcsolataik gyengék, míg Jánossomorja és Szany ingázási térpályái meghatározók, a többi térpálya-kapcsolatuk gyenge. Veszprémvarsány, Bakonyszentlászló kapcsolatai egyik területen sem kiemelkedők, de mindegyik esetében a környező, szűk vonzásához tartozó települések központnak tekintik.

2. Térségformáló kisközpontok

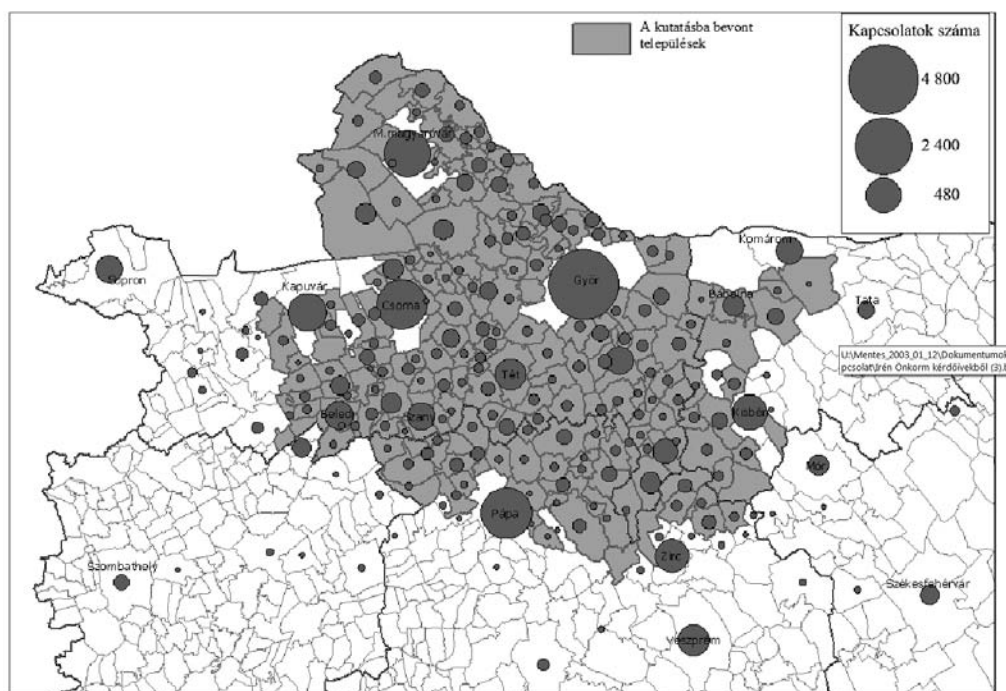
Ebbe a csoportba tartoznak azok a fiatal városok, melyek minden térpálya kapcsolat vizsgálatánál gyűjtőpontok voltak. A csoport tagjai: *Beled, Kisdér, Komárom, Pannonhalma, Tét és Zirc*. Rájuk mutató térpályák száma 200 és 400 között van. Pannonhalma és Beled a csoport alsó felében foglalnak helyet, de jelentős térkapcsolataik vannak valamennyi funkciót tekintve, Téten erősebb az ingázási és piaci funkció, ugyanakkor kulturális és oktatási térségszervező képessége gyenge. Pannonhalma térségszervező funkciója az egészségügy vonalán, és pénzügyi funkció területén mutat erősséget. Zirc, Kisdér és Komárom a vizsgált térség határán elhelyezkedő kisvárosok, szerepük minden bizonnyal erősebb lenne, ha a vizsgált települések köre nem csak a vonzáskörzetük egy részét tartalmazná, de szerepük így is meghatározó, térségszervező erejük elvitathatatlan.

3. Térségformáló központok

Ide sorolandók a térség nagyobb városai Győr kivételével, mint *Csorna, Kapuvár, Mosonmagyaróvár, Pápa*. Közülük Pápa a térség határán fekszik, mégis jelentős térkapcsolattal rendelkezik, Győr után a legtöbb térpályát gyűjtötte össze, szám szerint 1 654-et. A vizsgált térség déli részén egyértelműen térségszervező erővel rendelkezik, nem csak Veszprém megye településeire terjed ki ez a tulajdonsága. Kereskedelmi és piaci értékesítés területén a térség vezető városa, de az oktatás területén is kiterjedt a vonzása. A harmadik legtöbb térpályával (1 524) a vizsgált térség geometriai közepén fekvő Csorna rendelkezik, a térségében minden területen meghatározó, méltán nevezhető térségszervező központnak. Mosonmagyaróvár 1 207 térpályával a csoportban a harmadik helyet, Győr után a negyedik helyet foglalja el. Rá is jellemző, hogy minden vizsgált funkció közepesen teljesít, de míg a kereskedelem térpályáinak száma Csorna esetében magasabb, addig a kultúra térpályáinak száma Mosonmagyaróvár felé több.

A vizsgált térségtől távolabb eső, de jelentősebb szerepet, azaz számottevő térpályát nem gyűjtött *Sopron, Székesfehérvár és Veszprém*. A három nagyváros már nem közvetlenül csatlakozik a vizsgált térséghez, feléjük mutató térpályák főleg az oktatási térpályákat jelentik, valamint a kultúra területén játszanak szervező szerepet (6. ábra).

6. ábra: Térpályák összegzése



Forrás: Kérdőív alapján szerkesztette Hardi T.

Meg kell még említeni *Fertődöt*, *Fertőszentmiklóst* és *Mórt*. Mindhárom település a vizsgált térség határán helyezkedik el, mégis hatásuk alig érvényesül. Mór felé mutató térpályák száma 70, Fertőszentmiklósé csupán 16, Fertődé 20, ami azt mondatja, hogy az általunk vizsgált térségre nincsenek térségszervező hatással, amit a gravitációs modell eredménye is alátámasztott.

Nem szóltunk eddig azokról a településekről, melyek nem sorolhatók egyik csoportba sem, és a vizsgált térségbe tartoznak. Közöttük vannak olyan települések, melyek közvetlen szomszédos településekből térpályakapcsolatokat gyűjtenek be, és vannak olyanok is, melyek csak kibocsátók. Ezek az utóbbiak, amelyekre egyetlen településből sem mutat térpályák, a következők: *Agyagosszergény*, *Babót*, *Bakonybél*, *Bezenye*, *Cakóháza*, *Csetény*, *Csér*, *Ikrény*, *Maglóca*, *Mecsér* és *Súr*.

A térpályanalízis során kiszámoltuk a települések kohéziójának és centralizációjának az értékét, amely alapján négy típust határozhattunk meg:

1. *Magas centralizáció és magas kohézió*: valódi központi szerep, de nem szükségszerűen város,
2. *Magas kohézió, de alacsony centralizáció*: a település a vizsgált funkciókkal elégedett, azaz önmaga számára helyben veszi igénybe, de rámutató térpályák kevés, térsége számára nem központ,

3. *Magas centralizáció és alacsony kohézió:* önmagával elégedetlen központ, hiszen sok térpálya mutat rá, de a helyiek többnyire nem helyben elégítik ki igényeiket,
4. *Alacsony kohézió, alacsony centralizáció:* ebbe a csoportba azok a települések tartoznak, melyek önmagukkal elégedetlenek, de környezetükben lévő településekből sem indul térpálya feléjük, funkcióhiányosak.

Mindegyik fenti típusra találhatunk példát. Az első típusba tartozik Lébény, Veszprémvarsány, mindkettőnek mindegyik értéke magas, tehát központi szerepet tudnak játszani, bár a centralizációs értékük csak átlagos, tehát kimagasló központi szerepük nincs. A második típusba tartozik Koroncó, mely egy kistelepülés Győr környezetében, önmaga ellátásával közepesen elégedett, míg centralizációjának értéke alacsony, azaz szomszédos települései számára nem jelent centrumot. A harmadik típust Dunaszeg képviselheti, önmagával elégedetlen, sok térpályát bocsát ki, de centralizációjának értéke magas, azaz környezetéből sokan igénybe veszik funkcióit. A negyedik csoportba tartozó települések esetében mindkét érték alacsony, mint például Bakonykoppány, Feketeerdő, Mecsér, tehát nem csak környezetük, hanem saját maguk is elégedetlenek a helyben kielégíthető szolgáltatásaik miatt.

A térkapcsolat-analízis bizonyította a térség térszerkezeti sokszínűségét, Győr vezető szerepét, ugyanakkor rámutatott arra is, hogy különböző szinteken léteznek szubcentrumok a vizsgált térben, melyek vonzásteret beágyazódik Győr nagytérségi terébe. Ez utóbbi egybecseng a gravitációs zónák lehatárolásával is.

Az ingázás térbeli jellegzetességeinek változása az Észak-Dunántúlon, különös tekintettel Győr munkaügyi vonzáskörzetére

HARDI TAMÁS

KULCSSZAVAK: ingázás, munkaügyi vonzáskörzet, Észak-Dunántúl, Győr

ABSZTRAKT: A tanulmányban megvizsgáljuk a KSH által 2001-ben és 2011-ben elvégzett népszámlálás ingázásra vonatkozó főbb adatainak és a két felvétel összehasonlítása során tapasztalt eltérések területi konzekvenciáit. A vizsgálat célja elsősorban az volt, hogy Győr köré szerveződő ingázó, munkaügyi vonzásterek jellegzetességeit megismerjük. Ezért az országos szintű vizsgálatok mellett részletesebben koncentráltunk az Észak-Dunántúltra, melynek központrendszerét tártuk fel, s még részletesebben vizsgáltuk ezen belül Győr, s a városkörnyéki tér jellegzetességeit.

Az ingázás jelensége alatt jelen tanulmányban az olyan rendszeres munkába járást értjük, amikor a foglalkoztatott lakó- és munkahelye eltérő településen található. Az esetek döntő többségében ez napi, heti többszöri, esetleg heti ingázást jelent. Az ingázók adatait a népszámlálásokból ismerhetjük meg. Jelen tanulmányban a 2001. és 2011. évi népszámlálások ingázó adatait elemezzük, s hasonlítjuk össze. Az egyes válaszadó foglalkoztatottak lakó- és munkahely települése ismert, így ezekből az adatokból számítottuk ki az egyes településen élő foglalkoztatottak számát, az onnan eljárók, és az oda bejárók számát.¹ Egyes adataink a hivatalos foglalkoztatási adatoktól eltérhetnek, mivel a népszámlálásnál az a 15 évnél idősebb válaszadó minősül foglalkoztatottnak, aki a kérdés előtti héten

1 A népszámlálások adataiból az alábbi változókat számítottuk ki:

- Helyben lakó és dolgozó: az a foglalkoztatott, aki ugyanazon a településen dolgozik, mint ahol életvitelszerűen lakik.
- Naponta ingázó az a foglalkoztatott, aki nem ugyanazon a településen dolgozik, mint ahol ténylegesen lakik.
- Foglalkoztatottak száma: az adott település lakosságából foglalkoztatottnak minősülők.
- Helyben foglalkoztatottak száma: az adott településen élő foglalkoztatottak közül a helyben lakó és dolgozók csoportja, valamint a bejárók száma összesen. Ezt az egyszerűség kedvéért néhol mint a munkahelyek számát kezeljük, bár a két fogalom nyilván nem fedi egymást teljesen, de rámutat a település munkát biztosító képességére.
- Eljárók száma: egy településről más településre dolgozni járók száma.
- Bejárók száma: egy településre más településről ingázók száma.

legalább egy napon keresőtevékenységet folytatott, avagy rendszeres foglalkozásától csak átmenetileg volt távol (KSH 2014).

Vizsgálatunkban bemutatjuk az ingázás jelenségének térbeli változását az Észak-Dunántúlon,² s rávilágítunk Győr és vonzaskörzetének szerepére az Észak-Dunántúl térségén belül. Ehhez meghatározzuk Győr, s a többi foglalkoztató központ önálló ingázó vonzaskörzetét. Az ingázók számának és foglalkoztatottakból számított arányának jelentős növekedése mellett vizsgálatunkból látható az ingázás strukturális átalakulása is. Jelen tanulmányban ennek az átalakulásnak a térbeli aspektusával kívánunk foglalkozni.

Az ingázás jelentősége Magyarországon

Az ingázó életmód kialakulása, tömeges elterjedése az 1960-as, 1970-es évekre jellemző Magyarországon. Ez az időszak a vidéki városok iparosításának korszaka volt, így a magyar urbanizáció két meghatározó évtizedének tekinthető. Az ipari beruházások munkaerő igényével nem tudott lépést tartani a lakossági infrastruktúra fejlődése a városokban (Konrád–Szelényi 2000), így a városba költözés egyik akadályává lett a lakáshiány. Másrészt ez a korszak a magyarországi falvak modernizációjának is fontos időszaka volt: a növekvő életminőséget biztosító agrárium helyben tartotta a lakosok jó részét, azokat is, akik a városi ipari üzemekben vagy szolgáltatásokban vállaltak munkát. Így megnövekedett a kétlaki életmód jelentősége: a családok a városi munkahely mellett megtartották falusi lakhelyüket, s ott a párhuzamosan végzett mezőgazdasági tevékenységgel fontos másodlagos jövedelemhez jutottak. Így az ingázás tömegeket érintett, s jellegét tekintve falu-város kapcsolatrendszeren alapult. A nyolcvanas évekre az ingázók száma 1,2 millió fő fölé emelkedett, s hosszú időn keresztül az aktív keresők számának mintegy negyedét tette ki. Bár a rendszerváltás körüli gazdasági válság az ingázók lehetőségeit is csökkentette (Szabó 1998), de a munkahelyek tekintélyes száma szűnt meg a nagyüzemi mezőgazdaság átalakításával, s így a falusi lakosság egyre nagyobb hányada volt kénytelen a városokban munkát keresni. Mindezek eredményeként egy átmeneti visszaesés után – ami a kilencvenes évek közepén következett be – az ezredfordulóra ismét millió fölé növekedett a létszám, s a 2011-es népszámlálás eddig nem látott mértékű ingázást regisztrált (1. táblázat).

2 Észak-Dunántúl alatt öt megye: Fejér, Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom, Vas és Veszprém megyék területét értjük.

1. táblázat: Az ingázók száma és aránya Magyarországon 1960–2011

Megnevezés	1960	1970	1980	1990	1996	2001	2011
Foglalkoztatottak száma (ezer fő)	4 760	4 989	5 069	4 527	3 492	3 690	3 943
Ingázók száma (ezer fő)	636	977	1 218	1 146	887	1 109	1 398
Ingázók aránya (%)	13,4	19,6	24,0	25,3	25,4	30,0	35,4

Forrás: Népszámlálási kötetek 1960–2011; Mikrocenzus 1996 (1997); Szabó 1998.

Az ingázás mai magyarországi jelentőségét mutatja, hogy a 2011. évi népszámlás adatai alapján a közel 4 millió foglalkoztatott több mint 35%-a más településen talál munkát, mint ahol lakik, s az ingázók száma, valamint a foglalkoztatott népességhez viszonyított aránya a vizsgált időszakban jelentősen növekedett is. Miközben a foglalkoztatottak száma mintegy 7%-kal emelkedett országos szinten 2001 és 2011 között, addig az ingázóké 25%-kal.

Az ingázó foglalkoztatottak (mintegy 1,4 millió fő 2011-ben) döntő többsége (94%-a) vidéki lakos, Budapesten kívül él. Lakóhely szerint a városi lakosok részaránya növekedik az ingázók csoportján belül, ma már minden második ingázó valamely városi településen él. Ugyanakkor a kisebb településeken az ott élő foglalkoztatottak jelentős része máshova jár dolgozni, minél kisebb egy település, annál nagyobb az el-ingázók aránya (a 2000 lakos alatti településeken élők körében ez az arány meghaladja a 60%-ot).

A munkahelyek és lakóhelyek térbeli megoszlásának megismerésére és a két időpont közötti változás kimutatására egy disszimilitási vizsgálatot végeztünk a foglalkoztatott lakosok és a helyben foglalkoztatottak (tehát a munkahelyek) földrajzi elkülönülésének megállapítására. Ezt a módszert elsősorban társadalmi csoportok térbeli elkülönülésének (szegregációjának) vizsgálatára szokás használni (Cséfalvay 1994; Kovács 2002). Jelen vizsgálatban a módszerrel a foglalkoztatottak és a munkahelyek térbeli eloszlását, valamint a településhierarchiában való eloszlását vizsgáljuk. Így tehát azt állapíthatjuk meg, hogy a foglalkoztatottak elhelyezkedése (lakóhelyek) és a munkahelyek elhelyezkedése között mekkora a különbség, leegyszerűsítve, a foglalkoztatottak vagy a munkahelyek hány százalékát kellene újra osztani, hogy a két tényező egyenletesen oszoljék meg a vizsgálati egységekben. Ez a szétosztás természetesen csak elméleti lehetőség, a gyakorlatban arra következtethetünk, mely kategóriák között lesz a legerősebb az ingázó forgalom.

Az indexet kiszámoltuk a településhierarchia kategóriáira, valamint területi értelemben járásokra, megyékre, valamint egy funkcionális területi bontásra, amelyben a különböző agglomerációk (budapesti, 100 ezer lakosnál nagyobb városokhoz kapcsolódó, valamint kisebb agglomerációk) és a nem agglomerációba tartozó települések összesített értékei szerepeltek (2. táblázat).

2. táblázat: Disszimilaritási index-értékek a foglalkoztatottak és a helyben dolgozók között

Településhierarchia kategóriái	2001	2011
Településhierarchia szintjei között	11,1	12,6
Járások között	13,6	15,2
Megyék között	4,5	5,2
Agglomerációk és agglomerációkon kívüli települések	7,3	8,8

Forrás: KSH népszámlálási adatok alapján Hardi T. számítása.

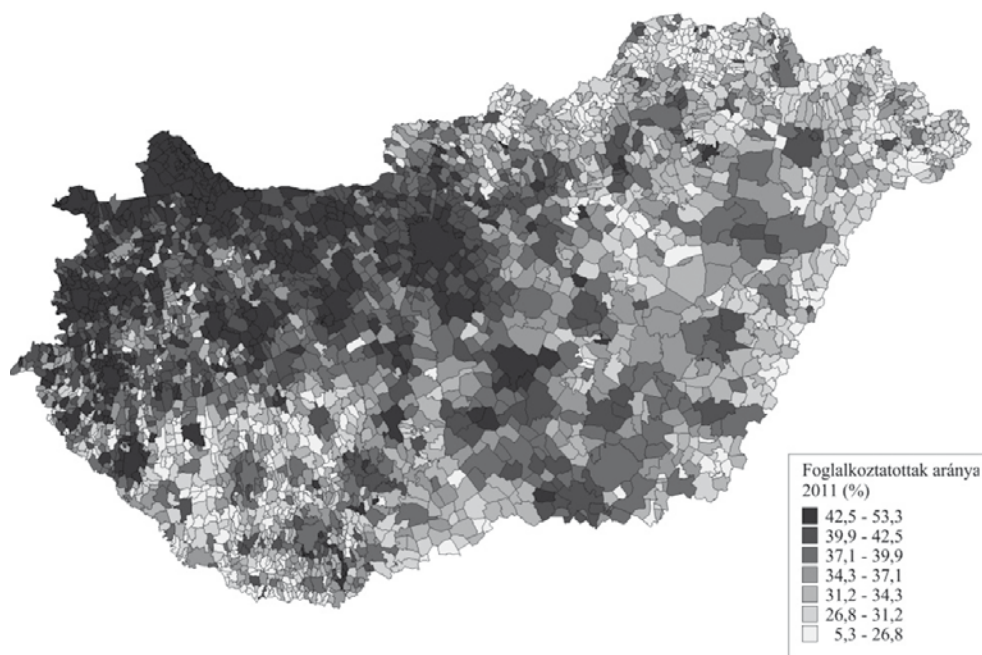
Mindezek alapján elmondhatjuk, hogy a két népszámlálási időpont között a munkahelyek és a lakóhelyek elkülönülése növekedett valamennyi dimenzióban. A legnagyobb elkülönülést a járások és a településhierarchia szintjei között tapasztalhatjuk, míg a megyék között lényegesen kisebb az eltérés. Mindez azt jelentheti, hogy a településhierarchia szintjei között különülnek el leginkább a kibocsátó és a befogadó szintek (a kisebb lélekszámú települések jellemzően kibocsátók, míg a nagyobbak a céltelepülések), de még ennél is nagyobbak a különbségek a járások között, ami arra utal, hogy vannak tipikusan kibocsátó, viszonylag kevés munkahellyel rendelkező, s vannak jelentős foglalkoztató járások, ez utóbbiak jellemzően a nagyvárosi központtal rendelkező járások. Az agglomerációk³ és a nem agglomerációs területek között lényegesen kisebb a disszimilaritás, bár erősen növekvő, ami arra utalhat, hogy erősödik az agglomerációk foglalkoztató szerepe a távolabbi térségek számára is. Ugyanakkor a megyék közötti index mértéke és annak változása lényegesen kisebb a többinél. Az ingázás zöme megyehatárokon és agglomerációkon belül zajlik, mivel ezen a szinten a legkisebb a területi eltérés a foglalkoztatottak és a munkahelyek megoszlása között, tehát az egyes megyékben a munkahelyek és a foglalkoztatott népesség hasonló számban és arányban helyezkedik el.

Az Észak-Dunántúl jellegzetességei és térszerkezete az ingázás adatai alapján

Az Észak-Dunántúl Magyarország északnyugati negyedét alkotja, s több olyan ipari központtal rendelkezik, amely Budapest után az ország legnagyobb ipari-foglalkoztató koncentrációjának tekinthető. Alapvetően, a fővárost leszámítva a térség Magyarország fejlett, nyugati régiójaként él a köztudatban. Éppen ezért a foglalkoztatottak arányát vizsgálva településenként láthatjuk, hogy az Észak-Dunántúl kiemelkedik az ország területéből, s a belső perifériákat leszámítva nagy, összefüggő térségek alakultak ki, ahol a foglalkoztatási viszonyok jónak mondhatók (1. ábra).

3 A településhálózati beosztás így nevezi meg a Budapesti agglomerációt, valamint minden, vidéki megyeszékhely, valamint Sopron és a Balaton köré szerveződő valódi agglomerációt és ún. agglomerálódó térséget.

1. ábra: Foglalkoztatottak aránya a lakónépességből Magyarország egyes településein, 2011 (%)



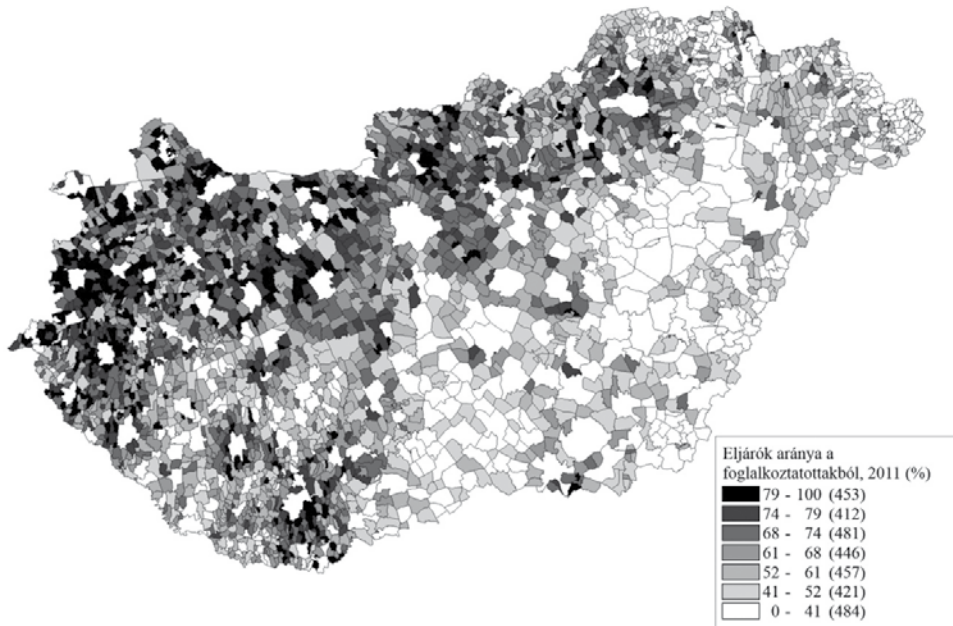
Forrás: A 2011. évi népszámlálás adatai alapján szerkesztette Hardi T.

Az el-ingázók és bejárók arányát bemutató térképeink is igazolják, hogy az Észak-Dunántúl kiemelkedik Magyarország többi vidéki térségéből, s mindkét mutató esetében magasabb települési átlagokat láthatunk, mint az ország többi részében. Nyilván ebben szerepe van a gazdaság fejlettségének, de fent jelzett hagyománynak, valamint a településhálózat jellegzetességeinek is⁴ (2. ábra). Összegezve tehát elmondhatjuk, hogy az Észak-Dunántúl magasabb foglalkoztatottsággal és intenzívebb ingázó munkavállalással jellemezhető, mint az ország más részei, különösen alföldi, délkeleti része.

Így tehát az országon belül az Észak-Dunántúl egyik fő jellegzetessége, hogy intenzív ingázás alakult ki, s ennek intenzitása erősödik. Az ingázás jelenségének erőssége, mint láthattuk, összefügg a településállomány jellegzetességeivel. Így erősebb ingázást tapasztalhatunk még a Dél-Dunántúlon és Észak-Magyarországon is (3. ábra).

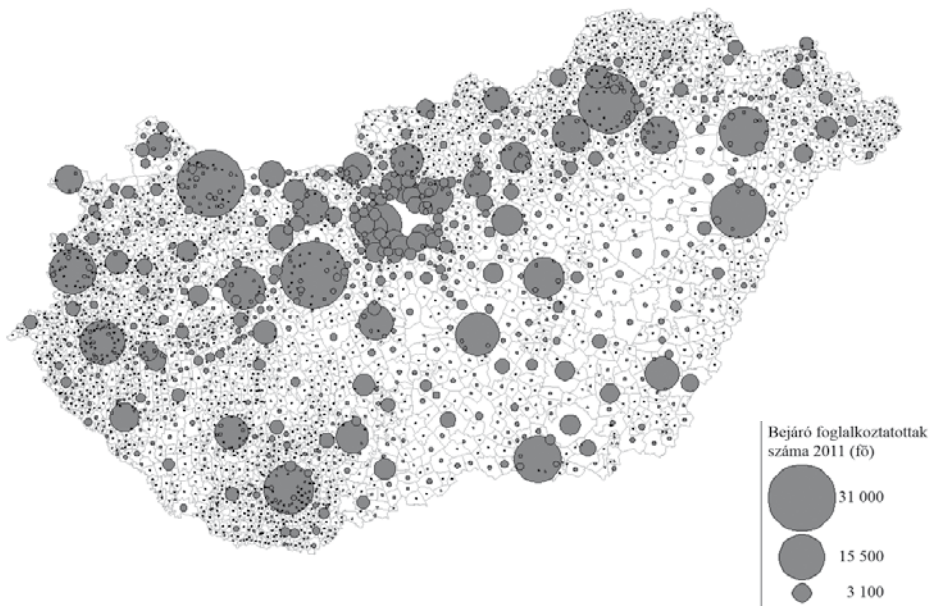
4 Itt arra gondolunk, hogy az Alföld települései általában jóval népesebbek és nagyobbak, egymástól távolabb találhatók, így az ingázás földrajzilag is nehezebb, mint a kisméretű dunántúli települések, s a közeli központjaik között.

2. ábra: Az el-ingázók aránya a foglalkoztatott lakosságból Magyarország egyes településein, 2011 (%)



Forrás: A 2011. évi népszámlálás adatai alapján szerkesztette Hardi T.

3. ábra: A bejárók száma Magyarország egyes településein, 2011 (fő)

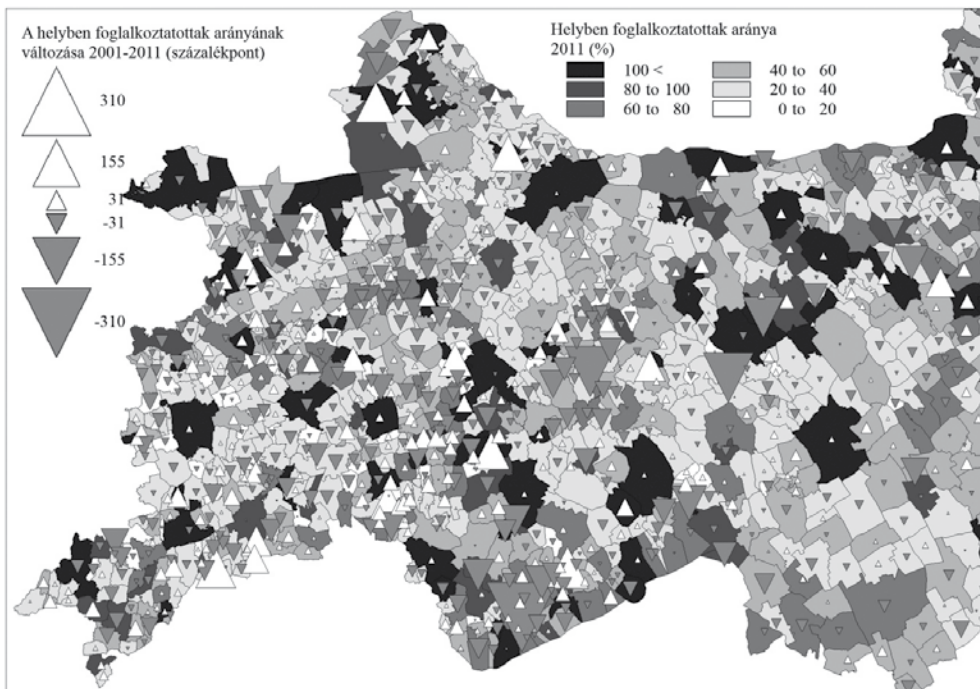


Forrás: A 2011. évi népszámlálás adatai alapján szerkesztette Hardi T.

Az Észak-Dunántúl esetében tapasztalhatjuk, hogy a foglalkoztatás térszerkezete egy központhálózatra épül rá, s ezek a központok nem csak egy kisebb-nagyobb térség számára biztosítanak munkát, de különböző hierarchikus szintekbe sorolhatók, s egymástól is nyernek munkaerőt.

Azokon a településeken, ahol a helyben foglalkoztatottak aránya a foglalkoztatott lakossághoz képest 100% felett van, ott több a munkahely, mint a foglalkoztatott saját lakos, tehát erős a be-ingázás. (4. ábra). Feltűnő jellegzetesség, hogy ezek a központok szigetként emelkednek ki a periférikus térségekből. Az arány 2001 és 2011 közötti változása is mutatja, hogy a „szigetek” körül alakulnak ki foglalkoztatásukat növelő települések, pl. Győr délkeleti és északnyugati agglomerációs sávja, miközben egybefüggő belső perifériák jelentős veszteségeket szenvedtek el a tíz év során. Ezek a belső perifériák a Győri agglomerációtól vagy távol helyezkednek el, vagy rosszul megközelíthető helyzetben vannak. Az ott élők elsősorban a kisebb központokat tudják napi ingázással megközelíteni.

4. ábra: A helyben foglalkoztatottak a foglalkoztatott lakosság arányában 2011 (%), valamint az arány változása 2001-hez képest (százalékpont)

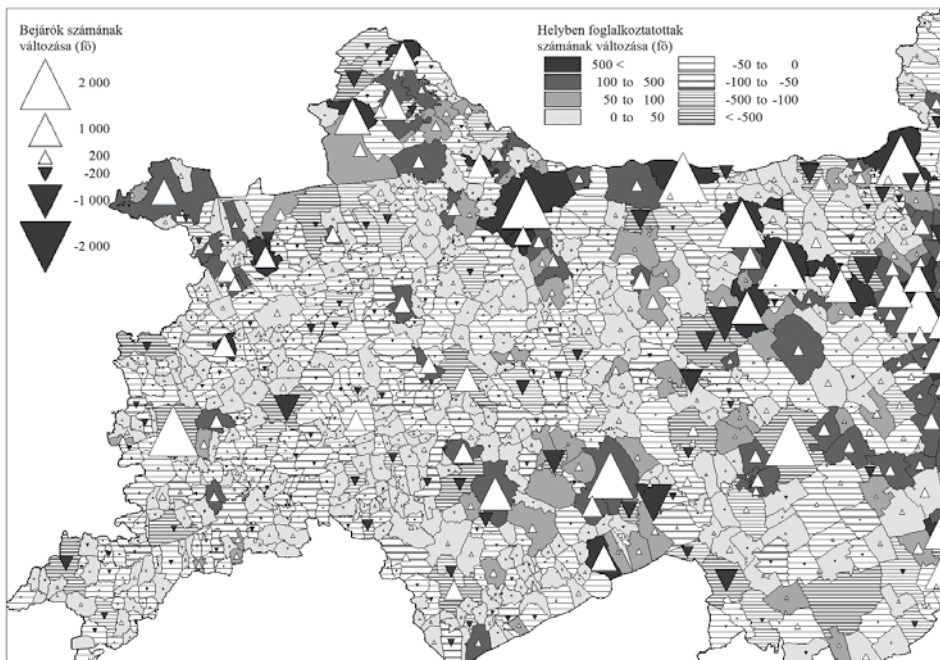


Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján szerkesztette Hardi T.

Éppen emiatt a kisebb központok be-ingázóinak létszáma is növekedett, még akkor is, ha a kisközpontokban a helyben foglalkoztatottak száma jelentősen csökkent a tíz év alatt (5. ábra). Térképünk még szemléletesebben mutatja azokat a fejlődési tengelyeket, ahova a foglalkoztatás és így az ingázás koncentrálódik. Az egyik ilyen fejlődési tengely a Budapesti agglomerációból kinyúló M1 (Budapest–Győr–Bécs irányú) autópálya vonala, amely mentén

agglomerációk, ipari körzetek jönnek létre Tatabánya, Győr, Mosonmagyaróvár központokkal. Ezek közül Győr a legjelentősebb. A másik tengely a térség déli részén halad végig, a 8. számú főközlekedési út vonalán látható, amely Dunaújváros, Székesfehérvár, Veszprém, Ajka városok körül szerveződik. Győr mellett a másik legjelentősebb vidéki ingázási központ Székesfehérvár. A város maga ugyan veszített a helyben foglalkoztatottak számából, de agglomerációjában növekedett a foglalkoztatás több településen is. A két nagy tengely mellett kiemelkedik még Sopron és térsége, amely elsősorban az osztrák határ menti elhelyezkedésének, s az osztrák növekedési tengelyekhez való közelségének köszönheti fejlődését.

5. ábra: A helyben foglalkoztatottak és a bejárók számának változása az Észak-Dunántúlon 2001 és 2011 között (fő)



Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján szerkesztette Hardi T.

Ezek között a tengelyek és körzetek között a periférikus térségben több kisebb-nagyobb központot találunk. Ezeknek a településeknek közös jellemzője, hogy a tíz év alatt jelentős mértékben csökkent a helyben foglalkoztatottak száma. Érdekes jelenség, hogy több közülük ennek ellenére lényegesen nagyobb számú bejárót vonz 2011-ben, mint 2001-ben. Ennek magyarázata, hogy ezen központok munkavállalói közül egyre többen járnak a nagyobb központokba (pl. Győrbe) vagy külföldre, s ezen központok egyre inkább a munkahelyeket veszített vidéki térségből érkezők számára biztosítanak megélhetést. Tipikus példák: Szombathely, Pápa. Számos kisebb központ ugyanakkor olyan visszaesést szenvedett el, amely nem csak munkahelyek számának csökkenésével, de a bejárók számának erős csökkenésével is együtt járt. Ezek azok a kisvárosok, amelyek korábban iparukat leginkább az ingázó munkaerőre alapozták (pl. Sárvár, Mór).

Központok és munkaügyi vonzaskörzeteik az Észak-Dunántúlon

Ha az Észak-Dunántúli központrendszerét vizsgáljuk, akkor különböző szintű központokat figyelhetünk meg. A központok körül ingázó vonzaskörzeteket határozhatunk meg.

Munkánkhoz hasonló munkaerő-piaci vonzaskörzet lehatárolást a RePUS projekthez (Benini – Naldi 2007) kapcsolódva végzett a VÁTI (Salamini – Radványi – Nagy 2008), melynek célja elsősorban a településhálózat jellegzetességeinek elemzése volt. Viszont bemutatták a központok köré szerveződő munkaügyi vonzaskörzeteket is.

Mivel a foglalkoztató céltelepülések jellemzői széles skálán mozognak, meg kellett alkotnunk azt az ingázó központ kritérium rendszert, amely segítségével egy településről el tudjuk dönteni, hogy az központ-e, vagy sem. A nagy ipari városokon kívül központnak kell tartanunk olyan településeket is, amelyek csak kisszámú bejárót foglalkoztatnak, viszont földrajzi elhelyezkedésük okán központnak minősülnek, mivel a küldő települések számára nehezen helyettesíthető alternatívát jelentenek.

Az „ingázási központ” fogalom első fontos kritériumaként azt határoztuk meg, hogy a település más települések számára elsődleges ingázási cél legyen, tehát a küldő településekről legtöbb eljáró itt találjon munkahelyet magának. Ezen települések közé természetesen bekerülnek olyan falvak is, amelyek esetében néhány bejáró érkezik egy másik községből. Különösen a belső és külső perifériákon jellemző ez a néhány munkavállalót mozgató kölcsönös ingázás, de ez a jelenség nem tartozik munkánk tárgykörébe. Így az alábbi, további kritériumok meghatározását tartottuk szükségesnek:

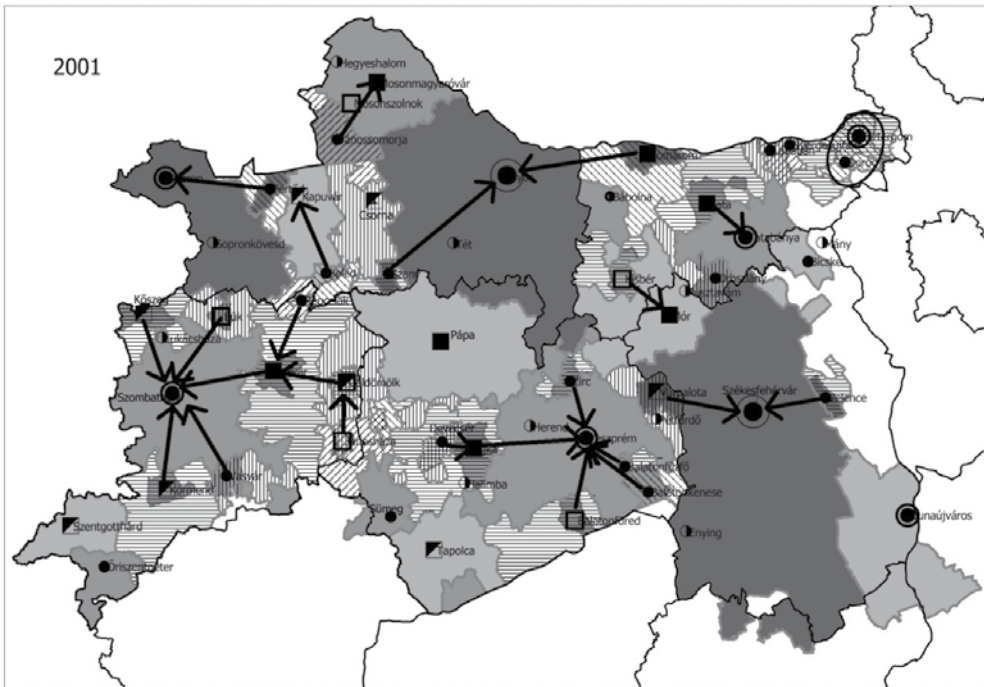
- A bejárók aránya a helyben foglalkoztatottakból meghaladja az észak-dunántúli átlagot;
- A bejárók-eljárók egyenlege pozitív a bejárók számát tekintve;
- A lakóhelyen dolgozó foglalkoztatottak aránya a település foglalkoztatott lakosságából meghaladja az Észak-Dunántúli átlagát.

Ha e három kritériumból kettő igaz egy településre, akkor további szűkítésként vesszük figyelembe, hogy a helyben foglalkoztatottak száma 1000-nél nagyobb legyen, vagy a bejárók száma haladja meg az 500-at. Különösen sajátos, elzárt földrajzi helyzetben találunk azonban olyan kisközpontokat, amelyek a fenti kritériumoknak nem felelnek meg, viszont tapasztalataink alapján központoknak kell tekintenünk őket. Így a legkisebbek között még számításba vettük azokat a településeket, amelyek 100 bejárónál többet vonzanak, s legalább két másik település számára a legnagyobb ingázási célt jelentik (pl. Zirc). Térképen ábrázoltuk a kijelölt központokat, s a hozzájuk tartozó számított vonzaskörzeteket, mindkét évre, amely alapján az alábbi sajátosságokat figyelhetjük meg (6. és 7. ábra):

- 1) A kritériumok alapján kijelölt központok körül kirajzolódnak a homogén vonzaskörzetek, melyek földrajzilag összefüggő területet alkotnak.
- 2) Az összefüggő térségen túl egy következő központ is a vonzaskörzetbe tartozhat, amelyiknek megvan a saját vonzaskörzete. Pl. Komáromnak megvan a saját vonzaskörzete, de maga a város számára a legfontosabb ingázási cél Győr. Hasonló kapcsolatok mutathatók ki pl. Sárvár– Szombathely viszonylatában is.

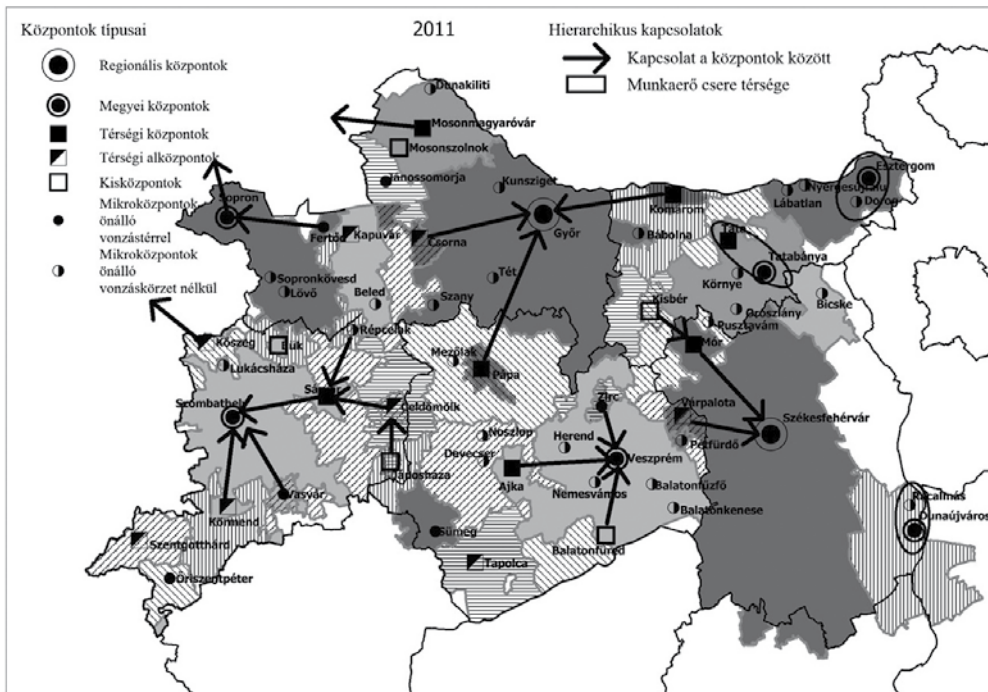
3) Viszonylag csekély arányú a megyehatáron történő átvonás a vizsgált nagyrégió-
 belül, s azon kívül is. Az észak-dunántúli központok közül csak Győr és Székesfehérvár
 lépi át jelentős mértékben a saját megyéjének határát, de ezek a városok is úgy,
 hogy nem a homogén vonzáskörzetük nyúlik át jelentős mértékben a megyehatáron,
 hanem a következő szintű központból (Győr Pápáról, míg Székesfehérvár Várpalotáról)
 vonz el jelentős ingázót. Az Észak-Dunántúl településeire a régió kívülről
 jelentős hatást Budapest gyakorol a régió keleti határainál egy nagyobb terület
 vonzáskörzetébe vonva, míg nyugaton Ausztria, közelebről meg nem határozott
 települései az elsődleges ingázási célok több magyar város és község számára. Zala
 és Somogy megye irányából csak csekély a kölcsönös átvonás, míg Tolna megye
 irányába Székesfehérvár és Dunaújváros terjesztette ki a vonzáskörzetét, s ez utóbbi
 Bács-Kiskun megye felé is kiterjeszkedett.

6. ábra: Ingázó központok és vonzáskörzetek az Észak-Dunántúlon 2001



Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján szerkesztette Hardi T.

7. ábra: Ingázó központok és vonzáskörzetek az Észak-Dunántúlon 2011



Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján szerkesztette Hardi T.

A statisztikai adatelemzést és a térképes ábrázolást figyelembe véve, a vonzott terület jellege és a bejárók száma, valamint a központok közötti hierarchikus kapcsolatok alapján az alábbi központ típusokat különítettük el:

A) *Önálló ingázási központok*, amelyek saját vonzásterülettel rendelkeznek, s maga a központ nem függ egy nagyobb központtól, tehát nincs egy kitüntetett céltelepülés, ahova a foglalkoztatottak eljárnak, vagy ha van is ilyen, az a Főváros.

A1) *Regionális ingázási centrumok*: Székesfehérvár, Győr. Ezen települések esetében elmondható, hogy a bejárók száma meghaladta a 30 ezret 2011-ben, s ezzel ezek a városok az országos listán is, Budapest után a második és harmadik helyet foglalják el. Fontos térbeli sajátosságuk, hogy homogén vonzáskörzetük, illetve térben nem kapcsolódó vonzott településeik jelentős mértékben átlépik a megyehatárt. Hierarchikusan pedig Győr esetében nincs határozott magasabb szintű központ, amitől a város függene, míg Székesfehérvár esetében 2001-ben ugyanez volt a helyzet, míg 2011-ben ez a kapcsolat a Fővárost jelenti.

A2) *Megyei ingázási centrumok*: Szombathely és Veszprém. A bejárók száma 10 és 20 ezer fő között van. Vonzáskörzetük kiterjedése nem kiemelkedően nagy, de a központ az el-ingázók tekintetében nem függ magasabb hierarchia szintű településtől. 2001-ben ez mindkét városra érvényes volt, míg 2011-ben Szombathely esetében a leggyakoribb el-ingázási cél Ausztria lett.

Ennek a típusnak sajátos altípusait jelentik Dunaújváros és Tatabánya. Mindkét város esetében a bejárók száma éppen csak alatta marad a 10 ezer főnek. A két központi város ingázási önállósága pedig egy sajátos rendszerben értelmezhető. Mindkét város egy agglomerációsnak nevezhető szimbiózisban él. Dunaújváros esetében jelentős el-ingázás tapasztalható a szomszédos Rácalmásra, míg Rácalmás számára Dunaújváros az elsődleges célpont. Tatabánya pedig Tataval tart fenn hasonló kapcsolatot, s Tata saját vonzaskörzete is erősen kapcsolódik a megyeszékhelyhez. A két városba bejárók együttesen pedig a 15 ezer főt közelítik.

A3) *Megyei ingázási alcentrumok: Sopron és Esztergom*

A két városban közös, hogy sajátos földrajzi elhelyezkedésüknél fogva közlekedési, így ingázási szempontból is zárt helyzetben vannak. Sopron esetében az államhatár, a közúthálózat gyengesége a potenciális vonzaskörzetnek csak egy kis szelete számára teszi elérhetővé a város munkaerő-piacát. Így a nagyobb városokra jellemző magas helyben foglalkoztatott létszám mellett (közel 28 ezer fő) csak kevés a bejárók száma (6 600 fő), s így a be-ingázók aránya (23,5%) jelentősen alatta marad a központok átlagának. Mindeközben Sopron számára a legfontosabb ingázási cél Ausztria, így az ingázók számosságát tekintve és a térség önállóságát figyelembe véve sorolhatjuk a megyei szintű központok közé. Hasonlóan sajátos Esztergom esete. A város hazai vonzaskörzetét északról az államhatár határolja, de munkaügyi vonzaskörzete jóval túlterjed azon. Kelet felé viszont a Duna képez akadályt. Híd hiányában erre nem terjedhet a vonzaskörzet, míg délkeleti irányban a Főváros vonzaskörzete zárja le a teret. A város Doroggal él agglomerációs kapcsolatban, kölcsönösen egymás legfontosabb céltelepülései. A két város határon túlról vonzott bejáró munkaerejével, (amit a hazai népszámlálás természetesen nem vesz számításba) a várospár eléri a 10 ezres bejáró nagyságrendet.

B) *Térségi központok*

B1) *Mosonmagyaróvár, Komárom, Mór, Pápa, Sárvár, Ajka*

Ezek a települések 10 ezer feletti helyben foglalkoztatottal, s 4–6 ezres be-ingázó létszámmal rendelkeznek. Jelentős önálló vonzaskörzetük van. Különösen kiterjedt Pápa munkaügyi vonzaskörzete, tekintettel térségi központ szerepkörére, amely szinte Veszprém megye északi részét magába foglalja. Kiemelendő még Komárom szerepe, amely esetében határon átnyúló munkaügyi vonzaskörzetről beszélhetünk, így ott a be-ingázók száma lényegesen magasabb a népszámlálásban mért adatnál. Mindemellet ezeknek a térségeknek a központjai valamely más, megyei vagy regionális szintű központ vonzásterében vannak, s ahhoz kötődnek. Így Mosonmagyaróvár esetében az Ausztria irányába történő ingázás a legfontosabb célterület, Komárom és Pápa esetében Győr, Mór esetében Székesfehérvár, Sárvár esetében Szombathely, míg Ajka esetében Veszprém. Mosonmagyaróvár esetében ki kell emelnünk, hogy a város mellett elhelyezkedő Mosonszolnok jelentős számú, közel 2 000 be-ingázóval rendelkezik, de nem alakított ki önálló vonzaskörzetet, a bejárók a környező, más központokhoz tartozó vonzásterékből adódnak össze. Voltaképpen Mosonszolnokot Mosonmagyaróvárral együtt kell értelmezni, mint munkaügyi ingázó központot.

B2) Kisvárosok: Kapuvár, Celldömölk, Tapolca, Szentgotthárd, Várpalota, Körmend, Kőszeg, Csorna

Ezek a városok mintegy 4–6 ezer helyben foglalkoztatottal, ebből mintegy 2–3 ezer be-ingázóval rendelkeznek, s mindemellett saját vonzáskörzetük van. Tapolca és Körmend esetében már megjelenik az a mikroközpontokra jellemző tény is, hogy eljáró–bejáró egyenlegük negatív. Tapolca esetében emellett azt is meg kell említeni, hogy nincs markáns felsőbb központ, ahova az ingázók eljárnának. Azok kisebb települések, távolabbi központok között oszlanak meg, s ez valószínűleg a város belső periférikus elhelyezkedéséből következik. Kőszeg, Csorna és Várpalota esetében a település mérete, a 4 ezer feletti helyben foglalkoztatott létszám magyarázza a kategóriába kerülést, miközben lényegesen kevesebb a bejárók száma, mint a többi település esetében, itt nem éri el az 1 500 főt.

B3) Kisközpontok: Bük, Kisbér, Jánosháza, Balatonfüred

Ezen központok esetében a helyben foglalkoztatottak száma 2–3 ezer fő, míg a bejárók száma 1 000–1 700 fő között mozog, s a nagyobb központoktól távoli elhelyezkedésüknek, vagy sajátos gazdasági ágazatuknak (Bük, mint fürdőhely) köszönhetően az ingázó egyenlegük pozitív. Önálló munkaügyi vonzáskörzetük van.

C) Mikroközpontok: Zirc, Fertőd, Óriszentpéter, Vasvár, Jánossomorja, Beled

Ezek a települések a környező mikrotérség számára szolgálnak munkaügyi központként. Jellemző, hogy a helyben foglalkoztatottak száma nem éri el a 2 500 főt, s ebből a bejárók száma 1 000 fő alatt marad. Önálló vonzáskörzetük van, de az csak néhány településre terjed ki. Sajátosságuk, hogy a nagyobb központok közötti belső perifériákon alakulnak ki, azonban saját vonzáskörzetük közlekedési helyzete még rosszabb. Emiatt a központok ingázó egyenlege negatív.

D) Önálló vonzáskörzettel nem rendelkező, de jelentős bejáró létszámot vonzó települések

Külön meg kell említenünk azokat a településeket, amelyek esetében a bejáró létszám gyakran jóval meghaladja az előbb felsorolt központokban mérhető, de önálló vonzáskörzettel nem rendelkeznek. Ezek általában nagyobb központok vonzásterében alakulnak, de azokkal munkaerőcsere-kapcsolatban nem állnak (mint pl. Dunaújváros–Rácalmás), így önálló központnak tekinthetők. A 400 fő feletti bejáróval rendelkezők: Pusztavám, Kunsziget, Bábolna, Lövő, Répcelak, Lukácsháza, Szany, Noszlop, Mezőlak, Balatonkenese, Nemesvámos, Dunakiliti, Sopronkövesd. Ennél kisebb létszámot vonzó településekkel is találkozunk a Balaton-felvidéken, a központoktól távol, ahol ezek a települések jellemzően egy másik település számára fontos ingázási célt jelentenek (pl. Zánka, Révfülpö).

A két térkép és az adatok alapján az évtized során bekövetkezett változásokat is nyomon tudjuk követni.

- 1) Szinte valamennyi központ esetében erősödött az el-ingázás, még hozzá gyakran jelentős mértékben. Ez igaz azoknál a központoknál is, ahol a helyben foglalkoztatottak száma növekedett, s ott is, ahol csökkent.
- 2) A helyben foglalkoztatottak számának csökkenését nem mindenhol követi a bejárók számának csökkenése. Pápa esetében pl. a helyben foglalkoztatottak számának

enyhe csökkenése mellett jelentős mértékben erősödött az el-ingázás, de a bejárás is. Ugyanakkor más, kisebb központok esetében az el-ingázás növekedése mellett a másik két mutató erős csökkenését tapasztalhatjuk (pl. Mór). A két típus tanulmányát abban találjuk meg, hogy a fontos térségi központok, mint pl. Pápa a válság ellenére is fontos ingázási cél maradt, a környező települések nincsenek abban a közlekedésföldrajzi helyzetben, hogy lakóik a távolabbi, nagyobb központokba ingázzanak. Ezzel szemben több kisebb foglalkoztató központ, ahol jellemzően egy-egy ipari parkba szerveződött a főként mobil összeszerelő tevékenység, s alapvetően a bejáró munkaerőre alapozott, gyors csökkenést érhet meg.

- 3) Eltűntek egyes mikroközpontok, mint önálló vonzaskörzettel rendelkező céltelepülések. Így pl. Bábolna vagy a Komárom–Esztergom közötti agglomeráció központjai.
- 4) Megerősödtek viszont olyan mikroközpontok, amelyek nem rendelkeznek önálló vonzaskörzettel, viszont egy-egy nagyobb központ közelében helyezkednek el. Így pl. Győr közelében Kunsziget, Szany, Mosonmagyaróvár mellett Dunakiliti, Moson-szolnok; Pápa mellett Mezőlak; Dunaújváros mellett Rácalmás stb.
- 5) Megszűnt egy sor központ „függetlensége”, ami azt jelenti, hogy míg a 2001-es állapot szerint több központi település esetében nem lehetett kimutatni egy olyan céltelepülést, ahova nagy létszámban az ott élők elingáznak, addig 2011-ben néhány kivételtől eltekintve valamennyi ingázó központ lakói is egy magasabb szintű ingázó központhoz kötődnek. Pl. Pápa–Győr; Mór–Székesfehérvár.
- 6) Megnövekedett a külföldre ingázás jelentősége. Míg 2001-ben csak Mosonmagyaróvár és Sopron számára volt az elsődleges ingázási cél Ausztria, addig mára ezek mellett több központ (Jánossomorja, Kapuvár, Fertőd, Kőszeg, Szombathely, Szentgotthárd) számára is ez vált az elsődleges céllá. Mindemellett több határ menti település is kikerült a hazai vonzaskörzet számításból, mivel elsődleges céllá Ausztria vált, sőt, Rajka esetében Pozsony.⁵

Győr és vonzaskörzete

A győri urbánus térség közlekedési adottságai az országban jónak mondhatók. Nagy teljesítményű közlekedési vonalak haladnak keresztül rajta, a Bécset Budapesttel összekötő vasútvonal, illetve autópálya, ami a térség egésze számára jó elérhetőséget biztosít. Az agglomeráción belüli közlekedés számára ezek a vonalak azonban csak kis mértékben használhatók. A másodrendű utak és vasutak sugaras hálózatot alkotnak Győr központtal. A városból kivezető másodrendű utak az agglomeráció legtöbb települését érintik, az érintett népesség nagy része, s az ingázók döntő többsége itt él. Így az agglomerációs közúti közlekedés javarészt ezeken a másodrendű utakon zajlik, a horizontális irányok fejletlenek, közlekedési alcentrumok nem alakultak ki.

5 Rajka község a szlovák–magyar határ mellett helyezkedik el, a szlovák főváros közvetlen szomszédságában. A vizsgált évtizedben megindult a szlovák állampolgárok beköltözése Pozsonyból, így a szlovák főváros lakóhelyi szuburbanizációjának köszönhetően arányuk – egyes számítások szerint – már meghaladja a lakosság felét is.

A népességszám változására az alábbi jellegzetességek mondhatók el:

- A térségen belül a népesség dekoncentrációja figyelhető meg. Tipikus szuburbán folyamatra vall, hogy a központi városban stagnál a népesség koncentrációja, miközben a környező településeken növekszik. Ez természetes városfejlődési folyamat, s arra utal, hogy a város és térsége szervesen összetartozik.
- A térség, országos szinten egy koncentrációs folyamat célterülete, vagyis miközben Magyarországon (a népességszám csökkenése miatt) csökken a népsűrűség, addig a vizsgált térségben, különösen annak belső, Győrhöz közeli zónájában növekszik. Győr és térsége a Budapesti agglomeráció mellett jelentős belföldi migrációs cél, az egész országból nyer népességet, akik elsősorban a győri munkahelyek, másodsorban az ausztriai munkavállalás lehetősége miatt költöznek a városba vagy az agglomerációjába, illetve szélesebben értelmezett térségébe.

A falvak között megkülönböztethetjük azokat a településeket, amelyek közvetlenül a város mellett helyezkednek el, s tipikusan nagyméretű, agglomerációs településeknek nevezhetjük őket. Lakosság számuk megközelíti, illetve meghaladja a térség kisvárosainak adatait. A térségben a központi funkciók legtöbbször egyértelműen Győr látja el. Így a kapcsolatok zöme győri irányultságú, munkahely, kereskedelem, iskoláztatás, egészségügy szempontjából dominál a térség felett.

A város a bejárók számát tekintve Budapest és Székesfehérvár után a harmadik legnagyobb az országban. Székesfehérvárral összevetve, gyakorlatilag alig marad el a létszám, tehát a két iparváros hasonló méretű bejáró létszámot vonz (3. táblázat).

3. táblázat: A három legnagyobb ingázási központ főbb adatai

Település	Állandó népesség (fő)		Lakónépesség (fő)		Foglalkoztatott lakosok száma (fő)	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Budapest	1 712 677	1 589 231	1 777 921	1 729 040	746 018	777 544
Székesfehérvár	10 3070	96 320	106 346	100 570	48 493	45 242
Győr	124 556	121 042	129 412	129 527	56 874	57 120
Település	Helyben foglalkoztatottak (fő)		El-ingázók száma (fő)		Bejárók száma (fő)	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Budapest	854 620	91 7026	66 673	86 036	175 275	225 518
Székesfehérvár	71 530	68 731	5 203	7 340	28 240	30 829
Győr	78 223	79 807	4 690	7 594	26 039	30 281

Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján Hardi T. számításai.

Figyelembe kell azonban azt is vennünk, hogy Székesfehérvárral ellentétben Győrnek jelentős, határon túlnyúló munkaügyi vonzaskörzete is van, ám ennek pontos adatait nem ismerjük, a hazai népszámlálás értelemszerűen nem tartalmazza a szlovákiai lakhellyel rendelkezőket, a szlovák népszámlálás pedig nem kérdez rá a magyarországi ingázási céltelepülésre. Így csak becsülni tudjuk a Győrbe, a dél-szlovákiai magyar többségű járá-sokból munkába ingázók számát. 2011-ben ez több ezer fő lehetett, s ezzel együtt a bejárók számát tekintve Győr jóval megelőzte Székesfehérvárt. Jelen tanulmányban azonban a népszámlálás adataira támaszkodhatunk, így itt sem tudjuk figyelembe venni az elemzések során a határon túlról érkezőket, de természetesen utalunk rájuk.

Ha a két népszámlás időpontjában mért főbb mutatók közötti eltérést vetjük össze (4. táblázat), akkor megállapíthatjuk, hogy a városok népessége csökkent, akár az állandó lakosság számot, akár a lakónépességet nézzük. Győr esetében a lakónépesség száma enyhén emelkedett, de az emelkedés mértéke alapján ez is inkább stagnálásnak nevezhető. Ez a változás elsősorban a lakóhelyi szuburbanizációnak köszönhető, amely valamennyi, nagyobb városunkban bekövetkezett a vizsgált időszakban. Ez a jelenség adhat magyarázatot a bejárók létszám-növekedésének egy jelentős részére is. Annál is inkább, mert megfigyelhető, hogy a helyben foglalkoztatottak száma lényegesen nagyobb mértékben növekedett mind Budapest, mind Győr esetében, mint a foglalkoztatott lakosok száma: a lakóhelyi szuburbanizáció során elsősorban a munkaképes korú, s foglalkoztatott lakosság költözik ki az agglomerációba.

4. táblázat: A három fő ingázási céltelepülés főbb mutatóinak változása 2001 és 2011 között

Település	Állandó népesség	Lakónépesség	Foglalkoztatott lakosok	Helyben foglalkoztatottak	El-ingázók	Bejárók
	%					
Budapest	-7,2	-2,7	4,2	7,3	29,0	28,7
Székesfehérvár	-6,5	-5,4	-6,7	-3,9	41,1	9,2
Győr	-2,8	0,1	0,4	2,0	61,9	16,3

Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 alapján Hardi T. számításai.

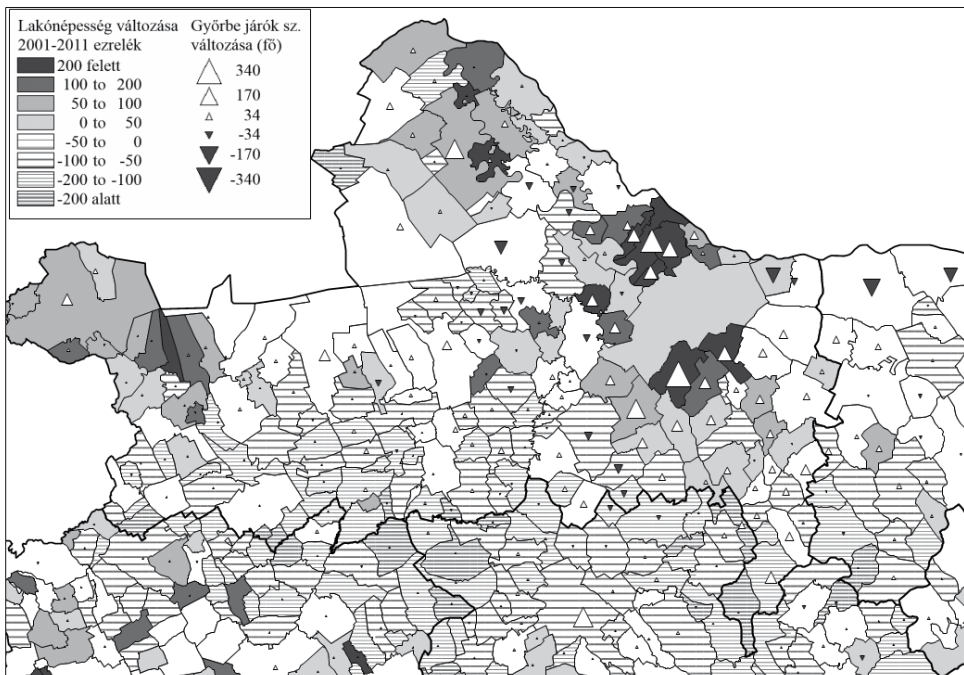
Ugyanakkor látható az is, hogy Székesfehérváron mind a két érték (foglalkoztatott lakosság és a helyben foglalkoztatottak száma) csökkent, ennek ellenére a bejárók száma növekedett. Nyilván itt is a lakóhelyi szuburbanizáció hatása jelentkezik.

Látható ugyanakkor az el-ingázók számának jelentős növekedése is. E mögött is megtaláljuk a munkahelyek szuburbanizációját, különösen a Budapesti agglomerációban, míg Győr esetében ehhez hozzáadódik a külföldre járók számának növekedése, valamint Székesfehérvár esetében az erősödő Budapestre, illetve a Budapesti agglomerációba történő ingázás.

A munkahelyi ingázás szempontjából jól elkülönül egy belső települési kör, ahonnan a foglalkoztatottak jelentős része, általában több mint 60%-a, s az eljárók kétharmada-háromnegyede jár be győri munkahelyekre naponta. Ezek a valóban agglomerációs települések jellemezhetők a legbővebb kapcsolati hálóval Győr irányában. Elszórtan máshol is találkozhatunk a győri ingázók magas részesedésével. Ez bizonyos esetekben a település kis lélekszámával magyarázható. Ezekben az esetekben a közlekedési lehetőségek miatt nagyon meghatározott az ingázási irány, így más település nem is nagyon jöhet szóba. Magas még a Győrbe ingázó foglalkoztatottak aránya olyan távolabbi településeken is, ahol a helyi munkaalkalom, vagy más, jól megközelíthető foglalkoztatási központ csak szűkösen áll rendelkezésre.

A Győrbe járók számának változása megerősíti az eddig elmondottakat (8. ábra). Láthatjuk, hogy a bejárók számának jelentős növekedése azokon a településeken tapasztalható, ahol egyúttal jelentős volt a lakónépesség számának növekedése is. Ez egyértelműen a szuburbanizáció miatt következett be. Emellett tapasztalható még az agglomerációban a Győrbe járók számának csökkenése is ott, ahol részben a helyi munkahelyek száma bővült, részben más központok szívják el az ingázókat. Ugyanakkor kiolvasható a perifériák csökkenő lakosságú településeiről a növekvő bejárás is.

8. ábra: A lakosságszám és a Győrbe ingázók számának változása, 2001–2011

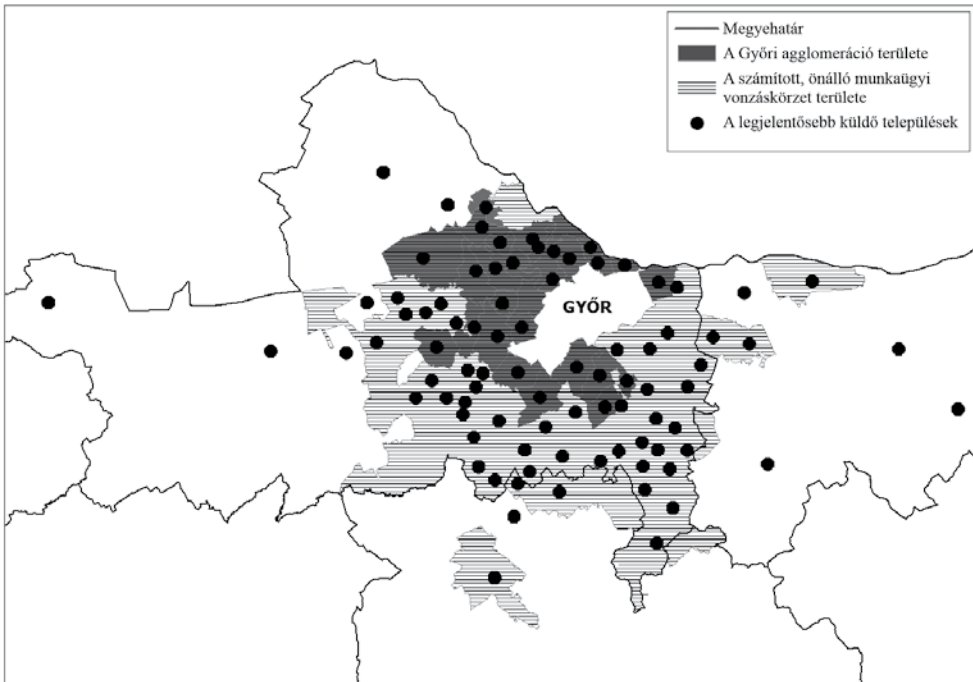


Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 adatai alapján szerkesztette Hardi T.

Különböző kritériumok szerint határoltunk le ingázási területeket Győr környékén, melyeket a továbbiakban az intenzív ingázás területeinek fogunk együttesen nevezni. Ezek természetesen átfedik egymást, de határaik jelentős mértékben különböznek (8. ábra):

- A megye alatt Győr-Moson-Sopron megye értendő, a 2011-ben érvényes megye terület szerint. A számított adatok Győr nélkül értendők.
- Az agglomeráció a KSH által Győri agglomerációként meghatározott település-együttes összesített adatait jelenti, Győr nélkül.
- A legjelentősebb küldő települések kategóriába azon települések értendők, ahonnan a két népszámlás valamelyikének időpontjában legalább 100 fő járt Győrbe, és/vagy az el-ingázók legalább 50%-a járt Győrbe.
- A számított, önálló munkaügyi vonzáskörzet alatt azt a területet értjük, amelyet jelen tanulmányban határoztunk meg.

9. ábra: Ingázási terek Győr körül



Szerkesztette: *Hardi T.*

A különböző, intenzív ingázási területek főbb adatai az alábbiak szerint összesíthetők (5. táblázat).

5. táblázat: A Győr körüli intenzív vonzásokörzetek adatai

Megnevezés	Lakónépesség (fő)		Foglalkoztatottak száma (fő)		El-ingázók száma (fő)	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Győr	129 412	129 527	56 874	57 120	4 690	7 594
Megye	309 361	318 458	127 515	141 186	59 574	77 615
Agglomeráció	51 865	57 722	21 891	26 043	15 917	19 554
Legnagyobb küldő	383 825	385 392	158 104	169 800	55 945	71 883
Önálló vonzásokörzet	178 103	178 957	72 347	77 716	36 579	44 240

Megnevezés	Győrbe ingázók száma (fő)		Részesezés a Győrbe ingázókból (%)		Győrbe ingázók aránya az el-ingázókból (%)		Győrbe ingázók aránya a foglalkoztatottakból (%)	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Megye	21 836	24 929	83,9	82,3	36,7	32,1	17,1	17,7
Agglomeráció	11 724	13 183	45,0	43,5	73,7	67,4	53,6	50,6
Legnagyobb küldő	23 284	25 924	89,4	85,6	41,6	36,1	14,7	15,3
Önálló vonzásokörzet	21 935	24 529	84,2	81,0	60,0	55,4	30,3	31,6

Forrás: KSH Népszámlálás 2001; 2011 adatai alapján Hardi T. számításai.

Mindezekből látható, hogy a város munkaügyi vonzásokörzete földrajzi értelemben némileg szétterül, a Győrbe ingázók aránya szinte minden vonatkozásban csökkent a számszerű növekedés mellett. Győr részaránya két szegmensben növekedett: a megyéből és a számított, önálló munkaügyi vonzásokörzet területéről, a foglalkoztatottakból nagyobb hányad jár Győrbe 2011-ben, mint 2001-ben. Ez annak tudható be, hogy ez az a két terület kategória, mely kisebb, periférikusabb településeket is magába foglal, így ott a foglalkoztatottak számának növekedése nem volt olyan gyors, mint a Győrbe járók számának növekedése.

Mivel az intenzív ingázási terület típusok mindegyikének részaránya csökkent a Győrbe ingázókból, egyértelmű, hogy az ezen területen kívülről jövők részesezésa növekedett. Az intenzív területekről érkezők tették ki a Győrbe járók 94,7%-át 2001-ben, s 92,3%-át 2011-ben. Így a kívülről jövők részaránya 5,3%-ról 7,7%-ra növekedett. Mivel maga az intenzív terület is növekedett a két időpont között földrajzi értelemben (pl. Pápa belépésével),

úgy mindenképpen igazolható, hogy jelentős a győri vonzástér földrajzi kiterjedésének növekedése, s az intenzív vonzástereken kívüli perifériák relatív súlyának növekedése. Összességében megállapítható, hogy míg a periférikus területekről egyfajta koncentráció figyelhető meg a fejlettebb térségek irányába, addig Győr intenzív ingázási terében egy relatív dekoncentráció tapasztalható.

Összefoglalás

A tanulmányban megvizsgáltuk a KSH által 2001-ben és 2011-ben elvégzett népszámlálás ingázásra vonatkozó főbb adatainak (az egyes lakóhelyi és egyes céltelepülésenként az ingázó foglalkoztatottak száma) és azok, a két felvétel során tapasztalt eltéréseinek területi konzekvenciáit. A vizsgálat célja elsősorban az volt, hogy a Győr köré szerveződő ingázó, munkaügyi vonzásterek jellegzetességeit megismerjük. Ezért az országos szintű vizsgálatok mellett részletesebben koncentráltunk az Észak-Dunántúlra, melynek központ-rendszerét tártuk fel, s még részletesebben vizsgáltuk ezen belül Győr, s a város környéki tér jellegzetességeit. Mindezek alapján az alábbi főbb megállapításokat tehetjük.

- A napi ingázás jelentősége megnőtt a magyar gazdaságban a két időpont között. A foglalkoztatottak száma, s a foglalkoztatottak között az ingázók aránya egyaránt növekedett. A növekedés szinte minden vizsgált szegmensben (város-vidék, településhierarchia egyes szintjei stb.) megjelent.
- Bár erre vonatkozóan alaposabb vizsgálatokkal nem rendelkezünk, de egyértelműnek látszik, hogy az ingázók számának növekedését két tényező táplálja: egyrészt a képzetesebb és magasabb jövedelmű réteg szabad munkahely és lakóhely választása, ezért növekszik a városokból el-ingázók száma, illetve a szuburbanizáció miatt az agglomeráción belüli ingaforgalom. Másrészt a vidéki munkahelyek megszűnésével erősödik a kényszeringázás is. Ennek a kényszeringázásnak a háttérében földrajzi tényezőt is találunk: az elérhető központok száma is jelentősen korlátozott. A lehetséges mozgáspályák determináltak. Kényszerítő erő továbbá a munkahelyek abszolút (nem strukturális) hiánya, továbbá az ingatlanpiac helyzete, ami megnehezíti a költözést.
- Megnövekedett a súlya a közepes fogadó településeknek, azoknak, amelyek 5–10 ezer ingázót fogadnak. Mind a bejárók létszáma, mind a település-kategória részesedése növekedett. Valószínűleg ezek a központok a vidéki kényszeringázók fő céltelepülései.
- Csökkent ugyanakkor a nagyobb városok (így Győr) relatív súlya. Bár a bejárók száma lényegesen növekedett a két időpont között, de a központ részesedése csökkent. Ez elsősorban annak tudható be, hogy a nagy központok körül elhelyezkedő agglomerációs, agglomerálódó térből származik a bejárók jelentős hányada, s ezekben a terekben fontos ingázó céltelepülések fejlődtek fel az elmúlt időszakban. Ezért itt egy relatív dekoncentrációról beszélhetünk.
- Ezzel párhuzamosan egy abszolút dekoncentráció is megjelenik, mert a nagyobb központok lakosságából is egyre többen eljárnak dolgozni más településekre vagy külföldre.

- Általában, az Észak-Dunántúl tapasztalataiból láthatjuk, hogy sok nagyobb központ közvetlen környezetében növekedett fel egy-két foglalkoztató centrum, ami a relatív dekoncentrációt erősítette.
- A nagy központok vonzásterén kívül viszont egyfajta koncentrációt tapasztalhatunk. Az eltűnő vagy gyengülő mikro- és kisközpontok helyett a foglalkoztatottak a nagyobb központok felé ingáznak egyre nagyobb számban. A közlekedési lehetőségek függvényében hierarchikus kapcsolatok is kialakulnak: a gyengülő térségi központ foglalkoztatottai a magasabb hierarchia szintű központba járnak egyre nagyobb számban és arányban, miközben a térségi központban dolgozók közül is egyre nagyobb lesz a bejárók aránya a környező területekről.
- Győr esetében világosan kimutatható, hogy a város ingázó vonzáskörzete térben növekedik. Miközben a domináns, intenzív ingázási terek nem sokat változtak, azok relatív súlya csökkent, s egyre nagyobb lett a szerepe a távolabbi küldő településeknek és járásoknak.

Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy egyre nagyobb a szerepe a gazdaságilag fejlettebb térségeknek a vidéki terek foglalkoztatásában. Nemcsak az agglomeráció, s a közvetlen környezet, hanem a távolabbi területek esetében is. A kisebb, közepes központok pedig az elzártabb térség életminőségének megtartásában, s így a lakosság-szám megőrzésében játszanak döntő szerepet.

Pozsony mint gazdasági központ hatása a környezetére

VLADIMÍR SZÉKELY

KULCSSZAVAK: szuburbanizáció, határon átnyúló migráció, Pozsony

ABSZTRAKT: A tanulmány Pozsony szuburbanizációs folyamatainak sajátosságaival foglalkozik. A város és vidéke, a szuburbanizáció és az urban „sprawl” fogalmának és hatásainak tisztázását követően a tanulmány értékeli Szlovákia szuburbanizációs folyamatait egy 2010-ben a szlovák város-hálózaton végzett elektronikus kérdőíves felmérés eredményei alapján. Ezt követően Pozsony vonzáskörzete és szuburbanizációs jellemzőit mutatja be a dolgozat, kitérve a számbavétel nehézségeire. Az állandó lakóhely változását az állampolgárok gyakran nem jelentik be. A hiányzó migrációs információk a telepszerű lakásépítések adataival pontosíthatók. A tanulmány utolsó szakasza kitér Pozsony – elsősorban a szlovák-magyar – ország-határon átnyúló szuburbanizációs folyamatainak bemutatására is.

Bevezetés

1996-ban az Szlovák Köztársaság Nemzeti Tanácsa elfogadta az ország területi és közigazgatási felosztásáról szóló törvényt, amely Szlovákiát 8 kerületre, 79 járásra és 2 871 településre és katonai övezetekre osztotta. A kerületek közül az egyiket, az ország területéhez viszonyítva excentrikus fekvésű Pozsonyi Kerületet (régión) jelentős mértékben érinti a szuburbanizáció. A kerületen belül 5 Pozsony városi járás (Pozsony I – V) és a malackai (Malacky), bazini (Pezinok), szenci (Senec) járások találhatók (1. és 2. ábra). A kerületben összesen 7 város (Pozsony, Stomfa/Stupava, Malacka/Malacky, Szentgyörgy/Svätý Jur, Bazin/Pezinok, Modor/Modra és Szenc/Senec) és 73 vidéki település fekszik. Pozsony, a Szlovák Köztársaság fővárosa egyben az ország legjelentősebb metropolisza.

Az EUROSTAT adatai szerint a Pozsonyi Kerület gazdasági teljesítményét és fejlettségét figyelembe véve 2011-ben Európa legfejlettebb régiói közé tartozott. Egy főre jutó GDP-je az Európai Unió 28 országának 186%-át érte el (Szlovákia 75%-on állt). A 272 összehasonlított NUTS 2 statisztikai térség közül a Pozsonyi Kerület az 5. helyen állt. Egyben 27,6%-ban járult hozzá az ország GDP-jéhez, miközben kiterjedése (2 053 km²) Szlovákia területének csupán 4,2%-a, és a teljes lakosság csupán 11,2%-a (606 ezer fő) él itt.

A Pozsonyi régió gazdasági erejének értékelésekor azonban nagyon óvatosnak kell lennünk. Erre figyelmeztet pl. Buček et al. (2010), aki rámutat a pozsonyi metropolisz (városi és vidéki területek) más, NUTS 3, ill. NUTS 2 régiókkal szembeni településnagysági és településszerkezeti inkompatibilitására. Figyelmeztet továbbá, hogy az egy főre jutó GDP nagyságának meghatározását nagymértékben befolyásolja a gazdaság szereplőiről végzett adatgyűjtés módja és a munkaerő ingázása. Előbbi esetben az adatokat a több telephellyel működő cégek minden telephelyéről begyűjtik, miközben az összegzett értéket a központ székhelyéhez köti. Az ingázás tekintetében pedig Szlovákia különböző részeiből a pozsonyi régióba munkába ingázók emelik a számukra munkahelyet biztosító térség egy főre jutó GDP-értékét. A másik oldalon, a Pozsonyi Kerületbe munkába ingázó embereket más régiók munkaerejeként regisztrálják, így a munkaerő mobilitása az egy főre jutó GDP-érték csökkenését okozza azokban a régiókban, ahonnan a munkaerő a Pozsonyi Kerületbe ingázik. Ez azt jelenti, hogy azok a régiók, amelyek a munkába való ingázás fő célpontjai, azok fajlagos GDP-je túlértékelt (ilyen a pozsonyi régió esete), és azok a térségek, amelyek más régió (régiók) számára elsősorban munkaerőforrásként szolgálnak, azok egy főre jutó GDP-értéke alulértékelt.

1. ábra: A Pozsonyi régió földrajzi fekvése



Szerkesztette: V. Székely.

2. ábra: A Pozsonyi Kerület és járási felosztása



Szerkesztette: V. Székely.

Hogy jobban megértsük a pozsonyi régió lakosainak az ország többi lakosától eltérő gazdasági helyzetét, összehasonlításképpen feltüntetjük a bankokban 2013-ban elhelyezett betéteik nagyságát.¹ Szlovákia lakosságának teljes banki betéteiből (25,8 Mrd euró) 38%-ot tesznek ki a pozsonyi régió lakosainak betétei. A betétek nagyságának ilyen magas aránya a magas fizetéssel rendelkező munkavállalók pozsonyi koncentrációjából következik. A pozsonyi régió lakosainak átlagos betétnagysága 16 000 euró, miközben az országos átlag nem egész 4 800 euró, és a gazdaságilag elmaradottabb eperjesi régióban pedig alig haladja meg a 2 700 eurót.

1 <http://openiazoch.zoznam.sk/cl/145125/Priepastny-rozdiel-medzi-Bratislavou-a-ostatnymi-regionmi-V-banke-krat-viac-dlh-az-osemnasobny>.

A másik oldalon, a pozsonyi régióban jellemző magas megélhetési költségekről a régió lakosai által felvett hitelek átlagos nagyságának elemzésével tudhatunk meg többet. Amíg a gazdaságilag elmaradott eperjesi régióban az átlagpolgár valamivel több, mint 1 600 euróval tartozik a bankoknak, addig a pozsonyi régióban ez több mint 13 000 euró. A nagy különbség elsősorban az ingatlanárak közti különbségekből adódik, ugyanis az ingatlanvásárlásra felvett hitelek az összes banki hitel jelentős hányadát képezik. A Szlovák Nemzeti Bank adatai szerint² 2013-ban a fajlagos lakásárak a pozsonyi régióban 2,1-szer voltak magasabbak, mint az eperjesi régióban (1 660 euró/m², illetve 787 euró/m²). Az átlagos lakásárak Pozsonyban ennél még magasabbak voltak.

Jelen tanulmány célja általánosságban elméleti felvetések és kritikai értékelés formájában rámutatni a szuburbanizáció jelenségére, illetve a városi és vidéki környezet különbözőségeiből adódó szuburbanizáció Pozsony vonzáskörzetében megjelenő konkrét formáira.

A városi és vidéki tér együttes létezése

A város és vidék együttes létezése minden régió jellemző vonása. A város és vidék kölcsönösen többféle kapcsolattal kötődnek egymáshoz, tulajdonképpen egy működő szerkezetet alkotnak, amelyben a város és a vidék a saját specifikus, az esetek döntő többségében egymást kiegészítő feladatait látja el. A város általában több munka-, művelődési, kulturális lehetőséget kínál, a vidék növénytermesztésével és állattenyésztésével kielégíti a városi lakosság szükségleteit is. A városok növekedése gyakorlatilag elképzelhetetlen a vidéki lakosság beköltözése nélkül, a falusi turizmus fejlődése lehetetlen városi kliensek nélkül. A város a művelt rétegek koncentrációja által az új gondolatok és ismeretek szülőhelye, amelyek különböző csatornákon eljutnak a vidéki környezetbe is. Természetesen létezik ellentétes irányú folyamat is, amikor a város válik a vidéki lakosság ismereti és kreatív tőkét felhasználva az új gondolatok és ismeretek befogadójává.

Mindezen gyakorlati ismereteink azt mondatják velünk, hogy a város és vidéke tulajdonképpen ugyanazon érme (régió) két oldala. Teljeskörű megértésük nem elszigetelten, hanem egymás közti funkcionális kapcsolataik kutatásában és a holisztikus szemlélet érvényesítésében rejlik. A városok és vidékük közösen alkotnak (vagy alkotnának) valamiféle specifikus, egymást kiegészítő területet, amelyek valós együttműködésükkel és ismeretcserejükkel képesek (vagy képesek lehetnének) az így összekapcsolt terület hozzáadott értékének növelésére. A pozsonyi, azaz a Szlovák Köztársaság fővárosa és vidéke közti kapcsolatok vizsgálatát ebbe az elméleti keretbe foglalva lehet megközelíteni.

2 <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/vybrane-makroekonomicke-ukazovatele/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie-podla-krajov>.

Az urbán „sprawl“ és a szuburbanizáció – a város hatása a környezetére

A szuburbanizáció és az urbán „sprawl“ szorosan összekapcsolódó folyamatok és kifejezések. Mindkét kifejezésre létezik néhány definíció, de a legfontosabb összekötő jellemzőjük a tér, amelyben lejátszódnak – mindkét folyamat a város és környezete határán, az ún. urbán-rurál „fringe“-ben játszódik le. A szuburbanizáció folyamata a városi lakosság régióin belüli, a város környékére történő elvándorlása, ami annak fizikai és szociális átalakulását vonja maga után (Sýkora 2003). Az intraregionális migráció azt jelenti, hogy a lakosság újraelosztása egy viszonylag kis területen – a munkába ingázás által kijelölt funkcionális régióban – játszódik le.

Anthony (2004) az urban „sprawl“ definiálásakor Downs (1999) korábbi tanulmányára támaszkodik, amelyben a szerző komplex leírást ad az urban „sprawl“-ról, amit a következő jellemzőkkel ír le:

1. a fejlődés korlátlan, határokat átlépő és a térben terjedő formája,
2. alacsony sűrűségű beépítettség,
3. nem folyamatos, ugrásszerű fejlődés,
4. földtulajdoni viszonyok és területhasznosítás felaprózódása,
5. elterjedt közlekedési eszköz a személyautó,
6. kismértékű központi területi tervezés, irányítás, ellenőrzés,
7. fejlődését a gazdaság fejlődése szabályozza,
8. az egyes helyszínek közti nagy pénzügyi egyenlőtlenségek,
9. a területhasznosítás szegregációja az egyes zónákban, és
10. arra való hagyatkozás, hogy az egyes folyamatok hatására kialakulnak az alacsonyabb bevételű háztartások letelepedésének feltételei is.

Érthető tehát, hogy az urbán „sprawl“ és a vele összefüggő szuburbanizáció nem csupán a lakosság területi újraelosztása, hanem a rákapcsolódó, létező gazdasági tevékenységek áttelepítése és/vagy egészen új tevékenységek megjelenése, melyek a területhasznosítás új formáit hozzák létre és vele együtt egy teljesen megváltozott arculatú elővárosi tájat alakítanak ki.

Egyértelmű, hogy a két folyamat nem magától indul be, hanem megfelelő feltételek teljesülése következtében. A European Environment Agency (2006) szerint Európában az urbán „sprawl“ és szuburbanizáció „beindítói“ a következő tényezők:

- makrogazdasági tényezők (gazdasági növekedés, globalizáció, európai integráció),
- mikrogazdasági tényezők (emelkedő életszínvonal, ingatlanárak, olcsó mezőgazdasági terület elérhetősége, területi egységek közti versengés),
- demográfiai tényezők (lakosság számának növekedése, háztartások számának növekedése),
- lakhatás előtérbe helyezése (nagyobb 1 főre jutó terület, ideális lakhatás),
- gondok a városok központjában (szennyezett levegő, zaj, kis alapterületű lakások, kevésbé biztonságos környezet, szociális problémák, zöldterületek hiánya, oktatási-nevelési intézmények alacsony színvonala),

- közlekedés (személygépkocsik használata, autópályák jó megközelíthetősége, alacsony benzinár, problémás tömegközlekedés),
- szabályozó rendszerek (kismértékű területi tervezés, létező tervek nem megfelelő érvényesítése, elégtelen vertikális és horizontális együttműködés).

Minden felsorolt faktor specifikus, nehezen mérhető értelemmel bír. Hatásuk vizsgálatánál viszont fontos, hogy nem elszigetelten, saját parciális erejükkel hatnak. Kölcsönhatásuk jelentősen erősíti a végső hatást, amely a város és vidéke közti területi változásokra és új kapcsolataikra hat.

Szuburbanizáció Szlovákiában – kritikai értékelés

A nagyvárosi lakásépítés hanyatlása, a városi ingatlanárak emelkedése, a vidéki családi házak és városi lakások árának összehasonlíthatósága, részben a hosszabb ideje fennálló gazdasági növekedés, mely egy átlagos háztartás havi bevételeit 47,8%-kal emelte (Szlovák Statisztikai Hivatal), nagyban hozzájárultak a vidéki családi házakban való letelepedés, illetve a hosszú távú vidékre költözés iránti kereslet megugrásához. Erre a megnövekedett keresletre azonnal reagáltak az ingatlanfejlesztő társaságok: családi házas övezetek építésébe kezdtek, amellyel mind a közeli nagyvárosok, mind a gazdasági központok környezetébe kedvező munkalehetőségek miatt nagy számban költöző lakosság igényeit szolgálnák ki.

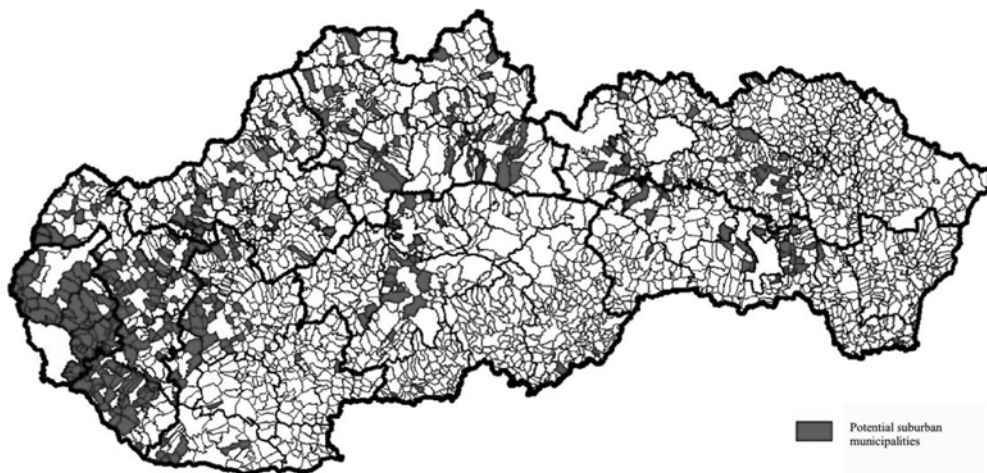
A lakosság dekoncentrációja és a szuburbanizáció dinamikus folyamatai, melyek jelentősen megváltoztatták a város és környékének arculatát, nagy érdeklődést váltottak ki e jelenség területi aspektusainak vizsgálata terén. A mobilitás, a területhasznosítás változásai és a lakásépítés területi differenciáltságára irányuló kutatások elsősorban a pozsonyi, a kassai, az eperjesi és a nyitrai egyetemi műhelyekben folytak. A közös nyelvi hagyományokkal rendelkező cseh földrajzi iskola vezető szakemberei (Sýkora 2003; Ouředníček 2007) meghatározták a kutatás elméleti-módszertani irányvonalát és BSc., MSc., illetve doktori disszertációs munkáikat készítő hallgatóikat a nagyvárosok átalakulásának háttérben lejátszódó folyamatok alapos megismerésére ösztönözték (pl. Bezák 2000; Dická 2006; Matlovič and Sedláková 2007; Zubriczký 2010; Slavík et al. 2011; Šveda 2011, 2012; Repaská 2012).

A szuburbanizáció folyamata és a társadalom területi szervezettségére, a lakosság egyes csoportjainak viselkedésére gyakorolt hatásának vizsgálata, feltérképezése, megértése és magyarázata terén történt jelentős előrelépés ellenére Sýkora (2003) kutatási víziója továbbra is attraktív kihívás a témát vizsgáló kutatók számára. Sýkora úgy gondolja, hogy a szuburbanizáció kutatásának prioritásai közé kell, hogy tartozzon: 1. azon külvárosi terek vizsgálata, amelyek a szuburbanizáció hatására radikálisan átalakultak. Különös figyelmet kell szentelni a helyi őslakosság és a beköltözötték együttélésére, illetve a helyi közösségek változásaira; 2. a szuburbanizáció hatása a metropolisz szociális és területi változásaira a régió egyes részei közötti növekvő különbségek figyelembevételével; 3. a szuburbanizáció hatása a teljes társadalom életstílusára és a szociális kapcsolatok változásaira (Sýkora 2003).

A szuburbium egy olyan terület, amit a társadalom ambivalensen érzékel. Az egyik oldalon a közép- és felsőbb társadalmi rétegek valamiféle kiváltságának képze-
te társul

vele, akik az elővárosokban álló családi házaikkal juttatják kifejezésre társadalmi pozíciójukat. A családi ház tulajdonlása a függetlenség iránti vágy, életstílus, presztízs kifejezője lett. Másrészt a gazdaságilag fejlettebb világban a szuburbiumot különösen attraktív területnek tartják, amely a lakosság több generációját vonzza a nyugodt, békés, jószomszédi viszonyokkal rendelkező és rendezett családi életre megfelelő hely elképzelésével (Galčanová 2012).

3. ábra: Potenciálisan szuburbánus vidéki települések



Forrás: Gajdoš és Moravanská 2010³

Gajdoš és Moravanská (2010) szociológusok 451 potenciálisan szuburbánus község (3. ábra) térképét készítették el. Meghatározásukra a népesség mechanikus mozgásához (beköltözötték aránya a település teljes népességéből, migrációs szaporulat) és lakásépítéshez (újépítésű lakások aránya a település teljes lakásszámából, újépítésű lakások száma) kapcsolódó abszolút és relatív értékeket használtak, miközben a vizsgált időszak 2003–2008 között volt. A szerzők megállapítják, hogy a potenciálisan szuburbánus községekben, melyek területileg Délnyugat-Szlovákiában, Pozsony közigazgatási határán helyezkednek el, egy újabb kutatással sikerült igazolniuk a szuburbanizáció folyamatát.³

A vidéki települési önkormányzatokhoz elektronikusan eljuttatott kérdőív formájában végzett kiterjedt szociológiai felmérés több érdekes eredményt hozott:

1. Az új lakosok beköltözésével jelentősen megváltozik a város közelében fekvő községek szociális környezete. A városkörnyéki vidéki községekbe elsősorban fiatal gyermekes, magasabb szociális státusszal rendelkező családok költöznek, akik magasabb iskolai végzettséggel és bevételekkel rendelkeznek, mint az őslakosok.

3 http://www.sociologia.sav.sk/cms/uploaded/1242_attach_suburbanizacia.pdf.

2. Az új lakosok a városból más életstílust, szokásokat hoznak, amely a községben konfliktusok forrásává is válhat, ugyanakkor a község fejlődésének új impulzusa is lehet.
3. A városi lakosság vidéki településekre költözését a helyi önkormányzatok többnyire pozitívan, esetleg semlegesén (se pozitívan, se negatívan) fogadják.
4. Az őslakosok és a városból újonnan beköltözöttek együttélése többnyire jó, barátságos és konfliktusmentes.
5. A községek népessége megfiatalodik, javul a lakosság életkor és legmagasabb iskolai végzettség szerinti szerkezete.

A kutatás végső, de úgy véljük, a nagyon specifikus megszólított célcsoportra való tekintettel (158 vidéki települési önkormányzat dolgozói) nagyon parciális és általános megállapításai, hogy „*a szuburbanizáció Szlovákiában a vidéki települések emberi, szociális, gazdasági és kulturális tőkájének erősödését okozza*“ (Gajdoš and Moravanská 2010).

A szuburbanizáció és szlovákiai megjelenésének összefoglalásával a társadalomföldrajz-kutató Podolák (2010) próbálkozott, aki a szuburbanizációt, mint nagyon komplex, több tényezővel befolyásolt, pozitív és negatív tulajdonságokkal bíró folyamatot értelmezi. Tapasztalatai értékelésénél a pozitívumok és negatívumok közti egyenlőtlenségekre mutatott rá. A pozitívumok közé „csak“ a lakások minőségi javulását, és több ezer ember saját lakás iránti vágyának teljesülését sorolja. Ugyanakkor a szuburbanizációt, mint „elégge féktelen folyamatot“ értékeli és az expliciten felsorolt negatívumok között megemlíti:

- az egyéni gépjármű-közlekedés jelentős emelkedése – a város környékén élők rendszeresen utaznak a városba munkavégzés, iskolai tanulmányok, szolgáltatások, kultúra stb. miatt. A közlekedési helyzetet tovább súlyosbítja, hogy az alacsony népsűrűségű vidéki településen nem működhet effektíven a tömegközlekedés;
- szociális szegregáció – a városközeli vidéki területekre elsősorban magasabb szociális státuszú lakók költöznek, a szociális elszigeteltséget tovább erősíti a szinte kizárólagos személyautó-használat bármilyen célú helyváltoztatáshoz, és amennyiben az újonnan épült házak területileg el vannak választva a községtől, akkor kapcsolatok minimális a helyi őslakossággal;
- a városközpontok hanyatlása – egyes esetekben a városközpontok elnéptelenednek (főleg az esti órákban), a régi lakóházak és üzletek hanyatlanak, a befektetők kevésbé érdeklődnek a régi ipari övezetek hasznosítása iránt;
- üzletközpontok építése (hipermarketek, gyorséttermek, benzinkutak, multiplex mozik) – a főutak, autópályák mellett koncentrálnak, amik gyakran csak saját gépkocsival közelíthetők meg; több újépítésű ház (gyakran egész tömbök) várostervezési szempontból a kultúrtáj nem megfelelő hasznosításának (lakóövezeti célú) példája;
- területhasznosítás radikális változásai – csökken a mezőgazdasági, erdészeti és rekreációs célokra megfelelő terület kiterjedése, miközben ez a fajta tájhasznosítási változás gyakorlatilag visszafordíthatatlan (Podolák 2010).

A szuburbanizáció negatív oldalát emeli ki az urbanista Hrdina (2010) is, aki szerint a Szlovákiában 1990-2010 között lejátszódó szuburbanizáció nem „*tudatosan szervezett fejlődés*“ volt. Kritikusan értékeli a nem megfelelő munkahelyteremtést a vidéki településeken, amely így oka és következménye is egyben az állandó, városba irányuló, a munkahely

elérését célzó ingázásnak. A vidék és a város közti ingázás elsősorban a közúti forgalmat terheli. A meglévő közlekedési infrastruktúra jelenleg nem képes megküzdeni a lakosság mobilitásában és eloszlásában bekövetkezett változásokkal, a személygépkocsik egyre intenzívebb használatával, amely gyakran kényszermegoldás a tömegközlekedés korlátozott lehetőségei miatt. A közlekedési rendszerek átalakítása nemcsak pénzügyi kérdés, hanem sokszor az önkormányzatok felhalmozódott problémáiba is ütközik, amelyek megoldása gyakran az adott pillanatban számukra fontosabb. Ez az állapot a közlekedési infrastruktúra fejlesztésének lassulásához vezet és tovább mélyíti a létező problémákat (Hrdina 2010). A kritikus értékelés elsősorban Pozsonyra és szuburbanizált vidékére vonatkozik.

Pozsony és közvetlen vidéki környezete

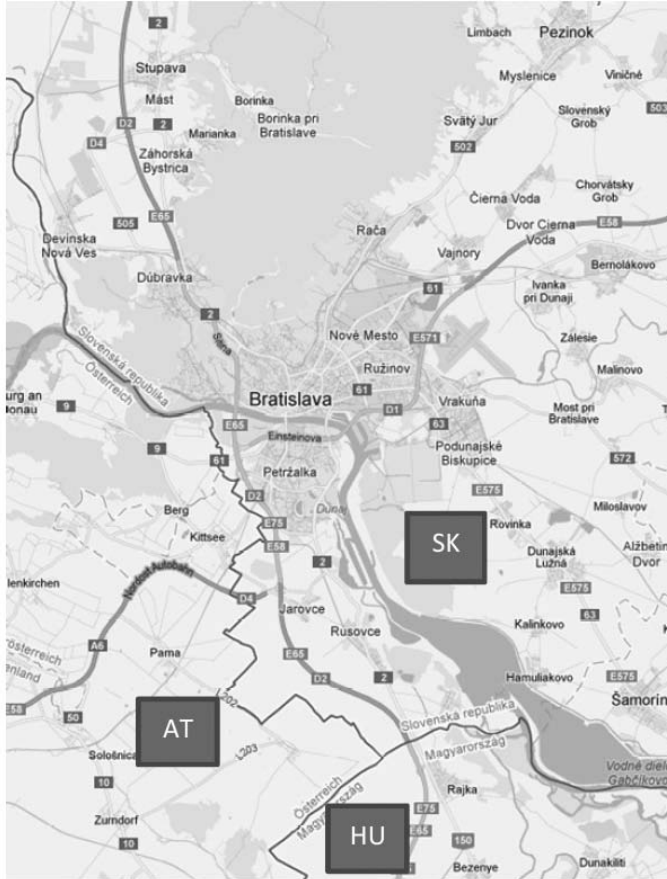
Pozsony, a Szlovák Köztársaság fővárosa, földrajzi fekvése nagyon specifikus. Szlovákia politikai, gazdasági, kulturális és oktatási központja három ország – Szlovákia, Magyarország és Ausztria (4. ábra) találkozásánál fekszik. A magyarországi vidéki települések közül Pozsony csak Rajkával határos, melynek 2011-ben 2 550 lakosa volt. Osztrák oldalról két város, Hainburg an der Donau (5 935 lakos) és Marchegg (2 947 lakos), továbbá hat vidéki település határos Pozsonnyal: Deutsch Jahrndorf (608 lakos), Pama (1 090 lakos), Kittsee (2 310 lakos), Berg (724 lakos), Wolfsthal (870 lakos) és Engelhartstetten (1 890 lakos).

Szlovákia területén Pozsony két várossal, Stomfa (Stupava, 9 345 lakos) és Szentgyörgy (Svätý Jur, 5 229 lakos), továbbá 8 vidéki településsel határos (Gútor/Hamuliakovo, Szemet/Kalinkovo, Dénesd/Dunajská Lužná, Csölle/Rovinka, Dunahidas/Most pri Bratislave, Pozsonyivánka/Ivanka pri Dunaji, Pozsony-borostyánkő/Borinka, Máriavölgy/Marianka). Mivel a lakóhelyi szuburbanizáció folyamata Horvátgurab/Chorvátsky Grob településen a legerősebb, amely csak mintegy 500 méterre fekszik Pozsony közigazgatási határától, ezért bekerült a kutatásba. A Pozsony közvetlen környezetében fekvő települések közül Horvátgurab/Chorvátsky Grob, Csölle/Rovinka és Dénesd/Dunajská Lužná esetében az utóbbi években drasztikus népességnövekedés figyelhető meg (3. ábra). Pozsony-borostyánkő/Borinka kivételével minden település népessége átlépte az 1000 fős határt. A lakóhelyi szuburbanizációs folyamatok nagyságát, mely a népességszám-növekedéssel fejezhető ki, elsősorban a lakásépítés determinálja – a népesség drasztikus növekedése elsősorban azokon a településeken figyelhető meg, ahol az ingatlanbefektető társaságok egységes lakóterületeket építettek, miközben az egyéni lakásépítés háttérbe szorult.

A közlekedési kapcsolatok javítása érdekében a pozsonyi tömegközlekedési rendszer reagált a lakosság-szám-változásokra. Menetrend szerinti járatokat indított 2010-ben a magyarországi Rajkára, az osztrák Hainburgba és Horvát-gurabba/Chorvátsky Grob, 2012-ben pedig a Pozsonybesztercébe/Záhorská Bystrica közlekedő járatait Máriavölgyig/Marianka meghosszabbította. Az egyes járatok – melyek Pozsony határain túlra közlekednek – specifikumát és exkluzivitását a tarifarendszer kialakítása adja. A Pozsonyt

külfölddel összekötő járatokra a menetjegy ára 1,50 €. A Máriavölgyre/Mariánka közlekedő járatokon nem érvényesek az időalapú bérletek, amilyennel mintegy 120 ezer lakos rendelkezik és az utazóközönség kb. 58%-a használja, hanem egyszeri utazásra jogosító 15 vagy 60 perces jegyet kell váltani 0,70 ill. 0,90 €-ért. Hasonló szabályok érvényesek Pozsony peremkerülete (Vajnory/Vajnory) és a szomszédos vidéki település, Horvát-gurab/Chorvátsky Grob között.

4. ábra: Pozsony és vidéki környezete – a kutatás területe



Forrás: www.maps.google.sk.

Pozsony és a környező vidéki települések fejlődésének összehasonlítása – a lakosság dekoncentrációja (?)

Szlovákiában a vidéki települések és városok lakosságának számára vonatkozó kiinduló adatok a hivatalos összeírások eredményei voltak. Ezek szerint a népszámlálások szerint, melyek csaknem rendszeresen 10 évente történnek, 1970-ben Pozsonynak csaknem 306 ezer állandó lakhellyel rendelkező lakosa volt (1. táblázat). Az 1980-as népszámlálásra a népességszám 25%-kal nőtt, ami elsősorban annak tudható be, hogy 1972-ben 7 szomszédos vidéki települést Pozsonyhoz csatoltak. A folyamatos növekedés a következő évtizedben is fennmaradt és az 1991-es összeírásakor Pozsony lakosainak száma elérte a 442 ezret. A népesedési folyamatok megforduló irányának jeleit a 2001-es népszámlálás eredményei mutatják, amikor Pozsony a hivatalos népszámlálások során először mutatott népesség-szám-csökkenést. Ez a csökkenés azonban nem csak a demográfiai folyamatok eredménye. A teljes fogyás jelentős része abból adódik, hogy a város területén lakást vagy házat bérlők nagy része nem akart állandó lakhelyre bejelentkezni.

Az utolsó, 2011-es népszámláláskor nem egész 412 ezer lakosa volt a városnak, ami a nem pontos nyilvántartás mellett annak is betudható, hogy viszonylag sokan nem voltak hajlandók bekapcsolódni a népszámlálásba, ami több szakember véleménye szerint a végső eredményeket is jelentősen befolyásolta. A felsoroltak ellenére valóság a szomszédos vidéki települések népességszám-növekedése, ami nemcsak a lakosság dekoncentrációjának folyamatára mutat rá, hanem bizonyos szempontok szerint a szuburbanizációra is, a pozsonyi lakosság a városhoz közeli, elfogadható távolságban fekvő településekre való költözésére. Ez nagymértékben összefügg a város területén tapasztalható lakáshiánnyal és ebből adódó extrém áremelkedésükkel.

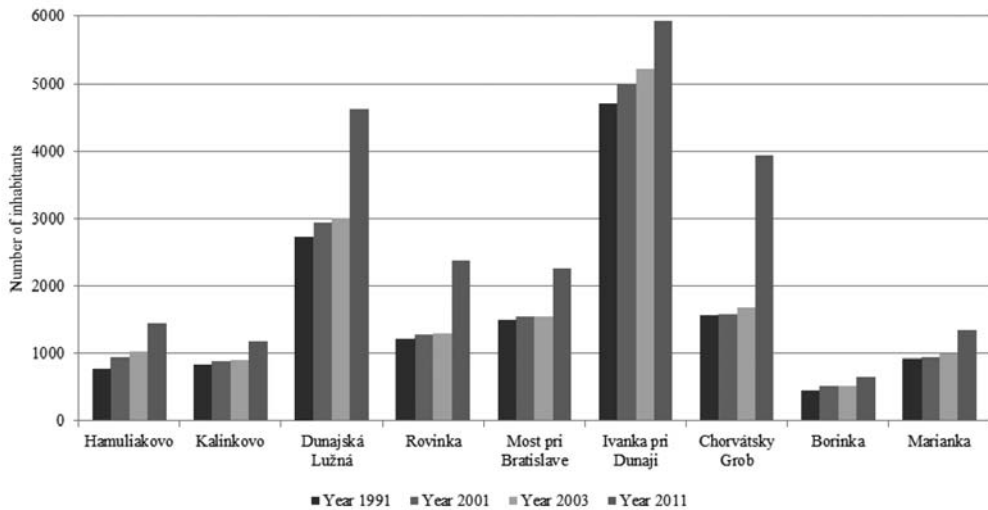
1. táblázat: Pozsony népességének alakulása (fő)

	1970	1980	1991	2001	2011
Népesség száma	305 932	380 259	442 197	428 672 (?)	411 228 (?)

Forrás: Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala.

A vidéki települések, hasonlóan más területi egységekhez, a természetes és a vándorlási egyenleg növekedés hatására nőnek (5. ábra). Amíg a természetes szaporodás (amely a születések és elhalálozások különbsége) a népesség megfelelő korösszetételéről informál, addig a migrációs növekedés (amely a beköltözések és elköltözések különbsége) a terület vonzeréről ad képet, amely belső kínálatával és életfeltételeivel új lakosokat tud megszólítani.

5. ábra: A Pozsonnyal határos (szlovákiai) vidéki települések teljes népességmozgása

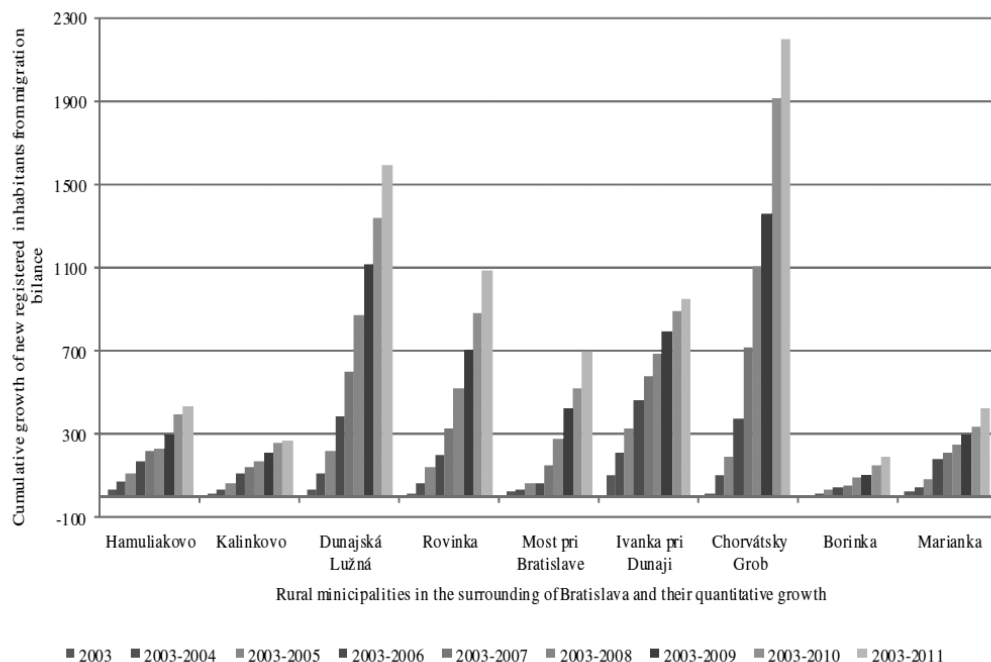


Forrás: Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala.

A Pozsony vonzáskörzetében fekvő vidéki települések hivatalos, csak a migrációs rátából következő népességnövekedése azt mutatja, hogy sajnos, az egyes szám adatok nem minden esetben tükrözik a valóságot (6. ábra). Ennek oka a viszonylag késői állandó lakhelyre történő bejelentkezés, amit az új környezettel való ismerkedés okoz. Ennél sokkal komolyabb probléma, hogy az újonnan beköltözött lakosság egy része egyáltalán nem hajlandó az adott településen állandó lakhelyre bejelentkezni. Az okok gyakran nagyon gyakorlatiasak: lakás (estetleg vállalkozás) tulajdonlása Pozsonyban és az állandó lakcím megváltoztatásával járó költségek, vagy pl. a munkahelyhez közeli, elérhetőbb egészségügyi ellátás. Az érvényes jogi szabályozás nagyvonalúsága általánosan ismert jelenség, amire a szuburbanizáció folyamatairól publikáló szerzők többsége is rámutat (pl. Slavík et al 2011; Šveda 2012).

A lakhelyre való be nem jelentkezés (illetve szélsőséges esetben a helyhatósági választások előtti spekulatív, idegen emberek tömeges bejelentkezése a választások eredményeinek befolyásolása érdekében egy konkrét jelölt javára – a bíróság megszüntette a nyilvánvalóan manipulált választások eredményét) nemcsak a kutatások és a területen lejátszódó folyamatok megfigyelésében, hanem elsősorban a település fejlesztési lehetőségei terén jelent hátrányt. Az egyes települések adórészesedést kapnak az államtól (természetes személyek jövedelemadójaiból), melynek nagyságát a település népességszáma alapján állapítják meg. Ez jelentős (kb. 33%) részt képez a települések teljes bevételéből, nagyban befolyásolja annak pénzügyi lehetőségeit. Ha feltételezzük, hogy a település csak ezen bevételi tételre 200–250 eurót kap, egyáltalán nem meglepő, hogy elsősorban a vidéki települések polgármesterei motiválják a nem bejelentkezett, nyilvánvalóan ott élő lakosokat, hogy jelentkezzenek be állandó lakhelyre az adott községbe.

6. ábra: A vidék fejlődése (új regisztrált lakosság) Pozsony környékén 2003–2011 között



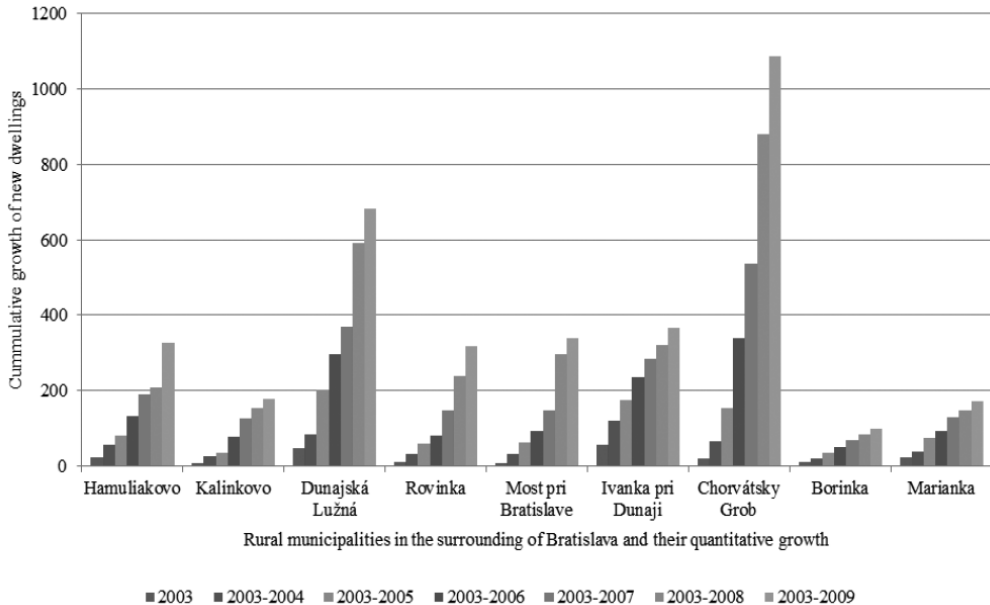
Forrás: Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala.

A motiváció formái a pozitív meggyőzéstől a negatív, községi vagyon használatát korlátozó intézkedésekig terjednek. Ennek jellemző példája, hogy a helyi óvodákba és oktatási intézményekbe csak az ott állandó lakhellyel rendelkező gyerekeket lehet beiratni. Ezen intézkedés, mely a be nem jelentkezett lakosokat arra kényszeríti, hogy gyermekeiket a település határán túli oktatási intézménybe vigyék, a szó szoros értelmében véve nem arra vonatkozó büntetés, hogy nem veszik ki részüket a helyi feladatok ellátásához szükséges pénzügyi keret bebiztosításából. Inkább valamiféle kényszerű kiválasztási kulcs, amelynek alkalmazása elsősorban a település szabályozatlan, kaotikus területi fejlődése és az ebből adódó, oktatási intézményekben jelentkező helyhiány következménye.

A befejezett lakások száma megfelelő indikátor, mely rámutat a Pozsonnyal közvetlenül határos települések dinamikus lakásfejlesztésére (7. ábra). 2003–2009 között az összes településen emelkedett a lakások száma. A legnagyobb növekedés Horvátgurabon/Chorvátsky Grob volt, ahol 7 év intenzív lakásépítés következtében több mint 1 000 új lakás épült, ami nagy kontrasztot alkot a 2001-es népszámláláskor jegyzett nem egész 500 lakással szemben. A több mint 220 százalékos növekedés a legmagasabb egész Szlovákiában, és Horvátgurab az ország legdinamikusabb lakásépítéssel bíró vidéki települése lett.

Ennek következményeit később elemezzük. Csak összehasonlításképpen megjegyezzük, hogy Dénesden/ Dunajská Lužná, amely a második a 2003–2009 közti lakásépítés terén, a meglévő és újonnan épített lakások közti kontraszt nem ilyen nagy. A hivatalos adatok szerint a Horvátgurabnál nagyobb település a 2001-es népszámláláskor 856 lakással rendelkezett, így a 683 lakásos emelkedés (80%) nem annyira kiugró.

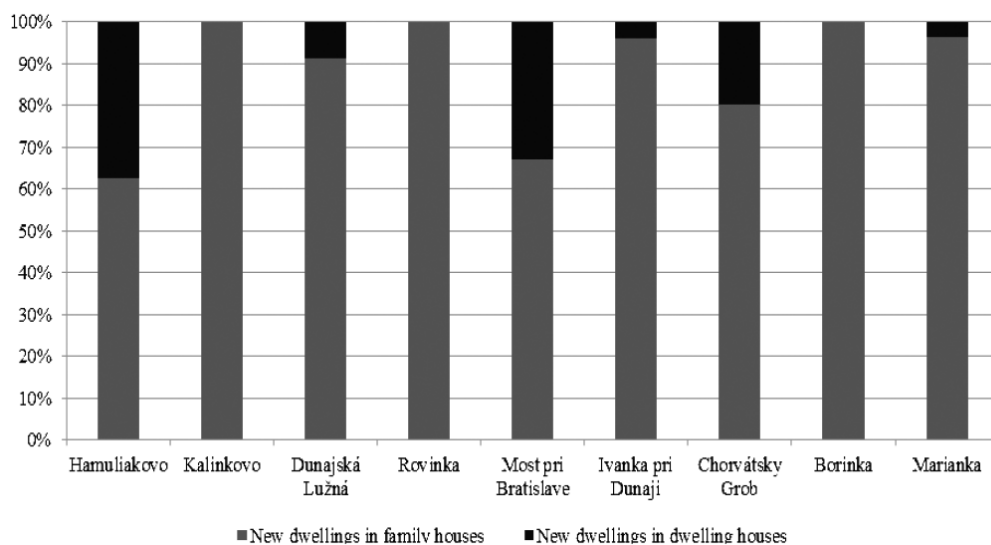
7. ábra: A vidék fejlődése (új lakások) Pozsony környezetében 2003–2009 között



Forrás: Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala.

Az újonnan épült lakások többsége Pozsony környékén családi ház (8. ábra), néhány településen más nem is épült. A saját családi ház iránti igény, mely több esetben kevesebbe került, mint egy kisebb területű pozsonyi lakás, nem volt megszokott. Ez az igény nem csak a tisztább, magasabb minőségű vidéki élet romantikus elképzeléséből fakadt. Meghatározó tényezővé az ingatlan ára vált, amely nem csak a helyszín attraktivitását tükrözte, hanem az autópálya közelségétől is függött, rávetítve a munka, iskola, szabadidős tevékenységek elérhetőségének idejét (Šveda 2011). A területileg változó ingatlanárak, melyekkel az ingatlanfejlesztő társaságok menedzserei a kereslet-kínálat alakulására reagáltak, nyilvánosakká váltak és masszív reklámkampányokkal próbálták befolyásolni az új letelepedők végső döntését.

8. ábra: A Pozsony környezetében épült újjépítésű lakások szerkezete 2003–2009



Forrás: Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala.

A napjainkban megfigyelhető, legnagyobb városokból vidékre költözés jelensége teljesen különbözik a közelmúltban, a 80-as évek végi, nagy politikai, gazdasági és társadalmi változásokat hozó időszakában lejátszódó hasonló folyamatoktól. Különösen érvényes ez a legnagyobb városokra és közvetlen környezetükben fekvő vidéki településekre, melyek kapcsolataik alapján egy funkcionális teret alkotnak. Faltan (2010) arra figyelmeztet, hogy amíg a múltban a vidéki építkezés az érdeklődő saját döntése alapján valósult meg, addig a mai érdeklődő inkább, mint kliens jelenik meg, aki több kritérium alapján választ az egyes szóba jöhető helyszínek közül, és végső soron árut vesz (telek, ház, lakás), amit az ingatlanfejlesztő társaság készített elő számára. Az ilyen agresszív betörés a területre „külső nyomás és behatás eredménye, amivel a községeknek valamilyen módon meg kell birkóznia” (Faltan 2010), miközben gyakran, mint a lakosok által nem kívánt jelenség megbontja a vidéki település fejlesztési politikáját, és egy sor szociális-gazdasági problémát von maga után.

Határon átnyúló szuburbanizáció – Rajka példája

Rajka periférikus elhelyezkedésű, a Szlovák Köztársaság határán fekvő község, mely a 21. század első évtizedében csak a belső migráció következtében évente több, mint 50 lakost veszített (Központi Statisztikai Hivatal, <http://www.ksh.hu>). Az emberek lakhatási szempontból vonzóbb helyekre költöztek (pl. a közeli Mosonmagyaróvárra). Az őslakosság emigrációjához hozzájárult a főleg pozsonyi lakosok ingatlanvásárlás iránti érdeklődése. Rajka excentrikus fekvése és az ebből adódó, a pozsonyiakkal összevetve kedvező ingatlanárak következtében egyensúlyba került az ingatlanok kereslete és kínálata. Az eladók és vásárlók is elégedettek az adásvétel után. A kedvező árak és a piaci kínálat kezdetben a régebbi házak vásárlására és felújítására motiválták a pozsonyiakat. Csak később válik Rajka az ingatlanfejlesztők célpontjává, és kezdődik meg a lakónegyedek építése (9. ábra).

9. ábra: Rajka, magyarországi vidéki település, szlovák előnyös árú ingatlanvásárlási ajánlatokkal, 2012



Fotó: V. Székely.

A rajkai letelepedéssel kapcsolatban (2011-ben 2550 lakos) egyre gyakrabban hallani „az olcsó ingatlanok hátulütőiről”, amely kisebb-nagyobb mértékben megnehezíti a Szlovákiából beköltözötték mindennapjait és fékezi a további imigránsok letelepedését. A „hátulütőknek” több formája van, melyek közül a legfontosabb az általánosan értelmezett biztonságérzet. Magyarország és Szlovákia kapcsolatai nem ideálisak, és viszonylag gyakori jelenség a magyar és szlovák oldalon egyaránt, gyakran a médiákon keresztül megjelenő provokáció (nemcsak nacionalista extrémistáktól, hanem magasrangú politikusoktól is). Példaként említhetjük a 2012. októberi tiltakozásokat, amikor is a magyarországi lakosság egy része Rajkán tiltakozott a szlovák PASS Realty ingatlanközvetítő

iroda szlogenje ellen, amely óriásplakátjain úgy hirdette Rajkát, mint előnyös lakhatást kínáló „Pozsony VI. kerületét“ (Megjegyzés: Pozsony közigazgatásilag öt kerületből áll). A reklámkampány különböző reakciókat váltott ki az ártatlan, ugyanakkor nem teljesen átgondolt reklámtrükk miatt, amelyből teljesen hiányzott a két ország jelenlegi kapcsolatainak ismerete és a magyar lakosság iránti empátia, egészen az államhatárok megváltoztatására tett igyekezetig, ahogy a tiltakozók deklarálták Rajka Pozsonyhoz való csatlolásának tervét.

Egy egyesek számára ártalmatlan, vicces reklámszlogen a lakosság egy másik csoportja értelmezésében provokációnak tűnhet, és magát a kampányt hazugnak, csalónak és károsnak érzi. A témában megszólalók egy része kritikusan elítéli a szlovákiai reklámkampány „kreatív“ kiötlőit, és a kampány elméletileg lehetséges változatait hirdetik: *„Révkomárom/Komárno mint Komárom második kerülete, Párkány/Štúrovo mint Esztergom elővárosa, vagy Tótújhely/Slovenské Nové Mesto mint Sátoraljaújhely északkeleti városrésze“*. Nagyon valószínű, hogy a hasonló szellemben folytatott, szlovákiai városok, mint magyarországi városrészek „kreatív“ propagációja hasonló tiltakozást váltott volna ki a szlovák oldalon is.

Az új politikai helyzetre és a gazdasági szempontok alapján gondolkodó ember lakhelyválasztási viselkedésére mutatnak rá az olyan kijelentések, mint: *„az EU arról is szól, hogy ahol a munka, ahol jobbak az életfeltételek, ahol olcsóbbak az ingatlanok – és Rajkán pont ez a helyzet – oda megyünk lakni. És mindegy, hogy magyar, szlovák vagy roma vagyok“*. Az ilyen kijelentések az emberi lét szociális, kulturális vonatkozásait figyelmen kívül hagyják, az emberek közti kapcsolatok hiányát mutatják, illetve az egyént a teljes értékű életet élő ember helyett a fogyasztó szintjére degradálják. Ugyanakkor világos, hogy egy más ország területén való letelepedés a szlovákok egy részénél annak veszélyeit is kiváltja.

Az a nézet, mely szerint: *„a mieink (szlovák állampolgárok) oda kizárólag az olcsó ingatlanárak miatt költöznek. Aki egy kicsit is reálisan gondolkodik, annak a jövőben bizonyos problémákkal számolnia kell. Az, hogy az EU-ban vagyunk, még nem jelenti azt, hogy mindenütt egyformán biztonságos az élet. Habár úgy kéne lennie. Az európai összetartozás és szolidaritás gyakran az egyén vagy kis csoportok primitív megnyilvánulásain bukik meg“* semmi esetre nem elszigetelt. Rajka, mint idegen államok polgárai számára (osztrák állampolgárok Rajkára nem költöznek) állandó lakhelyként választott település előnyeit tartózkodóbb, sértődékenyebb és komplexebb összefüggéseiben fejezi ki. A Magyarországgal kapcsolatos sztereotípiák, ami több, a témában megszólaló szerint *„gazdaságilag és politikailag instabil ország, amely csődbe jutott, megtapasztalta a szuper magas inflációt, ... politikai vezetőket és nagy szegénységet“* egy sor megalapozott/megalapozatlan kérdést vet fel az ide kötődő lakhelyválasztással kapcsolatosan. Főként Ausztriával összehasonlítva, aminek, mint állandó lakhelynek a megítélése Szlovákia polgárai által sokkal pozitívabb.

A másik oldalon, kutatások igazolják (Ira et al. 2011; Hardi 2012), hogy Rajka lakosai kölcsönös ellenségeskedés nélkül, normális jószomszédi kapcsolatban élnek. Úgy gondoljuk, ez részben annak is köszönhető, hogy a Szlovákiából újonnan beköltözöttek aktív életüket Pozsonyban élik, Rajkára csak aludni járnak. A helyi nyelv ismeretének hiánya és a helyi magyar lakossággal való együttélésre fordított rövid idő nagyban akadályozzák nemcsak egymás kölcsönös gazdagítását és a helyi ügyekben való szerepvállalást, hanem

a hatalmi ambícióikat és a község élete feletti irányítás átvételének gondolatát is. A rajkai életet két etnikai csoport konfliktusmentes életének tekinthetjük, akik nem együtt, hanem lényegében egymás mellett élnek egy településen.

Záró gondolatok

A Pozsony közvetlen környezetében zajló változások európai kontextusban nézve nem különösen kivételesek. Számos tanulmány mutat rá a gyakorlatilag az összes európai országban zajló szuburbanizációs folyamatokra. Nemzeti különbségek a város és vidéke tér ésszerű menedzselése szintjén, az új migránsok humán és társadalmi tőkéje (szerzett ismeretek és tapasztalatok) terén mutatkozhatnak. A monofunkcionális lakóövezeti szuburbium modelljét, ami a vidéki településekről munkahely, oktatás, kultúra és szolgáltatások elérése érdekében ingázással kapcsolódik a domináns városi központhoz, a szakemberek és a laikus közvélemény is negatívan értékeli. A szuburbánus vidéki települések komplex fejlesztésének hiánya, ami a múltbeli nem megfelelő hozzáállásból és a jelenlegi pénztelenségből ered, azok fenntartható fejlődését komolyan veszélyezteti. Ennek kiküszöbölése érdekében elkerülhetetlen a felhamozódott problémák innovatív megközelítése.

A szuburbánus vidék komoly gondja az egyre mélyülő társadalmi szegregáció, ami nemcsak az újonnan betelepültek és az őslakosok bevételeinek különbségéből, hanem a társadalmi változásokból és az individualizmus aránytalan kihangsúlyozásából ered. A párhuzamosan, egymástól elszigetelten élő két népcsoport együttélése nem segíti a helyi erőforrások mobilizálását és a társadalmi tőke fejlődését. Az újonnan beköltöztek és őslakosok közötti kölcsönös megismerésből és egymástól tanulásból származó előnyök (Bock 2012) komoly akadályokba ütköznek.

Pozsony és vidéki környezete egy másik komoly problémával is küzd. Néhány szuburbanizált vidéki település egy ellenőrizetlen és szabályozatlan „betolakodóval” (ingatlanfejlesztővel, ill. ingatlanfejlesztőkkel) áll szemben, akik visszafordíthatatlan tevékenysége jelentősen befolyásolja a város és vidéke tér működését és lakosainak életminőségét. Tevékenységük negatív hatásainak legalább részleges csökkentését segítő módszereket napjainkban még keresik.

Területfejlesztés vagy iparpolitika? A francia versenyképességi pólus program tapasztalatai

EGYED ILDIKÓ

KULCSSZAVAK: innováció, ipari körzetek, helyi termelési rendszer, gazdasági klaszterek, versenyképességi pólusok, területfejlesztés, klaszterpolitika

ABSZTRAKT: A tanulmány felvázolja a területfejlesztési és a verseny-, illetve iparpolitikának a metszetében elhelyezkedő francia versenyképességi pólusok kialakulásának előzményeit, elméleti háttérét, és az alig egy évtizedes múltra visszatekintő gyakorlati tapasztalatok összegzésére vállalkozik. A versenyképességi pólusok az innovációs szereplők hálózatos kapcsolataira épülnek, fejlődésüket a szereplők közti együttműködés minősége alakítja. Miközben a teljesítmény-szemléletű politikák a legdinamikusabban fejlődő régiókra összpontosítanak az ország európai és globális pozícióját szem előtt tartva, és a pólusok esetében is a legígéretesebb csúcipari ágazatok támogatását szorgalmazzák, a közel fél évszázados múltú kiegyenlítő célzatú területfejlesztési politikák céljai a pólusok nagy számával és a hagyományos, érettebb ágazatok támogatásával realizálódnak. A kettős célkitűzés egyidejűleg a pólusprogram esetében is nehezen teljesíthető, de mindmáig jelen van az ország jövőjét meghatározó területpolitikai vitákban.

A francia kutatási szektor irányítása: a kompetenciák decentralizációja vagy további centralizáció?

A versenyképesség és a fenntartható fejlődés kiemelt prioritások az Európai Unió 2007-2013 közötti időszakra vonatkozó regionális politikájában, a régióknak juttatott strukturális segélyek még fontos helyet kapnak az első célkitűzés keretében (a teljes támogatási összeg 81,5%-a). A területi együttműködés célkitűzése 2,5%-ot, az innovációt és a képzést támogató „versenyképesség és foglalkoztatás” célkitűzés az alapok 16,0%-át teszi ki és minden az 1. célkitűzésbe nem tartozó régió számára elérhető. A zónásítás ebben az időszakban teljesen eltűnik a regionális politika eszköztárából. E fordulat, a területi versenyképességnek a kohézióval szembeni előnyben részesítése utal egyrészt a nemzeti növekedés érdekében a helyi szereplőket összefogásra készítő politikára való áttérés szükségességére, miközben a növekedés javainak átcsoportosításán alapuló egyenlőségi eszmét háttérbe

szorítja. Ezzel Franciaország is áttér a keynesiánus filozófiát követő redisztributív politikáról a schumpeteri logika mentén az innovatív és magas hozzáadott értéket előállító ipari tevékenységek támogatására. Ebben a rendszerben egy olyan helyi közösség, amelynek az illetékes nemzeti ügynökségek nem fogadják el a projektjét, nem juthat elméletileg más támogatási forrásokhoz, és saját forrásaira kénytelen támaszkodni. A helyi közösségek a szűkös költségvetés és valódi költségvetési autonómia hiányában választásra kényszerülnek, vagy a nemzeti ügynökségek prioritásait és a megszabott cselekvési irányokat követve készítik el a projektjüket, vagy lemondanak azok megvalósításáról. A kutatás és az innováció nemzetközivé válásának következményeként ma már a régiók és az országok versenyeznek a vállalkozások, különösen azok K+F részlegeinek bevonzásáért. (Hogy van-e értelme az országok és régiók egymással való versengéséről beszélni porteri értelemben, azt több közgazdász is megkérdőjelezi.) A versenyképesség javítását célzó állami politika a helyi kutatási-fejlesztési kapacitások megerősítésével kívánja a térségi vonzerőt növelni.

A kutatási-fejlesztési tevékenységekben a helyi milió szerepére koncentráló hatalmas nemzetközi szakirodalomból merítve a közelségnek a tudástranszferben betöltött szerepe már-már klisévé vált az állami politika szereplőinek körében is. Az ipari és kutatási tevékenységek betelepődését olyan tényezők befolyásolják, mint a tudományos kutatás színvonala, a K+F egységek jelenléte, az egyetemek és a vállalkozások közti kapcsolatok szorossága, a piaci vonzerő, a helyi piachoz való alkalmazkodás szükségessége, a vállalkozások számára felmerülő költségek csökkentése (Gallié 2007).

Köztudott, hogy Franciaország világszinten is kiemelkedő tudományos és technológiai kapacitásokkal rendelkezik. Az Európai Unió 2011-es *kutatási és innovációs eredménytáblája* (Innovation Union Scoreboard) az országokat négy különböző csoportba sorolja, a vezető innovátor országok (Svédország, Dánia, Németország és Finnország) mellett Franciaországot a tíz innováció követő ország körébe sorolták. A francia ipar a hetvenes évekig töretlenül növekedett, majd a nyolcvanas évektől kezdődően fokozottan romló teljesítményt mutatott, ebben a tekintetben a 2000-es évek elejéig nem történt pozitív előrelépés. 1990 és 2004 között az ipari foglalkoztatottság 19,5%-ról 14,8%-ra csökkent. A K+F szektor súlya mérhető a kutatóknak a teljes népességen belüli részarányával, amely a 2000-es évek végére elérte a 6,5%-ot. A huszadik század végén, e téren is egyre nőtt Franciaország lemaradása: a regionális kutatási pólusok európai pozíciója gyengült (Párizs – 20–25% 1995 és 2001 között, Rhône-Alpes – 8%, Midi-Pyrénées – 8%).

Franciaország a csúcstechnológiai ágazatok terén jelentősen elmarad az Egyesült Államoktól, amelynek az összes gazdasági ágazaton belüli részaránya 2006-ban 67% volt a franciaországi 48%-kal szemben. A K+F kiadások 84%-a a feldolgozóipari ágazatban tevékenykedő vállalatoktól származik, az ezer fő feletti foglalkoztatottal rendelkező nagyvállalatok koncentrálnak a K+F szféra foglalkoztatottainak 54 és a K+F kiadások 62 százalékát. Miközben az Egyesült Államokban a nagyvállalatok K+F aktivitása töretlenül növekedést mutat, Franciaországban az elmúlt 40 évben nem alakult új innovatív nagyvállalat. A csúczipari nagyvállalatok mivel régebbi alapításúak, kutatás-fejlesztési intenzitásuk emiatt alacsonyabb, mint a tengerentúliaké, ahol közismert, hogy a nyugati világ legtöbb innovatív nagyvállalata található. 1970 és 2010 között csupán négy olyan vállalat létesült, amelyek K+F kiadásainak összege meghaladta a száz millió eurót. Ugyanebben az időszakban az Egyesült Államokban 80 ilyen vállalatot alapítottak (Escande 2012).

Az új évezred első éveiben egymást követték azok a szakértői és szakpolitikai jelentések, amelyek az ország versenyképességét veszélyeztető, orvosolandó hiányosságokra irányították a politikai döntéshozók figyelmét, figyelmeztetvén arra, hogy a német tartományok (Land) és a többi európai régió is egyre komolyabb versenytársai a francia régióknak. A jelentésekben felsorolt pozitívumok ellenére (a találmányok és a felfedezések tekintetében Franciaország nem szűkölködik), a kutatások ipari hasznosítása komoly akadályokba ütközik. A kutatás-fejlesztés és az innováció terén korrigálandó elemek az alábbiak:

- a felsőoktatási szféra és a kutatószervek, valamint a kutatóműhelyek egymástól elszigetelten működnek, az egyetemek és a műszaki főiskolák közötti kapcsolatok nem léteznek vagy ad hoc jellegűek;
- a kockázati tőke beruházások alacsony aránya hátráltatja a technológiai vállalkozások életciklusának első szakaszait;
- a központi állam szintjén nem épült ki az ipari kutatások finanszírozásának nyomon követésére, értékelésére és koordinációjára szolgáló egységes rendszer;
- az állam támogatási forrásainak legnagyobb részéből csekély számú ágazat és ipari nagyvállalat részesül;
- még a dinamikusan fejlődő régiókban is kevés nagyvállalati döntési központ található, a legtöbb nagyvállalat döntési centruma országhatárokon kívül helyezkedik el;
- a magánszféra K+F tevékenységének alacsony szintje, amely különösen a Lisszaboni kritériumoktól való elmaradás veszélyével fenyeget;
- az innovációs kultúra fejletlensége, az alacsony innovációs hajlandóság;
- a magánszféra csekély szerepe az innováció finanszírozásában;
- a régiók mindezülig nem vállalhattak hangsúlyos szerepet az állam mellett a K+F tevékenységek finanszírozásában és irányításában;
- dinamikus és nemzetközileg is versenyképes felsőoktatási és kutatási pólusok hiánya, amelyek képesek volnának egybefogni az állami kutatóintézeteket, az innovatív vállalkozásokat és támogató háttérrel biztosítanának az ipari kutatások számára.

A 2000-es évtized közepén az ország nagyszabású strukturális reformokba kezdett, amelyek az Európa 2020 Stratégiával¹ összhangban célul tűzték ki a hatékonyság és a versenyképesség növelését. 2009-ben a felsőoktatási és kutatási minisztérium új kutatási és innovációs stratégiát dolgozott ki, amelynek három fő tengelye:

- az egészség, a jólét, az élelmezés;
- a biotechnológia, a környezetvédelem és az ökoteknológiák;
- végül az információs, kommunikációs és a nanotechnológiák.

Irányelvei közt legfontosabb az alapkutatás minden szinten való ösztönzése, az innovációt befogadni képes társadalom tagjainak kinevelése, a társadalomtudományok szerepének növelése, főként az interdiszciplináris jelleg erősítése. A kutatásoknak nem szabad elszigetelten, a tudomány fellegvárában maradniuk, hanem csak a kétirányú, azaz mind a gazdaság, mind a társadalom felé való nyitottság jelentheti a növekedés és a munkahelyteremtés zálogát.

1 Az Európa 2020 Stratégia legfőbb célterületei a foglalkoztatási ráta növelése, az innováció ösztönzése, a K+F feltételeinek javítása, a klíma- és energiapolitikai célok figyelembevételével, a képzés feltételeinek javítása és a szegénység elleni küzdelem.

A Francia Nemzeti Reformprogramban (2012) felsorolt intézkedések a beruházások, az innováció és a kutatási tevékenység támogatását, a vállalkozások helyzetének javítását és a versenyképesség növelését szolgálják. A 2020-ig megvalósítandó cél a kutatás-fejlesztési intenzitásnak a 2009-es 2,26%-os szintről a 3%-os szintre való növelése. A K+F célok 2020-ig való teljesítésére csak akkor lesz reális esély, ha a 21. század első évtizedében indított nemzeti programok ténylegesen meghozzák majd eredményüket. E jelentősebb programok közül említendő a 2010-ben indított „jövőbe történő befektetés”-programnak (*programme d'investissement d'avenir - PIA*) nevezett nagy nemzeti kölcsön, amely a 35 milliárd eurós teljes keretösszegeből 22 milliárd eurót kutatási-fejlesztési célokra és a felsőoktatási szféra fejlesztésére szán. E programban a helyi közösségeknek nem jut szerep, mivel teljes egészében a top-down szemlélet uralja. A PIA mellett a versenyképességi pólusprogram, a kutatási adókedvezmény és a digitális gazdaság kifejlesztése segíti majd 2020-ig az európai célokhöz való felzárkózást. Mindehhez azonban a magánszféra K+F beruházásainak növelése szükséges, amelyet mind az EU, mind a nemzeti szint kiemelten támogat, olyan eszközökkel, mint például a közösségi szabadság, a kutatói mobilitás megkönnyítése, az EU új iparpolitikájának innovációs beruházásokat ösztönző programjai.

A kutatás-fejlesztési politika Franciaországban is nemzeti hatáskörbe tartozik, az állami kutatási szervek és támogatási eszközök szolgálják annak végrehajtását. A legtöbb nagy kutató intézmény a múlt század negyvenes éveiben jött létre. Az Ipari, a Felsőoktatási és Kutatási Minisztérium felelős a kutatás-fejlesztési és az innovációs politikáért. A technológiai innováció és a kutatás-fejlesztés finanszírozását minisztériumokhoz kötődő ügynökségek látják el, ilyen szerv például a 2007-ben létrehozott Országos Kutatási Ügynökség (ANR), amelynek célja, hogy a projektek versenyeztetésével növelje a kutatás-fejlesztési intenzitást. (A pólusprogram keretében benyújtott projektek 7%-os bónuszban részesülnek.) Az ANR támogatásait alap- és alkalmazott kutatásokra, a magán- és állami szféra közti partnerkapcsolatok fejlesztésére, a kutatási eredmények gazdasági hasznosítására vehetik igénybe az állami kutatóintézetek és a vállalatok egyaránt. A helyi közösségeknek itt nincs módjuk pályázni, kivéve a fenntartható város projektek keretében. A pályázati felhívások a költségvetés 80%-át teszik ki, míg a többi forrást innovatív vállalkozások alapításának ösztönzésére, a fiatal kutatók támogatására, az Euréka projektekre, a régió-állam projektszerződéseire fordítják. Az OSEO támogatja a kis- és közepes méretű vállalkozások technológiai innovációs tevékenységét, a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférésüket, a vállalkozási hajlandóságot, a vállalkozások hálózatosodását, mindezt a vállalkozások teljes életciklusának végigkövetésével (az alapítástól az innováción, a termékfejlesztésen keresztül az exportig terjedően). Az évente egy milliárd euró költségvetéssel működő Ipari Innovációs Ügynökség a nagyvállalatok innovációs aktivitását támogatja exporttevékenységük fokozása és a magasan képzett munkaerő-állomány növelése érdekében. Az IIÜ által finanszírozott projekteknek (az egészségügy, az építőipar, a közlekedés, a bioüzemanyagok, az energia, a környezetipar területén) technológiai áttörést jelentő kutatásokra kell épülniük.

Az új póluspolitika közvetlen előzménye a Christian Blanc által 2004-ben írt "Növekedési Ökoszisztéma" c. jelentés. A Lisszaboni Stratégia céljaival összhangban a jelentés szerint a francia gazdaság dinamizálásának alapvető feltétele az olyan regionális gazdasági pólusok kialakítása, amelyeknek egyrésztől a vállalkozásokat, másrésztől a regionális fejlesztési tanácsokat, a felsőoktatási, a kutatási szférát, a helyi közösségeket és az állami szereplőket kell összefogniuk. Christian Blanc szerint a klaszter jelenti a gazdag országok számára a 21. század kihívásainak és az innovációs gazdaságnak megfelelő új gazdasági modell alapját.

Miközben a legismertebb klaszterek a csúczipar köré szerveződnek, a francia klaszterek 80%-a a hagyományos gazdasági tevékenységeknek adnak otthont. Blanc jelentésében kifejti, hogy egy olyan vállalat, amely tagja egy klaszternek, fejlődésének minden szakaszában versenyelőnyt szerez az elszigetelten működő vállalatokhoz képest (ilyen előnyök pl. az azonnal hasznosítható szabadalmak vásárlása, a szakképzett munkaerő alkalmazása, az innovatív leányvállalatok egyszerűbb létrehozása). A helyi gazdaságfejlesztés koordinációját pedig az államnak a régió szintjére volna célszerű utalnia, mivel ez a szint rendelkezik elegendő tapasztalattal és rálátással a helyi ügyekre, a régió állítja össze a regionális gazdaságfejlesztési tervet (SRDE) is. Blanc szerint a régiók számára a versenyképességi pólus program jelentheti a lehetőséget arra, hogy a lehető legjobban hasznosítsák tudományos, technológiai és ipari bázisukat, legyenek azok akár kezdetleges fázisban is.

Minden nagyvárosi régió rendelkezik legalább egy tudományos és technológiai kiválósági ágazattal, amelyre építeni tudná jövőbeli fejlődését. Mindegyik régió rendelkezik kiemelkedő színvonalú ipari ágazatokkal. Mindegyiküknek világszínvonalra kell törekedniük, mivel a verseny is világméretben zajlik. A kisebb régióknak célszerű kisszámú kiválósági ágazatra összpontosítaniuk, ezek által érvényesíthetik saját identitásukat a többi régióval szemben (Duranton 2008).

A versenyképességi pólus programmal a területfejlesztési politika a lisszaboni stratégiával összhangban egyértelműen a területi versenyképesség mellett tette le a voksát, a régiók vonzerejének növelésére helyezte át a hangsúlyt a leszakadó régiók hátrányainak mérséklésével szemben. Míg a döntéshozók közt konszenzus van a téren, hogy Párizs jelenti az ország egyetlen „esélyét” a globális versenyben, a gazdasági tevékenységek és az infrastrukturális létesítmények decentralizációja, a nemzeti térben való kiegyenlített elosztásuk az ország belső kohézióját szolgálta. A francia gazdaság helyzetbe hozása a 21. századra már nehezen volt összeilleszthető a hagyományos területfejlesztési politika céljaival (pl. hanyatló ipari térségek támogatása). A 2005-ben kijelölt (és azóta változó számú, 6 ökotecnológiai pólussal is bővülő) 71 versenyképességi pólus a területi kiegyenlítődség célját is szem előtt tartva lett kiválasztva az ország egész területén, hogy gátat szabjon a kirívó interregionális különbségeknek, legalábbis elviekben. Ezért a helyi hatóságok is területfejlesztési eszközként tekintenek a pólusokra. Annak érdekében, hogy hatékonyan befolyásolják környezetük fejlődését, szükséges, hogy térségükbe kellően beágyazódjanak, programjuk legyen összhangban a helyi gazdaságfejlesztési tervvel, javuljon a nemzetközi láthatóságuk az ipar/technológia területén,

képesek legyenek a kutatási-fejlesztési szinergiák hasznosítására, jöjjenek létre a szereplők közt megfelelő partnerkapcsolatok és a gyakorlatban is működjön a kormányzás, végtermékként pedig a pólus szereplőinek magas hozzáadott értékű javakat és szolgáltatásokat kell tudni felmutatniuk.

A program elméleti megalapozása

A kutatás hatékonysága annak függvénye, milyen mértékben képes korlátozott számú (az európai térben mintegy 30) versenyképességi pólus köré szerveződni. A pólusok a nemzeti térben egyenlőtlenül, leginkább a nagy agglomerációkban helyezkednek el. A kiegyenlített területi fejlődés követelménye viszont megkívánja a pólusok térbeli diszperzióját (főleg a középvárosokban). A pólusok specializációja a siker alapvető feltétele. Minden pólus esetében ugyanaz a kívánt cél: a nemzetközivé váláshoz szükséges kritikus tömeg elérése és a legmagasabb technológiai színvonalú innováció szükséges eszközeinek megszerzése. Prioritást kaptak az informatikai, az infokommunikációs fejlesztések, nanotudományok és eljárások, ill. a biotechnológia.

A világgazdaságban bekövetkező változások, az információs társadalomba való átmenet, a termelési lánc szétDarabolódása miatt egy termék gyakran más országban kerül összeállításra, mint amelyben alkatrészeinek gyártása folyt. Ez nem kis mértékben befolyásolja az egyes térségek gazdaságát, amelyek számára kulcsfontosságú a térségi szereplők összefogása és egymáshoz való közelítése ahhoz, hogy a szükséges tevékenységeket megtarthassák és vonzzák az újak betelepítését. A francia versenyképességi pólusok a térségi stratégiákba illeszkednek, mivel fő céljuk a projekteket generáló transzverzális kapcsolatok erősítése, hosszabb távon pedig a gazdasági szerkezetváltozás.

A program elméleti megalapozásában fontos szerepet kapott a klaszterelmélet, az agglomerációs hatásokról szóló irodalom, az egy adott ágazat cégeinek térbeli közelségéből fakadó méretgazdaságossági előnyök, a kutatási intézmények és a vállalkozások közötti szinergiák, amelyek az endogén növekedés forrásai és további cégek betelepülését vonzó tényezők. A pólusok természetesen nem 21. századi találmányok, az ötvenes évek Szilikon-völgy modelljére épültek fel, az innováció serkentését az ún. kipörgetés-létrehozás-finanszírozás háromszöge alapján, vagyis a kutatási eredmények konkrét vállalkozásokban való megtestesülésére, azonnali hasznosulására. A cégek, alkalmazottak, alapítók, egyetemi laboratóriumok és az ökoszisztéma többi résztvevője közti szoros kapcsolatok bázisára épül fel a klaszter. Franciaországban az első klaszterek a hatvanas-hetvenes években jelentek meg (Toulouse-ban a repülőgépgyártás körül). Igaz ugyan, hogy a tudásgazdaságra épülő versenyképességi póluspolitika Porter klaszterpolitikáját vette alapul, a Blanc és a Porter által meghatározott klaszterek közt számos eltérés adódik. Blanc kizárólag az egyetemek köré szerveződő klaszterekről írt, míg a porteri klaszterek mindenféle típust magukban foglalnak. Az állami támogatások Porter értelmezésében torzítják a versenyt, a francia pólusok léte ennek ellenére a központi források függvénye.

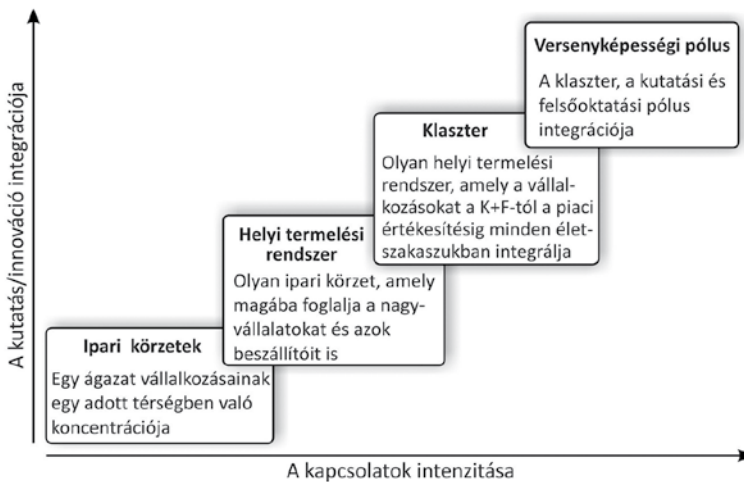
Az „új generációs klaszterekben” a szereplők együttműködését ugyanis a központi állam támogatja, a központi források súlya jóval meghaladja a magánszféra részvételét. A legtöbb klaszter az állami támogatások nélkül nem is volna életképes. Blanc rámutat a rendszer bürokratikus voltára, s jogosan fogalmazza meg az iránti aggályát, hogy Párizsból irányítani a klaszterek létrehozatalát szöges ellentétben áll éppen az e típusú szerveződéseknek a természetével. Ráadásul az észak-amerikai klaszterekkel szemben a francia pólusokban a közigazgatási szervek fontos szerepet játszanak a pólusokon belül, az állam volt a program kezdeményezője amellet, hogy a finanszírozásban is fő szerepet vállal. A hatékonyság érdekében alapvető fontosságú volna a klaszterpolitika és az iparpolitika szétválasztása helyett szerkezetalkító iparpolitikai eszközként alkalmazni, az állam szerepét pedig arra korlátozni, hogy csak a keretfeltételeket alakítsa. Ennek ellenére a francia esetben államilag fenntartott klasztereket látunk, nem pedig szerkezet átalakító eszközöket.

A francia modell a térségi beágyazódásra fekteti a hangsúlyt, a pólusok a térségek-iparutató háromszögén épülnek fel, és elsősorban térségi vonatkozásuk miatt a DATAR hatáskörébe tartoznak. Valószínűleg innen ered, hogy sajátos iparpolitikai eszközként emlegetik „területfejlesztési köntösben”. A területfejlesztési politika szemszögéből nézve a pólusok a térségi források koncentrállására és összefogására szolgál, növelelik a térségi vonzerőt és további regionális klaszterek kialakítását célzó helyi politikai kezdeményezésekhez vezetnek (1. ábra). Helyes tehát úgy fogalmazni, hogy a pólusok a Porter-féle klaszterek speciális új generációjaként működnek, deklarált céljaik közt a K+F tevékenységek révén az innovációt helyezik a középpontba, de a vállalatokon kívül más térségi szereplőket is magukban foglalnak (állami és vállalati kutatólaboratóriumokat, felsőoktatási intézményeket, amelyek vertikális és horizontális együttműködés útján innovatív projekteket generálnak és igyekeznek a hálózatos együttműködés pozitív externáliáit kihasználni).

A pólus program azon túl, hogy a területfejlesztési politika új koncepcióját tükrözi, az ország innovációs- és iparpolitikáját is szolgálja, a kormány ezúton ösztönzi a területi szereplőket az együttműködésre, közös fejlesztési stratégiák kidolgozására és közös innovációs projekteken való részvételre. Jelenleg a versenyképességi pólus program képviseli az egyetlen nemzeti szintű iparpolitikát. A program felügyeletét egy tárcaközi munkacsoport hajtja végre (GTI) a Gazdasági és Pénzügyminisztériummal és a DATAR-ral együttműködésben.

A csúczipar kiemelt támogatása ellenére a program célja nem csupán a high-tech ágazatok, hanem a hagyományos érett szektorok támogatása is annak érdekében, hogy azok nemzetközi láthatósága javuljon és a foglalkoztatottság növeléséhez is hozzájáruljanak.

1. ábra: A különböző termelési rendszerek egymásra épülése



Forrás: Khattabi et al. 2013.

Miben különbözik a jelenlegi program korábbi klaszterelméletre épülő politikáktól, pl. a helyi termelési rendszerektől (SPL)? Az SPL-ek az ipari klaszterek sajátos és első francia változatát képezik, noha kisebb méretűek – a foglalkoztatási vonzaskörzetek (*bassin d'emploi*) szintjén valósultak meg –, hozzájárultak a szereplők közti merev határok lebontásához. A legfőbb cél a termelési rendszeren belüli együttműködések kiépítése volt, a francia cégeket jellemző individualizmussal való gyökeres szakítás. Egy SPL a hasonló vagy komplementer ágazatokban tevékenykedő termelési egységeket fogja össze a jobb munkamegosztás céljából. Mivel az SPL-ek nem jelentettek megfelelő terepet a nagyszabású projektek megvalósításához és nem is rendelkeztek nemzetközi orientációval, a francia állam nagyobb szabású, valódi klaszterek kialakítása mellett döntött. Az SPL-ek nélkül valószínűleg a versenyképességi pólusok sem születtek volna meg, a legkiemelkedőbbek, amelyek rendelkeztek saját innovációs politikával, átalakultak versenyképességi pólussá.

További különbség a hierarchizálás annak érdekében, hogy valamiféle hierarchiát sikerüljön felállítani, a pólusokat három kategóriába sorolták: a nemzetközi, a már meglévő hálózatokra épülő, illetve a potenciálisan nemzetközi jelentőségű, vagy nemzetközi ambíciójú pólusok és az országos pólusok körébe, amely utóbbiakat a helyi szinten kiemelten fejleszteni kíván, olyan területeken, ahol nem volt korábbi együttműködés az ágazati szereplők közt. A nemzetközi pólusok világszínvonalú innovációs képességgel, széles tematikával rendelkeznek, ezek feladata volt a program nemzetközi láthatóságának biztosítása. A világszínvonalra törekvőknek ehhez a feladathoz még fel kell nőniük, az országos jelentőségűeknek pedig elsősorban helyi szinten kellett megfelelniük a piaci igényeknek a nemzetközi piacokra való aspirálás előtt, és a kritériumok valamelyikének nem tudnak még megfelelni.

Az eredetileg kijelölt 71 pólus kategorizálása a 2012-ben folytatott értékelés értelmében elavult és felülvizsgálatra szorul, a „nemzetközi ambíciójú pólus” kategória eltörölné. A besorolás több szempontból sem bizonyult megfelelőnek, mivel szubjektív természetű és

kevésé átlátható. A 2013-as időszaktól csak kétféle pólus létezik, külön kategóriát képeznek a stratégiai ágazatokban kulcsszerepet játszó pólusok. A 71 pólus közül 18 képes a nemzetközi versenyben is pozíciókat szerezni, ezáltal növelvén a pólus program nemzetközi láthatóságát. A pólusoknak ezen kívül meg kell felelniük a fenntartható fejlődés követelményének is, csak olyan csúcstechnológiájú vállalatok nyerhetnek felvételt, amelyek alacsony vagy nulla szén-dioxid kibocsátással működnek, magas környezeti minőségnek (HQE) megfelelő termékeket gyártanak, figyelembe véve a környezetvédelmi célokat is.

A program egyik legfőbb célja, hogy lefedesse az alap- és az alkalmazott kutatások közti tartós együttműködés alapjait, amelynek hiánya kedvezőtlenül hatott a kutatás-fejlesztési teljesítményre. A rossz K+F teljesítményt nem az alapkutatások elégtelensége indokolja, hanem a privátszféra alacsony K+F kiadásai (1993 és 2003 közt csupán 1,3%-os hozzájárulás). A pólusok, azáltal, hogy a kutatási projektekben legalább egy felsőoktatási intézményt, egy privát kutatószervezetet és számos vállalkozást koncentrálnak, egybefogják a kollaboratív projektekben az alap- és alkalmazott kutatásokat. Ennek az együttműködésnek szorgalmazására jöttek létre olyan intézmények, mint a Regionális Innovációs és Technológiai Transzfer Központok (CRITT) a Technológiai Kutatási és Innovációs Hálózatok (RRIT), a Technológiai Kutatás Nemzeti Központjai, a Carnot Intézetek, a Kutatási és Felsőoktatási Pólusok (PRES), a Világszínvonalú Kutatási Tematikus Hálózatok (RTRA).

A francia pólusokkal szemben elvárás volt, hogy a kritikus tömeg elérésével képessé váljanak a nemzetközi jelentőségű (pl. amerikai) klaszterek versenytársává válni, ez azonban mindeztidőig nem történt meg. A Szilikon völgy és más vezető klaszterek alkotóelemei, a világszínvonalú egyetemi pólus, a sűrű vállalkozói hálózat és a dinamikusan fejlődő pénzügyi környezet együttesen valójában csak a fővárosi régióban találhatóak meg. Az egyesült államokbeli és a francia klaszterek közt a legszembeűnőbb különbség a jelentős méretbeli eltérések. Csupán három-négy francia régióban alakultak a Szilikon-völgyhöz hasonló méretű versenyképességi pólusok. A területfejlesztési célokkal ez nincs összhangban, és kétséges, hogy a 71 pólus, amelynek különböző városok és régiók szereplői is tagjai lehetnek, megfelel-e majd a bottom-up szerveződés kritériumainak.

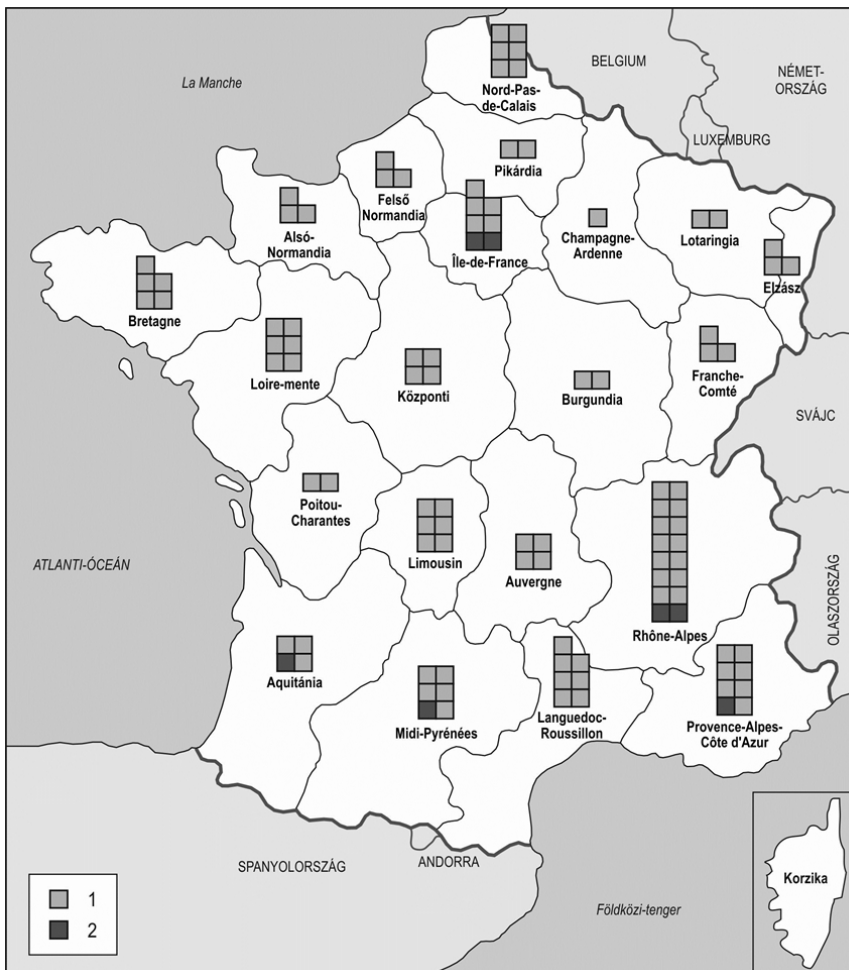
A pólusok kijelölése nem automatikus, top-down logika mentén zajlik, hanem a területi szereplők mobilizálására épül, a pénzügyi források elnyerését a pályázatok sikere határozza meg, a projektek és pólusok versenyztetése lehetővé teszi a projektek közti szelektálást, a siker alapvető kritériuma pedig a projekt versenyképességre gyakorolt hatása. A versenyztetés garantálja a program dinamikáját, a kooperáció, a partnerség és a komplementaritás a projektek megvalósításának fő alapelvei. A helyi közösségek fontos szerepet töltenek be a pólusok működtetésében és jelentős részt vállalnak a K+F projektek társfinanszírozásában. A projekteket először a prefektus elemzi, majd az érintett miniszterekből, az üzleti élet, a kutatási szféra és a felsőoktatás szereplőiből álló kormányközi munkacsoport vizsgálja meg őket. Az első forduló 2005 júliusában ért véget.

A kormány a program indításakor, 2004 szeptemberében eredetileg 15 pólus kijelölését tervezte, nem várt eredmény volt, és a program kimagasló népszerűségét mutatta, hogy 105 pályázat került beküldésre. Amikor a kormányzat úgy döntött, hogy 67 pályázatot nyertesnek nyilvánít, a források szétaprózódása felé billent a mérleg, magának a programnak az alapcéljai kérdőjeleződtek meg. Azáltal, hogy az állam minden régióknak kedvezni akart, inkább a területfejlesztés hagyományos orientációját jelentette meg, mintsem a valódi

világszínvonalú klaszterek kialakítására való készséget. Mára minden régió rendelkezik a területén pólussal, általában a legdinamikusabban fejlődő városok bázisán. A pólusok mind méretüket, tematikájukat, érettségüket tekintve eltérnek egymástól. Egyes pólusok már működő klaszterekre épültek, mások olyan területeken kívánták a vállalkozásokat együttműködésre sarkallni, ahol az nem volt gyakorlat, megint mások egy domináns nagyvállalat köré szerveződtek, amelyet a támogatásokkal kívántak a kkv-kkal való együttműködésre ösztönözni. Összesen 71 pályázat nyerte el a versenyképességi pólus címet.

2012-ben a 71 pólus közül 49 egyetlen régióon belül helyezkedik el. 9 pedig 3, 4 vagy 6 régiót is lefed (2. ábra). A jelentés szerint a több régiót átfogó pólusok teljesítménye változó. Esetükben a rizikófaktor a tevékenységek szétforgácsolódása, a K+F alacsonyabb koncentrációja. Tanácsos a pólusokat maximum 2 régióra szűkíteni.

2. ábra: A versenyképességi pólusok megoszlása az egyes régiókban



Forrás: DATAR alapján saját szerkesztés.

A gyakorlatban a pólusok térbeli eloszlására jellemző, hogy a nemzetközi a legfejlettebb régiókban, a metropolizáció miatt felértékelődött térségekben koncentrálnak és szinte minden esetben a centrumvárosokhoz kapcsolódnak. A pólusok száma az ország második legfejlettebb régiójában, a Rhône-Alpes régióban 15, Île-de-France régióban 7, PACA régióban pedig 9. A specializáció tekintetében is illeszkednek az adott térségek kiemelkedő gazdasági tevékenységeihez: Île-de-France (idegtudományok, komplex számítógépes rendszerek), Toulouse, Bordeaux (úrkutatás, repülőgépgyártás), Lyon (egészségügyi ágazatok), Grenoble (nanotechnológiák, miniatürizált intelligens technológiák). A versenyképességi pólusok programjának deklarált céljai a szereplők hálózatosodásával az alábbiak:

- a francia gazdaság versenyképességének az innováción alapuló javítása,
- a csúcstechnológiájú ipari tevékenységek megerősítése,
- az ország vonzerejének növelése a nemzetközi láthatóság javításával,
- a növekedés és a foglalkoztatottság támogatása.

Kritikus hangok, következtetések: a decentralizációtól a recentralizáció felé?

A versenyképességi pólus program a koncentráció helyett a decentralizációt kell, hogy szolgálja. Az állam, áthidalván a különböző minisztériumok ellentétes törekvéseit (a gazdasági minisztérium kisszámú nagyszabású pólus létrehozása mellett érvelt, a belügyminisztérium a különleges fejlesztési projektek támogatása mellett) a kezdeti költségvetés megduplázásával, az Egységes Tárcaközi Alap (Fonds Unique Interministériel, FUI) hiteleinek felemelésével áthidalta a számbeli korlátozást. 6 pólus kapta meg végül a FUI támogatások felét, együtacnyi a fennmaradó összeg felét, és az 54 nemzeti pólus az utolsó egynegyeden osztozott.

A pólusok nagy száma miatt a versenyképességi pólus program inkább a területfejlesztési politikához kapcsolódik, a kiegyenlítődési politika irányába mutat, még akkor is, ha csak a világszínvonalú pólusokat tekintjük. A kritikusok szerint azonban a pólus program nem segíti elő a területi kohéziót sem: a vezető térségek előnyeiket egyértelműen érvényesítik a gyengébb pólusokkal szemben, ami tovább mélyíti a fejlett, a globális folyamatokba bekapcsolódó és az inkább „befelé forduló”, fejletlen térségek közti szakadékot. Nehézkesen valósul meg a kisvállalkozások bevonása a konkrét kutatási együttműködésekbe, a pólusok kormányzása egyszerűsítésre szorul (az állam szintjén a Tárcaközi Munkacsoport a megbízott), a régiók irányítási szerepkörüket nem képesek betölteni. A pólusok léte inkább a recentralizáció irányába mutat, ami azt jelenti, hogy az államé a fő szerep a potenciális növekedést mutató szektorok, régiók és projektek kiválasztásában. Hogy azonban képes-e érdemi befolyást gyakorolni a nemzetközi cégek telepítési döntéseire, kérdéses, mivel a globális versenyben a piac automatikusan is pólusokba tömöríti a vállalatokat. Nehézséget okoz az is, hogy az adott térség vállalatai partnerségi kapcsolatokat alakítsanak ki más helyi szereplőkkel, ha már rendelkeznek saját beszállítói körrel.

Az OECD jelentésében (2010) a klaszterek sikerét a klaszterpolitikán túli tényezők-höz köti, pl. az adott ágazat globális helyzetéhez és a nemzeti szabályozás minőségéhez. A siker érdekében fontos, hogy olyan helyen létesüljenek klaszterek, ahol már azt megelőzően kedvező adottságok, vállalati, humán erőforrás, szakértelem és kutatási bázis is rendelkezésre állt, annak ellenére, hogy vannak nemzetközi példák állami beavatkozás útján létrehozott nemzetközi hírnevű klaszterekre is. A klasztereken belüli kapcsolatokat kiépítésén túl a klaszterek irányítására is nagy hangsúlyt kell fektetni annak érdekében, hogy a szereplők sikeresen alkalmazkodhassanak a piaci változásokhoz. A magánszféra beruházásainak növelése olyan klaszterekben indokolt, amelyek már jó elismertséggel és kiépült bizalmi kapcsolatokkal rendelkeznek. A klaszterek sikeréhez további fontos elemek a verseny, az együttműködés, a kutatási eredmények gazdasági hasznosítása, a humán tőke megfelelő kritikus tömege, a szakértelem fejlesztése, a magas életminőség és a társadalmi tőke megléte.

Ahhoz, hogy az állami politika elkerülje az általánosan alkalmazott „csodareceptektől” (ld. előző évszázad növekedési pólus politikái) várt túlzottan nagy eredmények prognosztizálását, fontos tudni, hogy a klaszteresedés *nem vezet automatikusan innovációhoz*. (Porter is beismeri, hogy az iparban a fejlődés a műszakilag bonyolultabb termékek iránti keresletet, az innováció folyamatát és a vállalkozási hajlandóságot alakító nemzeti szabályozási keret függvénye is.) A politikai döntéshozók mégis azért találják olyan vonzónak a klaszteralapú fejlesztést, mert a résztvevő cégeknél a termelékenység, a bérek színvonala és a foglalkoztatottság bizonyítottan meghaladja a klasztereken kívüli cégekét. A pólusok sikerét a DIACT szerint négy tényező határozza meg:

1. A térségi stratégiával összhangban közös gazdaságfejlesztési stratégia kidolgozása,
2. A projektek körüli szoros partnerségi kapcsolatok kiépítése,
3. A nagy növekedést mutató piacokra és technológiákra való koncentráció,
4. A nemzetközi láthatóság eléréséhez szükséges kritikus tömeg elérése.

Nehéz a francia állami politikáról véleményt alkotni. A tekintetben konszenzus van, hogy a decentralizációs törvények előtt egy ún. keresztszabályozási rendszer volt érvényben. A keresztszabályozás rendszerében a helyi politikusoknak lehetőségük volt az állami hivatalnokokkal és vezető politikusokkal tárgyalásos viszonyba kerülni, és ily módon a nemzeti szabályokat a helyi érdekekhez igazítani. Az első decentralizációs törvény óta a politikák viszont központi vezérlésűek lettek. A szerződéses politikák (állam-régió keretszerződésai, vidéki szerződések, agglomerációs szerződések) helyébe a top-down szemléletű, távvezérelt politikaalkotás lépett, a projektek versenyeztetésén és a fokozott szelektivitáson alapuló egyfajta „new management” szemlélet. A régió-állam keretszerződéseit felváltó projekt-logika kiterjedt a nagyvárosi együttműködések, a városfelújítási programok, a vidéki kiválósági pólusok és a versenyképességi pólusok programjaira, amelyek prioritásai, illetve támogatható tevékenységei állami szinten kerülnek meghatározásra. Mindeközben a strukturális alapok menedzsmentje is állami szinten zajlik. A horizontális logika, a transzverzális logika, a kohézió szempontjainak érvényesítése, a szolidaritás, a redistribúció, a területfejlesztésben érdekelt szereplők közti koordináció háttérbe szorult az újfajta versenyszemlélet miatt. A háttérben a területi versenyképesség áll, kiszorítván a korábbi diskurzust, amely a kohéziót állította a helyi fejlesztések középpontjába.

Ugyan nem új keletű a versenyképesség fogalma, azonban korábban a makroökonómia szférájába tartozott, mivel ekkor még a térségek közti erőforrás átcsoportosítás állt a területi politikák középpontjában. A szemléletmód az, amiben alapvető változás tapasztalható a korábbi DATAR által koordinált területfejlesztési politikákban, mivel a növekedés javainak egyenlőbb elosztása helyett immáron a területi szereplők közti partnerségen alapuló kapcsolatok jelentik a növekedés zálogát. A schumpeteri szemlélet a hangsúlyt egyértelműen az erőforrásokban gazdag, innovációs tevékenységekben és javakban élen járó régiókra helyezi. Mivel pedig a versenyképesség nemzeti és szupranacionális szinten értelmezendő fogalom, természetesen lesznek nyertes és vesztes régiók.

A térségek versenyeztetése az alábbi három szinten nyilvánul meg: a külső vezérlésben (ügynökségek), a fokozott szelektivitásban (pályáztatás), és a külső monitoringban (jelentések készítése). Az a térség, amelynek a projektjét nem támogatja egy adott ügynökség, nem fordulhat más finanszírozási alternatíva felé, hanem saját forrásaira kénytelen támaszkodni. A helyi közösségek számára a valódi fiskális autonómia hiánya miatt, és a szűkös költségvetésükkel számolva nem maradt nagy mozgástér, ha egy adott projektet végre akarnak hajtani, vagy kénytelenek alkalmazkodni a nemzeti ügynökségek által szabott feltételekhez, vagy pedig lemondanak annak megvalósításáról. A pályáztatás során való versenyeztetés a nemzeti szint felé tolja el a hangsúlyt. A központi forrásokhoz való hozzáférést nem az adott projekt helyi relevanciája határozza meg, hanem a nemzeti ügynökség által történő elbírálás, centralizált, és nem a helyi szinthez alkalmazkodó, hanem az egész nemzeti térre megszabott és sok esetben képlékeny kritériumok alapján. A helyi közösségek tehát rákényszerülnek arra, hogy projekteket a lehető legjobban hozzáigazítsák a nemzeti szintű és kizárólagos finanszírozó igényeihez. A korábbi regionális-helyi szint között fennálló szerződéses viszonyokkal való szakítás további következménye az is, hogy a pólus program végrehajtása és annak monitoringja is tökéletesen szabályozott formában történik.

A finanszírozási tervek, a végrehajtás ütemezése, a kivitelezés mind-mind előre meg vannak határozva az ügynökségek és a helyi szervek közti egyezményekben. Az ügynökségek távolról kísérik figyelemmel a megvalósítás menetét, és a kezdeti tervhez képest mindenfajta eltérés a finanszírozás megvonását vonja maga után. A központi irányítás asszimmetrikus pozícióját az is jól jelzi, hogy a korábbi gyakorlattal ellentétben nem kényszerül folyamatos tárgyalásokra a helyi közösségek által definiált prioritások, célok alakításának folyamatában az állam-régió tervek keretében, mivel az állam-régió projektek kivitelezését szigorú nemzeti kritériumok szabályozzák és sokkal kevesebb a lehetőség a helyi szint igényeinek megfelelően alakítani azokat. A helyi szint feladata viszont a különböző politikák közti koordináció biztosítása, nekik a versenyképesség szempontjai mellett a kohéziót, a környezetvédelmi célokat is figyelembe kell venniük.

A versenyképességi pólusok működésére vonatkozóan jogos kritika, hogy az állam nélkül is el kellene boldogulniuk, az állam mindenre kiható jelenléte csupán gátló tényező, amely a régió szerepét ássa alá. A probléma gyökere itt is a decentralizációs törvényekre vezethető vissza, mivel a 2004-es decentralizációs reform következtében a régió nem kapta meg gazdaságfejlesztésben az irányítási kompetenciákat, csupán koordinációs szerepet juttatott neki a törvény. A szubnacionális szintek kompetenciakörének nem vilá-

gos elhatárolása, a funkciók átfedése, a formális hierarchizálás hiánya (a föderális államokkal szemben) nem teszi lehetővé a régió primátusát és térségi irányító funkcióinak garanciáit nem biztosítja. Annak ellenére, hogy a stratégiai jelentőségű feladatok ellátása jogilag a régióhoz került, a régió a források tekintetében a legszegényebb területi szintet képezi. A régiók ezenkívül függenek az alacsonyabb szintű területi egységekkel való kooperáció minőségétől is, mivel annak hiányában nincs lehetőségük egyetlen tervezett politikának a kivitelezésére sem. A gazdasági ügyek mellett nem került sem a foglalkoztatás, sem a képzés a régiók kompetenciakörébe. Igaz, hogy a régiók készítik el a regionális gazdaságfejlesztési stratégiát, azonban az állam mellett csupán marginális szerepet kapnak annak végrehajtásában, a versenyképességi pólusok pedig az eddigi tapasztalatok szerint a recentralizációt csak erősítik. A pólusok jövőjét megkérdőjelezi az állam fokozatos pénzügyi kivonulása.

Működési tapasztalatok, számszerűsíthető eredmények

A 2006 és 2008 között kiosztott 1,5 milliárd euró állami támogatás adókedvezményekből (mintegy 300 millió euró), központi támogatásból (mintegy 400 millió euró), valamint kutatási és innovációs ügynökségek, illetve bankok támogatásaiból (mintegy 800 millió euró) tevődött össze, ehhez járultak még más európai források (7. Kutatási Keretprogram és az Euréka). A pólusok finanszírozásában a DATAR pénzügyi hozzájárulása elenyésző, ez a feladat a helyi közösségekre és más szervekre hárul (gyakran az állam–régió közti szerződéses keretén belül) (Merlin 2007).

A pólusok kijelölése után 7 hónappal az alábbi kritikák fogalmazódtak meg (Blanc 2006):

- nem egészséges dolog a területi szétaprózottság;
- nem képviseltették magukat a külföldi klaszterek a projektek értékelésében, noha a tanácsaik hasznosak lehettek volna;
- a pólusokat érintő belső döntések elbírálásáért a mikroökonómiában semmiféle jártassággal nem rendelkező állami tisztviselők a felelősek;
- a döntésekért felelős minisztériumok közti tanács hatvan állami tisztviselőből áll;
- a pólusokat nemzetközi vagy nemzeti jelentőségű kategóriákba sorolták, amelynek a gyakorlatban semmiféle haszna nincs, mivel minden klaszternek célja a globális kiválóság, akármilyen piacot célozzon is meg (kis szeglet vagy egy nagy nemzetközi piac);
- a támogatások elnyerésének folyamata rendkívül hosszadalmas.

Miután a pólusprogram első szakaszának félidejében a szakértők megállapították, hogy a 2007-13-as időszakban töretlen dinamikával kell a programnak folytatódnia, a klaszterek térségi beágyazottságának javítása érdekében célszerűnek látták:

- A területi közösségek szerepének pontos definiálását,
- A pólusok kategorizálásának felülvizsgálatát,
- A finanszírozás és a projektek kiválasztásának monitoringját,

- A kormányzati gyakorlatnak a tanulási folyamat során történő kialakítását,
- A francia gazdaság egészének mélyreható átszervezését a klaszter alapú fejlődés által.

A pólus program 2005-től 2008-ig tartó első fázisának értékelését két külső tanácsadó cég (Boston Consulting Group és a CM International) végezte. Az értékelések tanúsága szerint a program ígéretesnek bizonyult, az elemzők célszerűnek látták a folytatását a fő irányelvek módosítása nélkül. A 2008-as értékelés szerint a pólusok közül 39 érte el a kitűzött célokat, 19 csak részben, 13 pedig átszervezésre szorult. 2007-ben 23 000 kutató és mérnök volt érintett a kutatási projekteken. Az első fázisban a hangsúly a program nemzetközi láthatóságán, az együttműködésen alapuló projektek „termelésén” volt. Az állam a K+F projekteket 2006 és 2008 között az eredetileg tervezett összeg duplájával, 1,5 milliárd euróval támogatta. A központi források mellett egyéb támogatási források a kutatási hálózatok forrásai, az uniós támogatások és a helyi közösségek hozzájárulásai (különböző adókedvezmények, szociális hozzájárulások csökkentése egy adott K+F övezeten belül, amelyek 2007 óta érvényüket veszítették).

Olyan tényezők nehezítik a pólusok általános értékelését, mint pl. a szereplők, az ágazatok sokfélesége, a méretbeli különbségek, a döntéshozó szervek súlya, az eltérő fejlesztési elképzelések stb. Már az első időszakban is megoszlottak a vélemények a póluspolitika hatékonyságára vonatkozóan, amennyiben inkább a területfejlesztési politika céljai felé toldott el a hangsúly. Szemben a nagy amerikai klaszterek multidiszciplináris jellegével a francia pólusok túlzott specializációja a versenyképességi célok elérésében hátrányt jelent. A tapasztalatok azt mutatták, hogy a nagyvállalatok túlzott dominanciája és a közsféra domináns szerepe nem segíti elő az innovatív vállalkozói szellem meghonosodását. A kis- és közepes méretű vállalkozások pedig nem rendelkeznek elegendő saját forrással. Az állam a kutatási projekteket 2008-2011 közt is 1,5 milliárd euróval finanszírozta. Az egyes projektekhez való állami hozzájárulás 35%-os részarányú, azzal a kikötéssel, hogy a résztvevők közt szerepeljen legalább két vállalkozás és egy kutatóegység.

A helyi közösségek fontos szerepet töltenek be a pólusok irányításában, hozzájárulásuk növekszik a pólusok működtetéséhez, a helyi innovációs ökoszisztéma és a kutatási projektek finanszírozásához. Kérdéses, vajon ahelyett, hogy az egy adott területen elhelyezkedő szereplők együttműködését forszíroznák, nem volna-e célszerűbb a komplementer tevékenységek egymáshoz való közelítése, függetlenül azok térbeli távolságától, vagyis inkább az innovációs hálózatokra kellene több figyelmet fordítani maguk az innovációs pólusok helyett.

2008-ban indult a *pólus program 2. szakasza*, ahol a pólusok három fő szereplője közti jobb szinergiákra fókuszáltak (vállalkozások, kutatóközpontok, felsőoktatási intézmények), a kkv-k hatékonyabb integrációja, a magántőkéből történő finanszírozás növelése szerepeltek kiemelt célként. A 2008 és 2011 közötti 2. fázis számszerűsíthető eredményei közt szerepel 2 500 innováció (ezek háromnegyed része termék- és folyamat-innováció), 1 000 szabadalom (az IKT, a biotechnológia, az egészségügy és az energetika területén), 6 500 tudományos publikáció és 93 start-up cég, 3 748 kutatás-fejlesztési projekt. A szabadalmak tekintetében az élenjárók a nagy világszínvonalú pólusok voltak (egy világszínvonalú pólusra átlagosan 28,5 szabadalom jutott, míg az országos pólusokban ez a szám csak 8,75). A számszerűsíthető eredmények jelzik, hogy a szereplők jól érzékelik az

együttműködésben rejlő előnyöket, azonban még nem használják ki azokat elegendően, ennek okai között elsősorban az alulfinanszírozottság említhető, leginkább a közepes méretű K+F projektek esetében. 2008 és 2011 között 5,7 milliárd euró támogatásban részesültek a K+F projektek, ami a nemzeti K+F kiadások 4,5%-át jelentette. 2010-ben a kutatási projektek költségvetése 4,6 milliárd euró volt, 15 000 kutató vett részt bennük, ebből a központi források összege 1,7 milliárd euró. A 2005-2012-es időszak során az állam által a pólusoknak juttatott támogatások teljes összege elérte a 3,5 milliárd eurót. A helyi önkormányzatok és európai uniós források további 1 milliárd eurót jelentettek (Masson 2011).

A pólusok tagjai 2011-ben 72%-ban vállalkozások voltak, köztük 60% kis- és középvállalkozás. A cégek több mint 50%-a a szekunder szférába tartozott, ez a pólusok ipari beágyazottságának következménye. A pólusok lefedik a „jövő technológiáinak” összességét, amelyek a Kulcstechnológiák 2015 c. dokumentumban lettek meghatározva, a 85 megnevezett kulcstechnológia közül a jövő technológiái azok, amelyek új piacokat jelenthetnek a belátható jövőben, ám még igencsak embrionális fázisban vannak.

A pólusok non-profit társulás formában működnek. Rendelkeznek egy közgyűléssel, igazgatótanáccsal, hivatallal, elnökkel és alelnökkel. A kormányzásukban a vállalkozások 51%-ban képviseltetik magukat, ami csekélyebb súly, mint a pólusokon belüli súlyuk, a legfontosabb szereplők e téren a kutatási és képzési szervek, illetve az egyéb szereplők.

2007 óta a teljes központi finanszírozás folyamatos elapadása tapasztalható, a 2007-es 799 millió eurós összeg 2011-re 562 millió euróra csökkent. Évente átlagosan 900 projekt került finanszírozásra a versenyképességi pólusokon belül (Évaluation des pôles de compétitivité 2012). A pólusok saját forrásai (járulékok, adók) azonban évi 30%-os átlagos növekedést mutattak 2011-ig.

A pólusok – 2011-es adatok szerint – átlagosan 187 szereplővel rendelkeznek (13 kutatószerv, 4 felsőoktatási intézmény, 14 kutatási és képzési intézmény, 108 kkv, 16 középvállalkozás, 13 nagyvállalat és 19 egyéb szereplő). A kritikus tömeg elérésének irányába a második fázis során jelentős előrelépés történt: 2008 és 2011 között a résztvevők száma 50%-os növekedést mutatott (az újonnan csatlakozók főleg kis- és közepes méretű vállalkozások és kisebb részben nagyvállalatok voltak). A *pólusok között létrejött horizontális kooperáció* a 2008-2011-es fázis újdonsága: 1400 ilyen típusú együttműködés valósult meg 2011-ben. A felsőoktatás szereplőinek fele úgy vélte, hogy a pólusban való tagság előnyös volt képzési profiljuk bővítése és fejlesztése szempontjából. A klasztereket fenyegető veszély, amikor a résztvevő vállalkozások nem rendelkeznek globális stratégiával és nincsen jelentős külföldi telephelyük, a bezárkózás ugyanis mindíg rossz stratégiát jelent.

Összefoglalás

A francia versenyképességi pólus program valójában az innováció ösztönzésére irányuló közpolitikai intézkedések hagyományos modelljének újragondolása. A modell korábban a nagy (gyakran hadiipari) nemzeti kutatóprogramokhoz és nagyvállalatokhoz kapcsolódó központi finanszírozáson alapult, amely az 1980-as évektől kezdve háttérbe szorult a decentralizáció, a globalizáció és az uniós folyamatok hatásaként. A jelenlegi póluspolitika alapját a területi innovációs rendszerek képezik. Alapvető cél az ipari és tudományos létesítmények kritikus tömegének megteremtése. A működés a nyílt innováció elvén alapul, amelynek lényege, hogy *a vállalkozások a többi partnerrel együttműködésben végzik az innovációs tevékenységet, nem pedig a szervezetükön belül.* A 6-ból 2-2 világprojekten osztozik Île-de-France és Rhône-Alpes régió. Bár korai még mérleget vonni a 8 éve indított programról, a problémák közül néhány már körvonalazódni látszik:

- A pólusok túlzottan nagy száma mellett az egyetemek és a kutatói szféra kapcsolata sok esetben csak szimbolikus jelentőségű.
- A kijelölt ágazatok nem mindig azok, ahol az innováció a legsürgetőbb, illetve a legelőrehaladottabb.
- A pólusok specializációja nem mindenhol egyértelmű; a remélt szinergiák nem kellően valósulnak meg.
- A pólusok földrajzilag nem pontosan definiáltak (egy vagy több régió); a nemzetközi jelentőség követelménye nem teljesül, és a pénzügyi eszközök szétaprózódásának veszélye is fennáll.

Egyes kritikák szerint az állam hajlamos a póluspolitikát nemzeti iparpolitikai eszközként alkalmazni, mindeközben *elsikkadnak a területi beágyazottság* szempontjai. Más kritikák szerint a pólusok nagy száma miatt a területfejlesztési politika hagyományos kiegyenlítő céljait szolgálja. A program nem vette figyelembe a hagyományos ipari övezeteket, ezek helyett a nagy iparvállalatok által irányított projekteket részesíti előnyben. A területfejlesztési célokat és a helyi fejlesztést azonban sikeresen is össze lehet hangolni, jó példák erre Toulouse vagy Grenoble területén található pólusok, amelyek nemzetközi láthatóságuk miatt a térségük vonzerejét is növelik. Minden pólus sajátos arculattal rendelkezik, eltérő a piacok érettsége, a szereplők koncentrálásának, a termelési vagy szolgáltatási tevékenységek, a nemzetközi pozíció, a tőkeintenzitás, az innovációba való befektetés mértéke. A program homlokterébe az európai foglalkoztatottsági célokkal összhangban a KKV-k kerültek, mint fő munkahelyteremtők, náluk a legnagyobb probléma az innováció feltételeinek megteremtése és a nagyvállalatokkal való kooperáció nehézsége.

A győri gazdaság pályapontjai a rendszerváltozástól napjainkig

RECHNITZER JÁNOS¹

KULCSSZAVAK: városi gazdaság, telephelyválasztás, nemzetközi nagyvállalat, telephelyi tényezők, bázisipar, fogyasztási terek, újjgazdaság

ABSZTRAKT: A tanulmány célja, hogy bemutassa egy ipari körzetközpont gazdaságának fejlődési pályáját meghatározott történelmi szakasztól napjainkig. Győr mint ipari központ Magyarországon jelentős gazdasági bázisnak számít, így a szerkezeti átrendeződése példaértékű, egyben jelzi a magyar gazdasági fejlődés sajátosságait. A város gazdasági szerkezetét a szerkezeti átalakulásokkal és a telephelyválasztás kritériumaival jellemeztük és ennek alapján hat csoportba rendeztük. A vizsgálatokhoz időszakokat is kapcsolunk, hiszen egy-egy fejlődési típus köthető az elmúlt 25 évhez, annak szakaszaihoz. A privatizált vállalatokkal kezdtük, folytattuk az azokból kivált merészek és megújítók csoportjával, kitérünk a nemzetközi nagyvállalat megtelepedésére, annak hatásaira, a helyi erőforrások által motivált betelepülőkre, a leépült gazdasági infrastruktúrát is hasznosító fogyasztási terekre, illetve vállalkozások által vonzott szolgáltató (pénzügyi) szervezetek megjelenésére, s végül röviden foglalkoztunk az újjgazdaság képviselőivel a város gazdaságában. Az elemzéseinkhez példákat, eseteket adunk részben illusztrációként, részben pedig igazolásként. A győri ipari körzet központja sajátos fejlődési pályát írt le az elmúlt 25 évben, ennek a modellnek az elemeit kíséreltük meg rendszerezni és értékelni.

A tanulmány célja, hogy felvázolja Győr gazdasági szerkezetének átalakulását és annak meghatározó irányait, egyben kísérletet tegyen a súlyponti elemek számbavételére. Az elemzés a város gazdaságára vonatkozó tapasztalatokra épít, azokra az ismeretekre, amelyeket a szerző és a kutatócsoport felhalmozott a kutatások során. A fejlődési modellünk, amelynek kidolgozására kísérletet teszünk még hipotetikus, annak bizonyítására a jelen tanulmányban még cégtörténeteket dolgoztunk fel, de a vizsgálataink további részeiben a városi funkciók széleskörű elemzésével a gazdasági folyamatokat befolyásoló további tényezőket is rendszerezni kívánjuk.

1 A tanulmány összeállításához a vállalkozói adatgyűjtésekkel segítséget kaptam a következő doktorandusz hallgatóimtól, akiknek munkáját itt is megköszönöm: Berkes Judit, Czako Katalin, Kucséber László, Morvay Szabolcs, Poreisz Veronika.

A városban a rendszerváltozás utáni időszakot tekintjük át, ennek az elmúlt 25 évnek az egyes – általunk fontosnak, súlypontinak tekintett – fejlődési szakaszait mutatjuk be. Ezen korszakokat az általunk meghatározónak vélt vállalatok fejlődésének, átalakulási folyamatának, vagy éppen megszűnésének történetével jellemezzük, egyben figyelve a meglévők mellett az új gazdasági szereplők megjelenésére, azok megtelepedésének sajátosságaira. Mind az átalakulásnál, mind az új vállalkozások megtelepedésénél a motivációkat kerestük. A tanulmányunkban a fejlődés elemzése több, mint a vállalat-gazdaságtanban alkalmazott jövedelmezőségi kategóriák értékelése. A regionális gazdaságtan leíró, egyben elemző módszerével arra keressük a választ, hogy a vállalati átalakulások, a gazdasági szereplők funkcióinak változása, egyben új gazdasági aktorok vagy tevékenységek megjelenése mögött magának a városnak, mint területi entitásnak milyen szerepe, befolyása volt. Érvényesülnek-e ezekben a folyamatokban az erősen üzem(mikro)gazdasági kritériumokon túl a városi rendszerből következő összetett hatások, ha igen, azok miben fejeződnek ki, hogyan, milyen módon lehet, kell ezeket a tényezőket (hatásokat) számba venni, meghatározni (felsorolni, rendszerezni, minősíteni).

A szervezet- és szerkezetváltó, valamint a városban megtelepedő vállalkozásokat kategóriákba soroltuk, ezzel egy fejlődési modell kidolgozására tettünk kísérletet. A modellünket az időbeliségre építettük. A rendszerváltozás utáni időszakot olyan fejlődési periódusokra osztottuk fel, amiknek az alapját (korszakhatárait) a város gazdasági szerkezetében meghatározó vállalkozások újjászerveződéséhez (pl. magánosításához, piaci helyzetének stabilitásához) köthetjük, vagy éppen új vállalkozások megtelepedése által generált újabb fejlődési folyamatokhoz. Az időszakokban természetes átfedések, kapcsolódások, egymásba fonódások és elágazódások felismerhetők, utalva egyben a városi rendszer és a gazdaság egészének, annak megújítási, átrendeződési folyamatainak állandó változására.

Privatizációs sikerek és nyomok

A privatizáció időbeli alakulására az jellemző, hogy 1992-ig az egész országhoz hasonlóan Győr-Moson-Sopron megyében is lassan haladt, majd 1993-ban felgyorsult, és nagyobbik része 1994-1997 között zajlott le (Rechnitzer – Lados 1992; Rechnitzer 1999).

Az Állami Vagyonügynökség portfóliójába került Győr-Moson-Sopron megyei vállalatokból 80 alakult át társasággá, ebből 48 Győrben található. A Richards Finomposztógyár, a GYÁÉV, a Tanácsi Építő- és Szerelőipari Vállalat felszámolás alá került. A győri Kiszőlősi Erdőgazdaság és a soproni Tanulmányi Erdőgazdaság 100 százalékban állami tulajdonban maradt.

1994 és 1997 között 70,7 milliárd forint privatizációs bevétel folyt be az államkasszába Győr-Moson-Sopron megyéből a privatizáció eredményeként, s ennek nagy része (80 százalék) készpénz formájában. Kárpótlási jeggyel az összes vásárlás 18 százaléka zajlott le. A hazai vásárlók nagyobb részben kárpótlási jeggyel, illetve egzisztencia-hitel igénybevételével jutottak hozzá az állami vagyonhoz. A bevételek döntő része, 92,6 százaléka Győrben keletkezett. A legnagyobb befektető ország Franciaország lett az ÉDÁSZ és az

ÉGÁZ privatizációja következtében, de a Rába privatizációjában részt vett malajziaiak is jelentős összeggel járultak hozzá a privatizációs bevételekhez.

Győr-Moson-Sopron megyében a helyi és a megyei önkormányzatnak összesen 9,9 milliárd forintnyi vagyონrészt juttattak a privatizáció kapcsán, ezzel a megye a vidéknek történt juttatásokból 8,2%-kal részesedett. A megyei önkormányzat összesen 697 millió forinthez jutott, míg Sopron és Győr városa kiemelkedően nagy összegeket kapott.

A saját vagyón Győrött kiugróan magas, a regionális központok közül, az összes saját vagyón 29 százalékát képviseli, amely 48 társaság között oszlik meg (1. táblázat). A vizsgált városok mindegyikére jellemző a külföldi tulajdon magas aránya. Az ÁPV Rt. tulajdonában lévő saját vagyón esetén nagy eltéréseket tapasztalhatunk, a legmagasabb értéke Pécsnek, a legalacsonyabb pedig Szegednek van. A teljesen eladott társaságok száma Miskolcon és Győrött a legmagasabb. A teljesen eladott társaságok számát az ÁPV Rt. privatizációjában részt vevő társaságok számához viszonyítva megállapíthatjuk, hogy a vizsgált városokban sikeres volt a privatizáció 1998-ig.

1. táblázat: Néhány regionális központ privatizációs jellemzőinek összehasonlítása, 1998

Város	Népesség	ÁPV Rt. privatizációjába bevont társaságok száma	Teljesen eladott	Saját vagyón	ÁPV Rt. tulajdonában lévő saját vagyón	Külföldi tulajdonban lévő	Külföldi tulajdon
	(fő)	(db)	(db)	(M Ft)	(M Ft)	(M Ft)	(%)
Győr	127 429	48	37	103 480	8 872	37 151	35,9
Pécs	161 018	42	32	61 780	10 417	18 640	30,2
Debrecen	208 449	47	30	60 742	4185	24 333	40,1
Miskolc	177 945	53	39	54 257	7 765	21 628	39,9
Szeged	166 156	36	25	38 470	2 549	11 989	31,2

Forrás: Rechnitzer 1998, 31.

A város gazdasági bázisában, mint láttuk, többféle módon és formában zajlott le a privatizáció. A vállalatok egyik csoportja az átalakulást, a magánosítást sikerrel vette, egy másik nagyobb csoport részeire hullott és a telephelyek hasznosításával a város új gazdasági szereplőinek (döntően kis- és középvállalkozásoknak) biztosított telephelyet, s végül voltak olyanok, amelyek azonnal – már a privatizáció elején –, vagy fokozatosan (időben elhúzódva), vagy különféle tulajdonosi és szervezeti kísérletek után megszűntek, felszámolásra kerültek.

A fennmaradtak

A fennmaradók azok a gazdasági szervezetek, amelyek a privatizációt sikerrel tudták venni, képesek voltak tulajdonosi szerkezetüket megújítani, egyben váltani tudták a termék-szerkezetüket, alkalmazkodtak a megváltozott piaci körülményekhez, s egyben a város gazdaságának integráns részei maradtak. A jelzett csoport három sikeres vállalatának elemzése alapján megállapíthatjuk, hogy tartós fejlesztést valósítottak meg már a nyolcvanas évektől kezdve, a vállalati menedzsmentben korán váltást hajtottak végre, így egy fiatal generáció vette át az irányítást, akiknek újszerű elképzelései, kapcsolatai, üzleti szemléletük volt, a fejlesztések távlatait szélesebb körben tudták értelmezni.

Ide sorolható a győri gazdaság korábbi zászlóshajója a Rábagyár is, amelynek történetét a kutatás más ága alaposan feldolgozta (Germuska – Honvári 2014; Áldozó 2014). Ezek a kiváló tanulmányok jól illusztrálták ennek a jelentős üzemnek az átalakulását ezekben az izgalmas években. Kiolvasható még, hogy egyrészt nem maradt magára a magyar ipar ezen nagy múltú, egyben évszázados hagyományokat megőrző és fejlesztési potenciáljában kiemelkedő stratégiai vállalata, másrészt az állandóan változó politikai környezetben, – amely a kilencvenes éveket jellemezte –, a vállalati menedzsmentnek, annak különféle érdekcsoportjainak a helyükön kellett lenni, hogy megtarthassák a vállalatot, sőt annak piacait bővíteni tudják, s kialakulhasson az a mai szervezeti és termelési rendszer, amely a győri ipar ékkövének a továbbélését biztosítja.

Az átalakított zászlóshajó: Rábagyár

Az életképes gazdasági szervezetek közül a legnagyobb múlttal rendelkező és a város gazdasági életét tartósan meghatározó vállalat a Rába Magyar Vagon- és Gépgyár Rt., mai nevén Rába Járműipari Holding Nyrt. volt. A részvénytársasági formát 1992-ben vette fel a korábbi állami vállalat, s 1997-ben a részvényei bevezetésre kerültek a tőzsdére, ahol azok 45%-a forog. A többi tulajdonos a győri önkormányzat, az EBRD, a menedzsmentből alakult kft., a Graboplast Rt., valamint a malajziai érdekeltségű DRG Hicom Group. A vállalat holdinggá alakult (2005), s három üzletághoz tartozó vállalati szervezetet működtet, így a futóművek gyártására szakosodott (Rába Futómű Kft., árbevétel 63%), az alkatrészgyártást végzőt (Rába Járműalkatrész Kft., árbevétel 25%), és a speciális járműveket gyártó vállalkozást (Rába Jármű Kft., árbevétel 12%). 2013-ban 47,7 Mrd Ft árbevételt realizált a vállalategyüttes, és csaknem kétezer főt foglalkoztat. 2013-ban a holding megállapodást kötött a Volvo csoporttal hibrid autóbuszok gyártására, az első példányokat 2014 októberében mutatták be.

A sikeres magánosítás: Graboplast

Az iparágban és a városban a nagy hagyományokkal rendelkező Gráb gyár a sikeres magánosítás jó példája. A rendszerváltozás után 1990-ben alakult meg a Graboplast Textil- és Műbörgyártó Rt. külföldi tőke bevonásával, ami aztán több átalakuláson ment keresztül, s napjainkra a Graboplast Padlógyártó Zrt. nevet vette fel. A holding a vagyonkezelést végzi, és a részvénytársaság a termelést, ami a korábbi termékek folyamatos fejlesztésével

valósul meg, kiegészítve újakkal (pl. parkettagyártás). Három telephelyen működik a vállalat (Győr, Tatabánya, Kecskemét), 526 főt foglalkoztat, és 648 millió Ft adózás utáni nyereséget ért el 2013-ban.

A textilipar egyetlen túlélője: Glovita Kesztyű Zrt.

A győri textilipar talán egyetlen sikeres túlélő vállalatát 1929-ben alapították harisnyagyártásra, majd az elmúlt negyven évben a kesztyűgyártásra szakosodott a vállalat. A privatizációt – menedzsment irányítása mellett – sikerrel vette, gyorsan profiltisztítást hajtott végre és a különböző funkciókra alkalmas munkakesztyűk gyártására szakosodott, amiben a nemzetközi piac meghatározójává vált. Jelenleg több mint tíz millió párat állít elő ezekből a termékekből (műszeripar, autóipar, egészségügy és élelmiszeripar számára). A termelést 300 db korszerű berendezésen végzi a 128 fő foglalkoztatott, ebből 100 fő a fizikai, a termelési állomány. A termékek 75%-a Nyugat-Európában kerül értékesítésre, így az árbevétel 60%-a az exportból származik, amiből kiemelkednek a Németországba történő szállítások. 2013-ban az exportértékesítés árbevétele 674 millió Ft volt, a hazai eladások 159 millió Ft-ot tettek ki.

A felszámoltak, a széthullottak, a megszűntek

A magánosítás során a városban több gazdasági szervezet megszűnt, felszámolásra került. Ezek közül az egyik csoport már a privatizáció első szakaszában, az átalakulás kezdő időszakában felszámolásra került (Richards Finomposztógyár, Győr-Sopron Megyei Állami Építőipari Vállalat). Jellemző, hogy ezen vállalatok jól kiépült telephellyel rendelkeztek, amelyeknek a hasznosítása azonnal megindult, s ezeken a kimondottan kedvező bázisokon (kiépült infrastruktúra, jó megközelíthetőség, üzemépületek többcélú hasznosíthatósága, azok jó elkülönültsége, állaga stb.) az első időszakban részben ezen vállalatok kiszervezett egységei működtek, majd fokozatosan megjelent a kis- és középvállalkozók egyre szélesebb köre.

A telephelyek hasznosítása a kilencvenes évek közepéig tartott, ami fokozatosan alakította a városszerkezetet is, hiszen ezen üzemterületek feltárása, azok még szervezettebb integrálása a városfejlesztéssel szemben követelményeket generált. Kialakultak a városban éppen ezen korábbi vállalatok telephelyein, s azok környékén új, de speciális ipari, kereskedelmi és szolgáltatási zónák, amik a városi gazdaság profilját szélesítették, kedvező formában – még ha időnként és helyenként nem mindig letisztult tulajdonviszonyok és működési formák mellett – alakították.

Ennek a csoportnak a története nagyon színes! Egy-egy korábban domináns győri vállalatnak vagy egész ágazatnak szinte teljes megszűnésétől kezdve tart a sikeres kiválásokon, kiszervezéseken, majd a gyors, látványos felfutások és hirtelen felszámoláson át, egészen a városból való kivonulásig, amikor is már egy másik városban, de a győri megnevezésű termékekben él tovább az egyik érdemleges vállalatának emléke.

Ezen csoport tagjainak tanulmányozása közben tapasztaltuk azt, hogy a városi gazdaság megújító és egyben felszívó képessége kimondottan magas volt. Mint jeleztük, a kilencvenes években eltűnt a győri textilipar döntő hányada, az ezredfordulót

követően romba dőlt az élelmiszeripar két országos hírű egysége (húsipar, növényolajipar), a 2000-es évtized végére megszűnt az édesipar elismert vállalata, de a váltás időszakában megszűnt olyan tervezőműhely is, amely a Dunántúl több településének építészeti karakterét számos épülettel formálta (Észak-dunántúli Tervező Vállalat). A megszűnések és részben átalakulások mögött persze számos szempont húzódott meg (piacvesztés, technológiai színvonal, menedzsment ismeretek és érdekeltségek vagy érdektelenségek, politikai támogatottság és koncepciók, külföldi terjeszkedés stb.), ezek az egyes szektorokban más és más hangsúlyokkal jelentek meg, így egymást részben kioltották, részben erősítették.

Kiemelhető, hogy a győri gazdaságban éppen a több lábon állás, a szektorális színeség következtében nem alakult ki területi válság a kilencvenes években, nem lett tömeges munkanélküliség, s ezzel együtt nem került a város működési válságba. A korábban meghatározó ágazatok leépülése, átrendeződése a maguk zárt módján és csatornáiban zajlottak, azok nem kumulálódtak, nem váltották ki a város gazdaságának összeomlását, megroppanását. Ennek oka, hogy már korán, a kilencvenes évek első felében elkezdődött a győri gazdaság új korszaka, ahol megjelentek az új befektetők az új vállalkozásokkal, és részben felszívták a felszabaduló munkaerőt, részben pedig fejlődési lendületet adtak a városi gazdaságnak.

Az eltűnt győri textilipar

A győri tradicionális textilipar átépülése közel egy évtizedig tartott a rendszerváltozás után (Orbáné 2014). A városban lévő hat meghatározó vállalat átalakulását a régi vezetők irányításával kísérelték meg, külföldi és hazai tőke bevonása mellett, több fázisban, újabb és újabb piaci, üzleti és szervezeti újrapozicionálással, egymás közötti felvásárlással. Megszűnők: Richards Finomposztógyár 1992, Győri Textilművek Rt. 1994, Gardénia Csipkefüggönygyár Rt. 2008, Buda-Flax Győri Lenzövő Rt. 2013. Működők: Glovita Kesztyű Zrt., Graboplast Textil- és Műbörgyártó Rt. A hat vállalat története ugyan eltér egymástól, de az megállapítható, hogy a textilipar általános, világgazdasági helyzetének átrendeződése, az ágazat Európából való kivonulása, a termelési költségek radikális csökkenése, a külpiacok elvesztése döntően befolyásolta a győri vállalatok átalakulását, illetve leépülését. A két fennmaradt és egyben sikeres vállalatról már írtunk. Közös bennük, hogy egyrészt meghatározó a menedzsment tulajdonhányada a vállalatokba, másrészt célirányos termékfejlesztést, részben specializációt (munkakesztyű), részben diverzifikációt (tapéta, parkettagyártás, speciális padlóburkolatok) valósítottak meg, s végezetül rugalmasan alkalmazkodtak a külpiaci változásokhoz.

A város textilipara 1985-ben még 12 ezer főt foglalkoztatott, a jelenleg működő két vállalat 650 főnek ad munkát, de nemcsak Győrben, hanem más városokban is. A leépült vállalatok telephelyein ma a város új gazdaságának egységei találhatók, így bevásárlóközpontok (Gardénia: Duna Center; Győri Textil: Interspar Hipermarket, OBI Barkácsáruház), kisvállalkozások, üzletek, vendéglátóhelyek (Richards). A textiliparhoz kapcsolódó oktatási bázis (szakképző-hely) is megszűnt (2004) a városban.

Egy építőipari sikertörténet és megszűnés: Integrál-Hexa Rt.

Az Integrál-Hexa Rt.-t hat magánszemély alapította, akik a győri állami építőipari vállalat által létrehozott építési, kivitelezői társaság vételi jogát a privatizációs pályázaton szerezték meg 1994-ben (Rab – Szabó 2001). Az építőipar akkori helyzete kimondottan kedvezőtlen volt, de a tulajdonosok rendelkeztek kellő szakmai tapasztalattal és kapcsolatokkal, így a lassan beinduló ipari építési beruházásokba bekapcsolódtak. Az erős versenypiacon a vállalat sikeres építéseket bonyolított le, döntően az ipari és kereskedelmi létesítmények kivitelezésében, elsőként regionális szinten, de egyre táguló területi dimenzióban. Részt vettek az Audi, az Opel, a Siemens, a Philips, a Bosch, a Praktiker beruházásokban, ami kellő referenciát jelentett a minőségi építésekhez, ezekhez járultak még győri közösségi létesítmények (Győri ETO Stadion, Egyetemi Sportcsarnok, új termál- és élményfürdő) kivitelezése, ami szintén a beágyazottságon és minőségi munkán alapult. A vállalat hírnevet szerzett magának nemzetközi szinten, pályázatai sikeresek voltak, vezetői köztiszteltben álltak. A kiélezett piaci verseny, az építéseket sújtó gazdasági visszaesés stratégiai váltást követelt a cégvezetéstől, s azt a saját kivitelezésű projektek irányába való elmozdulásban határozták meg. Ezek piaca azonban nem mutatott tartós és stabil keresletet a kibontakozó válság időszakában, így 2009-ben komoly tartozás halmozott fel a vállalat, ami a felszámolásához vezetett. A győri építőipari tradíciókat sikerrel folytató vállalkozás, így kénytelen volt a piacról kilépni.

A gyár megszűnt, a termékek megmaradtak: Győri Keksz Kft.

A győri kekszgyártás és édességipar százharminc éves története híven tükrözi a hazai ipari egységek tulajdonosi, szervezeti, illetve termék szerkezetváltásait. A rendszerváltás előtti években (1987) ismételten önállóvá vált gyárat az egyik osztrák beszállítóval alakított vegyesvállalatba szervezték (1989), leválasztva annak jánossomorjai gyáregységét további külföldi tulajdonos bevonásával. A győri egységet az angol érdekeltségű United Biscuits vásárolta meg 1991-ben, és újította meg a termelést. Az angol tulajdonos felvásárolta a Stollwerck székesfehérvári gyárat (1999), s 2001-ben azt a győri gyárral együtt eladta a Danone francia konszernnek. A termelési folyamatok koncentrációja miatt, a költségek csökkentése érdekében az új tulajdonos át kívánta telepíteni a termelést, s a gépeket a korszerűbb székesfehérvári üzembe, megtartva a kiváló piaci helyzetű Győri Keksz termékeket és márkanevet. A városban nagy felháborodást váltott ki a nagy múltú Kekszgyár bezárása, ami minden tiltakozás ellenére megvalósult (2007). A termelést Győrben befejezték, (a Negro gyártást a Győri Ipari Parkban folytatták) és a történelmi gyártelepet eladták, a vevők nagy gyorsasággal lebontották a gyárépületeket, jelenleg csupán az irodaközpont és egy üzemrész emlékeztet az évszázados hagyományú győri édesiparra. A vállalat neve ugyan megmaradt a már egyre ismeretlenebb újabb és újabb tulajdonosoknál, mivel a hazai édesipar folyamatosan változó szervezeti és tulajdoni rendszerében a “győri keksznek”, s ezzel együtt termékeinek még egy ideig valós üzleti értéke van, s lesz.

Gyár állott, most két kémény: A Növényolajgyár

Kohn Aldolf 1851-ben a sógorával, Austerlitz Henrikkel alapítja meg Győrszigetben az ország első gőzzel hajtott növényolajgyárát. Ez a nevezetes győri üzem folyamatosan működött 2000. december 18-ig, amikor az utolsó dolgozója is kilépett. Jelenleg két gyárkémény áll az üzem területén talán emlékeztetve a dicső múltra, vagy a területrendezés költségeit megkímélve maradtak a helyükön, nem tudni. Az 1994-es ÁPV Rt. adatbázisban már nem szerepel a cég, vélhetően 1992-ben magánkézbe került, külföldi tulajdonos kivásárolta, és megalakult a Cereol Rt., amely az étolajkészítés vezető vállalata lett, s 300 főt foglalkoztatott. Jelentős technológiai fejlesztés, egyben költséges beruházás zajlott a vállalatnál, hiszen áttértek a korszerűbb termelésre és csomagolásra. Aztán hirtelen elkezdődtek a leépítések, a termelés átcsoportosítása, s végül a fentebb jelzett időpontban a gyár bezárt, a gépeket Martfűre helyezték át, s eladták a területet. 2008-ban arról adott hírt a helyi újság, hogy egy győri vállalkozó megvásárolta a régi gyártelepet és azon majd városi kulturális központ épül, ide telepítve a fontosabb művelődési, művészeti intézményeket. Ebből nem lett semmi, maradt a két gyárkémény, meg a feledésbe merült dicső múlt!

A merészek és megújítók

Rab Károly és Szabó József (2001) az ezredfordulón interjút készített 23 olyan vállalkozás vezetőivel, akik egységeiket a rendszerváltozás körüli években alapították, s városi szinten sikeresnek volt tekinthető a működésük. Ezen vállalkozások többségének tulajdonosai a korábbi munkahelyüket adó állami vállalatok menedzsmentjében dolgoztak, vagy ezen cégekben egy-egy részleget vezettek, döntően az így megszerzett tapasztalatokra, tudásokra és kapcsolatokra építették új, már önálló vállalkozásaikat. A tevékenységükben tehát hasznosították a korábbi szakmai ismereteket, üzleti kapcsolatokat, dolgozói munkakultúrát, néhány esetben sikerült megvásárolniuk a korábbi telephelyet, vagy a vállalkozásaikat a családi környezetben kezdték meg, aztán a felfutás után alakították ki az új, fejlődő üzemi területüket. Többen közülük a folytatást, a növekedést az éppen frissen alakuló győri ipari parkban képzelték el, ott építve új üzemet, telephelyet.

A merészek és megújítók esetében megfigyelhető a külföldi tőketárs, üzlettárs (pl. korábbi üzleti partner) bevonása az induló új vállalkozásba, de kimondottan hazai tulajdonra is találhatunk példákat. A későbbiek során, az esetek nagyobbik részében, a külföldi tulajdonostársat az alapítók maguk vásárolták ki, vagy más hazai vállalkozás bevonásával tették ugyanezt. A termék és a tevékenység vonatkozásában két főbb típust különíthettünk el.

Az első csoportba azok tartoznak, akik megtartották az indulás, vagy pontosabban a kiválaskori profilt, azt fejlesztették tovább, folyamatos műszaki, technológiai megoldásokkal, növelték a foglalkoztatottak számát, de inkább megmaradtak a középvállalati kategória alsó szintjénél. Új piacokon jelentek meg, ehhez a külföldi tőketárs is segítséget nyújtott, s a folyamatos fejlesztésekkel váltak sikeressé. A másik csoportba azok tartoznak,

akik új tevékenységbe kezdtek, maguk találták meg azt a piaci rést, amit jól szervezett vállalkozásaikkal elláttak. Az új vagy részben új területnek a hazai, aztán a nemzetközi piacára törtek be, s eredményesen működnek napjainkban is.

A vállalkozások többsége az elmúlt 20-25 évben fenn tudott maradni, sőt fejlődni volt képes (ami alatt értjük a piacbővítést, újabb munkahelyek kialakítását, a technológia korszerűsítését, a telephelyi környezet megújítását, a folyamatos termék- és tevékenységfejlesztést, esetenként más településeken telephelynyitást, terjeszkedést). A vállalkozók közül jó néhányan bekapcsolódtak a város és a gazdaság közéletébe, annak alakításában szerepet vállaltak. Így mecénásaivá váltak városi rendezvényeknek, köztisztviselőknél állnak, szakmai és közéleti elismeréseket gyűjtöttek be, szimbólumai a sikeres győri vagy hazai vállalkozásoknak. A tulajdonosok az alapítás időszakában 35-45 évesek voltak, napjainkra a vállalkozások egy része elérkezett a generációváltáshoz (részben életkor miatt, részben abból következően, hogy az alapítók szeretnék élvezni munkájuk gyümölcsét), így többen visszavonultak, vagy azt tervezik. Generációváltás indult meg a mérészek és megújítók csoportjában, azaz a sikeres győri középvállalkozói szférában, ami vélhetően a jövőben új irányokat ad a tevékenységeknek, termelési szerkezetnek, a szervezeti rendszereknek, a társadalmi beépüléseknek, kötődéseknek egyaránt.

A terjeszkedő rendszerház: Szintézis Rendszerház

Az informatika területén a rendszerváltozás előtt, 1987-ben alakult meg az akkori szoftverfejlesztő és szolgáltató vállalatból a Szintézis leányvállalat, majd 1990-ben létrejött a Szintézis Computer Rendszerház Kft. A szoftverfejlesztéssel, számítógépek összeállításával, informatikai tanácsadással, oktatással foglalkozó győri székhelyű vállalatnak kirendeltsége van Budapesten és Salgótarjánban, több településen leányvállalatokkal rendelkezik. A 300 főt foglalkoztató szervezet külföldön is terjeszkedett, így Romániában és Szlovákiában is vannak egységei. A folyamatos fejlesztés eredménye, hogy a vállalat ISO minősítést szerzett. A négy magánszemély által tulajdonolt vállalkozás 2013-ban 21 millió Ft adózott eredményt ért el.

A folyamatosan fejlesztő: Jankovits Hidraulika Kft.

A Győri Ipari Parkba elsőként betelepült (1997) családi vállalkozás a Jankovits Hidraulika Kft. volt (Rab – Szabó 2001). Az 1992-ben alapított egyedi és kissorozatú hidraulikus célgépek gyártására, berendezések tervezésére szakosodott vállalkozás sikeres fejlesztései kikényszerítették, hogy a családi házat elhagyják és 500 m²-es üzemcsarnokot és 320 m²-es irodaépületet alakítsanak ki a hazai viszonylatban elsőként alakult modern ipari parkban. A cég töretlen fejlődésnek indult, számos szakmai díjat nyertek el, folytatták a telephelybővítést (2006, 2011), ISO minősítést szereztek (2005), folyamatos termék- és technológiafejlesztéseket hajtottak végre (egyedi blokkgyártás bevezetése, környezetbarát hidraulikus munkahengerek és energiatakarékos tápegység, mérőlaboratórium), bővítették külföldi üzleti kapcsolataikat. A vállalat évek óta nyereséges.

Esztergályos műhelyből mintaértékű vállalatiig: Borsodi Műhely Fémmegmunkáló Kft.

Borsodi László az NDK-ban kezdett dolgozni, majd onnan hazatérve mindig arra vágyott, hogy olyan munkahelyet találjon, ahol megbíznak benne és önállóan, kreatívan dolgozhasson. Magyarországon nem talált ilyen munkát, ezért 1981-ben kiváltotta az iparengedélyt (Lehőcz 2006). Ez a lépése egy harminc éves sikertörténetet alapozott meg, megélve a hazai vállalkozások szinte minden fontosabb buktatóját, de sikerét is. Az első megrendelést a szövőgépek ollóinak készítésére kapta. A rendszerváltozásig sikerült annyi nyereséget összegyűjteni, hogy folyamatosan bővíthette gépparkját. A textiliparnak dolgozott az első időben, ám ezen ágazat piaca a kilencvenes évek elejére folyamatosan összezsugorodott, így profilváltással az egyedi alkatrészgyártásra álltak át. Sikeresen alkalmazkodtak a piac igényeihez, elsőként az Opelnek, majd az Audinak szállítottak, közben átalakították a vállalkozást (gazdasági társasággá alakultak bevonva a családtagokat). A megrendelők elégedettek voltak a minőségi termékekkel, így egyre nagyobb szállításokat kötöttek le. A termelés bővítéséhez egyik beszállítójukat megvásárolták, így telephelyet tudtak nyitni Kisújszálláson (1999), a ménfőcsanakai anyatelep mellett. Ezt az utóbbi telephelyet lecserélték a Győri Ipari Parkban 2001-ben vásárolt területen saját erőből felépített új üzemmel (2002), továbbá üzemet alakítottak ki Szombathelyen (2004).

A vállalat fejlődésére jellemző, hogy számos szakmai minősítést, díjat nyertek el, folyamatosan fejlesztik tevékenységüket, újabb és újabb eszközök vásárlásával (pl. 2008-ban telephelybővítést végeztek és új hőkezelőrendszert alakítottak ki 1 milliárd Ft értékben), de jellemző a cégre az állandó műszaki, technológiai megújítás, új termékek és eszközök, megmunkálási módok alkalmazása. Az egyedi alkatrészek gyártásával, tervezésével és fejlesztésével foglalkozó Borsodi Műhely az egyik példaértékű vállalkozása a győri ipari körzetnek. Képes az újdonságokat bevezetni, korszerű vállalatirányítási rendszereket alkalmazni, új piacon megjeleni, de kiemelten törődik a dolgozóival, azok jövedelmi, szociális biztonságát a cégvezetés hangsúlyozottan kezeli. A cég 2011-ben ünnepelte alapításának 30. évfordulóját, amelyre sikerült olyan minősítést elnyerni, hogy a repülőipar számára is tudnak minőségi termékeket szállítani. A cégalapító, Borsodi László 2013-tól a vezetéstől visszavonult, átadta az irányítást a fiának és lányának, de szakmai tapasztalatait, széleskörű üzleti és vállalatvezető ismereteit megosztja ma is az új menedzsmenttel. Jelenleg Szombathelyen bővítik a vállalkozást a meglévő telephely fejlesztésével. Terveik között szerepel, hogy külföldön is gyártó kapacitást hozzanak létre, ezzel nemzetközi vállalkozássá váljanak.

Az új zászlóshajó és követői

A bonni székhelyű Epirica Gazdaságkutató Intézet (Jövőbeli befektetési lehetőségek... 1992) egy tanulmányt jelentetett meg a közép-európai térség befektetési lehetőségeiről. Az elemzésnek, s az abból készült számos média megjelenésnek nagy visszhangja lett itthon és külföldön. Az egyik érdekessége volt a tanulmány azon megállapítása, hogy Bécs-Pozsony-Győr által határolt térség az egész nagyrégióhoz képest kiemelkedően fejlett, annak gazdasági potenciálja, infrastrukturális felszereltsége,

a munkaerő-állománya és annak képzettsége, valamint az ipari termelési kultúrája kimondottan magas szintű, s az egész nagyrégióban a legkedvezőbb befektetési övezetnek tekinthető, így el is nevezték “Közép-európai Arany Háromszögnek”. Talán ez az elemzés is már része volt azoknak az előkészítő munkálatoknak, amelyek az Audi konszernnek a kelet-közép-európai megjelenését készítették elő, vagy ha nem volt része, hát információt szolgáltatott a döntéshez.

A nemzetközi nagyvállalat letelepedése

Az Audi 1993-ban jelentette be, hogy Győrben – Közép-Európában elsőként – személygépkocsi motorgyárat létesít zöldmezős beruházás formájában. Az újabb szerkezet átalakító, egyben korszakváltó telepítések tehát az Audi megjelenésével indultak meg a városban, de lényegében az országban is. A győri választást alapvetően motiválta a magas szintű ipari kultúra jelenléte, ami a Vagonygyár egy évszázados múltjából és sikereiből következett, de a város gazdaságának más szektoraiban felhalmozott munkaismeret sem volt elhanyagolható a döntésnél. Rendelkezésre állt tehát a képzett, az ipari termelés rendszeréhez alkalmazkodni tudó és képes munkaerő, voltak képzőhelyek a középfokú intézményektől a felsőfokig. A város kedvező földrajzi helyzetét nemcsak azzal lehetett pozícionálni, hogy 1993-ra elkészült a Hegyeshalom-Győr autópálya, vagy korszerűsítésre került a Hegyeshalom-Budapest vasútvonal, hanem fontos szempont volt még, hogy a város regionális közlekedési csomópont, így potenciális logisztikai központnak tekintették. A város helyzete és elérhetősége biztosítani tudta a munkaerő folyamatos mozgását egyre tágabb régióból, ami a fejlesztések szempontjából nem volt jelentéktelen.

Azt sem szabad elfelejteni, hogy a rendszerváltástól, majd az európai uniós csatlakozásig, de lényegében napjainkig a letelepedni szándékozó külföldi befektetők jelentős támogatásokat kaptak (adókedvezmény, terület- és létesítményvásárlási támogatások, munkahely-kialakítás támogatása, infrastruktúra kiépítése, kutatás-fejlesztés ösztönzése stb.), különösen érvényes volt ez a járműiparra (Pájer 2012). S végül azt a szempontot sem szabad elfeledni, hogy a vagonygyár vezetése a nyolcvanas évek végén egy 114 ezer négyzetméteres ipari csarnok kialakítását kezdte meg, ami kedvező körülményeket kínált a tervezett Audi beruházás gyors beindításához.

Az Audi megjelenése, telephely-választási döntése felértékelte a várost, hiszen egy nemzetközi, jelentős gazdasági potenciált képviselő nagyvállalat értékítélete más gazdasági szereplők számára is iránytűnek, eligazodási pontnak számított. Megkezdődött tehát Győr ipari, gazdasági újrapozícionálása!

Az Audi-effekt több dimenzióban érvényesült. Az első magának a nemzetközi nagyvállalatnak a megjelenése, majd fejlesztése, aminek számos gazdaság- és városalakító hatása lett és van napjainkban is. Nem megyünk bele a részletekbe, mert ez külön tanulmányt követelne meg, de néhány elemet felsorolunk, így az ingatlanpiac megújulását, az egyetemi képzés sikeres megszervezését, annak célirányos alakítását, a kutatás-fejlesztés egyes szegmenseinek kiépülését, a fogyasztás tereinek átalakulását, a városi imázs megerősítését és újrapozícionálását, vagy a sport, a kultúra mecenatúrájának megteremtését. A másik hatást nevezzük beszállítói vonzásnak, amikor a helyi gazdaság bázisvállalata részben helyben, ám többségében új, eddig itt telephellyel nem rendelkező

vállalkozások letelepedését ösztönzi. A nagyvállalatot azonnal követik a legfontosabb beszállítók, ezek telephelyi és foglalkoztatási igénnyel lépnek fel, fokozatosan keresik a helyi partnereket, így a második, harmadik beszállítókat.

A termékbeszállítók mellett – ez a harmadik hatás – megjelennek a termelést kiszolgáló vállalkozások, így a logisztikát, az üzemeltetést, vagy éppen a pénzügyi folyamatokat bonyolító szervezetek. Ezen hálózat nélkül nem lehet a sikeres termelést bonyolítani. A negyedik hatása a nemzetközi nagyvállalat megtelepedésének azon vállalkozások megjelenése vagy működésének megújítása, amelyek közvetetten kapcsolódnak az gazdasági térhez. Az építészeti tervezők, az építőipari kivitelezők, a járműipari fejlesztések különböző szintjeit megvalósító cégek, a kivált vagy új innovatív vállalkozások, a beszállítók fejlesztéseit végző szervezetek, de említhetjük az új pénzügyi szolgáltatókat, a munkaerő-közvetítőket, vagy éppen az oktatásra-képzésre szakosodott vállalkozásokat (pl. szakmai és nyelvi képzés).

Az Audi 2013-ban²

Nem önálló fejezetet, hanem egy könyvet kellene szentelni az Audi Hungária Motor Kft. (AHM) 20 éves történetének, hiszen a város és a gyár szorosan összeforrott, az egyik a másik nélkül már nem képzelhető el. Alapos és mondhatni mély integráció zajlott az iparvállalat és a település között, aminek, mint fentebb jeleztük kiterjedt hálózata alakult ki, amely nap mint nap újabb és újabb elemekkel gazdagodik.

A fentiek miatt nem írunk még rövid cégtörténetet sem, csak maradunk 2013. évi vállalati eredmények ismertetésénél, ezzel is jelezve, hogy nemzetközi és országos szinten is meghatározó gazdasági szervezetről kell beszélnünk az AHM esetében.

2013-ban az AHM előállította a 25 milliomodik motort, 500 ezredik Audi TT-t szerelték össze és a 10 ezredik munkavállalót alkalmazták. Abban az évben fejeződött be a járműgyár két évig tartó bővítése, aminek következtében a teljes körű gyártás (présüzem, karosszériagyár, lakkozó-üzem, szerelőüzem) kiépítésre került. Győrben állítják elő az új Audi A3 Limousine és az Audi A3 Cabriolet modelleket,³ amelyek ma mind szerkezetükben, mind felszereltségükben a legkorszerűbb személygépjárműnek tekinthetők. 1 925 ezer motort szereltek össze 2013-ban, amiknek a többsége négyhengeres (benzin és dízel üzemű, az előbbieik aránya nőtt, még az utóbbiaké csökkent), de hathengeres motorok termelése is folytatódott (23,1%), s emelkedett a nyolchengeres változat előállítására. Az Audi konszern társaságai felé nőtt a motorokból az értékesítés, míg a Volkswagen konszern felé valamelyest csökkent. A járműgyártás viszont 27,7%-kal nőtt, ehhez hozzájárult az új típusok belépése. A foglalkoztatottak számának növekedése az előző évhez képest 19%-os volt. Az AHM az üzleti évben 5 588 millió € árbevételt ért el, s 968 millió € összegben beruházást valósított meg tárgyi eszközökben és immateriális javakban. Kutatás-fejlesztésre 537 millió €-t költöttek, ebből 237 millió € fejlesztési költséget aktivizáltak.

2 Éves jelentés 2013. Audi Hungária Motor Kft. Vállalati Kommunikáció, Győr. 2014. alapján.

3 A kézirat készítésének időszakában kezdődött meg az új Audi TT Roadster prémium modell gyártása.

Folyamatosan zajlik a motorok korszerűsítése, azok üzemanyag-fogyasztásának csökkentése, a károsanyag kibocsátás mérséklése a teljesítmények növelése mellett. A vállalat saját oktató bázissal rendelkezik, de folyamatosan támogatja a győri szakképző intézményeket, műhelyek kialakításával, illetve a képzési rendszerek fejlesztésével. A Széchenyi István Egyetemen az együttműködés töretlen, ennek egyik eredménye, hogy 2007. év végén megalakult az első Audi tanszék, majd 2011-ben létrejött az AUDI Hungaria Járműmérnöki Tanszékcsoport, amit ma már négy tanszék alkot, de kutatás-fejlesztési megbízásokból is rendszeresen részesülnek tanszékek. Kiemelendő, hogy a Győrben lévő Audi Hungária Iskola és Óvoda egyre nagyobb tanuló létszámmal működik, az itt szerzett bizonyítványt Németországban és Magyarországon is elismerik. Az AHM támogatja a sportot és a kultúrát, a városban és az országban egyaránt.

A követők

Az Audi követőinek listáját nem egyszerű összeállítani, hiszen egyesek éppen a nagyvállalatnak a közvetlen kiszolgálására települtek a városba. Más vállalkozások beszállítóként működnek közre a termelésben, de további járműgyárak is használják termékeiket, sőt néhányan már európai termelési központnak is tekinthetők. A következőkben csak két példát villantunk fel az egyre látványosabb követői kínálatból.

Az első követő: NEMAK Győr Alumíniumöntöde Kft.

A VAW 1993-ban alapította győri leányvállalatát, amely 1997 nyara óta gyárt alumíniumból hengerfejeket és motorblokkokat. A társaság az Opel, az Audi, a BMW és a Renault beszállítója, ez utóbbinak dízelmotorok hengerfejöntését végzi. A VAW mintegy 120 millió eurót ruházott be Győrben. Később a Norsk Hydro 2 milliárd 645 millió euróért felvásárolta a VAW alumínium AG összes részvényét, s így a győri gyár is idekerült.

További változás akkor történt a Győri Ipari Park egyik meghatározó vállalkozásánál, amikor a mexikói tulajdonú NEMAK konzern megvásárolta a korábban a Norsk Hydro tulajdonában lévő alumínium öntödét. (A NEMAK-csoport a világ legnagyobb független, azaz nem autógyártó vállalathoz tartozó hengerfej- és motorblokk-gyártó kapacitásával rendelkezik, amely 34 üzeméből 48 járműgyárral áll üzleti kapcsolatban, ezek közé tartozik az Audi, a BMW, az Opel és a Renault is. Az 1979-ben alapított, mexikói tulajdonú NEMAK vállalatcsoport benzin- és dízelmotoros járművek csúcstechnológiájú alumínium hengerfejeinek és motorblokkjainak gyártásával és fejlesztésével foglalkozik, elsősorban az amerikai kontinenseken, de Ázsiában és Európában is működnek. A NEMAK globálisan több mint 20 ezer főt foglalkoztat és 2013-as árbevétele 4,3 milliárd dollár volt.) Európában a győri gyár a legnagyobb hengerfejgyártó üzem. Jelenleg 816 főt foglalkoztat a vállalat, és 2013-ban mérleg szerinti eredménye közel 17 millió € volt.

A gyártási folyamat közvetlen kiszolgálója: Rudolph Autóipari Logisztikai Kft.

A német Rudolph Csoport 38 telephellyel rendelkezik a világban és nagy tapasztalatot szerzett autóipari logisztikában. A közvetlenül az Audihoz települt (1994) vállalat feladata, hogy a termelést kiszolgálja, a gyártósorokhoz az alkatrészeket, részegységeket a megfelelő ütemezés szerint szállítsa, raktározást végezzen és a jelentkező göngyöleget kezelje. A 2012-ben épült beszállítói parkban található raktárban történik meg a beszállítók fogadása, azok termékeinek előkészítése a gyártáshoz, a megadott heti termelési ütem szerint. A logisztikai vállalat 340 főt foglalkoztat, adózott eredménye 2013-ban 80 millió Ft volt.

A helyválasztók

Helyválasztónak azokat a hazai, és/vagy nemzetközi vállalkozásokat tekintjük, amelyek a város kedvező telephelynek tekintik működésükhöz. A telephelyi feltétel lehet a földrajzi helyzet, a közlekedési kapcsolatok, a üzemterületi kínálat, a helyi és országos támogatáspolitikák, a rendelkezésre álló munkaerő, vagy éppen a város multik és más szereplők által formált imázsa, de szerepet játszhatnak a helyválasztásban a magasabb jövedelmek, a növekvő fogyasztási igények.

Az elemzéseink kimutatták, hogy két nagy csoportba rendezhetjük a helyválasztókat. Az elsőbe azok tartoznak, akiknél a rendelkezésre álló munkaerő játszotta a meghatározó szerepet, illetve a kilencvenes évek közepére megindult Győri Ipari Park kínálta a zöldmezős beruházás kedvező feltételeit. Az előzőkben ismertettük, hogy a város gazdaságában éppen a textilipar fokozatos leépülése következtében egyre nagyobb számú női munkaerő szabadult fel, továbbá a közeli szlovákiai Csallóközben magas a magyar népesség aránya, ugyanakkor a foglalkoztatási lehetőségek még korlátozottak voltak a kilencvenes években, viszont a közlekedés jól megoldott a két térség között. Rendelkezésre állt tehát egy erőforrás a városrégióban, éspedig a kevésbé képzett, de fegyelmezett női munkaerő, ami lehetőséget adott az összeszerelő, összeállító termelő tevékenységek telepítésére. Hangsúlyozni kell, hogy ezekben az években a magyar bérszínvonal még igencsak versenyképes volt Európában, így megjelentek a városban ezen erőforrást hasznosítani szándékozó nemzetközi vállalatok.

A fent leírt csoport napjainkra kétfelé osztható. Az egyik alcsoportba azok a vállalatok sorolhatók, amelyek az aktuális előnyöket mérlegelve telepedtek meg a városban, napjainkra azonban már tovább költöztették a tevékenységüket. Ők a kivonulók. A helyválasztók másik alcsoportját azok a cégek képviselik, amelyek integrálódtak a város gazdaságába.

A kivonulók

A továbbiakban bemutatott két példánk nem a sikertörténetek kategóriába tartoznak. Mindkét vállalat nagy ambícióval jelent meg Győrben, a gyors letelepedést és elismertséget viszonylag hamar követte a termelés csökkenése, annak átrendezése, a tulajdonosváltás, majd a leépülés, kivonulás, vagy más tevékenységre történő redukált átállás. A helyi fejlesztéspolitika az alapításokat (politikai) sikerként könyvelte el.

A gyors foglalkoztatási megoldások ugyan felszívták a felesleges női munkaerőt, ám ezen – döntően összeszerelésre, képzetlen munkaerőre épülő – vállalatok termékeinek nemzetközi piaca szinte a megjelenés tempójával közel azonos ütemben rendeződött át elsősorban térben (Kína és más kelet-európai ország irányába). A növekvő piaci kényszerek miatt az erőforrás hasznosító vállalatok nem voltak tehát képesek a város gazdaságába integrálódni, annak egy-egy – talán feledhető – monentumaivá váltak.

Termelésből nemzetközi logisztikai központ – Skiny Kft.

1995-ben jelent meg a Győri Ipari Parkban a Huber Holding Skiny fehéreneműket gyártó vállalata, a sikeres felfutás után a nemzetközi piaci körülmények (felfutó olcsóbb kínai termelés) következtében a termék-előállítás 2011-ben beszüntették. A vállalat profilt váltott, kihasználva Győr kedvező földrajzi helyzetét három fehéreneműmárka globális forgalmazásának logisztikai központjává alakították át a bérelt telephelyet, aminek kialakításához korábban támogatást nyertek el. A termelés felfutásakor 265 munkahelyet tartottak fenn, napjainkban a logisztikai tevékenységhez kapcsolódóan csupán 70 fő dolgozik a vállalatnál.

A Philips győri története

A Philips győri leányvállalata 1997-ben alakult, CD-, DVD-író, újraíró berendezéseket, lézeríró- és leolvasó készülékeket, CD-s, kazettás autó-hifi modulokat gyártott. Autóelektronikai és szórakoztató-elektronikai piacra termelt, s a felfutáskor a foglalkoztattak száma elérte a négyezer főt (többségében nők dolgoztak, betanított munkásként), melynek jelentős részét képezték a szomszédos Szlovákiából naponta ingázók. A Philips Ipari Technológiai Központja regionális fiókját szintén Győrbe telepítette, amely a termékfejlesztéssel, a gyártási folyamatok megújításával foglalkozott, valamint a magyar és a nagyregióban lévő beszállítói hálózat bővítését szervezte.

A tajvani Lite-On csoport⁴ 2006-ban megvásárolta a győri üzemet, ezután Automotive Playback Modules Magyarország néven folytatta tevékenységét. A győri cég vezetése szerint a változás azért volt szükséges, mert a Philips az egészségügyi, az energetikakarékos világítástechnika és az életmód javítására irányuló tevékenységek felé akart fordulni. A gyártást magába foglaló Automotive Playback Modules Magyarország Kft. mellett a Philips és a tajvani cég a kereskedelem, a marketing, az értékesítés és a fejlesztés feladatainak végzésére létrehozta a PLDS nevű társaságot,⁵ ebben 51 százalék a holland vállalaté, 49 százalék pedig a tajvaniaké volt. A Győri Ipari Parkban 2008-ra a

4 A tajvani Lite On IT Corporationot 1975-ben alapították, székhelye Tajpej. Világszerte harminckét gyárat birtokol. Éves forgalma 2006-ban 4 milliárd USA-dollár volt, ezt 35 ezer alkalmazottal érte el. Termékeinek húsz százalékát saját néven forgalmazza, nyolcvan százalékát pedig nagy gyártóknak adja tovább. Az alkatrészgyártás mellett LCD-tévéket, valamint CD- és DVD-meghajtós autórádiókat is gyárt a vállalat. (http://www.kisalfold.hu/belfold_hirek/tajvani_lett_a_philips_gyori_gyara/2000241/)

5 Philips & Lite-On Digital Solutions, or PLDS.

(<http://www.newscenter.philips.com/main/standard/about/news/press/archive/2006/article-15589.wpd>)

tajvani tulajdonos nyereséget termelt és fejlesztést tervezett, s jövőjét is Győrben képzelte el. 2010-ben a Lite-On hirtelen bejelentette, hogy beszünteti a termelést. A cég üzemcsarnokának és alkalmazottainak egy részét az osztrák Melecs elektronikai cég vette át.⁶ Akkori közlés szerint a 19 ezer négyzetméteres gyártótér mintegy harmadát vette bérbe az új vállalat. Mintegy 450, korábban a Lite-On-nál dolgozó alkalmazott közül körülbelül kétszázat foglalkoztattak tovább. Jelenleg a Philips gyártelepen az Audi munkaerő-képző központja működik.

Az integrálódók

A helyválasztók másik csoportját azok alkotják, akik a győri gazdaságba képesek voltak integrálódni, részben új profilok kialakításával, részben pedig jelentős beruházásokkal fontos részévé váltak a város gazdaságának. Az integrált helyválasztókra jellemző, hogy az elsődleges telephelyválasztást fokozatosan követte a tevékenység diverzifikációja, újabb és újabb szakmai területek kiépítésével, amiket beruházásokkal, termékfejlesztésekkel értek el. Esetükben tehát az állomáshely átalakult funkcióbővített telephellyé, ami aztán ösztönözte a városi rendszerbe való beépülést, annak formálásának aktív, alkotói részvételét. Mi vezényli az integrációs folyamatokat? Nem könnyű válaszolni. Valamilyen formában új körülmények között, de ismétlődik a modern győri gazdaság kialakulásának 19. század végi történeti miliője, amikor is a hely szelleme, a kedvező adottságok, az üzleti sikeresség, egy-egy személyiség elkötelezettsége, város iránti szeretete, vagy éppen a város nyitott, befogadó szellemisége szinte ösztönözte a vállalkozások megjelenését, majd azok fejlesztésének Győrben történő koncentrációját.

A városfejlesztő: Leier Cégcsoport

Michael Leier osztrák/magyar vállalkozót 2011. március 15-én Győr Megyei Jogú Város Közgyűlése Díszpolgára címmel tüntette ki. Az indoklásban az állt, hogy az üzletember kiváló gazdasági eredményeit, Győrt gazdagító, maradandó értékeket teremtő műemléki és gazdasági beruházásait, valamint karitatív tevékenységét kívánta elismerni a város közönsége. A burgenlandi Leier cégcsoport már a rendszerváltozás hajnalán megjelent Magyarországon, elsőként a gépjármű-kereskedelemben, aztán az építőanyag-iparban. A dinamikus családi vállalkozás napjainkra már hat országban, hangsúlyozottan Kelet-Közép-Európában van jelen, s 37 telephelyet működtet, mintegy 60 milliárd forint forgalmat bonyolít le.

Magyarországon kilenc üzemmel rendelkezik, közel 1000 főt foglalkoztat, több mint 15 milliárd árbevétellel. A vállalat Győrben korán megtelepedett (1994), elsőként Gönyűn építőanyaggyárat létesített, ezzel egy időben az autókereskedelemben szerzett sikeres érdekeltségeket, majd 2005-től az ún. Frigyes laktanya felújításával vívott ki a cég városi,

6 A Melecs konyhai elektronikai eszközökhöz, valamint a rend- és katasztrófavédelmi szervezetek kommunikációját támogató Tetra-rendszerhez gyárt egységeket. (http://www.gyorinapilap.hu/cikk/Ma_avatjak_fel_a_Melecs_gyarat_Gyorben/76373)

majd országos elismerést. A nevezett laktanya 1897-ben épült, az akkori kor katonai objektumainak tervei alapján, a II. világháború után a szovjet hadsereg használta, majd a kivonulás után (1988) állaga folyamatosan romlott. 1996-ban az Universitas-Győr Alapítvány kapta meg a várostól egyetemi célokra, de költségesnek találták a felújítást, így eladták. Végül 2005-ben a Leier cégcsoport vásárolta meg, és elkezdte az addigra műemlékké vált épületegyüttes grandiózus felújítását. Az ütemezett és szakszerű, roppant igényes rekonstrukció eredményeként 2010-re négy műemléki épületet varázsoltak újjá, mélygarázst építve a szintén rehabilitált felvonulási tér alatt (Leier City Center). A közel 20 ezer négyzetméteres területre, illetve ingatlanokra 20 millió eurót ruháztak be. Napjainkra exkluzív irodák, konferenciatermek, pénzügyi fiókok, lakóegységek találhatóak a megújult épületegyüttesbe, aminek rehabilitációja folyamatos, sőt kiterjed a laktanya szomszédságában lévő további műemlék területekre, épületekre. A korszerű és európai szinten is igényes városrész megújítás jelzi a tulajdonos Michel Leier Győr iránti elkötelezettségét és szeretetét.

Személygépkocsi közép-európai logisztikai bázisa: Hödlmayr Hungária Logistics Kft.

A Hödlmayr Hungária Logistics Kft.-t 1990 novemberében alapították Hödi Sped Kft. néven, és Gyálon kezdte meg működését, továbbá Szentgotthárdon az Opel Magyarország Autóipari Kft. gyárában végzett releasing agent (kész járműkezelés) tevékenységet. A vállalat 100%-ban külföldi tulajdonban van.

1993-ban Győrbe helyezték át a székhelyet, ahol már Hödlmayr Hungária Járműszállítványozási Kft. néven működött tovább, majd a későbbiekben még egy névváltoztatáson is átesett, amikor is megkapta jelenlegi nevét. Az egykori győri Merkur telep kedvező infrastruktúrával rendelkezett és az évek során történő modernizálásoknak, beruházásoknak köszönhetően alkalmassá vált arra, hogy a személygépkocsi-tárolást, s azok kiszállítási előkészítését itt elvégezzék. A győri telephely erőssége, hogy nem csak a közúti és vasúti szállítás megoldott, hanem a vízi összeköttetés is rendelkezésre áll (Győr–Gönyű kikötő).

A Hödlmayr Hungária Logistics Kft. elsődleges tevékenységi köre a gépjármű-logisztikai feladatok ellátása, raktározás, ezt kiegészítő műveletek elvégzése. Ezen túl az országba, Nyugat-Európába, és a szomszédos országokba – lényegében Közép-Európába és a Balkánra egészen Törökországig – különböző járművek szállítása, más áruk fuvarozása, szállítványozása, járművek javítása, bérbeadása, lízingelése. A cég 2004-ben elnyerte a Nemzeti Minőségi Díjat a logisztikai szolgáltató kategóriában. Adózott eredménye 2013-ban 107 millió Ft volt, és 287 főt foglalkoztat.

A fogyasztás és a szolgáltatás terei

A modern nagyváros gazdaságának fokmérője, hogy miként és milyen kínálatban képes a fogyasztás tereit kialakítani, azok mennyire intenzíven épülnek be a városi rendszerbe, legyen az a városkép, a városszerkezet, vagy éppen az építészeti karakterek, de említhetjük a korábbi kereskedelmi, szolgáltatói funkciókat nyújtó városrészek megújítását vagy éppen funkcióvesztését.

Győrre az a jellemző, hogy a Belváros és annak is a city része volt a 20. században a bevásárlás helyszíne a fogyasztás új katedrálisainak, a bevásárlóközpontoknak a megjelenéséig. Ma is sok vitát és nézetkülönbséget generál a városban, hogy a közlekedéstől egyre jobban elzárt city újraélesztése történjen meg (parkolóházak telepítésével, belvárosi rehabilitációval, közterek és utcák átalakításával), s elhibázott volt a bevásárlóközpontok Belváros közeli telepítése. A jelentősebb üzletközpontok az ipari területek hasznosításával valósultak meg,⁷ de megfigyelhetjük a városkapu funkciók kihasználását (83-as út bevezető szakasza⁸) is, az ottani szabad területek bevonását a kereskedelmi láncok és vállalkozások megtelepítésében (2. táblázat).

A tradicionális ipari területre a város gyorsan felfűződött az elmúlt évszázad közepére, egyre beljebb, közelebb kerültek az ipari területek a terjeszkedő lakóövezetekhez, így aztán amikor megtörténtek az ipari szerkezet- és tulajdonosi váltások, hatalmas „belső” területek szabadultak fel. Ezek megfelelő infrastruktúrával rendelkeznek, közel voltak a lakóövezetekhez, a területek nagysága biztosította a korszerű vásárlás feltételeit (parkolás helyben, nagyobb tömegű áru mozgatása, egymásba kapcsolható és kiegészítő fogyasztási kínálat, esetenként szórakoztatás).

A konfliktus a Belváros – s az odatelepült kereskedők, vendéglátók – és a bevásárlóközpontok között folyamatos. Csak akkor oldódik meg, ha éppen a jövedelmi viszonyok kedvezőbb alakulása miatt a városközpontba a minőségi fogyasztást szolgáló specializált üzletek jelennek meg, szemben a napi, heti gyakoriságú, inkább a tömegfogyasztást kínáló bevásárlóközpontokkal. Erre a funkcionális elkülönülésre még várni kell Győrben is!

Az üzletláncok folyamatosan bővülő egységei ellenére a kiskereskedelmi üzletek száma szintén növekedett Győrben az elmúlt évtized első felében.⁹ A válságot követően azonban a bevásárlóközpontokban is nagy számban jelenlévő ágazatok többségében (pl. élelmiszer-, iparcikk-, textil-, ruházat-, könyvesbolti kiskereskedelem) visszaesés tapasztalható, ugyanakkor néhány ágazatban (pl. telekommunikációs termékek, újság- és papíráru, sport-, játék-, illatszerek kiskereskedelem) pedig emelkedett az üzletek száma (3. táblázat).

7 Győr első hipermarket (Interspar) üzlete a textilipar egyik nagyvállalatának volt üzemcsarnokában jött létre 1990-ben.

8 Itt alakult ki a kilencvenes évek elején a Metro, majd az évtized közepén a Tesco hipermarket és a BricoStore (amely napjainkra már kivonult Magyarországról), majd az új évezred elején szakáruházak sora (pl. Kika, Baumax, Decathlon), a Family Center bevásárlóközpont, amely – más városokhoz hasonlóan – a Tesco hipermarket közelében telepedett le, valamint autókereskedések és szolgáltató vállalkozások.

9 Az ún. kínai üzletek Győrben is megjelentek, érdekes módon a legnagyobbak a Belváros sétálóutcáján (Baross út) foglalták el, itt kínálják tömegáruikat, ezzel erős ellenpontot képeznek a történelmi hangulatnak, de a klasszikus kiskereskedelemnek is.

2. táblázat: Üzletláncok egységei Győrben, 2014 (db)

Név	Típus			
	bevásárló központ	hipermarket	szupermarket	szakáruház
Árkád	1			
Dunacenter*	1			
ETO Park*	1			
Family Center	1			
Győr Plaza	1			
CBA (Príma/Cent**/CBA)		2	13	
Metro		1		
Spar (Interspar/Spar)		2	3	
Tesco (Tesco/S-market)		1	13	
Aldi			3	
Coop			4	
Lidl			4	
Penny Market			2	
Drogerie Markt (drogéria)				5
Rossmann (drogéria)				5
Baumax (barkács, lakésépítő)				1
Praktiker (barkács, lakésépítő)				1
OBI (barkács, lakésépítő)				1
Kika (bútor)				1
Mömax (bútor)				1
Euronics (elektronikai)				1
Media Markt (elektronikai)				1
Decathlon (sportszer)				1
InterSport (sportszer)				1
Hervis (sportszer)				2

*Nem tartozik országos üzletlánchoz

** diszkont szupermarket (1 db)

Forrás: Cégek honlapjai alapján szerkesztette Kecskés P. és Lados M.

3. táblázat: Üzletek száma Győrben (db)

Üzletek típusa	2000	2005	2010	2013
Élelmiszer kiskereskedelmi üzlet	640	640	590	594
Iparcikk vegyes üzlet és áruház	105	253	101	103
Textilüzlet	58	49	33	31
Ruházati üzlet	433	438	456	400
Lábbeli-, bőrárúüzlet	89	90	88	85
Festék, vasáru, barkács- és építési anyagok üzlete	173	207	195	185
Villamos háztartási készülékek üzlete	82	91	80	82
Bútor-, háztartási cikk- és világítás-technikai üzlet	97	121	121	109
Számítógép, periféria, szoftverüzlet	54	88	65	52
Telekommunikációs termékek üzlete		21	44	41
Könyvesbolt	57	51	32	33
Újság-, papíráruüzlet	18	41	66	65
Sportbolt	15	36	68	65
Játéküzlet	6	14	15	17
Virágüzlet, kedvtelésből tartott állatok kereskedése és állateledel bolt	75	99	100	110
Óra- és ékszerüzlet	25	46	58	52
Humán gyógyászati termékek üzlete			12	15
Illatszerüzlet	38	47	56	54
Egyéb	783	1092	980	943
Összesen	1 965	2 332	2 180	2 093

Forrás: KSH STATInfo Tájékoztató Adatbázis. Belkereskedelmi egységek és üzletek száma időszak végén, www.ksh.hu.

A fogyasztás katedrálisai

A Győr Plaza az első bevásárlóközpontként 1999-ben épült, a volt szovjet laktanya területén, 20 ezer négyzetméteren. A komplexum az Adyváros lakói számára hiánypótló bevásárló hely lett, hiszen korábban csak a Belvárosban szerezhették be a fogyasztási cikkeket. A Győr Pláza a hét minden napján üzemel. A legfőbb szórakoztató egysége a Cinema City mozi, mely a város egyetlen mozgóképszínháza. Emellett a szokásos üzletek és vendéglátóhelyek sokasága jellemzi. Érdekesség, hogy ruha- és cipőboltok vonatkozásában csak egy-két ismertebb márka van jelen (GAS, MTB, Krokko), egyre több az olcsóbb ruházatot kínáló üzlet, amely főként az alacsonyabb jövedelműeket célozza meg.

A vagongyár volt központi telephelyén nyílt meg 2006-ban az Árkád Győr Bevásárlóközpont. A 100 millió € értékű beruházással 31 ezer m² kétszintes kereskedelmi központot alakítottak ki, ahol 120 üzlet kínálja árukészletét. Az üzletek együttesen, valamint

a kiszolgáló egységek közel ezer főnek adnak munkát. A bevásárlóközpont belső terében rendszeresen szórakoztató programokat szerveznek, ezzel is fokozzák a látogatottságot. Az Árkád a különböző városrészekből mind tömeg, mind egyéni közlekedéssel, sőt gyalogosan is jól megközelíthető. 1150 ingyenes parkolóhely áll rendelkezésre. A látogatottsága emelkedik, egyre nagyobb versenytársa lett a Belváros sétáló- és bevásárló utcáinak.

A Gardénia Csipkefüggönygyár volt telephelyén jött létre 2009-ben a Dunacenter bevásárlóközpont. A 21 millió € értékű fejlesztés számos közérdekű elemet is tartalmazott, amelyek a térség közlekedési hálózatának átalakítását valósították meg, így mind a városból, mind kívülről jól megközelíthetővé vált a terület. Az U-alakú épület 6500 m² alapterületű, üzlettereihez 650 ingyenes parkoló épült, összesen 20 üzlet nyújtja széles körű szolgáltatásait.

Az ETO Parkot a Questor Csoport építette. 2007-ben lebontották az 1977-ben épült Rába ETO Stadiont, s annak 17 hektáros területén nagy ingatlanfejlesztési program valósult meg. Ennek keretében felépült a 20 ezer nézőt befogadó új labdarugó stadion, edzőközpont, öt évfolyamos labdarugó akadémia és kollégium. 2009-ben kezdte meg működését a 40 ezer m² nagyságú élmény- és szórakoztatóközpont. Ezt kiegészítve felépült 2012-ben a négycsillagos, 103 szobás ETO Park Hotel, aminek szobái a stadionra néznek. A komplexumban 491 munkahely került kialakításra.

Győr - banki és pénzügyi szolgáltató központ¹⁰

A kereskedelmi bankok helyi fiókjainak megnyitását megelőzte a környékbeli takarékszövetkezetek egységeinek megtelepülése a városban. A nyolcvanas évek közepéig ezek a szervezetek csak a községekben nyithattak fiókot, így a korlátozás feloldását követően a szövetkezeti pénzügyintézetek megindultak a városok felé. A megye 15 takarékszövetkezetéből 10 nyitott fiókot a megye valamely városában. A fióknyitást koordinálta a MESZÖV (Megyei Fogyasztási Szövetkezetek Szövetsége), így a Győrbe települt takarékszövetkezeti egységek között felosztották a várost. A kezdeti időszakban egymás területét nem sérthették. Később egy részük terjeszkedni kezdett: a nyúliak négy, a tétiek három fiókra bővítették a győri egységeik számát. 1992 elejére hat takarékszövetkezet 13 fiókkal képviseltette magát Győrben.

A takarékszövetkezeteket 1987-től több hullámban követték a kereskedelmi bankok. A Budapest Bank (BB Bank) kivételével az összes nagybank már 1987-ben megjelent a városban. Az 1987. évi induló helyzetben öt bankfiók lehetett maximálisan egy városban. Győrött a Magyar Nemzeti Bank (MNB Rt.), az Országos Takarékpénztár (OTP) és a Magyar Hitelbank (MHB) örökölt egy-egy megyei igazgatóságot. A Kereskedelmi Bank és a BB Bank 1989 második felében nyitotta meg győri fiókját.

Ezután közel másfél éves szünet után nyíltak újabb fiókok. A városba újonnan belépő kereskedelmi bankok több mint a fele az első öt fiókja között alapította meg győri egységét (Általános Vállalkozói Bank Rt., IBUSZ Bank Rt., Reálbank Rt., Inter-Európa Bank Rt.). Öt bank csak a hálózatépítés későbbi fázisában telepedett le Győrött (közülük a legkirívóbb

10 Kucséber László doktorandusz összeállítása alapján.

a Postabank Rt., amelynek győri egysége a 20. volt a fiókjainak sorában). A Győrben működő pénzüintézetek száma 1992 elejére már 20 fölött volt (Lados 1991).

Az egyes bankok különböző szervezeti felépítésben működtek (központ – igazgatóság - fiók). Az igazgatóság státusza lehet területi (OTP Bank, Agrobank, Takarékbank, Ybl Bank, Postabank) és megyei (Konzumbank, MNB). Más pénzüintézetek csak közvetlenül a központhoz tartozó fiórendszerrel tartottak fenn (pl. Kereskedelmi Bank, Magyar Külkereskedelmi Bank /MKB Bank/). A városba jellemzően nagyfokú önállósággal fölruházott egységek települhettek, amelyek közvetlen alárendeltségi viszonyban voltak a budapesti központjukkal.

A kereskedelmi bankok zöme a Belváros city részébe, illetve annak közvetlen környezetébe települtek. A city azok számára volt a legfontosabb, akik nagy lakossági forgalmat bonyolítottak le (folyószámla, deviza- valuta forgalom).

Már a rendszerváltozás előtt, a nyolcvanas években megkezdődött a Belváros rehabilitációs programja, amelybe beleillettek a bankok fióknyitási törekvései. A bankokkal részben, vagy teljes egészében fel lehetett újítatni az általuk kért épületeket. Jellemzőbb volt, hogy több bank magánszemélyektől igyekezett megvásárolni az ingatlant.

A Raiffeisen Bank 1993-ban Győrött nyitotta meg a második fiókját Magyarországon. Az Erste Bank 1997-ben lépett a magyar piacra, majd hamarosan fiókot nyitott Győrött. A 2000-es években újabb fióknyitási hullám kezdődött. 2000-ben a Citibank, 2004-ben a Sopron Bank, 2006-ban a HVB Bank és az MKB Bank, 2007-ben az Oberbank és a Raiffeisen Bank (a második fiók a Győr Plázában), 2008-ban pedig a Budapest Bank nyitott új fiókot.

Az ezredfordulót követő években a regionális bankközpontok (Debrecen, Győr, Miskolc, Pécs, Szeged) között nehéz sorrendiséget felállítani, mivel lényeges különbségek nincsenek közöttük (Wágner 2004).

Az új bankfiókok nyitása mellett, előfordultak költözések is a városon belül: 2007-ben az FHB Bank, 2009-ben pedig a Sopron Bank költöztette fiókját nagyobb üzlethelységbe (a Bástya utcából a Kisfaludy utcába) a Belvároson belül. A 2008-ban indult gazdasági válság miatt néhány fiók bezárására is sor került a városban. A Raiffeisen Bank a három fiókjából a 2006-ban nyitott Baross utcai egységét zárta be. Az Erste Bank pedig az egyik Bajcsy-Zsilinszky úti fiókjának működését szüntette be, napjainkban a Citibank szüntette fiókját.

2014-ben Győrött 16 bank áll a város polgárainak rendelkezésére (AXA Bank, Budapest Bank, CIB Bank, Commerzbank, Duna Takarékbank, Erste Bank, FHB Bank, K&H Bank, MKB Bank, Oberbank, OTP Bank, Pannon Takarékbank, Raiffeisen Bank, Sberbank,¹¹ Sopron Bank, UniCredit Bank).

A 16 banknak összesen 30 bankfiókja működik a városban. A 16-ból 10 banknak van több bankfiókja a városban. Az OTP Bank néhány fiókja, a Budapest Bank Kodály Zoltán utcai és a Raiffeisen Bank Győr Plázában működő fiókjának kivételével, a bankok, a fiókok a belvárosban helyezkednek el. A bankfiókok új területi koncentrációját eredményezte az Árkád üzletház 2006-os nyitása. A bevásárlóközpontban nyitott fiókot az Axa Bank, a CIB Bank, az MKB Bank és az UniCredit Bank.

11 2013-ig Volksbank.

Győrött egy bankközpont is működik. Itt található a Duna Takarékbank Zrt. székhelye. A Duna Takarékbank 53 évnyi takarékszövetkezeti működés után 2013-ban alakult át bankká. A pénzügyintézetet 1960-ban alapították Halásziiban. A rendszerváltáskor öt szigetközi településen működött. 1997-ben nyitották első fiókjukat Győrött. 1998-ban megvásárolták a Takarékbank Zrt. győri fiókját, és kirendeltséget nyitottak Jánossomorján. Az ezredfordulót követő évek legfontosabb eseményei a kétszeri jegyzett tőkeemelés, az informatikai beruházások, és a megjelenés az interneten. 2008-ban a Halászi – Esztergomi Takarékszövetkezet fúziója révén létrejött a Duna Takarékszövetkezet, amelynek Győr vált székhelyévé. A pénzügyintézet 2012-ben újabb mérőföldkőhöz érkezett, amikor a bankká alakulásról döntöttek. Ekkor a pénzügyintézet mérlegfőösszege 67,31 milliárd forint volt. A PSZÁF 2013-ban engedélyezte a bankká alakulást. 2014-ben a Duna Takarékbank 28 fiókot üzemeltet Mosonmagyaróvártól, Győrön keresztül, Budapestig.

Győr helyt ad kettő bank a régióközpontjának is. Az Axa Bank győri fiókja egyben a regionális központ, amely az Árkád Bevásárlóközpontban működik. A másik a Pannon Takarékbank regionális központja.

A takarékszövetkezetek tekintetében még napjainkban is kiemelkedő Győr szerepe. 2014-ben Győrött nyolc takarékszövetkezet működik: a Kis-Rába menti Takarékszövetkezet, a Lébény-Kunsziget Takarékszövetkezet, a Nyúl és Vidéke Takarékszövetkezet, a Pannonhalma és Vidéke Takarékszövetkezet, a Pilisvörösvár és Vidéke Takarékszövetkezet, a Rábaközi Takarékszövetkezet, a Rajkai Takarékszövetkezet és a Téli Takarékszövetkezet.

A takarékszövetkezetek 22 fiókot működtetnek Győrött. A takarékszövetkezetek eltérő üzletpolitikáját és gazdasági potenciálját az is jól mutatja, hogy a fiókjaik többsége nem a Belvárosban található, hanem a város peremkerületeiben: Szabadhegyen a Pannonhalma és Vidéke Takarékszövetkezet, Nádorvárosban a Nyúl és Vidéke Takarékszövetkezet, Sziget városrészben a Kis-Rába menti Takarékszövetkezet, Marcalvárosban a Téli Takarékszövetkezet fiókjai érhetők el. A Győrött működő takarékszövetkezetek központjai, – ahogyan a nevük is utal rá – Győr-Moson-Sopron megyei kisvárosokban és községekben találhatóak. Ez alól kivételt képez a Pilisvörösvár és Vidéke Takarékszövetkezet székhelye, amelynek a Pest megyei Pilisvörösvár ad otthont.

A napjainkban működő biztosító társaságok területi elhelyezkedése Győrött hasonló a bankokéhoz, döntően a Belvárosban telepedtek meg. A biztosítótársaságok egy-egy fiókkal vannak jelen Győrött, ez alól kivétel a Generali-Providencia Zrt., amely kettő, és az Allianz Biztosító Zrt., amely három fiókot is üzemeltet.

Győrött működik kettő magyar tulajdonú, győri központú biztosításközvetítő is: az *Alimenta (Független Pénzügyi Tanácsadó) Biztosítási Alkusz Kft.*, amely 2002-ben alakult. Tevékenységi területük az egész országra kiterjed. Közel 50 vállalat és több mint 3000 magán-személy található a referencia listáján. Szolgáltatásai széleskörűek: hitelnyújtás, teljes körű biztosítás, számlavezetés, befektetés, ingatlanközvetítés.

A *Mobil Biztosítási Alkusz Kft.* 2000-ben alakult. Alapító tagjai a biztosítás területén szerzett széleskörű szakmai ismeretekkel és sokéves tapasztalattal rendelkező, független szakemberek. Ügyfeleiknek egyedi igényeik felmérése után, a biztosító társaságokat versenyeztetve, megkeresik a számukra legkedvezőbb, részletesen kidolgozott biztosítási megoldást.

A bankokon és biztosító társaságokon túl több országos hálózattal rendelkező pénzügyi és gazdasági tanácsadó cég telephelye található a városban. Közülük a Questor Csoport

emelhető ki, amely az elmúlt 10 évben az ETO Park kialakításával jelentős városfejlesztési tevékenységet is megvalósított Győrben. Több helyi alapítású szervezet is megtalálható a városban, ezek közül több regionális, illetve részben országos hálózattal, ügynökséggel rendelkezik.

Győrért a bankok, a takarékszövetkezetek, biztosítók, és a tanácsadók száma a rendszerváltozástól 2008-ig folyamatosan növekedett. Győr, a több mint 50 bank- és takarékszövetkezeti fiókkal, a biztosítókkal, egy bankközponttal, két regionális bankközponttal és több biztosításközvetítővel az ország egyik regionális bank- és pénzügyi központjává vált. A győri gazdaság potenciálját jól mutatja az is, hogy a pénzintézetek számát a 2008-ban kezdődött gazdasági válság sem tudta lényegesen csökkenteni, viszont a devizahitel-vel kapcsolatos bankátrendezések a jövőben érinteni fogják a város fiókhálózatát.

A nemzetközi könyvvizsgáló és pénzügyi tanácsadó csoport magyarországi szervezete a Pricewaterhouse Coopers Könyvvizsgáló Kft. és a Pricewaterhouse Coopers Magyarország Kft. Győrben működteti egyetlen fiókirodáját (2011). A cég városba települése az AHM-hez fűződő üzleti kapcsolatának köszönhető. A nemzetközi tanácsadó cég jelenléte kedvezően formálhatja a városi gazdaság fontosabb szereplőit.

Az újjgazdaság szereplői

Az újjgazdaság vállalkozásai azok az újonnan megtelepedő szervezetek, amelyek a város gazdaságából és szellemi erőforrásaiból (egyetem, kutató-fejlesztő helyek, szakemberek, üzleti kapcsolatok) keletkezett ismeretekre, jelentkező igényekre vagy impulzusokra épülve korábban nem létező termékeket, technológiákat, ipari, üzleti szolgáltatásokat hoznak létre, s ezekkel nemcsak a lokális piacon, hanem hazai és/vagy nemzetközi relációban is megjelennek.

Nem könnyű számba venni az újjgazdaság szereplőit a városban, hiszen ezeknek a többsége kevésbé ismert, viszonylag rövid üzleti történetük van, a többség nemzetközi relációban mozog, erősen specializáltan.

Annyit sikerült összegyűjtenünk, hogy az egyik karakteres csoport az járműiparhoz kapcsolódik, annak technológiai fejlesztésétől kezdve (Meshing Engineering/Meshlin Composites Zrt.) az alternatív hajtásokon (SzEngine, SZEnergy) keresztül egészen a járműtervezésig terjed tevékenységük. A másik csoport részben ezen szektorhoz kapcsolódik, de más ágazatoknak is képesek magas szintű termékeket előállítani, hiszen a speciális megmunkálással, egyedi és kisszériás gyártással foglalkoznak, kimagasló szintű technológiák alkalmazásával (QP Zrt., Borsodi Műhely Fém megmunkáló Kft.). A harmadik csoportba sorolhatók a fogyasztás új szféráit kiszolgáló, alakító vállalkozások (fitnessgépek fejlesztése – Xbody Hungary Kft., uszodatechnika – Aquacomet Kft., ledlámpák nagykereskedelme – JCQ Hungary Kft.). S végül a negyedik tömbbe a magas minőségi szolgáltatások különféle új területein megjelenő vállalkozásokat regisztrálhattuk (egészségügy – Kardirex Egészségügyi Központ, fogászati szolgáltatás – Solydent, Dentart Klinik, mobilalkalmazások – Attrecto Zrt., média – Oxygen Group Kft., Győr +).

A modell és tanulságai

A győri gazdaság sajátos és tanulságos pályát járt be a rendszerváltozástól napjainkig. Ennek a pályának a sarokpontjait kíséreltük meg bemutatni. Vegyük sorra a stációkat!

Az első ezek közül a kilencvenes évek közepére sikeresen privatizált vállalatok, amelyek képesek voltak megújítani szervezetüket, tevékenységüket, így változatlanul sarokpontjai maradtak a városnak, a helyi gazdaságnak. Azt regisztrálhattuk az elemzéseink során, hogy a fennmaradása csak néhány tradicionális gazdasági egységnek sikerült, főleg azoknak, amelyeknek a menedzsmenje korán felismerte a váltás szükségességét és lehetőségét, vagy olyan jelentős ipari kapacitásai voltak, aminek a megújítása nemzetgazdasági érdek volt. A privatizáció minden sajátosságát, megnyilvánulási formáját tapasztalhattuk a város vállalatainál, így sajnálattal kellett elfogadnunk, hogy nagy hagyományú gazdasági egységek tűntek el, kerültek felszámolásra. Vélhetően nem volt meg bennük az a potenciál, ami a tartós megmaradást szolgálta volna, s a menedzsmen – legyen az hazai, vagy külföldi – nem volt kellően elkötelezve a tevékenység folytatása mellett.

A modell második eleme a merészek és megújítók csoportja. Szorosan kötődnek az előzőkhöz, hiszen ezen a gazdasági bázison szerezték meg az ismereteiket, innen indultak el. Ám képesek voltak a maguk erejéből, a saját ismereteikből és vagyonukból kockáztatni, és egy másik, új úton elindulni. A merészek és megújítók közül többnek sikerült fejlődő vállalkozásokat létrehozni, s azokat példaértékűen működtetni. Közülük néhányan azonban a látványos fellendülés után a változó piaci környezethez kevésbé tudtak alkalmazkodni, így aztán elbuktak. Ez a csoport számos előremutató értéket alakított ki, így elsőként azt, hogy jelentős belső erőik halmozódtak fel a város gazdaságában, amelyek – szinte ismételve a történelmet – új utakon sikeresen működtethetik a gazdaságot, annak néhány fontos ágazatát. A második, hogy a város ipari, gazdasági tere, s ebben egy vagy több nemzetközi nagyvállalat jelenléte inspiráló tényező lehet, ám nem az egyedüli meghatározó feltétele a fejlődésnek. A harmadik tanulság, hogy ezek a vállalkozások erősen függnek az alapítóiktól, annak szellemiségétől, értékítéletétől. Győrben már megkezdődött a generációváltás a merészek és megújítók csoportjában, ami a jövőre nézve új helyzetet, irányt szabhat működésüknek.

A következő, egyben a harmadik fókusz a győri gazdaság elmúlt 25 éves fejlődésének a teljes termelési rendszert kiépítő nemzetközi nagyvállalat megtelepedése, a maga átfogó beruházásával, eszköz- és tudásállományával, egyben területi gazdaságra gyakorolt domináns hatásaival. A sikeres integrációja ezeknek a nagyvállalatoknak hosszabb időt vesz igénybe, aminek vannak szakaszai, fejlődési periódusai, ám ezeket egy nyitott, megújításra hajlamos városi gazdasági környezet sikeresen képes alakítani, s egyben gyorsítani. A nagyvállalat, mint báziságazat szívást gyakorol a gazdasági szereplőkre, így odavonzza a jelentősebb beszállítóit, különféle intenzitással épülnek ki a termeléshez kapcsolódó vállalkozások, illetve azokhoz kötődő további szállítók, termelők. A szinergiahatásokat a városban az is segítette, hogy már a nyolcvanas évek végén elkezdődött egy ipari park – az országban elsőként – létrehozása osztrák tőkével a városi önkormányzat anyagi részvétele mellett (Lados 1991, 1992). Éppen a bázis nagyvállalat lendítette be az ipari parkot, hiszen – stratégiaváltás után – megfelelően előkészített területet tudtak kínálni a letelepedőknek.

A helyválasztók – mint egy további csoport, egyben fejlődési periódus – azok, akik a rendelkezésre álló helyi, térségi erőforrásokat használják fel üzleti céljaikra. Esetükben az integráció inkább felszínes, annak folyamata jobban kitett a nemzetközi vagy nagy (anya)vállalataik belső stratégiájának, ami – mint az egyes győri példák is illusztrálták – aztán kivonulásba torkollhat. Találtunk a győri gazdaságban olyan példákat is, amikor a helyválasztók városfejlesztő tényezővé váltak, s nem csak a gazdasági folyamatokat generálják, hanem a városrendszer működését is kedvezően alakítják, sőt azt előremutató irányba befolyásolják.

Az ötödik csoportot a fogyasztást és a különféle szolgáltatásokat kínáló vállalkozások megjelenése és működése alkotja. Ezek a rendszerváltozástól folyamatosan és egyre szélesebb kínálatban jelentek meg. Győr esetében új fogyasztási terek elsődlegesen az elhagyott ipari területeken, illetve a városkapu térségekben jöttek létre (jó elhelyezkedésük és megközelíthetőségük következtében), ezzel is jelzik a városi gazdaság funkcióváltásának általános trendjét. A pénzügyi és üzleti szolgáltatások a gazdaság kiépülésével párhuzamosan jelentek meg, és egyre nagyobb számban a Belvárosra koncentrálnak.

Az újjgazdaság vállalkozásai az elmúlt 5-7 évben tűntek fel a városban, ezek kapcsolódnak a bázisiparhoz, a konjunkturális hatásokhoz, ezen kívül a helyi tudásból, képzésből, kutatás-fejlesztés eredményeiből merítkeznek, s nem kizárható a különféle vállalkozásokból kiáramló tudások új szervezeti formába történő megjelenése sem.

A győri gazdaság részben követi a nagyvárosi gazdaságok fejlődési folyamatait, ám a hely jellegéből következően a sajátosságait, egyediségeit megtartja. Érvényesülnek az ipar, a gazdaság múltbeli hagyományai, értékei, ami inkább a szellemiségben és mentalitásban tapintható ki. Ugyanakkor megjelennek, s beépülnek az új megtelepülők által hozott gazdasági, szervezeti és irányítási elemek, amik együttesen aktív és nyitott ipari környezetet teremtenek meg Győrben és térségében!

Növekedés és finanszírozás a Győri Járműipari Körzet gazdasági ágazataiban

KOPPÁNY KRISZTIÁN – KOVÁCS NORBERT

KULCSSZAVAK: vállalati növekedés, finanszírozási szerkezet, ipari körzet

ABSZTRAKT: A vállalatok növekedésének pénzügyi és nem pénzügyi mozgatórugói régóta foglalkoztatják a közgazdászokat. A vállalatok külső és belső környezetéből származó tényezők közül leginkább a finanszírozási források összetétele és ennek változása, a vállalat kora, alkalmazott technológiája, a vezetés hatékonysága, a kutatás és fejlesztés, a vállalat mérete számítanak a növekedés kapcsán különösen gyakran vizsgált dimenzióknak. Tanulmányunkban nem vállalkozunk arra, hogy az összes dimenziót vizsgáljuk, célunk az, hogy bemutassuk a Győri Járműipari Körzet vállalkozásai árbevétele és változása, a rövid- és hosszú lejáratú hitelállomány, valamint adóminősítésük közötti összefüggésekkel kapcsolatban kapott kutatási eredményeket. Ennek érdekében először rövid összefoglalóját adjuk a vállalati növekedés és a finanszírozási szerkezet összefüggései kapcsán megismert kutatások eredményeinek, majd ismertetjük az empirikus kutatásunkhoz felhasznált adatbázis tulajdonságait, végül pedig az elemzési eredményeket mutatjuk be. Az elemzések vezérgondolata és egyben magyarázata az, hogy az egyes földrajzi terek szerves társadalmi-gazdasági fejlődése az ott élő és működő intézmények harmonikus együttélésének és együttműködésének függvénye. Úgy gondoljuk, hogy akár a pénzügyi intézményrendszer térségi szinten beágyazott szereplői lehetnének azok, akik forrásokat közvetíthetnek a helyi viszonyokra alakított konstrukciók keretében a helyi szereplőknek. A forráskihelyezéseik hatékonyságát fokozza, ha megfelelő formában és időben találják meg a dinamikus növekedni képes vállalatokat. Ennek feltétele a térség gazdasági ágainak és a bennük működő vállalatoknak az alapos ismerete, melynek növeléséhez szeretnénk kutatási eredményeinkkel hozzájárulni.

A növekedés és finanszírozás kapcsolata egyes közgazdasági kutatásokban

A vállalati növekedés számos exogén és endogén, emberi, pénzügyi, technikai és természeti tényező függvénye, amelyek közül a rendelkezésre álló források nagysága és összetétele lényeges elemek. A rendelkezésre álló források nagysága alapvetően befolyásolja a növekedést, hiszen meghatározza a szűkös erőforrások rendelkezésre állását. A vállalat termelési erőforrásainak nagysága és összetétele pedig meghatározza az adott idő alatt előállítható termékek mennyiségét és minőségét, valamint az alkalmazott technológián keresztül a termelési költségeket is. Az erős növekedési céllal működő vállalatok növekvő erőforrásigényének finanszírozására általában nem elegendők a saját források, mind a rövid, mind a hosszú távú célok megvalósítása külső forrás bevonását teszi szükségessé. A vállalat termelési volumene és értékesítési árbevételének értéke függ a külső és a belső források nagyságától, összetételétől és a forrásbevonási lehetőségektől.

A finanszírozási források, ezek összetétele és a vállalatok növekedése közötti összefüggések bemutatását számos modell szolgálja a közgazdasági szakirodalomban, melyek igazságtartalmát és érvényességét empirikus kutatásokkal is igyekeztek bizonyítani. A szakirodalomban nem található egyértelmű állásfoglalás arra vonatkozóan, hogy a működésüket nagyobb arányban saját források segítségével finanszírozó vállalatok működnek-e hatékonyabban, növekednek-e gyorsabban, vagy az idegen forrásokat nagyobb mértékben alkalmazó társaik. A magyar vállalkozások növekedési üteméről, finanszírozási szerkezetéről, ezek kapcsolatáról kevés kutatási eredmény áll rendelkezésre. Nem találtunk a magyar nyelvű szakirodalomban olyan hazai adatbázison alapuló empirikus vizsgálatot, amely arra a kérdésre kereste a választ, hogy milyen szerepet játszanak a hazai kis- és közepes vállalkozások növekedésében a külső és belső finanszírozási források. Katits (2009, 2011) témához kapcsolódó kutatásai meghatározóak, de elsősorban a nagyvállalatokra fókuszálnak. Kutatásaink első lépéseit egyrészt azért tartjuk fontosnak, hogy feltérképezzük Győr és vonzáskörzete vállalatainak finanszírozási szerkezetét, forrásbevonó képességét, növekedését, másrészt szeretnénk érdemben hozzájárulni a témával kapcsolatos, magyarországi empirikus kutatások eredményeinek bővüléséhez.

A finanszírozási szerkezet és a növekedés kapcsolata vonatkozásában két markáns, eltérő vélemény uralkodik. Modigliani és Miller szerint a finanszírozási szerkezet a keletkező összes jövedelem nagyságát nem, csupán felosztásának logikáját befolyásolja, így nem befolyásolja a jövedelem változásával mért növekedést sem (Modigliani – Miller 1958, 1988). A másik uralkodó elmélet szerint a vállalatok tulajdonosait, menedzsereit, a hitelezőket más-más célok motiválják, ezek a motívumok határozzák meg döntéseiket, amelyek kimenetele erős hatást gyakorol a vállalat növekedésére és jövedelmeinek nagyságára, azaz a finanszírozási szerkezetnek igenis van hatása a jövedelemre és a növekedésre (Antal - Pomázi 2011). A játékelméleti és iparági szervezetek elméleteinek világából jól ismert Jean Tirole szerint a jövedelmek felosztását meghatározó finanszírozási szerkezet éppen az eltérő stratégiai érdekek miatt nem lehet semleges a növekedés szempontjából (Tirole 2006).

Az elmúlt évtizedek kutatási eredményeinek egy része azt mutatja, hogy a belső források – elsősorban a vállalati működés során keletkező jövedelmek – meghatározóak a vállalatfinanszírozásban és a vállalati növekedésben. A működés finanszírozásába bevont külső források között a bankhitelek aránya nagyobb a más adósság vagy tőke jellegű finanszírozási formákhoz képest. Ugyanakkor a finanszírozási források összetételét több tényező befolyásolja. Az egyik lényeges tényező a tulajdonos vállalkozása sikerességébe vetett hite, bizalma (Myers – Majluf 1984). A pozitív tulajdonosi várakozások növelhetik a saját tőke arányát a finanszírozási szerkezetben. A tulajdonos által rendelkezésre bocsátott tőke nagysága azt jelzi, hogy bízik vállalkozása kilátásaiban, hiszen a saját pénzét kockáztatja. A másik lényeges finanszírozási szerkezetet befolyásoló tényező az aszimmetrikus információ jelenléte (Myers 1984). A vállalat és hitelezői ugyanis eltérő információkkal rendelkeznek a vállalat tevékenységeinek megtérüléséről, gazdaságosságáról. Minél nagyobb az információs aszimmetria, annál kevésbé, drágábban lehet bevonni külső forrást. A harmadik lényeges, finanszírozási szerkezetet befolyásoló tényező az, hogy a vállalkozás és hitelezői *kockázatvállalási hajlandósága eltérő*, hiszen meghatározza a források költségeinek megítélését mind a finanszírozó, mind pedig a finanszírozott oldalon.

A három megnevezett tényezőn túl a vállalat tulajdonosainak és menedzsmentjének eltérő érdekei is a belső források arányának növekedését eredményezhetik. A külső forrásokon belül a bankhitelek túlsúlya jellemző, hiszen a tulajdonosok, amennyiben nem akarják saját tőkéjüket kockáztatni, a kisebb költséggel és információigénnyel járó megoldásokat keresik. Az új tulajdonosi tőke bevonását a vállalati vezetők, illetve egyes esetekben a meglévő tulajdonosok csökkenő autonómiájuk jelentős költségének tekintik, így ez a megoldás általában csak a legvégső esetben kerül elő (Antal - Pomázi 2011).

A finanszírozási szerkezet és a vállalat növekedése kapcsán az a kérdés is felmerül, hogy a *vállalati életút, életgörbe* mentén haladva vajon változik-e a finanszírozási szerkezet. Reid a finanszírozási szerkezet időbeli változását elméleti modellkeretben és skóciai kisvállalkozások paneladatain, empirikusan is vizsgálta. Feltévése szerint a vállalkozások eltérő üzleti kockázata befolyásolja tőkeáttételük értékét, hiszen a kockázat meghatározza a külső források árát. A finanszírozási szerkezet a hitel és a saját tőke relatív árának függvénye. Reid modellje szerint a vállalkozás indulásakor adósságfelhalmozás jellemző, mely a termelési volumen növekedésével átmenetileg megáll, egy meghatározott volumen elérését követően azonban újra nőni kezd, mielőtt nagysága állandósul. A kezdeti növekedés szakaszában a hitelfinanszírozás szerepe jelentős, a felvett hitelek fokozatos visszatörlesztése az átmeneti megállás időszakában történik meg, míg az újabb növekedési szakaszban tőkejellegű források váltják fel az adósságot (Reid 2003).

Engel németországi, Peneder ausztriai vizsgálatai a *kockázati tőkebevonás* vállalati növekedésre gyakorolt hatását mérték. Engel szerint a kockázati tőke bevonása szignifikánsan gyorsítja a vállalkozások növekedését. Peneder két ausztriai mintán végzett vizsgálatának eredményei megerősítették Engel következtetéseit, hiszen a kockázati tőkével finanszírozott vállalatok átlagos éves növekedési üteme lényegesen meghaladta a kockázati tőkét be nem vonó vállalatok növekedését (Engel 2002; Peneder 2010).

Serrasqueiro és szerzőtársai portugál mintán keresték a túlélési valószínűséget és a növekedési ütemet befolyásoló tényezőket. A vállalkozások *túlélési valószínűségére*

a vállalkozás mérete, életkora, előző időszakban tapasztalt növekedése, a kutatás-fejlesztés (továbbiakban K+F) intenzitása és a cash flow pozitív hatást gyakorolnak. A cash-flow-t a belső finanszírozás indikátoraként alkalmazták a vizsgálat során. Az adósságállomány nagysága nem befolyásolta a túlélési valószínűséget (Serrasqueiro et al. 2010).

A vállalat növekedésére a vállalat alapítása óta eltelt idő szignifikáns negatív hatást gyakorolt, azaz minél régebbi egy vállalkozás, annál kisebb a növekedési üteme. A csökkenő méretű vállalatok esetében a K+F hatás negatív, míg a növekvő vállalatoknál pozitív. A cash flow hatása a méret növekedésével csökkenő, a növekedés mértékétől függetlenül pozitív. A hitelállomány hatása a növekedésre a vállalatok legalacsonyabb növekedési ütemű 10 százaléka esetében negatív, a legnagyobb növekedési ütemű 25 százaléknál pedig pozitív. A belső források növekedése növeli a túlélési valószínűséget, valamint a növekedési ütemet. Az idegen források nem befolyásolják egyértelműen a túlélési esélyeket, ha ugyanis a vállalkozások mérete csökken, a negatív hatások tűnnek erősebbnek, s minél nagyobb a vállalat növekedési üteme, annál jobban erősödnek a külső források pozitív hatásai. A belső finanszírozás hatása egyébként a szerzők véleménye szerint azért is bizonyult erősebbnek, mert a mintát adó kis- és középvállalkozások külső forrásokhoz való hozzáférése korlátozott.

A szerzők javaslata a döntéshozók számára az volt, hogy dolgozzanak ki olyan speciális hitelkonstrukciókat Portugáliában, melyek a kis- és középvállalkozásoknak szólnak. Javaslatauk alapja az a meggyőződés, amely szerint a speciális hitelkonstrukciók segítségével a belső források szűkében lévő vállalkozások könnyebben jutnának külső forráshoz, így gyorsabban elérnék a hatékony méret minimumát, azaz gyorsabban növekednének.

A szakirodalomban több olyan munkával is találkozhatunk, melyek szintén a vállalkozások növekedésének kérdéskörét vizsgálják, ugyanakkor nem a finanszírozási szerkezet és a finanszírozási források hatásmechanizmusának vizsgálatára helyezik a hangsúlyt. Ezek közül néhány lényeges eredményt szeretnénk röviden bemutatni.

Bechetti és Trovato a vállalatok korának és méretének növekedésre gyakorolt hatását vizsgálták. 5000, tíz főnél többet foglalkoztató olasz vállalat adatainak elemzése alapján kimutatták, hogy a vállalatok korának és méretének növekedésével csökken a növekedésük dinamikája. A finanszírozási szerkezet összetétele szempontjából fontos eredményük, hogy a nagyobb tőkeáttételű vállalatok növekedési üteme jóval magasabb, ugyanakkor a tőkeáttétel és a növekedés ok-okozati viszonya nem egyértelmű, mivel a nagyobb tőkeáttételű vállalatok gyorsabb növekedését a kisebb és fiatalabb vállalkozások belső dinamikája is magyarázhatja (Bechetti-Trovato 2002).

Magyarország, Románia és Bulgária vonatkozásában a vállalati növekedés és a tulajdonos (magán vagy állami) kapcsolatát vizsgáló kutatások az 1990-es években zajlottak. Konings eredményei azt mutatják, hogy a mintában szereplő, magántulajdonban lévő magyar vállalkozások átlagos éves növekedési üteme magasabb, mint az állami vállalatoké, de a vállalatok korának növekedésével a növekedési ütemkülönbség csökken. Bilsen és Konings eredményei szerint a román és a bolgár vállalatok esetében sem volt szignifikáns különbség a magán és az állami tulajdonban lévő vállalatok növekedési ütemeiben. A kapott eredményt a szerzők a rendszerváltást követően erősödő versenyintenzitással magyarázzák (Konings 1997; Bilsen – Konings 1998).

Cabral és Mata portugál termelő vállalatok adatai alapján végzett vizsgálatait szerint, a tulajdonos kora és végezettsége is meghatározza a finanszírozási szerkezetet és a vállalat

növekedési lehetőségeit. Egyik lényeges eredményük, hogy a vállalkozás működésének kezdeti szakaszában a finanszírozási korlátokba ütközés valószínűsége a tulajdonos korának növekedésével csökken. A másik lényeges eredmény, hogy a tulajdonos korának növekedése és a nagyobb kapacitások létrehozásának képessége között pozitív kapcsolat van. A harmadik fontos megállapítás, hogy a vállalkozó korának előrehaladtával a vállalkozás finanszírozási és növekedési korlátai csökkennek. Lényegesnek tartják, hogy a vállalati növekedést nem kizárólag a finanszírozási, hanem a hatékonysági korlátok is behatárolják (Cabral–Mata 2003).

Fotopoulos és Louri görögországi vizsgálatai a vállalati cash-flow növekedésre gyakorolt hatását elemezték. Elemzésük azt a nem meglepő eredményt mutatja, hogy a nagyon alacsony és a nagyon magas (alsó és felső 10%) növekedési ütemű vállalatok kivételével a cash-flow növekedése szignifikáns pozitív hatást gyakorolt a vállalat növekedésére (Fotopoulos–Louri 2004). A vállalati növekedés kérdéskörével foglalkozó szakirodalomban a *likviditási problémáknak* is meghatározó jelentőséget tulajdonítanak. A likviditási problémákkal küzdő vállalatok ugyanis befektetéseiket is nehezebben tudják finanszírozni, ez a jelenség a növekedést lassíthatja, a túlélés valószínűségét pedig csökkentheti (Fagiolo – Luzzi 2006).

A kutatás területi határai és a felhasznált vállalati adatbázis

A mintába kerülő vállalkozások székhelyüket tekintve a Tóth és szerzőtársai (2013) által lehatárolt Győri Járműipari Körzetbe (továbbiakban: GYIK) tartoznak. A GYIK-lehatárolás kutatási előzménye egy 2007-es INTERREG III B CADSES program finanszírozásában megvalósult RePUS (Regional Polycentric Urban System) projekt, amely a helyi munkaerőpiaci-rendszerek (Local Labour System, LLS) határainak kijelölésére tett kísérletet cseh kutatók által kidolgozott módszertan alapján, 2001-es népszámlálási adatok településsoros ingázási adataira építve. A lehatárolás alapjául a központba irányuló napi munkaerő-áramlás intenzitása szolgált. Budapest mellett Győr az egyik jelentős vonzáskörzettel bíró magyar település. A Győrhöz kapcsolt helyi munkaerő-piaci vonzáskörzet összesen 94 települést foglal magába. A Győri Járműipari Körzetben 250 000 ember él, ennek több mint a felét Győr város lakosság száma teszi ki (130 478 fő). A GYIK 85 Győr–Moson–Sopron megyei települést tartalmaz. Két település található a Komáromi kistérségben, hét pedig Veszprém megyében, a Pápai és a Zirci kistérségben. Tóth és szerzőtársai (2013) Győri Járműipari Körzetbe tartozó hazai földrajzi területet felvidéki, azon belül a csallóközi településekkel egészítették ki. Lehatárolásuk egy olyan potenciális munkaerő-vonzáskörzet lehatárolás, ahonnan a napi ingázás személygépkocsival megoldható. A távolságot 50 km-es távolságban határozták meg, amely két járást érint. Nagyobb mértékben a Duna-szerdahelyit, kisebb mértékben a Komáromit. Az így lehatárolt földrajzi térbe összesen 48 felvidéki település került, a lakosság szám 124 000 főt tesz ki.

A Győri Járműipari Körzet vállalkozásaival kapcsolatban elvégzett kutatásaink alapján szolgáló vállalati beszámoló alapadatbázist a Dun&Bradstreet Hungária Kft. (D&B) készítette.

A Győri Járműipari Körzetbe tartozó településekre vonatkozó előzetes szűréseket a Bisnode Magyarország Kft. HBI online internetes felületén magunk végeztük, a D&B az itt leválogatott lista alapján állította össze számunkra a közel 14 400 társas vállalkozás alapadatait (DUNS azonosító, adószám, bejegyzett név, alapítás dátuma, bejegyzett cím, fő tevékenységi kód), valamint létszám- és pénzügyi adatait hat évre visszamenőleg tartalmazó Excel adattáblákat. Az alap-adatbázis kifejezést azért használjuk, mert a rendelkezésünkre bocsátott táblákon több adattisztítási, strukturális és adat-transzformációs munka elvégzésére volt szükség ahhoz, hogy a kutatási célok eléréséhez megfelelő adatbázison tudjunk dolgozni.

A 2007-2012. évekre a GYIK vonatkozásában összesen 52 700 mérleg- és/vagy eredmény kimutatás áll rendelkezésünkre. Ezek között szerepelnek nem teljes gazdálkodási évre vonatkozó, hiányos vagy hibás beszámolók is, illetve nem minden vállalkozás esetében tudjuk hiánytalanul lefedni a teljes periódust. Az adatbázis elemzésre történő előkészítése során ezért ezeket a tényezőket is figyelembe véve végeztük el a szükséges szűréseket, korrekciókat és kiegészítéseket, valamint a rendelkezésre álló, időben összefüggő adatmennyiség alapján döntöttünk a vizsgálat horizontjáról. A hatékony feldolgozásra és elemzésre alkalmas, strukturált adatbázis előállításához hosszadalmas és aprólékos, sok esetben manuális munkát igényelt.¹ A szükséges műveletek a következők voltak.

A vállalati alapadatokat és a pénzügyi adatokat külön munkalapokon kaptuk, ráadásul a különböző típusú („A” és „B” típusú, összköltség és forgalmi költség eljárással készített, éves és egyszerűsített) mérlegek és eredmény kimutatások is külön táblázatokban és eltérő szerkezetekben álltak a rendelkezésünkre. Az egymástól különböző adatstruktúrák egységesítése és összefésülése érdekében a mérlegeknek és eredménykimutatásoknak egyes kiemelt, minden beszámolóban előforduló, vagy valamilyen adat-transzformációval (egyes értékek összevonásával vagy kivonásával) előállítható, s a későbbiekben bemutatásra kerülő pénzügyi arányszámok kiszámításához szükséges sorait kódoltuk, majd a kódok alapján egy automatizált algoritmus segítségével gyűjtöttük egységes adatbázisba.

A külföldi devizában denominált beszámolók Ft-ban elszámolt változatait fordulónapi MNB középárfolyam alapul vételével számítottuk ki. Ez a transzformáció 81 éves és 21 egyszerűsített éves beszámolót érintett. Megfelelő elemzést akkor tudunk készíteni, ha az adatbázis cégenként és gazdálkodási évenként egy, teljes gazdálkodási évre vonatkozó, hiánytalan és hibátlan beszámolót tartalmaz. Ez a tökéletes állapot a valóságban sohasem áll elő, ezért szükséges a beszámolók ellenőrzése, a redundáns, a törtévi, a hiányos és hibás beszámolók kiszűrése és az általuk generált problémák kezelése.

Első lépésként minden beszámolót hozzárendeltünk egy naptári évhez. Ezt a beszámolási időszak kezdő és befejező dátumának átlagaként adódó dátum évszáma jelentette. A vállalkozások egy részénél egy adott évhez több beszámoló is tartozik, amelyek torzítják az elemzési eredményeket. Az átalakulások és más egyéb okok miatt törtidőszaki beszámolókat úgy kezeltünk, hogy azokat egyszerűen kizártuk az elemzésből, az egész

1 Ilyen volt például a TEÁOR '08 mezőben tömegesen jelentkező adathiányok pótlása, amelyeket a meglévő TEÁOR '03 kódok alapján, a KSH honlapján található fordítókulcs segítségével végeztünk el. Azokat a vállalatokat, ahol a TEÁOR '03 kód is hiányzott, a cég neve alapján próbáltuk meg a megfelelő ágazatba sorolni. Az ágazati besorolásnál a KSH 3.2.4. számú STADAT táblájánál alkalmazott struktúrát használtuk.

évi beszámolóknak esetén pedig az adott naptári évet legjobban jellemző pénzügyi adatsort választottuk. A hiányos (pl. hiányzik a mérleg vagy az eredmény kimutatás) vagy számszakilag hibás beszámolóknak ugyancsak hibás pénzügyi arányszámokhoz és hibás elemzési eredményekhez vezetnek, ezért ezeket is kizártuk. Az adatbázis beszerzésére 2013 júniusában, a naptári év szerint jelentő vállalkozások beszámoló-leadási határidejét követően került sor. Ennek ellenére 2012. évi beszámolóknak – az adatfeldolgozás időigénye és más egyéb okok miatt – csak a 2011. évi beszámolóknál jóval kisebb számban állnak rendelkezésünkre. A vizsgálati horizont végét ezért 2011-ben határoztuk meg, s a kiértékelésre kerülő vállalati kört tovább szűkítettük a 2011. évben beszámolót leadó, s a KSH definíciója szerint adott évben működő cégekre.

Az előzőeken kívül további négy lehatárolási feltételt vettünk figyelembe. Az első, hogy kizárólag az adatbázis összeállításakor (vagyis legfrissebb információink szerint ma) is működő vállalkozásokra koncentrálunk. A D&B külön mezőben jelezte a cégek 2013. júniusi státuszát. Ez alapján a bírósági eljárás (csőd, felszámolás) alatt álló, illetve a 2011-ben működő, de ma már nem aktív vállalkozásokat mint potenciális banki hitelfelvevőket nem vehetjük figyelembe. Az adatbázisban szereplő 7 465 vállalkozásból 5 035 (67%) győri székhelyű, 2 430 cég székhelye pedig Győr vonzáskörzetében található. Amennyiben az árbevételi összértékeket hasonlítjuk össze, még erősebb a centrum dominanciája.

A második szűkítési feltétel, hogy elemzésünket e tanulmány keretei között kizárólag az éves beszámolót készítő vállalkozásokra terjesztjük ki. Vizsgálatunk egyik kulcseleme, hogy az egyes cégek és ágazatok finanszírozási szerkezetében milyen arányt képviselnek a banki hitelforrások. A beruházási és fejlesztési hitelek, egyéb hosszú lejáratú hitelek, valamint a rövid lejáratú hitelek állománya a kevésbé részletes adatokat tartalmazó egyszerűsített éves beszámolóknak vagy egyszerűsített beszámolóknak alapján nem állapítható meg. Az éves beszámoló magasabb szintű információtartalma egyébként az adóminőségben is előnyt jelent. Olyan mutatószámok alkalmazására is lehetőségünk nyílik, amelyek egyszerűsített beszámolóknak adataiból nem számíthatók, így az éves beszámolóknak alapján pontosabb, differenciáltabb képet kapunk a (potenciális) adósról.

Az egyszerűsített éves és egyszerűsített beszámolót készítő cégek kizárásával a vállalati létszám jelentősen megcsappan, az árbevétel azonban sokkal kisebb arányban. Az elemzésből tehát a számosságukat tekintve nagyon, árbevételüket tekintve azonban kevésbé jelentős, kisebb cégeket hagyjuk ki, s áldozzuk fel a részletesebb pénzügyi információk oltárán. A dinamikus elemzés érdekében szükséges további feltétel, hogy az elemzésbe bevont vállalatoknak a vizsgált időperiódus minden évére legyen beszámolójuk. Az adatbázis több cég esetében időbeli „lyukakat” tartalmaz, hiányzik az adott évi beszámoló, amelynek a megelőző és/vagy utána következő meglévő beszámolóknak alapján minden bizonnyal nem az az oka, hogy a vállalkozás megszűnt vagy még létre sem jött. Ezek az adathiányok ugyancsak torzítják az eredményeket. Természetesen az is, ha az időben nem összefüggő vállalatokat kizárjuk, ebben az esetben azonban legalább abban biztosak lehetünk, hogy a vizsgált vállalatok egyedi és együttes teljesítményét megfelelően ítéljük meg, még ha ezek nem is teszik ki a teljes térséget.

Előzetes terveink szerint az elemzést öt évre, a 2007 és 2011 közötti időszakra vonatkozóan szeretnénk volna elkészíteni. Mivel 5, de még 4 éves szakadástmentes idősort is csak

meglehetősen kevés vállalatra tudtunk képezni, ezért végül a 3 éves elemzési horizont mellett döntöttünk, így a következőkben 2009 és 2011 között értékeljük a vállalatok teljesítményét.

Végezetül még egy kizárás. A GYIK gazdaságában jelen van egy olyan nagyvállalat, amely egymaga több árbevételt generál, mint a regionális tér összes többi vállalkozása. Amennyiben ennek a vállalatnak az adatait is felhasználnánk az ágazati és területi mutatók számításához, akkor azok teljesen dominálnák az összes pénzügyi arányszám értékét, s ezáltal nem ismerhetnénk meg az összes többi vállalat által megtestesített sokszínűséget, varianciát. Az Audi Motor Hungária Kft. beszámolóit éppen ezért nem vesszük figyelembe az elemzés során. A vizsgálatba tehát a kizárásokat követően 401 vállalkozás került, melyek közül 291 győri, 110 pedig a vonzáskörzeti székhelyű. Az elemzésbe bevont vállalatokat székhelyük alapján győri, illetve Győr vonzáskörzetébe tartozó vállalatoknak tekintjük.

A vállalatok 27 gazdasági ágba történő besorolását fő tevékenységi kódjuk alapján tettük meg. A győri vállalatok a „Humán-egészségügyi, szociális ellátás” kivételével minden gazdasági ágban jelen vannak. A Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása, a Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység, a Vegyi anyag, termék gyártása, a Villamos berendezés gyártása, a Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás, a Pénzügyi, biztosítási tevékenység, az Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység, az Oktatás, a Művészet, szórakoztatás, szabad idő gazdasági ágakban csak győriek szerepelnek, Győr környékiek nem.

A mintában a legnagyobb számú vállalattal a Kereskedelem, gépjárműjavítás gazdasági ág szerepel, melyhez Győrben 86, vonzáskörzetében 31, a Győri Járműipari Körzetben összesen 117 vállalkozás tartozott. Ez a gazdasági ág nemcsak a vállalatok számában, hanem a realizált árbevétel tekintetében is a GYIK húzóágazata. A 401 vizsgálatba bevont vállalat összes árbevételének Győrben 29,78, a vonzáskörzetben 37,86, összességében 31,68%-a ebben a gazdasági ágban képződött 2011-ben. A Győri Járműipari Körzetben jelentős – 30 feletti – számú vállalkozás tevékenykedik az Ingatlanügyek, a Mezőgazdaság, valamint a Szakmai, tudományos és műszaki tevékenység gazdasági ágakban.

A mezőgazdasági ágba sorolt vállalatok Győrben 2,18%-át, a vonzáskörzetben 12,68%-át, míg az ipari körzet egésze vonatkozásában 4,65%-át adták a minta 2011-ben realizált árbevételének. Szakmai, tudományos és műszaki tevékenység gazdasági ágban működő vállalatok árbevételeinek jelentős része Győrben keletkezett. Az Ingatlanügyek gazdasági ágban működő jelentős számú vállalat nem járult hozzá jelentős mértékben az ipari körzet árbevételeihez. Az eddig felsorolt ágakhoz hasonlóan a Szállítás, raktározás ágban is jelentős számú vállalat tevékenykedik, melyek a vonzáskörzetben realizált bevételekhez járultak nagyobb mértékben hozzá. A Győri Járműipari Körzetben kisebb vállalatszámmal, de jelentősebb árbevétel-generáló potenciállal bíró gazdasági ágak a Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása, a Járműgyártás, Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása, valamint a Gép, gépi berendezés gyártása. Fontos jelenség, hogy a Járműipar az Audi Hungária Motor Kft. nélkül nem a térség legmeghatározóbb gazdasági ága. A Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat kivételével minden gazdasági ág esetében Győrben realizálódott a bevételek nagyobb része. Az egy vállalatra eső árbevétel az Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása; Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása; Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés

üzembe helyezése, javítása, Kereskedelem, gépjárműjavítás, Ingatlanügyletek ágak esetében is a vonzaskörzetben volt magasabb 2011-ben (lásd: Mellékletek 1-3. táblázatok).

A legmagasabb egy vállalatra eső árbevétel Győrben 2011-ben a Járműgyártás, ezt követően rendre a Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás; Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása; Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása; Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása gazdasági ágakban realizálódott. A vonzaskörzetben legmagasabb egy vállalatra eső árbevétel a Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása, ezt követően rendre a Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása; Egyéb feldolgozóipar, ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása; a Járműgyártás; valamint az Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása gazdasági ágakban volt megfigyelhető a vizsgált mintában a 2011-es év vonatkozásában.

Ami a GYIK egészét illeti, a legmagasabb egy vállalatra eső árbevételek a Járműgyártás; Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás; Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása; a Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása; valamint az Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása gazdasági ágakban realizálódtak 2011-ben. Ezekben az ágazatokban kevés vállalat relatíve magas árbevételt realizált.

A növekedés és a finanszírozás kapcsolata – tapasztalatok, tanulságok, továbblépési lehetőségek

Az ismertetett, vállalati éves beszámolókból álló adatbázis tisztított formájában több lehetőséget biztosít a Győri Ipari Körzetben működő vállalkozások növekedése mögött meghúzódó tényezők feltárására és hatásmechanizmusuk vizsgálatára. Tisztában vagyunk azzal, hogy pusztán az éves beszámolók adatainak felhasználásával folytatott elemzés csak meghatározott korlátok között teszi lehetővé termelési és szolgáltatásnyújtási folyamatok mögött meghúzódó, azokat befolyásoló technológiai és emberi tényezők hatásának feltárását és elemzését. Ebben a tanulmányban arra vállalkozunk, hogy bemutassuk a vállalatok működésébe bevont külső források, valamint a külső forrásbevonási lehetőség indikátoraként használt adósmínősítés árbevételre és annak változására gyakorolt hatásával kapcsolatban kapott kutatási eredményeket, három egyszerű modell futtatási eredményeit ismertetve.

A minta bemutatása során ismertetett elemszám (27 gazdasági ágazatba sorolható 401 vállalkozás) a modellfuttatások korrekt végrehajtásához szükséges adat-transzformációk elvégzését követően tovább csökkent. Az elemszám csökkenése nem korlátozta annak feltárását, hogy a mintában szereplő vállalkozások által működésük finanszírozásába bevont, rövid és hosszú lejáratú hitelek² nagysága és változása, a forrásokat rendelkezésre bocsátó szereplők értékítélete milyen kapcsolatban áll, és milyen mértékben magyarázza az árbevétel nagyságát és változását a vizsgált időszakban.

2 A rövid lejáratú hitelek aránya a rövid lejáratú hitelek és az összes forrás, a hosszú lejáratú hitelek aránya pedig a beruházási és fejlesztési, valamint egyéb hosszú lejáratú hitelek összege és az összes forrás hányadosaként került kiszámításra.

Elsőként megvizsgáltuk, hogy az árbevétel 2009 és 2010 közötti változását milyen mértékben határozza meg a rövid lejáratú hitelállomány 2009 és 2010 közötti változása (2010-es Rlhá a 2009-es százalékában), a rövid lejáratú hitelállomány 2010. évi állománya ($Tr_Rlhá_2010^3$), a hosszú lejáratú hitelállomány 2009. évi állománya ($Tr_Hlhá_2009$), valamint az Adósminőség⁴ 2009. évi pontértéke ($Tr_Adósmin2009$). A feltételezett kapcsolatrendszer az (1) egyenlet mutatja.

$$(1) \text{ Árbevétel változása } \frac{2010}{2009} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{2010-es Rlhá a 2009-es százalékában} + \beta_2 \cdot Tr_Rlhá_2010 + \beta_3 \cdot Tr_Hlhá_2009 + \beta_4 \cdot Tr_Adósmin2009$$

Azt feltételeztük, hogy a változók között lineáris a kapcsolat. Magyarázó változóként a rövid lejáratú hitelállomány változását vettük figyelembe, azt feltételezve, hogy a növekvő árbevétel növekvő termelési és/vagy szolgáltatásnyújtási volumen következménye, mely egyben nagyobb rövid lejáratú külső forrásigényt hívhat életre. Logikailag a volumen okok miatt növekvő árbevétel együtt járhat a hosszú lejáratú hitelek állományának növekedésével, melynek segítségével a kapacitásbővítéseket finanszírozták a korábbi időszakokban. A hosszú lejáratú hitelekkel finanszírozott kapacitásbővítés hatása késleltetve érvényesül, éppen ezért került be a magyarázó változók közé a hosszú lejáratú hitelállomány előző évi értéke. Az adósminőség pontértékei a külső finanszírozók a vállalkozás hitelezhetőségéről alkotott véleményét tükrözik. Amennyiben az adósminőség előző időszaki értéke pozitívan magyarázza az árbevétel változását, az a finanszírozó értékítéletének helytállóságát igazolja (1. táblázat).

- 3 A „Tr” rövidítés minden egyes változóban a transzformáció kifejezésre utal, arra, hogy a változót eloszlásának tulajdonságai miatt transzformálni kellett annak érdekében, hogy alkalmas legyen lineáris regressziós modellben történő felhasználásra. Az átalakításokról a Mellékletek 4. és 6. táblázatai, az átalakítások utáni normalitásvizsgálatok eredményeiről a Mellékletek 5. és 7. táblázatai adnak tájékoztatást.
- 4 A cégek adósminőségét egy 0-tól 100 százalékig terjedő skálán mért pontszám fejezi ki, amely több pénzügyi arányszám értéke alapján, részpontszámok összegeként áll elő. A hitelképességet értékelő modellünk kialakításakor, a bevont mutatószámok kiválasztásakor igyekeztünk a banki, elsősorban a takarékszövetkezeti gyakorlatban alkalmazott egyszerű rendszerekből kiindulni, figyelembe véve azt, hogy a soft értékelési szempontok (szubjektív tényezők, mint például a bankkapcsolatok, költségvetési kapcsolatok, tulajdonosi struktúra, menedzsment megítélése stb.), illetve a cash-flow értékelés adatok, információk hiányában a kutatás jelenlegi első lépésében nem tudjuk elvégezni. Ezek a komponensek azonban a teljes adósminősítési pontértéknek jellemzően kisebb hányadát teszik ki a gyakorlatban is. A minősítésben sokkal nagyobb szerepet játszó, mérleg- és eredmény kimutatásból számított pontszámokat pontosan meg tudjuk ragadni, s hallgatólagosan feltételezzük, hogy az objektív minősítés során mutatott teljesítmény érvényes a szubjektív tényezők tekintetében is. Az objektív pontszámok egyébként a vállalatértékelés, fundamentális elemzés szakirodalmából jól ismert eladósodottsági, fedezeti, likviditási, hatékonysági, jövedelmezőségi és megtérülési ráták alapján adódtak (Koppány – Kovács 2011, 2012). Minél magasabb egy cég hitelminősítési pontszáma, annál jobb adós, s annál jobb kategóriába tartozik. A gyakorlathoz illeszkedve öt kategóriát alkalmaztunk, az I. kategóriába tartoznak a kiváló, a II. kategóriába a jó partnerek, az V. kategóriába pedig értelemszerűen a legrosszabbak. A hitelfolyósító intézetek nyilvánvalóan az I-II. osztályú ügyfeleket keresik, tőlük javul az ügyfélportfólió minősége. Az adósminőség pontértékének meghatározása során 15 vállalati pénzügyek területéről jól ismert mutatószámot vettünk figyelembe, amelyek segítségével a vállalat pénzügyi stabilitását, likviditását, gazdálkodási tevékenységét lehet megítélni. A mutatószámok a következők voltak: Saját tőke arány (tőkeerősség), Újrabefektetési ráta, Hosszú távú eladósodottsági mutató, Befektetett eszközök fedezettsége, Rövid távú eladósodottsági mutató, Kamatfedezeti mutató, Likviditási ráta, Likviditási gyorsráta, Hosszú távú likviditási mutató, Készletek forgási ideje, Vevők forgási ideje, Szállítók forgási ideje, Árbevétel-arányos adózás előtti eredmény, Eszközarányos adózás előtti megtérülés, Sajáttőke-arányos adózás előtti megtérülés.

1. táblázat: Az 1. lineáris regressziós vizsgálat eredményei

Megnevezés	1. modell (elemszám:=65)		
	Függő változó: 2010-es árbevétel a 2009-es százalékában		
	1. futtatás	2. futtatás	3. futtatás
R négyzet	0,099	0,081	0,066
F-teszt	1,645 (0,175)*	2,724 (0,073)*	4,423 (0,039)*
Tengelymetszet	0,819 (0,000)**	0,949 (0,000)**	0,917 (0,000)**
2010-es Rlhá a 2009-es százalékában	0,036 (0,623)**	-	-
Tr_Rlhá_2010 (nv15)	-0,049 (0,027)**	-0,058 (0,024)**	-0,051 (0,039)**
Tr_Hlhá_2009 (nv19)	0,031 (0,026)**	0,025 (0,316)**	-
Tr_Adósmín2009 (nv4)	0,182 (0,200)**	-	-

* a zárójelekben az F-teszt szignifikanciája látható

** a zárójelekben a t-teszt szignifikanciája látható

Szerkesztette: Kovács N.

A változók normalitásvizsgálata, a szükséges transzformációk és a kiugró értékek kezelése után⁵ kapott eredmények azt mutatják, hogy a külső források és a finanszírozói megítélés nem befolyásolták érdemben az árbevétel 2009 és 2010 közötti növekedését a minta vállalatai esetében. Egyedül a rövid lejáratú hitelállomány adott évi értéke bizonyult szignifikáns magyarázó változónak, növekedése negatívan hat az árbevétel változására. Az eredmények alapján nem vonhatjuk le ugyanakkor azt a következtetést, hogy az árbevétel növekedésében a saját forrásoknak van nagyobb szerepe, hiszen az árbevétel változásában az ár- és volumenhatást nem tudjuk elkülöníteni a rendelkezésre álló adatok alapján.

Második lépésben megvizsgáltuk, hogy az árbevétel 2010 és 2011 közötti változását mely tényezők befolyásolták. Magyarázó változóként figyelembe vettük az árbevétel előző évi változását, melyet a növekedés saját forrásainak proxyjaként értelmeztük. Az adott évi rövid lejáratú hitelállomány és változása, a hosszú lejáratú hitelállomány és változása a külső források proxyjaként került bevonásra, az adósmínősítés, valamint az adósmínősítés változása pedig a finanszírozói értékítéletet jeleníti meg a második modellben. A feltételezett kapcsolatrendszer a (2) egyenlet mutatja.

$$\begin{aligned}
 (2) \text{ Árbevétel változása } \frac{2011}{2010} &= \beta_0 + \beta_1 \cdot 2010 - \text{es árbevétel a 2009-es százalékában} + \beta_2 \cdot \text{Tr_Rlhá_2011} + \beta_3 \cdot 2011 \\
 &- \text{es Rlhá a 2010-es százalékában} + \beta_4 \cdot \text{Tr_Rlhá_2010} + \beta_5 \cdot \text{Tr_Hlhá_2009} + \beta_5 \cdot \text{Hlhá } \frac{2011}{2010} \\
 &+ \beta_6 \cdot \text{Tr_Adósmín2009} + \beta_6 \cdot 2011 - \text{es adósmín a 2010-es százalékában}
 \end{aligned}$$

5 Az eloszlás lényeges tulajdonságait, az elvégezhető és elvégzett transzformációkat, a Kolmogorov-Smirnov, valamint a Shapiro-Wilk teszt eredményeit a Melléklet 6. és 7. táblázatában láthatjuk.

A második modell tesztelése során egyedül az árbevétel változása bizonyult szignifikáns és pozitív hatású magyarázó változónak, ami arra utaló jel, hogy a saját források szerepe a vizsgált évben erősebb volt a növekedés finanszírozásában (2. táblázat).

2. táblázat: Az 2. lineáris regressziós vizsgálat eredményei

Megnevezés	2. modell (elemszám:=65)	
	Függő változó: 2011-es árbevétel a 2010-es százalékában	
	1. futtatás	2. futtatás
R négyzet	0,200	0,079
F-teszt	1,753 (0,106)	0,079 (0,023)
Tengelymetszet	-0,32 (0,942)	0,723 (0,000)
2010-es Árbevétel a 2009-es százalékában	0,376 (0,047)	0,404 (0,023)
Tr_Rlhitel arány 2011	-0,218 (0,266)	-
2011-es RLhá a 2010-es százalékában	0,392 (0,133)	-
Tr_rövid_há	0,252 (0,199)	-
Tr_hosszú_há	-0,044 (0,275)	-
2011-es Hlhá a 2010-es százalékában	-0,074 (0,532)	-
Tr_Adósmín2009	0,289 (0,319)	-
2011-es adósmín a 2010-es százalékában	0,218 (0,057)	-

* a zárójelekben az F-teszt szignifikanciája látható

** a zárójelekben a t-teszt szignifikanciája látható

Szerkesztette: Kovács N.

A harmadik modell tesztelése során a vizsgált 2009-2011-es időszakot egyben kezeltük. Mivel az adósmínösítés nem bizonyult szignifikáns magyarázó változónak sem az első, sem a második esetben, ezért a harmadik modelltől kihagytuk. Megvizsgáltuk, hogy a rövid lejáratú és a hosszú lejáratú hitelállomány milyen hatást gyakorol az árbevételre. A feltételezett kapcsolatrendszer az (3) egyenlet mutatja.

$$(3) \text{Árbevétel}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{Tr_Rövid lejáratú hitelek aránya}_{it} + \beta_2 \cdot \text{Tr_hosszú lejáratú hitelek aránya}_{it}$$

Az árbevétel alakulására a rövid lejáratú hitelek állománya gyakorol szignifikáns pozitív hatást (3. táblázat).

A vizsgálatok a 2009–2011-es időszakra vonatkozóan tehát azt jelzik, hogy az árbevétel növekedésének háttérben meghatározó szerepe lehet a korábbi időszakok árbevételének, valamint tiszta esetben a forgóeszközök finanszírozásában meghatározó szerepet játszó rövid lejáratú hiteleknek.

3. táblázat: A 3. lineáris regressziós vizsgálat eredményei

Megnevezés	3. modell (elemszám:=154)	
	Függő változó: árbevétel	
	1. futtatás	2. futtatás
R négyzet	0,068	0,060
F-teszt (szig.)	5,512 (0,050)	9,652 (0,020)
Tengelymetszet (t-teszt; szig.)	21,501 (0,000)	21,788 (0,000)
Tr_Rövid lejáratú hitelek aránya	0,484 (0,002)	0,480 (0,002)
Tr_hosszú lejáratú hitelek aránya	-0,146 (0,247)	-

* a zárójelekben az F-teszt szignifikanciája látható

** a zárójelekben a t-teszt szignifikanciája látható

Szerkesztette: Kovács N.

A vizsgálati eredményekkel több okból óvatosan kell bánnunk, hiszen a 2009–2011-es periódus éppen a világ- és nemzetgazdasági visszaesés időszakába esik, mely azt jelenti, hogy az eredményeink egy speciális gazdasági környezetben érvényesek, más időszakok, így a stagnálás és fellendülés szakaszaiban végzett vizsgálatok is lényegesek lehetnek, éppen ezért a megkezdett kutatások folytatásának egyik lényeges eleme éppen a vizsgálati időintervallum hosszának növelése lehet. A másik ok a modellek alacsony magyarázó ereje, melynek okán pusztán jelzésértékűnek tekinthetjük az ismertetett összefüggéseket.

A Győri Járműipari Körzettel kapcsolatos kutatások a jövő stratégiai kérdéseivel is foglalkoznak. A kutatások középpontjában azoknak a gazdasági és társadalmi fejlődési folyamatoknak a vizsgálata áll, melyek a térségben élő emberek jólétét és az itt működő vállalkozások sikerét hosszú távon biztosítják. A jövő szempontjából meghatározó tényező, hogy a térségben működő vállalatok milyen fejlődési pályát írnak majd le, hiszen ezek a vállalkozások jövedelmeket termelnek, melyek egy része helyben kerül elköltésre, termékek és szolgáltatásaik egy része helyi szükségletet elégít ki. A felsőoktatási intézmények

hatásának elemzésére több mintánk van már (Dusek – Kovács 2009, 2011; Kotosz 2013), a vállalkozásokkal korábban nem foglalkoztunk még célirányosan. A vállalatok fejlődési pályáját, növekedését számos exogén és endogén tényező befolyásolja. A stratégiai gondolkodás lényeges része, hogy a hatásgyakorló tényezőket lajstromba vegyük, elemezzük, felkészüljünk kezelésükre, szabályozásukra.

A Győri Ipari Körzetben működő vállalatok fejlődési folyamatának egyik dimenziója a növekedés, mely megragadható például az árbevétel változásával. A vállalati növekedést meghatározó tényezőkkel kapcsolatban folytatott kutatások eredményeinek megismerése, gazdasági térségünkkel kapcsolatban hasonló jellegű vizsgálatok elvégzése, az eredmények értelmezése és ismertetése igen lényeges. Egy gazdasági térség fejlesztése kapcsán elengedhetetlen az ott működő gazdasági társaságok és lehetséges finanszírozók alapos ismerete, profil, növekedési és működési sajátosságok, a növekedést és működést meghatározó tényezők. A gazdasági szereplők között természetes jelenségként jelen lévő aszimmetrikus információ csökkentése és bizalom növelése okán finanszírozási szempontból különösen fontos szerep hárulhat a lokális (helyi gazdaságba beágyazott) pénzügyi intézményekre, amelyek a földrajzi közelség miatt jobban ismerik a helyi gazdasági szereplőket, jobban együtt tudnak élni a lokális gazdaság rezdüléseivel. Ezek azok a pénzügyi intézmények, amelyek a globális pénzügyi piacokkal kapcsolatos bizonytalanság mellett is képesek lehetnek a lokális térben keletkező megtakarítások összegyűjtésével és újraosztásával megteremteni és/vagy javítani a lehetőségét a kisebb méretű, ámde tehetős és jelentős fejlődési potenciállal rendelkező vállalkozások külső forrásbevonásának (Hasonlóan gondolkodik erről a kérdésről Gál 2011).

Éppen a források bevonása kapcsán igen lényeges az árbevételre gyakorolt hatásuk kimutatása. Ebben a tanulmányban az árbevétel változását magyarázó tényezők közül a hitelek, illetve a hitelezői megítélés hatásával kapcsolatos méréseink eredményeinek egy részét ismertettük. A kutatásaink részeként, a vizsgált időintervallumban a rövid lejáratú hitelek, valamint az előző időszak árbevétel hatását sikerült kimutatni az árbevétel és annak változása vonatkozásában, bízva abban, hogy ezzel is hozzájárulunk a magyarországi, empirikus regionális gazdasági kutatások eredményeihez. A GYIK fejlődési folyamatainak feltérképezése, a hatásmechanizmusok vizsgálata, az ok-okozati viszonyok feltérképezése sok munkát kíván még a jövőben, az első lépésekhez hozzájárultunk.

1. melléklet: A vizsgálat tárgyát képező vállalatok gazdasági ág szerint a Győri Járműipari Körzetben 2011-ben (db)

Gazdasági ág neve	Vállalatok száma		
	Győr	Győr vonzás- körzete	Össze- sen
A Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	6	29	35
CA Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása	8	3	11
CB Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása	5	0	5
CC Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység	3	0	3
CE Vegyi anyag, termék gyártása	2	0	2
CG Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása	8	3	11
CH Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása	12	2	14
CI Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	6	1	7
CJ Villamos berendezés gyártása	1	0	1
CK Gép, gépi berendezés gyártása	7	3	10
CL Járműgyártás	4	2	6
CM Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása	7	1	8
D Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	13	0	13
E Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladék-gazdálkodás, szennyeződésmentesítés	3	1	4
F Építőipar	18	10	28
G Kereskedelem, gépjárműjavítás	86	31	117
H Szállítás, raktározás	14	9	23
I Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4	1	5
J Információ, kommunikáció	8	3	11
K Pénzügyi, biztosítási tevékenység	5	0	5
L Ingatlanügyletek	33	3	36
M Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	28	5	33
N Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	3	0	3
P Oktatás	4	0	4
Q Humán-egészségügyi, szociális ellátás	0	2	2
R Művészet, szórakoztatás, szabad idő	2	0	2
S Egyéb szolgáltatás	1	1	2
Összesen	291	110	401

Forrás: a Dun&Bradstreet adatbázisa alapján Koppány K. számítása.

2. melléklet: A realizált árbevétel százalékos megoszlása az ágazatok között a Győri Járműipari Körzetben 2011-ben (%)

Gazdasági ág neve	Győr	Vonzás-körzet	Össze-sen
A Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	2,18	12,69	4,65
CA Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása	4,93	6,30	5,26
CB Textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása	1,74	0,00	1,33
CC Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység	0,14	0,00	0,10
CE Vegyi anyag, termék gyártása	1,12	0,00	0,86
CG Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása	4,82	15,51	7,33
CH Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása	9,55	0,31	7,38
CI Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	1,95	5,79	2,86
CJ Villamos berendezés gyártása	0,00	0,00	0,00
CK Gép, gépi berendezés gyártása	2,49	2,12	2,40
CL Járműgyártás	6,22	5,13	5,96
CM Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása	2,80	4,27	3,15
D Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	13,81	0,00	10,56
E Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladék-gazdálkodás, szennyeződésmérséklés	1,23	0,01	0,94
F Építőipar	4,87	2,66	4,35
G Kereskedelem, gépjárműjavítás	29,78	37,86	31,68
H Szállítás, raktározás	2,64	5,38	3,28
I Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	0,23	0,00	0,18
J Információ, kommunikáció	1,98	0,60	1,66
K Pénzügyi, biztosítási tevékenység	0,34	0,00	0,26
L Ingatlanügyletek	1,23	0,83	1,14
M Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	5,00	0,52	3,95
N Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	0,67	0,00	0,51
P Oktatás	0,22	0,00	0,16
Q Humán-egészségügyi, szociális ellátás	0,00	0,01	0,00
R Művészet, szórakoztatás, szabad idő	0,06	0,00	0,05
S Egyéb szolgáltatás	0,00	0,00	0,00
Végösszeg	100,00	100,00	100,00

Forrás: a Dun&Bradstreet adatbázisa alapján Koppány K. számítása.

3. melléklet: A mintában szereplő gazdasági ágakban realizált árbevétel százalékos megoszlása Győr és vonzáskörzete között 2011-ben (%)

Gazdasági ág neve	Győr	Vonzás-körzet	Össze-sen
A Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	35,81	64,19	100,00
CA Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása	71,83	28,17	100,00
CB Textilia, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása	100,00	0,00	100,00
CC Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység	100,00	0,00	100,00
CE Vegyi anyag, termék gyártása	100,00	0,00	100,00
CG Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása	50,27	49,73	100,00
CH Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása	99,01	0,99	100,00
CI Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	52,36	47,64	100,00
CJ Villamos berendezés gyártása	100,00	0,00	100,00
CK Gép, gépi berendezés gyártása	79,21	20,79	100,00
CL Járműgyártás	79,80	20,20	100,00
CM Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása	68,11	31,89	100,00
D Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	100,00	0,00	100,00
E Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladék-gazdálkodás, szennyeződésmentesítés	99,82	0,18	100,00
F Építőipar	85,61	14,39	100,00
G Kereskedelem, gépjárműjavítás	71,91	28,09	100,00
H Szállítás, raktározás	61,51	38,49	100,00
I Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	99,70	0,30	100,00
J Információ, kommunikáció	91,46	8,54	100,00
K Pénzügyi, biztosítási tevékenység	100,00	0,00	100,00
L Ingatlanügyletek	82,81	17,19	100,00
M Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	96,88	3,12	100,00
N Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	100,00	0,00	100,00
P Oktatás	100,00	0,00	100,00
Q Humán-egészségügyi, szociális ellátás	0,00	100,00	100,00
R Művészet, szórakoztatás, szabad idő	100,00	0,00	100,00
S Egyéb szolgáltatás	77,49	22,51	100,00
Végösszeg	76,50	23,50	100,00

Forrás: a Dun&Bradstreet adatbázisa alapján Koppány K. számítása.

4. melléklet: Változók eloszlása és a normális eloszlás kritériumának való megfelelés érdekében alkalmazható transzformációk

Változó neve	Változó kódja		Ferdeség	Csúcsosság	Alkalmazható adat-transzformáció	Új kód a transzformáció után
Gazdasági ág/ágazat kódja	v3	Statistic	-,114	-1,507	négyzetgyök	nv3
		Std. Error	,267	,529		
Adósmin 2009	v4	Statistic	-,271	-,466	négyzetgyök	nv4
		Std. Error	,267	,529		
Adósmin 2010	v5	Statistic	-,257	-1,080	négyzetgyök	nv5
		Std. Error	,267	,529		
Adósmin 2011	v6	Statistic	-,466	-,736	négyzetgyök	nv6
		Std. Error	,267	,529		
Adósmin változása 2010/2009	v7	Statistic	1,751	10,736	logaritmus nem	nv7
		Std. Error	,267	,529		
Adósmin változása 2011/2010	v8	Statistic	-3,085	14,726	négyzetgyök nem	nv8
		Std. Error	,267	,529		
Árbev 2009	v9	Statistic	7,589	63,147	logaritmus	nv9
		Std. Error	,267	,529		
Árbev 2010	v10	Statistic	4,755	26,778	logaritmus	nv10
		Std. Error	,267	,529		
Árbev 2011	v11	Statistic	3,997	18,474	logaritmus	nv11
		Std. Error	,267	,529		
Árbev változása 2010/2009	v12	Statistic	-,257	2,608	négyzetgyök nem	nv12
		Std. Error	,267	,529		
Árbev változása 2011/2010	v13	Statistic	-2,880	13,792	négyzetgyök nem	nv13
		Std. Error	,267	,529		
Rlhitel arány 2009	v14	Statistic	2,336	6,407	logaritmus	nv14
		Std. Error	,267	,529		

Változó neve	Változó kódja		Ferdeség	Csúcsosság	Alkalmazható adat-transzformáció	Új kód a transzformáció után
Rlhitel arány 2010	v15	Statistic	2,348	6,289	logaritmus	nv15
		Std. Error	,267	,529		
Rlhitel arány 2011	v16	Statistic	3,250	14,960	logaritmus	nv16
		Std. Error	,267	,529		
Rlhitela változása 2010/2009	v17	Statistic	-1,512	6,491	négyzetgyök nem	nv17
		Std. Error	,267	,529		
Rlhitela változása 2011/2010	v18	Statistic	1,642	7,549	logaritmus nem	nv18
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitelarány 2009	v19	Statistic	1,970	4,194	logaritmus	nv19
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitelarány 2010	v20	Statistic	2,222	5,432	logaritmus	nv20
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitelarány 2011	v21	Statistic	2,500	7,543	logaritmus	nv21
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitela változása 2010/2009	v22	Statistic	,678	5,298	logaritmus nem	nv22
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitela változása 2011/2010	v23	Statistic	,817	3,481	logaritmus nem	nv23
		Std. Error	,267	,529		
Adóminősítés átlagos értéke	v24	Statistic	-,332	-,819	négyzetgyök	nv24
		Std. Error	,267	,529		
Átlagos növekedési ütem	v25	Statistic	-,045	2,018	négyzetgyök	nv25
		Std. Error	,267	,529		
Hlhitelarány átlagos értéke	v26	Statistic	2,283	5,957	logaritmus	nv26
		Std. Error	,267	,529		
Rlhitelarány átlagos értéke	v27	Statistic	2,691	9,415	logaritmus	nv27
		Std. Error	,267	,529		

Forrás: Kovács N. számítása.

5. melléklet: Normalitásteszték eredménye a kiugró értékek kizárása és az eloszlás-transzformációk után

Változó neve	Kolmogorov-Smirnov* Statistic
2010-es adósmín a 2009-es százalékában (v7_1)	,106
2011-es adósmín a 2010-es százalékában (v8_1)	,116
2010-es Árbevétel a 2009-es százalékában (v12_1)	,123
2011-es Árbevétel a 2010-es százalékában (v13_1)	,099
2010-es Rlhá a 2009-es százalékában (v17_1)	,109
2011-es Rlhá a 2010-es százalékában (v18_1)	,091
2010-es Hlhá a 2009-es százalékában (v22_1)	,179
2011-es Hlhá a 2010-es százalékában (v23_1)	,088
Gazdasági ág/ágazat (nv3)	,245
Adósmín 2009 (nv4)	,068
Adósmín 2010 (nv5)	,148
Adósmín 2011 (nv6)	,133
Árbev 2009 (nv9)	,068
Árbev 2010 (nv10)	,050
Árbev 2011 (nv11)	,044
Rlhitel arány 2009 (nv14)	,079
Rlhitel arány 2010 (nv15)	,061
Rlhitel arány 2011 (nv16)	,094
Hlhitelarány 2009 (nv19)	,104
Hlhitelarány 2010 (nv20)	,085
Hlhitelarány 2011 (nv21)	,124
Hlhitelarány átlagos értéke (nv26)	,092
Rlhitelarány átlagos értéke (nv27)	,078

* feltételrendszer:

$v7_1 \geq 0.2 \ \& \ v7_1 \leq 3 \ \& \ v8_1 \geq 0.2 \ \& \ v8_1 \leq 3 \ \& \ v12_1 \geq 0.2 \ \& \ v12_1 \leq 3 \ \& \ v13_1 \geq 0.2 \ \& \ v17_1 \geq 0.2 \ \& \ v17_1 \leq 3 \ \& \ v18_1 \geq 0.2 \ \& \ v18_1 \leq 3 \ \& \ v22_1 \geq 0.2 \ \& \ v22_1 \leq 3 \ \& \ v23_1 \geq 0.2 \ \& \ v23_1 \leq 3$

Forrás: Kovács N. számítása.

6. melléklet: Változók eloszlása és a normális eloszlás kritériumának való megfelelés érdekében alkalmazható transzformációk

Változó neve	Változó kódja		Skewness	Kurtosis	Alkalmazható adattranszformáció
adóminősítés pontszáma	v_5	Statistic	-0,40	-0,91	négyzetgyök
		Std. Error	0,07	0,14	
árbevétel	v_6	Statistic	7,81	81,42	logaritmus
		Std. Error	0,07	0,14	
rövid lejáratú hitelek aránya	v_7	Statistic	13,86	258,58	logaritmus
		Std. Error	0,07	0,14	
hosszú lejáratú hitelek aránya	v_8	Statistic	31,70	1062,58	logaritmus
		Std. Error	0,07	0,14	

Forrás: Kovács N. számítása.

7. melléklet: Normalitástesztek eredménye a kiugró értékek kizárása és az eloszlás-transzformációk után

Változó kódja	Kolmogorov-Smirnov*			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
nv_5	0,100	154	0,001	0,938	154	0,000
nv_6	0,057	154	0,200	0,992	154	0,577
nv_7	0,067	154	0,087	0,983	154	0,049
nv_8	0,062	154	0,200	0,976	154	0,009

* feltételrendszer: $nv_5 \geq 0.3$ & $nv_5 \leq 0.8$ & $nv_7 \geq -4$ & $nv_8 \geq -4$ & $nv_8 \leq 0$

Forrás: Kovács N. számítása.

Kreatív gazdaság értelmezése Győrben és térségében

LÉVAI ANDRÁS

KULCSSZAVAK: kreativitás, kreatív ipar, kreatív osztály, kreatív városok

ABSZTRAKT: A tanulmány bevezető szakasza a kreativitás definícióit járja körbe, kísérletet téve a közöttük lévő kapcsolat kimutatására. A tanulmány különös hangsúlyt fektet arra, hogy feltárja, milyen területi jellemzők szükségesek a kreatív munkaerő megjelenéséhez, mely ezt követően a kreatív munkáltatókat is az adott térségbe vonzza. A tanulmány második része, a korábbiakban leírtak alapján egy kutatási vázlat megfogalmazása a kreatív Győr vizsgálatára.

Bevezetés

A tömegtermelés világa után következő érában, ahol az informatika és a kommunikáció globális lefedettséget hozott, felértékelődtek a kulturális termékek, kultúrához köthető gazdasági tevékenységek. 1987. április 19-én az amerikai Tracey Ullman Show adásában volt egy 2 perces rajzfilm betét, ahol egy nem átlagos család mindennapi problémáit lehetett látni. Magyar vonatkozása is volt, Csupó Gábor stúdiója készítette, a Klasky Csupo Inc. Olyan nagy volt a sikere, hogy két évvel később a Fox tévécsatorna megrendelt belőle egy bruttó 30 perces sorozatot. A rendszerváltás után Magyarországon német nyelvű műsorszórással már látni lehetett, 1991-ben a ZDF-en, 1994-től pedig a Pro7 vásárolta meg a jogokat. Magyar nyelven 1998-tól a TV3-on, majd a Viasat3-on és Viasat6-on, illetve a Comedy Centralon volt megtekinthető. Napjainkban már nem csak a televízió kereszttül lehet a Simpsons családdal összefutni, hipermarketek értékesítésösztönző játékaiban is megjelentek az ország összes pontján. A kis sárga figurák élete nemcsak, hogy globális lett, hanem igen csak nyereséges a sugárzási jogokból, az értékesített termékek tömkelegéből. Közgazdászként hirtelen nehéz is érveket találni, miért érdemes ilyen termékért pénzt adni, milyen haszonnal is kecsegtet a birtoklásuk. Ennek a történetnek az is egy érdekes pontja, hogy Csupó Gábor miért szökött el, költözött Magyarországról Los Angelesbe. Miért ott alapított saját stúdiót? A városnak milyen tényezői vannak, ami miatt ott maradt? Egyáltalán milyen gazdasági fogalmakkal lehet leírni e jelenségeket? Ezen kérdésekre választ keresve jutottam el a kreatív gazdaság, kreatív ipar, kreatív osztály és kreatív város fogalmakhoz.

Győrt másfél száz évvel ezelőtt az emberek a gabonakereskedelem központjaként ismerték. Az utóbbi évtizedekben és napjainkban egyaránt, az ott dolgozó mérnökök munkája által az ipar a város meghatározó ágazata. A kérdés az, hogyan lehetne Győr posztindusztriális részét feltárni?

A kreatív gazdaság irodalmának feldolgozása során két kifejezés jelenik meg folyamatosan: a kreatív ipar és a kreatív osztály. Az angolszász szakirodalmat áttekintve megállapítható, hogy náluk a kreativitás főleg az iparhoz kapcsolódik, és fontos szerepe van a gazdasági fellendülésben (Creative Industries... 1998). Ezzel szemben az amerikai irodalomban a főszereplő maga az egyén, az ember. Ahogy Florida nevezi, a kreatív osztály (Florida 2005).

Kreativitás

A kérdés az, hogy a két fogalom hogyan kapcsolódik egymáshoz? Ennek megválaszolásához, első lépésként a kreativitás fogalmát tisztázzuk.

Howkins szerint a kreativitás az a képesség, tehetség, alkalmasság mely segít az új létrehozásában (Howkins 2002). Ezek olyan ötletek, találmányok, melyek egyéni, eredeti, jelentőségteljesek. Lehet a semmiből létrehozni valamit, vagy egy már meglévő dologhoz új karaktert adni. Kreativitás akkor is megjelenik, ha egy adott folyamat végül nem fog sehova sem vezetni, lehet gondolkodás vagy cselekedet eredménye. Raymond Williams *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society* művében úgy definiálta, hogy a modern angol nyelvben a „creative” általános jelentése az eredeti és innovatív, másrészt jelenthet produktivitást is. Használható arra, hogy bizonyos fajta munkákat megkülönböztethessünk vele, mint a kreatív írás, illetve a művészetek. A „crearc” befejezett melléknévi igenévből keletkezett, melynek jelentése: csinálni, készíteni. Ez okozza azt az érzetet, hogy valami már megtörtént. Ugyanennek a szónak a magjából eredeztethető az angol nyelvben az isteni eredetű világ megteremtése és a teremtmények. Szent Ágoston azt mondta „creatura non potest creare” vagyis a teremtmény, vagyis akit teremtettek, nem képes önmagát megteremteni. A 16. században változott meg ez a felfogás. Torquato Tasso már két teremtről ír, Istenről és a költőről, vagyis megjelenik az ember, mint alkotó, aki a képzelete segítségével alkot, és ez az alkotás ráadásul művészettel kapcsolatos kontextusban valósul meg. A 18. századig kellett várni, hogy a create és a creation szó a mai modern jelentését elnyerje, vagyis emberek tevékenységét jelentse, és ne az isteni teremtésre utaljon (Williams 1985).

Kreatív ipar

Melyek azok az iparágak, ahol valami új és eredeti létrehozása valósul meg, miként lehet definiálni?

1998 novemberében a brit Kulturális, Média és Sportintézet (Department for Culture, Media and Sport – DCMS) nevű állami szervezet elkészítette a *Creative Industries Mapping Documents* című tanulmányt. A cél az volt, hogy definiálják a kreatív ipart, és felhívják

rá a figyelmet. A dokumentumot 2001-ben frissítették, és úgy definiálták a kreatív ipart, ami azon ágazatokat tartalmazza, melyek alapja az egyének kreativitásából, képességeiből és tehetségéből erednek, és meg van bennük a lehetőség vagyon- és állásteremtésre a szellemi tulajdonjogok termelése és kiaknázása által (DCMS 1998, 2001). A publikáció sikeresen a kreatív gazdaságra irányította a figyelmet, mely utána növekedésnek indult. Éves átlagos 8%-os bővülésével a leggyorsabban növekedő szektor lett. Chris Smith, aki Blair munkáspárti kormányának kulturális minisztere volt, úgy tartja, hogy az egyik fő magyarázata az volt a választási győzelmüknek, hogy rájöttek arra, a kultúra és a művészet fontos részei a társadalmi életnek, és a kormánynak is felelőssége van benne. Politikai programként ez úgy jelent meg, hogy lehetővé kell tenni a kiválóságra való törekvést, innovációt. Ugyanakkor az oktatási lehetőségeket növelni és fejleszteni, a kreatív ipart pedig támogatni szükséges (Comunian – Faggian – Li 2010).

Kanadában a kulturális politika hasonló irányba mozdult el. 1999-ben a Standing Committee on Canadian Heritage kiadta *A Sense of Place – A Sense of Being* című jelentését, melyben megkülönböztetésre került a profitot termelő kreatív ipar és az előadó-művészet, melyek függenek egymástól, ugyanakkor ki is egészítik egymást (Matheson 2006).

Új-Zéland munkáspárti kormánya 2000-ben *Heart of the Nation* címen adta ki a részletes művészeti és kulturális politikát tartalmazó jelentését, közvetítve a kormány vízióját a nyüzsgő művészeti és kulturális szektorról. Olyan túlfűtött jelzők szerepeltek benne, mint a „nemzet szíve”, „erős és kreatív ipari szektor”. Az angolul hűvös, de a szlengben menőként értelmezhető „Cool Britannia” kifejezés helyett a „Hot Nation”, forró nemzet néven illették önmagukat. A kreatív ipar és a kultúra kapcsolódását pedig a „két különböző, de egymással összefüggő területen lévő termelő tevékenység” meghatározásával próbálták leírni. A *kulturális vállalkozások* olyan művészeti szektorban található vállalkozások, melyeknek nem a profit az elsődleges motivációs tényezője, hanem a kreativitás, mely segíti az önkifejezést vagy a kommunikációs célokat. A *kreatív iparok* pedig olyan kereskedelem által vezérelt üzleti vállalkozások, melyek elsődleges erőforrása a kreativitás és a szellemi tulajdon, amelyek tartós fenntartása a profit segítségével valósul meg.

Magyarországon a Design Terminál Nemzeti Kreatívipari Központ megbízásából megvalósított kutatásában a szerzők úgy fogalmaztak, hogy „kreatív iparnak tekintjük azokat a tevékenységeket, melyek egyidejűleg teremtenek üzleti és kulturális értéket”. (Design Terminál 2014, 1.)

Kreatív ipar felosztás

Bár ez a meghatározás vitatott, Howkins a kreatív ipart, gazdaságot szellemi tulajdonhoz fűződő jogok és szektorok alapján osztotta fel (Howkins 2002).

A *szerzői jog* védelme minden szektorban megjelenik: reklámnál, számítógépes szoftvereknél, a formatervezésnél, a fényképezésnél, a film-, video-, előadó-művészetnél, a zenénél, a könyvkiadásnál, a rádiónál és a televíziónél, és videojátékoknál. Művészeti alkotásoknál és az építészeti produktumoknál is megjelennek a szerzői jogok, de a legtöbb

esetben ezen jogok gazdasági értéke mellékes. Az *ipari szabadalom* domináns a gyógyszeriparban, az elektronikai iparban, az informatikában, az ipari tervezésben, és a járműiparban. A *védjegy* és a *formatervezési mintaoltalom* még inkább elterjedt, minden szektorban megtalálható.

Howkins a kreatív ipart 15 szektorba sorolta:

- Hirdetések
- Építészet
- Művészet
- Iparművészet
- Formatervezés
- Divat
- Film
- Zene
- Előadói művészet (színház / opera / tánc / ballett)
- Újság- és könyvkiadás
- Kutatás és fejlesztés
- Szoftverfejlesztés
- Játékok (videojátékok nem beleértve)
- TV és rádió
- Videojátékok

A kreatív ipar vizsgálatával Drake szerint maga a kifejezés, a megnevezés a probléma. Hiszen az akadémiai és politikai körökben van némi konszenzus, hogy mit is jelent a kulturális ipar és a kreatív ipar, és ez azt sugallja nekünk, hogy e gazdasági tevékenységek könnyen érzékelhetőek és jellegzetesek, megkülönböztethetőek (Drake 2003). Ennek ellenére nincs széleskörűen elfogadott álláspont, hogy hol van a határ a kulturális, a kreatív és a többi gazdasági tevékenység között. Drake további kritikákat fogalmaz meg, szerinte a DCMS-féle definícióból hiányzik az átláthatóság, így további részletekre van szükség, hogy kutatási célokra használni lehessen, ugyanis a gazdaság majdnem összes szektorában szükség lehet az egyén kreativitására, képességeire, tehetségére és szellemi tulajdon kihasználására. A másik probléma, hogy a kreatív ipar definíciója túlságosan diverz gazdasági tevékenységet foglal magában, így szintén nem használható mélyebb empirikus kutatások készítésére.

Richard Florida és a kreatív osztály

Richard Florida úgy találta, hogy a kreatív osztályt három ismérv alapján lehet megkülönböztetni a többi társadalmi csoporttól, osztálytól. Ezekre az ismérvekre alkotta meg a 3T modellt, mely a talent/tehetség, technology/technológiában való jártasság, tolerance/tolerancia másokkal szemben szavak kezdőbetűiből áll össze (Florida 2005).

Tehetség

Rittgasser úgy fogalmazta meg, hogy a tehetség, a rendelkezésre álló humán erőforrás minőségét jelentő kulcstényező. Jól képzett emberek képesek csupán arra, hogy jól képzett tudást hozzanak létre, a meglévő tudást már kreatívan tudják alkalmazni, kombinálni az újjal. A felsőfokú végzettség szerinte nem kötelező, viszont a legtöbb kreatív munkavégzőnek van felsőfokú diplomája (Rittgasser 2011).

Győri Ferenc igen alapos munkájában *A tehetségföldrajz elméleti és gyakorlati kérdései. Magyarországi modellvizsgálatok* című PhD értekezésében a tehetség felfogásának történetét kutatta, úgy fogalmazott, hogy a „tehetség nem kiváltság, nem etnikumok, osztályok, csoportok veleszületett előjoga, hanem az egyénekre jellemző, a biológiai öröklődés és a kulturális környezet által determinált individuális tulajdonság”. (Győri 2010, 24.)

Technológia

A gazdasági fejlődés fellendítése inkább függ a technológiai haladás mértékének növekedésétől, mint az addig vizsgált tőkefelhalmozástól vagy piacbővüléstől (Lengyel – Rechnitzer 2004). A technológiai fejlettség alatt, a high-tech iparágak jelenlétét értjük az adott területen. Florida szerint szükséges a high-tech ipar jelenléte, de ha jelen van, az még nem jelenti önmagában azt, hogy az adott terület kreatív központ. A kreatív központnak ugyanis további kreatív embereket és vállalatokat kell tudnia magához vonzania, amelyek dinamikus gazdasági növekedést és magasabb foglalkoztatottságot tudnak generálni. Győri Ferenc úgy fogalmazta meg, hogy „a területi fejlődésben kiemelkedő szerepet játszó technológiai képesség a kultúra technológiai alrendszerének, az emberi életet, cselekvést meghatározó találmányok és újítások létrehozását vagy befogadásának képességét jelenti”. (Győri 2010, 25.)

Tolerancia

A tehetség és a technológia már idáig is ismert volt egy adott térség sikertényezői között. Florida úgy gondolja, hogy a technológia és a tudás a tradicionális tényezőkhöz képest, mint pl. a föld és a nyersanyagok, nem kötődik területhez, helyszínekhez, hanem folyamatosan áramlik a világban. Kutatásai szerint a nyitottság, sokszínűség és a tolerancia az, ami jellemző azokra a helyekre, ahol a tehetség és a technológia hasznosul. Hiszen ezek a helyek megengedik az embereknek, hogy önmaguk legyenek, és nem üldözik őket azért, mert bevándorlók, művészek, homoszexuálisok vagy kisebbséghez tartozók.

Meleg index

A regionális növekedéshez szükséges feltétel lehet a bevándorlók megjelenése, de másfajta sokszínűség is vezethet oda. Gary Gates kutatásai alapján arra jött rá az amerikai statisztikai hivatal adataiból, hogy a homoszexuális párok fejlett iparral rendelkező régiókban koncentráálódtak. Nem csak a fejlettség jellemző ezekre a területekre, hanem a növekedés is.

Több magyarázat is van, miért jó mérték a meleg index a sokszínűség, tolerancia vizsgálatára. A homoszexuálisok mindig a legnagyobb célpont a diszkrimináció számára. Ahol elfogadott a jelenlétük, az egy olyan közösséget jelent, ahol bármilyen ember szívesen látott (Florida 2010).

Bohém index

Robert Park szociológus 1920-ban készített egy tanulmányt (Park 1925). Ez ihlette meg Richard Floridát, hogy megalkossa a Bohém indexet. Ezt a mutatót a népszámlálásokban található írók, formatervezők, zenészek, színészek, rendezők, festők, szobrászok és fotósok száma alkotja az adott régióban. A bohém emberek jelenléte egy adott városban, régióban előre vetíti a high-tech ipar jelenlétét.

Kreatív osztály

Florida a kreatív osztályt tovább bontotta két részre. A szuperkreatív magot a tudósok, mérnökök, egyetemi professzorok, kutatók, művészek, tervezők, építészek, médiamunkások alkotják, akik új ötleteket, technológiákat és eljárásokat kreálnak. A másik csoport a kreatív szakemberek, tudásmunkások és azok, akik az egészségügyben, üzleti, pénzügyi és jogi szektorban, oktatásban dolgoznak.

Lengyel és Ságvári tovább bontották Florida kategóriáit (Lengyel – Ságvári 2011):

- kreatív irányítókra,
- kreatív magra (Floridánál szuperkreatívok),
- kreatív szakemberekre.

Céljuk az volt, hogy megkülönböztessék a kreatív tevékenységeket és a vezető pozíciókat betöltő foglalkozásokat, mivel jelentős a különbség köztük a hozzáadott érték teremtése terén. Érdemes lenne ezen gondolkodni, hogy valóban kevesebb-e egy vezetőnek a hozzáadott érték teremtése, hiszen közvetve önmaga többet tud kihozni a csapatából, és ezzel növelheti a csapat hozzáadottérték-teremtését.

- A kreatív magot, további elemzéshez még négy kategóriára különítették el:
- analitikus tudás: ide tartoznak a természettudósok, orvosok, mérnökök,
- szintetikus tudás: jogászok, közgazdászok, társadalomtudósok,
- szimbolikus tudás: művészek, sportolók, kulturális szervezők, könyvtárosok,
- esszenciális tudás: egyetemi oktatók,

Kreatív osztály és a kreatív ipar kapcsolata

A kreatív ipar és a kreatív osztály definíciója nem teljesen pontos, és kritikák szerint lehet egyszerre túl szűk vagy tág, mégis úgy tekinthetünk rá, mint a kreatív gazdaság munkaerőpiacának kereslet (a kreatív ipar) és a kínálat (a kreatív osztály) oldalára (Comunian et al. 2010).

Kreatív város kulcselemei

Sir Peter Hall rámutat arra, hogy a kreatív város jelenség minden érásban megjelenik. A történelem során többféle kreatív városfajta létezett, mint pl. a technológiailag innovatív, melyre a legjobb példa Detroit az autógyártás hajnalán vagy a jelenlegi Szilícium-völgy (Hall 1998). Másik típus a kulturális-intellektuális város, ilyen a 17. századi London színházi világával, vagy az egyetemi városok, mint pl. Amszterdam. Megkülönböztethető továbbá a kulturális-technológiai város, mint Hollywood 1920-ban, illetve Manchester 1990-ben, és a technológiailag szervezett város, mint Róma Cézár uralkodása alatt, vagy Tilburg és Rotterdam jelenleg.

Gert-Jan Hospers és Cees-Jan Pen szerint nincs olyan, hogy a kreatív város, hiszen ezekben a városokban kevés közös elem található, de ettől függetlenül mindegyik a kreativitás bölcsője, melynél nem számít, hogy technológiai, kulturális, intellektuális vagy szervezeti szinten valósul meg (Nijkamp – Geenhuizen 2012). Schumpeter szerint a kreativitásnak 'Neue Kombinationen' lesz az eredménye, azaz új kombinációk, melynek mozgató ereje a mindennapi problémák és kihívásokra adott válaszok (Schumpeter 1912). Úgy látják, hogy a kreativitáshoz nem elég egyetlen erő, ami után egy városban megjelenik a kreativitás, vagy ami tudásintenzívvé tehetne egy várost. Nézetük szerint három tényező van, ami a városi kreativitás fejlődésének növekedését okozhatja (Hospers – Pen 2008):

- Koncentráció
- Sokszínűség
- Instabilitás

Koncentráció. Nem a város maga, hanem a lakossága lehet kreatív, ezért jelentős számú ember kell, hogy ott éljen. Szükséges egy kritikus tömeg, de még fontosabb az emberek közötti párbeszéd és interakciók sűrűsége. A 10 millió főnél nagyobb lakossággal rendelkező megapoliszokban 2000-ben már azt lehet kimutatni, hogy nincs összefüggés a gazdasági fejlettség és a városnövekedés között (Enyedi 2012). Ezzel szemben érdemes visszagondolni a klasszikus Athénre, ahol körülbelül 200.000 ember élt és mégis megannyi értéket teremtettek az emberiség számára.

Sokszínűség alatt egy olyan városi környezetet értenek, ahol változatos épületekben, melyeknek egymástól eltérő funkcionalitásuk van, különféle tudással és képességgel rendelkező emberek találhatóak. Ez lehetővé teszi a tudástranszfert, új ötletek felszedését, innovációk kialakulását.

Az *instabilitást* Bécs példájával lehet a legjobban bemutatni. Hiába adott jelenleg is az első két tényező, ma senki sem gondolja, hogy Bécs igazán kreatív város. Mikor 1900 körül egy politikai instabilitás volt jellemző az Osztrák-Magyar Monarchiára, olyan kivételes emberek éltek és dolgoztak ott, mint Wittgeinstein, Freud, Hertz, Schumpeter, Loos, Klimt vagy Kraus.

Romein és Trip Amszterdamot és Rotterdament, mint kreatív városokat vizsgálták. Kutatásukban összeállítottak egy listát a kreatív városhoz szükséges kulcselemekkel (Nijkamp–Geenhuizen 2012)

- közösségi klíma
- nyüzsgés, hangulat
- munkaerőpiac, foglalkoztatottság
- épített környezet, élő és lakossági környezet
- szolgáltatások
- klaszterek, inkubációs területek
- politika, kormányzás, irányítás

A *közösségi klíma* egy adott város nyitottságát hivatott jellemezni, nem a szolgáltatások szintjén, ami majd külön vizsgálatra is kerül, hanem emberek közötti kapcsolatok terén. Ez Florida 3T modelljének a toleranciája, ahogy különböző kultúrájú emberek élnek együtt, egymás elfogadásában.

A *nyüzsgés, hangulat* egy tacit tudás, a folyamatosan változó kondíciók ismerete a piacon a technológiákról és képességekről (Florida 2005). Musterd kiemeli a vibráló és változatos utcai életet, mely lehetővé teszi a találkozást az otthontól és munkahelytől független helyszínen, mint például kávézók, lemezboltok (Musterd 2004).

A *munkaerőpiacra* a helyi politika rövid távon nehezen tud direkt hatni, ezért fontos a kreatív cégek és dolgozók letelepedésének és ott maradásának támogatása.

Épített környezettel kapcsolatban általánosan elfogadott Jane Jacobs állítása, miszerint a kreatív környék szüksége a különböző állapotú és korú épületek keveréke, illetve hogy gyalogos- és kerékpárbarát (Jacobs 1961).

Szolgáltatások az oktatás, tömegközlekedés, közbiztonság, parkok, könyvtárak, kutatóintézetek, egyetemek. Azokat a városokat, ahol a történelmi belvárost egy technológia vagy egyetemi terület fedi le, általánosan nagy kreativitás jellemzi. Az egyetem ráadásul azért kiemelkedően fontos a kreatív gazdaság működéséhez, mivel gyűjtő helyszíne a tehetségeknek, kiemelkedő tudósoknak és mérnököknek az oktatói gárdában, ami vonzó a diákok számára és együtt hozhatnak létre start-up, spin-off vállalkozásokat. Az egyetem csupán egy intézmény, ami képes arra, hogy a tehetségeket az adott régióba vonzza és megtartsa, más vállalkozásoknak, cégeknek, intézményeknek is ez a feladata, így téve hosszú távon is vonzóvá az adott régiót.

Florida szerint az ipari gazdaságban kiemelt szerepe van a nagy értékű jegyeket árusító szolgáltatásoknak, mint a professzionális sport, opera, klasszikus zene, színház, múzeumok, kiállítások. A kreatív gazdaságban inkább a kültéri tevékenységek és életmód-szolgáltatások a tipikusak.

- Florida vizsgálatában az alábbi elemeket gyűjtötte össze:
- Nagyszámú, látható és aktív fiatal;
- Könnyen elérhető, sokfajta kültéri tevékenység;
- Nyüzsgő zenei és előadói színtér, sokfajta és sokszínű élőzenei lehetőséggel;
- Éjszakai élet lehetőségek alkoholmentesen;
- Tiszta, egészséges környezet, elkötelezettség a természet megóvása iránt;
- Olyan életmód, mely fiatalbarát és a sokszínűséget támogatja.

Nemcsak az a fontos, hogy sokfajta szolgáltatást lehessen elérni gyalog, biciklivel, tömegközlekedéssel, hanem hogy a közelben legyen, így lehet spórolni az időn. Florida által végzett fókuszinterjúk során azt találta, hogy fontos az is, hogy a munkavégzéssel könnyen összeegyeztethető legyen a szolgáltatás igénybevétele (Florida 2010).

Klaszterek, inkubátorok. Jacobs szerint az új ötletekhez szükség van régi épületekre. Ezek az épületek olcsók, az új lakók pedig saját kreativitásuknak megfelelően hozzáadhatnak, egyedivé tehetik. Ideális esetekben ezek az épületek alkalmasak a munka, a pihenés, a közösségi tevékenységek összekeverésére, megvalósítására (Jacobs 1961).

A kutatók számára, akik elhagyják az egyetemek falait és vállalkozásokat hoznak létre, fontos, hogy elérhetőek legyenek kockázattólke-befektetők, egy vállalkozás üzleti oldalában jártas szakemberek, mint felsővezetők, marketingesek és megfelelő alkalmazottak. Ha valahol ezek nem találhatók meg, az további elvándorlást fog okozni.

Politika. Míg az előző elemek a mit, addig a politika a hogyan kell, hogy jelentse a kreatív város életében.

Kutatási javaslat

Három irányba lenne érdemes elindulni, hogy Győr városát a kreativitás szempontjából fel lehessen mérni. Az első a megfigyelés, melyben a kreatív góccokra érdemes fókuszálni, pl. Széchenyi tér, belvárosi sétáló utcák, egyetemi campus, ipari park. A második irány az internet segítségével a kreatív osztályról szóló adatok összegyűjtése és elemzése. A harmadik pedig kérdőíves vizsgálattal felmérni a Győrben lévő kreatív vállalkozásokat.

Megfigyelésen alapuló viselkedéskutatás

A kreatív város kulcselemeinek azonosítása, vagyis a sokszínűség, klíma, hangulat, épített környezet, szolgáltatások összegyűjtése Jan Gehl dán építész módszereinek alkalmazásával. Jan Gehl az 1960-as években főleg megfigyelésen alapuló viselkedéskutatásokat végzett: köztérek használatára, a közösségi együttélés empirikus vizsgálatára (Gehl 2010).

Kutatási kérdések:

- Hol jó az adott téren állni?
- Ki és hogyan sétál? Milyen faktorok befolyásolják ezt? Lehet-e kategorizálni ezt?
- Melyek a domináns nyomvonalak, útvonalak a téren?
- Milyenek a kirakatok, hogyan reagálnak a sétálók, mennyire interaktív a kapcsolatuk vele?
- Az időjárás, évszak mennyiben befolyásolja ezt?

Jan Gehl 12 kritériuma (Gehl 2010):

- Védettség a közúti forgalomtól
- Védettség a bűnözéstől és az erőszaktól
- Védelem kellemetlen érzésektől (pl. zaj)
- Sétálási lehetőség

- Állodgálásra lehetőség
- Üldögélésre lehetőség
- Nézelődésre lehetőség
- Beszélgetésre lehetőség
- Játszási lehetőség
- Apró kedves gesztusok
- A jó idő élvezésének lehetősége (pl. napozni lehet)
- Élmény az érzékszerveknek

És legvégül a naplózást említhetjük, vagyis ha valaki megjelenik a téren, akkor cselekedetei, neme, kora rögzítésre kerül. Érdemes lenne még azt is feltárni, merre találhatóak az alkotó vágygal rendelkező fiatalok, akik nem rendelkeznek állással, inkább start-up ötleteken, művészeti projekteken törnek a fejüket.

Technológia nyújtotta lehetőségek - adatbányászat

A kreatív osztály jelenlétét közvetett módon számos, az interneten elérhető adatbázis segítségével is ki lehet mutatni. Ilyen információ lehet a mérnökök száma egy településen, különböző tudást vagy tudásközvetítést feltételező intézmények számossága, vagy a munkaerőpiac speciális keresletére vonatkozó információk.

A mérnökök területi eloszlásáról a Magyar Mérnöki Kamara honlapján lehet adatbázist találni. Ezen adatokat feldolgozva elemezni lehet a mérnökök országos eloszlását (1. táblázat). Ennek bázisán további vizsgálatok kezdeményezhetők arra vonatkozóan, hogy milyen a kapcsolat a város lakosságának a száma és az ott élő, dolgozó mérnökök száma között.

1. táblázat: Mérnökök eloszlása a hazai nagyvárosokban, 2014 (fő)

Város neve	Mérnökök száma	Építész kamarai tagok száma
Budapest	10 821	4 860
Szeged	783	363
Debrecen	930	341
Pécs	922	328
Győr	716	286
Nyíregyháza	283	248
Miskolc	661	198
Kecskemét	479	178
Székesfehérvár	655	150

Forrás: Szerkesztette Lévai A.

A tudás és tudásközvetítés intézményi tényezőire lehet példa az OKTV győzteseinek, a top 100-as gimnáziumok, a Waldorf képzésű intézmények, a szabadalmak, valamint az MTA köztestületi tagok száma az adott városban (2. táblázat).

2. táblázat: Néhány tudás indikátor a hazai nagyvárosokban, 2014

Város neve	Lakosság (fő)	OKTV (fő)	Top100 gimnáziumok száma (db)	Waldorf intézmények száma (db)	Szabadalmak száma (db)	MTA köztestületi tagok száma (fő)
Budapest	1 740 041		20	21	4 359	5 421
Debrecen	207 594	245	5	3	356	832
Győr	131 564	157	0	4	126	99
Kecskemét	114 226	102	5	2	168	54
Miskolc	166 823	166	4	2	251	270
Nyíregyháza	117 658	52	4	1	86	84
Pécs	156 801	222	2	2	189	481
Szeged	170 052	255	2	2	357	759
Székesfehérvár	101 722	95	2	2	61	38

* 2005-ben

Forrás: Szerkesztette Lévai A.

Webbányászat segítségével feldolgozhatók az álláshirdetések adatai.¹ A meghirdetett állások több mint fele sorolható a kreatív kategóriába (3. táblázat). Területileg Győr, Sopron és Mosonmagyaróvár térsége rajzolódik ki erőteljesen (1. ábra).

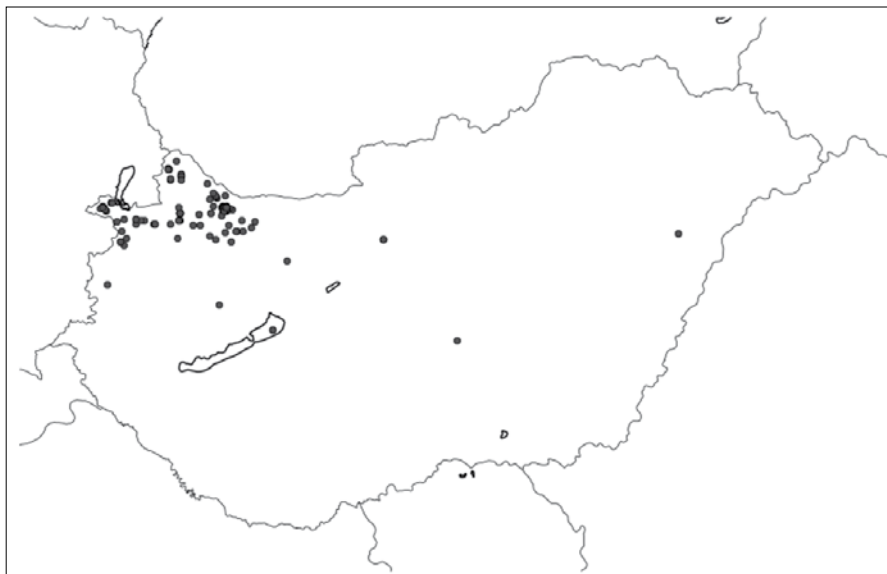
3. táblázat: Kreatív osztály eloszlása a munkaerőpiacon

Kreatív osztály kategóriák	Kreatív osztály a munkaerőpiacon	
	(db)	(%)
Szuperkreatív mag	94	20
Kreatív szakember	159	34
Nem kreatív	213	46
Összesen	466	100

Forrás: Szerkesztette Lévai A.

- 1 Teszt-vizsgálatunkban a profession.hu álláshirdetési portálról a Győr-Moson-Sopron megyében meghirdetett állásokat szűrtük le két robot segítségével. Az első robotnak az volt a feladata, hogy összegyűjtse az összes linket, amely Győr-Moson-Sopron megyei hirdetésre mutat. Az összegyűjtött linkek egy gyors formázás után a második robotba kerültek betöltésre, amely az oldalakból csupán az álláshirdetéseket tartalmazó részeket egy kimeneti file-ba gyűjtötte. A következő feldolgozó szkript adatbázisba töltötte az elkészült UTF-8-as kódolású file-t úgy, hogy készített oszlopot a hirdető cég nevének, a pozíció címének, helyszínének, leírásának. A hirdetésekben a munkavégzés helye szöveggént volt megadva, térképes ábrázoláshoz szélességi és hosszúsági fokokra van szükség. Ezt az átalakítást a Google V3 API segítségével meg lehet oldani, így készült egy szkript, mely az álláshirdetéseket tartalmazó táblából az egyedi helységneveket áttölti egy másik táblába, majd a API segítségével a hosszúsági és szélességi fokokat is odaírja. Vizualizációra a matplotlib basemapje alkalmazható, mely a koordinátákat ábrázolja a térképen.

1. ábra: Győr-Moson-Sopron megyei álláshirdetések térbeli eloszlása



Forrás: *profession.hu* alapján szerkesztette Lévai A.

Romein és Trip szerint, ha egy régióban nincsenek (munka)lehetőségek vagy hiányoznak a szolgáltatások, akkor a tehetségek elhagyják az adott helyszínt (Romein – Trip 2012). Korábban a Forma-1-ben lehetett látni, hogy az adott versenyző mérnökei folyamatosan adatokat kapnak a versenyautó működéséről, ezen adatok birtokában hozzák meg a döntéseket. Ez az úgynevezett telemetria már a hétköznapi emberek számára is elérhető technológiává vált. Természetesen ők nem az utcákon tartanak autóversenyzést, hanem futó teljesítményüket, kerékpározásukat tudják ezzel mérni. A legnépszerűbb ilyen alkalmazás a Strava, mely úgynevezett freemium üzleti modellel használható, vagyis az alapfunkciókat már ingyen el lehet érni, viszont prémium szolgáltatásokat is tudnak nyújtani pénzért, havidíjért cserébe. Használata elég egyszerű, szükségeltetik egy GPS vagy leginkább egy okostelefon (1), melyen fut a Strava program, majd a kerékpározás, futás (2) után már rögtön láthatjuk online (3) a megtett utunkhoz tartozó adatokat egy térképen (2. ábra). A GPS segítségével olyan adatok is megjelennek, mint a tengerszint feletti magasság, sebesség és az ezekből következtetett adatok, mint például az adott szakaszon mért átlagsebesség.

2. ábra: Strava-alkalmazás használatának folyamata



Forrás: <http://labs.strava.com/heatmap/#15/19.00226/47.41250/blue/bike>.

3. ábra: Várostervezésnél tervezett bicikli utak / Strava hő térkép



Forrás: Győr Megyei Jogú Város Polgármesteri Hivatal - i-1_3.sz.mellekletgy337r_kp_halozat_zaro_ml_i-ii_utem.pdf, Strava Heatmap (2014).

A Strava ezekből az adatokból, melynek nagysága 77 millió egyedi mért kerékpárútból áll össze, egy hő térképet készített. Ezekből jól látható, hogy a Földön merre szoktak a biciklisek tekerni, érdemes lenne összehasonlítani, elemezni a várostervezési koncepcióban található tervezett bicikliutakat a biciklisek által használt utakkal (3. ábra).

MINTA KÉRDŐÍV

A Győri Ipari Körzetben működő kreatív cégeket érdemes lenne megkeresni és kérdőívvel elemezni az állapotukat, fejlődési irányukat. Az alábbiakban bemutatjuk a potenciális kérdőív szerkezetét:

Cégtípus

1. egyéni vállalkozó
2. társas vállalkozás

Stat. létszám

1. 1 fő
2. 2-10 fő
3. 11-50 fő
4. 51-250 fő
5. 250 fő feletti

Nettó árbevétel

1. 100 MFt alatti
2. 100-500 MFt közötti
3. 501-5 000 MFt közötti
4. 5 001-50 000 MFt közötti
5. 50 000 M feletti

Szektor

1. Hirdetések
2. Építészet
3. Művészet
4. Iparművészet
5. Formatervezés
6. Divat
7. Film
8. Zene
9. Előadói művészet (színház / opera / tánc / balett)
10. Újság- és könyvkiadás
11. Kutatás és fejlesztés
12. Szoftverfejlesztés
13. Játékok (videojátékok nem beleértve)
14. TV és rádió
15. Videojátékok

Mekkora volt a cég növekedése a 2013-as évben?

1. Nem volt növekedés
2. 5% alatti

3. 5-10% közötti
4. 11-20% közötti
5. 21-40% közötti
6. 40% feletti

Mekkora növekedéssel számolnak a 2014-es évben?

1. Nem volt növekedés
2. 5% alatti
3. 5-10% közötti
4. 11-20% közötti
5. 21-40% közötti
6. 40% feletti

Mi az az egy dolog, ami a leginkább pozitív hatással volt a 2014-es üzleti évre?

Hogyan tervezi a jövőbeni növekedést?

Milyen üzleti kihívásokkal küzd jelenleg?

Hogyan vesz fel új munkatársat?

1. Karrier oldal található a weblapon
2. Kapcsolati tőkén keresztül
3. LinkedIn
4. Fejvadász segítségével
5. Online hirdetési oldalon
6. Egyetem segítségével
7. Egyéb

Milyen informatikai infrastruktúrával dolgoznak?

1. Minden a felhőben található
2. Sok minden a felhőben van
3. Egy kevés alkalmazás vagy adat található a felhőben
4. Nem használnak felhőalapú szolgáltatást

Összefoglalás

A szakirodalom tanulmányozása alapján úgy gondoljuk, hogy Győr és térségében a kreativitás értelmezését két oldalról érdemes megközelíteni. Egyszer a tér felől, vagyis milyen az épített környezet, milyen adottságok találhatóak meg, amik vonzóvá tehetik a kreatív emberek számára az életet. Másodsorban a jelenlegi munkaerőpiac alapján, mennyire ad elhelyezkedési lehetőséget a város az egyetemen végzettek számára a helyi kreatív gazdaságban, illetve összességében milyen ennek az ágazatnak a keresleti és kínálati oldala. A közeljövőben ezért érdemes lenne tovább kutatni, hogy a városi tér minősége milyen ezen tényezők ismeretében, az interneten a térség milyen lenyomatát találjuk a kreatív faktorokat tekintve, illetve a helyi cégek milyen elképzeléssel, jövőképpel rendelkeznek a kreatív iparban.

Dinamikus klasztersúly meghatározása a Győri Ipari Körzetben

POREISZ VERONIKA

KULCSSZAVAK: iparági klaszterek, klaszteresedés mérése, dinamikus klasztersúly, lokációs hányados, járműipar

ABSZTRAKT: A klaszterek iparági sűrűsödési pontokként is értelmezhetők. Ha egy ágazat egy földrajzi területen koncentrálódik, a vállalatok kapcsolatokat alakítanak ki egymással és az iparág meghatározóvá válik a térség gazdaságában, klaszteresedésről beszél a szakirodalom. A klaszterek mérése azonban számos nehézségbe ütközik, például a statisztikai területi egységek határa sokszor nem egyezik meg a valós földrajzi kapcsolatok kiterjedésével, a vizsgált tevékenység nem sorolható egyetlen iparágba, ágazatba, illetve az adatok elérhetőségének problematikája. A foglalkoztatottak számával adott régióban, adott iparágban jól közelíthető a potenciális klaszter megléte. Tanulmányunkban a klaszterek fogalmának, jellemzőinek bemutatása után azok mérési módszereit vesszük sorra hazai és külföldi szakirodalom alapján. Statisztikai adatelemzéssel megkíséreljük kimutatni a Győri Ipari Körzet területén a klaszteresedés folyamatát a járműiparra koncentrálva, és annak a térség gazdaságában betöltött szerepét bemutatni. Idősoros adatok segítségével határozzuk meg a folyamat dinamikáját, és ismertetjük a járműipar szerepének változását 2008 és 2013 között.

A klaszterek elméleti megközelítései

A klaszterek fogalma a regionális tudományban csupán néhány évtizedes múlttal rendelkezik, azonban a klaszteresedésre utaló folyamatok már korábban is megjelentek. A területi koncentrációra visszavezethető előnyök, pozitív externáliák képezik az alapját a klaszteresedésnek is. A klaszterek előfutárainak a marshalli iparági körzeteket tekinthetjük. A vállalkozások számára, a növekvő skálahozadéokra, a méretgazdaságossági előnyökre épülő ipari koncentrálódás eredményeképp speciális munkaerőpiac alakulhat ki, az input-output kapcsolatok gyakorisága révén a beszállítói kapcsolatok megerősödnek, munkamegosztás alakulhat ki. Emellett megfigyelhető a tudásáramlás, lokális spillover hatások megjelenése, mivel a K+F tevékenység is egy-egy területen koncentrálódik. A tudásátadás, innovációs kooperációk létrejöttének nagy szerepe van az iparági körzet kialakulásában, fenntartásában és fejlődésében is (Grosz 2005; Tichy 1998; Lengyel – Rechnitzer 2004).

Egy iparági körzet, amely helyi hagyományokra, tapasztalatokra épül, bekapcsolódhat globális hálózatokba is, amelyek által részeseivé válhat a globális piacoknak, versenyezhet és generálhat még nagyobb fejlődést, növekedést régiója számára (Grosz 2005).

Klaszter, mint közgazdasági fogalom alatt a térbeli koncentrációra, versenyelőnyök lokális csoportosulására támaszkodó sikeres vállalkozások létrejöttét és kooperálását értjük, ám a klaszterek rendkívüli változatosságot mutatnak földrajzi dimenzió, régió és iparág szerint, illetve a szakirodalmi meghatározása sem egységes, ezért leginkább gyűjtőfogalomként értelmezhető. Több esetben kiegészítik a klaszter fogalmát például regionális vagy iparági klaszterre, illetve más szinonimát használnak rá, mint pl. ipari körzet, üzleti hálózatok stb. (Grosz 2005). Fontos, hogy a résztvevők egymástól független szervezetek legyenek, és sajátos beszállítói vagy K+F jellegű kapcsolatban álljanak egymással. Iparági meghatározottság jellemzi őket, és a területi közelség is lényeges az innováció terjedése miatt, a földrajzi dimenzió pedig a településtől egészen egy nagyobb régió, területi egység is lehet (Faragó 1994). Porter (2000) szerint a klaszterek adott iparágban versenyző vállalatok, melyek egymással kooperálnak, illetve idetartoznak még a támogató iparágak, pénzügyi- és szolgáltató szektor vállalatai és az együttműködő intézmények, szervezetek (például oktatás, kamarák), és az egész kapcsolatrendszer földrajzi koncentráción és innováción alapul.

A klaszterek iparáganként eltérő jellegzetességeket mutathatnak. Továbbá a vállalkozások méretét és az egymással szembeni kapcsolati, függési viszonyt is figyelembe kell venni, hiszen vannak olyan klaszterek, melyek több kisebb vállalatot integrálnak, fognak össze és vannak, melyek egy-két nagyobb vállalat köré csoportosulnak. Az első esetben a kisebb cégek közel azonos súllyal és pozícióban jelennek meg (pl. bortermelők vagy más mezőgazdasági klaszterek), hasonló profilúak, és a klaszterben közös tevékenységeket alakítanak ki (pl. közös marketing, közös pályázat stb.). A nagyobb vállalkozás köré csoportosuló klaszternél megfigyelhető, hogy egy-két dominánsabb cég vezeti azt, melynek alkupozíciója erős, a tagok közt sok a beszállító, és inkább vertikális jellegű a klaszter, példa lehet az autóipar erre a típusra.

A klaszterek tudományos értelmezésére négy különféle iskolát határoznak meg (Regional Clusters in Europe... 2002). Az Olasz Iskola a kis- és középvállalatokat helyezi a központba, és azok térbeli koncentrációjából kialakult iparági körzeteket tekinti klaszternek, ahol a társadalmi tőke kiemelt szerephez jut. A Kaliforniai Iskola vertikális kapcsolatokra fókuszál, és termelési kapcsolatokat vizsgál, a Skandináv Iskola a helyi tacit tudást hangsúlyozza, míg a porteri Regionális klaszter esetén a hely-specifikus elemek dominálnak. Grosz (2005) a klasztereket „*egy iparágban, vagy egy értéklánc-rendszer mentén szerveződő, egymással egyszerre versengő és szoros együttműködési kapcsolatokat ápoló független gazdasági szereplők (vállalatok) és nonprofit intézmények, szervezetek (felsőoktatási intézmények, kutatóintézetek, szakmai szövetségek, fejlesztési szervezetek stb.) olyan területileg koncentrált együttműködési rendszere*”-ként értelmezte, melyek a versenyképességet javíthatják, és hangsúlyozta a klaszteresedés folyamatának elválaszthatatlanságát magától a klaszterek vizsgálatától (Grosz 2005, 26.).

Feser (1998) nyomán elkülöníthetjük a klaszteresedés folyamatát területi és gazdasági koncentráció alapján. Mindkét mutató alacsony értéke esetén helyi piacra termelő

vállalatok kooperációi alakulnak ki, amely még nem tekinthető klaszteresedésnek, csakúgy, mint egy-egy kiemelkedő ágazat (magas területi – alacsony gazdasági koncentráció) esetén sem, amely valamely helyi erőforrás kitermelésén alapul, de feldolgozóiparral nem rendelkezik.

Az OECD iparági klaszterei magas gazdasági és alacsony területi koncentrációval bírnak, ami azt jelenti, hogy ugyan munkamegosztás van köztük, de területileg nem egy helyen találhatók pl.: pénzügyi szolgáltatások. Mind területi, mind gazdasági szempontból magas koncentrációt a porteri regionális klaszterek jelentenek. Legendijk (1999) három fő előnyét határozza meg a klasztereknek: a lokális szinergiahatások révén nő a versenyképesség, a munkamegosztás és méretgazdaságosság miatt javul a termelékenység, illetve a helyi identitás növekedésével hozzájárulnak a lokális problémák megoldásához, a helyi gazdaságfejlesztéshez. A versenyképesség javulása továbbá az alábbi területekből fakad: lehetőség egyes tevékenységek kiszervezésére (outsourcing), beszállítók folyamatos versenyeztetése, tevékenységek megosztása, közös K+F projektek, lehetőség az összemérésre, a legjobb gyakorlatok (best practice) gyors elterjedése. Emellett speciális termékek előállítása, hatékonyság kiegyenlítődése, egyedi stratégiák alkalmazása, piaci információk gyors áramlása és a közös tudástöke megjelenése is versenyelőnyként szolgálhat (Grosz 2005).

A klaszterek fejlődési szakaszait egy életciklus-görbe segítségével írhatjuk le. Lengyel (2002) induló, növekedési, érett, illetve hanyatló szakaszokat különített el, az Európai Unió meghatározása (Regional Clusters in Europe, 2002) pedig úttörő vállalkozások szakaszát, speciális környezeti háttér kialakulásának fázisát, támogató infrastruktúra kiépülésének lépcsőfokát sorolja a klaszter-életgörbe első felébe. Ezután a további vállalkozások bevonása, klaszter megerősödése szakasz következik, amit a nem piaci alapú együttműködések létrejötte követ. Végül az utolsó szakaszban a klaszter fejlődésének megtorpanása következik be. Enright (2001) fejlettségi szint alapján különböztet meg klaszter típusokat. A „vágyalom klaszterek” általában politikai, tervezési elképzelések, nincs meg az induláshoz szükséges kritikus tömeg. A „politikai klaszterek” központi irányítással jönnek létre, céljuk a folyamat beindítása. A „potenciális klaszterek” rendelkeznek a sikeres klaszter kialakulásához szükséges elemekkel, ám még nem indultak el klaszteresedési folyamatok. A „fejlődő klaszterek” esetén az együttműködési kapcsolatok szintje még nem érte el a szükséges mértéket, ám vannak kooperációk a vállalatok között. A „működő klaszterek” rendelkeznek a helyi vállalkozások, beszállítók, intézmények együttműködési rendszerével, innováción alapulnak, és kihasználják az agglomerációs előnyöket (Grosz 2005).

A klaszterek vizsgálatának dimenziói a klaszterek jellemzéséhez, tipizálásához nyújthatnak támpontokat. Enright (2001) alapján ezek a faktorok a következők: földrajzi kiterjedés, értékesítési terület, sűrűség, szélesség (horizontális kapcsolatrendszer), mélység (vertikális kapcsolatrendszer), tevékenységi bázis, technológiai tevékenység természete, innovációs kapacitás, versenypozíció erőssége, fejlettségi szint, tulajdonosi szerkezet. A magyarországi klasztereket Nikodémus (2002) szerint logisztikai alapú, FDI alapú és hazai bázisú klaszterek csoportjaira lehet bontani. Az első még gyerekcipőben jár, FDI alapúak jellemzően az exportorientált gépgyártás és járműipar, illetve a multinacionális cégek beszállítói által alkotott hálózatok. A hazai bázisú klaszterek elsősorban belső piaci keresletet elégítenek ki, jellemzően a turizmus területén tevékenykednek (Grosz 2005).

Egy másik lehetséges csoportosítás az iparági elhelyezkedés, illetve a területi kiterjedés alapján osztályoz. Előbbi kategória elemei hazánkban a gépipar, amely a legjelentősebb, különösen az autóipari és elektronikai ágazatban, de előfordulnak egyéb feldolgozóipari (fa, bútór, textil) vagy építőipari klaszterek. Emellett a turizmus és az élelmiszeripar területén is megjelentek klaszterkezdeményezések. Területi kiterjedés alapján lehet olyan, ami egy-egy nagyobb (jellemzően multinacionális) vállalat köré csoportosul, vagy ami egy vagy több statisztikai régiót érint (megyék, régiók) (Grosz 2005).

Az ipari körzetek sikeressége nemcsak a termelési tényezőkön, hanem a vállalatok közti kapcsolati hálón is múlik, továbbá fontos, hogy társadalmilag is beágyazódjon a térségbe. A helyi önkormányzatok, támogató intézmények különféle szolgáltatások nyújtásával (ipari parkok, innovációs centrum stb.) támogathatják az ipari körzet kialakulását, működését. Szükséges továbbá a megfelelő vállalkozói légkör, kultúra, az egymással szembeni kölcsönös bizalmon alapuló kapcsolatrendszer kialakítása a sikeres ipari körzethez (Dusek 1999).

Az ipari körzetek jellemzői közé a jelentős gazdasági teljesítmény, foglalkoztatás, export, a vállalkozások fejlődésre és magas bérek fenntartására való képessége tartozik. A klasszikus marshalli iparági körzetekre jellemző, hogy a vállalkozások egy iparágban tevékenykednek, nem nagyvárosi, hanem inkább kisvárosi környezetben vannak jelen, és olyan közös értékekkel rendelkeznek, mint a munkabírás, kooperáció, közös identitás. A regionális klaszterek elméletének képviselői tágabb definícióban értelmezik az iparági körzeteket, amelyek közös technológián, kereskedelmen vagy szolgáltatásokon alapulnak. Zeitlin (2008) hangsúlyozza az iparági körzetek típusainak elkülönítését struktúra és teljesítmény alapján, illetve kiemeli, hogy nemcsak innovatív, nyitott és sikeres körzetek léteznek, hanem olyan iparágak is mutatnak területi koncentrációt, melyek gazdasági teljesítménye stagnál vagy csökken. A körzetek eltérő struktúrával bírnak, és különböző méretű cégek kapcsolatrendszereit tartalmazzák. A kapcsolódó intézmények, önkormányzatok is többféle szerepben jelenhetnek meg, van ahol inkább szabályozó jelleggel, van ahol szolgáltatások nyújtásával kapcsolódnak be a térség gazdaságába. A legfontosabb, hogy az intézmények nyilvános fórumként jelenjenek meg, vagy biztosítsanak beleszólási lehetőséget a helyi fejlesztési politikák kialakításába, a problémák közös megoldása érdekében. Az iparági körzetek számára a legjelentősebb kihívás a globalizáció, hiszen egyszerre kell a meglévő termékeket és folyamatokat fejleszteni, és a gyors piaci változásokra választ adni, például alternatív technológiák kifejlesztésével. Ez a kihívás folyamatos, még szorosabb és formálisabb együttműködések követel az ipari körzet szereplőitől (Zeitlin 2008).

A klaszterek mérése

A klaszterek kétféle értelmezését különíti el Grosz (2005). Egyik a klaszteresedési folyamat eredménye, ezek a hasonló iparágban tevékenykedő cégek, intézmények között kialakult együttműködések, a másik pedig a klaszterorientált gazdaságfejlesztés, ahol a klaszterek olyan szervezetek, melyek területfejlesztési eszközként szolgálhatnak (Grosz 2005).

Az első értelmezés szerinti klaszterek mérésére, vagyis a regionális és iparági klaszterek meghatározására, a gazdaságban betöltött szerepének vizsgálatára többféle módszert használ a szakirodalom. Hazánkban az egyik elterjedt módszer az ágazati kapcsolatok mérlege (ÁKM), mely a regionális input-output modelleknek egy típusa. A lokációs hányados (LQ) az ágazati koncentráció kimutatására alkalmas, mely a nemzetközi és hazai szakirodalomban széles körben használt módszer (Gecse – Nikodémus 2003; Grosz 2005; Vas 2012). Továbbá előfordul, hogy esettanulmányokkal (melyek inkább kvalitatív elemzések, és képesek mélyebb összefüggéseket feltárni) írják le a klaszterek jellemzőit egy-egy országra, régióra vagy konkrét példára vetítve. Dusek (1999) az Olaszország egyes régióiban található ipari körzeteket mutatta be több esettanulmányon keresztül, összevetve más európai példákkal, mint Spanyolország, Görögország, Írország. Ezen kívül a shift-share analízis is használható klaszterek mérésére. A másik megközelítést (a klaszter, mint gazdaságfejlesztési eszköz) eltérő módszertannal célszerű vizsgálni. „A klaszter súlyának mérésére a klaszterkezdeményezéshez csatlakozott vállalatok az iparágban vagy a régió gazdaságában betöltött súlyának meghatározására szolgálhat.” (Grosz 2005, 80.). A továbbiakban a fenti módszereket mutatjuk be részletesen, rávilágítva azok gyakorlati hasznára, illetve a kutatás korlátaira.

Ágazati kapcsolatok mérlege (ÁKM)

A területi egységek, régiók ágazati értékesítési és ráfordítási megoszlásait mutatja be mátrix szerkezetben, mérlegek segítségével. Az import és export adatokat mutatja ágazati és regionális bontásban, amely mérleg a területi kapcsolatok összetett rendszerének ábrázolására szolgálhat. A modellel azt kívánják bemutatni, hogy a termelés egységnyi növelése milyen ágazati és területi hatással bír. Leírja a termelés és kibocsátás szerkezetét, és jellemzi az adott régió gazdasági ágazatait, ipari körzeteit. Beruházások hatását is képes kimutatni, és bemutatható rajta az időbeli változás is, ha különféle időpontokra elkészítik (Rechnitzer 2004). A modell a meglévő gazdasági koncentrációk kimutatására alkalmas, nem pedig intézményesült klaszterkezdeményezések feltérképezésére. Továbbá a modell hátránya a statisztikai adatok elérhetőségén és szintjén múlik, hiszen adminisztratív régiókra bontva találhatunk információkat a gazdasági ágazatokról (Grosz 2005). A módszer további hátránya, hogy nem követi a gazdasági szerkezetben bekövetkezett változásokat, nem illeszthető bele számos modern, innovatív iparág. Kritikájaként fogalmazódik meg, hogy nem törekszik a valóság minél pontosabb leírására (Patik 2005). A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) készíti ÁKM-eket megyei szintű adatok felhasználásával, ám nem minden évben. Az elemzés tehát ritka, elnagyolt, és a beszállítói hálózatok nehezen követhetők nyomon.

Lokációs hányados (LQ)

A lokációs hányados „az ágazat relatív koncentrációján alapuló iparági koncentrációs együtthatónak is tekinthető, mely leggyakrabban a foglalkoztatás nagyságát veszi alapul.” (Grosz 2005, 78.) A mutató adott térségben vizsgálja a meghatározott ágazatban a foglalkoztatottak relatív részesedését, és a teljes foglalkoztatási szinthez viszonyítja.

A módszer hátránya szintén a statisztikai adatokban található, hiszen erősen függ az egyes statisztikai besorolásoktól, illetve szintén csak adminisztratív, közigazgatási régiók esetén értelmezhető.

Két képlet is rendelkezésre áll a mutató kiszámítására (Grosz 2005):

$$1. LQ = (E_{ij} / E_j) / (E_{in} / E_n)$$

$$2. LQ = (E_{ij} / E_{in}) / (E_j / E_n), \text{ ahol}$$

- E_{ij} az „i” iparágban foglalkoztatottak száma a „j” régióban,
- E_j : az összes foglalkoztatott száma „j” régióban,
- E_{in} : az „i” iparágban foglalkoztatottak száma az egész országban,
- E_n : az összes foglalkoztatott száma az egész országban.

Az eredmények úgy értelmezhetők, hogy amennyiben a lokációs hányados értéke 1 vagy ahhoz közeli, a vizsgált iparágban foglalkoztatottak aránya hasonló az országos átlaghoz. Az egynél nagyobb érték azt jelöli, hogy az országos átlagnál magasabb az adott iparág koncentrációja a vizsgált területen, illetve fordítva, ha az érték kisebb egynél, a koncentráció is alacsonyabb. A mutató magas értéke klaszteresedésre enged következtetni. A mutató másik hátránya, hogy az együttműködési kapcsolatokat nem képes feltérképezni (Grosz 2005).

Gráfok

A gráfok információkat nyújthatnak az iparágak, klaszterek közti kapcsolatokról. A gráfok szereplői közt háromféle kapcsolat létezhet: egyirányú, szimmetrikus és tranzitív (láncszerű kapcsolat). Tartalmazhatnak enklávét (elszigetelt iparág), párt (két iparág szimmetrikus kapcsolata), fát (egyirányú kapcsolatok), kört, agglomerációt (szimmetrikus és tranzitív kapcsolatok) és klikket (valamennyi iparág közt tapasztalt kapcsolat) (Grosz 2005). Általában valamilyen input-output tábla áll a megjelenített gráfok mögött (Patik 2005).

Shift-share analízis

A shift-share analízis, más néven hatásarány elemzés azt vizsgálja, hogy egy-egy térség dinamikájában vagy fejlettségében a helyi adottságoknak vagy a gazdasági szerkezeti tényezőknek van-e szerepe. Legfőképp területi és ágazati bontású adatokat vizsgálnak a kezdő év és a vizsgált időszak vége vonatkozásában. Ezen két időszak adatait mátrixok segítségével ábrázolják. Az alapadatokból kiszámítható például az „i”-edik terület egység teljes jövedelme, a „j”-edik szektor összjövedelme, illetve az országos összjövedelem a két időpontra. A jövedelemnövekedési indexeket a két mátrix megfelelő sorainak osztásával számíthatjuk ki. A sor és oszlop, illetve a mátrixok összegének egymással való osztása révén megkapjuk a teljes növekedési indexet illetve, a területi és szektorális jövedelmi indexet (Nemes Nagy 2005). Természetesen nemcsak jövedelmet, hanem foglalkoztatást, átlagkereseteket vagy más indikátort is használhatunk az elemzéshez.

1. táblázat: A shift-share analízis eredményének típusai

A térségek jellemzői szerinti típusok	Stj	Stj	Stj	A tényezők nagyság viszonya
	Előjele			
Pozitív területi és strukturális tényező, átlagosnál nagyobb dinamika	+	+	+	$Spj > Skj$ $Skj < Spj$
Pozitív strukturális és negatív területi tényező, átlagosnál nagyobb dinamika	+	-	+	$ Spj < Skj $
Negatív strukturális és pozitív területi tényező, átlagosnál nagyobb dinamika	+	+	-	$ Spj < Skj $
Pozitív strukturális és negatív területi tényező, átlagosnál kisebb dinamika	-	-	+	$ Spj > Skj $
Negatív strukturális és pozitív területi tényező, átlagosnál kisebb dinamika	-	+	-	$ Spj < Skj $
Negatív területi és strukturális tényező, átlagos kisebb dinamika	-	-	-	$Spj > Skj$ $Spj < Skj$

Forrás: Nemes Nagy 2005, 28.

Kiszámíthatjuk az összes változást (Stj), amely megmutatja, hogy mennyi a régióban a periódus végén képződött többlet, illetve hiány, valamint azt, hogy a terület az országos átlagnál gyorsabban vagy lassabban növekedett. A következő lépés a területi tényező (Skj), majd az ágazati (strukturális) tényező (Spj) kiszámítása. Végeredményképp 8 típusba sorolhatók a régiók (1. táblázat) (Nemes Nagy 1984).

Klaszterek súlyának meghatározása

A klaszterkezdeményezések, mint fejlesztési eszközök vizsgálata más módszereket igényel, a cél a klasztersúly meghatározása. „A klaszter súlyának mérése alapvetően a klaszterkezdeményezésekhez csatlakozott vállalkozásoknak az iparágban, illetve régió gazdaságában betöltött súlyának meghatározására szolgálhat”. (Grosz 2005, 80.). Azonban ez a módszer is több problémát vet fel, melyek a régió lehatárolásából és az iparági súly meghatározásából erednek (Grosz 2005).

1. *Vonatkoztatási térség lehatárolása és a régiók eltérő értelmezése:* Különböző régiókat tipizálhatunk: a politikai régió (közigazgatási, statisztikai szempontokat helyez előtérbe), csomóponti régió (területi sűrűsödésből ered), és homogén régió

(hasonló társadalmi-gazdasági vagy földrajzi jellemzőkkel bírnak). A csomópontihoz kötődnek a klaszterek leginkább, ezért nem határozható meg egyértelműen a határvonal, és a kapcsolat intenzitása a centrumtól távolodva csökken. A klaszterek súlyának meghatározása nehezen alkalmazható a statisztikai, politikai régiókra, mert a kapcsolatok, együttműködések átnyúlnak a „határokon”. Ezzel szemben hazánkban jellemző, hogy a fejlesztési ügynökségeknek köszönhetően az alulról jövő kezdeményezések egy része statisztikai régióhoz kapcsolódik. Továbbá a KSH-adatok jellemzően statisztikai régióra érhetőek el, így a vizsgálat első feladata a területi egység meghatározása pl. megyék.

2. *Iparágban betöltött súly meghatározása*: Szintén a statisztikai besorolás határozza meg a rendelkezésre álló iparágakat (TEÁOR-kódok), azokat fő tevékenységi körönként csoportosítja, de lehet, hogy azok melléktevékenységükkel kapcsolódnak a klaszterhez, ezért problémás a lehatárolás.

A klaszterkezdeményezések mérésére alapvetően három mutatószám szolgál, melyek képesek kifejezni az együttműködés koncentrációját. Nemzetközileg is ezeket alkalmazzák a leggyakrabban (Grosz 2005):

1. tagok száma:
 - csoportokra bontás, például csatlakozási időpont, tevékenység jellege, intézmény jellege, külföldiek száma, méret alapján
 - külön csoportot képeznek az egyetemek, kutatóintézetek, egyéb intézmények
2. klaszterhez kapcsolódó vállalkozások teljesítményét, régióban betöltött súlyát mérheti a nettó árbevétel és a foglalkoztatottak létszáma
3. sajátos indikátorok, amelyek céges megkérdezés alapján nyerhetőek:
 - klaszter szolgáltatásai, igénybevevő cégek száma
 - exportárbevétel aránya a teljes árbevételből
 - hazai beszállítók részesedése, hozzáadott érték nagysága
 - beruházások és a K+F ráfordítások aránya az árbevételhez képest
 - K+F területen foglalkoztatottak aránya a teljes foglalkoztatottakból
 - minőségbiztosítással rendelkező cégek száma
 - együttműködési kapcsolatok felsőoktatási és kutatási intézményekkel
 - klasztertagokkal közösen megvalósult projektek száma

A módszerek leginkább egymást kiegészítve használhatók eredményesen. A klaszterek csak decentralizált döntéshozattal párosuló klaszter alapú gazdaságpolitika mellett képesek megerősödni. Fontos az adott régióban a vállalatok esetében az együttműködés és gazdasági növekedés alapját képező verseny közötti összhang és egyensúly megtalálása. A klaszterfejlesztés során nem szabad csak egy-egy húzóágazatra koncentrálni, mert felmerül a ciklikusság, a túlzott specializáció veszélye (Grosz 2005).

2. táblázat: A klasztervizsgálati módszerek jellemzői

Módszer	Előnyök	Hátrányok
Szakértői megkérdezés	Egyszerű, nem költséges, részletes információkat nyújt	Nem általánosítható, csupán egy személy véleménye
Lokációs hányados	Egyszerű, nem költséges, kiegészíthet más elemzéseket	Ágazatokra fókuszál, nem klaszterekre
Input-output modell (kereskedelem bázisú)	Főbb összefüggéseket is mutat, széleskörű, részletes	Egy időponthoz kötött, ágazat lehatárolásának problémája, támogató intézményeket nem vesz figyelembe
Input-output modell (innovációs bázisú)	Az összefüggések kimutatásának legfőbb mutatója	Adatok elérhetősége
Foglalkoztatottak száma	Munkaerő jellemzőit írja le	Foglalkozásra és nem képességekre fókuszál, aggregált adatok
Gráfok	Szemléletes	Módszertan és a használt szoftverek limitáltak
Kérdőívek	Rugalmas, megfelelő adatokat gyűjthet, aktuális	Költséges, nehéz helyesen alkalmazni

Forrás: Feser 2001.

Az egyes módszerek előnyeit és hátrányait veszi sorra Feser (2001). A kérdőíves megkérdezés a legköltségesebb, azonban a legrelevánsabb és legfrissebb információkat eredményezi. A szakértői interjúk ennél személyesebbek, olcsóbbak, bár kevésbé általánosíthatók. Az input-output modelleket kereskedelmi bázisú, illetve innovációs bázisúra bontja szét, azonban az adatok elérhetőségének és relevanciájának kérdését hangsúlyozza. Megemlíti a lokációs hányadost, de főként kiegészítő elemzéseként utal rá, a gráfokat pedig elsősorban jó szemléltetőeszköznek tartja (2. táblázat).

Patik (2005) a klaszter-feltérképezést az irányultsága és a felhasznált adatok mentén értékeli. A termelési inputokat foglalkoztatási adatok alapján elemzi a lokációs hányados mellett több módszer is. Input és output adatokat egyaránt kezel a gráf-elemzés, az input-output modell és egyéb kvalitatív vizsgálati metódus, mint például az esettanulmány. Outputot vizsgál export adatokból a feltárt komparatív előnyök módszere, az innovációs adatokból pedig a szabadalmak számáról, ezáltal a K+F és innováció mértékéről nyerhetünk információkat (3. táblázat).

3. táblázat: A klaszter-feltérképezés módszertana

Irányultság	Adatok, információk	Módszer
inputja	foglalkoztatási adatok	telephelyhányados (LQ) index
		nemzeti foglalkoztatásból való részesedés (SHR)
		agglomerációs együttható (AQ)
		átlagbérek
inputja és outputja	tranzakciók, szereplők közti kapcsolatok	input-output elemzés
		gráf-elemzés
		kvalitatív módszerek
outputja	export	feltárt komparatív előnyök (RCA)
	innováció	szabadalmak száma
nem sorolható be	földrajzi elhelyezkedés	térképek
	egyéb	korrespondencia-analízis
		vállalatok számának növekedése

Forrás: Patik 2005, 525.

Magyarországi klasztervizsgálatok

Grosz (2005) kérdőíves felmérés segítségével térképezte fel a magyarországi klaszteresedési folyamatok jellemzőit, kitérve a klaszter összetételére, menedzserszervezetek tevékenységére, klaszter által nyújtott szolgáltatások körére. (A kérdőívet 14 klaszter küldte vissza a 26-ból). A kutatásban a szervezeteknek választ kellett adniuk az alábbi kérdésekre: tagok és alkalmazottaik száma; nyújtott szolgáltatások (pl. tanácsadás, minőségbiztosítási segítség, képzési programok); az együttműködési kapcsolatrendszer tekintetében a partnervállalkozások száma, a kapcsolattartás gyakorisága; az intézményekkel, szervezetekkel és más klaszterekkel történő kooperáció. Az eredmények alapján megállapította, hogy a Nyugat-Dunántúlon kiterjedtebb a klaszterek tevékenysége. A finanszírozási források közül legjellemzőbb a pályázati, (illetve központi kormányzati) és a klasztertagok által befizetett összegek felhasználása (Grosz 2005).

A magyarországi klasztereket gazdasági ágazati sűrűsödési pontok alapján vizsgálták (Szanyi et al. 2009) 1998-as és 2005-ös adatok alapján, az egyes iparágakat TEÁOR-besorolás szerint értékelve, úgynevezett specializációs kvóciens segítségével, ami gyakorlatilag a korábban bemutatott lokációs hányados. A mutatót minden ágazatra és megyére kiszámolták a foglalkoztatott létszáma, a vállalati létszám, a hozzáadott érték és a megvalósult befektetések alapján. Így végül négy indexet készítettek el, ezek alapján pontoszták az egyes területeket az ágazatok vonatkozásában, a legmagasabb pontszámot kapók (felső 15%) kerülhettek fel a klaszter-térképre, utalva arra, hogy itt mutatható ki klaszterkezdeményezés. A vállalati létszámadatokat is figyelembe vették, és Gini-indexet számoltak a foglalkoztatottak számából, hogy megállapítsák, a sűrűsödés kiugró méretű nagyvállalat vagy több kis- és középvállalat tevékenysége nyomán jelenik meg.

A vizsgálat 22 olyan ágazatot talált, melyek 2005-re vonatkozólag releváns sűrűsödési pontokat eredményeztek. Egyetlen szolgáltató ágazatnál sem sikerült kimutatni klaszterkezdeményezést megalapozó területi koncentrációt. Az eredményekben Budapest és Pest megye túlsúlya is feltűnik. A 15%-os felső határt elérő megyék mellett, 33%-os szinten specializációt mutató térségeket is megjelenítették, hiszen azok könnyen csatlakozhatnak a klaszterkezdeményhez. Lehetséges klasztereket mutattak ki a 2005-ös évben az autóipar területén Győr-Moson-Sopron és Komárom-Esztergom megye központtal, a többi Észak-Dunántúli megye csatlakozásával. A kommunikációs eszközgyártó ágazat esetén Nógrád, Heves és Jász-Nagykun-Szolnok megye központtal, és Pest megyében erős koncentrációval. Továbbá Komárom-Esztergom megye is a felső 15%-hoz tartozik, lehetséges tagok még Veszprém és Vas megyék. Az élelmiszeripar jellemzően az Alföldön koncentrálódik, illetve Magyarország keleti megyéiben. A Dél-Dunántúlon is kimutathatók sűrűsödési pontok. A ruházati ipar az ország két részén jelenik meg hangsúlyosan: Vas megye központtal a Nyugat-Dunántúlon, és Hajdú-Bihar, Békés megye központokkal, Jász-Nagykun-Szolnok erős koncentrációjával az Alföldön, azonban Bács-Kiskun megye is erős koncentrációt mutat (Szanyi et al. 2009).

Grosz (2005) a Pannon Autóipari Klaszter súlyának mérését is elvégezte. A klaszter súlyának meghatározása segíti az iparágon belüli, valamint a vizsgált területi egység gazdaságában betöltött szerepének meghatározását, illetve a változást is figyelemmel kísérheti, és leírhatja a klaszterben zajló folyamatokat. Az autóipar jellemzően regionális területegységhez kapcsolódik, ezért a korábban már leírt vizsgálati térség problematikája itt is felmerült. Megoldásként több területegységre is kiszámítható a klaszter súlya, többek közt a klasztermag-térségre, a Pannon-térségre és Magyarország egészére. A statisztikai ágazati besorolásnál a TEÁOR szerinti szakágazatokat vette figyelembe a kutatás, valamint az autóiparhoz kapcsolódó kiegészítő iparágakat.

4. táblázat: A klasztersúly meghatározásának mutatói

Mutató-csoport	Elemi
Bázismutatók	B.1. Klasztertagok száma (db) B.2. Nettó árbevétel (M Ft) B.3. Foglalkoztatottak száma (fő)
Területi elhelyezkedést mérő mutatók	T.1. Alapítók területi elhelyezkedése T.2. Partnertagok területi elhelyezkedése T.3. Regisztrált szolgáltatók területi elhelyezkedése
Gazdasági mutatók	G.1. Egy főre jutó árbevétel (E Ft/fő) G.2. Egy főre jutó üzemi eredmény (E Ft/fő) G.3. Tőkearányosan adózott eredmény (%) G.4. Eszközarányos adózott eredmény (%) G.5. Exportárbevétel aránya (%) G.6. Termelés import igénye (%) G.7. Járműipari termelésből származó bevétel aránya (%) G.8. Beruházások árbevételhez viszonyított nagysága (%) G.9. K+F ráfordítások aránya az árbevételhez (%)
Együttműködési kapcsolatokat mérő mutatók	E.1. Öt legnagyobb vevő részesedése az árbevételből (%) E.2. Járműipari gyártók felé történő közvetlen beszállítás aránya az árbevételből (%) E.3. A járműipari beszállítók számára történő közvetlen beszállítás aránya az árbevételből (%) E.4. A hazai beszállítók részesedése (%) E.5. Az együttműködési kapcsolatok felsőoktatási és kutatóintézetekkel (db, %) E.6. A klasztertagokkal közösen megvalósítandó projektek száma E.7. A nem klasztertagokkal közösen megvalósítandó projektek száma E.8. A nyertes K+F pályázatok száma
Humán erőforrásokhoz kapcsolódó mutatók	H.1. A vezető beosztásban lévő alkalmazottak aránya (%) H.2. A termelésben foglalkoztatottak aránya (%) H.3. A K+F területén foglalkoztatottak aránya (%) H.4. Az érettségivel rendelkezők aránya (%) H.5. A felsőfokú végzettséggel rendelkezők aránya (%) H.6. A nyelvvizsgával rendelkező alkalmazottak aránya (%)

Forrás: Grosz 2005, 156.

A kutatás legfőbb korlátja, hogy pontos kép meghatározása nem lehetséges. Statisztikai adatokon és vállalati adatokon alapuló mutatószám-rendszer került kialakításra a klasztersúlyok méréséhez. A bázismutatók képesek leginkább kifejezni az együttműködés koncentrációját. A klasztertagok számának meghatározásakor az alapító és a csatlakozó tagokat vették figyelembe, illetve a magyar telephellyel rendelkező, gyártó tagokat is vizsgálták, valamint a kapcsolódó szolgáltató cégeket és együttműködő partnereket. Az árbevétel nagyságát az alapító és csatlakozó tagok éves összes nettó árbevétele teszi ki (4. táblázat).

A foglalkoztatottak számát szintén az alapító és csatlakozó cégek átlagos statisztikai állománya teszi ki. A regionális összehasonlítás alapját a régiós, míg az ágazati összehasonlítás alapját a szakágazat termelése, illetve foglalkoztatottsága adja (Grosz 2005).

Klasztertevékenység a győri járműipari körzetben

Jelen fejezet célja statisztikai adatelemzés alapján bemutatni a Győri Ipari Körzethez köthető, elsősorban járműipari klasztertevékenységet, iparági sűrűsödési pontokat, felhasználva a korábban bemutatott elemzési technikákat. Megkíséreltük dinamikus változókkal bemutatni a klaszteresedési tevékenységeket, erre szolgál az időbeliség, a koncentráció változása. A vizsgálat során a 2008 és 2013 közötti időszakot felölelő megyei szintű adatokból indultunk ki. Az adatok forrásai a KSH Statinfo tájékoztatósi adatbázisa, illetve területi, megyei statisztikai évkönyvei voltak.

A TEÁOR-rendszer 2008-as átalakítása miatt a korábbi időszakokkal való összevetés, hosszabb idősor kialakítása nem állt módunkban. Kutatási korlátként továbbá az adatok elérhetősége, egymással való ekvivalenciája (különbféle módszertan, számbavétel egyes kimutatásoknál) hozható fel, illetve a Grosz (2005) által is említett földrajzi és ágazati lehatárolási problémák. A megyehatárok statisztikai régióhatárok csupán, előfordulnak azon átnyúló kapcsolatok, illetve a pontos ágazatba sorolás is nehézkes feladat. A járműiparra fókuszálva elengedhetetlennek tartottuk nem csupán a járműgyártást (CL) statisztikai ág figyelembevételét, de kapcsolódó iparágak vizsgálatát is. Kutatásunkban a járműiparhoz kapcsolódó iparágaknak a következőket tekintettük:

- Gumi, műanyag és nem-fém ásványi termékek gyártása (CG)
- Fémalapanyag és fémfeldolgozási termékek gyártása (CH)
- Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása (CI)
- Gép, gépi berendezés gyártása (CK)
- Egyéb feldolgozóipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása (CM)

Természetesen a fenti lista koránt sem teljes, találhatunk még egyéb közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó tevékenységeket más iparágakban, de hangsúlyozzuk, hogy teljes kép felvázolása nem lehetséges, csak közelíteni tudunk. A 2008-as év előtti gépipar, illetve fémfeldolgozás kategóriákként lehetett azonosítani a járműgyártáshoz kapcsolódó iparágakat, de az újabb osztályozással a korábbiak nem ekvivalensek. Kiindulási adatként a foglalkoztatottak számát választottuk, hiszen számos korábbi kutatás is az egyes iparágban alkalmazottak számával közelíti a sűrűsödést, ezen kívül az

adattípus input jellege ellenére a piaci folyamatokat is jól tükrözi, hiszen a gazdasági és termelési változásokat jól követi. Elsőként lokációs hányados segítségével mutatjuk be a klaszteresedést, majd shift-share analízissel vizsgáljuk az iparágban, illetve a megyékben bekövetkezett változásokat.

Lokációs hányados számítás

Mint korábban bemutattuk, a lokációs hányados az egyes iparágakban foglalkoztatottak számát vizsgálja adott régióban az országos adatokhoz viszonyítva. Egnél nagyobb értéke jelzi a koncentrációt, tehát az országos átlagnál több alkalmazottat foglalkoztatnak, nagyobb az iparág jelenléte. Megvizsgáltuk mind a járműgyártás, mind a járműgyártás és kapcsolódó iparágak esetén a mutató értékét 2008 és 2013 között, az Észak-Dunántúl megyéiben. Ez a régió fedi le leginkább a győri ipari körzet területét, esetenként a vállalati kapcsolatok is erősebbek a szomszédos megyéknél, ezért esett rá a választásunk. Például Győr-Moson-Sopron és Komárom-Esztergom megye között nyilvánvalóan több és szorosabb a kapcsolat, mint előbbi és Zala megye közt, hiába sorolják őket egyazon NUTS 2-es, a Nyugat-Dunántúl régióba. A foglalkoztatási létszámokat a KSH által megadott „alkalmazásban állók száma az egyes iparágakban” mutatója adta.

5. táblázat: Lokációs hányados a járműgyártás esetén

Megyék	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Győr-Moson-Sopron	3,59	3,52	3,32	3,24	3,16	4,00
Vas	2,64	2,61	2,65	2,49	2,24	2,64
Komárom-Esztergom	3,31	3,08	2,61	2,05	1,77	1,89
Fejér	3,02	3,57	3,16	2,31	2,24	1,78
Veszprém	1,70	1,51	1,62	1,71	1,20	1,76
Észak-Dunántúl összesen	2,94	2,97	2,75	2,43	2,22	2,51

Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása.

Az 5. táblázat mutatja a járműgyártásra számított lokációs hányadost. Jól látszik, hogy az 1-es határértéket minden megye és a teljes Észak-Dunántúl esetén is meghaladja. Legmagasabb értékeket Győr-Moson-Sopron megye esetén vesz fel, ami az Audi és Rába gyárok jelenléte miatt nem meglepő érték. Csak ebben a megyében, 2013-ban körülbelül 20.000 embert foglalkoztattak járműgyártási ágazatban. Vas megyében állandó 2,2 és 2,7 közötti a mutató értéke az évek során. Komárom-Esztergom és Fejér megyéknél a hármas értéket is meghaladó mutatóról jelentősen, 2 alá csökkent.

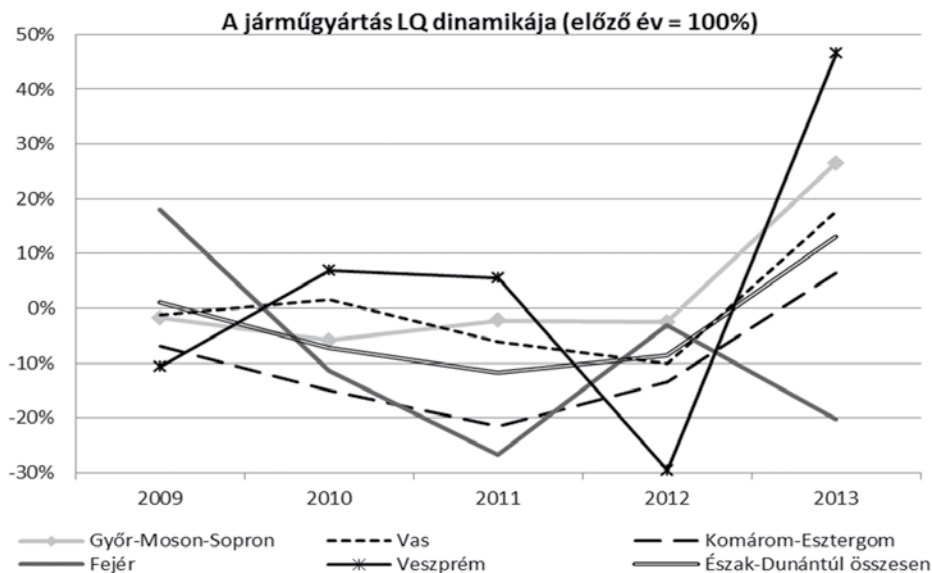
6. táblázat: Lokációs hányados a járműgyártás és kapcsolódó tevékenységek esetén

Megyék	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Győr-Moson-Sopron	1,58	1,51	1,52	1,48	1,59	1,51
Vas	1,51	1,45	1,50	1,41	1,47	1,19
Komárom-Esztergom	2,40	2,22	2,15	2,00	1,92	1,69
Fejér	1,93	1,83	1,92	1,86	1,91	1,49
Veszprém	1,18	1,07	1,23	1,23	1,18	1,04
Észak-Dunántúl összesen	1,74	1,63	1,67	1,61	1,63	1,41

Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása.

A kapcsolódó iparágakkal kiegészítve már változik a lokációs hányados mértéke, alacsonyabb lesz minden területi egységben (6. táblázat). A járműgyártás lokációs hányadosának változása évről évre megfigyelhető, az előző évet bázisnak tekintve kiszámítottuk a változás mértékét is. A trendeket tekintve Veszprém megye értékei térnek el a többitől, míg a 2010-2011-es években csökkenő tendencia figyelhető meg, Veszprém megyében fokozódott a koncentráció mértéke. Fejér megye kivételével az összes térségben pozitív volt a változás üteme 2013-ban (1. ábra).

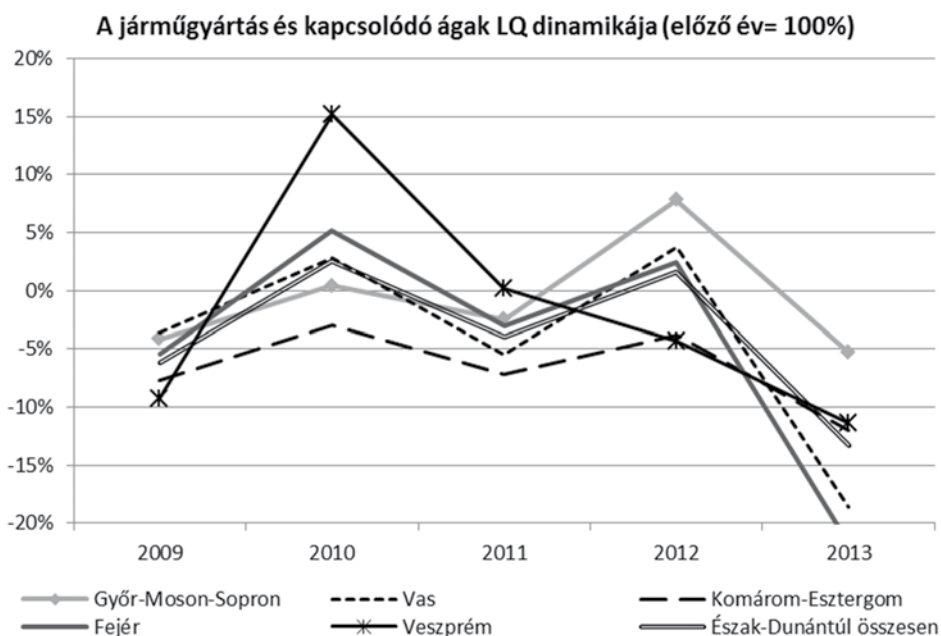
1. ábra: A járműgyártás lokációs hányadosának dinamikája



Forrás: KSH adatok alapján szerkesztette Poreisz V.

Ha nemcsak a járműgyártást, hanem a kapcsolódó iparágakat is vizsgáljuk (2. ábra), látható, hogy a változás trendje hasonló minden vizsgált megyében és az Észak-Dunántúlon is. Megfigyelhető Veszprém megye kiugró értéke 2010-ben, illetve Győr-Moson-Sopron megyében az átlagosnál magasabb értékű pozitív változás 2011-től. A többi térségben jellemzően csökkent a foglalkoztatási koncentráció, 2013-ban pedig az előző évinél akár 20%-kal kevesebb is volt.

2. ábra: A járműgyártás és a kapcsolódó iparágak lokációs hányadosának dinamikája



Forrás: KSH adatok alapján szerkesztette Poreisz V.

Az eredmények alapján elmondható, hogy a járműipar tekintetében az LQ értéke az Észak-Dunántúli térségben jóval meghaladja az 1-et, iparági sűrűsödést jelez, ami utal a kalszteresedésre. Csak a járműgyártás esetén a koncentráció erősebb, és a foglalkoztatás ebben az iparágban egyre bővül az országos átlaghoz viszonyítva. A kapcsolódó iparágakkal kiegészített verziónál pedig elmondhatjuk, hogy az országos szintet meghaladó (igaz, nem olyan nagymértékben, mint csak a járműgyártás esetén) a koncentráció mértéke. A járműipari klaszterek szempontjából a vizsgálatunk releváns abban a tekintetben, hogy nagymértékű koncentrációt mutattunk ki a Győri Ipari Körzet területén, ez adja a régió fő gazdasági profilját. A kapcsolódó iparágak is jelen vannak, kiszolgálják a járműgyártást, beszállítók lehetnek, azonban jelenlétük kevésbé koncentrált. Ennek oka a járműipar jellegében keresendő, hiszen a multinacionális cégek gyakran és jelentős számban külföldi székhelyű vállalkozásoktól rendelnek alapanyagokat, félkész termékeket.

Shift-share analízis

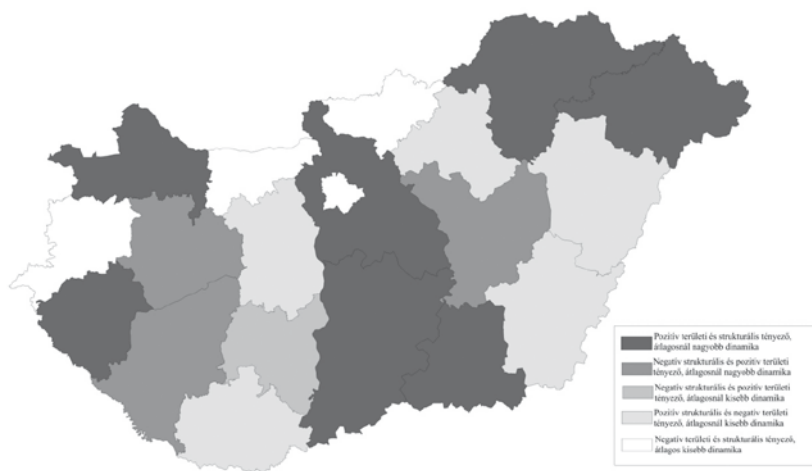
Shift-share analízis, más néven hatásarány elemzés segítségével vizsgáltuk az ipar, illetve a járműipar területi jellemzőit és strukturális változását. A kutatás a 2008 és 2013 között bekövetkezett változásokra irányul, az egyes szakágakban a foglalkoztatottak száma szolgált indikátorként. Mind a 19 megyére, illetve Budapestre elkészítettük az elemzést, hogy ne csak a Győri Ipari Körzetben lejártszódó, hanem országos folyamatokat is bemutassunk, és rávilágítsunk egyes térségek országosan kiemelkedő szerepére. A főváros elkülönítésére az ipar nagymértékű koncentrációja miatt volt szükség, hiszen torzítaná Pest megye adatait. Az adatok forrása a KSH munkaerőre vonatkozó Statinfo tájékoztatási adatbázisa volt, a 4 fő fölötti vállalkozások és a központi és helyi költségvetés szervezetei, társadalombiztosítás és kijelölt non-profit szervezetek által teljes munkaidőben (illetve részmunkaidőben legalább havi 60 órában) alkalmazásban állók létszáma szolgált kiindulási alapul a 2008-as, illetve a 2013-as évre vonatkozóan.

Elsőként a feldolgozóipar (TEÁOR kód: C) egyes szakágait, majd a járműiparhoz kapcsolódó ágazatokat (CG, CH, CI, CK, CL, CM) vizsgáltuk meg. A feldolgozóiparban bekövetkezett változások vizsgálatához a következő ágazatokat vettük figyelembe:

- élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása;
- textília, ruházat, bőr és bőrtermék gyártása;
- felfeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység;
- vegyi anyag, termék gyártása; gyógyszergyártás;
- gumi-, műanyag és nem-fém ásványi termékek gyártása, fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása;
- számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása;
- villamos berendezés gyártása;
- gép, gépi berendezés gyártása;
- járműgyártás;
- egyéb feldolgozóipari, ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása.

Az összes feldolgozóipari ágazatban bekövetkezett változást kiszámoltuk minden területegységre. 2013-ra nőtt a foglalkoztatás a feldolgozóiparban Győr-Moson-Sopron, Borsod-Abaúj-Zemplén, Jász-Nagykun-Szolnok, Bács-Kiskun és Csongrád megyékben. A korábbi időszak adataitól csekéllyel marad el Pest megye, Veszprém megye, Zala megye és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye esetén a foglalkoztatás mértéke, míg a többi térségben, több mint 10%-kal esett vissza a feldolgozóiparban dolgozók száma. Az ágazatokat tekintve országosan 24%-kal nőtt a gépgyártás területén foglalkoztatottak létszáma, a gépek üzembe helyezése, javítása ágazatban pedig 12%-kal emelkedett a mutató. A villamos berendezés gyártása és a textilipar ágazatokban foglalkoztatottak száma jelentősen visszaesett, több mint 20%-kal kevesebb itt az alkalmazott. Az összes változás mutatószáma 0,89, ami azt jelenti, hogy a 2008-as évhez képest a feldolgozóiparban 11%-kal kevesebb az alkalmazott. A területi és ágazati tényezők kiszámítása után elvégeztük a térségek tipizálását (3. ábra).

3. ábra: A shift-share analízis eredménye a feldolgozóipar esetén



Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása és szerkesztése.

Pozitív területi és pozitív strukturális tényező, illetve átlagosnál nagyobb dinamika jellemzi Pest, Győr-Moson-Sopron, Zala, Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Bács-Kiskun és Csongrád megyéket a feldolgozóipar tekintetében. Valamilyen ipari központ, nagyobb gyár, illetve iparági koncentráció miatt érték el ezen területek a magasabb pozíciót. Mind szektorális, mind térségi jellemzőik szempontjából kedvező helyzetben vannak. Átlagnál nagyobb dinamika és pozitív területi tényező, negatív strukturális tényező mellett írja le a 3. ábra Veszprém, Somogy és Jász-Nagykun-Szolnok megyék feldolgozóiparának változását 2008-ról 2013-ra. Ezen megyék esetén a foglalkoztatás bővülése elsősorban a területi ismérvekre vezethető vissza, nem pedig az ipar összetételére.

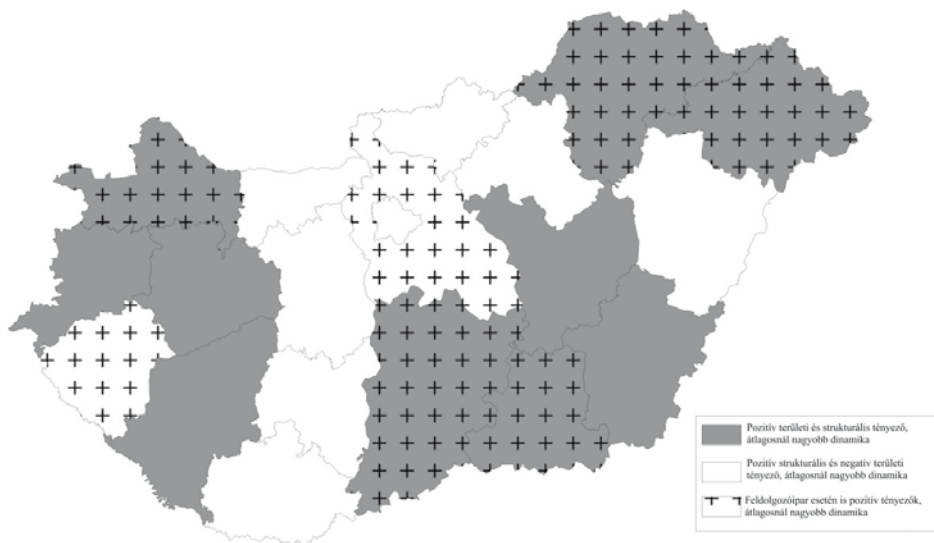
A többi térség dinamikája az országos átlagnál kisebb. Tolna megyére jellemző a pozitív területi, negatív strukturális tényező átlagnál kisebb dinamika mellett. Itt a feldolgozóipar kedvezőtlen szerkezete mellett a területi jellemzők előnyösek. Pozitív strukturális, negatív területi tényező volt Fejér, Baranya, Heves, Hajdú-Bihar és Békés megyékben. Itt a kedvezőtlen területi ismérveket egy-egy hangsúlyos iparág jelenléte javíthatja, például a gyógyszeripar (Debrecen) vagy az élelmiszer-feldolgozás (Békés, Baranya megyék), fémfeldolgozás (Fejér megye). Minden indikátor negatív lett Budapestnél és Komárom-Esztergom, Vas, Nógrád megyéknél. Az, hogy Budapest ebbe

a csoportba került, azzal magyarázható, hogy a fővárosban a szolgáltató szektor dominál inkább a foglalkoztatás tekintetében. A negatív indikátorok nem a régiók elmaradottságára utalnak, csupán azt jelzik, hogy a feldolgozóipari foglalkoztatás csökkent, a régió ipari szerkezete és területi jellemzőik hátrányosak ezen szektorban a munkahelyek szempontjából.

A shift-share elemzést a járműiparra is elvégeztük. Érdekes kérdés összevetni a pozitív feldolgozóipari dinamikával és tényezőkkel rendelkező térségeket a járműgyártás szempontjából kiemelkedő megyékkel. Több esetben átfedés tapasztalható, ezen térségekben valóban ipari koncentráció mutatható ki. Nem kizárólag egy ágazat jelenlétének jótékony hatása ez, több lábon is állhatnak a régiók, (például Csongrád megyében élelmiszeripari és gumi, műanyag és nem-fém ásványi termékek gyártása ágazatokban magas a foglalkoztatottság) de láthatunk példát arra is, hogy egy iparág (járműgyártás) jelenik meg olyan nagy hangsúllyal, hogy nemcsak a járműipar területén dominál, de a feldolgozóiparban is országos jelentőségű súllyal bír (Győr-Moson-Sopron megye).

A legnagyobb autóiipari gyárak és autóiipari beszállító vállalatok telephelyei környezetében sűrűsödik a foglalkoztatottság. Elkülönül a Nyugat-Dunántúl egy része (Audi), Északkelet-Magyarország (BOS), illetve a közép-, és dél-alföldi régió (Mercedes). A térképen fehérrel jelölt területek pozitív strukturális tényezővel, átlagnál nagyobb dinamikával rendelkeznek, viszont a területi tényezőjük értéke negatív, ami azt jelenti, hogy inkább ágazati hatások domináltak a változásban, semmint lokális szempontok. Az összesített növekedési index a járműipar foglalkoztatottságára 0,93, ami arra utal, hogy 2013-ban csekéllyel kevesebben állnak alkalmazásban ebben az iparágban országos szinten, mint 2008-ban. Ez az érték a pénzügyi, gazdasági válság évei után helyreállásnak tekinthető (4. ábra). A foglalkoztatás a következő megyékben emelkedett a járműipar és kapcsolódó ágazatok tekintetében: Veszprém, Győr-Moson-Sopron, Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Jász-Nagykun-Szolnok és Bács-Kiskun. Közel azonos volt a mutató értéke az előző időszakival Csongrád, Békés, Hajdú-Bihar, Somogy, Zala, Vas megyék és Budapest esetén. Az ágazatok esetében a már korábban is ismerttetett gépgyártási és üzembe helyezési, javítási csoportokban tapasztalható növekedés mellett, a járműgyártás mutatói közel azonosak voltak a 2008-as értékekkel, a többi csoportban csökkenés volt tapasztalható a foglalkoztatottak létszámát tekintve.

4. ábra: A shift-share analízis eredménye a járműipar esetén összefüggésben a feldolgozóipar koncentrációjával



Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása és szerkesztése.

A járműipar súlya a gazdaságban

Végezetül megvizsgáltuk a járműipar és a kapcsolódó ágazatcsoportok súlyát a nemzetgazdaságban, illetve a régió gazdaságán belül az iparban. Az adatok forrása a KSH megyei statisztikai tájékoztató kiadványok adattáblái közül a „megyei székhelyű ipar adatai ágazat szerinti termelési megoszlása”. Ezen kívül a Statinfo tájékoztatási adatbázis ipari termelésre vonatkozó területi adatait vettük figyelembe. A kiadványokban található információk 2011 és 2013 között voltak elérhetőek, ezért elemzésünk erre az időintervallumra koncentrál. A járműipar és kapcsolódó iparágak alatt a következőket értjük: gumi-, műanyag és nem-fém ásványi termék gyártása; fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása; számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása; gép, gépi berendezés gyártása; járműgyártás; egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása. A termelés értékét folyó áron, millió forintban megadva vettük figyelembe. Az észak-dunántúli járműipar és a járműgyártás mind országos, mind regionális szinten jelentős és egyre növekvő dinamikát mutat (7. táblázat). Országos szinten a járműgyártás és kapcsolódó iparágak az összes ipari termelés több mint egyötödét tették ki 2011-ben. Az érték folyamatosan emelkedve 2013-ra már túllépte az összes ipari termelés egynegyedét is. Értékben kifejezve a 2013-as adat 6 397 Mrd Ft-ot jelent.

7. táblázat: A járműipar súlya az ország és az Észak-Dunántúl iparában (%)

Terület	Ágazatok	2011	2012	2013
Országosan	Járműgyártás és kapcsolódó iparágak	21,98	26,97	27,07
	Járműgyártás	11,77	14,44	15,62
Észak-Dunántúl régióban	Járműgyártás és kapcsolódó iparágak	60,42	76,71	77,03
	Járműgyártás	32,36	41,07	44,46

Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása.

Csupán az észak-dunántúli járműgyártás ágazatcsoport az országos ipari termelés 10–16%-át tette ki az utóbbi három évben. A régióban is óriási jelentőséggel bír ezen ágazat, a kapcsolódó iparágakkal kiegészítve 2011-ben 60, míg 2013-ban már 77%-át tette ki a térség ipari termelésének. Csak a járműgyártás termelési értékének aránya pedig 32%-ról 44%-ra nőtt 2011 és 2013 között ezen a földrajzi területen. Az egyre növekvő magas részarány bizonyítja, hogy a Győri Ipari Körzetben elsődleges szerepe van a járműiparnak, amelynek súlya nemcsak a térség, de az ország ipari termelésében is jelentős.

A járműipari vállalatok számának bemutatását is fontosnak tartottuk, hogy lássuk, a fent ismertetett ipari termelést hány cég vitte véghez (8. táblázat). A KSH Statinfo adatbázisából származnak az adatok, a regisztrált gazdasági szervezetekre vonatkoznak minden gazdálkodási formában, minden létszám-kategóriában, a 2011-2013-as évekre. Érzékelhető, hogy kifejezetten a járműgyártásban tevékenykedő cégek száma nagyságrendekkel alacsonyabb, mint a kapcsolódó iparágakban lévőké. Darabszámra elenyésző változások történtek 2011 és 2013 között, viszont kiemelhető, hogy Győr-Moson-Sopron megyében növekedést tapasztaltunk a járműgyártás esetében. Az észak-dunántúli régió súlyát az is mutatja, hogy az országban regisztrált járműgyártó cégeknek egynegyede a térségben található. A kapcsolódó tevékenységekkel kiegészülve ez az arány 20%-ra módosul.

8. táblázat: A járműipari cégek száma (db)

Terület	Járműgyártás		Járműgyártás+kapcsolódó iparágak	
	2011	2013	2011	2013
Győr-Moson-Sopron	53	61	2 082	2 040
Vas	25	24	905	891
Komárom-Esztergom	43	37	1 712	1 694
Fejér	70	67	1 922	1 922
Veszprém	48	44	1 364	1 364
Észak-Dunántúl összesen	239	233	7 985	7 911
Országosan	948	917	40 031	39 577

Forrás: KSH adatok alapján Poreisz V. számítása.

Önmagában értelmezve a vállalkozások számából nem szabad messzemenő következtetéseket levonni, a foglalkoztatás és termelési érték figyelembevételével lehet csak kijelenteni, hogy a Győri Ipari Körzetben megvannak az alapjai a járműgyártás ágazat klaszteresedésének. Azonban nem szabad elfeledkezni arról, hogy a klasztereknek több típusa létezik. Az autóiparban tipikusan a néhány nagyobb vállalat köré csoportosult beszállítók, intézmények alkotta klaszter jelenik meg. A Pannon Autóipari Klasztert, mint bejegyzett klasztert tartják nyilván, azonban érdekes kérdést vet fel, hogy a klaszter hivatalos honlapján a legutolsó frissítés 2013 elejéről származik, illetve tevékenységéről rendkívül kevés hír jelent meg az utóbbi időben. További kutatási kérdéseket vet fel, hogy az intézményesült klaszter valóban aktívan működik-e, a tagjai közti kapcsolatok erőssége milyen mértékű, illetve a régióban kimutatott járműipari sűrűsödés valóban cégek, intézmények együttműködését eredményezi, vagy egy beszállítói, vertikális jellegű hálózatot látunk-e inkább.

Összegzés

Tanulmányunk elsődleges célja a Győri Ipari Körzetben végbemenő járműipari klasztertevékenység feltárása, bemutatása volt, illetve annak megállapítása, hogy milyen súllyal jelenik meg az iparág a régió és az ország gazdaságában. A szakirodalmi áttekintés során ismertettük a klaszterek fogalmát, az iparági körzetek jellemzőit és a klaszterek jellegzetességeit, típusait. Megállapítottuk, hogy az egyes iparágak klaszterei eltérő jellegzetességeket mutatnak. Léteznek például a mezőgazdaság, könnyűipar területén kis- és középvállalkozásokon alapuló klaszterek, melyekben hasonló tevékenységet végeznek a tagok, és az együttműködés a közös érdekérvényesítésre, közös marketingre, kutatási tevékenységre irányul. A járműipar területén főként néhány nagyobb vállalat köré csoportosulnak a beszállítók, a nagyobb cégek domináns erőfőlényrel rendelkeznek, a közös tevékenységek elsősorban a munkamegosztás, kutatás, és a beszállítói kapcsolatok révén valósulnak meg. Ténylegesen akkor tud jól működni egy klaszter, ha nemcsak formálisan létezik, hanem valós, bizalmi alapon működő kapcsolat van a vállalkozások között.

A tanulmány következő részében bemutattuk a klaszterek mérésének néhány lehetséges módszerét, például a lokációs hányadost, a shift-share analízist, esettanulmányokat stb. Ismertettünk korábbi, klasztertevékenységet vizsgáló kutatásokat, majd saját elemzés során megkíséreltük kimutatni a Győri Ipari Körzetben az autóipari sűrűsödést. Lokációs hányadost, illetve shift-share elemzést használtunk. Az elemzésben a dinamikát az időszakok jelentik, illetve az egyes mutatók évről évre történő változása. A kutatás korlátjaként a statisztikai adatok hozzáférhetősége, különbözősége, a módszertan változása, a megyék, mint adminisztratív körzetek határai és a valós térbeli kapcsolatok ellentéte, illetve az iparági besorolások, lehatárolás nehézsége jelent meg.

A lokációs hányados értéke a vizsgált régióban magas, ami arra utal, hogy van alapja a klaszteresedésnek, hiszen jelentős az iparágban foglalkoztatottak aránya. A shift-share elemzés is alátámasztotta a járműipari koncentrációt, de itt már pontosabb képet lehetett adni a regionális központokról is. A térség járműgyártása és a hozzá kapcsolható iparágak által létrehozott termelési érték az Észak-Dunántúl teljes ipari termelésének háromnegyedét, az országosénak pedig egynegyedét teszi ki 2013-ban, ami nagy jelentőségre, súlyra utal. A vállalkozások száma tekintetében azt látjuk, hogy a járműgyártásban nagyságrendekkel kevesebb cég (70 alatt) működik, mint a kapcsolódó iparágakban (8 000 alatt), mégis rendkívül nagy a foglalkoztatásban és termelésben betöltött szerepük. Ebből arra következtethetünk, hogy a járműipari klasztert a térségben a néhány nagyobb járműgyártó cég és a sok beszállító inkább vertikális kapcsolatrendszere jellemzi.

Klaszterhálózat fejlesztés Győr-Moson-Sopron megyében

LADOS MIHÁLY - SÜLE EDIT - TÓTH TAMÁS

KULCSSZAVAK: gazdasági hálózatok, vállalkozói kapcsolatok, gazdasági klaszterek, gazdaságfejlesztés

ABSZTRAKT: A gazdaságban az egyes szereplőkhöz tartozó üzleti és egyéb kapcsolatok hálózata megmutatja a vizsgált résztvevők beágyazottságát. A beágyazottság mértéke nemcsak az aktuális szereplő számára, hanem a külső környezetnek (település, régió) is szolgál hasznos információkkal a helyi gazdasági működés módjáról és jellegzetességeiről. A hálózatosodás elméleti szakirodalmi összefoglalásának bázisán, majd a gyakorlatban fellelhető hálózatosodási modellekből kiindulva, a tanulmány Győr-Moson-Sopron megye vállalati hálózatosodásának helyzetfeltárása után egy olyan elméleti klaszterfejlesztési modellt dolgoz ki, amely a meglévő adottságok és potenciális lehetőségek bázisán a gyakorlatban is adaptálhatóvá válik.

Gazdasági hálózatok

A vállalati hálózatok kutatásában nem számít újdonságnak a vállalatok helyett a vállalkozói kapcsolatokat előtérbe helyező szemlélet. Ezzel a hálózat - gráfelméleti megközelítésben - a sokat kutatott csomópontok mellett, illetve helyett az őket összekötő élek fókuszba helyezésével vizsgálható. A kapcsolat alapú szemlélet új keretbe helyezi a gazdasági szereplők lehetőségeit, működését és teljesítményét, amik a közvetlen kapcsolatok, és az ezeket alakító közvetettek hatására alakulnak.

Elfogadva a Granowetter munkája által elindult koncepciót (Granowetter 1985), miszerint a vállalatok nem izoláltan vannak jelen egy személytelen környezetben, hanem kapcsolatok sokasága által léteznek, ezek a vállalkozói kapcsolatok ki is rajzolják, meg is teremtik a helyi gazdaságot, amit átszönek a nem piaci jellegű, a költségvetési, non-profit és egyéb intézmények teremtette viszonyok. A helyi gazdaságok működési jellegzetességei tehát jól megragadhatók a meghatározó kapcsolathálókat által.

A sok résztvevős, nagyméretű hálózatok vizsgálata mellett, illetve részben helyett is, a városok *tipikus egyedeinek számító gazdasági szereplők kapcsolathálója* is értékes információt nyújthat a mindennapi működés környezetéről. A piaci viszonyok között működő entitások üzleti viselkedése jól megragadható a vevő-szállító kapcsolatokkal és az innovációk kezelésével.

Hálózati rendszerek és definíciók

A hálózat elnevezést általában bonyolult kapcsolatrendszerek összefoglaló nevéként használják. A hálózat alapvető egysége a kapcsolat, maga is sokféle elnevezéssel bír (viszony, kontaktus, kötés, érintkezés, kötelék stb.). Jelzős szerkezetben még nagyobb bőséget találunk. A különféle kapcsolatokról felépülő hálózatok sokféle megjelenése, értelmezése és megnevezése is mutatja azt a gazdagságot, amit a hálózatok lehetséges tartalmai és kapcsolatai reprezentálnak (energetikai és közüzemi hálózatok, úthálózat, informatikai hálózatok, internetes hálózat, társadalmi hálózatok, politikai hálózat, tudományos hálózatok, biológiai hálózatok, vállalati hálózatok stb.).

A gazdasági hálózatok egyes változatainak meghatározására sok definíció látott napvilágot. Kocsis általános értelmezése szerint a hálózat szervezetek közötti kapcsolatok rendszereként definiálható (Kocsis 1999). A hálózatok egy-egy jellemzőjét kiemelő meghatározásokból is számos született. Vannak a hálózat alaktalanságát hangsúlyozók (Alter – Hage 1993), a kapcsolódást hangsúlyozók (Granowetter 1995), vagy a kapcsolatok időtávjára utalók (Larson 1992). Anélkül, hogy további definíciókat közölnénk a gazdasági jellegű hálózatokról, megállapodhatunk abban, hogy a kutatások létrehozták a céljuknak megfelelő meghatározásokat minden olyan hálózati jellemzőt megjelenítve, ami hozzátehet valamit egy rendszer megismeréséhez, egyszóval célja lehet egy tudományos vizsgálatnak.

Hálózatelméletek

A gazdasági események alakulására jelentős hatással vannak a világunkat átszövő látható és láthatatlan hálózatok. A kapcsolatok és viszonyok erős befolyása indokoltá teszi, hogy ne csak az aktorokat (vállalatokat/szervezeteket/résztvevőket/elemeket/alanyokat), hanem azok kapcsolatait, hálózatait is vizsgáljuk. A hálózatelemzés a gyakorlati tudományokban, sőt az alkalmazásokban is megjelent különböző – általában nagy ügyfélkörű – vállalatok problémáinak megoldására (Süle – Kovács 2012).

A hálózatok (gráfelméleti, szociometriai és vállalatközi) kutatásának már van története (Tardos 1995), aminek során különböző problémákat tekintettek központiak. Az elmúlt évek kétségkívül legfontosabb irányzata az ún. kisvilág gráfok felfedezése és vizsgálata volt. Erre az első példákat a szociológiában találták (Granovetter 1973), ahol a társadalmi hálózatok erős és gyenge kötéseit által kialakuló fürtösödéseket vizsgálták. A Moreno nevéhez köthető első szociometriai kutatások a kisebb társadalmi csoportok struktúráit egyéni szinten vizsgálták kvantitatív kapcsolatok alapján. Mérei vezette be a csoportstruktúrák több szempontú vizsgálatát (Mérei 1998), amivel a csoportdinamikát, ill. a csoportbeli pozíció alakulását elemezték.

Az igazán nagy gráfok megjelenésével és felismerésével (internet, telefon kapcsolatok, közösségi oldalak, üzleti kapcsolatok hálózata) az első tanulmányozók (Barabási 2003) megmutatták, hogy ezek a hálózatok nagyrészt összefüggőek, kicsi az átmérőjük, és foksám eloszlásuk (a kapcsolatok számának eloszlása) hatványtörvényt követ (vagyis nincs tipikusnak tekinthető kapcsolatszám, hanem kevés szereplőnek van sok kapcsolata, és a résztvevők többségének kevés). Ezek a jellemzők eltérnek a korábban feltételezett, ill.

megismert hálózatjellemzőktől (nagy átmérő, kapcsolatok számának normális eloszlása), ami a véletlen hálózatokat jellemzi.

Vállalatközi hálózati kutatások

Az üzleti hálózatok és –kapcsolatok kutatásában az IMP csoport (Industrial Marketing and Purchasing Group) ma már több mint három évtizedes múlttal rendelkezik, ami alatt különös aktivitást fejtettek ki a hálózatok lényegének és összetevőinek megragadására, típusainak rendszerezésére és empirikus kutatásaik eredményeként olyan modellt dolgoztak ki, amely a vállalati kapcsolatokat interakciókként definiálva írta le ezek tulajdonságait. Az interakciós modell szerint (Håkansson 1982) az üzleti kapcsolatot úgy határozhatjuk meg, mint az üzleti hálózatba ágyazott két szervezet érintettjei közötti interaktív cserekapcsolatot. A cserék egyaránt magukban foglalják a fizikai és/vagy nem fizikai termékek, információ-, pénzügyi- és az úgynevezett társadalmi csereeseményeket, ilyen módon az üzleti hálózat egy állandóan változó, dinamikus, nyitott rendszerként működik (Håkansson – Snehota 1995).

Magyarországon a Corvinus Egyetem Versenyben a világgal című kutatási programjának vállalatközi kapcsolatok projektje keretében vizsgálták empirikus módon is országos méretekben a céges kapcsolatokat. A kutatás során a kapcsolatokat motiváló tényezőkre, a kapcsolatok értékelésére, a vállalatvezetők által értékesnek tartott jellemzőkre helyezték a hangsúlyt a disztribúciós, logisztikai, export, banki kapcsolatok, e-business, stratégiai szövetségek, önkormányzatokkal való kapcsolatok, valamint a vevőkiszolgálás terén (Chikán – Czakó – Kazainé Ónódi 2006).

Szintén országos, empirikus kutatást végzett reprezentatív mintán Csizmadia és Grosz (Csizmadia – Grosz 2011, 2012) a szervezeti hálózati viszonyokról és együttműködések-ről, amiben kiemelt szerepet kaptak az innovációs kapcsolatok. A vizsgálat célterületei a következő vállalati tevékenységek voltak: beszerzés és logisztika; marketing-értékesítés; termelés és szolgáltatás; kutatás-fejlesztés; innovációs tevékenység; információszerzés; valamint külső szolgáltatás igénybevétele.

Klaszterelméletek

A hálózati együttműködések alapuló szerveződések jelentősége a nyolcvanas évektől megváltozott. A gazdasági versenyképesség súlypontjainak áthelyeződése fölértékelte a cégek körében azokat a hálózatos megoldásokat, amik által képessé váltak olyan hasznok realizálására is, amik mások által birtokolt erőforrásokból származtak (ráadásul legálisan). Erre az időre tehető az a felismerés is, hogy a cégek sikeressége nagyban függ helyi üzleti környezetük minőségétől. Az együttműködésen alapuló hálózatos üzleti gondolkodást erősítette, hogy a piacok szabványos tömegtermék helyett egyre inkább egyedi termékre, valamint komplex, gyors és rugalmas kiszolgálásra, állandó innovációra tartottak igényt, amire a hagyományosan merev szervezetű, nagyméretű vállalati struktúrák már nem

igazán voltak alkalmasak, a kisméretű cégek pedig egyenként kevésnek bizonyultak a helytállásra (Buzás 2000).

A kilencvenes, kétezres évektől ezért a gazdasági szereplők olyan új, hálózatos szervezeti formákkal próbálkoztak, amikben a legfőbb érintettjeikkel szorosabban tudnak együttműködni, de jogilag nem kell elköteleződniük. Ezek voltak azok a vállalati csoportosulások, amiknek formái és keretei továbbra is rugalmasan alakulnak, és számos előnyük miatt ágazattól és régiótól függetlenül terjednek az együttműködni kész vállalkozások körében. A következőkben az újonnan kialakult hálózati formák közül a klaszterformációkkal foglalkozunk.

Klaszterek kialakulása

A világ termelésére is a Pareto elv jellemző, nagy része kevés számú csomóponttól származik. Az is igaz, hogy az egymáshoz hasonló tevékenységi körrel rendelkező szervezetek, intézmények, vállalkozások jellemzően egymás közelébe települnek, ezzel pedig földrajzi sűrűsödési pontokat hoznak létre. Porter szerint ennek a két folyamatnak a hatására olyan agglomerációk jöhetnek létre, melyek sajátos intézményi formát ölthetnek (Porter 1998b). Az említett termelési és a földrajzi sűrűsödési pontok egy sajátos hálózatos intézmény, a klaszter kétféle megjelenési formáját – az ágazati és a regionális klasztert – alakították ki.

A klaszteresedési folyamat hat különböző szakaszra osztható: (1) Kezdetben egyre több új, speciális, helyi tudáson alapuló vállalat jön létre, majd (2) egyre több, az ipárhoz kapcsolódó specializált beszállító és szolgáltató vállalkozás telepedik meg a régióban. (3) Fokozatosan kiépül a klaszteresedést támogató fizikai infrastruktúra, és létrejönnek új, az iparágat támogató szervezetek. (4) Később a helyi versenyelőnyök miatt új vállalatok csatlakoznak, telepednek a régióba. (5) A klaszterben kialakuló kapcsolati tőke elősegíti és ösztönzi az információ- és tudásáramlást. (6) Idővel azonban a gazdaság dinamikájának megfelelően a klasztereknek is meg kell újulniuk, aminek híján hanyatlás következhet be (Grosz 2006).

Klaszterek meghatározása

A klaszter együttműködő és versenyző vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények versenyen alapuló földrajzi vagy ágazati koncentrációja. A klaszterek különböznek más gazdasági formáktól elsősorban abban, hogy nem alapfeltételük a formális együttműködés, a tagok általában megőrzik teljes függetlenségüket. A klaszterben egyszerre van jelen az együttműködés és a verseny, amik kedvező kombinációja a régió, illetve az iparág fejlődésének alapvető mozgatórugója lehet. „A verseny és a kooperáció létezhetnek egymás mellett, mert különböző dimenziókban és különböző szereplők között játszódhatnak.” (Porter 1998b, 79.) A klaszter fejlődésében és növekedésében fontosak a belső kapcsolatok, ami a klasztertagok együttműködésére épít. Ezek mellett a külső kapcsolatok legalább olyan fontosak a többi helyi cég és intézmény, a társadalmi beágyazódás, a tudásáramlás, a beszállító és felvevőpiacok oldaláról.

A klaszterek differenciált végfelhasználói igényeket elégítenek ki, ugyanakkor hasonló beszállítói, tudás- és munkaerőbázisra, jogi és infrastrukturális környezetre tartanak igényt. Maga a koncepció olyan vállalatok és iparágak közötti kapcsolódásokon alapszik, melyek során a tagok egyrészt komplementer termékeket és szolgáltatásokat nyújtanak, másrészt megosztják egymással a termelékenység szempontjából fontos technológiát, képességeket, információkat, marketingfeladatokat és vevői igényekről szóló tapasztalatokat, továbbá a helyi közintézményekkel való kapcsolattartás során kihasználják és fejlesztik a közösen használt helyi infrastruktúrát és erőforrásokat (Porter 1998a).

Klaszterek jellemzői

A klaszteresedés három területen hat a versenyre (Porter 1998a, 80.):

1. növeli az adott területen tevékenykedő vállalatok termelékenységét azáltal, hogy jobb hozzáférést biztosít az alapvető erőforrásokhoz (munkaerőhöz, szaktudáshoz, beszállítókhöz, intézményekhez stb.);
2. innovációra ösztönöz;
3. serkenti az új vállalkozások létrejöttét.

McRae és Williams szerint a klaszterek olyan potenciállal rendelkeznek, amivel hozzájárulhatnak a regionális növekedéshez és fejlődéshez – termékeny talajt nyújtanak új vállalkozások létrejöttéhez, erősítik a gazdasági kapcsolatokat és az üzleti bizalmat (McRae–Williams 2005, 8.).

A klaszterek közös jellemzői:

1. az adott térség húzóágazatát képviselik (a térség gazdaságában meghatározó súllyal és növekedési lehetőséggel rendelkeznek) (Lengyel 2003);
2. az innováció fontos szerepet tölt be sikerükben (még akkor is, ha nem a „high-tech” iparban működnek);
3. a verseny és az együttműködés egyszerre van jelen szerteágazó kapcsolataikban, melyek az iparágon kívüli kapcsolatokra és a helyi közintézményekre is kiterjednek (Porter 1999).

Klaszterek tipizálása

A klaszterek elméletét, gazdaságfejlesztési és a helyi gazdaságokban betöltött szerepét hosszabb ideig csak a külföldi szakirodalomból lehetett megismerni, a 2000-es évektől azonban, amikor az első magyarországi klaszterek megjelentek, egyre több hazai elemzés és elméleti munka született a témában (Buzás 2000; Lengyel – Deák 2002; Lengyel – Rechnitzer 2004; Grosz 2006; Lengyel 2002, 2003). A különböző szakirodalmak eltérő szempontok alapján különböző felosztásokat alkalmaznak a klaszterek típusainak megkülönböztetésére. A teljesség igénye nélkül az alábbiakban kétféle szempont mentén vizsgáljuk a lehetséges tipizálási lehetőségeket.

A klaszterek típusait Héjj és Matuz két szempont szerint értékeli, irányultság és a szövetségre lépők tevékenysége szerint az értékláncban (Héjj – Matuz 2008):

- Irányultság szempontjából az előzőekben említett ágazati/iparági vagy regionális klaszter különböztethető meg, ahol az iparághoz tartozás vagy a földrajzi közelség az alapja a szövetségnek. Maga a működés lehet (1) intézményre épülő (speciális szolgáltatásokat (pl. beszerzés) nyújtó vagy méretgazdaságosságot támogató közös szervezet), (2) hálózatra épülő (meglévő, jellemzően zártkörű hálózatok közötti együttműködés) és (3) tudásra alapozott (nyitott kezdeményezés, középpontban az információáramlás és tudáscsere, spontán szerveződések).
- Tevékenység szempontjából az együttműködés lehet (1) horizontális (ami az azonos vagy hasonló tevékenységű vállalatok együttműködése, akik tevékenysége ugyanarra az ipari vagy műszaki alapra épül, közös piacon működnek, közös beszerzési és/vagy disztribúciós csatornákat használnak); (2) vertikális (ahol horizontális tagok, illetve az ellátási lánc más szintjein elhelyezkedő tagok (beszállítók, fogyasztók, kapcsolódó szolgáltatók) működnek együtt); és (3) diagonális (ahol egymást kiegészítő, vagy szimbiotikus tevékenységű tagok a klaszter résztvevői).

Migone és Howlet (2010) felosztása szerint léteznek (1) informális, (2) szervezett és (3) innovatív klaszterek. Az egyes klaszter típusok eltérő mértékben terjedtek el az egyes országokban, attól függően, hogy milyen feltételrendszerrel rendelkező környezetben, milyen célokkal és támogatási lehetőségekkel alakultak meg.

Klaszterek előnyei a résztvevők számára

A vállalatok számára tehát a klaszter a független for-profit és non-profit vállalkozások, a hozzájuk kapcsolódó gazdasági és társadalmi szervezetek és intézmények olyan halmaza, amelynek tagjai

- relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait,
- ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak,
- hasonló innovációkat tudnak hasznosítani, azaz
- közös érdekeltségen alapuló együttműködés keretében, szinergikus hatással és a kritikus méret elérése végett együttműködnek, miközben megtartva szuverenitásukat versenyeznek is (Lengyel 2002).

A klaszteresedés hátterében számos előny húzódik meg. Ezek közül a legfontosabbak:

- gyorsabb piaci alkalmazkodás,
- tranzakciós és szállítási költségek csökkenése,
- gyorsabb és pontosabb információáramlás,
- gördülékeny inpuhelyettesítés,
- technológiai és szervezési tapasztalatok megismerése,
- tudás állandó cseréje stb.

A klaszterekben a hangsúly a klasztertagok közötti kapcsolati hálózaton van, mely a következő területeken hordoz előnyöket:

1. Vállalati és intézményi határok áteresztőképességének növelése.
2. Bizalom és az egymástól való függőség érzésének kialakulása.

A külső kapcsolatok jelentőségét a klaszter helyi gazdaságba és társadalomba való beágyazottsága adja, ami által – bár bottom-up (alulról-fölfelé) kifejlődéséhez több év kell – tartós gazdasági erőt képvisel (Lengyel 2002). A top-down (földről-lefelé) kialakítás mögé szükségesek a különböző programok keretében elérhető gazdaság- és területfejlesztési támogatások. A sikeres klaszterpolitikát folytató országok tapasztalatai alapján a klaszter építés folyamatára egyaránt jellemző a top-down és a bottom-up irányultság.

Klaszterek előnyei a helyi gazdaság/térség/régió számára

Azáltal, hogy a klaszter tagjai információkat oszthatnak meg egymással akár piaci, akár technológiai változásokra vonatkozóan, olyan közeg jön létre, amely kedvez az innovációnak. Az innovatív környezet serkenti az új vállalkozások kialakulását a felhalmozott tudás és a helyi iparági kapcsolatok kihasználása által. A tacit tudás könnyebben áramlik a vállalatok között, ha azok földrajzilag közel helyezkednek el egymáshoz és klaszterekbe rendeződnek (Arikan 2009). Egymás hiányzó képességeit, lehetőségeit kiegészítve jelentősen képesek hozzájárulni mind a tagok, mind az egész régió, vagy térség versenyképességének növekedéséhez.

Klaszterhálózatok a gyakorlatban

A mai világgazdaságban egyre inkább jellemzők az olyan sajátos központok, hálózati alapon működő szervezeti megoldások, amelyek különböző formákban és megnevezésekkel, de egyaránt vállalati együttműködésre alapulva alakulnak ki és működnek (Porter 1998a, 1999). A gazdasági csomópontokat sajátos specializáció jellemzi: adott iparágban, vagy régióban működő, nemzetközi kereskedelemben is sikeres vállalkozások alkotják. A klasztertörténelem kimondott sikertörténetekkel is büszkélkedhet (Szilícium-völgy, bostoni pénzügyi klaszter, walesi autóipari klaszter stb.). A történetek egy része multinacionális vállalatokhoz kötődik, melyek „magtevékenységet” végző központjai telepedtek le az adott régióban. Ugyanakkor olyan klaszterekről is beszélhetünk, melyeket kis- és középvállalkozások alkotnak, jellemzően komoly történelmi hagyományokra alapozva, pl. észak-olaszországi bőr- és divatklaszter, holland virágklaszter, portugál faipari klaszter stb. (Porter 1999; Lengyel – Imreh 2002; Ketels 2006).

A 2000-es évektől lendületet kaptak a klaszterorientált megoldások a gazdaságfejlesztésben is. A Global Cluster Initiative 2005-ben 1400 klaszterkezdeményezést azonosított világszerte, melyek 40%-a 2001-ben vagy az után indult (Ketels et al. 2006). A területfejlesztésről és területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény megjelenésével Magyarországon is kedvezőbb háttérrel jelenhetnek meg a hálózati együttműködések, amelyek közül elsősorban a földrajzi koncentrációból adódó előnyök kihasználását lehetővé tevő gazdasági klaszterek kialakítását támogatják.

Jelenleg nagy az eltérés az egyes európai országok között, hozzáátve, hogy a regionális klaszterek elemzésekor egy adott térségben a földrajzi koncentráció előnyeinek kihasználói nehezen térképezhetők fel maradéktalanul (Buzás 2000). Az Európai Unióban átlagosan minden negyedik cég (min. 20 alkalmazottal) dolgozik klaszterkörnyezetben, azaz szoros

együttműködésben más helyi vállalkozásokkal. A 27 tagországon belül éles különbség van a régi és új (2012) tagállamok között. Az újak, a számok szerint, még nem ismerték fel a klaszterek jelentőségét: EU15: 36%, szemben az EU12: 12%-ával.

Az európai mezőnyből az Egyesült Királyság emelkedik ki, ahol a vizsgált iparágakban a 20 főnél nagyobb cégek 84%-ához passzolt a klaszter-definíció. A felmérés szerint szintén magas a klaszterarány Lettországon (67%) és Írországon (64%). A legkevésbé klaszteresedett Ciprus (3%), illetve Lengyelország és Csehország (4%), Görögország, Észtország, Litvánia (9%). Az egyes országokat tekintve a hálózatos működés legmagasabb foka a skandináv országokra jellemző – a klasztertag cégek többsége több mint 2 üzleti hálózatban vesz részt. Hasonló a helyzet Törökországban is (The Gallup Organization 2006).

Klaszterirányítás

Az Európai Unióban működő klaszterek többsége rendelkezik valamilyen specializált klaszterszervezettel. Ausztriában 1995 óta harmincöt klasztermenedzsment-szervezet alakult, többnyire újonnan alakult és tudásalapú klaszterek irányítására. A klasztermenedzsment-szervezeteknek leggyakrabban az alábbi feladatokat kell ellátni:

- a kormányzattal fenntartott kapcsolatok ápolása, lobbizás,
- speciális támogatási programokban való részvétel biztosítása,
- menedzsment és egyéb ágazatspecifikus képzések szervezése, lebonyolítása,
- igény esetén a K+F tevékenység koordinációja,
- alapanyagok és szolgáltatások közös beszerzése,
- piaci információk gyűjtése, adatbankok létrehozása, kezelése,
- raktározási és szállítási feladatok koordinációja,
- közös marketing és értékesítési tevékenység bel- és külföldi koordinációja.

A klaszter tehát versenyelőnyöket szolgál, de nem csak a résztvevőkét. Klaszterek működtetése olyan gazdaságfejlesztési lehetőség, ami a helyi közösségek, az önszerveződés erősítésének útja is. Előny lehet az információáramlás és kommunikáció, közös fellépés, képzés, a nemzetközi szinten való megjelenés, a PR és a marketing, a közös adatbáziskezelés. A sikerességhez tehát hálózatos gondolkodás szükséges, és a hálózat-alapú szervezetek menedzselése.

Győr-Moson-Sopron megyei helyzetkép

Győr-Moson-Sopron megyében jelen pillanatban 14 klaszterkezdeményezés regisztrálható, melyek közül 8 db győri, 5 db soproni, 1 db pedig mosonmagyaróvári székhellyel rendelkezik (1. táblázat). A létező klaszterek közös problémája, hogy az irányító menedzsmentszervezet általában a tagok köréből kerül ki, és az operatív feladatok ellátása mellett a fejlődés stratégiai hátterét nem képesek megteremteni. Ahogy a táblázatból is kiolvasható, a menedzsmentirodák kivétel nélkül csak részben végeznek klasztermenedzsment tevékenységeket, fő profiljuk általában a marketingszolgáltatás, pénzügyi tervezés és tanácsadás.

1. táblázat: Győr-Moson-Sopron megyei klaszterkezdeményezések

Klaszter neve	Menedzsment iroda	Székhely
Biogáz és Biofinomító Klaszter	Sokoró Natúr-zóna Nonprofit Kft.	Győr
InnoDentál Klaszter	EFFIX-marketing Kft.	Sopron
Innovatív nyugat-dunántúli klaszter-kezdeményezés haszon-gépjármű felépítmények piacán	Carnet Truck Felépítménygyártó Kft.	Győr
Magyar Bútoripari Klaszter	X-Meditor Lapkiadó, Oktatás- és Rendezvényszervező Kft.	Győr
Magyar Járműfejlesztési Klaszter	Meshining Engeneering Kft.	Győr
Nyugat-dunántúli Borászati és Borturisztikai Klaszter	Bormarketing Műhely Nonprofit Kft.	Sopron
Nyugat-dunántúli Információ-technológiai és Oktatási Klaszter	Universitas-Győr Szolgáltató Nonprofit Kft.	Győr
Pannon Autóipari Klaszter	Nyugat-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Közhasznú Nonprofit Kft.	Győr
Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter	Effix Marketing Kft.	Sopron
Professio Fémipari és Szakképzési Klaszter	GYMSKIK	Győr
Sopron Régió Informatikai Klaszter	Empirica Gazdasági és Társadalomkutató Intézet Kft.	Sopron
Sopron Régió Logisztikai Klaszter	NYME Erdőmérnöki Kar Erdészeti-műszaki és Környezettechnológiai Intézet	Sopron
SZHG Termékfejlesztő és Gyártó Konzorcium	SZAVILL Consulting Kft.	Győr
Szigetköz Egészség Turizmus Klaszter	PENTAT Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	Moson-magyaróvár

Forrás: szerkesztette Tóth T.

A Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) a klasztereket az együttműködés foka és fejlettségi szintjük alapján 3 fő kategóriába sorolja, amelyek a következők:

- induló klaszterek,
- fejlődő klaszterek,
- akkreditált innovációs klaszterek.

Az induló klaszterkezdeményezések ismérve, hogy az együttműködés alacsony szintjét produkálva nagyrészt időszakos jellegű, beruházást nem érintő kooperációban vesznek részt, míg a fejlődő kategóriába sorolt hálózatoknál a közös projektberuházás is megkövetelt. Az akkreditálás egy bonyolult is időigényes folyamat eredményeképpen jön létre, amely feltételezi, hogy a klasztermenedzsment magas hozzáadott értékű, innovatív tevékenységek támogatását végzi. Győr-Moson-Sopron megyében jelen pillanatban csupán 1 akkreditált klasztert tarthatunk nyilván (Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter). Éppen ezért fontos célként fogalmazódik meg a megyei gazdaságfejlesztés számára a meglévő klaszterek akkreditációjának ösztönzése, segítése.

A helyzetfeltárás keretében vizsgáltuk, hogy a megyében érintett több mint félezer klasztertag székhely szerint melyik kistérségben van jelen. Ez lényeges információ a klaszterépítés folyamatában, mivel jelzi a gazdaság hálózati együttműködésének területi aktivitását és hiányait. A sűrűségi adatokból látható, hogy a Soproni-Fertődi kistérség hálózatosodási aktivitása messze a legmagasabb szintet jelzi a megyében, míg a Pannonhalmi kistérség egyetlen vállalata sem vesz részt klasztertevékenységben (2. táblázat). Utóbbi tény azért is elgondolkasztató, ugyanis a megyében soproni székhellyel rendelkező Nyugat-dunántúli Borászati és Borturisztikai Klaszter a Pannonhalmi borvidék szereplőinek is lehetőséget kínál az együttműködésre.

2. táblázat: Győr-Moson-Sopron megyei klasztertagok kistérségi bontása (db)

Klaszter neve	Tagok száma	Csornai kistérség	Győri kistérség	Kapuvár-Beledi kistérség	Mosonmagyaróvári kistérség	Pannonhalmi kistérség	Sopron-Fertődi kistérség	Téti kistérség
Biogáz és Biofinomító Klaszter	14	0	5	0	0	0	1	1
InnoDentál Klaszter	13	0	0	0	0	0	10	0
Innovatív nyugat-dunántúli klaszter HGM felépítmények piacán	n/a							
Magyar Bútoripari Klaszter	22	0	6	0	0	0	2	1
Magyar Járműfejlesztési Klaszter	13	0	5	0	1	0	0	0
Nyugat-dunántúli Borászati és Borturisztikai Klaszter	52	0	4	1	0	0	46	0
Nyugat-dunántúli Információ-tech- nológiai és Oktatási Klaszter	21	0	4	0	0	0	3	0
Pannon Autóipari Klaszter	88	1	16	0	5	0	1	0
Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter	137	1	6	0	1	0	26	1
Professio Fémipari és Szakképzési Klaszter	12	0	9	1	1	0	0	0
Sopron Régió Informatikai Klaszter	29	0	1	0	0	0	18	0
Sopron Régió Logisztikai Klaszter	89	1	0	4	2	0	77	0
SZHG Termékfejlesztő és Gyártó Konzorcium	n/a							
Szigetköz Egészség Turizmus Klaszter	21	1	6	0	8	0	1	1
Összesen	511	4	62	6	18	0	185	4

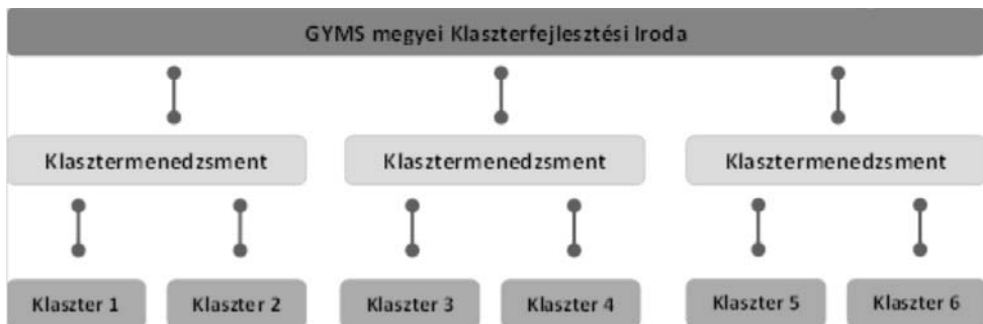
Forrás: szerkesztette Tóth T.

Klaszterfejlesztési rendszer

A rendszer alapötlete, hogy a megye klaszterhálózatát egy 3 szintű rendszerbe szervezze, amelyben a helyi önkormányzati szféra, a megyei kereskedelmi és iparkamara, valamint a versenyszféra képviselői egyaránt helyet kapnak (1. ábra). A modell felső szintjén egy olyan klaszterfejlesztési iroda áll, amely a helyi önkormányzat és a kamara együttműködéséből születik meg, feladata a központi és helyi kormányzat klaszterfejlesztési elképzeléseinek tolmácsolása a privát szféra irányába. A modell 2. szintjén a független klasztermenedzsment irodák állnak, amelyek fő profilban klaszterszervezéssel és menedzseléssel foglalkoznak. A rendszer alsó szintjén a konkrét klaszterkezdeményezések helyezkednek el, amelyek a támogatási források legfőbb alanyai.

A modell lényege, hogy a központi és helyi fejlesztési elképzelések és az alakuló és meglévő klaszterek igényei és beruházási elképzelési találkozzanak, amely rendszer a források elosztásának egy hatékonyabb szintjét eredményezi. A helyi Klaszterfejlesztési Iroda legfőbb feladata, hogy a megye hálózatosodását összefogja, a nemzeti fejlesztési stratégiához igazítsa, és olyan fórumokat szervezzen, ahol az érintett szereplők találkozni tudnak a jövőbeli együttműködések kialakítása céljából (match-making). A középső szinten olyan klaszterirodákat képzelünk el, amelyek nem kiegészítő tevékenységként, és nem a meglévő klaszterek tagjaiként, hanem függetlenül és önállóan menedzsment tevékenységet képesek végrehajtani. Legfőbb feladatuk a klaszterek fejlesztése és toborzása, emellett pedig a közös beruházások előkészítése, lebonyolítása és monitorozása. Az alsó szinten elhelyezkedő klaszterek csoportjában a projektcsomag a MAG Zrt. által meghatározott kategóriákban történő előrelépést tűzi ki fő célul, előre meghatározott indikátorok teljesítésével.

1. ábra: Klaszterfejlesztési rendszer



Forrás: szerkesztette Tóth T.

A rendszer pénzügyi működtetésének innovációja, hogy nem a klaszterek közös beruházásait finanszíroznák, hanem részben felülről vezérelve az egyes szinteken elkülönülő források állnak rendelkezésre. A Klaszteriroda működési finanszírozása ún. „match-making” fórumok és a szabadalmaztatási eljárások köré csoportosulna, míg az

infrastrukturális beruházások egy összegben állnának rendelkezésre. A klaszterirodák esetében a függetlenedés és portfóliótisztítás mellett az új klaszterek létrehozása is támogatandó. A klaszterek esetében az infrastruktúra és eszközállomány finanszírozása a korábbi rendszerekből kiindulva várhatóan nem hozza a várt eredményeket, ezért a hálózatok esetében a MAG Zrt. által meghatározott indikátorok teljesítése és a tagtörzés elősegítése vezetne az együttműködések erősítéséhez. A klaszterek képviselőivel történő egyeztetés alapján a közös külpiacra lépés és az egységes márka és védjegy kialakításának támogatása jeleníthető meg fejlesztési lehetőségként.

Hatékonyabbak-e a nyílt innovációs módszereket alkalmazó kis- és középvállalkozások?

DÓRY TIBOR – TILINGER ATTILA

KULCSSZAVAK: nyílt innováció, kis- és középvállalatok, együttműködések, tudás- és technológiatranszfer

ABSZTRAKT: Az elmúlt években a nyílt innovációs paradigma egyre nagyobb teret hódított a kutatók, a stratégiai menedzsmenttel foglalkozók, illetve a kutatás- és innovációpolitika szereplői között. Különböző empirikus felmérések igazolták, hogy a vállalkozások fokozott mértékben nyitják meg innovációs folyamataikat és vonnak be abba külső szereplőket, vagyis más vállalkozásokat, valamint kutatóhelyeket. A kutatók figyelme azonban elsősorban a nagyvállalati nyílt innovációs folyamatokra irányult, és csak az elmúlt időszakban kezdték vizsgálni a kis- és középvállalkozások (KKV) esetében is ezt a jelenséget. A KKV-k nyílt innovációs tevékenységének kutatása még külföldön is gyerekcipőben jár, és alapvetően esettanulmányok alapján kutatják a terület sajátosságait.

A Győri Ipari Körzet kialakulásának folyamatait középpontba állító projekt keretében felmérésre került a térség vállalkozásainak gazdasági potenciálja kérdőíves megkérdezés formájában. A gazdasági potenciál és a munkaerőpiac jellegzetességeinek feltárását célzó empirikus kutatás megvizsgálta azt is, hogy a mintába került vállalkozások milyen mértékben alkalmazzák a nyílt innovációs technikákat kutatási és innovációs tevékenységük során. Együttműködési magatartásuk alapján két csoportba kerültek besorolásra a felmérésbe vont vállalkozások. Jelen tanulmány a nyílt és a zárt innovációs modellt alkalmazó vállalkozások hatékonyságára vonatkozó sajátosságait mutatja be.

Bevezetés

A nyílt innováció koncepciója olyan nagyvállalatoktól ered, amelyek sikeresen tudják integrálni a saját kutatási tevékenységüket külső fejlesztési ötletekkel és technológiákkal (Chesbrough 2003). A nyílt innovációs paradigma úgy is magyarázható, mint a tradicionális, vertikális innovációs modell ellentettje. Ez utóbbi esetében a vállalat kutatás-fejlesztési részlege végzi a termékfejlesztést és jellemzően a gyártást is, aminek az eredményeképpen

létrejött termékeket a cég értékesíti. Ha egy mondattal kellene leírni a nyílt innovációs folyamatot, akkor azt úgy határozhatnánk meg, mint a tudás be- és kiáramlásának célzott felhasználása a belső innováció felgyorsítására, és a piacok kibővítése az innováció külső alkalmazására. Chesbrough (2003) a nyílt innovációt olyan paradigmaként határozta meg, amely azt feltételezi, hogy a cégeknek külső és belső ötleteket egyaránt kell alkalmazniuk, amikor fejlesztik technológiájukat. Az üzleti modell mind belül, mind kívül keletkezett ötleteket felhasznál az értékkeremtésre, egyidejűleg belső mechanizmusokat definiál a megteremtett érték egy részének elsajátítására (Molnár – Németh 2009).

A nyílt innováció koncepciója azonban kis- és középvállalkozások (KKV) körében is alkalmazható, hiszen ők is számos külső szervezettel, jellemzően más KKV-kal is gyakran együttműködnek fejlesztéseik és termelési folyamataik során. Nemzetközi felmérések és esettanulmányokon nyugvó empirikus kutatások eredményei rávilágítanak arra, hogy azok a kis- és középvállalkozások tudnak a legtöbbet profitálni a nyílt innovációból, akik rendszeresen együttműködnek az ügyfelekkel, vevőkkel és különböző felsőoktatási intézményekkel. A sikeres vállalkozások innovációs tevékenysége egy olyan „ökoszisztémában” zajlik, melynek szereplői sűrű és intenzív kapcsolatokat ápolnak egymással. A bizalomra épülő kapcsolatrendszer segítségével kiegészíthetik innovációs forrásaikat és új ötleteket oszthatnak meg egymással (Vanhaverbeke 2012).

A Győri Ipari Körzet kialakulásának folyamatait középpontba állító projekt keretében lezajlott vizsgálat elsősorban a KKV-k innovációs sajátosságainak vizsgálatát célozta, amelynek főbb céljai az alábbiak voltak:

Milyen mértékben különböznek a nyílt innovációs modellt alkalmazó kisvállalkozások gazdasági mutatói a hagyományos zárt modellben működő társaiktól?

Milyen szerepet játszanak a felsőoktatási intézmények a vizsgált vállalkozások innovációs tevékenységében?

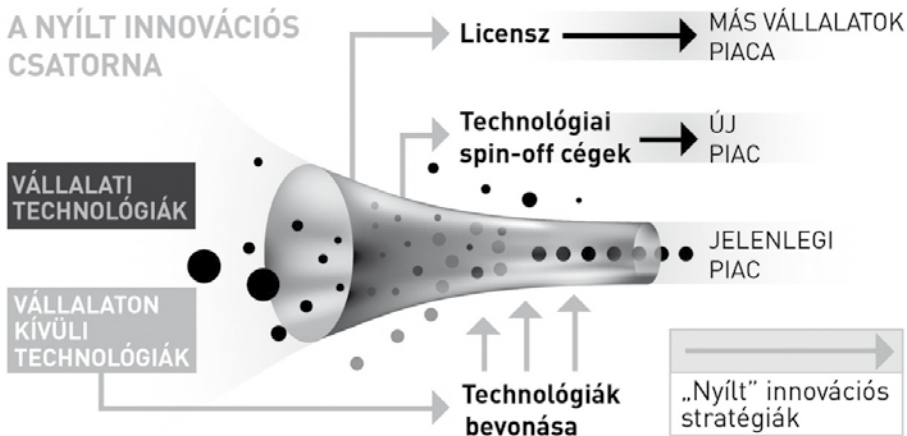
A tanulmány első része a nyílt innovációs paradigma fontosabb összefüggéseit ismereti a szakirodalom áttekintése alapján, amit a vállalati felmérés eredményeinek és nyílt innovációs modellt alkalmazó vállalkozások sajátosságainak bemutatása követ. Ezután egy olyan nyílt innovációs együttműködési modell kerül felvázolásra, amely segítségével javítható az egyetemek és a vállalkozások közötti együttműködések hatékonysága és eredményessége. Végezetül a tanulságok összegzése és a további lehetséges kutatási irányok felvázolása zárja a tanulmányt.

A nyílt innováció megjelenési formái

Nincs ideális nyílt innovációs stratégia. A nyílt innovációnak számos megjelenési formája és lehetséges megvalósítási útja van attól függően, hogy az innováció mely típusáról van szó, illetve milyen szereplők kerülnek bevonásra a fejlesztési folyamatba. A különböző nyílt innovációs stratégiák a Chesbrough (2006) által leírt „nyílt innovációs csatornán” (1. ábra) keresztül mutathatók be a legjobban.

Minden nap, minden pillanatban sok ezer, látszólag briliáns ötlet merül fel a különböző cégek dolgozóinak és menedzsereinek a fejében. Ezen ötletek nagy része bekerül az említett innovációs csatornába, de csak néhány kerül ki onnan új termékek és szolgáltatások formájában, ugyanis az ötletek többsége a fejlesztési folyamat során elhal. A nyílt innováció koncepciója szerint a vállalati innovációs csatorna határai átjárhatóak, tele van olyan lyukakkal, amelyen keresztül külső ötletek juthatnak be a csatornába, illetve a vállalkozás elhalt ötletei kikerülnek az ökoszisztéma más szereplőihöz, akik megvalósíthatják azokat meglévő vagy új piacokon, illetve új vállalkozások létrehozásával. Könnyen megérthető mindez, hiszen gondolataink, szándékaink, illetve a piac is idővel változik. Gyakran csak megfigyelünk valamit, amit jó lehetőségnek látunk, majd néhány termékötletet is kidolgozunk a megvalósítás érdekében. Ha egy idő múlva még mindig fantáziát látunk a továbbfejlesztett ötletben és a vállalati vezetés is támogatja azt, akkor ezekből az ötletekből különböző megoldásokat, technológiákat dolgoznak ki a vállalkozás fejlesztői. Természetesen nem minden technológia jelenik meg azonnal a termékeinkben, illetve nem eredményez új termékeket, szolgáltatásokat. A helyzetet tovább bonyolítja, hogy gyakran sem a kiinduló ötletek, sem a technológiai megoldások nem cégen belülről jönnek, hanem külső forrásból.

1. ábra: A nyílt innovációs csatorna



Forrás: Chesbrough 2006.

A nyílt innováció koncepciója megmutatja egy új termék piacra történő bevezetésének időszükségletét, illetve azt, hogy a termékkel kapcsolatos lehetőségeknek, ötleteknek és technológiák kifejlesztésének milyen átfutási ideje van, és ezek a folyamatok hogyan kapcsolódnak az innovációs csatorna különböző részeihez. A csatornát egy olyan folyamatnak kell tekinteni, amit hatékonyan lehet menedzselni: a felismert lehetőségeket ötletté formálni, az ötleteket technológiákká fejleszteni, a technológiákat pedig termékekbe és szolgáltatásokba építeni, a kifejlesztett termékeket értékesíteni.

A vállalkozásoknak az alábbi négy lehetősége van a nyílt innovációs stratégia megvalósítására (1. ábra):

1. *Vállalaton kívüli technológiák bevonása.* Az innovációs folyamat korai szakaszában a vállalkozások gyakran felismerik, hogy bizonyos külső megoldások és technológiák jelentősen gyorsítani tudják a cégek saját fejlesztési erőfeszítéseit. Ez olyan önkényes akciója a vállalkozásoknak, amelynek során a saját belső kutatás-fejlesztési tevékenységük helyett vagy annak kiegészítése érdekében vonnak be külső kutatás-fejlesztési erőforrásokat és megoldásokat.
2. *Technológiák házon belüli fejlesztése.* Olyan üzleti gyakorlat, amelynek során a cégek házon belül valósítják meg azokat a fejlesztéseket, amelyeket egyébként kiszerveztek vagy alvállalkozásba adtak volna. A vállalatok leggyakrabban a költségek csökkentésével és a fő üzleti tevékenységre való fókuszálással szokták indokolni kiszervezési döntéseiket, illetve azzal, hogy több tudáshoz, tehetséghez és gyakorlathoz férjenek hozzá, ami számukra azután több profitot hoz.
3. *Licenszbe adás.* Két gazdasági szereplő közötti szerződéses kapcsolatot jelent, amelynek során a licenz átadója engedélyt ad a licenstet megvásárló számára egy bizonyos márkanév, szabadalom és más szellemi tulajdonjog meghatározott ideig történő használatára bizonyos díj, úgynevezett „royalty” fejében. A licenzbe adás lehetővé teszi a licenz tulajdonosának, hogy profitáljon a licenzbe vevő által létrehozott javakból, értékből.
4. *Technológiai hasznosító vállalkozások („spin-off”).* Azokat az ötleteket, technológiákat, amelyeket egy vállalat nem akar házon belül hasznosítani, „kipörgetheti” más vállalkozások számára, akik általában egy új piacon kezdik meg működésüket. A hasznosító vállalkozásokat úgy is definiálhatjuk, mint egy függetlenné váló vállalati csoport vagy divízió.

A nyílt innovációs koncepció egyik fontos üzenete az, hogy alaposan végig kell gondolni egy-egy felfedezés, technológia vagy bármely más újdonság hasznosítási lehetőségeit, és csak megfelelő mérlegelés után lehet döntést hozni a vállalkozás érdekét leginkább szolgáló – házon belüli vagy külső – megvalósítás mellett.

A nyílt innováció kutatása kis- középvállalkozásoknál

Hazai és nemzetközi kutatások egyaránt megerősítik, hogy a nagyvállalatok mellett a kis- és középvállalkozások is jelentős innovációs kapacitással rendelkeznek, ráadásul nem csak a csúcstechnológiával foglalkozó kisvállalkozások tekinthetők innovatívnak, hanem a tradicionális ágazatokban is vannak jelentős innovációt megvalósító cégek (Acs – Audretsch 1988; Csizmadia – Grosz 2011).

Brunswick - van de Vrande (2014) szerzőpáros azt is bemutatja, hogy az innovációs folyamatok és modellek jelentős eltéréseket mutatnak a kisvállalkozások esetében a nagyvállalatokkal összevetve. A KKV-k rugalmasabbak, döntési mechanizmusaik miatt gyorsabban reagálnak a változó keresletre. Azonban számos hátránnyal is szembesülnek

a nagyvállalatokhoz képest, például kevesebb specializált munkatársuk van, erőforrásaik korlátozottak, ráadásul a kutatás-fejlesztési tevékenységük kevésbé formalizált. Abból következően, hogy korlátozottak az erőforrásaik, nem tudnak felvállalni minden kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységet, így rá vannak kényszerülve, hogy együttműködjenek más vállalkozásokkal vagy kutatóhelyekkel. Kutatások igazolták, hogy azok a kisvállalkozások, melyek számos módon együttműködnek más szervezetekkel, sikerebbek az innováció megvalósításában is.

A kisvállalkozásoknak sok esetben hiányzik az a képessége, hogy proaktívan artikulálni tudják külső tudás, technológiai és know-how iránti igényeiket. Ez még akkor is így van, ha a kisvállalkozás intenzíven együttműködik más szervezetekkel. A másik végetet pedig az mutatja, amikor a kisvállalkozás túl intenzíven működik együtt más cégekkel, így túlságosan függővé válik másoktól, illetve azok speciális ismereteitől. A nyílt innováció tanulmányozásának egyik fontos célja tehát annak vizsgálata, hogyan használják a KKV-k a hálózati kapcsolataikat, a társadalmi tőkét, valamint a kívülről érkező tudást.

Különböző empirikus kutatások igazolták a vállalkozások mérete és a nyitottsága közötti pozitív összefüggést. Sőt, az utóbbi években a vizsgálatok a kisvállalkozások egyre növekvő mértékű nyílt innovációs tevékenységéről számolnak be. A kisvállalkozások a *leggyakrabban a kívülről érkező nyílt innovációs technikákat* gyakorolják, szemben a cégen belül létrejött tudás diffúziójával és más szervezetekkel való közös hasznosításával. A kívülről érkező innováció általában költségmentes módszereket, mint például a networking, hálózati tevékenységeket takar, a KKV-k csak ritkán vásárolnak licenstet fejlesztéseikhez. A hálózati tevékenységek közül a leggyakoribbak az értéklánc mentén szerveződő együttműködések, de jelentős szerepe van az egyetemekkel és a kutatóhelyekkel történő kooperációnak is. A kifelé irányuló nyílt innovációs technikákat, mint például a saját szabadalmak, technológiák vagy know-how licenzsbe adása, viszont nagyon ritkán alkalmazzák a KKV-k. Valószínűleg nincs kapacitásuk potenciális igénybevevők azonosítására és a velük való hosszadalmas tárgyalásokra. Szintén ritkán hozzák nyilvánosságra – ellenszolgáltatás nélkül – a termékötleteiket vagy egy-egy technológiájukat (Vanhaverbeke 2012).

Két tényező határozza meg alapvetően a KKV-k nyílt innovációs tevékenységét, mégpedig a *vállalkozás finanszírozási igénye*, valamint az ország *innovációs rendszere*. Kutatások tapasztalatai szerint elsősorban az anyagi motivációk határozzák meg a KKV-k nyílt innovációs tevékenységét. A nyitottság legfőbb akadályozó tényezőjének számít a KKV-k hiányzó piaci és technológiai tudása, valamint a szellemi tulajdonjogok nem hatékony kezelése. A vállalkozások tulajdonosi szerkezete is befolyásolja a KKV-k nyílt innovációs praktikáit. A családi tulajdonú cégek tipikusan nem fordítanak megfelelő figyelmet a nyílt innovációra, amit befolyásol továbbá a cégvezető és a menedzsment képzettsége (Brunswick – van de Vrande 2014).

Nemzetközi kutatások azt is igazolták, hogy a külső ötletek gyűjtése mellett az innovációs együttműködések és külső szakértők számára adott kutatás-fejlesztési megbízások pozitív hatással vannak a KKV-k innovációs teljesítményére. Ezt a hatást azonban

befolyásolja a vállalkozás életkora és az életciklusban elfoglalt szerepe. A nyílt innovációs technikák elsősorban a fiatal, néhány éves KKV-k között töltnek be jelentősebb szerepet. Emellett a KKV új ötletek, technológiák és tudás beszerzésével kapcsolatos stratégiai is jelentősen befolyásolják a nyílt innovációs módszerek hatását. Érdekes, hogy a különböző nyílt innovációs praktikák eltérő hatással vannak az inkrementális és a radikális innovációra. Míg az új technológiák felkutatása jelentősebb szerepet tölt be az inkrementális innovációban, addig a szabadalmak licenszselése a radikális innovációkat bevezető KKV-re jellemző. A beszállítói lánc vevőivel és végfelhasználóival való vertikális együttműködések szignifikáns pozitív hatással vannak a radikális innovációra.

Ki kell emelni a *hálózatok* szerepét, amelyek meghatározó szerepet játszanak a spin-off-ok, start-up-ok és általában a KKV-k teljesítményében. Különösen azon KKV-k teljesítménye javul, amelyek informális tudáshálózatokban vesznek részt. Ezek a hálózatok olyan regionális kezdeményezések, amelyek a tudásmegosztást és a hálózati együttműködések ösztönzik számos szervezet, például innovációs ügynökségek, inkubátorok, egyetemi technológiatranszfer irodák, start-up-ok és kockázati tőketársaságok képviselői között. Kutatások igazolták, hogy a KKV-k hálózati kapcsolatai és az együttműködések dinamikája pozitívan befolyásolja stratégiai döntéseiket és tevékenységüket. Míg a nagyvállalatok stratégiai változások nélkül is meg tudnak valósítani nyílt innovációt, addig a KKV-k esetében komoly stratégiai váltást jelent a kinyílás, a nyitottság (Vanhaverbeke 2012).

A KKV-k esetében meg kell említeni azt a hátrányukat, hogy új termékek vagy szolgáltatások kifejlesztése esetén jellemzően hiányosak egyes képességeik a gyors és sikeres piaci bevezetéshez. Éppen ezért előnyös számukra, ha nemcsak a fejlesztések fázisában, hanem a piacosítás során is alkalmaznak nyílt innovációs technikákat. A KKV-k önmaguk azonban ritkán ismerik fel a saját korlátaikat. Közvetítőkre, mediátorokra van szükség, hogy egyrészt segítsék a hiányosságok felismerését, másrészt pedig az igényeikhez kapcsolódó szolgáltatókat és szakértőket javasoljanak számukra. Mindemellett azt is el kell dönteni a KKV-knak, hogy milyen informális, félinformális és formális kommunikációban hisznek, illetve kiben, mely szervezetben bíznak meg, és hogyan kezelik a menet közben akaratlanul is jelentkező konfliktusokat.

Végezetül arra is fel kell készülni a nyílt innovációs módszereket alkalmazni kívánó kisvállalkozásoknak, hogy fejleszteni kell a menedzseri képességeiket. Lehetséges, hogy egyes KKV-k nem is tudnak önállóan, valamilyen innovációs hálózati menedzsment segítségével nélkül eredményes nyílt innovációt megvalósítani, így szükséges olyan testület felállítása, aminek a feladata a résztvevő KKV-k tulajdonosainak és menedzsereinek motiválása és informálása a nyílt innovációs módszerek megvalósításának trükkjeiről, valamint az együttműködések és a tudásmegosztás segítése (Brunswick – van de Vrande 2014).

A vállalati felmérés eredményei

Kutatásunk „A Győri Járműipari Körzet, mint a térségi fejlesztés új iránya és eszköze” című TÁMOP-4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0010 számú projekthez kapcsolódó kérdőíves felmérésen alapul. A vállalatok megkeresése kérdezőbiztosok segítségével történt 2014. év első negyedévében. A kutatómunka keretében egy 240 vállalatból álló adatbázis felépítésére került sor. Az adatbázis megfelelő inputokat szolgáltat a térségben működő kis- és középvállalatok nyitottságának vizsgálatára.¹

A nyitott vállalatok lehatárolása

Ahhoz, hogy meg tudjuk figyelni a nyitott és a zárt vállalatok viselkedését és a köztük lévő feltételezett különbségeket, le kell határolnunk a nyitott vállalatok csoportját. A szakirodalom szerint a nyitottság alapját a kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenység megvalósítása során jellemző együttműködési magatartás jelenti. Ennél fogva azokat a vállalatokat tekintjük nyitottnak, amelyekre az alábbi állítások valamelyike inkább vagy teljes mértékben igaz:

- nem(csak) saját alkalmazottaik fejlesztik ki az új ötleteket és végzik az innovációs tevékenységet;
- külső ötletek, tudás, technológiák, találmányok megszerzésében érdekeltek;
- külső partnereket vonnak be új innovációs lehetőségek azonosításához;
- a vevőkkel és szállítókkal szorosan együttműködnek;
- egyetemekkel és kutatóintézetekkel szorosan együttműködnek;
- iparjogvédelmi szakértőkkel szorosan együttműködnek;
- hálózati partnereikkel szorosan együttműködnek;
- innovációs stratégiájukat a kutatási partnereikkel együtt fejlesztik.

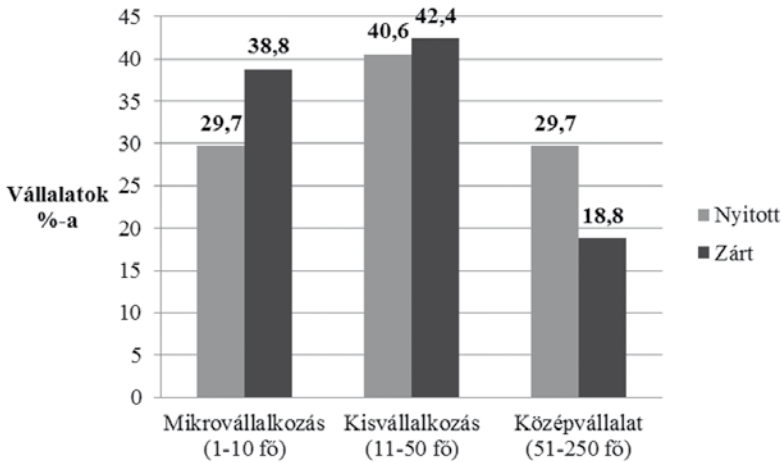
A fenti feltétel a mintában szereplő 240 vállalatból 65 (27,1%) esetében teljesül. Ezt a vállalatcsoportot tekintjük a nyitott vállalatok klaszterének. A fennmaradó 175 vállalatot (72,9%) az egyszerűség kedvéért neveztük el zárt vállalatok csoportjának.

A nyitott és a zárt vállalatok közötti különbség

A foglalkoztatottak számát vizsgálva megállapítható, hogy a nyitott vállalatok klaszterében a 10 fő alatti mikrovállalatok kisebb arányban, a középvállalatok pedig nagyobb arányban szerepelnek, mint a zárt vállalatoknál. A kisvállalkozások arányában nincs szignifikáns különbség a nyitott és a zárt vállalatok csoportja között. Mindebből arra lehet következtetni, hogy *minél nagyobb egy vállalat mérete, annál nyitottabbnak tekinthető* (2. ábra).

1 A felmérésben nem minden vállalat válaszolt minden kérdésre, ezért az elemzésben szereplő értékek csak az adott kérdéseket megválaszolókra vonatkoznak.

2. ábra: A foglalkoztatottak átlagos statisztikai állományi létszáma, 2012

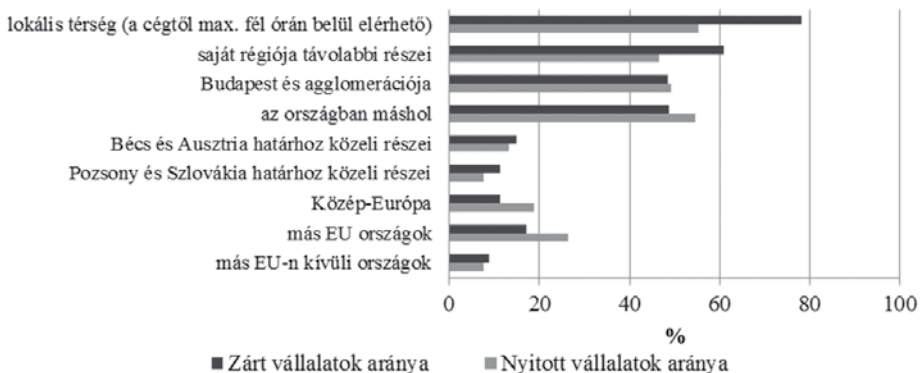


Forrás: Saját szerkesztés.

A felmérésből kiderül, hogy a nyitott vállalatok éves árbevételének 15,7%-a származott exportból a 2010-től 2012-ig tartó három év átlaga alapján. A zárt vállalatok esetében ez az érték kisebb, 13,9%.

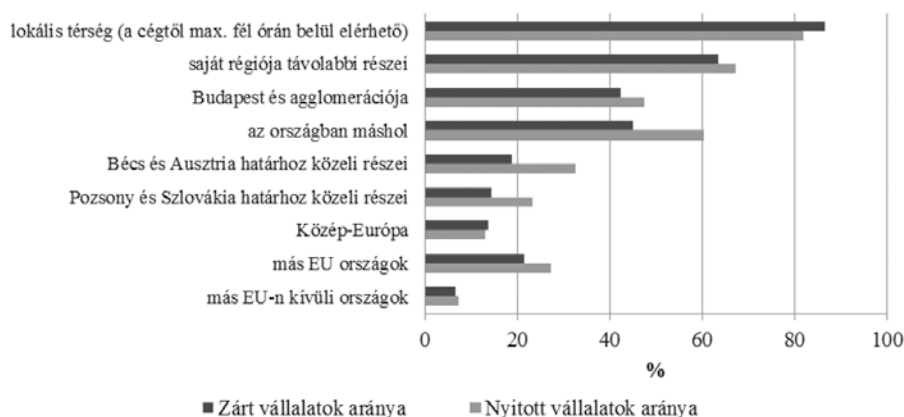
A következő kérdésben azt vizsgáltuk, hogy a mintában szereplő vállalatok beszerzései mely földrajzi térségekből történtek, valamint mely földrajzi területen értékesítették termékeiket/szolgáltatásaikat a 2010-től 2012-ig terjedő időszakban. Mind a beszerzéseket, mind az értékesítéseket vizsgálva kitűnik, hogy ahogy haladunk a lokális szinttől a globális felé, a nyitott vállalatok zártakéhoz viszonyított aránya egyre magasabb lesz (3. és 4. ábra). Ez azt jelenti, hogy a nyitott vállalatok kapcsolatai kevésbé szűkülnek le helyi szintre, a nyitott vállalatok nagyobb része van vevői és szállítói kapcsolatban külföldi partnerekkel.

3. ábra: A foglalkoztatottak átlagos statisztikai állományi létszáma, 2012



Szerkesztette: Tilinger A.

4. ábra: Értékesítés földrajzi térség szerint



Szerkesztette: Tilinger A.

Megállapítható továbbá, hogy a nyitott vállalkozások nagyobb része rendelkezik a cég fejlődését segítő *stratégiai dokumentumokkal*, 43,1%-uk üzleti tervvel, 28,1%-uk pedig innovációs stratégiával (1. táblázat).

1. táblázat: Stratégiai dokumentumok megléte

Dokumentum	Nyitott vállalatok %-a...	Zárt vállalatok %-a...
	...rendelkezik az adott dokumentummal.	
1–3 évre szóló üzleti terv	43,1	32,6
Innovációs stratégia	28,1	8,7

Szerkesztette: Tilinger A.

A nyitott vállalatok 14,1%-a *végzett vagy rendelt meg másoktól kutatás-fejlesztési tevékenységet* a 2010-től 2012-ig tartó három évben. Ez önmagában sem magas arány, de a zárt vállalatok még kevesebb része, mindössze 7%-a folytatott ilyen módon K+F tevékenységet.

Azt is megvizsgáltuk, hogy a vállalkozás *vezetett-e be valamilyen innovációt* az adott időszakban. A nyitott és a zárt vállalatok között jelentős különbség fedezhető fel. A nyitott vállalatok jóval nagyobb hányada vezetett be valamilyen innovációt (5. ábra).

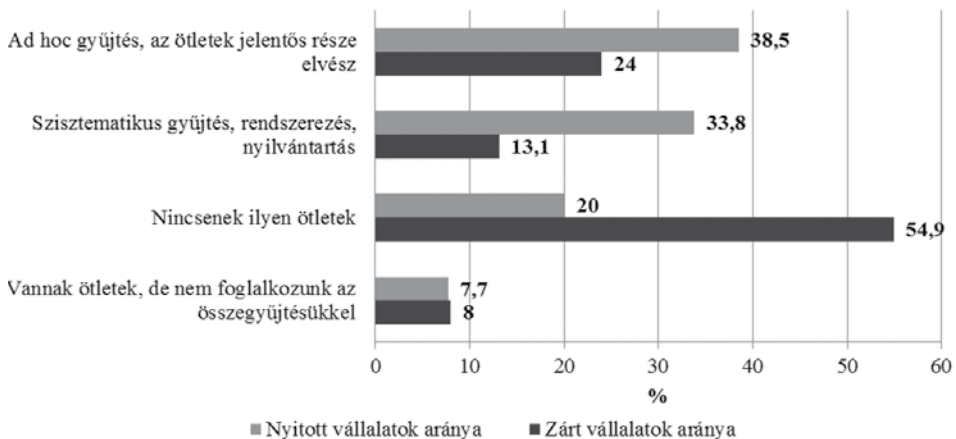
A kutatás-fejlesztés területén foglalkoztatottak számát vizsgálva megállapítható, hogy a 2010 és 2012 közötti 3 évben a nyitott vállalatok munkavállalóik átlagosan 11,1% százalékát *foglalkoztatták a kutatás-fejlesztés területén*. Ez az arány a zárt vállalatok esetében alacsonyabb, 2,4%.

5. ábra: Bevezetett innovációk aránya vállalat típus szerint, 2010–2012



Szerkesztette: Tilinger A.

6. ábra: A vállalat szervezetén belül felmerülő életképes ötleteinek tudatos gyűjtése



Szerkesztette: Tilinger A.

A nyitott vállalatok nagyobb része gyűjti a szervezeten belül keletkező életképes ötleteket, amelyek későbbi fejlesztés vagy innováció alapját jelenthetik. Szisztematikus gyűjtés, rendszerezés, nyilvántartás a nyitott vállalatok 33,8%-ára jellemző, míg a zárt vállalatok mindössze 13,1%-ára. Ad-hoc gyűjtés – ahol az ötletek jelentős része elvész – a nyitott vállalatok 38,5%-ánál jellemző. Ezt a mérőszámot vizsgálva a zárt vállalatok már jobb helyzetben vannak, 24%-a gyűjti ad-hoc módon az ötleteket (6. ábra).

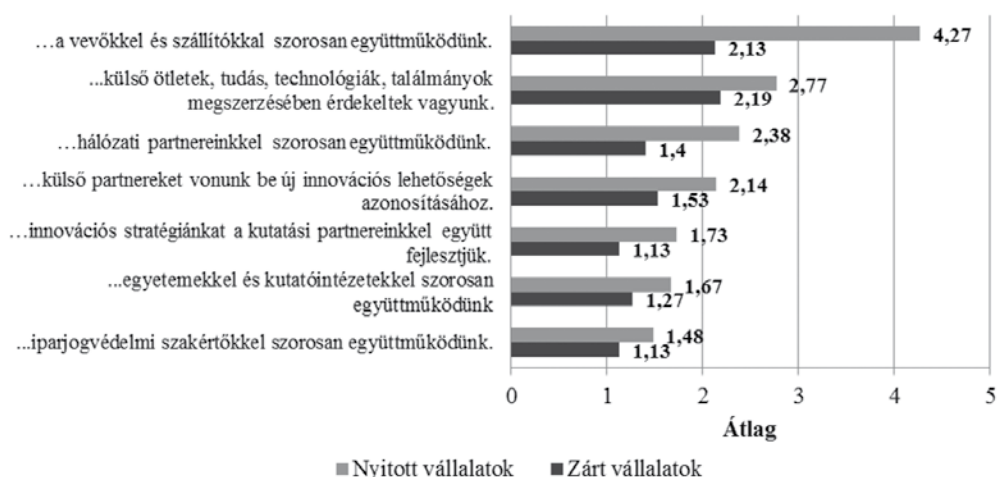
A felmérés során 1-től 5-ig tartó skálán (1: egyáltalán nem, 5: erőteljesen) kellett a válaszadóknak értékelniük, hogy mennyire ösztönzik a saját dolgozóikat fejlesztési ötletek kidolgozására, továbbfejlesztésére. A válaszok átlaga a nyitott vállalatok esetében magasabb (2,67), mint a zárt vállalatok esetében (2,27), ebből azt a következtetést lehet levonni, hogy a nyitott vállalatokra jobban jellemző saját dolgozóik ösztönzése.

A válaszadóknak 1-től 5-ig tartó skálán (1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben jellemző) kellett értékelniük, hogy milyen együttműködési magatartás jellemző a vállalatukra a kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenység megvalósítása során (7. ábra). A válaszadók átlagai alapján - a nyitott és a zárt vállalatok magatartásának különbségeit vizsgálva - az alábbi következtetéseket tudjuk levonni:

- nyitott vállalatok esetén általánosságban elmondható, hogy erősebb az együttműködési magatartás a zárt vállalatokénál;
- nyitott vállalatokra sokkal inkább jellemző, hogy a vevőikkel és a szállítóikkal szorosan együttműködnek;
- nyitott vállalatokra inkább jellemző, hogy hálózati partnereikkel szorosan együttműködnek.

Ugyanezen a skálán vizsgálva látható, hogy a zárt vállalatoknál (3,87) inkább saját alkalmazottaik fejlesztik ki az új ötleteket és végzik az innovációs tevékenységet, mint a nyitott vállalatok esetében (2,81).

7. ábra: A vállalatok együttműködési magatartásának értékelése



Mit eredményez a nyitott gondolkodás?

A nyitott vállalatok éves *nettó árbevételének* átlaga jelentősen meghaladja a zárt vállalatokét. 2012-ben a nyitott vállalatok esetében ez a mutatószám 828.991.163 forint volt, ami a zárt vállalatok átlagos árbevételénél (723.527.498 forint) több mint 100 millió forinttal alacsonyabb.

A nyitott vállalatok 28,6%-a, a zárt vállalatok mindössze 13,7%-a tudta növelni *export-bevételét* a 2010-2012-ig tartó három éves időszakban.

A nyitott vállalatok több mint fele (55,6%) tudta *növelni a kutatás-fejlesztésre és innovációra fordított kiadását* a 2010-2012-ig tartó három éves időszakban. Ezzel szemben a zárt vállalatok csupán 21,4%-a tudta növelni e célú kiadásait.

A K+F *foglalkoztatottak számának változását* vizsgálva is a nyitott vállalatok esetében kedvezőbb a helyzet, 41,7%-uk tudta növelni munkavállalóik számát. Ezzel szemben a zárt vállalatok mindössze 9,1%-a volt képes erre.

A *szabadalmi bejelentéseket* vizsgálva elmondható, hogy a nyitott vállalatok 7,9%-a nyújtott be szabadalmi bejelentést az alapítása óta. A zárt vállalatok csupán 1,1%-a járt el így. A nyitott és a zárt vállalatok közötti különbséget erősíti, hogy a nyitott vállalatok 11,7%-a tervezi a szabadalmi bejelentés benyújtását a következő 3 évben, míg a zárt vállalatok mindössze 2,4%-a.

Javaslat nyílt innovációs modell kialakítására egyetemekkel együttműködésben

A vállalati felmérés eredményei egyértelműen bizonyították, hogy érdemes új együttműködési lehetőségeket és utakat keresni a vállalkozásoknak. Az egyetemekkel való hagyományos együttműködési formák, mint például az oktatási és kutatási együttműködések azoknak a körében működnek gördülékenyen, ahol már sok éve ismerik egymást és nyitottak egymás kezdeményezéseire a partnerek (Inzelt 2004). Meglehetősen sokat lehet tenni azoknak az egyetemi tanszékeknek, kutatóknak az érdekében, akiknek megvan a megfelelő kompetenciájuk és tudásuk az együttműködések folytatására, csakhogy eddig még nem találtak egymásra. Úgy tűnik, hogy mindkét oldalon bizonyos változásra van szükség, ugyanis a nagyobb nyitottság és proaktív magatartás leküzdheti a kifogások keresését. Nemcsak egyszerűen a menedzsment stílus és magatartás megváltoztatásáról van szó, hanem új típusú tevékenységeket kell elkezdeni a bizalom kialakítása és megerősítése érdekében.

A 21. századi vállalkozások jól tudják, hogy a globális versenyben a túlélés elengedhetetlen feltétele a folyamatos fejlesztés és innováció. Mind a vállalatok, mind a tudományos műhelyek rá vannak kényszerítve, hogy új megoldásokat, jobbnál jobb megoldásokat találjanak, mivel a jelenlegi világrend az „olcsóbb, jobb és gyorsabb”

termelésre épül. A zárt, csak a belső erőforrásokra támaszkodó innovációs tevékenység a múlté. A vállalatoknak ki kell nyílni, külső szereplőket és ötleteket is be kell vonni a kutatás-fejlesztési tevékenységükbe, hiszen nem tudnak minden technológiát önmaguk kifejleszteni.

Ki kell emelni, hogy a felsőoktatási intézmények aktívabb szerepvállalással sokkal több együttműködést tudnának generálni, mint eddig. Természetesen saját érdekük is azt kívánja, hogy aktívabbak legyenek, és több marketingtevékenységet folytassanak. Például az egyetemek különböző rendezvények és kiállítások keretében be tudják mutatni kompetenciáikat és kutatási eszközeiket. Más felmérésekhez hasonlóan feltárásra került, hogy nem elegendő mértékű és intenzitású az egyetemi és a vállalati partnerek közötti kommunikáció, sőt annak formája sem mindig megfelelő. Sok esetben nem értik pontosan azt sem, hogy mit akar a másik fél, mivel a vállalati és az egyetemi munkatársak különböző nyelvet beszélnek. Összefoglalóan több és intenzívebb kommunikációra van szükség.

Jó hír, hogy van megoldás. Mégpedig a nyíltabbá, nyitottabbá válás folyamata. Ennek első lépése, hogy megértsük a mozgatórugókat, a másik fél szempontjait. A második lépés lassan nyitni új partnerek, menedzsment folyamatok és végül új eredmények irányába (Alexander et al. 2012). A felsőoktatási intézmények számára javasolt a kutatási kompetenciáik, valamint laboratóriumi kapacitásaik és eszközeik erőteljesebb promóciója. A tudatosság és az információk biztosítása, megosztása mind elektronikus és nyomtatott formában jelentős potenciált hordoz, amit tovább lehet fejleszteni. A vállalati visszajelzések alapján a kommunikáció leghatékonyabb formáját a hírlevelek jelentik, amiket rendszeresen kiküldenek, vagy a folyamatosan aktualizált honlapjukról elérhetővé tesznek az intézmények. Ezen kívül éves kutatási jelentések és időszakos kutatási műhelytanulmányok is küldhetők potenciális vállalati partnerek számára, akik érdeklődést mutathatnak az eredmények és közös projektek iránt.

A vállalatok részéről hatékony kapcsolat- és bizalomépítési módszernek tekinthető a különböző szakmai előadások és szemináriumok tartása az egyetemeken. Fontos ugyanis a partnerek lépcsőről lépésre történő megismerése, mielőtt komolyabb szakmai együttműködésbe kezdenek egymással. Közös kutatás-fejlesztési projektek ugyanis meglehetősen érzékeny területeket és bizalmas adatokat, információk cseréjét is érinthetik. Következésképpen ilyen együttműködések megkezdése előtt javasolt tapasztalatokat szerezni és megismerni egymást a korábban említett és kevésbé érzékeny együttműködési területeken. Ha ezt figyelembe veszik a felek, valóban gyümölcsöző együttműködések tudnak kialakítani, amiket jelentős eredmények fognak követni.

Megfelelő menedzsment kompetenciákra van szükség mind a vállalatoknál, mind az egyetemekenél, ha jelentős hatású innovációkat kívánnak megvalósítani a partnerek. A nyílt innovációt, a széleskörű együttműködések elsősorban a menedzsmenthez és szervezeti kultúrához kapcsolódó tényezők akadályozzák, amelyek akkor merülnek fel, amikor a partnerek megkezdik a közös tevékenységüket. A sikeres nyílt innovációs együttműködések legfontosabb sikertényezőjét a jól menedzselt partnerkapcsolatok és hálózatok jelentik.

Megfogalmaztunk néhány örök érvényű javaslatot kis- és nagyvállalatok, kutatás-intenzív egyetemek, illetve főiskolák számára, hogyan tudják sikeresen menedzselni kapcsolataikat partnereikkel (Vanhaverbeke 2012, 75-76.):

- Figyelmesen válassza meg a partnereit.
- Alakítson ki világos vezetési elveket, kereteket saját innovációs hálózatának szervezéséhez és menedzseléséhez.
- Segítse elő innovációs hálózatának folyamatos működését.
- Kommunikáljon nyitottan az innovációs partnerei felé.
- Tartson egyensúlyt vállalkozásának vezetése és hálózatának külső menedzselése között.
- Válasszon hasonló méretű és ambíciókkal rendelkező partnereket, akik segítenek javítani az együttműködéseket.
- Kontrollálja költségeit.
- Figyeljen a „ki, mit tud?” kérdésre, mert ez értékes tudás lesz a jövőben.
- Proaktívan menedzselje a súrlódásokat és problémákat a hálózatában.

Következtetések és kitekintés

A nyílt innováció kisvállalkozások körében történő kutatása nemzetközi viszonylatban is csak az elmúlt években kezdődött meg. A növekvő számú publikáció következtetései és a Győri Ipari Körzet vállalkozásai körében elvégzett felmérés tapasztalatai azonban jól összecsengenek, és arra utalnak, hogy kifejezetten érdemes és kifizetődő nyílt innovációs módszereket használni a kis- és középvállalkozásoknak. Ezt igazolja a nyílt innovációban aktív kis- és középvállalkozások jelentősebb árbevétele, export hányada és szabadalmi aktivitása.

Feltételezésünk szerint a nyitott és zárt vállalatok között a legfőbb különbség együttműködési magatartásukban rejlik, miszerint a nyitott vállalatok aktívabb együttműködési magatartást folytatnak. A nyitott vállalatokra inkább jellemző, hogy külföldi kapcsolatokkal rendelkeznek és innovatívak, ez meghatározza az árbevételüket és munkavállalók számát is, hiszen ezek jellemzően magasabbak a zárt társaikénál. A nyitottság egyben dinamikát, fejlődést is hordoz: a K+F foglalkoztatottak száma és az exportbevétel növekedéséhez járul hozzá, emellett esetükben a szabadalmi bejelentések száma is magasabb.

A növekedésért azonban tenni is kell: a nyitott vállalatok proaktívan járnak el a fejlesztések terén, hiszen gyűjtik, rendszerezik a szervezeten belüli életképes ötleteket, dolgozóikat folyamatosan ösztönzik fejlesztési ötletek kidolgozására, valamint látják az együttműködésből származó előnyöket. A nyitott vállalatok mindig nyitott szemmel járnak, esetükben a külső hatások nagyobb mértékben meghatározzák innovációs tevékenységüket, mint a zárt vállalatoknál, hiszen előre látni kell az új irányokat és a környezet változásait a lehető leggyorsabban le kell követni.

Annak ellenére állíthatjuk, hogy a nyílt innovációt megvalósító kisvállalkozások hatékonyabbak és feltételezhetően versenyképesebbek a hagyományos zárt modellben működő

társaiknál, hogy a nyílt innovációs módszerek alkalmazásának részletes felmérésére nem kerülhetett sor a győri kutatásban. Mindazonáltal célszerű folytatni a vizsgálatot és elemezni mind az innovációs folyamat elején történő ötletek kialakulását, szelektálási mechanizmusait, valamint a megvalósításuk során történő együttműködések részleteit. Összhangban Brunswicker-van de Vrande (2014) megállapításaival, az is igazolódott, hogy a kis méret önmagában nem jelent hátrányt, ha a szervezet intenzív együttműködésekkel és párbeszédet folytat a vevőivel, beszállítóival, illetve igénybe veszi különböző kutatóhelyek, egyetemek, valamint egyéb specializált szakértők szolgáltatásait.

További vizsgálat tárgyát képezhetik azok a tudásszolgáltatók, akik az innovatív ötletek generálásában, validálásában, majd kiválasztásában működnek közre a kisvállalkozások innovációs tevékenységének korai fázisában. Csizmadia - Grosz (2011) szerzőpáros jelentős megállapításokat tett a kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatásáról, amit célszerű lenne tovább bővíteni, illetve kiterjeszteni az elemzést a különböző networking módszerek gyakoriságának és hatékonyságának analízisére. Különösképpen a társadalmi tőke szerepének és a kisvállalkozások hálózati kapcsolatoktól való függésének mértékét lehetne megvizsgálni, ugyanis a szakirodalomban nem jelentek meg olyan eredmények, amelyek feltárják a különböző kapcsolatok szerepét a nyílt innováció megvalósításában.

Érdekes következtetéseket lehetne levonni annak vizsgálatából is, hogy vajon miért nem vásárolnak licenzeket, illetve nem gondolkodnak a know-how értékesítésében sem a hazai (kis)vállalkozások, aminek egyik lehetséges oka a szellemi tulajdonjogok védelmének magas költsége, de vélhetően nem is nagyon gondolkodnak ilyen típusú jövedelmek megszerzésében a KKV-k, mivel azt meglehetősen elvont és bonyolult területnek vélik, jegyezzük meg, hogy többnyire jogosan. Végezetül a kisvállalati menedzsment módszerek, vállalkozás-szervezési eljárások, valamint a vállalkozási stratégiájának és üzleti modelljének tanulmányozása is érdekes elemzések tárgyát képezhetik, mivel a nyílt innováció megvalósítása komoly koordinációs mechanizmusokat és delegálást követel meg, ami még nagyobb szervezetek esetében is hiányosságokat mutat.

Vállalati nyitottság vizsgálata a Győri Járműipari Körzet területi tőkéjében

CZAKÓ KATALIN - HAJDU-SMAHÓ MELINDA

KULCSSZAVAK: területi tőke, vállalati nyitottság, együttműködés, K+F, területfejlesztés

ABSZTRAKT: A tanulmány a vállalati nyitottságot vizsgálja a területi tőke modellen keresztül. A területi tőke a területi versenyképességet meghatározó fogalom, amely a regionális kutatások elmúlt időszakában több szakirodalomban is előfordult. A területi tőkével kapcsolatos elemzések egy adott terület átfogó értékeit gyűjtik össze. „Átfogó” alatt a materiális és az immateriális javak egyaránt értendők. A tanulmány gyakorlati részében a győri járműipari körzetben működő vállalkozások körében elvégzett kérdőíves felmérés eredményeit használom fel. Ezek alapján a tanulmány három fő részre bontható. Az elméleti háttér bemutatása összefoglalóan elhelyezi a területi tőke modellt és annak gondolatmenetét. A második részben a területi tőke innovatív keresztjében elhelyezkedő tőkecsoportok értelmezése következik, és a kérdőívben elhangzott kérdések azokhoz való hozzárendelése. A harmadik rész a csoportokhoz kapcsolódó kérdésekre adott válaszokat dolgozza fel. A tanulmány fókuszában a válaszadó vállalkozások nyitottsága áll, amely jellemezhető a területi tőke modell innovatív keresztjén át.

Területi tőke, mint a versenyképesség elemzésének eszköze

A területi tőke fogalmát az elmúlt évtizedben a szakirodalom újragondolta. Régebbi, hasonló témakörben készült mérések sok esetben csak a materiális javakat vették figyelembe egy adott terület fejlettségi szintjének jellemzésénél (Jóna 2013). A jelenlegi területi tőke modellekben és módszertani leírásokban azonban számos olyan elem megtalálható, amely komplexebb képet ad egy terület gazdaságáról, emellett pedig az immateriális javakat is számba veszi egy terület vonzásának felmérésénél. Számos olyan szakirodalmi megállapítás létezik, melyek hangsúlyozzák, hogy a régiók összehasonlításánál a GDP-adatok nem teljesen a reális fejlettségbeli különbségeket vagy azonosságokat mutatják. Egy terület régióinak GDP-adatai konvergálhatnak amellet, hogy közben a belső társadalmi különbségek növekednek. Egy terület fejlettségének növekedése és hatékonysága abban rejlik, hogy az adott terület milyen mértékben tudja saját potenciálját, és az ahhoz

kapcsolódó tőkéjét a lehető legjobban kihasználni (Barca 2009). A területi tőke paradigma megjelenik a külföldi szakirodalomban. A nemzetközi modellek és elméleti megállapítások számos feldolgozása él tovább a magyar elemzésekben.

A gondolatmenettel párhuzamba vonható Fabrizio Barca 2009-ben kiadott jelentése, amely a kohéziós politika reformjának szükségességét mondja ki. A megvalósítást főként az elkövetkezendő ciklusra nézve tartja szükségesnek. Felvet olyan kérdéseket, mint pl. hogy a kohéziós politika az összes régiót célozza vagy csak a legkevésbé fejlettet, a finanszírozások központilag történjenek vagy tagállamokra szabva, infrastruktúra-támogatásra vagy innovációtámogatásra kell nagyobb hangsúlyt fektetni, milyen mértékben maradjon a GDP a kulcstényező a források elosztásában (Nagy 2010)? A kérdések megválaszolásához elengedhetetlen a területek fejlettségi szintjének meghatározása és a kapcsolódó módszertanának kidolgozása. A jelentés kimondja, hogy a gazdasági növekedés önmagában nem feltétlenül vezet gazdasági jóléthez, abban az esetben, ha helytelen vagy nem elég hatékony a forráselosztás.

A területi tőke jó eszköz arra, hogy a forráselosztási mechanizmusok karaktereit összekapcsolja a társadalmi tényezőkkel. A társadalmi szintek közti egyenlőtlenségek mértékét plasztikusan veti össze a gazdasági struktúrával (Jóna 2013). A területi tőke gyakorlati, empirikus vizsgálatokon alapuló megközelítése a különböző területek viszonyrendszerének, rangsorának vizsgálatában jelenhet meg. A paradigmával kapcsolatos fontosabb modellek közül Roberto Camagni területi tőke modellje részletesen definiálja a fogalom összetevőit és azok viszonyrendszerét. A területi tőke fogalmát 2001-ben vezette be az OECD. Ebből indul ki a mára új koncepciójának nevezhető Camagni-féle modell. A modell egyetemlegesen használható a különböző területi szinteken. Város, középváros, metropolisz, főváros, nemzeti és nemzetközi szinten az adott területen lévő anyagi és nem anyagi jellegű tőkekonzentrációk felmérésére alkalmas. A modellben szereplő tőketényezők formájának három csoportját különbözteti meg. Ezek a tárgyi,¹ a vegyes² és a nem tárgyi³ javak. Az 1. ábrán a modellben szereplő kilenc tőketényező látható, mellérendelt, egymást kiegészítő viszonyban. Ezek hozzájárulnak egy terület relatív és abszolút versenyelőnyéhez (Giffinger – Handlmaier – Kramar 2010).

A középén elhelyezkedő szürke háttérrel jelölt négyzetek tőkecsoportjai olyan tényezőket tartalmaznak, melyek alapján az innovációs teljesítmény, a tudásfelhalmozás és a tudásteremtés mérhető. Ezek a tudáshasznosítás működtetői és generálói. Általánosan összefoglalva egy térség kapcsolati tőkéje és tanulási képességének jellemzői. Ebben az úgynevezett innovatív keresztben összefoglalt tényezők megléte és növekedése olyan területi miliőhöz vezet, melyben a szabad tudásáramlás kollektív tanulási folyamatokat hozhat létre (Camagni 2009). Egyes megállapítások a modellt és az azt megelőző elemzések eredményeit úgy értelmezik, hogy a gazdaságilag fejlett területek esetében a középén elhelyezkedő innovatív kereszt tőketényezői felértékelődnek. Ez azért van így, mert a hagyományos (sarkokban elhelyezkedő) tényezők elveszítették meghatározó szerepüket, abból adódóan, hogy majdnem mindenhol rendelkezésre állnak (Budaházy 2014).

1 Későbbi szóhasználatok: látható, hard, formális.

2 Későbbi szóhasználatok: látható és nem látható, hard+soft, formális és informális.

3 Későbbi szóhasználatok: nem látható, soft, informális.

1. ábra: A területi tőke elméleti osztályozása

Magas	Magánállótőke-állomány	Kapcsolati magánszolgáltatások:	Humán tőke:
	Pénzbeli externáliák (hard)	<ul style="list-style-type: none"> Cégek külső kapcsolatain alapuló K+F eredmények transzferen alapuló 	<ul style="list-style-type: none"> Vállalkozókészség Kreativitás Magán know-how
Magánjavak	Dijköteles javak (kizárólagosság)	Egyetemi spin-off-ok	Pénzbeli externáliák (soft)
Kevrt közjavak	Tulajdonosi hálózatok	Kooperációs hálózatok:	Kapcsolati tőke:
	Kollektív javak : <ul style="list-style-type: none"> Tájkép Kulturális örökség 	<ul style="list-style-type: none"> Stratégiai szövetség a K+F-ben és a tudásban PPP a szolgáltatásban és a tervezésben Természeti és kult. Erőforrások kormányzása	<ul style="list-style-type: none"> Együttműködési képesség és kollektív tevékenységek Kollektív kompetenciák
Közjavak	Források:	Ügynökségek a K+F transzferére	Társadalmi tőke(önkéntes közreműködés):
	<ul style="list-style-type: none"> Természeti Kulturális Társadalmi állótőke: <ul style="list-style-type: none"> Infrastruktúra 	Fogékonyság az eszközök fejlesztésére	<ul style="list-style-type: none"> Intézmények Magatartásminták Bizalom, reputáció
Alacsony		Agglomerációs és urbanizációs gazdaságok Kapcsolódás	
	Tárgyi javak	Vegyes javak	Nem tárgyi javak

Forrás: Camagni 2009, 123.

Összefoglalva tehát a területi tőke egy adott térség versenyképességhez kapcsolódó elemeit sorakoztatja fel úgy, hogy a köztük lévő kapcsolatrendszert is bemutatja. A köztük lévő összefüggések különbségei határozzák meg egy adott terület versenyképességét. Ez alapján az innovációval és tudásfelhalmozással kapcsolatos tényezők szerepe megnövekszik egy adott terület versenyképességének meghatározásánál. A tudásfelhalmozást táplálják az információáramlás és a kapcsolatok. Ezek a fogalmak tőketényező formájában megjelennek egy adott területen. Győr járműipari körzetében, a projekt által lehatárolt kutatási területen egy vállalati kérdőíves felmérésre került sor. Jelen tanulmány a kérdőív megfelelő kérdéseit hozzárendeli az innovatív kereszt tőkecsoportjaihoz, és levonja a következtetéseket. A tőkecsoportokban, a kérdésekben és a válaszokban is megjelenik a vállalkozások nyitottsága, és annak jellemzői. Az 1. ábrán látható modellben, a tőkejavak összefüggnek egymással, kölcsönösen kiegészítik egymást. Ez jellemző az azokhoz rendelt kérdésekre is. Van olyan kérdés tehát, melynek részkérdései különböző tőkecsoporthoz rendelhetőek a modell szerint.

Innovatív kereszt tőkecsoportjainak jellemzése

Tárgyi, kevert tulajdonú javak

Tulajdonosi hálózatok: Köz- és magántulajdonban lévő tőkejavak. Vállalati szempontból idesorolható a győri járműipari körzetben működő vállalkozások kézzel fogható, látható értékei. A tulajdonosi hálózatok (ownership networks) mint fogalom, többször fordul elő globális értelmezésben. Emellett területi szinten is a versenyképesség egyik alkotóeleme. Elméleti háttéréként tekinthető a hálózatok értelmezése, elemzési módszerei, amely multidiszciplináris szintre emeli a fogalmat. A tulajdonosi hálózatok elemzése a gazdasági előny szempontjából is létezik, területi lehatárolásban ez meghatározó szerepet kaphat. A hazai tulajdonosi hálózatok elemzésében megjelenik a rendszerváltás (Vedres 2000).

A hálózatok több szempontból értelmezhetőek. Mind a matematikai, szociológiai, pszichológiai, tudományos, közgazdaságtani, fizikai, rendszerelméleti, biológiai és vállalati szektorban használt értelmezésekkel kapcsolatban fellelhető szakirodalom. A hálózatok témakörének fő és egyben legáltalánosabb következtetése az, hogy a hálózat minősége az abban elhelyezkedő pontok közötti kapcsolat jellemzőitől függ. Az összekapcsoltság jellemzőinek és eszközeinek rendszerezése ma már a hálózatok témakörének fő mozgatórugója. Az internet, mint a hálózatok modellezésének egyik alapeszköze, egyrészt ebben a felfogásban van jelen, másrészt külön hálózatként is elemezhető (Barabási 2003). Lehatárolt területen a tulajdonosi hálózatok értelmezhetőek és elemezhetőek ezen elméleti megközelítések alapján. A kapcsolódó pontok meghatározása után megfigyelhető tehát, hogy melyek azok az eszközök, formák, jellemzők, amik a kapcsolódás minőségét növelhetik. A vállalati kérdőívben a vállalat tulajdonosok felfoghatóak kapcsolódó pontként. Erős és tárgyi (látható) kapcsolódási formának pedig a tulajdonlás, mint jogilag látható forma jelenik meg. A tanulmány megvizsgálja tehát, hogy a megkérdezett vállalatokban milyen arányban van jelen több tulajdonos, és milyen mértékben van jelen a külföldi tulajdoni részesedés.

Kollektív javak (tájkép, kult. örökség): A látható kollektív javak közgazdaság- és pénzügytani, hagyományos fogalmi meghatározása szerint minden olyan termék vagy szolgáltatás ide sorolható, melyekről az állam valamilyen formában gondoskodik. Általános kategorizálás szerint a kollektív javak első csoportjához tartoznak az állam működésének fenntartásával kapcsolatos feladatok. Ezt alkotják a közrend és közbiztonsággal kapcsolatos feladatok, az olyan általános közszolgáltatások, mint az államigazgatás és igazságszolgáltatás, és a honvédelemmel kapcsolatos feladatok. A közjavak második nagy csoportja a jólétet szolgáló tevékenységek. Ide kapcsolódik a lakás- és közműellátás, az egészségügyi ellátás, a sport, kulturális és vallási szükségletek kielégítésére szolgáló helyi termékek és szolgáltatások mennyisége és minősége, végül az oktatás és a szociális biztonság kereteinek megteremtése. A közjavak harmadik csoportja a gazdasági szükségletekhez kapcsolódó termékek és szolgáltatások. Gazdasági szükségletek alatt közjavak esetén az olyan közös gazdasági szükségleteket értjük, mint a monopóliumok szabályozása, az infrastruktúra fejlesztése és fenntartása, és a környezetvédelem jelenléte. A kollektív javakkal kapcsolatos információk kiemelt összefoglalását területi lebontásban tartalmazzák a regionális operatív programok. Témájából adódóan, összefoglaló jelleggel, területi kollektív javakkal kapcsolatos kérdés nem szerepel.

Vegyes, magántulajdonban lévő javak

A *kapcsolati magánszolgáltatások*: ezeket a tőkejavakat, a modell a szerint különbözteti meg, hogy mihez kapcsolódóan működnek. A kapcsolati magánszolgáltatások olyan piaci szereplők által létrehozott kooperációk, melyek nem feltétlenül piaci alapúak. A kapcsolati magánszolgáltatások működése származtatható a cégek külső kapcsolataiból, amik lehetnek láthatóak és láthatatlanok is. A kapcsolati magánszolgáltatások működhhetnek a vállalkozások K+F eredményeinek transzferei alapján, aminek szintén van látható és nem látható megnyilvánulása. Ezek vegyes (hard és soft) tényezőket tartalmazó magánjavak. Ebbe a csoportba sorolja a modell az egyetemi spin-off-okat is. Erre a téma specifikuma miatt nem tér ki a vállalati kérdőív.

- *Cégek külső kapcsolatain működő kapcsolati magánszolgáltatások*: A kérdőívben olyan kérdések elemzése sorolható ide, melyekben a vállalatok arra válaszolnak, hogy milyen közvetítő szervezeteket vesznek igénybe kapcsolataik növeléséhez. *Mennyire igénylik a tudáshoz való hozzáférést annak érdekében, hogy beszállítói vagy megrendelői kapcsolataikat javítsák? Mennyire motiváltak annak érdekében, hogy olyan tudásra tegyenek szert, aminek segítségével, a versenytársakkal együttműködve piaci előnyhöz juthatnak? Mennyi forrást fordítottak olyan lehetőségek kihasználására (pályázatok, egyéb támogatások) melyek segítségével innovatív együttműködések (pl. beszállítói partnerkapcsolatok) kezdeményezhettek?*
- *K+F eredmények transzferén működő kapcsolati magánszolgáltatások*: Az ilyen transzferrekből származó kapcsolati szolgáltatások, mivel piaci környezetben jönnek létre, a technológiai transzfert segítik elő leginkább. Példaként szolgálnak azok a profitorientált cégek, melyek ellenérték fejében biztosítanak egy igényelt technológiát (technológiai vállalkozások: Be-Novative⁴). Vállalkozások szempontjából olyan kérdések sorolhatóak ide, melyek a K+F eredmények keresletére vonatkoznak. *Milyen mértékben végeztek vagy rendeltek meg másoktól K+F tevékenységet? Hogyan változtak a K+F költségeik? Milyen mértékben együttműködöek a vállalkozások a K+F és az innováció során, és ezen belül milyen mértékben vonnak be partnereket az új ötletek megvalósításához?*

A felsorolt kérdések azért tekinthetők vegyes tőkejavakhoz kapcsolhatóknak, mert a kérdőív lehetővé tette, hogy amellett, hogy a vállalkozások a K+F-t és együttműködést érintő ráfordításukkal kapcsolatban válaszolnak, megoszthassák jövőbeli terveiket és általános véleményüket.

Vegyes, köztulajdonban lévő javak

K+F transzferét elősegítő ügynökségek: Félig tárgyi, félig megfoghatatlan elemeket tartalmazó közjavak alkotják a K+F transzferét elősegítő ügynökségeket. Jórészt a közösségi javak járulnak hozzá egy terület nyitottságához, növelhetik a terület adaptációs képességét. A közvetítő ügynökségek K+F eredmények átvitelében, átruházásában közreműködő

4 <http://www.be-novative.com>

eszközként funkcionálnak. A K+F eredmények transzferén belül beszélhetünk technológiatranszferről. A Magyarországon működő regionális innovációs ügynökségek részben erre a célra jöttek létre. A különböző kutatási eredmények felkarolásával, a kisvállalkozói kapcsolatok erősítésével, különböző projektek fejlesztésével, szakértői segítségnyújtással, az innovációs szemlélet kialakításával és az ahhoz kapcsolódó források megszerzésével és hatékony felhasználásával, a működési hatáskörükben lévő terület versenyképességének javítását tűzték ki célul. K+F eredmények transzferét elősegítő ügynökségek alatt nemcsak a formálisan erre a célra létrehozott ügynökségeket érthetjük, hanem az azonos célú szervezeteket is. Ezek a szervezetek a regionális innovációs ügynökségek intézményi környezeti modelljében mellékszereplőként segítik egy adott terület tudásáramlását és K+F szintjének növelését. A 2. ábrán láthatóak azon intézmények, melyek tevékenysége és céljai hozzájárulnak a területi innovációs folyamatok generálásához és innovációs szolgáltatások nyújtásához. Az ábrán látható a vállalkozások helye is. Mivel köztulajdonban lévő javakról van szó, a kérdőívben az olyan kérdésekből szűrhető le ezzel kapcsolatos információ, amik a felsőoktatással és a kutatóintézetekkel való együttműködésre utalnak. *Hol helyezkednek el azok az egyetemek és kutatóintézetek, melyekkel kapcsolatban állnak? Milyen tevékenységi körökre terjed ki a kapcsolatuk? Milyen mértékben működnek együtt az egyetemekkel és a kutatóintézetekkel? Ha nincs együttműködés, akkor van-e akadályozó tényező és mi az?*

Fogékonyság az eszközök fejlesztésére: A területi tőke modellnek ezen része kapcsolható a városok sikerének elméletében megfogalmazott első ponthoz, miszerint a városok versenyképessége nagyban függ a városok alkalmazkodóképességétől (Enyedi 1997). Ha egy adott területen az új eszközök befogadását kiépült intézményrendszer és nyitott attitűd ösztönzi, akkor az javítja a terület nyitottságát, befogadóképességét és az új eszközök hasznosításának mértékét. Köztulajdonban lévő intézményrendszer adaptív és együttműködő tulajdonságaival kapcsolatos információkat az olyan dokumentumok tartalmazzanak, mint a különböző területfejlesztési stratégiák, az intézmények általános fejlesztési stratégiája, a formális és informális megvalósult együttműködések, illetve a kapcsolódó projektdokumentációk.

Kapcsolódások, urbanizációs és agglomerációs előnyök: Felfoghatóak a csoportban felsorolt tényezőkön belüli formális és informális együttműködések hosszú távú eredményeként.

Nem tárgyi, kevert tulajdonú javak

A *kapcsolati tőke*, mivel láthatatlan tőketényezőkről van szó, a vállalkozások és közösségi intézmények együttműködéséről és nyitottságról alkotott véleményét mutatja. Másként fogalmazva, egy adott területen, a vállalatok és a közösségi intézmények nyitottsághoz és együttműködési magatartáshoz mért attitűdjét. A kapcsolati tőkének számos pozitív hatása van a többi tőketényező csoportra. A kollektív tanulásból adódó kollektív kompetenciák hozzájárulnak az adott területen lévő érdekharmóniához. Az adott területen lévő érdekközösségek pedig gazdasági és stratégiai fellendüléshez vezethetnek (Jóna 2013). Ehhez kapcsolható egy terület vagy vállalati szinten egy cég bottom-up irányú fejlesztése. Ha egy adott területen például a helyi elitet alkotó területi vezetők, intézményvezetők, cégtulajdonosok, véleményformáló személyiségek jövőt formáló fejlesztési irányokkal

kapcsolatos elképzelései nem ismertek, akkor az elitcsoportok között is kisebb a konszenzus. Az eltérő vagy esetlegesen széthúzó irányú elképzelések a terület fejlődését, stratégiai törekvéseinek megvalósítását lelassíthatják. Ha egy adott vállalkozás az ott dolgozó munkatársaktól megköveteli a cég kapcsolódását elősegítő kompetenciákat, és egy olyan környezettel jellemzi a vállalatot, amelyben intenzív tudásáramlás folyik, akkor a dolgozók szemében a vállalkozást nyitottá formálhatja a dolgozói vélemények kinyilvánítására és az információk áramoltatására. A területi tőke modell által bemutatott kapcsolati tőkéhez azok a kérdések adhatnak információt, melyek rákérdeznek arra, hogy milyen mértékben gondolják a vállalkozások, hogy falaik között jelen vannak az olyan soft tényezők, mint a bizalom, a kollektív értékek és a kapcsolódást elősegítő kompetenciák, mint a nyitottság.

- *Együttműködési képesség és kollektív tevékenység*: a győri járműipari körzet innovációs szintje és tudásáramlása függ a területen végbemenő együttműködési folyamatoktól és a kollektív tevékenységek mértékétől. A kollektív tevékenységek koordinálása, felülről jövő ösztönzése és elemzése kulcskérdéssé válhat a témakörben. A definíció szerint olyan tevékenységről van szó, ami egy időben és helyen történik több ember által. Kollektív tevékenység kialakulhat külső, illetve belső készítésre és különböző módon kategorizálható (Choi – Shahid – Savarese 2011). Ezeket a megállapításokat, a vállalati kérdőív eredményeivel összekapcsolva, a győri járműipari körzet területén működő vállalkozások által kezdeményezett kollektív tevékenységek jellemezhetik. A kollektív tevékenységek közé sorolhatóak a vállalkozás által támogatott programok, szolgáltatások. *Ebből kérdést fogalmazva, milyen arányban és milyen területet támogatnak a vállalkozások? Tervezik-e a támogatást?* Ha egy vállalkozás a nevét adja ahhoz, hogy egy adott területet támogat, akkor azt az ott dolgozók nevében teszi. Ez ezen a szinten felfogható kollektív tevékenységnek.
- *Kollektív kompetenciák*: a kollektív kompetenciák mérése gyakran kapcsolódik az oktatáshoz. Magyar viszonylatban, az országos kiterjedésű kompetencia felmérések ehhez kapcsolódnak. A kompetencia mérés célja, különösen az oktatásban végzett mérések célja, a munkaerőpiac felmérése. Az oktatásban mért kompetenciák a jövőbeli munkaerő-kínálat fontos jellemzőjévé válnak. Ha területi lehatárolásban gondolkozunk, a munkaerő-kereslet kérdése merül fel. Ennek jellemzői pedig az adott területen működő vállalkozások által keresett kompetenciákból következethetők ki. Ha vállalati szempontból értelmezzük a kollektív kompetenciát, akkor az egyes vállalkozások humánerőforrás-részlegei már kiépült kollektív vállalati kompetencia stratégiával rendelkeznek, ami hosszú távon alakíthatja az ott dolgozók és az ott dolgozni akarók kompetenciáit (Retour – Croquette 2003). A kérdőívben kollektív kompetenciát és az ahhoz tartozó terveket, stratégiákat mérő kérdés nem szerepel. Ennek mérésére módszertanilag megfelelőbb a mélyinterjú, ahol lehetőség van a stratégia egyes részeire való rákérdezésre és az olyan pontok kiemelésére, amelyek területfejlesztés szempontjából jelentősek lehetnek. A kérdőívben elhangzott kompetenciára, együttműködésre és kapcsolatépítésre utaló kérdések a következők: *Milyen kapcsolódást elősegítő kompetenciákat követel meg a vállalat és mennyire? Mit érez a vállalat? Mennyire jellemzi az őt körülvevő környezetet a tudásáramlás?*

Vegyes, kevert tulajdonú javak

A kooperációs hálózatok olyan csoportot alkotnak, melyek összekötik a tárgyi és nem tárgyi javakat, illetve a magán- és közjavakat egyaránt. Az innováció hálózatalapú megközelítése szerint a kooperációs hálózatoknak van a legjelentősebb szerepe a tudás újraelosztásában (Csizmadia 2004). A területi tőke modellben is látható (1. ábra), hogy ez a csoport az innovatív kereszt közepén helyezkedik el. Összeköti és magában foglalja a tárgyi és a nem tárgyi javakként és a köz- és magánjavakként definiálható tőketényezőket. A profitot⁵ hozó termékek és szolgáltatások hagyományosan a köz-magán, illetve a magán-magán szféra együttműködései által jönnek létre. Az idesorolt kérdőíves kérdések a következők: *Milyen mértékben támogatja egy vállalkozás a más vállalatokkal együttműködést eredményező kezdeményezéseket? Mennyire vesz részt a különböző együttműködési formákban? Ezeknek a hálózatoknak mekkora a kiterjedése?*

- *Stratégiai szövetség a K+F-ben és a tudásban:* A szövetség köz- és magánszféra közt is értendő. Az olyan stratégiai szövetségek, melyeknek célja a tudás és K+F terjedés növelése, és emellett a közszférához tartozó szervezetek által (részben) támogatottak, a nyílt piacon működnek, ezért az adott terület tudásalapú társadalmának megteremtésében kulcsszereplők lehetnek.
- *PPP előfordulása a szolgáltatásban és a tervezésben:* A modell szerint annak a mértéke, hogy egy adott terület központi fejlesztésébe, irányításába és szolgáltatási tevékenységébe milyen mértékben van belevonva a magánszféra.⁶

Természeti és kulturális erőforrások kormányzása: A tőketényező nyilvánvalóan tartalmazza a területi irányítás új formáit. Ez a tőkecsoport tartalmazhat magánszférából és közszférából származtatható döntéseket, és azokhoz kapcsolódó hibákat és ellentmondó stratégiákat egyaránt.

Győri Járműipari Körzetben működő vállalatok nyitottsága a területi tőke modell tükrében

A projekt vállalati kérdőívében 240 kis- és középvállalkozás (KKV) válaszai kerültek feldolgozásra. Tárgyi, kevert tulajdonú javakon belül a tulajdonosi hálózatokhoz kapcsolódóan a tanulmány megvizsgálja, hogy a megkérdezett vállalatokban milyen mértékben van jelen a külföldi tulajdoni részesedés. A kérdőíves lekérdezés nem tért ki arra, hogy milyen arányban van jelen több tulajdonos. A külföldi tulajdon részarányára vonatkozó kérdésnél (N=237) a cégek csaknem 87%-ában nincs külföldi résztulajdon. A többi válaszadó

5 Itt a profit, mint a fejlesztés forrása értendő.

6 Pl. vállalkozások területfejlesztési koncepció létrehozásába való bevonása, területfejlesztési koncepciók társadalmassítási folyamata, közösségi szolgáltatások kiadása profitorientált alvállalkozóknak.

nagy része 100%-ban külföldi tulajdonú vállalkozás. A válaszadó vállalkozások tulajdonosi körét 80%-ban hazai magánszemélyek alkotják. Elmondható tehát, hogy a külföldi és hazai tulajdonosi kör keveredése alacsony a válaszadó vállalkozásokat tekintve. Ez a KKV-k hazai területi felmérésében természetes, és egyéb régiók azonos mutatóinak összehasonlításában vagy országos adatok alapján érdemes vizsgálni. Ha közelítő indikátorként megnézzük, hogy a 2011-ben Magyarországon regisztrált vállalkozásoknak hány százaléka volt külföldi irányítás alatt működő magyarországi leányvállalat, akkor 30%-os arányt kapunk (KSH, 2012, 2013). Ez az arány tehát alacsonyabb az országosnál, 237-es mintaszám a kérdés szempontjából nem tekinthető reprezentatívnak. A kérdőívben megkérdezett, 100%-ban külföldi tulajdonban lévő vállalkozások aránya 21%. A külföldi érdekeltségű vállalkozások kiemelkedő arányban köthetőek Németországhoz és Ausztriához, de megjelenik még holland, francia, izraeli, luxemburgi, olasz és svájci tulajdonú cég is. A válaszokban – a közvetlen szomszéd – Szlovákia, illetve a – hazai viszonylatban jelentős tőkebefektetőként jelenlévő – USA nem szerepel.

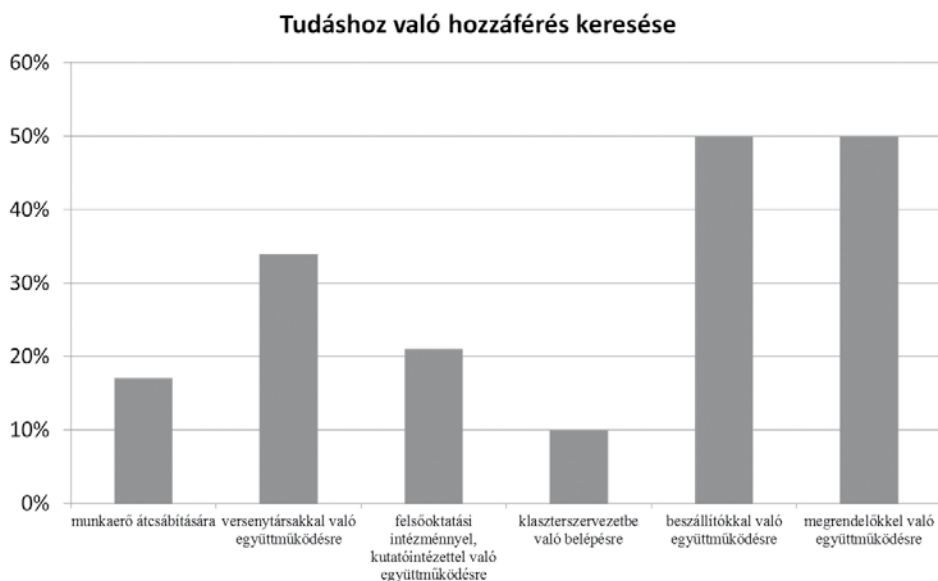
Azon vállalatok körében, melyek külföldi érdekeltséggel rendelkeznek, a vállalati nyereség visszautalási arányairól elmondható, hogy két domináns csoport különböztethető meg: az elsőnél a vállalati nyereség 100%-ban a külföldi vállalatnál marad, a második csoportban a vállalati nyereség 100%-ban visszajön a hazai vállalatához. Ha a külföldi tulajdon részarányát az alakulás évében nézzük, akkor a részarányok mértéke nem mutat kiemelkedő tendenciát.⁷ Nettó árbevétel tekintetében a megkérdezettek körében is megfigyelhető az a folyamat, hogy a külföldi résztulajdon magasabb aránya a magasabb bevétel kategóriájú vállalkozásoknál figyelhető meg.⁸ Tevékenység tekintetében a feldolgozóiparba sorolta magát a válaszadók nagy része. Ezen belüli elemzések későbbi eredményeket adhatnak a járműiparral kapcsolatban.

A vegyes magántulajdonban lévő javak csoportjához kapcsolható kérdések körében volt olyan kérdés, amely megtörtént esetek, általános nézet és jövőbeli nézetek alapján kérdezte a vállalkozásokat. A kérdés arra utal, hogy mennyire motiválja a vállalkozásokat a tudáshoz való hozzáférés annak érdekében, hogy munkaerőt csábítsanak át magukhoz; vagy versenytársakkal, beszállítókkal, megrendelőkkal és felsőoktatási intézménnyel működjenek együtt; vagy egy klaszteresedési folyamat résztvevőivé váljanak. Ezek közül az együttműködéssel kapcsolatos vélemények tekinthetőek vegyes magánjavaknak, mert a kérdőív megtörtént, konkrét esetekre is rákérdez (2. ábra).

7 Alapítás éve-külföldi tulajdon részaránya keresztábra elemzés eredménye.

8 Nettó árbevétel-külföldi tulajdon jelenléte keresztábra elemzés eredménye.

2. ábra: Vállalatok tudáskeresletének motiváló tényezői



Forrás: Vállalati kérdőív alapján szerkesztette Czákó K.

A válaszadási arány ennél a kérdésnél magas volt.⁹ Az ábrán látható, hogy a tudáshoz való hozzáféréssel kapcsolatban, legnagyobb arányban az együttműködési célok miatt motiváltak a vállalkozások. Leginkább a beszállítókkal és a megrendelővel való együttműködések reményében keresik a tudást, de a versenytársakkal való együttműködés is magas értékeket mutat. A kérdőív tartalmaz olyan kérdést, amely a vállalkozásokat érintő támogatásokra utal. Ezen belül az olyan hazai vagy EU-s támogatásokra, melyek más vállalatokkal történő innovatív együttműködésekre irányulnak. Ilyen együttműködő kezdeményező pályázatok táplálhatják a beszállítói hálózatot, illetve a klaszteredést is. Ezeknek a jelenségeknek szintén vannak tárgyi és nem tárgyi tényezői. A kérdésre magas válaszadási aránnyal a témakörben támogatott vállalkozások száma mindössze 2. Ez az alacsony arány azt mutatja, hogy a megkérdezettek közül eddig alacsony mértékben részesültek együttműködéseket célzó támogatásokban, emellett viszont magas arányban keresik a vállalkozások az olyan információkat, melyek az együttműködések eredményezik. A felsőoktatási intézményekkel és kutatóintézetekkel, mint a K+F transzferét elősegítő ügynökségekkel való együttműködési hajlandóság átlagos értéket mutat a többi motiváló tényezőhöz képest. A K+F eredmények transzferén alapuló kapcsolati magánszolgáltatások mértékére az a kérdés utal, amelyik a vállalkozások K+F költségeit összeköti a külső partnerek bevonásával. A kérdések a 2010–12-es időszakra vonatkoznak. A vállalkozások közel 10%-a végzett vagy rendelt meg kutatásfejlesztési tevékenységet ebben az időszakban. Átlagosan árbevételük

9 223-228 a 240 válaszadóból.

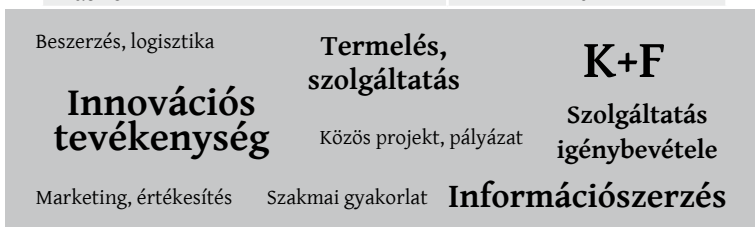
4,15%-át fordították K+F-re. Azonos időszakban az országos, átlagos vállalati K+F ráfordítások a GDP arányában, 1,23%. *Ez alapján kimondható, hogy azok a győri járműipari körzetben működő vállalkozások, akik költöttek K+F-re, kimagasló értéket mutatnak ilyen téren.* Az országos adatok szerint a 2010–12-ig terjedő időszakban a K+F intenzitás növekedett (KSH 2013). Ez a tendencia a kérdőíves eredmények szerint megegyezik.

A egyes köztulajdonban lévő javak tekintetében, a regionális innovációs ügynökségek környezeti modelljében fellelhetőek a vállalkozások, a felsőoktatási intézmények és egyéb kutatóintézetek kapcsolata. Az ezzel kapcsolatos kérdések eredményei szerint *a válaszadó vállalkozásokkal csak belföldi egyetemek és főiskolák állnak kapcsolatban. Leginkább K+F és innováció terén van együttműködés,* de előfordulnak további együttműködések is (3. ábra).

Azok a vállalkozók, akik kapcsolatban állnak az egyetemekkel és kutatóintézetekkel, közepesre ítélik az együttműködés mértékét. Azok közül, akik az együttműködéssel kapcsolatban akadályozó tényezőket jelöltek meg, nagyobb arányban hivatkoztak az olyan objektív okokra, mint a vállalat gyenge tudásbefogadási képessége, a potenciális partnerszervezet gyenge abszorpciós kapacitása, a vállalat gyenge tudásátadási hajlandósága, a korszerű menedzsmentismeretek hiánya, a vállalati és a pályázati források hiánya. Emellett kevésbé hivatkoztak az olyan szubjektív tényezőkre, mint a bizalomhiány, a vállalatvezetés szemléletmódja és a vállalati kultúra. A vállalkozások inkább a konkrét tényezőkben látják az együttműködést akadályozó tényezőket. Ez azt a következtetést vonhatja maga után, hogy a válaszadók többségének már olyan szintű tapasztalata van az egyetemekkel és kutatóintézetekkel való együttműködések terén, hogy konkrét okokat, gyengeségeket tudnak megnevezni. Ez az ilyen jellegű együttműködések további fejlesztése érdekében kulcsfontosságú lehet.

3. ábra: Vállalkozások kapcsolata a felsőoktatási intézményekkel és kutatóközpontokkal

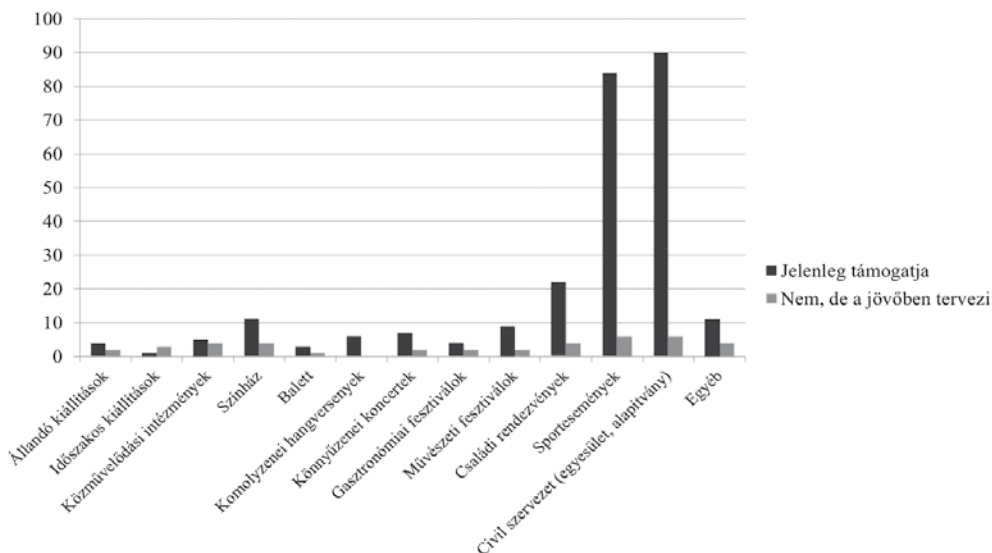
Térbeli elhelyezkedés	Kapcsolatok száma
Helyben (cégtől, max. fél órára)	14
Észak-Dunántúl távolabbi területei	8
Budapest és környéke	4
Máshol az országban	3
Bécs	0
Ausztria határához közeli részei	0
Pozsony	0
Szlovákia határához közeli részei	0
Máshol	0



Forrás: Vállalati kérdőív alapján szerkesztette Czakó K.

A nem tárgyi (soft) tényezőket tartalmazó, kevert tulajdonú tőkejavak csoportjában, a kapcsolati tőkéhez kapcsolódóan, a vállalkozások támogatási tevékenységére, mint kollektív tevékenységre utaló kérdések alapján a vállalkozások többsége egyértelműen sporteseményt vagy sportrendezvényt, és családi rendezvényeket támogat (4. ábra). A legtöbben az elmúlt 5 évben 100-500 ezer forint értékben támogatták a fenti programokat.

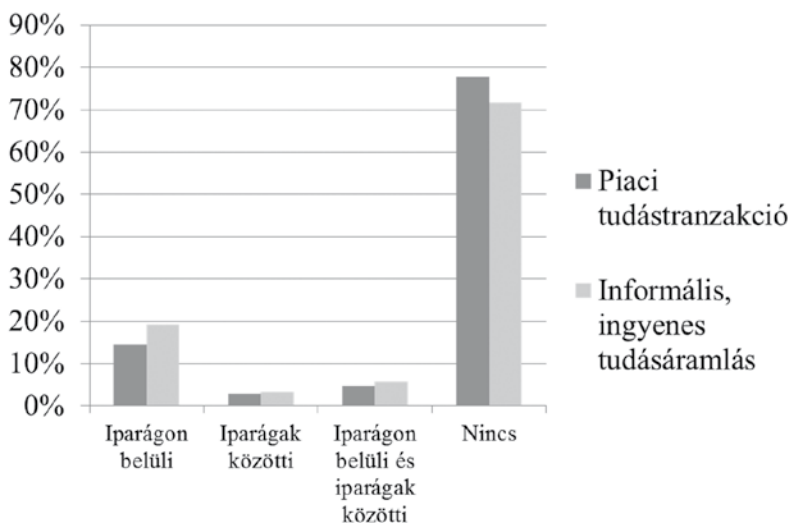
4. ábra: Vállalkozások által támogatott programok/szolgáltatások



Forrás: Vállalati kérdőív alapján szerkesztette Czákó K.

Megfogalmazódtak még olyan kérdések, amik a vállalatban dolgozók nyitottságára, mint kompetenciára kérdeztek rá. Az eredmények alapján, a 240 vállalkozásból 219 minden dolgozójától megköveteli a nyitottságot. 9 vállalkozás csak bizonyos dolgozóitól követel nyitottságot. 8 pedig egyáltalán nem várja el a nyitottságot, mint munkakörhöz kapcsolódó készséget. A válaszok alapján a vállalkozások többsége saját környezetében nem érzel tudásáramlást. A többiek iparágon belül érzékelik a tudásáramlást (5. ábra). A vállalkozások a piaci tudástranzakció hiányát nagyobb arányban választották, mint az informális tudásáramlást.

5. ábra: A vállalkozás környezetében érzékelt tudásáramlás és tudástranzakció



Forrás: Vállalati kérdőív alapján szerkesztette Czakó K.

A vegyes, kevert tulajdonban lévő tőkejavak csoportjához kapcsolódó kérdések tekintetében a válaszadási arány magasnak bizonyult. A vállalkozások 6%-a vett részt klaszterszervezetben a 2010–2012-es időszakban, leginkább lokális (cégtől max. fél órán belüli) kiterjedésben, illetve Budapest és agglomerációját érintve. A válaszadók 3%-a vett részt stratégiai szövetségben, szintén leginkább lokális kiterjedésben. Konzorciális együttműködése 7%-nak volt az elmúlt időszakban. Itt is a lokális kiterjedést jelölték be a vállalkozások. Legnagyobb arányban szakmai szövetségben vettek részt a vállalkozások. A 30%-os arány nagyrészt a Győr-Moson-Sopron Megyei Iparkamarának köszönhető. Ennél a hálózati jellegű együttműködési formánál is a lokális kiterjedés volt a legnagyobb arányú.

Összegzés

Győr mint Magyarországon egyedülállóan fejlett régióközpont és környéke területi tőkéjének modellezése és a kimagasló tőkejavak kiemelése mintaként szolgálhat a területfejlesztésben. A területi tőke modell tartalmaz olyan tárgyi és nem tárgyi tényezőket, melyek az innovációt és a tudásáramlást táplálhatják. A Győri Járműipari Körzetben működő vállalkozások nyitottságának vizsgálata a modellhez kapcsolva, a tulajdonosi szerkezetükben, a külső kapcsolataikban, a kapcsolódást és K+F transzfert segítő szervezetek igénybevételeiben, az együttműködési magatartáshoz mért attitűdjükben és a különböző kooperációs hálózatokban való részvételükben nyilvánul meg. Ezek alapján a tanulmány a következőket szűri le:

Győri Járműipari Körzetben vizsgált vállalkozások a tudáshoz való hozzáféréssel kapcsolatban, legnagyobb arányban az együttműködési célok miatt motiváltak. A megkérdezettek közül eddig alacsony mértékben részesültek együttműködéseket célzó támogatásokban, emellett viszont magas arányban keresik az olyan információkat, melyek az együttműködéseket eredményezik. A felsőoktatási intézményekkel és kutatóintézetekkel, mint K+F transzferét elősegítő ügynökségekkel való együttműködési hajlandóság átlagos értéket mutat a többi motiváló tényezőhöz képest. Kimondható, hogy azok a Győri Járműipari Körzetben működő vállalkozások, akik költöttek K+F-re, kimagasló értéket mutatnak országos adatokhoz viszonyítva. A válaszadó vállalkozásokkal csak belföldi egyetemek és főiskolák állnak kapcsolatban. Leginkább K+F és innováció terén van együttműködés. A vállalkozások inkább a konkrét tényezőkben látják az együttműködést akadályozó tényezőket. Ez azt a következtetést vonhatja maga után, hogy a válaszadók többségének már olyan szintű tapasztalata van az egyetemekkel és kutatóintézetekkel való együttműködések terén, hogy konkrét okokat, gyengeségeket tudnak megnevezni. A vállalkozások többsége egyértelműen sporteseményt vagy sportrendezvényt, és családi rendezvényeket támogat. További elemzési irányok tekintetében érdemes megnézni azokat a fejlesztési terveket, dokumentumokat, melyek olyan pontokat tartalmaznak, amik az előző megállapításokhoz köthetőek.

Vállalatok kapcsolati hálója Győrben és térségében

REISINGER ADRIENN

KULCSSZAVAK: kapcsolati háló, együttműködés, vállalatok

ABSZTRAKT: Az elmúlt évtizedekben sokan sokféleképpen kutatták már a vállalatok egymás közötti és a piaci szférán kívüli együttműködéseit, azonban az egy konkrét térségre vonatkozó kutatások még kevésbé jellemzőek. A tanulmány célja, hogy bővítse a kutatási eredményeket ezen a téren és bemutassa a Győrben és környékén működő vállalatok kapcsolatrendszerét kérdőíves felmérés alapján a következő kérdések mentén: milyen szereplőkkel tartják a vállalatok a kapcsolatot, mennyire fontosak a meglévő kapcsolatok, milyen céllal jöttek létre, milyen földrajzi területen működnek jellemzően az együttműködő partnerek és milyen tényezők befolyásolják őket? A tanulmány első felében a téma elméleti kerete kerül röviden bemutatásra, ezt a vállalatok kapcsolataira vonatkozó eddigi kutatások felvázolása követi. A felmérés eredményei a tanulmány második felében kerülnek ismertetésre.

Vállalati kapcsolatok és együttműködések

A kapcsolatok formái

A 21. század gazdasági folyamatai egyértelműen megkívánják, hogy a vállalatok ne külön-külön szereplőként jelenjenek meg a piacokon, hanem egymással és más egyéb szervezetekkel együttműködve végezzék tevékenységüket. Mindenekelőtt a nemzetközi kereskedelem kiterjedésének nyomán került sor a világ kulturális és gazdasági egységesezésére, a világ egyes részei közötti gazdasági és kulturális kapcsolatok bővülésére és elmélyülésére (Konczosné 2003; 2004/2005). Ennek előnyei ma már vitathatatlanok, a kérdés csak az, hogy egy-egy vállalat milyen mértékben használja ki és építi be mindennapi tevékenységébe az együttműködés különböző formáit.

A vállalati kapcsolatok iránya alapvetően négyféle lehet, ezek a következők:

- akinek beszállít/elad a vállalat (vevők),
- akitől vesz a vállalat (szállítók),
- más azonos (potenciális versenytársak) vagy különböző tevékenységet folytató vállalatok,

- vállalati szférán kívüli szereplők:
 - Kormányzati szervek,
 - Kereskedelmi- és Iparkamarák,
 - Önkormányzatok,
 - Bankok,
 - Egyéb pénzügyintézetek,
 - Ipari Parkok,
 - Inkubátorházak,
 - Kutatóintézetek,
 - Egyetemek,
 - Iskolák,
 - Civil szervezetek,
 - Egyéb társadalmi szervezetek,
 - Stb.

A kapcsolatokat illetően általában az egyes vállalatok egymás közötti kapcsolatai, együttműködései kerülnek a fókuszba, ezek típusait, formáit részletesen bemutatva. Artner Annamária már 1995-ben megfogalmazta, hogy a vállalati együttműködéseket alapvetően a technológiai fejlődés motiválja. Sáfrányné Gubik Anna ezzel kapcsolatban így fogalmaz (2008, 45.): „Csak a legnagyobb vállalatok képesek átfogni a termelési lánc teljes folyamatát, valamint az azt kísérő nem produktív tevékenységeket, illetve csak az egyszerűbb termékek teszik lehetővé, hogy gyártásuk során a kisebb vállalatok önállóan járjanak el. Ezekről a kivételektől eltekintve a termelés, és főként a vállalatok teljes körű működése [...] megköveteli a vállalatok közötti kapcsolatok kialakulását.” Továbbá kiemeli, hogy ezek a kapcsolódások egyfajta kényszerként is jelen vannak, sok esetben a vállalatok fennmaradása a tét. Mindezt a megváltozott gazdasági környezet, az élesedő verseny generálja. Érdemes kiemelni a fentiek mellett azt is, hogy a gazdasági sűrűsödések tekintetében is jelentős szerepet képesek betölteni egy adott térségben a nagyvállalatok, komoly hatást gyakorolva a térszerkezetre (Szabó 2014).

Természetesen hasonlóan fontosak lehetnek a vállalati szférán kívüli kapcsolatok is, itt azonban más motivációk lehetnek. Itt megkülönböztethetünk szakmai, pénzügyi és társadalmi célú kapcsolatokat. Együttműködő partnereket találhat a vállalat a különböző szakmai szervezetekkel (pl. kamarákkal, gazdaság- és területfejlesztő szervezetekkel, egyetemekkel, egyéb oktatási intézményekkel) annak érdekében, hogy pl. elősegítsék a tudásáramlást, a megfelelő munkaerő megtalálását és szakmai problémák megoldását. Pénzügyi kapcsolatokat ápolhatnak a vállalkozások bankokkal és akár szakmai szervezetekkel is. A társadalmi kapcsolatok ápolása gyakorlatilag a vállalati társadalmi felelősségvállalást jelenti (Corporate Social Responsibility – CSR). A CSR fogalmát már sokan sokféleképpen megfogalmazták, véleményem szerint a World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) nevű szervezet által közzétett definíció megfelelően mutatja be a CSR tartalmát: „A CSR a vállalkozásnak az a tartós elkötelezettsége, hogy etikusan viselkedjék és hozzájáruljon a gazdasági fejlődéshez, miközben javítja a munkavállalók és családtagjaik, valamint a helyi közösségek és az egész társadalom életminőségét.” (Angyal 2009, 25.)

Ezek alapján a vállalati társadalmi felelősségvállalás gyakorlatilag egy olyan üzletvezetési filozófiát jelent (Kotler – Lee 2005; Török 2005; Moon 2002), amely szerint nem csak a profit számít, a menedzsment a vállalat működése, működtetése során figyelembe veszi azokat, akikkel kapcsolatba kerül: nemcsak az üzleti partnereket és a saját dolgozókat, hanem azok családjait, az adott település közösségét, a tágabb térség, ország társadalmát és a környezetet is. A vállalati társadalmi felelősségvállalást annak felismerése vezérli, hogy a szervezet nem elszigetelten működik, hanem részét képezi a szűkebb és tágabb környezetnek, a társadalomnak. A társadalmi felelősségvállalást megvalósító vállalat igyekszik ellensúlyozni a vállalat tevékenységének hatásait, és úgy alakítani működését, hogy az összhangban legyen a helyi, nemzeti és globális közösség érdekeivel. Azaz fontos a közösségi célok megjelenése: a vállalati társadalmi felelősségvállalásnak valamilyen módon hasznosnak kell lennie a helyi vagy tágabb közösség számára, annak érdekeit kell szolgálnia.

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása azért is kiemelkedő jelentőségű, mert amíg egy ország vonatkozásában a demokratikus intézményrendszerek és jogrendszer garanciákat adhat a pénz felhasználására, addig az óriásvállalatok ellenőrzésének lehetőségei rendkívül korlátozottak. Ennek oka többek között az, hogy a vállalatok esetenként jóval nagyobb gazdasági erőt képviselnek, mint azok az országok, amelyekben működnek. Ez a probléma fokozottan jelenik meg akkor, ha a cég székhelyét jelentő település és a vállalat erőviszonyát vizsgáljuk. A város gyakran jelentősen kisebb érdekérvényesítő erővel bír, és ha elvileg rendelkezésére is állnának eszközök, amelyekkel kontrollálni tudja a vállalati működést, azt nem biztos, hogy tudja, vagy akarja alkalmazni. A nagy gazdasági erő nagyobb felelősséget, de nagyobb lehetőséget is jelenthet a vállalatok számára. Prognosztizálható, hogy a vállalati szerepvállalás az állami szerepvállalás mellett a következő években egyre jelentősebbé válik a jóléti feladatok ellátásában (Szigeti et al. 2011).

A kapcsolatok alapvetően formálisak és informálisak lehetnek, illetve ezek többfajta kombinációja is tetten érhető. Az együttműködések egyik gyakori formája a hálózat, melynek lényege, hogy több szereplő kapcsolatrendszeréről van szó, akik a tevékenységük során adott tevékenységi területen kooperálnak egymással (Nyíri 2006; Sáfrányné Gubik 2008; Lengyel 2010). A klaszter egyfajta speciális hálózatként értelmezhető, melynek sajátosságai a következők (Lengyel 2002):

- a vállalatok között tartós kapcsolat áll fenn,
- a vállalatok intenzív kapcsolatban vannak a helyi intézményekkel,
- az együttműködő szervezetek területi koncentráltasága a jellemző.

A kapcsolatok vizsgálatakor nem elhanyagolható szempont, hogy földrajzilag hol helyezkednek el. Bár a digitális világ által biztosított kommunikációs technológiák segítségével a világ túlsó felén működő szervezettel is könnyen lehet kapcsolatot ápolni, azonban azok létrejöttének valószínűségét növeli a fizikai közelség (Lengyel 2010). Vagyis a kapcsolatok kialakításához szükség van a személyes találkozásra is.

Regionális makromodell is rendelkezésre áll egy adott terület – város és vonzáskörzetének – gazdasági folyamatainak és összefüggéseinek értékelésére, melynek alkalmazása során a fenti szereplők gazdasági súlyáról is képet kaphatunk (Koppány et al. 2014).

A kapcsolatok előnyei és hátrányai

A vállalatok együttműködéseinek természetesen előnyei és hátrányai is vannak (Smith-Doerr – Powell 2005, 388–393. – idézi Csizmadia – Grosz 2011, 37.), az az adott vállalattól függ, hogy éppen mely tényezők esetében a meghatározóak.¹ Előnyök lehetnek:

- információgyűjtés,
- erőforrásokhoz való jobb és gyorsabb hozzáférés,
- magasabb minőségű innováció,
- megfelelő munkaerő alkalmazása,
- presztízs,
- jobb marketing,
- tudásáramlás,
- társadalmi be- és elfogadottság
- stb.

Hátrányok a következők lehetnek:

- erős kötések
- konfliktusok (kooperálás helyett verseny).
- információs aszimmetria.
- befolyás,
- túlzott mintakövetés .
- új ötletek kirekesztése
- stb.

A témában folytatott eddigi főbb hazai kutatások

A vállalatok kapcsolatrendszerére vonatkozó kutatások zömének középpontjában a hálózatok, stratégiai szövetségek, klaszterek állnak/álltak, kevés kutatás az, amely az egyéb, vállalati szférán kívül eső szereplőkkel való kapcsolatot vizsgálta közvetlenül. A lefolytatott kutatások fókuszában az önkormányzatokkal, bankokkal és szakmai szervezetekkel fennálló kapcsolatok vizsgálata áll. A fejezet célja, hogy rövid áttekintést nyújtson az eddigi kutatásokról és főbb eredményeikről.

Az egyik legnagyobb, vállalati együttműködésekre vonatkozó kutatás a „Versenyben a világgal” című volt, melynek keretében 1996-ban, 1999-ben és 2004-ben is folytak felmérések (Chikán 1997; Chikán et al. 2006). A kutatás vállalati együttműködésekre vonatkozóan több tématerületet is megvizsgált, melyek a következők:

- stratégiai szövetségek jellemzői (Szanyi 1997; Buzády – Tari 2001, 2005),

1 Természetesen a kapcsolat irányától is függ.

- vállalatok banki, közszolgálati kapcsolatai, kiemelten az önkormányzatokkal való kapcsolat,
- üzleti kapcsolatok,
- a kapcsolatok jelentősége és a versenyképességre, teljesítményre gyakorolt hatásai.

A fenti projekt keretében az *önkormányzatok* vállalati versenyképességére vonatkozóan elemezték a vállalatok és az önkormányzatok kapcsolatát (Hermann et al. 1997). A felmérések 15 városban készített interjúkon és dokumentumelemzéseken alapultak, az eredmények a következők voltak:

- a helyi vezetés birtokában van azoknak az eszközöknek, amelyekkel a vállalatokkal való kapcsolatukat befolyásolni tudnák,
- az önkormányzatok részéről a legfontosabb eszköz a helyi adók rendszere,
- a vállalatok és helyi önkormányzatok között inkább protokoll jellegű kapcsolatok vannak, a formalizált együttműködések nem jellemzőek,
- a vállalatok az önkormányzatban inkább szolgáltatót, mint partnert látnak,
- szorosabb kapcsolatok jelenhetnek meg olyan esetekben, amikor az önkormányzati területben vállalkozók is vannak, ők adott vállalati csoportokkal szorosabb kapcsolatot, intenzívebb kommunikációt folytatnak, de ez nem elterjedt gyakorlat.

Az Agárdi Irma és Kolos Krisztina (2005) szerkesztésében megjelent tanulmány a vállalatok kapcsolatrendszerének széles körét mutatta be egy 2004-es felmérés alapján. A 301 vállalatot elemző minta alapján a *bankokkal* való együttműködést a következő jellemezte:

- a kapcsolatok nagyrészt tagsági viszonyokon alapulnak,
- egy vállalat átlagosan 3,2 bankkal tart fenn kapcsolatot, melyből átlagosan 2,2 számlavezető,
- a vállalatvezetők szerint inkább kényszerítő jellegű információcsere jellemző a bankokkal, mintsem önkéntes, ebből következően a kapcsolatok sem túl szorosak,
- a bankok jellemzően az alábbi információkat osztják meg a vállalatokkal: számla-egyenleg, hírlevelek, egyéb tájékoztatók,
- a vállalatok gyakran sérelmezik, hogy a szolgáltatások díjainak változásairól nem kapnak információt,
- a vállalatok elsősorban piaci eredményüket, pénzügyi helyzetüket közlik a bankokkal,
- a meglévő kapcsolatok nagyrészt formális jellegűek, az informális együttműködés kevésbé jellemző,
- a vállalatok a bankok segítőkészségét közepesnek minősítették.

A szerzőpáros vizsgálta az önkormányzatokkal való kapcsolattartást is. A megkérdezett vállalatok úgy érzik, hogy a helyi gazdaságirányítás sem adókedvezményekkel, sem a technikai infrastruktúra fejlesztésével, sem munkaerő-piaci képzések támogatásával nem támogatja számottevően őket. Ugyanígy nem jellemző a *szakmai szervezetekkel, kamarákkal* történő együttműködés sem. A kamarák szerepét a vállalatok a következő területeken tartották fontosnak: információáramlás, érdekképviselet, lobbytevékenység, oktatás.

Kecskés Zsuzsanna és Kolos Krisztina (2006) szintén a 2004-es kutatások alapján megállapította, hogy a kiterjedt kapcsolatrendszer általában a nagyobb vállalatokra jellemző, ezen belül is az élelmiszeripar, gépipar és vegyipar területén tevékenykedőkre.

Pecze Krisztina (2005) doktori dolgozatában részletes összefoglalást nyújtott az addigi hazai és külföldi vállalati hálózatokra vonatkozó kutatásokról. Kiemelte, hogy a '90-es években a kutatások fókuszában a stratégiai szövetségek, a vállalatközi hálózatok, a multikkal való beszállítói kapcsolatok és a vegyes vállalatok létrehozásának körülményei álltak. Utalt rá, hogy hazánkban a '90-es évek közepén terjedt el az a gondolat több kutatásra alapozva, hogy nemcsak az önálló vállalatokat kell elemezni, hanem fókuszálni kell a vállalatok hálózati kapcsolataira is. Kutatásának középpontjában az állt, hogy a vállalatokat milyen tényezők motiválják hosszú távú kapcsolataik létrehozásánál.

A szerző vizsgálati körét a „Versenyben a világgal” című kutatás 301 mintába került vállalata képezte. Pecze megállapította, hogy a vállalatok számára a hosszú távú kapcsolatokat illetően a piaci (értékesítési, beszállítói) kapcsolatok a legfontosabbak. A sikeres kapcsolatok feltételeként a vállalatok a bizalmat, a kommunikáció minőségét, a saját célokra való megfelelést és a közös problémamegoldást jelölték meg. A sikertelen kapcsolatok hátterében sokszor a nem megfelelő problémamegoldás és a bizalom hiánya áll. Továbbá a szerző megállapította, hogy azok az együttműködések lesznek sikeresebbek, ahol a fő motiváció nem csupán a vállalat működési feltételeinek biztosítása, hanem a tényleges együttműködés és annak előnyeinek kihasználása.

A fenti nagy kutatástól függetlenül Csizmadia Zoltán és Grosz András (2011) 2010-es felmérésében arra vállalkozott, hogy országos kutatás keretében feltárják a vállalatok kapcsolatrendszerét (köztük a vállalati szférán kívülieket is) és ennek összefüggéseit, azok innovációra gyakorolt hatásait.

Vadasi Aida (2009) a társadalmi tőke és a bizalom oldaláról közelítette meg a vállalati hálózati kapcsolatokat, azt vizsgálta, hogy a bizalom vagy éppen annak hiánya milyen módon befolyásolta a vállalati hálózatok kialakulását. A szerző mélyinterjúk (23) és statisztikai adatok elemzésével kívánta feltárni az elméletben bemutatott folyamatok gyakorlati megjelenését nemzetközi (dán, angol, japán, olasz hálózati modellek) és hazai (egy észak-magyarországi kistérség) példákon keresztül. Kutatási eredményei többek között az alábbiak:

- a helyi vállalkozók elsősorban családjukra, szűk baráti társaságukra támaszkodhatnak,
- a bizalom csak a vállalatok közvetlen környezetében értelmezhető sok esetben,
- a vállalatok az átlagnépességben jobban bíznak, mint a saját bankjukban,
- érzékelhető a multinacionális vállalatokkal szembeni bizalmatlanság, sokszor tapasztalható, hogy a multik egyáltalán nem törekszenek együttműködésekre a helyi vállalkozásokkal,
- a bizalom hiánya egyértelműen negatív hatással van egy térség fejlődésére minden szempontból,
- ott, ahol magas a társadalmi tőke szintje, gazdasági hálózatok kialakulására van esély, míg az alacsony társadalmi tőkével rendelkező területeken „csak” üzleti hálózatok képesek létrejönni.

Egy, a Széchenyi István Egyetemen folyó kutatás (2010–2012) a járműipari beszállítókat vizsgálta, ennek keretében részletesen felmérésre került a magyarországi járműipari beszállítók kapcsolatrendszere. A beszállítói kapcsolatokat elemezve feltárták, hogy a nagyobb árbevétel, a több foglalkoztatott, a külföldi tulajdon elősegíti a beszállítói

kapcsolatok, hálózatok kialakulását (Csizmadia 2012). Korábban az ezredforduló után volt egy felmérés arra vonatkozóan, hogy a járműipari beszállítók egymással és egyéb cégekkel milyen kapcsolatban állnak (pl. Gelei – Nagy 2004). A vállalati szférán kívüli kapcsolatok esetében megállapításra került (Reisinger 2012, 78.), „hogy a vizsgált vállalatok körében a kamarák és az önkormányzatok a leggyakrabban előforduló partnerek. Viszont sem ezek, sem a többi kapcsolati irány esetében nem mutatható ki szignifikáns (néhány kivételtől eltekintve) kapcsolat a vállalati mérettel, alapítással, tulajdonosi szerkezettel összefüggésben. Ugyanez igaz a kapcsolatok intenzitására és sokszínűségére is. Ennek oka lehet többek között az, hogy ezen vállalatok tevékenysége nagyrészt azoktól a vállalatoktól függ, akiknek beszállítanak, így a kapcsolatokat erre irányítják és talán nem is elvárás velük szemben, hogy széles körű kapcsolatrendszerrel rendelkezzenek.”

Egy, a regionális és a vállalati kultúra egymásra hatását vizsgáló, hat európai országra kiterjedő nemzetközi projekt (CURE) feltárta a regionális és a vállalati kultúra közti kölcsönhatást és a kölcsönhatásból következő változási folyamatot. Megállapítják, hogy az erős regionális kultúra képes az innováció és a fellendülés számára megfelelő feltételeket teremteni. A kutatás rámutatott a multinacionális vállalatok pozitív, régiókra gyakorolt hatására, valamint a régióknak – különösen a nyílt innovációs területeknek – e vállalatokra gyakorolt pozitív hatására (Konczosné 2014).

Vállalatok kapcsolatrendszere Győrben és térségében – empirikus kutatás

Módszertan

2014-ben felmérés készült a Győrben és körzetében működő vállalkozások körében működésükre, tevékenységükre, együttműködéseikre vonatkozóan. A mintában összesen 240 vállalkozás szerepel az alábbi jellemzőkkel:

- 116 vállalat Győrben működik, 89 más városban, így a városi vállalkozások aránya 85,8%.
- A vállalatok 46,4%-át 1990 és 1999 között hozták létre, 10%-ukat ennél korábban.
- A legtöbb vállalat a feldolgozóipar (26,9%) és a kereskedelem, gépjárműjavítás (24,8%) területén működik.
- A megkérdezett vállalatok jelentős részében nincs külföldi tulajdonrész (87,8%), 8,9%-uk viszont teljes mértékben külföldi tulajdonú.
- A nettó árbevétel tekintetében: 163 vállalat válaszolt az árbevétellel kapcsolatos kérdésre, 36,8%-uknak 2012-ben 100 millió forintnál kevesebb, míg 20,9%-uknak 1 milliárd forintnál nagyobb nettó árbevétele volt.
- A megkérdezett vállalatok mindegyike KKV volt, a mikro-vállalkozások aránya 36,2, míg a kisvállalkozások aránya 42,1% volt.
- A vállalatok közel 80%-a Kft. formájában működik.

Tanulmányom célja, hogy részletesen feltárjam a Győrben és térségében székhellyel rendelkező vállalatok kapcsolatrendszerét az alábbi kutatási kérdések mentén:

- Milyen szervezetekkel vannak kapcsolatban a vállalatok?
- Milyen fontosak ezek a kapcsolatok?
- Milyen széles a vállalatok kapcsolati hálója?
- Milyen tényezőktől függ a kapcsolatok megléte?
- Milyen célból alakítják ki a vállalatok a kapcsolatokat?
- Milyen kiterjedt földrajzilag a kapcsolati háló?

Korábbi kutatások során már bizonyításra került, hogy minél nagyobb egy vállalat (árbevétel, foglalkoztatottak alapján) annál szélesebb kapcsolatrendszerrel rendelkezik (pl. Csizmadia – Grosz 2011; Kecskés – Kolos 2006). Tanulmányomban ezt az állítást megvizsgálom a 240 megkeresett vállalat esetében, így megerősítésre kerülhet, hogy egy konkrét térségben is igaz-e a kijelentés.

A kapcsolatok iránya és sokszínűsége

A kutatás során 12 potenciális partner került megjelölésre, melyek mind a vállalatközi, mind a vállalaton kívüli kapcsolatok körét szinte teljes mértékben lefedik. A 240 megkérdezett vállalatnak több mint az egynegyede (27,1%) mondta azt, hogy egyik szereplővel sincs kapcsolata, ez az arány magasnak mondható, hiszen ez azt jelenti, hogy a megkérdezettek egy viszonylag jelentős része nem ápol sem szakmai, sem egyéb kapcsolatokat, ami véleményem szerint nem jelent egészséges működést, hiszen függetlenül a tevékenységtől, együttműködésekre szükség van, ha másért nem, az információ- és tudásáramlás céljából. A kapcsolatok meglétét nem befolyásolta a vállalatok székhelye, alapítási ideje és a foglalkoztatottak száma. A vállalatok mérete az árbevétel tekintetében meghatározó, minél nagyobb egy vállalat árbevétele, annál nagyobb valószínűséggel fog legalább egy szereplővel kapcsolatot kialakítani.

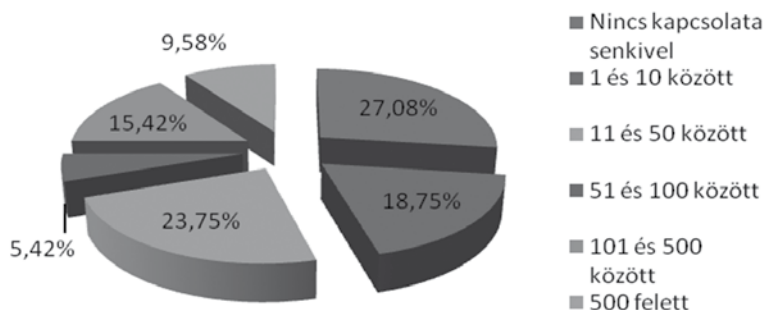
Természetesen nincs arra általános érvényű szabály, hogy egy vállalatnak hányféle szereplővel kell kapcsolatot ápolnia, azonban úgy gondolom, hogy minél többféle együttműködő partner segíti a vállalatot, annál hatékonyabb lehet a mindennapi működés. A megkérdezett vállalatok 30%-a egy- vagy kétféle partnerrel tart fenn kapcsolatot (ezek jellemzően beszállítói és ügyfélkapcsolatokat jelentenek), hasonló az aránya a 3–5 féle kapcsolatot fenntartóknak is. Ennél több kapcsolattal csak 32 vállalat rendelkezik. A szélesebb kapcsolati háló a nagyobb vállalatokra (árbevétel és foglalkoztatottak szempontjából) jellemző inkább.

Megkérdezésre került az is, hogy adott kategórián belül hány szereplővel tartják a vállalatok a kapcsolatot (1. ábra). A partnerek száma egy és tízezer között változott egy-egy vállalat esetében. Közel a vállalatok fele kevesebb, mint 100 partnerrel tart fenn kapcsolatot összesen, 10%-uk esetében a partnerek száma meghaladja az 500-at. A partnerek számát több tényező is befolyásolja:

- Alapítás: a régebben alapított vállalatok több partnerrel vannak kapcsolatban.

- Székhely: a városokban működő vállalatok nagyobb kapcsolati hálóval rendelkeznek.
- Méret: a nagyobb nettó árbevétel és a foglalkoztatottak magasabb száma több partnert jelent.

1. ábra: A vállalatok megoszlása az összpartnerszám (db) alapján, N = 240 db



Forrás: Kérdőíves felmérés alapján szerkesztette Reisinger A.

A megkérdezett vállalatok 1-től 10-ig skálán értékelték, hogy jellemzően milyen szereplőkkel vannak kapcsolatban, és ezek milyen fontosnak számítanak. A legtöbb vállalat a beszállítókkal áll kapcsolatban, a második helyen az ügyfelek, vásárlók állnak. A vállalati szférán kívüli kapcsolatok esetében a gazdaságfejlesztési és a szakmai szervezetek a legjelentősebb partnerek. Szinte egyáltalán nem jellemző a kutatóintézetekkel és az innovációt segítő szervezetekkel való kapcsolattartás, továbbá kevésbé meghatározó a civil szférával és a felsőoktatási intézményekkel történő kapcsolatápolás. Megkérdeztük a vállalatokat, hogy kaptak-e a 2010–12-es években ez utóbbi szereplőkkel való együttműködés támogatására pénzt. Az egyetemek, főiskolák esetében 2, míg a civil szervezetek esetében 1 vállalat mondta, hogy kapott ilyen jellegű támogatást (1. táblázat).

A fentiekből azt láthatjuk, hogy a megkeresett vállalatok körében kizárólag a beszállítók és az ügyfelek dominánsak, mint együttműködések, a tudományos kutatói világgal és civil szférával csak néhány vállalatnak van kapcsolata. A partnerek közül a beszállítókkal, ügyfelekkel és a kutatóintézetekkel van a legnagyobb arányban szerződéses kapcsolata a megkérdezett vállalatoknak, ez a fajta kapcsolat a legkevésbé a civil szervezetek esetében jellemző. Az együttműködések egyik fajtája a hálózati kapcsolat, ez a fajta kooperáció azonban nem meghatározó, kivétel a szakmai szervezetek esetében; minden ötödik olyan vállalat, melynek fennáll kapcsolata ilyen szervezetekkel, hálózatban van velük.

Meghatározó kérdés, hogy a vállalatok miként értékelik a meglévő kapcsolataik fontosságát. Szintén 1-től 10-ig skálán értékelhették a partnereket fontosság szempontjából, a legmagasabb átlagos értéket (9 feletti) az ügyfelek és a beszállítók kapták (1. táblázat), ami azt jelenti, hogy ezek a partnerek, ha vannak, elengedhetetlenül fontosak a működés szempontjából. A többi partner esetében a fontossági értékek ennél kisebbek voltak, de 6 alatti átlagos értéket csak egy szervezet kapott, az innovációt segítő szervezetek. Az átlagos értékek arra utalnak, hogy a megkérdezett vállalatok kapcsolatai összességében fontosak, néhány esetben ítélték csak a vállalatok kevésbé fontosnak (5 alatti értékkel) az egyes kapcsolatokat.

1. táblázat: A kapcsolatok irányai, a kapcsolatok fontossága, N = 240 db

Kapcsolat iránya	Adott kapcsolattal rendelkező vállalatok száma	A teljes mintán belül (%)	A kapcsolattal rendelkező vállalatokon belül (%)	Legalább egyik partnerrel van szerződéses kapcsolat	Arány (%)	Legalább egyik partnerrel hálózati kapcsolat áll fenn	Arány (%)	A kapcsolat fontossága, átlagos érték
beszállítók, alvállalkozók	151	62,92	86,29	123	81,46	19	12,58	9,35
ügyfelek vagy vásárlók	116	48,33	66,29	95	81,90	8	6,90	9,75
közvetlen versenytársak	47	19,58	26,86	15	31,91	3	6,38	7,23
más vállalkozások az ágazaton belül	35	14,58	20,00	11	31,43	5	14,29	6,90
egyetemek, főiskolák	19	7,92	10,86	9	47,37	2	10,53	6,77
állami és magán kutatóintézetek	3	1,25	1,71	0	0,00	0	0,00	6,30
szakmai szervezetek	58	24,17	33,14	32	55,17	12	20,69	7,47
gazdaságfejlesztési szervezetek	69	28,75	39,43	34	49,28	5	7,25	6,88
innovációt segítő egyéb szervezetek	2	0,83	1,14	0	0,00	1	50,00	5,67
helyi önkormányzat, területfejlesztési szervezetek	49	20,42	28,00	24	48,98	4	8,16	7,76
központi állami szervezetek, hatóságok, hivatalok	45	18,75	25,71	18	40,00	5	11,11	7,16
alapítványok, egyesületek, egyéb civil/nonprofit szerv.	16	6,67	9,14	2	12,50	2	12,50	6,13

Forrás: Kérdőíves felmérés alapján szerkesztette Reisinger A.

A szerződéses kapcsolatokon és a hálózatokon kívül néhány (kivétel a szakmai szövetségek) vállalat esetében egyéb együttműködési formák is jellemzőek:

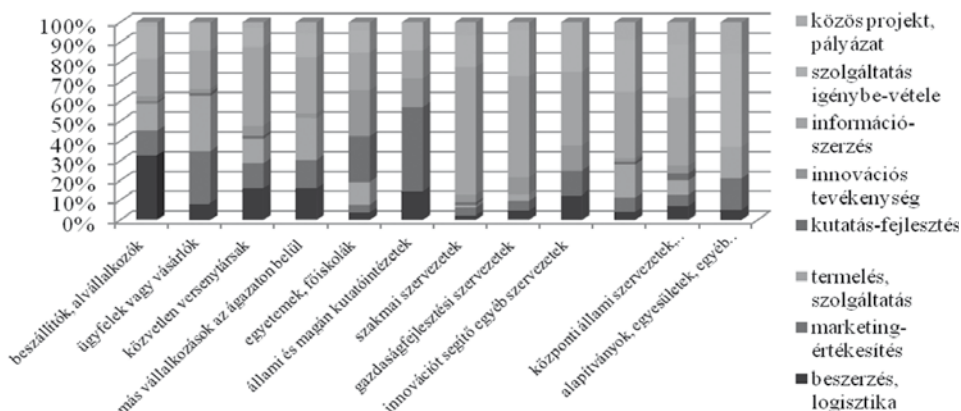
- 15 vállalat vett részt klaszterben, 3 a jövőben tervezi a belépést,
- stratégiai szövetségnek 7 vállalat tagja, 4 tervezi a csatlakozást,
- konzorciális együttműködés 17 vállalatra jellemző, 2 tervezi az együttműködés ilyen formáját,
- a szakmai szövetségek népszerűbbek voltak, a megkérdezett vállalatok közel egyharmada volt tagja szövetségnek, és 3 tervezi a belépést.

Mind a négy esetben a lokális kapcsolatok a jellemzőek.

A kapcsolatok céljai

Fontos kérdés a vállalatoknál, hogy a kapcsolataikat mire használják, élnek-e az együttműködések adta előnyökkel, lehetőségekkel? A beszállítói kapcsolatokat értelemszerűen elsődlegesen beszerzési célból hozták létre a vállalkozások, ezenkívül az információszerzés és a szolgáltatások igénybevétele is meghatározó (2. ábra). Az ügyfelek és vásárlók csoportjával kialakított kapcsolat célja a szolgáltatás és a marketingeszközök alkalmazása. A más vállalatokkal való együttműködések elsődlegesen információszerzés miatt alakultak ki. Hasonló a helyzet a szakmai szervezetek, a gazdaságfejlesztési szervezetek, a helyi önkormányzatok és az állami szervezetek esetében is. Ezenkívül kijelenthető, hogy a legtöbb esetben az információszerzés az együttműködések fő célterülete (összesen 323 említés), második helyen a szolgáltatások igénybevétele (200 említés), a harmadik helyen a beszerzés áll (190 említés). A K+F, a közös projektek és az innovációs tevékenység csak néhány esetben került említésre.

2. ábra: A kapcsolatok céljai, N = 240 db



Forrás: Kérdőíves felmérés alapján szerkesztette Reisinger A.

A kapcsolatok földrajzi dimenziói

Megkérdezték, hogy a különböző partnerek hol találhatóak: helyben, az Észak-Dunántúl más térségeiben, Budapesten és agglomerációjában vagy az ország más részein vagy külföldön. A partnerek legnagyobb része Magyarországon, azon belül is helyben vagy az Észak-Dunántúl más településein találhatóak (3. ábra). A vállalkozások partnerei közül helyben, a legnagyobb arányban a gazdaságfejlesztő szervezetek, és érthető módon a helyi önkormányzatok találhatóak (80% feletti arányban).

3. ábra: A kapcsolatok földrajzi elhelyezkedése Magyarországon, N= 240 db



Forrás: Kérdőíves felmérés alapján szerkesztette Reisinger A.

Hét partner esetében vannak külföldön működők is, ezek közül is a beszállítók és az ügyfelek, vásárlók a meghatározóak. A külföldi partnerek területi elhelyezkedésére a következők jellemzőek:²

- A beszállítók esetében az osztrák és szlovák határ menti területek, illetve más térségek a meghatározóak.
- Bécsi beszállítók nagyobb számban vannak jelen, mint pozsonyiak.
- Az ügyfelek, vásárlók tekintetében szintén Bécs a meghatározóbb, illetve az osztrák határ menti területek mellett más külföldi térségek.
- A fentiekén kívül más vállalatok, szakmai és gazdaságfejlesztő szervezetek esetében van néhány külföldi partner.

2 A válaszadók öt válaszlehetőség közül választhattak: Bécs, Pozsony, Ausztria, illetve Szlovákia határ menti térségei, valamint más külföldi térség (ebben benne vannak Szlovákia és Ausztria nem határ menti térségei is).

A kapcsolatokat meghatározó tényezők

A felmérés vizsgálta, hogy a legfontosabb vállalatdemográfiai és a kapcsolatokra vonatkozó tényezők milyen mértékben befolyásolják az adott partnerrel való együttműködést. A táblázatban a kapcsolat erősségét kifejező Cramer mutató került feltüntetésre ott, ahol szignifikáns kapcsolatról beszélhetünk.³ Látható, hogy a vállalatdemográfiai tényezők közül az árbevétel és a foglalkoztatottak a leggyakrabban befolyásoló tényezők, bár a kapcsolat szorossága gyengének mondható (2. táblázat).

2. táblázat: A kapcsolatokat befolyásoló tényezők a Cramer mutató értékei alapján, N = 240 db

A kapcsolatok iránya	Alapítás ideje	Külföldi tulajdon aránya	Árbevétel	Foglalkoztatottak száma	Szervezeti forma	Tulajdonosok köre	Kapcsolati háló nagysága	Összes partner száma
beszállítók, alvállalkozók	0,21	nem	0,30	0,19	nem	nem	0,82	0,81
ügyfelek vagy vásárlók	nem	0,24	0,41	0,29	nem	0,26	0,71	0,75
közvetlen versenytársak	nem	nem	0,27	0,19	nem	nem	0,61	0,48
más vállalkozások az ágazaton belül	nem	nem	0,33	0,20	nem	0,25	0,59	0,50
egyetemek, főiskolák	nem	nem	nem	0,19	nem	nem	0,61	0,30
állami és magán kutatóintézetek	nem	nem	nem	nem	nem	nem	nem	nem
szakmai szervezetek	nem	nem	nem	nem	nem	nem	0,46	0,37
gazdaságfejlesztési szervezetek	nem	nem	0,22	nem	0,19	nem	0,66	0,43
innovációt segítő egyéb szervezetek	nem	nem	nem	nem	nem	nem	nem	nem
helyi önkormányzat, területfejlesztési szervezetek	nem	0,20	nem	nem	nem	nem	0,66	0,40
központi állami szervezetek, hatóságok, hivatalok	nem	nem	nem	nem	nem	nem	0,57	0,35
alapítványok, egyesületek, egyéb civil/nonprofit szervezetek	nem	nem	nem	nem	nem	nem	0,50	0,28

Megjegyzés: A kutatóintézetek, valamint az innovációt segítő szervezetek esetében az alacsony elemszám miatt (2, illetve 3 vállalatnak van kapcsolata velük) nem volt értelme az összefüggéseket vizsgálni.

Forrás: Kérdőíves felmérés alapján szerkesztette Reisinger A.

3 A kutatóintézetek, valamint az innovációt segítő szervezetek esetében az alacsony elemszám miatt (2, illetve 3 vállalatnak van kapcsolata velük) nem volt értelme az összefüggéseket vizsgálni.

Mindegyik esetben kijelenthető, hogy a magasabb árbevétel és a több foglalkoztatott, vagyis a nagyobb vállalati méret esetében inkább jellemzőek ezek a kapcsolatok. Az alapítás, a tulajdonosi szerkezet, a külföldi tulajdon aránya és a szervezeti forma nem befolyásolják az egyes szereplőkkel kialakított kapcsolatokat. Nincs hatással a kapcsolatokra az sem, hogy a vállalat városban (Győrben vagy egyéb városban) vagy községben működik.

A kapcsolati háló és az összes partner minden esetben (kivével a korábban említett két szereplő) szignifikáns kapcsolatban áll az adott együttműködő partnerrel, vagyis minél nagyobb a kapcsolati háló, és minél több partnerrel áll kapcsolatban a vállalat, annál nagyobb a valószínűsége az adott szereplővel való kapcsolatfelvételnek (több esetben a kapcsolat szorosnak mondható).

Összegzés

Tanulmányom célja az volt, hogy bemutassam Győr és térsége vállalatainak kapcsolati hálóját kérdőíves kutatás segítségével. Egy térség jövőjének alakításában úgy gondolom, hogy meghatározó tud lenni a helyi szereplők együttműködése, így a vállalatok kapcsolatai is. A széleskörű kooperáció azt jelentheti, hogy hatékonyabban áramlik az információ, javul a problémamegoldás.

A tanulmány első felében ismertettem az együttműködésekre vonatkozó főbb elméleti vonatkozásokat, majd az empirikus eredményeket mutattam be. Megállapításra került, hogy a megkérdezett 240 vállalat közel háromnegyedének van valamilyen vállalatközi vagy vállalati szférán kívüli kapcsolata, ami kevésnek tűnik. Az sem biztató, hogy azon vállalatok, amelyek rendelkeznek kapcsolatokkal, ez csak néhány fajta szereplőre korlátozódik, ezek leggyakrabban a beszállítók, illetve ügyfelek, vásárlók. A szakmai szervezetekkel, kutatóintézetekkel, civil szervezetekkel csak a megkérdezettek kis része kooperál. A kialakított együttműködések legtöbb esetben információgyűjtés céljából jöttek létre. Megállapításra került, hogy a két leggyakoribb kapcsolatfajta a legfontosabb a vállalatoknak (9-es átlagos érték felett egy 1-től 10-ig tartó skálán), igaz a többi reláció esetében sem alacsonyak az értékek, tehát általánosságban kijelenthető, hogy az együttműködések fontosak a megkeresett vállalatok körében. A partnerek legnagyobb része Magyarországon található, azon belül is a lokális kapcsolatok a legjellemzőbbek, néhány esetben számoltak csak be a vállalkozások külföldi partnerekről.

Korábbi kutatási eredményekre alapozva azt feltételeztem, hogy a nagyobb vállalatok nagyobb kapcsolati hálóval rendelkeznek, ez az állítás a megkérdezett győri és Győr környéki vállalatokra is igaz. A vállalatok alapítási ideje, székhelye, formája és tulajdonosi szerkezete viszont nem meghatározó tényező az egyes kapcsolatokat vizsgálva.

Összességében úgy gondolom, hogy a széles kapcsolatrendszer mindenképpen hasznosnak járhat egy vállalat számára, mind a működését, mind a tevékenységét illetően. Ebből fakadóan fontos, hogy a vállalatok megtalálják azokat a szereplőket, akikkel kölcsönösen segíteni tudják egymást akár a többi vállalat körében, akár a vállalaton kívüli szférában.

A Győri Járműipari Körzet gazdaságának kérdőíves vizsgálata

NÁRAI MÁRTA

A Győri Járműipari Körzet, mint a térségi fejlesztés új iránya és eszköze c. TÁMOP-4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0010 számú projekt keretein belül sor került a térség 2–250 főt foglalkoztató gazdasági szereplőinek kérdőíves megkeresésére. A *gazdasági potenciál és munkaerőpiac* címet viselő gazdasági felmérés alapvetően a gazdasági potenciál, az innovativitás, tudásáramlás, kapcsolatrendszer feltérképezésére irányult. Az eredeti tervek és vállalások szerint 400 vállalkozás, cég kérdőíves lekérdezése valósult volna meg, de bizonyos korlátok miatt ez nem így történt. Összességében 240 értékelhető kérdőívvel tudtunk dolgozni, tehát a végső mintánk 240 elemszámú, ami viszont azt is jelenti, hogy a minta reprezentativitása, amelyre a minta kialakítása során törekedtünk – elsődlegesen a területiség, másodsorban az ágazati hovatartozás szerint –, a tényleges minta esetében nem biztosított.

Alapsokaság és mintakialakítás

Korábbi kutatások (Csizmadia – Grosz – Tilinger 2007; Csizmadia – Grosz 2009; Szépvölgyi 2009; Nárai 2012) tapasztalataira alapozva feltételeztük, hogy az általunk vizsgálni kívánt dimenziókra (pl. innovativitás, együttműködések, tudástranszfer) vonatkozóan tényleges, értékelhető információkat inkább a nagyobb cégektől remélhetünk, ezért egyrészt az egyéni vállalkozóként működő gazdasági egységeket kihagytuk a kérdőíves felmérésből csakúgy, mint a nagyvállalatokat, amelyeket viszont mélyebb megismerésnek kívántunk alávetni. Másrészt a piaci szegmens nagy részét kitevő 2–10 fő közötti cégek az alapsokaságban tapasztalható arányuknál kisebb mértékben kerültek be a tervezett mintába, mert arra törekedtünk, hogy a vizsgálati dimenziók szempontjából relevánsabb közepes nagyságú (51–250 főt foglalkoztató) cégek teljes körére kiterjedjen a kutatás.

Területi szempontból vizsgálatunkat a közvetlenül Győrben vagy a győri járásban székhellyel bíró vállalkozásokra, valamint Győr vonzáskörzetében, – melyet maximum 60–70 km-es távolságra értelmeltünk –, lévő cégekre koncentráltuk. Ez azt is jelenti, hogy főként Győr-Moson-Sopron megyei cégekről van szó, de kiterjesztettük a kutatást olyan megyén kívüli területekre is, amelyek távolság szempontjából relevánsak voltak (pl. Komáromi, Kisbéri, Pápai, Zirci kistérségek).

Az alapsokaságra vonatkozó alapinformációkat (pl. foglalkoztatottak száma, tevékenységi terület, székhely) a Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szolgáltatta.

Az alapsokaság összetétele

A megjelölt térségben, amely Győrt és agglomerációját, Mosonmagyaróvárt és környékét, valamint a Fertő-Rábaköz térségét (Csorna és Kapuvár környéke) ölelte fel,¹ a Kamara által szolgáltatott adatok szerint 2013 nyarán összesen 5 381² olyan cég működött, amelyek foglalkoztatottjainak száma eléri a kettőt, és nem haladja meg a 250 főt. A cégek döntő többsége (88%) mikrovállalkozás, a középnyagosságú cégek az alapsokaságnak csupán 2%-át teszik ki (1. táblázat). Ez számszerűleg 104 vállalkozást jelent, melyek teljes körűen bekerültek a tervezett mintába.

Az egyes térségek között nem találunk jelentős eltérést a cégek foglalkoztatottak száma szerinti megoszlása tekintetében (1. táblázat). Azt azért érdemes kiemelni, hogy Mosonmagyaróvár és térsége esetében a legalacsonyabb a mikro-, és legmagasabb a kis-, illetve közepes nagyságú cégek aránya.

1. táblázat: A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térségekben működő cégek foglalkoztatottak száma szerinti megoszlása térségi bontásban, 2013 (N=5 381)

Terület		Foglalkoztatottak létszáma			Összesen
		2-10 fő	11-50 fő	51-250 fő	
Győr	elemszám (db)	2 179	256	58	2 493
	arány (%)	87,4	10,3	2,3	100,0
Győr agglomerációja	elemszám (db)	1 060	98	14	1 172
	arány (%)	90,4	8,4	1,2	100,0
Mosonmagyaróvár és környéke	elemszám (db)	708	98	24	830
	arány (%)	85,3	11,8	2,9	100,0
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	elemszám (db)	796	82	8	886
	arány (%)	89,8	9,3	0,9	100,0
A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térség összesen	elemszám (db)	4 743	534	104	5 381
	arány (%)	88,1	9,9	1,9	100,0

Forrás: Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara adatszolgáltatása alapján számította Nárjai M.

- 1 Sopron és környéke nem tartozott a vizsgált térségbe.
- 2 Az adatlekérdezésben nem szerepeltek a mezőgazdasági, közigazgatási, társadalombiztosítási, oktatási, egészségügyi, szociális, kulturális, szórakoztatási, sport, szabadidős, illetve érdekképviseleti tevékenységet végző vállalkozások, így a térségben működő összes gazdasági egységnél kisebb körre vonatkoztatjuk az elemzésünket.

A cégek területi megoszlásáról egyébként elmondható, hogy közel felük (46,3%) Győrben, további közel negyedük a győri agglomerációban található, azaz összességében a kétharmaduk (68,1%) Győrben és közvetlen vonzáskörzetében működik. A megyén belüli vonzáskörzet távolabbi területein a cégek 15–16%-a található (2. táblázat). Az egyes cégméreteti kategóriákat külön nézve megállapítható, hogy az alapmegoszlástól a közepes nagyságú cégek esetében van markáns eltérés, az 51–250 fős vállalkozások több mint fele Győrre koncentrálódik, közel negyedük a Mosonmagyaróvári térségben található, viszont a Fertő-Rábaközben arányuk nem éri el a 10%-ot.

A Mosonmagyaróvári térségben a cégek szinte kizárólag (kettő kivételével) a térség központjában, Mosonmagyaróváron működnek. A Fertő-Rábaközi térségben ellenben kisebb mikrocentrumok (pl. Beled, Szany, Lövé) is meghatározóak, a cégek 42%-a Csornán, tizede Kapuváron működik, míg közel felük (47,7%), – de a kisvállalkozások döntő többsége, és a közepes cégek kétharmada is – a térség kisebb városaiban vagy községeiben található.

2. táblázat: A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térségben működő cégek területi megoszlása foglalkoztatottak száma szerinti bontásban, 2013 (% , N=5 381)

Terület	Foglalkoztatottak létszáma			Összesen
	2–10 fő	11–50 fő	51–250 fő	
Győr	45,9	47,9	55,8	46,3
Győr agglomerációja	22,3	18,4	13,5	21,8
Mosonmagyaróvár és környéke	14,9	18,4	23,1	15,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	16,8	15,4	7,7	16,5
A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térség összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara adatszolgáltatása alapján számította Nárai M.

Az ágazati megoszlásról részletes áttekintést nyújt a 3. táblázat, amely a vizsgált négy területi egységre vonatkozóan is mutatja a cégek TEAOR-kategóriák szerinti tevékenységét. Győr és a győri vonzáskörzet legmeghatározóbb ágazatai a vállalkozások, cégek száma alapján:

- kereskedelem, gépjárműjavítás (a cégek közel harmada ilyen tevékenységet folytat);
- az építőipar és a feldolgozóipar (külön-külön 14%-os részesedéssel);
- a szakmai, tudományos, műszaki tevékenységek (11,5%);
- a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás (9,3%) és
- a szállítás, raktározás (7,3%).

A közepes nagyságú cégeket tekintve másképp alakul a domináns ágazatok sorrendje: a 104 vállalat fele (53 cég) feldolgozóipari tevékenységet folytat, további 13 cég kereskedelemmel, gépjárműjavítással, közel tizedük (9 cég) pedig szállítással, raktározással foglalkozik (3. táblázat, 1. ábra).

A feldolgozóiparon belül az egyik legmeghatározóbb terület a fémmegmunkálás és a gépgyártás, illetve a mikro- és kisvállalkozások körében az élelmiszergyártás (pl. pékáru, édesség) területe is.

3. táblázat: A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térségben működő cégek ágazat szerinti megoszlása foglalkoztatottak száma szerinti és térségi bontásban, 2013 (N=5 381)

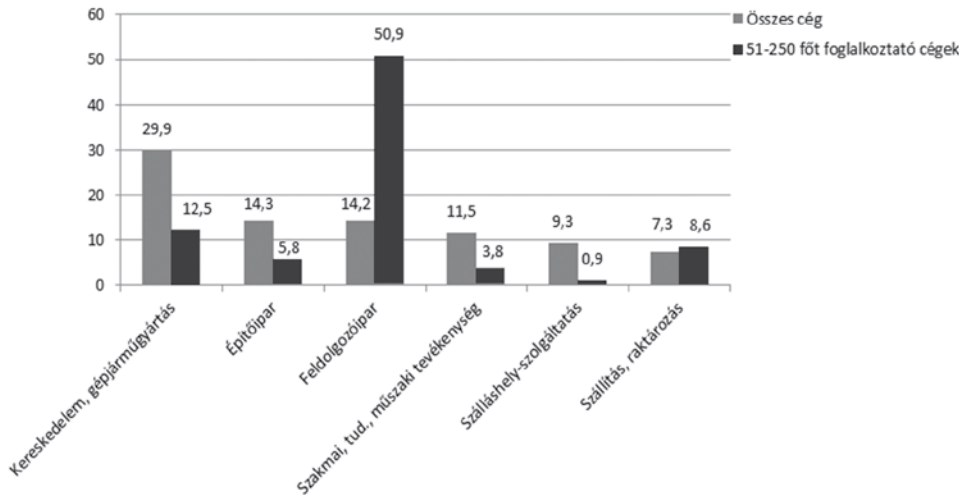
Megnevezés	Foglalkoztatottak létszáma			Összesen – elemszám	Ágazati megoszlás – térségi összes- hez viszonyítva
	2-10 fő	11-50 fő	51-250 fő		
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)
Bányászat, kőfejtés	7	2	0	9	0,2
Győr		1		1	0,0
Győr agglomerációja	1			1	0,0
Mosonmagyaróvár és környéke	2	1		3	0,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	4			4	0,1
Feldolgozóipar	569	143	53	765	14,2
Győr	233	60	28	321	6,0
Győr agglomerációja	137	29	6	172	3,2
Mosonmagyaróvár és környéke	86	24	17	127	2,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	113	30	2	145	2,7
Villamosenergia-, gáz-, gőz-ellátás, légkondicionálás	7	2	0	9	0,2
Győr	2	1		3	0,1
Győr agglomerációja	1			1	0,0
Mosonmagyaróvár és környéke	1	1		2	0,0
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	3			3	0,1
Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyeződésmosztás	18	7	4	29	0,5
Győr	6	6	1	13	0,2
Győr agglomerációja	6			6	0,1
Mosonmagyaróvár és környéke	4		3	7	0,1

Megnevezés	Foglalkoztatottak létszáma			Összesen – elemszám	Ágazati megoszlás – térségi összehoz viszonyítva
	2–10 fő	11–50 fő	51–250 fő		
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)
Építőipar	694	71	6	771	14,3
Győr	251	36	5	292	5,4
Győr agglomerációja	209	16		225	4,2
Mosonmagyaróvár és környéke	111	11	1	123	2,3
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	123	8		131	2,4
Kereskedelem, gépjárműjavítás	1 466	131	13	1 610	29,9
Győr	688	71	10	769	14,3
Győr agglomerációja	294	19		313	5,8
Mosonmagyaróvár és környéke	236	24		260	4,8
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	248	17	3	268	5,0
Szállítás, raktározás	329	53	9	391	7,3
Győr	101	17	2	120	2,2
Győr agglomerációja	121	15	5	141	2,6
Mosonmagyaróvár és környéke	38	9		47	0,9
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	69	12	2	83	1,5
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	448	51	1	500	9,3
Győr	171	21	1	193	3,6
Győr agglomerációja	103	10		113	2,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	98	9		107	2,0
Információ, kommunikáció	133	6	2	141	2,6
Győr	82	4	2	88	1,6
Győr agglomerációja	31			31	0,6
Mosonmagyaróvár és környéke	6	1		7	0,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	14	1		15	0,3

Megnevezés	Foglalkoztatottak létszáma			Összesen - elemszám	Ágazati megoszlás - térségi összes- hez viszonyítva
	2-10 fő	11-50 fő	51-250 fő		
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)
Győr	45	3	3	51	0,9
Győr agglomerációja	13	2	1	16	0,3
Mosonmagyaróvár és környéke	17	1	1	19	0,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	9	1	1	11	0,2
Ingtalanügyek	207	15	2	224	4,2
Győr	109	8	1	118	2,2
Győr agglomerációja	18	2		20	0,4
Mosonmagyaróvár és környéke	50	4	1	55	1,0
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	30	1		31	0,6
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	596	21	4	621	11,5
Győr	381	15	2	398	7,4
Győr agglomerációja	94	1	1	96	1,8
Mosonmagyaróvár és környéke	57	4	1	62	1,2
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	64	1		65	1,2
Adminisztratív és szolgáltatás támogató tevékenység	185	25	4	214	4,0
Győr	110	13	3	126	2,3
Mosonmagyaróvár és környéke	32	4	1	37	0,7
Mosonmagyaróvár és környéke	24	7		31	0,6
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	19	1		20	0,4
A vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei térség összesen	4 743	534	104	5 381	100,0

Forrás: Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara adatszolgáltatása alapján szerkesztette Nárai M.

1. ábra: A térség szervezetszám alapján meghatározó ágazatai, 2013 (%)



Forrás: Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara adatszolgáltatása alapján szerkesztette Nárai M.

A tervezett minta összeállítása

Mint a bevezetőben már írtuk, a piaci szereplők vizsgálata során 400 kérdőív felvétele volt a cél, így a tervezett mintát 400 elemszámúra számítottuk ki, illetve állítottuk össze. Számítva a válaszmegtagadásra, a mikro- és a kisvállalkozások esetében pótcímekkel rendelkezünk.

A minta összeállítása során elsődlegesen a területi reprezentativitást kívántuk érvényesíteni, de figyelembe vettük a tevékenységi területet (ágazat) is.

A 400 kérdőívből 340-et terveztünk a Győr-Moson-Sopron megyén belül vizsgálni kívánt térségekre (Győr és agglomerációja, Mosonmagyaróvár és környéke, valamint Fertő-Rábaköz) – ami az alapsokaság 6,3%-át jelenti –, és 60-at számoltunk a Győr-Moson-Sopron megyén kívüli területekre, a Komáromi, a Kisbéri, a Pápai, illetve a Zirci kistérségekre (4. táblázat). E kistérségekre azonban nem rendelkezünk az alapsokaságok olyan mértékű ismeretével, mint a Győr-Moson-Sopron megyén belül vizsgálni kívánt térségekre vonatkozóan. Ennek oka egyrészt, hogy a Veszprém Megyei Kereskedelmi és Iparkamarától bár kaptunk cégadatokat, azok elsődlegesen elérhetőségi adatok voltak és nem működési adatok. Másrészt a Komárom-Esztergom Megyei Kereskedelmi

és Iparkamara a kutatási célok részletes ismertetése ellenére is elzárkózott attól, hogy számunkra az általuk nyilvántartott cégekről adatokat szolgáltatson. Így e térségekben a cégek elérése, mintába kerülése esetlegesebb volt.

A Győr-Moson-Sopron megyén belül vizsgálni kívánt térségekből (Győr és agglomerációja, Mosonmagyaróvár és környéke, valamint Fertő-Rábaköz) a tervezett mintába teljes körűen bekerültek az 51–250 főt foglalkoztató közepes nagyságú cégek ama megfontolásból, hogy vizsgálati dimenzióink (pl. innováció, kapcsolatrendszer, tudásáramlás, humán erőforrások) szempontjából e cégméretbe tartozókat relevánsabb válaszadói körnek gondoltuk, mint pl. a mikroállalkozásokat. Korábbi kutatások szerint (Csizmadia – Grosz – Tilinger 2007; Csizmadia – Grosz 2009; Szépvölgyi 2009; Nárai 2012) pl. kapcsolatrendszerük kiterjedtebb, humán- és anyagi erőforrásaik szélesebb körű innovációs és fejlesztési tevékenységre adnak lehetőséget.

A közepes nagyságú cégek száma 104, így a mintában az alapsokaságbeli 2%-hoz képest lényegesen nagyobb arányú a jelenlétük (4. táblázat). Kutatási céljainkkal összhangban a fennmaradó hányadot (236 elem) közel azonos arányban osztottuk fel a mikro- és a kisvállalkozások között, így az előbbieket az alapsokaságbeli arányukhoz képest jóval alacsonyabb, míg utóbbiak annál magasabb arányban kerültek be a mintába (4. táblázat). E metódussal viszont elértük, hogy a 11–50 fős cégek esetében is megalapozott következtetések levonására alkalmas elemszámmal dolgozhassunk, hiszen alapsokaságon belüli aránya e cégméretnek is csupán 10%.

Az alapsokaság területi megoszlását érvényesítettük a tervezett minta összességében, a közepes cégek körében, mivel teljes körű mintába kerülésről volt szó, adott volt a megoszlás, a mikro- és a kisvállalkozások esetében is törekedtünk a területi reprezentativitásra. Maximum 5–6%-os eltérés tapasztalható, melynek oka az egyik kategória (51–250 fős cégek) teljes számosságú megjelenése a mintában. A minta ágazati megoszlását (5. táblázat) szintén nagymértékben befolyásolta a közepes nagyságú cégek teljes körű bekerülése, de a két kisebb létszámkategórián belül törekedtünk a tevékenységi területek szerinti reprezentativitásra is. Egyes ágazatok esetében azonban olyan kicsi az elemszám, hogy az nem teszi lehetővé az adott ágazatokra vonatkozóan messzemenő következtetések levonását. Ugyanakkor a 3. táblázatból láthatjuk, hogy ezen ágazatok egy része az alapsokaságban is nagyon kevés számú céget tömörít (pl. bányászat, kőfejtés; villamos energia, gáz-, gőzellátás; vagy akár a víz- és hulladékgazdálkodás is).

4. táblázat: A tervezett minta összetétele a vizsgált térségek és a foglalkoztatottak száma szerint

Terület	Tervezett minta elemszáma és megoszlása					Alap- sokaság megosz- lása
	Foglalkoztatottak létszáma			Össze- sen	Megoszlás	
	2-10 fő	11-50 fő	51-250 fő			
	(db, %)	(db, %)	(db, %)	(db, %)	(%)	
Győr agglomerációja	30 (25,2)	29 (24,8)	14 (13,5)	73	21,5 (18,3)	21,8
Mosonmagyaró- vár és környéke	15 (12,6)	14 (11,9)	24 (23,0)	53	15,6 (13,3)	15,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	25 (21,0)	25 (21,4)	8 (7,7)	58	17,1 (14,5)	16,5
Győr-Moson- Sopron megyei összesen	119 (100,0)	117 (100,0)	104 (100,0)	340	100,0 (85,0)	100,0
Komáromi kistérség				20	(5,0)	
Kisbéri kistérség				10	(2,5)	
Pápai kistérség				20	(5,0)	22,0*
Zirci kistérség				10	(2,5)	37,0**
Győr-Moson- Sopron megyén kívüli				60	15,0	
Összesen				400	100,0	

*Összesen 91 cég van a kistérségben.

** Összesen 27 cég van a kistérségben.

Forrás: Nárai M. számítása.

5. táblázat: A tervezett minta ágazati összetétele (a Győr-Moson-Sopron megyei térségekre vonatkozóan)

Megnevezés	Tervezett minta elemszáma és megoszlása					Alapso- kaság megosz- lása (%)
	Foglalkoztatottak létszáma			Össze- sen (db)	Megoszlás (%)	
	2-10 fő	11-50 fő	51-250 fő			
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)	
Bányászat, kőfejtés	1	1	0	2	0,6	0,2
Győr	0	1	0	1	0,3	0,0
Győr agglomerá- ciója	0	0	0	0	0,0	0,0
Mosonmagyaróvár és környéke	0	0	0	0	0,0	0,1
	1	0	0	1	0,3	0,1
Feldolgozóipar	14	31	53	98	28,8	14,2
Győr	5	11	28	44	12,9	6,0
Győr agglomerá- ciója	4	8	6	18	5,3	3,2
Mosonmagyaróvár és környéke	2	3	17	22	6,5	2,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	3	9	2	14	4,1	2,7
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	0	1	0	1	0,3	0,2
Győr	0	1	0	1	0,3	0,1
Győr agglomerá- ciója	0	0	0	0	0,0	0,0
Mosonmagyaróvár és környéke	0	0	0	0	0,0	0,0
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	0	0	0	0	0,0	0,1

Megnevezés	Tervezett minta elemszáma és megoszlása					Alapso- kaság megosz- lása
	Foglalkoztatottak létszáma			Össze- sen	Megoszlás	
	2-10 fő	11-50 fős	51-250 fő			
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)	
<i>Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulla- dékgazdálkodás, szennyeződésmen- tesítés</i>	1	2	4	7	2,1	0,5
Győr	0	1	1	2	0,6	0,2
Győr agglomerá- ciója	1	0	0	1	0,3	0,1
Mosonmagyaróvár és környéke	0	0	3	3	0,9	0,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	0	1	0	1	0,3	0,1
Építőipar	18	16	6	40	11,8	14,3
Győr	6	7	5	18	5,3	5,4
Győr agglomerá- ciója	6	5	0	11	3,2	4,2
Mosonmagyaróvár és környéke	2	2	1	5	1,5	2,3
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	4	2	0	6	1,8	2,4
Kereskedelem, gépjárműjavítás	36	27	13	76	22,4	29,9
Győr	16	13	10	39	11,5	14,3
Győr agglomerá- ciója	8	6	0	14	4,1	5,8
Mosonmagyaróvár és környéke	5	3	0	8	2,4	4,8
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	7	5	3	15	4,4	5,0
Szállítás, raktározás	8	11	9	28	8,2	7,3
Győr	2	3	2	7	2,1	2,2

Megnevezés	Tervezett minta elemszáma és megoszlása					Alapso- kaság megosz- lása
	Foglalkoztatottak létszáma			Össze- sen	Megoszlás	
	2-10 fő	11-50 fős	51-250 fő			
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)	
Győr agglomerá- ciója	3	4	5	12	3,5	2,6
Mosonmagyaróvár és környéke	1	1	0	2	0,6	0,9
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	2	3	2	7	2,1	1,5
Szálláshely-szolgál- tatás, vendéglátás	11	11	1	23	6,8	9,3
Győr	4	4	1	9	2,6	3,6
Győr agglomerá- ciója	3	3	0	6	1,8	2,1
Mosonmagyaróvár és környéke	1	2	0	3	0,9	1,6
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	3	2	0	5	1,5	2,0
Információ, kommunikáció	4	2	2	8	2,4	2,6
Győr	2	1	2	5	1,5	1,6
Győr agglomerá- ciója	1	0	0	1	0,3	0,6
Mosonmagyaróvár és környéke	0	0	0	0	0,0	0,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	1	1	0	2	0,6	0,3
Pénzügyi, biztosí- tási tevékenység	2	3	6	11	3,2	1,8
Győr	1	1	3	5	1,4	0,9
Győr agglomerá- ciója	0	1	1	2	0,6	0,3
Mosonmagyaróvár és környéke	1	0	1	2	0,6	0,4
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	0	1	1	2	0,6	0,2

Megnevezés	Tervezett minta elemszáma és megoszlása					Alapso- kaság megosz- lása
	Foglalkoztatottak létszáma			Össze- sen	Megoszlás	
	2-10 fő	11-50 fős	51-250 fő			
	(db)	(db)	(db)	(db)	(%)	
<i>Ingatlanügyek</i>	5	3	2	10	3,0	4,2
Győr	2	1	1	4	1,2	2,2
Győr agglomerációja	1	1	0	2	0,6	0,4
Mosonmagyaróvár és környéke	1	1	1	3	0,9	1,0
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	1	0	0	1	0,3	0,6
<i>Szakmai, tudomá- nyos, műszaki tevékenység</i>	14	5	4	23	6,8	11,5
Győr	9	3	2	14	4,1	7,4
Győr agglomerációja	2	0	1	3	0,9	1,8
Mosonmagyaróvár és környéke	1	1	1	3	0,9	1,2
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	2	1	0	3	0,9	1,2
<i>Adminisztratív és szolgáltatás támo- gató tevékenység</i>	5	4	4	13	3,9	4,0
Győr	2	2	3	7	2,1	2,3
Győr agglomerációja	1	1	1	3	0,9	0,7
Mosonmagyaróvár és környéke	1	1	0	2	0,6	0,6
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	1	0	0	1	0,3	0,4
<i>A vizsgált térség Győr-Moson-Sopron megyei összesen</i>	119	117	104	340	100,0	100,0

Forrás: Nárai M. számítása.

Kérdőív struktúrája, lekérdezés módja, ideje

A gazdasági potenciál és munkaerőpiac gazdasági felmérés alapvetően a gazdasági potenciál, az innovációs, fejlesztési aktivitás, a tudásáramlás, a kapcsolatrendszer és a vállalati stratégia feltérképezésére irányult. Mivel az egyes vizsgálati dimenziók önmagukban is önálló kutatási területet tesznek ki, így együttes vizsgálatuk csak egy összetett, átfogó kérdőívvel volt lehetséges. A kérdőívben összesen 75 számozott kérdés szerepelt, melyek között több összetett kérdés is található. A kérdőív kitöltése általában egy-másfél órát vett igénybe.

A kérdőív struktúráját tekintve nyolc részre tagolódik:

- I. *Általános adatok* blokkban a cég alapadataira – alapítás ideje, székhely, gazdasági forma, tulajdonosi kör, külföldi érdekeltség, árbevétel, foglalkoztatottak száma – kérdeztünk rá.
- II. *Értékesítés - beszerzés* részben az értékesítés és a beszállítói kapcsolatok, valamint üzleti szolgáltatások (pl. oktatás, K+F, jogi, pénzügyi, info-kommunikációs szolgáltatások stb.) igénybevétele területiségének feltérképezése volt az egyik fő cél, illetve a vevőkörre és az exporttevékenységre vonatkoztak kérdések.
- III. *Innováció* blokkban a K+F és innovációs tevékenységre irányultak a kérdések.
- IV. *Humán erőforrás és tudástranszfer* részben a cég alkalmazottainak végzettségére, kiválasztásuk módjaira, az elvárt készségekre, képességekre, továbbá a tudásáramlásra és a tudásalapú folyamatok, együttműködések akadályozó tényezőire kérdeztünk.
- V. *Finanszírozás, adózás* blokk a különböző állami támogatások, illetve adókedvezmények igénybevételére vonatkozott.
- VI. *Kapcsolatok, együttműködések* rész a cégek kapcsolatrendszerét, partneri viszonyait, együttműködések térbeli és tevékenységi területeit hivatott feltárni.
- VII. *Stratégia, általános vállalati környezet* blokk a jövőbeli telephely-fejlesztési tervek feltérképezésére irányuló kérdések mellett a minőségbiztosításra, a környezetvédelmi fejlesztésekre, illetve a társadalmi szerepvállalásra/felelősségvállalásra is rákérdezett (pl. támogató, szponzorációs tevékenység, önkormányzat munkájának támogatása, pl. települési stratégiai dokumentumok véleményezése).
- VIII. *Egészségstratégia* részben alapvetően a munkahelyi egészségfejlesztés feltérképezése volt a cél. A kérdőív végén néhány kérdés a kérdőív kitöltőjére vonatkozott (pozíció, mióta dolgozik az adott cégnél).

A vállalkozások megkeresése, a kérdőívek felvétele 2013 szeptembere és 2014 februárja között zajlott. Nagy volt a válaszadás visszautasítása annak ellenére, hogy a Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara is informálta hírlevelében a kutatásról a cégeket, vállalatokat, kérve őket a közreműködésre, válaszadásra. A lekérdezést az Eruditio

Oktatás Szolgáltató Zrt. bonyolította le az általuk megbízott kérdezőbiztosokkal. A kérdezőbiztosoknak a munka megkezdése előtt tájékoztatót, felkészítést tartottunk a kérdőívvel kapcsolatos tudnivalókról. A jelzett időszak alatt a lekérdezést bonyolító partner jelzése szerint 344 kérdőív került felvételre, azonban az adatbázis ellenőrzése, tisztítása során komoly hiányosságokba és hibákba ütköztünk. Mivel a kérdőívek egy részét az azokat lekérdező cég nem tudta számunkra átadni, az adatbázis hibás adattartalmának elkerülése végett végül csak azokkal a kérdőívekkel dolgoztunk, amelyek adattartalmának hitelességéről magunk is meg tudtunk bizonyosodni; ez 240 kérdőív esetében állt fenn. Ez egyben azt is jelenti, hogy a tényleges mintánk a tervezett 400 helyett végül 240 elemszámúra redukálódott, ami a vizsgált Győr-Moson-Sopron megyei, illetve azon kívüli, elemzésbe bevont térségek alapsokaságának 4,3–4,4%-át teszi ki.

A tényleges minta alapjellezői

A gazdasági potenciál és munkaerőpiac gazdasági felmérés eredményeinek megértéséhez szükségesnek tartjuk a tényleges minta alapvető jellemzőinek (területiség: székhely, cégforma, működés ideje: alapítás éve, tevékenységi terület [ágazat], nagyság: foglalkoztatottak száma, illetve árbevétele) rövid bemutatását.

Székhely, területiség

A 240 cégből álló mintánk területi megoszlását a 6. táblázat mutatja. A táblázatból látható az is, hogy mennyire tér ez el a tervezettől. Összességében a tervezett kérdőívek 60%-át sikerült felvenni, leginkább a Győr-Moson-Sopron megyén kívüli területeken, illetve Győrben közelít a tervezett számhoz a tényleges minta nagysága, legkevésbé pedig a győri agglomerációban, ahol a tervezett mintának csupán a negyedét sikerült elérni. Ennek következtében a tényleges minta területi megoszlása jelentős mértékben eltér a tervezettől, azaz a területi reprezentativitás nem érvényesül: a megkérdezett cégek közel felét (szemben a tervezett 39%-os aránnyal) győri cégek, míg ötödét megyén kívüli székhellyel bíró (a Pápai, Komáromi, Zirci, Kisbéri kistérségekben működő) vállalkozások teszik ki. Győr közvetlen közelében lévő településeken (győri agglomeráció) működő cégek aránya nem éri el a 10%-ot (a tervezett közel 20% helyett).

A mintát alkotó vállalkozások székhelyének településtípus szerinti megoszlását tekintve elmondható, hogy összességében a cégek döntő többsége (85,8%) városokhoz kötődik, közel felük a megyeszékhelyen (Győrben) működik, 37,2%-a más városokban (fele-fele arányban 25 ezer fő alatti, illetve a fölötti városokban [Mosonmagyaróvár, Pápa]). A községi székhelyű cégek aránya 14,2% (2. ábra), ami meghaladja a 10 ezer lakos alatti kisvárosi vállalkozások arányát.

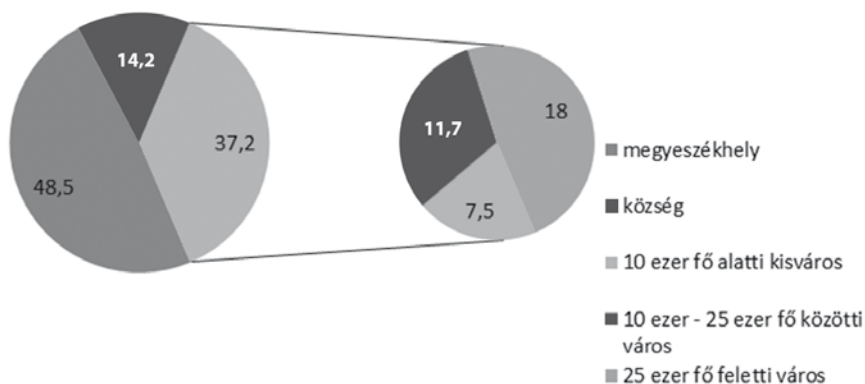
6. táblázat: A tényleges minta területisége

Terület	Tervezett minta		Tényleges minta		Tényleges minta a tervezett minta százalékában
	száma (db)	aránya az összes elemszámot figyelembe véve (%)	száma (db)	aránya az összes elemszámot figyelembe véve (%)	
Győr	156	39,00	116	48,50	74,4
Győr agglomerációja	73	18,25	18	7,50	24,7
Mosonmagyaróvár és környéke	53	13,25	25	10,50	43,1
Fertő-Rábaköz (Sopron nélkül)	58	14,50	34	14,20	58,6
Győr-Moson-Sopron megyei összesen	340	85,00	193	80,80	56,8
Győr-Moson-Sopron megyén kívüli	60	15,00	46	19,20	76,7
Összesen	400	100,00	240^x	100,00	60,0

x Egy esetben a kérdőívet kitöltő cég nem adta meg a székhelytelepülés nevét.

Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013-2014. Nárai M. számítása.

2. ábra: A cégek székhelytelepüléseinek típusa, % (N=239)

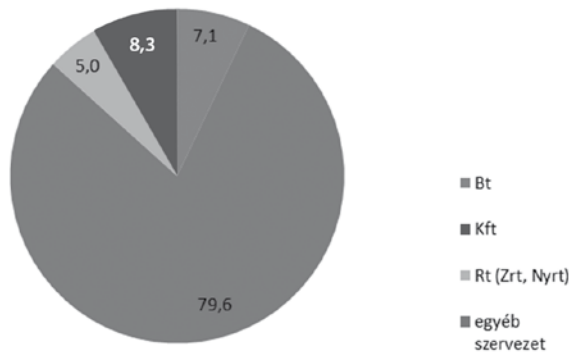


Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013-2014.

Gazdasági forma

A mintát alkotó vállalkozások döntő többsége (79,6%) korlátolt felelősségű társasági formában működik, ami a vizsgált vállalati kör nagyságából, foglalkoztatotti létszámából is adódik (Cramer'sV 0,320). A kft., illetve a betéti társaság (bt.), részvénytársaság (rt.) cégformák mellett találunk még a mintában egyéni vállalkozókat (5,8%), szövetkezeti, társulati, illetve közkereseti társaság (kkt.) formában működő cégeket is, amelyeket együttesen egyéb szervezetekként jelöltünk (3. ábra).

3. ábra: A mintát alkotó cégek gazdasági formája, % (N=240)

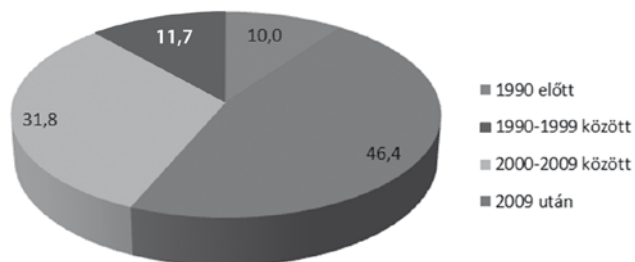


Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013–2014.

Működés ideje – alapítás éve

A mintát alkotó vállalkozások működési idejét az alakulás évével tudjuk legobjektívebben kifejezni. A vizsgált cégek körében találunk nagyon hosszú múltra visszatekintő cégeket csakúgy, mint nagyon rövid ideje működőket. A legrégebb alapítás éve 1856, míg a legfiatalabb cégeket 2013-ban hozták létre. A kérdőívet kitöltő vállalkozások közel felét a kilencvenes, míg harmadát a kettőezres években alapították, a kilencvenes évek előtt, illetve a napjainkban létrehozott cégek 10–12%-os arányt tesznek ki (4. ábra).

4. ábra: A vizsgált vállalkozások alapítási éve, % (N=239)



Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013–2014.

Tevékenységi terület – ágazati összetétel

A kérdőívet kitöltő cégek ágazati megoszlását a 7. táblázat szemlélteti. A tényleges minta e tekintetben kismértékben tér csak el a tervezettől.

7. táblázat: A mintát alkotó cégek ágazati összetétele

Megnevezés	Megnevezés Tervezett minta ^x		Tényleges minta		Tényleges minta a terve- zett minta százalékában	Alapso- kaság megosz- lása ^x
	elem- száma	megosz- lása	elem- száma	megosz- lása		
	(db)	(%)	(db)	(%)		
Bányászat, kőfejtés	2	0,6	1	0,4	50,0	0,2
Feldolgozóipar	98	28,8	64	26,9	65,3	14,2
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondici- onálás	1	0,3	1	0,4	100,0	0,2
Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyeződésmérsítés	7	2,1	3	1,3	42,9	0,5
Építőipar	40	11,8	28	11,8	70,0	14,3
Kereskedelem, gépjárműjavítás	76	22,3	59	24,8	77,6	29,9
Szállítás, raktározás	28	8,2	17	7,1	60,7	7,3
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	23	6,8	18	7,5	78,3	9,3
Információ, kommunikáció	8	2,4	6	2,5	75,0	2,6
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	11	3,2	5	2,1	45,5	1,8
Ingatlanügyek	10	2,9	8	3,4	80,0	4,2
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	23	6,8	14	5,9	60,9	11,5
Adminisztratív és szolgáltatás támogató tevékenység	13	3,8	6	2,5	46,2	4,0
Egyéb szolgáltatás	–	–	3	1,3		na.
Művészet, szórakoztatás	–	–	1	0,4		na.
Mezőgazdaság	–	–	4	1,7		na.
Összesen	340 (400)	100,0	240^{xx}	100,0		100,0

^xA kutatásba bevont Győr-Moson-Sopron megyén kívüli térségek nélkül.

^{xx}Két cég nem válaszolt a kérdésre.

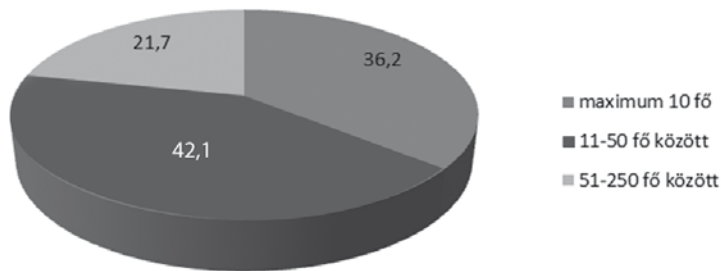
Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013–2014. Nárai M. számítása.

A cégek nagysága

Foglalkoztatottak száma

Kérdőívünkben a foglalkoztatottak 2012. évi átlagos statisztikai létszámára kérdeztünk rá. A tervezett minta foglalkoztatottak száma szerinti megoszlásától a tényleges minta jellemzői a 11–50 főt, ill. az 51–250 főt foglalkoztató cégek esetében eltérnek. Kutatásunk során a közepes nagyságú cégek (51–250 foglalkoztatott) teljes körű lekérdezését kívántuk megvalósítani, ezzel szemben az e kategóriába tartozó vállalkozások közel fele (51 cég) válaszolt kérdéseinkre, így mintán belüli arányuk a tervezett 30,6% helyett 21,7%. A kisvállalkozások a tervezettnél (34,4%) nagyobb hányadát teszik ki a mintának, míg a maximum 10 főt foglalkoztató mikrovállalkozások az elképzeléseknek (36,2%) megfelelő arányban kerültek be a mintába (5. ábra). A mikrocégek több mint kétharmada maximum 5 főt foglalkoztat, a közepes nagyságú cégek esetében is az mondható el, hogy többségük (31 cég az 51-ből) maximum 100 főnek ad munkát.

5. ábra: A mintát alkotó cégek foglalkoztatotti létszáma (N=235)

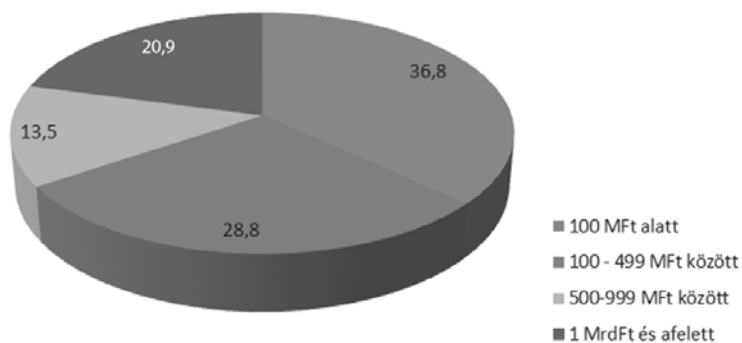


Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013–2014.

Nettó árbevétel

A kérdőívet kitöltő vállalkozások kétharmada (136 cég – 67,9%) adott konkrét választ az árbevételt firtató kérdésünkre. A választ adó cégek ötöde milliárdos nagyságrendű nettó árbevételt könyvelhetett el 2012-ben, további 13,5%-uk bevétele is meghaladta az 500 M Ft-ot (6. ábra). Az árbevétel alakulására szignifikáns hatással a foglalkoztatottak létszáma, valamint a külföldi részarány nagysága bizonyult, ez utóbbi a közepesnél gyengébb (Cramer'sV 0,298), míg az alkalmazottak száma erős (Cramer'sV 0,647) magyarázó erővel bír. A vállalkozás gazdasági formájával, székhelyének településtípusával, illetve térségi elhelyezkedésével (Győr, Győr agglomerációja, Mosonmagyaróvár és környéke, Fertő-Rábaköz, Győr-Moson-Sopron megyén kívüli terület) nem találtunk szignifikáns kapcsolatot.

6. ábra: A vizsgált vállalkozások nettó árbevétele 2012-ben, % (N=163)



Forrás: A gazdasági potenciál és munkaerőpiac felmérés 2013-2014.

Bibliográfia

- Acs, Z. – Audretsch, D. (1988): *Innovation and firm size in manufacturing*. *Technovation* 7. 197–210.
- Agárdi I. – Kolos K. (szerk.) (2005): *A vállalkozói kapcsolatok elemzése, a vállalkozói kapcsolatok egyes területein*. (20. sz. Műhelytanulmány). Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest.
- Áldozó I. (2014): A Rába Magyar Vagon- és Gépgyár a rendszerváltás utáni évtizedben. In: Honvári J. (szerk.): *Győr fejlődésének mozgatórugói*. Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 112–139.
- Alexander, A. T. – Pearson, S. J. – Fielding, S. N. – Bessant, J. R. (2012): *The Open Innovation Era Are University Services up to the challenge?* Paper presented at The XXIII ISPIM Conference – Action for Innovation: Innovating from Experience – in Barcelona, Spain on 17-20 June 2012.
- Alter, C. – Hage, J. (1993): *Organization Working Together*. Sage, Newbury Park, CA.
- Angyal Á. (2009): *Vállalatok társadalmi felelőssége, felelős társaságirányítás*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Antal-Pomázi K. (2011): *A finanszírozási források szerepe a kis- és középvállalkozások növekedésében*. *Közgazdasági Szemle* 3. 275–295.
- Anthony, J. (2004): *Do state growth management regulations reduce sprawl?* *Urban Affairs Review* 3. 376–397.
- Arikan, A. T. (2009): *Interfirm Knowledge Exchanges and the Knowledge Creation Capability of Clusters*. *The Academy of Management Review* 4. 658–676.
- Artner A. (1995): *Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban*. *Közgazdasági Szemle* 1. 104–115.
- Bajmóczy P.–Kiss J.(1999):*Megyék,régiókés központjaik–modellektükrében*.TérésTársadalom 1–2. 31–51.
- Barabási A. L. (2003): *Behálózva*. Magyar Könyvklub, Budapest.
- Barca, F. (2009): *An agenda for a reformed cohesion policy, A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations, 2009*. http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/regi/dv/barca_report_/barca_report_en.pdf (Letöltés ideje: 2013.09.23.)
- Bechetti, L. – Trovato, G. (2002): *The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance*. *Small Business Economics* 19. 291–306.
- Beluszky P. (1966): *Magyarország kereskedelmi központjai*. *Földrajzi Értesítő* 15. 237–251.
- Beluszky P. (1984): *Vonzáskörzetek lehatárolása gravitációs modellekkel*. In: Sikos T. T. (szerk.): *Matematikai és statisztikai módszerek alkalmazási lehetőségei a területi kutatásokban*. (Földrajzi Tanulmányok 19.) Akadémiai Kiadó, Budapest. 167–171.
- Benini, R. – Naldi, P. (2007): *RePUS Final Report*. RePUS, s.l.
- Berényi I. (1983): *A településkörnyezet társadalomföldrajzi vizsgálata*. *Földrajzi Értesítő* 1. 37–47.
- Berényi I. (1992): *Az alkalmazott szociálgeográfia elméleti és módszertani kérdései*. (Földrajzi Tanulmányok 22.) Akadémiai Kiadó, Budapest.

- Bezák, A. (2000): *Funkčné mestské regióny na Slovensku*. Geographia Slovaca, 15. Geografický ústav SAV, Bratislava.
- Bihari O. (1979): Bevezetés az agglomeráció-kutatás módszertani vizsgálatához. In: Pálné K. I. – Rechnitzer J. (szerk.): *Az agglomeráció-kutatás módszertani kérdései*. MTA Dunántúli Tudományos Intézet, Pécs. 13–21.
- Bilsen, V. – Konings, J. (1998): *Job creation, job destruction, and growth of newly established, privatized, and state-owned enterprises in transition economies: Survey evidence from Bulgaria, Hungary and Romania*. Journal of Comparative Economics 26. 429–445. <http://ideas.repec.org>
- Blanc, C. (2004): *Pour un écosystème de la croissance*. Rapport au Premier Ministre, La Documentation française, Paris.
- Blanc, C. (2006): *La croissance et le chaos*. Odile Jacob, Paris.
- Bock, B. B. (2012): *Social innovation and sustainability; how to disentangle the buzzword and its application in the field of agriculture and rural development*. Studies in Agricultural Economics 2. 57–63.
- Bodor N. – Péntes J. (2012): *Eger komplex vonzaskörzetének dinamikai vizsgálata*. Tér és Társadalom 3. 30–47.
- Boston Consulting Group (BCG), CM International (2008): *Évaluation des pôles de compétitivité*. www.diact.fr.
- Brunswick, S. – Vrande, V. van de (2014): *Exploring Open Innovation in Small and Medium-sized Enterprises*. In: Chesbrough, H. – Vanhaverbeke, W. – West, J. (eds.): *New Frontiers in Open Innovation*. Oxford University Press, Oxford. 1–29.
- Buček, M. – Rehák, Š. – Tvrdoň, J. (2010): *Regionálna ekonómia a politika*. Iura Edition, Bratislava.
- Budaházy Gy. (2014): *Belső erőforrásokat mozgósítani képes területfejlesztési politika lehetőségei*. Széchenyi Egyetem, Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr. Disszertáció tervezet.
- Buzády Z. – Tari E. (2001): *Stratégiai szövetségek a hazánkban működő nagy- és középvállalatok körében*. Vezetéstudomány 1. 38–47.
- Buzády Z. – Tari E. (2005): *Stratégiai szövetségek a hazai tulajdonú középvállalatok körében*. (6. sz. Műhelytanulmány). Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest.
- Buzás N. (2000): *Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön*. Tér és Társadalom 4. 109–123.
- Cabral, L. – Mata, J. (2003): *On the evolution of the firm size distribution: facts and theory*. The American Economic Review 93. 1075–1095.
- Camagni, R. (2009): *Territorial Capital and Regional Development. Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Edward Elgar, Cheltenham–Northampton.
- Capello, R. – Caragliu, A. – Nijkamp, P. (2009): *Territorial Capital and Regional Growth: Increasing returns in cognitive knowledge use*. www.econstor.eu, <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/86826/1/09-059.pdf> (Letöltés ideje: 2014.06.12)
- Chesbrough, H. (2003): *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press, Boston, MA.

- Chesbrough, H. (2006): Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation. In: Chesbrough, H. – Vanhaverbeke, W. – West, J. (eds.): *Open Innovation: Researching a New Paradigm*. Oxford University Press, Oxford. 1–12.
- Chikán A. (1997): *Versenyképesség és a gazdasági szereplők közötti interakciók*. Versenyképesség és a gazdasági szereplők közötti interakciók projekt zárótanulmánya. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest.
- Chikán A. – Czakó E. – Kazainé Ónodi A. (2006): *Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból – Versenyben a világgal 2004–2006 kutatási program*. Zárótanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest.
- Choi, W. – Shahid, K. – Savarese, S. (2011): *Learning Context for Collective Activity Recognition*. Dept. of Electrical and Computer Engineering, University of Michigan. <http://www.eecs.umich.edu/vision/papers/cvpr2011choishahid.pdf> (Letöltés ideje: 2014.05.11.)
- Comunian, R. – Faggian, A. – Li, Q. C. (2010): *Unrewarded careers in the creative class: The strange case of bohemian graduates: Unrewarded careers in the creative class*. Papers in Regional Science 2. 89–410.
- Creative Industries Mapping Document*. Department for Culture, Media and Sport. Creativity, Culture and Education. (1998): http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.culture.gov.uk/reference_library/publications/4740.aspx (Letöltés ideje: 2014. szeptember 16.)
- Creative Industries Mapping Documents*. Department for Culture, Media and Sport. Creativity, Culture and Education. (2001): <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-2001> (Letöltés ideje: 2014. szeptember 16.)
- Csapó T. (1992): Az alapellátottság vizsgálata Észak- és Nyugat-Dunántúl falusi településeiben. Győri Tanulmányok 12. 47–69.
- Csapó T. (1994): *Az urbanizációs folyamat és sajátosságai a Nyugat-Dunántúlon*. Uniprint Kft., Szombathely.
- Csatári B. (1988): A kisvárosok és falvak közötti térkapcsolatok jellemzői. In: Csefkó F. – Szirtes G. (szerk.): *Településfejlesztés, helyi társadalom, önkormányzat*. MTA RKK – MSZMP Baranya Megyei Oktatási Igazgatósága, Pécs. 73–78.
- Cséfalvay Z. (1994): *A modern társadalomföldrajz kézikönyve*. IKVA Könyvkiadó, Budapest.
- Csizmadia Z. (2004): *Az innováció hálózati alapú megközelítése*. Tudásáramlás, innovációs rendszerek, regionális hálózatok. <http://www.socialnetwork.hu/cikkek/CsizmadiaZoltanInnovacioMunkakozi1.pdf> (Letöltés ideje: 2013.09.12.)
- Csizmadia Z. (2012): Járműipari beszállítói kapcsolatok alapvető sajátosságai és területi differenciálódása. In: Rechnitzer J. – Smahó M. (szerk.): *A járműipari beszállítói hálózat Kelet-Közép-Európában és Magyarországon*. Széchenyi István Egyetem Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 29–45.
- Csizmadia Z. – Grosz A. (2009): *Vállalati innovációs kérdőíves felmérés a Dél-dunántúli régióban*. Zárótanulmány. MTA RKK, Győr.
- Csizmadia Z. – Grosz A. (2011): *Innováció és együttműködés. A kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatása*. MTA RKK, Pécs–Győr.

- Csizmadia Z. – Grosz A. (2012): Innováció és együttműködési hálózatok Magyarországon. In: Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málóvics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged. 52–73.
- Csizmadia Z. – Grosz A. – Tilinger A. (2007): *Innováció a Nyugat-Dunántúlon 2007*. Pannon Novum Nyugat-dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség – MTA RKK, Pécs–Győr.
- DATAR (2012): *Etude portant sur l'évaluation des pôles de compétitivité*. Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale, Paris.
- Design Terminál (2014): *A kreatívipar mint erőforrás. A kreatív ágazatok mai és jövőbeni hozzájárulása Magyarország versenyképességéhez*. http://www.designterminal.hu/sites/default/files/documents/a_kreativipar_mint_eroforras.pdf (Letöltés ideje: 2014. szeptember 17.)
- Dická, J. (2006): *Suburbanizácia mesta Košice a jeho zázemia*. Geografická Revue 2. 295–309.
- Dóry T. (2005): Az innovációk regionális szintű alakításának irányai. In: Rechnitzer J. – Grosz A. (szerk.): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs–Győr. 273–294.
- Dóry T. – Tilinger A. (2012): *Milyen szerepet játszanak az egyetemek a nyílt innovációban? Egy nemzetközi felmérés tapasztalatai*. Műhelytanulmány. EURIS projekt. http://www.euris-programme.eu/docs/orp_universities_role (Letöltés ideje: 2014. szeptember 1.)
- Drake, G. (2003): *“This place gives me space”: Place and creativity in the creative industries*. Geoforum 4. 511–524.
- Duranton, G. et al. (2008): *Les pôles de compétitivité: que peut-on en attendre ?* (Collection du Cepremap 10.) ENS Rue d’Ulm, Paris.
- Dusek T. (1999): *A területfejlesztés megújítási iránya, az ipari körzetek*. Tér és Társadalom 1–2. 89–108.
- Dusek T. – Kovács N. (2009): A Széchenyi István Egyetem hatása a helyi munkaerőpiacra. In: *A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására (VIKEK) Évkönyve*. II. Régiók a Kárpát-medencén innen és túl konferencia tanulmányai. Kaposvár. 69–74.
- Dusek T. – Kovács N. (2011): *A Széchenyi István Egyetem helyi termelési és jövedelmi hatásai*. Felsőoktatási Műhely. 3. 33–40.
- Engel, D. (2002): *The Impact of Venture Capital on Firm Growth: An Empirical Investigation*. ZEW Discussion Paper, No. 02-02. <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp0202.pdf>
- Enright, M. J. (2001): *Regional Clusters: What We Know and What We Should Know*. Paper for Innovation Clusters and Interregional Competition. International Workshop. Kiel, 12-13 November 2001.
- Enyedi Gy. (1997): *Városok a közép-európai átmenetben*. Társadalmi Szemle 8-9. 42–56.
- Erlander, S. – Stewart, N. F. (1990): *The Gravity Model in Transportation Analysis – Theory and Extensions: Topics in Transportation*. VSP, Utrecht.
- Escande, P. (2012): *Retrouver le chemin de l'innovation*. www.lesechos.fr
- European Environment Agency (2006): *Urban Sprawl in Europe – The Ignored Challenge*. EEA Report No.10. Copenhagen.
- Fagiolo, G. – Luzzi, A. (2006): *Do liquidity constraints matter in explaining firm size and growth? Some evidence from the Italian manufacturing industry*. Industrial and Corporate Change 1. 1–39. http://web1.sssup.it/pubblizzazioni/ugov_files/103366_ICC_2006.pdf

- Fal'án, L. (2010): Vidiecke sídla ako súčasť sídelnej štruktúry – komplementarita alebo dichotomický protiklad? In: Ira, V. – Podolák, P. (eds.): *Sídlná štruktúra Slovenska (diferenciácie v čase a priestore)*. Geographia Slovaca, 27. Geografický ústav SAV, Bratislava. 5–18.
- Faragó L. (1994): Regionális gazdaságfejlesztés „keresleti-oldali” stratégiák segítségével. *Comitatus* 12. 60–63.
- Fenyővári Zs. – Lukovics M. (2008): *A regionális versenyképesség és a területi különbségek kölcsönhatásai*. Tér és Társadalom 2. 1–20.
- Feser, E. (1998): Old and new theories of industry clusters. In: Steiner, M. (ed): *Clusters and Regional Specialisation on Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London.
- Feser, E. (2001): *Introduction to Regional Industry Cluster Analysis*. Department of City & Regional Planning, University of North Carolina at Chapel Hill, North Carolina. http://www.csiss.org/learning_resources/content/papers/intro_to_clusters.pdf (Letöltés ideje: 2014. május 15.)
- Florida, R. L. (2010): *The Great Reset: How New Ways of Living and Working Drive Post-Crash Prosperity*. Harper&Collins, New York.
- Fotopoulos, G. – Louri, H. (2004): *Firm growth and FDI: Are multinationals stimulating local industry development?* Journal of Industry, Competition and Trade 4. 163–189. <http://ideas.repec.org>
- Gajdoš, P. – Moravanská, K. (2010): *Suburbanizácia na Slovensku*. Sociologický ústav SAV (http://www.sociologia.sav.sk/cms/uploaded/1242_attach_suburbanizacia.pdf)
- Gallié, E-P. (2007): *Attractivité R&D des territoires: Politiques nationales et régionales de recherche et d'innovation en France*. Rapport Final. Futuris – IMRI, Université Paris Dauphine, Paris.
- Gál Z. (2011): Bankhálózat. A takarékszövetkezeti hálózat: a helyi kötődésű banki struktúrák felértékelődése. In: Kocsis K. – Schweitzer F. (szerk.): *Magyarország térképében*. MTA Földrajztudományi Kutatóintézete, Budapest.
- Galčanová, L. (2012): *Proces suburbanizace v kulturní perspektivě (teoretická přehledová stat')*. Sociológia 1. 5-33.
- Gecse G. – Nikodémus A. (2003): *A hazai klaszterek lehatárolásának problémái – lokációs hányados*. Területi Statisztika 6. 507–522.
- Gehl, J. (2010): *Cities for People*. Island Press, Washington.
- Gelei A. – Nagy J. (2004): *Partnerkapcsolatok értéke a hazai autópári ellátási láncban – fókuszban a beszállítói vállalatok*. (51. sz. Műhelytanulmány). Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
- Gerle Gy. (1974): *Környezet és településhálózat*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Germuska P. – Honvári J. (2014): A közúti járműgyártás Győrött 1945-től 1990-ig. In: Honvári J. (szerk.): *Győr fejlődésének mozgatórugói*. Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 21–111.
- Giffinger, R. – Haindlmaier, G. – Kramar, H. (2010): *The role of rankings in growing city competition*. Urban Research and Practice 3. 299–312.
- Göcsei I. (1973): *Győr szerepe Magyarország gazdasági életében az 1960-as években*. Győri Tanulmányok 1. 63–84.
- Granovetter, M. S. (1973): „*The strength of weak ties*”. American Journal of Sociology 81. 1287–1303.

- Granowetter, M. S. (1985): *Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness*. American Journal of Sociology 89. 485–510.
- Granowetter, M. S. (1994): Business Groups. In: Smelser, N. J. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Greenwood, M. J. (2005): Modelling Migration. In: Leonard, K. K. (ed.): *Encyclopedia of Social Measurement*. Volume 2. Elsevier. 725–734.
- Grosz A. (2002): *A klaszter orientált fejlesztési politika külföldi tapasztalatai*. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr. 1–20. rs1.szif.hu/~pmark/publikacio/Netware/grosza.doc
- Grosz A. (2005): *Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon. Potenciális autóiipari klaszter az észak-dunántúli térségben*. PTE-KGK, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Győr–Pécs. Doktori értekezés.
- Grosz A. (2006): *Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon*. NOVATAD Kiadó, Győr.
- Győri F. (2010): *A tehetségföldrajz elméleti és gyakorlati kérdései. Magyarországi modellvizsgálatok*. Pécsi Tudományegyetem Természettudományi Kar, Földtudományok Doktori Iskola. Pécs. Doktori értekezés. http://old.foldrajz.ttk.pte.hu/phd/phdkoord/nv/disszert/disszertacio_gyori_nv.pdf. (Letöltés ideje: 2014. szeptember 16.)
- Hagerstrand, T. (1969): *Diffusion of Innovation as a spatial process*. University of Chicago Press, Chicago.
- Håkansson, H. (ed.) (1982): *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods. An Interaction Approach*. Wiley, London.
- Håkansson, H. – Snehota, I. (1995): *Developing Relationships in Business Networks*. Routledge, London.
- Hall, P. (1998): *Cities in Civilization: Culture, Technology, and Urban Order*. Weidenfeld & Nicolson – Pantheon Books, London–New York.
- Hardi T. (2002): *Szuburbanizációs jelenségek Győr környékén*. Tér és Társadalom 3. 57–83.
- Hardi T. (2012): Cross-border suburbanisation: the case of Bratislava. In: Czapó, T. – Balogh, A. (eds.): *Development of the Settlement Network in the Central European Countries, Part 3*. Springer Verlag, Berlin–Heidelberg. 193–206.
- Héjj T. – Matuz J. (2008): *Klaszter – új divatszó, vagy valódi értékteremtő?* http://www.p-m-c.hu/upload/file/Klaszter_uj_divatszoz.pdf (Letöltés ideje: 2014.12.02.)
- Hermann Z. et al. (1997): *A települési önkormányzatok hatása a helyi gazdaság versenyképességére. A vállalatok és a helyi önkormányzatok kapcsolata című alprojekt zárótanulmánya*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest.
- Howkins, J. (2002): *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Penguin Books Ltd., London.
- Hrdina, V. (2010): *Zmeny v osídlení/územný rozvoj na Slovensku po roku 1989*. Urbanismus a územní rozvoj 5. 148–156.
- Innovarometer on Cluster's Role in Facilitating Innovation in Europe* (2006): The Gallup Organisation, Analytical Report, Flash Eurobarometer 187. <http://www.proinno-europe.eu/page/innobarometer> (Letöltés ideje: 2014.02.17.)

- Inzelt A. (2004): *The evolution of university–industry–government relationships during transition*. Research Policy 33. 975–995.
- Ira, V. – Szöllös, J. – Šuška, P. (2011): Vplyvy suburbanizácie v rakúskom a maďarskom zázemí Bratislavy. In: Andráško, I. – Ira, V. – Kallabová, E. (eds.): *Časovo-priestorové aspekty regionálnych štruktúr ČR a SR*. Geografický ústav SAV, Bratislava. 43–50.
- Isard, W. et al. (eds.): (1998) *Methods of Interregional and Regional Analysis*. (Chapter 6. „Gravity and Spatial Interaction Models”). Ashgate, Aldershot. 243–268.
- Jacobs, J. (1961): *The Death and Life of Great American Cities*. Random House, New York.
- Jean, Y. – Vanier, M. (2008): *La France. Aménager les territoires*. Armand Colin, Paris.
- Jóna Gy. (2013): *A területi tőke fogalmi megközelítései*. Tér és Társadalom 1. 30–51.
- Jövőbeli befektetési lehetőségek Közép-Európában (Arany Háromszög)* (1992): Epirica Regional Monitor, Bonn. Kézirat.
- Katits E. (2009): Hogyan (avagy nem) finanszírozták növekedésüket a legnépszerűbb tevékenységet gyakorló, legnagyobb magyar vállalkozások? In: Ulbert J. (szerk.): *Az iskolateremtő*. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pécs. 99–124.
- Katits E. (2011): *Hogyan finanszírozták működésüket gazdaságunkban a legnagyobb vállalkozások?* <http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2011/penzugyi/KatitsE.pdf>
- Katona S. (1979): Az agglomeráció fogalma, elhatárolása és felosztása. In: Pálné K. I. – Rechnitzer J. (szerk.): *Az agglomeráció-kutatás módszertani kérdései*. MTA Dunántúli Tudományos Intézet, Pécs. 169–178.
- Kecskés Zs. – Kolos K. (2006): *A vállalati hálózatok hatása a versenyképességre*. (24. sz. Műhelytanulmány). Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest.
- Ketels, C. et al. (2006): *Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*. May 2006, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.
- Khattabi, M. et al. (2013): *Cluster, proximité et innovation. Une revue de la littérature*. Working Paper. www.economia.ma/fr/numero-16/wp/cluster-proximite-et-innovation.
- Konczosné Szombathelyi M. (2003): *Globális világ, nyelvi és kulturális hatások*. Tér és Társadalom 1. 117–129.
- Konczosné Szombathelyi M. (2004/2005): *Győrött dolgozó menedzserek, interkulturális kihívások*. Marketing & Menedzsment 1. 96–105.
- Konczosné Szombathelyi M. (2014): *A regionális és a vállalati kultúra kölcsönhatásának vizsgálata*. Tér és Társadalom 1. 84–98.
- Konings, J. (1997): *Firm growth and ownership in transition countries*. Economics Letter 55. 413–418.
- Konrád Gy. – Szelényi I. (2000): *Urbanizáció és területi gazdálkodás*. JGYF Kiadó, Szeged.
- Koppány K. – Kovács N. (2011): *Fundamentális elemzés*. Elektronikus tankönyv. Széchenyi István Egyetem, Győr. (www.tankonyvtar.hu)
- Koppány K. – Kovács N. (2012): *Költség- és beruházás-menedzsment*. Elektronikus tankönyv. Széchenyi István Egyetem, Győr. (www.tankonyvtar.hu)
- Koppány K. – Kovács N. – Szabó D. R. (2014): *Város és vonzáskörzete: gazdasági kapcsolatrendszer és növekedés. Vázlat a győri járműipari körzet regionális makromodelljének kidolgozásához*. Tér és Társadalom 2. 128–157.

- Kőszegfalvi Gy. (1979): Az agglomerálódási folyamat kritériumai. Az agglomerációk szerkezetének néhány jellemző sajátossága. In: Pálné K. I. – Rechnitzer J. (szerk.): *Az agglomeráció-kutatás módszertani kérdései*. MTA Dunántúli Tudományos Intézet, Pécs. 67–72.
- Kőszegfalvi Gy. (1997): *Településrendszerünk fejlődésének tendenciái*. Tér és Társadalom 4. 118–130.
- Kotler, P. – Lee, N. (2005): *Corporate Social Responsibility*. John Wiley & Sons, Inc. – Hoboken, New Jersey.
- Kotosz B. (2013): The local economic impact of higher education institutions in Hungary. In: Khavand K. J. (ed.): *Intellectual Capital Management. Global Perspectives on Higher Education, Science and Technology*. IICM, Zanjan. 45–60.
- Kovács Z. (2002): *Népesség- és településföldrajz*. Egyetemi jegyzet. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
- Kovacsics J. (2002): *A történeti statisztikai helységnévtárak és a térségi szemlélet*. Statisztikai Szemle 10–11. 983–1006.
- KSH (2003): *Győri agglomeráció*. KSH Győr-Moson Sopron Megyei Igazgatósága, Győr.
- Lados M. (1991): *A Győri Ipari Park (Esettanulmány egy önkormányzat által indított vállalkozásra)*. MTA RKK Észak-dunántúli Osztály, Győr. Kézirat.
- Lados M. (1992): *Egy területfejlesztéssel kapcsolatos döntés helyzetfelmérése (Esettanulmány a Győri Ipari Park program alapján)*. MTA RKK Észak-dunántúli Osztály, Győr. Kézirat.
- Lados M. (1992): *Győr helye a pénzintézeti rendszerben*. Győri Tanulmányok 12. 105–124.
- Legendijk, A. (1999): *Good Practices in Cluster Initiatives. Lessons from the 'Core' Regions and Beyond*. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upon Tyne, Newcastle.
- Larson, A. (1992): *Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships*. Administrative Science Quarterly 37. 76–104.
- Lengyel B. – Ságvári B. (2011): *Kreatív foglalkozások és regionális tudásbázis: Fogalmak, folyamatok és területi összefüggések*. Tér és Társadalom 4. 1–26.
- Lengyel I. (2002): A klaszterek alapvető jellemzői. In: Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr. 99–124.
- Lengyel I. (2002): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In: Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr. 169–190.
- Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: Térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztés*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002): *Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze*. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK – JATEPress, Szeged. 125–153.
- Lengyel I. – Imreh Sz. (2002): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK – JATEPress, Szeged. 154–174.

- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Lenntorp, B. (1976): *Path in Space-time Environments. A Time Geographic Study of Movement Possibilities of Individuals*. Lund Studies of Geography Ser. B. Human geography. 44. Liber Läromedel/Gleerup, Lund.
- Lőcsei H. (2004): *A vidéki városi agglomerációk fejlődési pályája*. (Műhelytanulmányok). MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Lukács A. (2009): Clusters in economic development and in governmental politics. In: Káposzta J. (ed.): *New Elements and Research In Spatial Economy*. Research Institute of J. Selye University, Komárno. 73–86.
- Makra Zs. (2012): *Az egyetemi spin-off vállalkozások fogalma, létrejöttének folyamata és lehetséges kategorizálásai*. IBS Working Papers, 2012/4. International Business School. <http://www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=27506> (Letöltés ideje: 2014.05.11.)
- Martin, R. L. et al. (2003): *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*. A final report for The European Commission DG Regional Policy. University of Cambridge, Cambridge.
- Masson, A. (2011): *Repenser la politique des pôles de compétitivité*. Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Paris.
- Matheika M. (1979): A települések valódi területi meghatározásának módszere Pécs és Miskolc példáján. In: Pálné K. I. – Rechnitzer J. (szerk.) *Az agglomeráció-kutatás módszertani kérdései*. MTA Dunántúli Tudományos Intézet, Pécs. 97–104.
- Matlovič, R. – Sedláková, A. (2007): *The impact of suburbanisation in the hinterland of Prešov (Slovakia)*. Moravian Geographical Reports 2. 22–32.
- Megalapozó vizsgálat Győr Megyei Jogú Város Településfejlesztési Konceptiójához és Integrált Településfejlesztési Stratégiájához. (2014): Győr Megyei Jogú Város, Győr.
- Merlin, P. (2007): *L'aménagement du territoire en France*. Rapport au Premier Ministre, La documentation Française, Paris.
- Mérei F. (1998): *Közösségek rejtett hálózata*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Mérő J. (1973): *Győr centralizációjának településföldrajzi vonatkozásai*. Győri Tanulmányok 1. 85–101.
- Mészáros R. (1994): *A település térbelisége*. JATEPress, Szeged.
- Migone, A. – Howlett, M. (2010): *Comparative Networks and Clusters in the Wine Industry*. http://www.wine-economics.org/workingpapers/Aawe_WP62.pdf (Letöltés ideje: 2014.10.02.)
- Modigliani, F. – Miller, M. (1958): *The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment*. The American Economic Review 3. 261–297.
- Molnár I. – Németh G. (2009): *Egyetemi szellemi tulajdon-védelem és ipari kapcsolatok a nyílt innovációs közegben: Open Access vagy monopoljogok?* Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 5. 5–26.
- Moon, J. (2002): *The social responsibility of business and new governance*. Government and Opposition 3. 385–408.
- Murphy, P. – Jackson, J. (2006): *Clusters in Regional Tourism. An Australian Case*. Annals of Tourism Research 4. 1018–1035.
- Musterd, S. (2004): *Amsterdam as a creative cultural knowledge city*. Built Environment 3. 225–234.

- Myers, S. (1984): *The capital structure puzzle*. Journal of Finance 34. 575–592. <http://www.staff.ul.ie/flynnna/password/Capital%20structure%20by%20Myers.pdf>
- Myers, S. – Majluf, N. (1984): *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Journal of Financial Economics 13. 187–222. <http://www.utexas.edu/law/journals/tlr/sources/Issue%2089.5/Fried/fn043.myers.pdf>
- Nagy G. (1996): *A gravitációs modell alkalmazási lehetőségei a településen belüli mozgások tanulmányozására*. Tér és Társadalom 3. 149–156.
- Nagy G. – Timár J. (2010): *Városrégiók a hazai térkutatásokban*. In: *Határtalan várostérségek – Az országhatárokon átívelő várostérségi kapcsolatok a Kárpát-medencében*. MTA Regionális Kutatások Központja, Békéscsaba–Budapest. <http://www.varoster.hu/docs/V%C3%A1rosr%C3%A9gi%C3%B3k%20a%20hazai%20t%C3%A9rkutat%C3%A1sokban.pdf> (Letöltés ideje: 2014.05.25.)
- Nárai M. (2012): *Az autógyártáshoz, járműiparhoz kapcsolódó vállalkozások innovációs tevékenységének feltárása. Az innovációs tevékenységet befolyásoló külső-belső tényezők a beszállítói hálózatban*. In: Rechnitzer J. – Smahó M. (szerk.): *A járműipari beszállítói hálózat Kelet-Közép-Európában és Magyarországon*. Széchenyi István Egyetem – Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 46–61.
- Nemes Nagy J. (1984): *A shift analízis és struktúra-vektorokkal való elemzés*. In: Sikos T. T. (szerk.): *Matematikai és statisztikai módszerek alkalmazási lehetőségei a területi kutatásokban*. (Földrajzi Tanulmányok 19.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Nemes Nagy J. (1998): *A tér a társadalomkutatásban*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.
- Nemes Nagy J. (szerk.) (2005): *Regionális elemzési módszerek*. (Regionális Tudományi Tanulmányok 11.) ELTE Regionális Földrajzi Tanszék – MTA-ELTE Regionális Tudományi Kutatócsoport, Budapest.
- Netwin Kft. (2007): *Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében*. (Clusters in Hungary – development prospects, their role in the development and growth of SMEs) Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal, Budapest.
- Nijkamp, P. – Geenhuizen, M. S. van (eds.) (2012): *Creative knowledge cities: myths, visions and realities*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Nikodémus A. (2002): *„Klaszterek a poszt szocialista országokban” Magyarországi klaszterek*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest. Kézirat.
- Nyiry A. (2006): *A vállalati hálózatok és vállalatcsoportok kialakulásának és működésének vizsgálata*. Miskolci Egyetem, Miskolc.
- Öberg, S. (1976): *Methods of Describing Physical Access to Supply Point*. Lund Studies in Geography Ser. B. Human Geography. 43. Liber Läromedel/Gleerup, Lund.
- OECD (2005) *Helyi gazdasági és foglalkoztatási fejlesztés, üzleti klaszterek: Vállalkozás-támogatás Közép- és Kelet-Európában*. <http://www.oecd.org/dataoecd/7/5/35136917.pdf>
- Orbán Horváth M. (2014): *A győri textilipar átalakulása 1985-től napjainkig*. In: Honvári J. (szerk.): *Győr fejlődésének mozgatórugói*. Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 158–179.
- Ouředníček, M. (2007): *Differential suburban development in the Prague Urban Region*. Geografiska Annaler B, Human Geography 89. 111–125.

- Pájer I. (2012): A járműipar beruházások állami támogatásai a kelet-közép-európai térség országaiban. In: Rechnitzer J. – Smahó M. (szerk.): *Járműipar és regionális versenyképesség*. Széchenyi University Press, Győr. 164–191.
- Park, R. E. (1925): *The City*. University of Chicago Press, Chicago.
- Patik R. (2005): A regionális klaszterek feltérképezéséről. *Területi Statisztika* 2005. 6. 519–541.
- Pecze K. (2005): *Vállalati kapcsolati hálók Magyarországon. – A hosszú távú piaci kapcsolatok motivációi*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Peneder, M. (2010): *The impact of venture capital on innovation behaviour and firm growth*. *Venture Capital* 2. 83–107. http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person_dokument/person_dokument.jart?publikationsid=39141&mime_type=application/pdf
- Podolák, P. (2010): *Kultúrna krajina Podmalokarpatského regiónu v kontexte sídelno-populačných zmien*. *Acta Environmentalica Universitatis Comenianae* 2. 112–120.
- Porter, M. E. (1998a): *Clusters in the New Economy*. *Harvard Business Review* 6. 77–90.
- Porter, M. E. (1998b): *On Competition*. Harvard Business School Press, Boston.
- Porter, M. E. (1999): *Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana*. *Harvard Business Manager* 4. 6–19.
- Porter, M. E. (2000): *Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy*. *Economic Development Quarterly* 1. 15–34.
- Rab K. – Szabó J. (2001): *Sikerkönyv*. PMS 2000 Kft., Budapest.
- Rechnitzer J. (1994): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA RKK, Győr–Pécs.
- Rechnitzer J. (1998): *A privatizáció regionális összefüggései*. Állami Privatizációs Ügynökség – Kulturtrade Kiadó, Budapest.
- Rechnitzer J. (1998): *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- Rechnitzer J. – Lados M. (1992): *A győri gazdaság pálya- és problémapontjai (elemző és helyzetfeltáró tanulmány)*. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr. Kézirat.
- Regional Clusters in Europe* (2002): *Observatory of European SMEs*, 3. European Commission Directorate General Enterprise, Luxembourg.
- Regionális Innovációs Ügynökségi Hálózat (2008): *Regionális Innovációs Ügynökségek intézményi környezete*. <http://www.riunet.hu/> (Letöltés ideje: 2014.05.11.)
- Reid, G. C. (2003): *Trajectories of small business financial structure*. *Small Business Economics* 20. 273–285.
- Reisinger A. (2012): A járműipari beszállítók kapcsolati hálója. In: Rechnitzer J. – Smahó M. (szerk.): *A járműipari beszállítói hálózat Kelet-Közép Európában és Magyarországon*. Széchenyi István Egyetem; Universitas-Győr Nonprofit Kft., Győr. 62–80.
- Repaská, G. (2012): *Rezidenčná suburbanizácia miest Nitrianskeho samosprávneho kraja (Empirický príklad mesta Nitra)*. Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, Fakulta prírodných vied, Nitra.
- Retour, D. – Croquette, D. (2003): *Gestion des compétences et stratégie d'entreprise*. *Personnel* 436. 2–34.
- Rétvári L. (1974): *A foglalkozási-területi átrétegződés néhány kérdése Győr vonzáskörzetében*. *Győri Tanulmányok* 2. 37–55.

- Rittgasszer I. (2011): *Kreatív kistérségek Magyarországon*. Tér és Társadalom 4. 27–44.
- Rodrigue, J-P. (2013): *The Geography of Transport Systems*. Routledge, New York–London.
- Romein, A. – Trip, J. J. (2012): Theory and practice of the creative city thesis: experiences from Amsterdam and Rotterdam. In: Nijkamp, P. – Geenhuizen, M. S. van (eds.) (2012): *Creative knowledge cities: myths, visions and realities*. Edward Elgar, Cheltenham, UK. 23–52.
- Sáfrányé Gubik A. (2008): *A kis- és középvállalatok együttműködésének elvi kérdései és gyakorlati tapasztalatai Borsod-Abaúj-Zemplén megyében*. Miskolci Egyetem, Miskolc. Doktori értekezés.
- Salamin G. – Radvánszky Á. – Nagy A. (2008): *A magyar településhálózat helyzete*. Falu–Város–Régió 3. 6–25.
- Schumpeter, J. A. (1912): *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Duncker und Humblot, Leipzig. (English translation: *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA. 1934.)
- Serrasqueiro, Z. et al. (2010): *Are there Non-Linearities between SME Growth and its Determinants? A Quantile Approach*. Industrial and Corporate Change 4. 1071–1108.
- Sikos T. T. (szerk.) (1984): *Matematikai és statisztikai módszerek alkalmazási lehetőségei a területi kutatásokban*. (Földrajzi Tanulmányok 19.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Slavík, V. – Klobočník, M. – Kohútová, K. (2011): *Vývoj rezidenčnej suburbanizácie v regióne Bratislava v rokoch 1990–2009*. Forum Statisticum Slovacum 6. 169–175.
- Smith-Doerr, L. – Powell, W. W. (2005): Networks and economic life. In: Smelser, N. J. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage Foundation, New York. 379–402.
- Suhai F. (1984): A győri térség agglomerálódásának komplex leképezése. In: Boros I. (szerk.): *IV. Tudományos ülés*. KTMF Nyomda, Győr. 18–22.
- Süle E. – Kovács Gy. (2012): *Haladó módszerek alkalmazhatósága a marketingben*. MOK Konferencia, Miskolci Egyetem, Miskolc.
- Šveda, M. (2011): *Časové a priestorové aspekty bytovej výstavby v zázemí Bratislavy v kontexte suburbanizácie*. Urbanismus a územní rozvoj 3. 13–22.
- Šveda, M. (2012): *Transformácia zázemia Bratislavy pod vplyvom suburbanizačných procesov*. [Dissertation thesis]. Univerzita Komenského v Bratislave. Prírodovedecká fakulta. Katedra regionálnej geografie, ochrany a plánovania krajiny, Bratislava.
- Sýkora, L. (2003): *Suburbanizace a její společenské důsledky*. Sociologický časopis. Czech Sociological Review 2. 217–233.
- Szabó D. R. (2014): Policentrikus Magyarország: Problémák és lehetséges stratégiák. In: Karlovitz T. (szerk.): *Kulturális és társadalmi sokszínűség a változó gazdasági környezetben*. International Research Institute, Komárno. 18–25.
- Szabó P. (1998): *A napi ingázás kérdésköre a kilencvenes években Magyarországon*. Tér és Társadalom 4. 69–89.
- Szabóné Cs. M. (1984): A győri agglomerálódó térség népessége. In: Boros I. (szerk.): *IV. Tudományos ülés*. KTMF Nyomda, Győr. 33–38.
- Szántó Zs. (1979): Agglomerálódási folyamat Magyarországon. In: Pálné K. I.–Rechnitzer J. (szerk.): *Az agglomeráció-kutatás módszertani kérdései*. MTA Dunántúli Tudományos Intézet, Pécs. 53–58.

- Szanyi M. (1997): *Stratégiai szövetségek, a vállalati kapcsolati háló átalakulása és a versenyképesség*. Stratégiai szövetségek a magyar gazdaságban alprojekt zárótanulmánya. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest.
- Szanyi M. et al. (2009): *A gazdasági tevékenység sűrűsödési pontjainak (klaszterek) vizsgálata*. Statisztikai Szemle 9. 921–937.
- Szépvolgyi Á. (szerk.) (2009): *Innováció a Közép-Dunántúlon 2009*. KDRIÜ, Székesfehérvár.
- Szigeti C. – Mészáros G. – Borzán A. (2011): *Vállalati méret és felelősség*. Perspective – Kitekintés 17. 93–99.
- Sziva M. (1984): A győri agglomerálódó térség termelőereje. In: Boros I. (szerk.) *IV. Tudományos ülésszak*. KTMF Nyomda, Győr. 23–27.
- Sziva M.-né (1984): A kereskedelmi vonzás, mint agglomerációs faktor. In: Boros I. (szerk.): *IV. Tudományos ülésszak*. KTMF Nyomda, Győr. 28–32.
- Szörényiné Kukorelli I. (2011): Térkapcsolat-analízis, avagy módszer a rurális területek térstruktúrájának feltárására. In: Hardi T. – Nárαι M. (szerk.): *Tudás – Tér – Társadalom. Antológia 25 – Területi kutatások az MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézetében*. MTA RKK, Pécs-Győr. 55–74.
- Tardos R. (1995): „Kapcsolathálózati megközelítés: új paradigma?” *Szociológiai Szemle* 4. 73–80.
- Thomson, M. L. – Mitchell, J. A. C. (1998): *Residents of the Urban Field: A study of Wilmot Township, Ontario, Canada*. *Journal of Rural Studies* 2. 185–201.
- Tichy, G. (1998): Clusters: Less dispensable and more risky than ever. In: Steiner, M. (ed.): *Clusters and Regional Specialisation on Geography Technology and Networks*. Pion Limited, London. 226–237.
- Tirole, J. (2006): *The Theory of Corporate Finance*. Princeton University Press, Princeton.
- Török M. (2005): Vállalati adományozás a hazai gyakorlatban. In: Kuti É. (szerk.): *A jótékonyág vállalati stratégiája*. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest. 107–139.
- Tóth G. – Schuchmann P. (2010): *A budapesti agglomeráció területi kiterjedésének vizsgálata*. *Területi Statisztika* 5. 510–529.
- Vadasi A. (2009): *A bizalom és a bizalomhiány hatása a vállalkozói hálózatok működésére. – A bizalom hatása az együttműködések makro-regionális rendszerére nemzetközi és hazai példák tükrében*. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Vanhaverbeke, W. (2012): *Open Innovation in SMEs: How can small companies and start-ups benefit from open innovation strategies?* Research Report. Flanders DC, Vlerick Leuven Gent Management School. <http://www.sciencebusiness.net/eif/documents/open-innovation-in-smes.pdf> (Letöltés ideje: 2014. szeptember 1.)
- Varga I. (2005): *A nagyvárosi kistérségek és agglomerációk összefüggései*. <http://www.terport.hu/teruletfejlesztes/kistersegek/szakmai-publikaciok>. (Letöltés ideje: 2014.06.06.)
- Vas Zs. (2012): IT klaszterek kialakulásában a közelség szerepe (Szegeden és vonzáskörzetben). In: Lukovics M.–Udvari B. (szerk.): *A TDK világa*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 275–288.
- VÁTI Kht. (2001): *Győr hipotetikus agglomerációjának lehatárolása*. VÁTI Kht., Budapest.
- Vedres B. (2000): *A tulajdonosi hálózatok felbomlása: A rekombináns tulajdonformák szerepe és a hazai nagyvállalatok tulajdonszerkezetének jellemzői a 90-es évek végén*. *Közgazdasági Szemle*. szeptember. 680–699. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00063/pdf/vedres.pdf> (Letöltés ideje: 2014. 05. 25.)

- Wagner I. (2004): *Magyarregionális bankközpontok felkutatása és azonosítása*. Tér és Társadalom 4. 107–116.
- Williams, R. (1985): *Keywords: A vocabulary of culture and society*. Oxford University Press, Oxford–New York.
- Zeitlin, J. (2008): Industrial districts and regional clusters. In: Zeitlin, J. – Jones, G (eds.): *The Oxford Handbook of Business History*. Oxford University Press, New York–Oxford. 219–243.
- Zubriczký, G. (2010): Suburbanizácia Bratislavy. In: Hardi, T. – Lados, M. – Tóth, K. (eds.): *Slovensko-maďarská aglomerácia v okolí Bratislava. Stredisko regionálnych výskumov*. Maďarskej akadémie vied, Fórum inštitút pre výskum menších, Győr–Šamorín.
- www.competitivite.gouv.fr. (Letöltés ideje: 2014.03.20.)
- www.insee.fr (Letöltés ideje: 2014.03.20.)
- www.invest-in-france.org/fr (Letöltés ideje: 2014.03.20.)
- www.senat.fr (Letöltés ideje: 2014.03.20.)
- www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1972/Rapport-annuel-2012-des-investissements-etrangers-createurs-d-emploi-en-France.pdf (Letöltés ideje: 2014.03.20.)

A kötet szerzői

- Czakó Katalin – PhD hallgató SZE RGDI, ckatalin@sze.hu
- Dóry Tibor – egyetemi docens SZE KGK RKT, igazgató SZE TMK, doryti@sze.hu
- Egyed Ildikó – tudományos segédmunkatárs MTA KRTK RKI DTO, egyed@rkk.hu
- Hajdú-Smahó Melinda – egyetemi adjunktus SZE KGK RKT, smahom@sze.hu
- Hardi Tamás – tudományos főmunkatárs MTA KRTK RKI NYUTO, egyetemi docens SZE KGK RKT, hardit@rkk.hu
- Honvári Patrícia – tudományos segédmunkatárs MTA KRTK RKI NYUTO, honvari.patricia@rkk.hu
- Koppány Krisztián – egyetemi adjunktus SZE KGK NET, vállalati kapcsolatok dékánhelyettes, koppanyak@sze.hu
- Kovács Norbert – egyetemi adjunktus SZE KGK NET, kovacsno@sze.hu
- Lados Mihály – osztályvezető MTA KRTK RKI NYUTO, egyetemi docens SZE KGK RKT; ladosp@rkk.hu
- Lévai András – PhD hallgató SZE RGDI, info@tudasmenedzsment.hu
- Nárai Márta – egyetemi docens SZE PLI SZTT; tudományos munkatárs MTA KRTK RKI NYUTO, naraim@sze.hu
- Poreisz Veronika – PhD hallgató, SZE RGDI, poreisz@sze.hu
- Rechnitzer János – tanszékvezető, egyetemi tanár SZE KGK RKT, tudományos tanácsadó MTA KRTK RKI NYUTO, doktori iskola vezető SZE RGDI, rechnj@sze.hu
- Reisinger Adrienn – egyetemi adjunktus SZE KGK GET, radrienn@sze.hu
- Süle Edit – egyetemi docens SZE KGK MMT, sedit@sze.hu
- Székely, Vladimír – osztályvezető Szlovák Tudományos Akadémia, Földrajztudományi Intézet, szekely@savba.sk
- Szőrényiné Kukorelli Irén – tudományos tanácsadó MTA KRTK RKI NYUTO, egyetemi tanár SZE KGK RKT, sziren@rkk.hu
- Tilinger Attila – elemző SZE TMK, tilinger@sze.hu
- Tóth Tamás – egyetemi tanársegéd SZE RGDI, tamas.toth@sze.hu

A kutatás további résztvevői

Axnix Nikolett – alapszakos hallgató SZE KGK
Dr. Bajmócy Zoltán – egyetemi docens SZTE GTK
Dr. Baranyai Nóra – tudományos munkatárs MTA KRTK RKI NYUTO
Bella Bernadett – ügyvivő szakértő SZE TMK
Bella Márk – alapszakos hallgató SZE KGK
Berkes Judit – PhD hallgató SZE RGDI
Bugovics Dóra – mesterszakos hallgató SZE KGK
Bükiné Foki Ariel – PhD hallgató SZE RGDI
Horváthné Dr. Barsi Boglárka – tudományos munkatárs MTA KRTK RKI NYUTO
Jóna László – tudományos segédmunkatárs MTA KRTK RKI NYUTO
Füzi Anita – PhD hallgató SZE RGDI
Homor Nikolett – mesterszakos hallgató SZE KGK
Kecskeméthy Kristóf – mesterszakos hallgató SZE KGK
Monostori Ádám – PhD hallgató SZE RGDI
Morvay Szabolcs – PhD hallgató SZE RGDI
Németh Júlia – mesterszakos hallgató SZE KGK
Papp László – alapszakos hallgató SZE KGK
Szócs Brigitta – alapszakos hallgató SZE KGK
Takács Tímea – PhD hallgató SZE RGDI
Tóth Marcell – mesterszakos hallgató SZE KGK
Uszkai Andrea – PhD hallgató SZE RGDI
Vitéz Éva – PhD hallgató SZE RGDI
Zágonyi Szandra – mesterszakos hallgató SZE KGK

A kötet a Győri Járműipari Körzet kutatás három témakörének a főbb tanulmányait adja közre. A Térszerkezet és hatáskör kutatási altémát négy tanulmány képviseli. A győri agglomeráció kutatástörténeti áttekintését követően a szerzők friss adatbázisok és kérdőíves felmérés alapján mutatják be azt a funkcionális teret, amely Győr körül kialakult. Gravitációs modell és térpálya-analízis alkalmazásával határozzák meg a Győri Járműipari Körzet hatásterének kiterjedtségét és szerkezetét. A kutatás a legutóbbi népszámlálás adatait felhasználva meghatározza Győr munkaerő-piaci vonzásterét és elhelyezi azt az Észak-Dunántúl térségében. A határon túlra is kitekintést kap az olvasó Pozsonynak mint gazdasági központnak a vonzáskörzeti elemzésén keresztül. A gazdasági potenciál és munkaerőpiac altéma hat tanulmánnyal van jelen a kötetben. Képet kapunk Győr gazdaságában a rendszerváltást követő két és fél évtizedében bekövetkező mozgásokról, a felfutó és a hanyatló iparágakról, de összességében a város egyre bővülő gazdasági teljesítményéről és annak hátteréről, a növekedést mozgató tényezőkről. Igaz még csak az elméleti rendszerezés szintjén, de megjelenik a tanulmánycsokorban az új gazdasághoz kapcsolódó kreatív gazdaság és annak győri jellemzőinek feltárására vonatkozó kutatási vázlat. A kötet további tanulmányai – az innovációval foglalkozó kutatási altéma három tanulmányán keresztül megjelenített eredményeit is magában foglalóan – a hálózati gazdaság jellemzőit elemzik különböző szempontok szerint. Ennek egyik fókuszpontja a gazdasági klaszterek megjelenése a Győri Járműipari Körzetben. A másik pedig a vállalati nyitottság, az innováció és a vállalkozások növekedési képessége közötti kapcsolatok feltárása a térségben a kis- és középvállalkozások körében folytatott kérdőíves vizsgálat alapján.

