

# **VERSENY ÉS TERÜLETI FEJLŐDÉS**

**TÉRSÉGEK VERSENYKÉPESSÉGE  
MAGYARORSZÁGON**



# **VERSENY ÉS TERÜLETI FEJLŐDÉS**

**TÉRSÉGEK VERSENYKÉPESSÉGE  
MAGYARORSZÁGON**

Lengyel Imre

JATEPress

Szeged, 2003

© Lengyel Imre, 2003

ISBN: 963 482 698 9

Kiadja: JATEPress

Nyomdai munkálatok: JATEPrint

Felelős kiadó: Lengyel Imre intézetvezető

SZTE GTK Közgazdaságtani és Gazdaságfejlesztési Intézet

*Édesapám emlékének ajánlom  
(Mezőberény, 1925-2001),  
akinek hiánya mindig rádöbbsent arra:  
honnan indultam és hová tartozom.*



## Előszó

A területi verseny és versenyképesség fogalmakra először kb. egy évtizede figyeltem fel, amikortól használatuk szinte „kötelező divat” lett az Európai Unió és hazai területfejlesztési dokumentumokban. Korábban, oly sok más „közkeletű” kifejezéshez hasonlóan, a régiók közötti versenyt nem tudományos, hanem „hétköznapi” értelemben használtuk, bizonyos versengést értve alatta költségvetési forrásokért, intézményekért stb. A régiók között zajló egyre erőteljesebb versennyel a dél-alföldi régió gazdaságfejlesztési stratégiájának koordinálása során szembesültem 1998-99-ben. Rá kellett döbennem, hogy nemcsak az országos irányelveket és helyi lehetőségeket kell elemeznünk, hanem figyelembe kell vennünk a versenytárs régiók elképzeléseit is. Azaz lényegében egy „versenystratégiát” kell kidolgoznunk, amelynek módszertana sokban hasonlít a nagyvállalati stratégiák készítéséhez, de sokban el is tér tőle.

A területi verseny és regionális versenyképesség nemzetközi szakirodalmában elmélyedve a témakör újdonsága mellett rendkívüli összetettsége ragadott meg, mivel a regionális tudomány, regionális gazdaságtan szinte mindegyik fontos kérdéséhez valamilyen módon kapcsolódik. Tudományos kutatóként és egyetemi oktatóként egyaránt izgalmas kihívást jelentett a témakör feldolgozása, egyes részeredményeinek oktatása. Az is megfogott, hogy a kérdéskör elméleti kutatása szorosan kötődik az eredmények gyakorlati alkalmazásához, ugyanis a regionális gazdaságfejlesztés lényegében a régió versenyképességének javítását jelenti.

A regionális versenyképesség szakirodalmát áttanulmányozva nagy hatást gyakorolt rám *Michael Porter* és *Paul Krugman* munkássága. *Porter* 1990-es „*The Competitive Advantage of Nations*” című műve igen terjedelmes könyv, egyenetlen színvonalú részekből áll, sok gondolat ismétlődik benne és vitatható a fogalmak használata is. Ennek ellenére a leírtak meggyőzőek, megállapításait több vizsgálat alátámasztotta, gondolatait széles körben elfogadják és összhangban állnak az én gyakorlati tapasztalataimmal is. Úgy vélem, hogy a *Porter* által bevezetett gondolat- és eszközrendszer a gyakorlatban kiválóan alkalmazható a régiók gazdaságfejlesztési programjainak kidolgozásához, amint azt számos nemzetközi példa igazolja.

*Krugman* megítélése „kétoldalú”, egyrészt igen alapos és elmélyült munkássága van az elméleti közgazdaságtudomány egyes területein, másrészt átrándul más tudományágakba és „provokatív”, időnként felületes gondolatokat vet fel számos kérdéskörben. Munkásságából nagyon megragadott, hogy a közgazdaságtudományban egy olyan irányzatnak vetette meg az alapjait, amelyik az egyensúlyi kérdéseket vizsgálva a térbeliséget eleve beépíti (endogén tényezőként) modelljeibe.

Egyik említett szerző sem foglalkozott korábban regionális tudománnyal, hanem különböző vizsgálataik során döbrentek rá arra, hogy a globalizációs folyamatok következtében átalakuló gazdaság lényege: „térgazdaság”. Széles körben elfogadott, hogy az új térbeli jelenségek miatt a regionális gazdaságtannak a korábbi eredményeket továbbfejlesztve meg kell újulnia. Emiatt bizonyos alapfogalmainkat is újra kell értelmeznünk, legyen az a régió, város, agglomerációs előny, regionalizáció stb. Napjaink

meghatározó folyamata a globális verseny felerősödése, emiatt a területi verseny és versenyképesség fogalmát és jellemzőit szintén pontosítanunk kell.

Jelen könyv a területi verseny és versenyképesség témakörében folytatott kutatásaim eredményeit tartalmazza. A területi versennyel foglalkozva el kellett mélyednem a meghatározó irányzatok főbb munkáiban, értékelnem kellett, hogy az alapvető fogalmak érvényességi köre hogyan és mennyiben változott. A könyv első része a témakör legfontosabb gondolatainak áttekintését és fogalmainak rendszerezését tartalmazza, időnként beépítve az eredmények továbbgondolásából származó meglátásaimat. A könyv második fele ezen fogalmakra és gondolatokra építve a magyar régiók és megyék versenyképességét elemzi, a mutatók vizsgálatát követően javaslatot téve a versenyképesség javítására is.

Az 1999-től folyó kutatásaim egy-egy részterületének kidolgozásához több pályázati támogatást igénybe tudtam venni, amelyekért hálás vagyok. A könyvben támaszkodok az általam témavezetőként irányított alábbi kutatások eredményeire: „Az ipari parkok továbbfejlődésének lehetséges irányai” (GM, 2001-2002), „A magyar régiók és települések versenyképessége” (GM, 2001-2002), „Regionális és lokális gazdaságfejlesztés: versenyképesség, innováció, klaszterek” (OTKA T38150, 2002-2003). A kutatások jelentősebb részét a NKFP-2001 5/074/2001 számú, „A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben” (2001-2004) (az MTA RKK által vezetett konzorcium, témavezető: Horváth Gyula) című kutatás általam irányított 1. alprogramja keretében végeztük.

A területi versennyel és versenyképességgel kapcsolatos kutatásaim évekig folytak, igen sok barátomnak, kollégámnak tartozom köszönettel. A témakör felvetődésekor meghatározó volt *Enyedi György* bátorítása, aki meglátásaival, észrevételeivel nagyban hozzájárult akkor és később is, hogy elmélyedtem ebben a témakörben. A kötet lektoraként pedig neki is betudható, hogy megjelent ez a könyv és remélhetőleg hasznos információk, tudományos megállapítások is találhatóak benne (a hibákért, félreértésekért természetesen én felelek).

Az első kéziratot többen olvasták és alaposan megkritizálták. Akkor ennek nem örültem sem én, sem a családom, mert nem mentünk nyaralni és igen sok hétvégémet fel kellett áldoznom a kézirat átdolgozásához. Utólag hálás szívvel köszönöm *Buzás Norbert*, *Mészáros Rezső*, *Mozsár Ferenc*, *Nemes Nagy József*, *Rechnitzer János* és *Varga Attila* segítségét és kritikai megjegyzéseit, sajnos, a többségét meg kellett fogadnom. Köszönöm munkatársaim, *Bajmócy Zoltán*, *Deák Szabolcs*, *Imreh Szabolcs*, *Lukovics Miklós* és *Patik Réka* hasznos észrevételeit és közreműködésüket a kutatásokban. Külön köszönöm *Lengyel Balázs* segítségét a korrektúra alkotó átnézéséért.

Végül, de nem utolsósorban köszönöm a családomnak, feleségemnek és gyermekeimnek, hogy elviseltek ebben az időszakban, hogy hozzám kellett igazítani a családi programokat és méltányolták méltányolhatatlan kéréseimet. Köszönöm!



## Tartalomjegyzék

<b>Ábrák jegyzéke</b>	<b>vii</b>
<b>Táblázatok jegyzéke</b>	<b>ix</b>
<b>Bevezető</b>	<b>xi</b>
<b>I. A régiók gazdasági szerepének felértékelődése</b>	
<b>1. Globalizációs folyamatok és hatásaik az új térszerveződésre</b>	<b>3</b>
1.1. A globális verseny alapvető jellemzői	5
1.2. A globális-lokális paradoxon	10
1.3. A gazdaság térszerveződésének újabb jelenségei	14
1.4. Lokális gazdaság: lehetséges válasz a globális kihívásra?	21
<b>2. A gazdaság térbeliségének „újrafelfedezése”</b>	<b>23</b>
2.1. A lokális extern hatások jelentősége	27
2.2. A térgazdaságtan alap gondolatai	33
2.2.1. A regionális gazdaságtan korábbi irányzatainak kritikája	35
2.2.2. A térgazdaságtan kiinduló feltevései	40
2.3. Az iparági versenyelőnyök forrásainak földrajzi koncentrációja	45
2.3.1. Agglomerációs előnyök és hazai bázis	47
2.3.2. Rombusz-modell: a lokális üzleti környezet elemeinek rendszerezése	53
2.4. A regionális tudomány újabb irányzatai	59
2.4.1. „Regionális motorok”: externáliák és tranzakciós költségek	62
2.4.2. Nem-üzleti interdependenciák: a „szentháromság” modell	66
2.5. A térbeliség közgazdaságtani megítéléséről	69
<b>3. A regionális szint gazdasági szerepe</b>	<b>71</b>
3.1. A régió fogalma a regionális tudományban	74
3.1.1. A tervezési régiók jellemzői	79
3.1.2. A csomóponti régiók gazdasági szerepe	82
3.2. A gazdaságfejlesztés térségei	87
3.3. A régiók eltérő típusainak gazdasági szerepéről	92
<b>4. Újjászerveződő regionális specializáció</b>	<b>94</b>
4.1. Kompetitív regionális fejlődés	96
4.1.1. A kompetitív fejlődés szakaszai	98

---

4.1.2. A kompetitív regionális fejlődés alapjai	102
4.1.3. Kompetitív telephelyválasztás	107
4.2. Tudásalapú gazdaság: a posztfordizmus újabb fordulata?	111
4.2.1. A posztfordista tudásalapú gazdaság jellemzői	114
4.2.2. Neofordista régiók: a tudásalapú régiók „lenyomatai”	118
4.2.3. Tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók	122
4.3. A regionális munkamegosztás új trendjei	130

## **II. Területi verseny és versenyképesség**

<b>5. A területi verseny és főbb jellemzői</b>	<b>137</b>
5.1. A területi verseny értelmezésének néhány általános szempontja	138
5.1.1. A verseny fogalma és koordinációs mechanizmusai	143
5.1.2. Az országok közötti versenyről	145
5.1.3. A verseny alaptípusai	148
5.2. A területi verseny értelmezése	151
5.2.1. Területi verseny a gyakorlatban	151
5.2.2. A területi verseny fogalma	153
5.2.3. Az üzleti környezet fejlesztése	155
5.2.4. A területi verseny szereplői és koordinációs mechanizmusai	159
5.2. A területi verseny eredményei	166
<b>6. Az országok versenyképességéről</b>	<b>171</b>
6.1. A versenyképesség fogalmának értelmezhetőségéről	174
6.1.1. Közgazdaságtudományi felfogások	174
6.1.2. Az országok versenyképességének háttéréről	178
6.2. Országok versenyképességi rangsorai	183
6.2.1. Világ versenyképességi évkönyv	183
6.2.2. Globális versenyképességi jelentés	189
6.3. Országok versenyképességi mutatórendszerei	201
6.3.1. A Világbank versenyképességi eljárása	202
6.3.2. Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentése	208
6.3.3. Írország versenyképességi jelentése	215
6.4. Az eltérő versenyképesség felfogások értékelése	219
<b>7. A versenyképesség értelmezése az Európai Unióban</b>	<b>222</b>
7.1. A versenyképesség értelmezése az EU alapidokumentumaiban	224
7.1.1. A Delor's jelentés és az ötödik periodikus jelentés	224
7.1.2. Az Amszterdami Szerződés	227
7.2. A gazdaság versenyképességéről	229
7.2.1. Az európai vállalkozások versenyképessége	230

7.2.2. A versenyképesség összehasonlító elemzése	232
7.2.3. Európai versenyképességi jelentések	235
7.3. A regionális versenyképesség gondolatának megjelenése	243
7.3.1. Az Európai Területfejlesztési Perspektíva	243
7.3.2. A kohéziós jelentések	245
7.3.3. A régiók eltérő típusai a gyakorlatban	247
7.3.4. A Strukturális Alapok 2000-2006 közötti irányelvei	251
7.4. A versenyképesség integrált megközelítése az EU-ban	253
<b>8. A regionális versenyképesség értelmezése és piramis-modellje</b>	<b>256</b>
8.1. A regionális versenyképesség értelmezése és mérése	257
8.1.1. A regionális versenyképesség értelmezésének néhány kérdése	259
8.1.2. A régiók versenyképességének mérése az Európai unióban	262
8.1.3. A regionális versenyképesség mutatórendszere az Egyesült Királyságban	265
8.1.4. A városi és lokális versenyképesség méréséről	268
8.2. A versenyképesség egységes fogalma	278
8.2.1. A regionális versenyképesség fogalmáról és méréséről	280
8.2.2. A regionális versenyképesség szempontjai	284
8.3. A regionális versenyképesség piramis-modellje	289
8.3.1. A piramis-modell felépítése	290
8.3.2. A regionális versenyképesség alaptényezői	293
8.3.3. A regionális versenyképesség sikerességi faktorai	299
8.4. Piramis-modell: a regionális versenyképesség komplex leírása	303
<b>III. Térségek versenyképessége Magyarországon</b>	
<b>9. A regionális versenyképesség alapmutatói Magyarországon</b>	<b>307</b>
9.1. A versenyképesség alapkategóriái a magyar régiókra és megyékre	308
9.1.1. A fajlagos regionális jövedelem	309
9.1.2. A regionális munkatermelékenység	315
9.1.3. A regionális foglalkoztatottsági ráta	318
9.1.4. A régiók globális integrációja	329
9.2. A regionális versenyképességet befolyásoló alaptényezők	329
9.2.1. Kívülről jövő befektetések	329
9.2.2. Infrastruktúra és humán tőke	332
9.2.3. Kutatás-fejlesztés	336
9.2.4. Kis- és középvállalkozások	340
9.2.5. Intézmények és a társadalmi tőke	346
9.3. A regionális versenyképesség alapmutatóiról	348

---

<b>10. A magyar régiók és megyék versenyképességéről</b>	<b>350</b>
10.1. Magyarország nemzetközi versenyképességéről	351
10.1.1. Nemzetközi rangsormódszerek	351
10.1.2. Versenyképességünk Európában	356
10.2. A magyar régiók és megyék versenyképessége	364
10.2.1. A versenyképesség dinamikus változása	364
10.2.2. Versenyképesség és gazdasági növekedés	367
10.3. A megyék versenyképességének komplex vizsgálata	369
10.3.1. Az eljárás és a mutatórendszer	370
10.3.2. A megyék komplex versenyképessége	373
10.4. A versenyképesség hazai térbeliségéről	377
<b>11. A regionális versenyképesség javításáról</b>	<b>380</b>
11.1. A regionális gazdaságfejlesztés néhány alapgondolata	381
11.1.1. Alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés	382
11.1.2. A kompetitív regionális gazdaságfejlesztési stratégia	387
11.1.3. Modern iparági körzetek	392
11.2. Az eltérő fejlettségű régiók versenyképességének javítása	399
11.2.1. Neofordista régió versenyképességének javítása	400
11.2.2. Tudásalkalmazó régió versenyképességének javítása	403
11.2.3. Tudásteremtő régió versenyképességének javítása	406
11.3. A regionális versenyképesség javításának menedzselése	409
11.3.1. Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés a neofordista régiókban	410
11.3.2. Regionális hálózatok összetétele	415
11.4. Az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztés esélyei Magyarországon	419
<b>12. Területi verseny, versenyképesség és fejlődés (összefoglalás)</b>	<b>421</b>
12.1. A régiók gazdasági szerepének felértékelődése	422
12.2. Területi verseny és versenyképesség	425
12.3. Térségek versenyképessége Magyarországon	429
<b>Felhasznált irodalom</b>	<b>433</b>

## Ábrák jegyzéke

1.1. <i>ábra</i> A globális-lokális paradoxon főbb jellemzői	11
1.2. <i>ábra</i> A globális gazdaság összekapcsolódó folyamatai és térszerveződése	15
2.1. <i>ábra</i> A regionális tudomány és társtudományai	27
2.2. <i>ábra</i> Az iparági körzetek extern hatásai <i>Marshall</i> alapján	31
2.3. <i>ábra</i> A technológia és a stratégia szerepe a vállalati versenyelőnyök térbeli koncentrációjában	46
2.4. <i>ábra</i> A vállalati versenyelőnyök determinánsai	54
2.5. <i>ábra</i> Rombusz-modell: a lokális mikrogazdasági üzleti környezet	56
2.6. <i>ábra</i> A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjában	61
2.7. <i>ábra</i> A globális gazdaság térszerveződése	65
2.8. <i>ábra</i> A regionális fejlődés három összefüggő alaptényezője	67
3.1. <i>ábra</i> A társadalmi szerkezet térbeli vetületei	73
3.2. <i>ábra</i> A régiók típusai a területi tudományokban	78
4.1. <i>ábra</i> A regionális specializációt magyarázó alaptényezők	95
4.2. <i>ábra</i> A kompetitív fejlődés szakaszai	99
4.3. <i>ábra</i> A regionális gazdasági fejlődés kumulatív folyamata	104
5.1. <i>ábra</i> A verseny változó közgazdaságtani feltételei	140
5.2. <i>ábra</i> A termelés és a hatalom térszerkezete	142
5.3. <i>ábra</i> A lokális üzleti környezet elemei	156
5.4. <i>ábra</i> A regionális hálózatok általános szerkezete	164
5.5. <i>ábra</i> A dinamikus regionális hálózatok felépítése	165
6.1. <i>ábra</i> Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2001-ben	211
6.2. <i>ábra</i> A versenyképesség piramis modellje Írországra	216
7.1. <i>ábra</i> A versenyképesség logikai szerkezete az EU-ban	234
8.1. <i>ábra</i> A területi versenyképesség háromszintű modellje	276
8.2. <i>ábra</i> A piramis-modell logikai szerkezete	291
8.3. <i>ábra</i> A területi egységek versenyképességének piramis-modellje	292
9.1. <i>ábra</i> A régiókban az egy lakosra jutó GDP értéke 1996-ban és 2001-ben (PPS)	310
9.2. <i>ábra</i> A megyékben az egy lakosra jutó GDP változása 1996 és 2001 között (PPS)	313
9.3. <i>ábra</i> A munkatermelékenység alakulása régióként 1996-2001 között (PPS)	315
9.4. <i>ábra</i> A munkatermelékenység alakulása megyénként 1996-2001 között (PPS)	317
9.5. <i>ábra</i> A regionális foglalkoztatottsági ráta alakulása 1996 és 2002 között (%)	319
9.6. <i>ábra</i> A megyei foglalkoztatottsági ráta 1996-ban és 2002-ben (%)	321
9.7. <i>ábra</i> A régiók egy lakosra jutó exportja 1998-ban és 2000-ben (USD)	325

---

9.8. <i>ábra</i> A régiók egy lakosra jutó exportja és importja (USD, 2000)	325
9.9. <i>ábra</i> A megyék egy lakosra jutó exportja és importja 2000-ben (ezer USD)	326
9.10. <i>ábra</i> A megyék egy lakosra jutó ipari értékesítése 2002-ben (ezer Ft)	327
9.11. <i>ábra</i> A külföldi érdekeltségű vállalkozások egy lakosra jutó jegyzett tőkéje a régiókban gazdasági ágak szerint (2001, ezer Ft/lakos)	330
9.12. <i>ábra</i> A külföldi érdekeltségű vállalkozások egy lakosra jutó jegyzett tőkéje a megyékben gazdasági ágak szerint (2001, ezer Ft/lakos)	331
9.13. <i>ábra</i> Az alkalmazottak megoszlása a működő társas vállalkozások mérete szerint (2001)	341
9.14. <i>ábra</i> A vállalkozások saját tőkéje a régiókban méretkategóriák szerint (2001, milliárd Ft)	342
9.15. <i>ábra</i> A vállalkozások saját tőkéjének megoszlása méretkategóriák szerint (2001, %)	343
9.16. <i>ábra</i> A vállalatok bruttó hozzáadott értékének megoszlása egy lakosra számítva (2001, eFt)	344
9.17. <i>ábra</i> A vállalkozások exportjának megoszlása méretkategóriák szerint (2001, milliárd Ft)	345
10.1. <i>ábra</i> Az EU tagországok és a csatlakozó országok versenyképessége	357
10.2. <i>ábra</i> Az EU NUTS 2 régiói és a magyar régiók versenyképessége	358
10.3. <i>ábra</i> A tagjelölt országok NUTS 2 régióinak versenyképessége	360
10.4. <i>ábra</i> Az egy lakosra jutó GDP és felsőfokú végzettségük aránya az EU-27 régiókban	362
10.5. <i>ábra</i> A magyar régiók versenyképességi alapkategóriái és változásuk (1996-2001)	365
10.6. <i>ábra</i> A megyék versenyképességi alapkategóriái (2001)	366
10.7. <i>ábra</i> A régiók gazdasági növekedése összehasonlítható árain (1995=100%)	367
10.8. <i>ábra</i> Az egy lakosra jutó GDP növekedésének résztényezői 1996 és 2001 között (PPS)	368
10.9. <i>ábra</i> A megyék dinamikus és statikus versenyképessége	375
11.1. <i>ábra</i> A gazdaságfejlesztés logikai szerkezete	383
11.2. <i>ábra</i> Az innovációs infrastruktúra fejlesztésének részterületei	384
11.3. <i>ábra</i> A regionális versenyképesség javítása a rombusz-modell szerint	386
11.4. <i>ábra</i> A vállalatok mérete és kapcsolatai alapján az iparági körzetek típusai	393
11.5. <i>ábra</i> A neofordista régiók masztabája	400
11.6. <i>ábra</i> Az tudásalkalmazó régió masztabája	404
11.7. <i>ábra</i> A tudásteremtő régiók masztabája	407

## Táblázatok jegyzéke

2.1. táblázat	A nemzetközi gazdaságtan, a regionális gazdaságtan és a térgazdaságtan eltérő „ideáltípusai”	40
2.2. táblázat	A térbeli koncentrációra ható erők	41
2.3. táblázat	A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának típusai a térbeli tranzakciós költségek és externáliák alapján	63
3.1. táblázat	A klaszterek lehetséges tipizálásai	91
4.1. táblázat.	Általános telephelyelmélet: a gazdasági tevékenységek térszerkezete	108
4.2. táblázat	A tárgyi alapú és a tudásalapú gazdaság főbb vonásai	115
4.3. táblázat	A regionális gazdaság szerveződése a posztfordista gazdaság régióiban	125
4.4. táblázat	A vállalati szervezet jellemzői a posztfordista gazdaság régióiban	128
5.1. táblázat.	A területi verseny potenciális résztvevőinek főbb csoportjai	161
6.1. táblázat	A versenyképességre ható tényezők csoportjai	187
6.2. táblázat	A Növekedési Versenyképességi Index (GCI-index) összetevői	194
6.3. táblázat	Az innovatív és a technológia transzfer országok GCI-indexének súlyozása	195
6.4. táblázat	A MICI-index alindexei és fontosabb mutatóik	199
6.5. táblázat	Az exportpiaci pozicionálási mátrix	203
6.6. táblázat	A Világbank versenyképességi mutatói és adatbázisának szerkezete	205
6.7. táblázat	Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2003-ban	212
6.8. táblázat	A versenyképesség mérésére alkalmazott mutatócsoportok Írországbán	217
7.1. táblázat	Az EU 2001-es versenyképességi jelentésének mutatói	239
7.2. táblázat	A munkatermelékenység és a foglalkoztatottság növekedési üteme szerinti tipizálás (1995-2001)	240
8.1. táblázat	A regionális versenyképesség mutatói a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben	264
8.2. táblázat	A versenyképességnek és a régiók állapotának mutatórendszere az Egyesült Királyságban	267
8.3. táblázat	A városi versenyképesség mutatórendszere a Világbanknál	270
9.1. táblázat	A bruttó hazai termék (GDP) megyénként és régióként	311
9.2. táblázat	A munkatermelékenység alakulása megyénként és régióként	316
9.3. táblázat	A foglalkoztatottsági ráta alakulása megyénként és régióként (%)	320
9.4. táblázat	A munkanélküliségi ráta és a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya (%)	322

---

9.5. táblázat A munkaerő összetételének és az infrastruktúra kiépültségének fontosabb mutatói	333
9.6. táblázat Néhány tartós fogyasztási cikk 100 háztartásra jutó száma (2002)	336
9.7. táblázat A kutatás-fejlesztés néhány adata (2002)	337
9.8. táblázat A szabadalmak regionális adatai	338
9.9. táblázat A felsőoktatási intézmények székhely szerinti adatai	346
9.10. táblázat A felsőfokú oktatási intézmények nappali tagozatos hallgatói a szülők lakóhelye szerint (hallgató/százezer lakos, 1999)	347
10.1. táblázat Az országok versenyképességi rangsorai az <i>IMD</i> szerint	352
10.2. táblázat A 20 milliónál kisebb népességű országok versenyképességének rangsora az <i>IMD</i> szerint	353
10.3. táblázat Az országok versenyképességének rangsorai a <i>WEF</i> szerint	354
10.4. táblázat Magyarország helyezése a <i>GCI-index</i> összetevőinek rangsorában	355
10.5. táblázat Magyarország helyezése a <i>MICI-index</i> egyes rangsoraiban	356
10.6. táblázat A 25-59 évesek iskolai végzettség szerinti megoszlása (2001, %)	361
10.7. táblázat A megyék versenyképességi rangsorai	374
10.8. táblázat A megyék kategorizálása versenyképességük szerint	376
11.1. táblázat A regionális gazdaságfejlesztési stratégia fázisai	388



## Bevezető

A globalizációs folyamatok hatására formálódó, átalakuló gazdaságokban az egyik legmarkánsabb folyamat a lokalizáció (és regionalizáció) felerősödése: amíg a nemzetgazdaságok fontossága (relatív) leértékelődik, addig a régiók, nagyvárosok gazdasági szerepe felértékelődik. Ez a folyamat az Európai Unióban is tetten érhető, mivel a korábbi nemzeti gazdaságpolitikák jelentős része a közösség szintjére került, a regionális politika pedig a régiókban kidolgozott gazdaságfejlesztési programokat helyezi előtérbe. Van olyan felfogás is, amelyik „régiók Európájáról” beszél, az államok elsorvadását jósolva.

Napjainkban széles körben elfogadottá vált az is, hogy a **globalizáció-lokalizáció** fogalom pár ugyanazon gazdasági-társadalmi folyamat két vetülete. Az is egyértelműen elfogadottnak tűnik, hogy a **lokalizáció (és regionalizáció)** nem csupán „divat”, hanem olyan gazdasági törvényszerűség, amely az egész globalizálódó világban, elsősorban a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva a fejlett országok többségében megfigyelhető.

A gazdaság térbeli működésének és a régióknak „újrafelfedezését” főleg az motíválta, hogy az elmúlt évtizedben nyilvánvalóvá vált: a globális piaci versenyben döntő azon **gazdasági tevékenységek földrajzi elhelyezkedése**, amelyekből a vállalati tartós versenyelőnyök erednek. Megfigyelhető, hogy egy-egy globális iparág esetében a magasrendű versenyelőnyök forrásainak többsége földrajzilag koncentrálnak, az országon belül csak néhány térséghez, sokszor egy-egy régióhoz, városhoz kapcsolódik (Szilíciumvölgy, 4-es út, olasz iparági körzetek stb.). Általánosan elfogadott, hogy a globalizáció napjainkban egy **újjászerveződő regionális munkamegosztást** generál, amelyet a fejlett régiókban döntési központokkal bíró globális vállalatok befolyásolnak, áthelyezve (dekoncentrálva) a kevésbé fejlett régiókba (köztük a tranzíciós országok, így Magyarország térségeibe is) a termelési lánc alacsonyabb rendű versenyelőnyökkel bíró tevékenységeit. A közgazdászok is reagáltak ezekre az empirikusan igazolt gazdasági folyamatokra, mind az elméleti közgazdaságtudományban, mind a gazdaságkutatásban megjelentek és hamar népszerűvé váltak olyan új irányzatok, amelyek a földrajzi koncentrálnak/dekoncentrálnak meghatározó jelentőségét hangsúlyozzák. Ez a koncentrálnak/dekoncentrálnak nem mindegyik tevékenység esetén figyelhető meg, hanem csak a traded jellegű tevékenységeket végző vállalatok stratégiai jelentőségű részei és ezekhez szorosan kapcsolódó szolgáltató cégek tömörülnek, kihasználva a növekvő mérethozadék és a lokális externhatások által elérhető előnyöket.

A közgazdaságtan érdeklődésének előterébe került „térbeliséggel” különböző alapállásokból foglalkozó megközelítések közül a könyv témaköre szempontjából két fontos kérdéskör emelhető ki:

- A gazdasági tevékenységek **térbeli koncentrációinak**, a régiók, térségek és városok gazdaságának vizsgálata: a globalizáció hatására erősödő verseny következté-

ben milyen folyamatok és tényezők kerültek előtérbe, hogyan írható le közgazdaságtani fogalom- és eszközrendszerrel az „új térgazdaság”?

- A megváltozott feltételek miatt szükségszerűen módosuló **gazdaságfejlesztési alapkérdések**: mit lehet és kellene tenni, és hogyan, a régiók, térségek és városok gazdasági fejlődéséért, a területi versenyben való sikeres szereplésükért, versenyképességük javításáért?

A két témakör természetes módon összekapcsolódik, és az utóbbi években megfigyelhető, hogy mind a gazdaság térbeli működésének vizsgálatakor, mind a gazdaságpolitikai válaszok kidolgozásakor a **területi verseny és versenyképesség** kulcsfogalmakká váltak. Ebből is adódik, hogy napjainkban a közgazdaságtudomány, azon belül a regionális gazdaságtan egyik igen fontos kutatási területeként merül fel: mit értsünk területi versenyen és versenyképészen, milyen jellemzőkkel és mutatókkal írhatók le, milyen adatok felhasználásával elemezhetők? De ugyanezeket a kérdéseket felteszik a gazdálkodástudomány művelői is, nyilván a válaszok eltérő fogalomrendszer alapján születnek.

A fenti két összefüggő tudományos kérdéskörrel kapcsolatban **három állításra** alapoztam jelen könyv mondanivalóját:

1. A globalizációs folyamatok a távolság és tér gazdasági szerepét gyökeresen átalakították. A most is formálódó új (világ)gazdaságot a gazdasági tevékenységek növekvő, korábban sohasem észlelt nagyfokú egységesülési folyamata jellemzi, a világgazdaság lényegében egy új organikus egységnek tekinthető. A globális verseny hatására a gazdaság korábban jellemző térfolyamatai módosultak, egy „globális térgazdaság” formálódik, amelyben a térségek, régiók, földrajzi koncentrációk gazdasági jelentősége korábban nem ismert módon megnőtt. **Átértékelődnek a területi szintek**, ebben az újonnan szerveződő globális gazdaságban különösen két területi szintnek van meghatározó jelentősége: a globális szintnek és a **regionális/lokális** szintnek. A földrajzi koncentrációk, régiók gazdasági szerepének felértékelődése Magyarországon is be fog következni, mivel másképpen a gazdasági szereplők versenyelőnyei nem tudnak megerősödni, alulmaradunk a globális versenyben. Ha továbbra is alacsonyrendű költségelőnyökre támaszkodunk, akkor nemcsak a gazdasági növekedés lassul le, hanem az alacsony bérek miatt az élet-színvonal növekedése is stagnálni fog.
2. A globalizáció nemcsak a távolság szerepét, hanem a piaci verseny feltételeit, jellemzőit is gyökeresen átalakította, a globális kihívások által generált új kérdésekre adandó új gazdaságpolitikai, valamint új vállalati stratégiai válaszok jelentős része a **verseny és versenyképesség újfajta felfogásából** indul ki. A verseny területi egységek között, az országok és régiók között is zajlik a szűkös tényezőkért: sikeres vállalatokért, tehetséges szakemberekért stb. A **területi verseny szempontjai** alapvetően eltérnek a vállalatok között folyó verseny jellemzőitől. A **területi verseny célja** az ott élők életszínvonalának javítása, eszköze pedig olyan üzleti környezet létrehozása, amely elősegíti a helyi gazdasági szereplők sikerességét. Egy-

- egy térségben a kedvező üzleti környezetet csak tudatos és összehangolt közösségi beavatkozásokkal lehet érdemben javítani, amelyek csupán decentralizált intézményrendszer esetén hatékonyak. Ezek a közösségi beavatkozások nagyfokú rugalmasság, specializáltság és kooperáció esetén sikeresek. Mindezen feltételeket a **regionális hálózatok** elégítik ki, amelyek így a területi versenyben a területi egységek, mint „versenyzők” képviselői.
3. A területi egységek versenyeznek egymással, csak azok lesznek hosszabb távon sikeresek, amelyek tudatosan törekszenek versenyképességük javítására. A **területi egységek** akkor versenyképesek, ha gazdaságuk nyitott és az egy lakosra jutó jövedelmük tartósan magas és növekvő. Valamint magas szintű és nem csökkenő a foglalkoztatottsági ráta, azaz ebből a jövedelemből a lakosság széles rétegei is várhatóan részesülnek. A területi egységek versenyképességére ható tényezőket az ún. **piramis-modellben** is rendszerezhetjük. Ez a modell nemcsak a regionális versenyképesség mérésének, hanem a versenyképesség javítására szolgáló fejlesztési elképzeléseknek, valamint a „háttérben meghúzódó”, a versenypozíciókat hosszú távon determináló **sikerességi faktoroknak** alkotja egyféle logikai keretét. A területi egységek versenye nem-zérus összegű, egyidejűleg mindegyik térség javíthat korábbi helyzetén, az ott élők életszínvonalán. Ehhez viszont „versenystratégiákat” kell kidolgozni, amelyek lényegében a területfejlesztési koncepciók és területi programok „alulról-szerveződő”, stratégiai szemléletű kidolgozását és regionális hálózatokra alapozott megvalósítását jelentik.

A fenti három állítás témaköreihez kapcsolódva ez a **könyv három egymásra épülő részből áll**, amely részek a feldolgozás módszertana szerint is elkülönülnek egymástól.

Az első rész az elméleti alapok áttekintését, újraértékelését célul kitűzve a régiók megváltozott gazdasági szerepkörével foglalkozik, főleg nemzetközi **szakirodalmi források feldolgozásával**. Két közgazdaságtani irányzat kiemelkedik a távolság és a tér megváltozott szerepével, az új gazdasági térszerveződéssel foglalkozó iskolák közül. Az egyik a *Paul Krugman* nevéhez kötődő „új gazdasági földrajz”, másképpen „térgazdaságtan”, amely megközelítés neoklasszikus közgazdaságtani fogalmakat és eszközöket használ. A másik irányzat vezéregyénisége *Michael Porter*, aki vállalati stratégiai döntésekkel foglalkozva ismerte fel a lokalitás jelentőségét, és dolgozta ki a regionális klaszterek fejlesztésére vonatkozó elképzeléseit. A két megközelítés eltérő elméleti alapokon áll, de mindkettő kiemelkedő eredményeket ért el a gazdaság térszerveződésének értelmezésében. Ezen irányzatok fogalmaira, eredményeire támaszkodva tekintjük át a régiók fogalmát és gazdaságfejlesztési szerepét. A kompetitív fejlődés elméletét továbbfejlesztve megadjuk, hogy a tudásalapú gazdaságban formálódó új munkamegosztás milyen típusú régiókat alakít ki. Részletesen bemutatjuk a neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók jellemzőit, döntően a hazai régiók vizsgálatához felhasználható szempontok alapján.

A második részben a területi verseny és versenyképesség különböző alapokon álló, összehasonlító értékelése található, főleg szakirodalmi tanulmányokra és **dokumentumok elemzésére** alapozva. A területi verseny fogalmának bevezetése után megadjuk a verseny jellemzőit, koordinációs mechanizmusait, szereplőit stb. Rámutatunk arra, hogy az éles területi verseny miatt mindenhol szükség van alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztésre, amelyet csak a helyi érdekeket dinamikusan megjelenítő regionális hálózatok képesek kidolgozni és hatékonyan végrehajtani. Témakörünkben mind elméleti, mind módszertani szempontból kiemelkednek az országok versenyképességi rangsorával foglalkozó vizsgálatok, amelyek közül áttekintjük a legfontosabbakat. Szintén részletesen értékeljük az EU különböző dokumentumaiban előforduló, a versenyképességhez kapcsolódó megfogalmazásokat, regionális politikai alkalmazásokat. Az egységes versenyképesség fogalmából kiindulva megadjuk a regionális versenyképesség piramis-modelljét. Ez a modell rendszerezi a versenyképesség mérhető mutatói mellett a versenyképesség javítására alkalmas tényezőket és a hosszú távú fejlődés háttérfeltételeit is.

A harmadik részben **empirikus vizsgálat** található a magyar régiók és megyék versenyképességéről statisztikai adatokat felhasználva. Az adatok rendszerezésére a piramis-modellben szereplő kategóriákat alkalmaztuk. Elemeztük a hazai megyék versenyképességét 35 mutató statikus és dinamikus szempontú összegzésével, közölve egy komplex versenyképességi sorrendet is. Illetve megadjuk, hogy a hazai régiók, megyék a tudásalapú gazdaság melyik régió típusába tartoznak. Az egyes típusokhoz felvázoljuk a regionális gazdaságfejlesztés lehetséges lépéseit a piramis-modell „alpiramisai” (masztabái) alapján.

A könyv kettős céllal íródott. Egyrészt az egyetemi oktatás számára a témakör legújabb eredményeinek rendszerezését, továbbgondolását tűztem ki célul. Másrészt a területfejlesztés irányításával és gyakorlati végrehajtásával foglalkozók részére egy olyan kézikönyvet próbáltam kidolgozni, amelyik az elméleti kérdéseket a gyakorlati szempontokkal ötvözi. Meggyőződésem, hogy a magyar megyék, régiók egy részének fejlődése azért lassú, mert nincs elég ismeret, információ és rendszerezett tudás a hatékony gazdaságfejlesztési programok kidolgozásához, a térségek versenyképességének javításához. Remélem, hogy ez a könyv valamit változtat ezen a helyzeten.

*A Tisza-parton halkan ballagok,  
És hallgatom, mit sírnak a habok?*

...

*Megállok felhős tavaszég alatt,  
S míg megy a víz, és az idő szalad,*

*Érzem, hogy az öreg Tisza felett  
Az örök élet csillaga remeg.*

*(Juhász Gyula: Szeged)*

## **1. Globalizációs folyamatok és hatásaik az új térszerveződésre**

A globalizáció hatására formálódó, átalakuló gazdaságokban az egyik legmarkánsabb folyamat a lokalizáció felerősödése: amíg a nemzetgazdaságok és a gazdaságpolitikát irányító kormányzati intézmények befolyása (relatív) leértékelődött, addig a régiók, nagyvárosok gazdasági szerepe felértékelődött. Úgy tűnik, napjainkban széles körben elfogadottá vált, hogy a **globalizáció-lokalizáció fogalompár** egyazon gazdasági-társadalmi folyamat két vetülete (terjed a globalizáció kifejezés is, habár nincs még egységes értelmezése, lásd Swyngedouw 2000). Az is egyértelműen elfogadottnak tűnik, hogy a **lokalizáció** nem csupán „divat”, hanem olyan gazdasági törvényszerűség, amely az egész globalizálódó világban, elsősorban a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva, a fejlett országokban szinte mindenütt megfigyelhető (Dicken 2003; Scott 1998, 2000; Storper 1997; Szabó K. 1999).

A gazdaság térbeli működésének és lokalitásának „újrafelfedezését” főleg az motíválta, hogy az elmúlt évtizedben nyilvánvalóvá vált: a globális piaci versenyben döntő azon **gazdasági tevékenységek földrajzi elhelyezkedése**, amelyekből a vállalati tartós versenyelőnyök erednek. Megfigyelhető, hogy egy-egy iparág esetében a magasrendű versenyelőnyök forrásainak többsége földrajzilag koncentrálnak<sup>1</sup>, az országon belül csak néhány térséghez, sokszor egy-egy régióhoz, városhoz kapcsolódik. Általánosan elfogadott, hogy a globalizáció egy új regionális specializációt generál, amelyet a fejlett régiókban döntési központokkal bíró pénzügyi intézmények és globális vállalatok befolyásolnak. Az új munkamegosztásban a kevésbé fejlett régiókba (köztük a tranzíciós országok, így Magyarország térségeibe is) a termelési lánc kevésbé jövedelmező, alacsony rendű versenyelőnyökkel bíró tevékenységei kerülnek. A közgazdaságtudomány is reagált ezekre az empirikusan igazolt gazdasági folyamatokra, mind az

---

<sup>1</sup> A térbeli koncentráció gazdasági szerepe mindig fontos volt, de az utóbbi évtizedekben a globális verseny hatására egyre meghatározóbbá válik. Például Japánban a magrégió (amely három metropoliszt: Tokiót, Nagoyát, Osakat magában foglaló öt prefektusból áll) az ország területének 5,2 %-án található, de ott él a lakosság 33 %-a, ott állítják elő a GDP 40 %-át, és ott dolgozik a feldolgozóipari alkalmazottak 31 %-a (Fujita-Thisse 2002: 1-2).

elméleti, mind az alkalmazott közgazdaságtanban kialakult egy-egy domináns irányzat, amelyik a földrajzi koncentrációk meghatározó jelentőségét hangsúlyozza.

A térbeliséget kiemelő egyik alapvető elméleti **közgazdaságtudományi irányzat** Paul Krugman munkásságához köthető. Többek által a főáramhoz (mainstream economics) sorolt olyan új iskola, amelyik a gazdaság térbeliségének elsődlegességéből, a gazdasági tevékenységek nagy részénél megfigyelhető földrajzi koncentrációból indul ki. „Az egyik legjobb módszer a nemzetközi gazdaság működésének megértéséhez, ha azt kezdjük el vizsgálni, hogy mi történik a nemzetgazdaságokon belül. Ha meg akarjuk érteni a nemzeti növekedési ráták közötti különbségeket, egy jó kiindulópont a regionális növekedésben megfigyelhető különbségek elemzése; ha meg akarjuk érteni a nemzetközi specializációt, egy jó kiindulópont a lokális specializációk vizsgálata” (Krugman 1991: 3). „Az elmúlt években feltámadt az érdeklődés a fejlődés földrajzi aspektusai, vagyis azon kérdések iránt, hogy a gazdasági tevékenységek hol mennek végbe. Semmilyen meglepő nincs ezen érdeklődésen – talán csak az a meglepetés, hogy ez az érdeklődés ilyen hosszú idő után került a közgazdaságtan főáramába” (Krugman 1999: 142).

A **gazdálkodás- és szervezés-tudományokon**<sup>2</sup> belül a vállalati stratégiai tervezés, a vállalatgazdaságtan egyik kiemelkedő egyénisége, Michael Porter a globális vállalatok versenystratégiáit és versenyelőnyeit elemezve a lokális, regionális üzleti környezet kiemelkedő és egyre fontosabbá váló szerepére hívta fel a figyelmet. „Paradox módon, a globális gazdaságban gyakran erősen lokálisak a tartós vállalati versenyelőnyök, amelyek a magasan specializált szakértelem és tudás, az intézmények, a versenytársak és az igényes vásárlók földrajzi koncentrációjából származnak az ország egy adott részén vagy egy régióban. A földrajzi, kulturális és intézményi feltételek (*térbeli*) sűrűsödése elősegíti az egyedi hozzáférést (*elérhetőséget*), a speciális kapcsolatokat, a jobb informálódást, az erőteljes motivációkat és egyéb, a termelékenység szint és növelése szempontjából előnyöket nyújtó lehetőségeket, amelyek a távolság miatt csak helyben használhatók ki. A lokális ügyek a 21. század fordulóján teljesen más módon jelennek meg, mint a korábbi évtizedekben” (Porter 1998a: 10).

A fentiekből is érzékelhető, hogy a közgazdászok körében is megváltozott a gazdaság térbeli működésének megítélése. Az említett két irányzat képviselőin kívül mások is felfigyeltek a területi sajátosságok növekvő fontosságára, eltérő szemléletű alapállásból kiindulva próbálják leírni a valós gazdasági folyamatok térbeli jellemzőit (Acs-Varga 2000; Amin-Thrift 1994; Malecki 1997; Peck 2000; Scott 2000). A közgazdaságtan érdeklődésének előterébe került „térbeliséggel” különböző alapállásokból fog-

---

<sup>2</sup> A 169/2000. (IX.29.) kormányrendelet, amely a tudományterületeket és tudományágakat rendszerezi, a társadalomtudományok tudományterületén belül megkülönböztet két tudományágat: a gazdálkodás- és szervezés-tudományokat, valamint a közgazdaság-tudományokat. Újabb az elméleti *közgazdaságtudománytól* (economics) való megkülönböztetésként Magyarországon nemcsak a *gazdálkodástudomány* (business management) elnevezés terjed, hanem az „üzleti tudományok” kifejezés is. A közgazdaságtudomány-gazdálkodástudomány elkülönülés a hazai közgazdász-oktatásban már elfogadottá vált, az egyetemi képzésben két szak van: közgazdasági és gazdálkodási.

lalkozó megközelítéseket áttekintve a dolgozat témája szempontjából két fontos kérdéskör emelhető ki:

- A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációinak, a régiók, térségek és városok gazdaságának vizsgálata: milyen folyamatok és tényezők kerültek előtérbe a globalizáció hatására erősödő verseny következtében, hogyan írható le korrekt közgazdasági fogalom- és eszközrendszerrel az „új térgazdaság”?
- A megváltozott feltételek miatt szükségszerűen módosuló gazdaságpolitikai alapkérdések: mit és hogyan lehet és kellene tenni a régiók, térségek és városok gazdasági fejlődéséért, a területi versenyben való sikeres szereplésükért, versenyképességük javításáért?

A két témakör természetes módon összekapcsolódik, és megfigyelhető, hogy mind a gazdaság térbeli működésének vizsgálatakor, mind a gazdaságpolitikai válaszok kidolgozásakor kimondva vagy kimondatlanul a **területi verseny és versenyképesség** áll a középpontban. Ebből is adódik, hogy napjainkban a közgazdaságtudomány, azon belül a regionális gazdaságtan egyik igen fontos kutatási területeként merül fel: mit értünk területi<sup>3</sup> versenyen és versenyképességen, milyen mutatókkal írható le, milyen adatok felhasználásával elemezhető? Nemcsak elméleti kérdések tartoznak ide, mivel a regionális politikának<sup>4</sup> egyik fontos kérdésköre a regionális gazdaságfejlesztés, a régiók versenyképességének javítása.

Jelen fejezetben röviden vázolom a gazdaság térbeli működésének napjainkban megfigyelhető legfontosabb mozgatórugóit, valamint a lokális tényezőket előtérbe állító azon alapvető folyamatokat, amelyek kiinduló háttérét, egyféle keretét, és részben magyarázatát is adják a területi versenynek és versenyképességnek. Először a globális verseny és a globális-lokális paradoxon lényegi jellemzőit tekintem át, amely gondolatokra és fogalmakra a későbbiekben is támaszkodunk. Ezt követően napjaink térszerveződésének domináns szintjeire és a témánk szempontjából legfontosabbnak tartott gazdasági folyamatok térbeli sajátosságaira térek ki.

### 1.1. A globális verseny alapvető jellemzői

Az elmúlt évtizedekben kiemelt fontosságú, a gazdaságon jóval túlmutató olyan komplex folyamatok figyelhetők meg a Földön, amelyek mindenütt átalakították az egyének és közösségeik életét, többek megfogalmazásában egy „long boom” zaj-

<sup>3</sup> Ebben a bevezető fejezetben a könnyebb olvashatóság miatt a térbeli, területi, regionális stb. fogalmakat általában egymás szinonimájaként használom, szükség esetén a későbbi fejezetekben pontosítom majd az egyes szakkifejezések tartalmát. A nagyon eltérő tudományterületek (nemzetközi gazdaságtan, vállalati menedzsment stb.) fogalomhasználata a nemzetközi szakirodalomban is igen kevert, másrészt úgy vélem, hogy a fejezetben tárgyaltak értelmezésénél ez nem fog zavart okozni.

<sup>4</sup> A regionális politikát, *Georges Benko* véleményével egyetértve, a gazdaságpolitika részének, így alkalmazott regionális tudománynak tartom (Benko 1999).

lott/zajlik le (OECD 1999). Az eltérő megközelítések közös elemeit alapul véve a legfontosabb, egymással szoros kapcsolatban lévő társadalmi-gazdasági folyamatok (Castells 2000; Ohmae 2001; Porter 1990; SimaiGál 2000; Scharmer 2000):

- **Demográfiai robbanás:** általában együtt járt az egészségügy, iskolázottság, városiasodás és városodottság átalakulásával, az alapvető műszaki infrastruktúra kiépülésével.
- **Technológiai áttörések:** az új eljárások és eszközök széles körű elterjedése, amelyek nemcsak a gazdaságot formálták át, hanem megjelentek a mindennapi életben is.
- **Új értékek felbukkanása és a társadalmak individualizálódása:** a korábbi (hagyományos) értékrenden alapuló társadalmak, sokszor egyetlen generáció életében átalakultak, a munka és a fogyasztás is egyre inkább individuálissá és bizonytalanabbá válik.
- **A globális gazdaság megerősödése:** egyre inkább szerves egészként formálódó, az egységesülés jegyeit mutató gazdaság kialakulása.

Az is széles körben elfogadottá vált, hogy a globalizáció felerősödésének következtében a közgazdaságtan korábbi fogalom- és eszközrendszerével nem értelmezhető napjaink gazdasági folyamatainak jelentős része, egyre több kérdésre a verseny hagyományos értelmezése sem ad elfogadható magyarázatot<sup>5</sup>. *Enyedi György* szerint „a világgazdaság *egységesülési* folyamata a perdöntő, melyben a nemzetközi pénzügyi szféráé és a transznacionális nagyvállalatoké (és nem az egyes nemzetgazdaságoké) a vezető szerep. E folyamatot olyan technológiai átalakulás (az informatika elterjedése) kíséri, amely a távolság és az idő eddigi régióformáló szerepét elhalványítja” (Enyedi 2000: 1).

Többen felvetették a „távolság halálát” (death of distance), egyúttal a „földrajz halálát” (death of geography) is, főleg az „új gazdaság” megjelenésével (Gillespie-Richardson-Cornford 2001). Valóban napjaink informatikai hálózatai „távolság nélküli virtuális világot” hoztak létre, a világhálón nem érzékelhető, hogy az üzleti partnerek éppen hol vannak. Megfigyelhető a távolságból eredő költségek jelentős mérséklődése, a távolságnak, mint gazdasági (üzleti) kalkulációs szempontnak a háttérbe szorulása, pl. az értékpapír- és pénzpiacok (részvények, kötvények, valuták stb. piacai) globálisan kapcsolódnak egymáshoz: a nap 24 órájában, elenyésző transzferköltségek mellett folyhat a kereskedelem, az ügyfelek szinte a Föld bármely pontján lehetnek (Sölvell-Birkinshaw 2000).

De nemcsak az információk „szállítása” vált nagyon gyorsá, „egyidejűvé és egyterűvé”, hanem a termékeké és a személyeké is egyre olcsóbb lett. Összehasonlítva áron mérve 1930-tól 1990-ig a légi szállítás fajlagos (1 főnek 1 mérföldre jutó) költsége például kb. ötödére, a hajón történő szállításé 1920-tól 1990-ig kb. negyedére csökkent,

<sup>5</sup> Részben ennek tudható be, hogy többen felvetik a közgazdaságtudományban a paradigmaváltás igényét, és a 80-as évektől előtérbe kerültek a „new trade theory”, „new growth theory” stb. irányzatok is.



de az egységnyi időre jutó telefonálás költsége 1940 és 1990 között a huszadára, az adat-továbbításé 1975 és 1991 között az egy századára csökkent (Siebert-Klodt 1999: 119-120). Nem csak a kistömegű termékek és az információk piaca lett „határtalan kiterjedésű”, hanem a szállítási igényes termékeké is, pl. Svédországban gyártott cementet használnak Floridában, illetve az autógyártásban az autóalkatrészek 80 %-át különböző, időnként más földrészen levő országokból szállítják az összeszerelő-üzemekbe (Sölvell-Birkinshaw 2000: 84). Azaz egyértelműen csökkent a szállítás költség- és időigénye, részben a szállítás és hírközlés termelékenységének javulása miatt.

A globalizáció nemcsak a távolság szerepét, hanem a piaci verseny feltételeit, jellemzőit is gyökeresen átalakította, a globális kihívások által generált új kérdésekre adandó új gazdaságpolitikai, valamint új vállalati stratégiai válaszok jelentős része a verseny és versenyképesség újfajta felfogásából, valamint a tér és távolság megváltozott értelmezéséből indul ki. A globális verseny hatására a gazdaság korábban jellemző térfolyamata is módosultak, egy „globális térgazdaság” formálódik, amelyben átértékelődik a területi szintek korábbi szerepe. *Dicken* találóan nevezi „new geo-economy”-nak az így kialakuló új (világ)gazdaságot<sup>6</sup>, amelyet a gazdasági tevékenységek növekvő, korábban sohasem észlelt nagyfokú egységesülési folyamata jellemez, a világgazdaság lényegében egy új organikus egységnek tekinthető (Dicken 2003).

Az elmúlt egy-két évtizedben az internalizáció helyébe a globalizáció, a nemzetközi (mint nemzetek közötti) verseny helyébe a globális verseny lépett. Terjed az a megközelítés is, amely három, időben egymást követő és egymást tartalmazó, „megszűntetve-megőrző” folyamatot különít el (EC 1999a: 6; Hatzichronoglou 1999: 12):

- a **kereskedelem nemzetközivé válását** (*internationalization of trade*) a múlt század elejétől,
- a **termelés és a tőkeáramlás több országra való kiterjedését** (*multinationalization of production and capital flows*) a múlt század közepétől, és
- az **innovációs és információs folyamatok globalizációját** (*globalization of innovation and information flows*) a múlt század utolsó negyedétől kezdve.

Napjainkban is megfigyelhető mindhárom folyamat, de a globális versenyben a tartós vállalati versenyelőnyök többsége az innovációs készségből, a tudásteremtésből és tudástranszferből ered, nyilván ezért került előtérbe a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódó térfolyamatok vizsgálata a 90-es évek közepétől. Mindhárom folyamatban a multi- és transznacionális vállalatok töltenek be vezető szerepet, melyek a piaci lehetőségeket kihasználják.

---

<sup>6</sup> Többen párhuzamba állítják napjaink folyamatait a nemzetgazdaságok két-három évszázaddal korábban történt kialakulásával: egyetlen „Föld-gazdaság” formálódik, háttérbe szorítva a nemzetgazdaságokat. Sőt egyesek az államok (legalábbis jelenlegi formájukban mindenképpen) megszűnését is prognosztizálják. Az így kialakuló „regionális gazdaságok” viszont nem „szubnacionális” szinten értelmezett térségek gazdaságai, mivel kisebb szomszédos országokból is állhatnak. *Ohmae* víziója szerint 10-20 milliós lakosságú „régio-államok” jönnek létre, amelyek gazdasága az „optimális” mérethez közeli nagyságú (Ohmae 1995: 143).

A nemzetközi gazdaságból formálódó globális gazdaság<sup>7</sup> kialakulása az 1970-es évektől egyre markánsabban megfigyelhető. A Szovjetunió felbomlását követően a globalizációs folyamatok lendületes felerősödése főleg két, a gazdaság térbeli működését is befolyásoló tényezőnek, részben politikai, részben technológiai-technikai jellegű változásoknak tudható be (Barta 1997; Enyedi 2000; Hamilton 1999; Lengyel 2000a, 2000b; Palánkai 2001; Peck 2000; Szentés 1999):

- (a) A **deregulációs (liberalizációs) politikáknak**<sup>8</sup>: a kereskedelmi akadályok lebontása (pl. vámok egységesítése, a WTO szerepének felértékelődése), a pénzügyi szektor és a versenypolitika liberalizálása (pl. az egyedi kormányzati beavatkozások ritkulása), a tőkemozgás szabadabbá válása és a befektetések jogi garanciái, a termelési tényezők áramlásának szabadsága, a telephelyek létrehozásának elősegítése, a szolgáltatások (pl. légi közlekedés) elterjedése stb.
- (b) Az **információs és kommunikációs technikák és technológiák** növekvő gazdasági szerepének: az információk áramlása az országhatároktól független, az adatátvitel, az automatizált banki és pénzügyi rendszerek, a személyek kommunikációs lehetőségei stb. „határtalanok”.

A deregulációs politikáknak és a kommunikációs technológiák fejlődésének közvetlen következménye (részben nyilván kiváltó oka is) volt a világpiaci verseny szinte előzmény nélküli erősödése. Napjainkban az iparágak/üzletágak többségében a **globális verseny** négy olyan fő folyamatát lehet kiemelni, amelyek térbeli hatásokkal bírnak és amelyek a gazdasági folyamatokba történő kormányzati (közösségi) beavatkozási lehetőségeket is behatárolják (Hatzichronoglou 1999: 7-8; Lengyel 2001b):

- (1) **Mindegyik piacon erősödik a verseny:** egyre több cég lép ki a globális piacra és kénytelen versenyezni a külföldiekkel a hazai piacokon, a saját helyi, regionális piacain is. Az egységesülő világpiacon napjainkban már alig vannak „érintetlen helyi piacok”, a vállalatok igen bonyolult, szövevényes módon, áttételeken keresztül alakítgatják helyi üzleti viszonyaikat. A vállalatok között a különböző piacokon folyó versenyt nehéz mérni és szinte lehetetlen prognosztizálni (többek között ezért nagy a közvetlen kormányzati beavatkozás kockázata).
- (2) **A termelés, gyártás az országok széles körére kiterjed:** a cégek komplex módon kapcsolódnak egymáshoz, a termelés inputja (tőke, munkaerő, technológia, alapanyag, félkésztermék) sok helyről beszerezhető. Több esetben nehéz megmondani,

<sup>7</sup> A globalizációval foglalkozó elismert munkákban nagyon eltérő nézőpontok figyelhetők meg, mikortól vehetjük a folyamat elindulását, milyen tényezők tekinthetők igazi mozgatórugóknak, melyek a főbb globális hatások stb. (Amin-Thrift 1994; Dicken 2003; Szentés 2002). Ebben a fejezetben a globalizációnak csak a versenyképesség fogalmához és méréséhez, valamint a gazdaság térbeliségéhez szorosan kapcsolódó kérdéseire térünk ki.

<sup>8</sup> A deregulációt széles értelemben véve, nemcsak a centralizált államhatalom lebontását és a helyi önkormányzatok szélesebb körű felhatalmazását, hanem a piaci versenyt torzító közösségi beavatkozások háttérbe szorítását is beleértve.

hogyan melyik input honnan, melyik országból vagy régióból jön és milyen értékű az adott ország, régió hozzájárulása a termék (szolgáltatás) végső értékéhez.

- (3) **A nemzetközi kereskedelem összetétele** is megváltozott: számtalan telephely, érdekeltség van külföldön, és a nemzetközi kereskedelem tekintélyes része a különböző országokban levő telephelyek és az anyacég, valamint ugyanazon cég eltérő országokban levő telephelyei között zajlik. Így a vállalatokon belüli árumozgás jelentős hányada országok közöttiként van nyilvántartva<sup>9</sup>. A fejlett országok importjának döntő része saját világcégeik más országokban lévő érdekeltségeitől származik<sup>10</sup>.
- (4) **Növekszik az összefonódások, összekapcsolódások erőssége:** a direkt külföldi befektetések (a külföldi működőtőke akadálytalanul mozoghat, és sok esetben a tulajdonosok akár évente is változhatnak), az árukereskedelem<sup>11</sup>, a technológia transzfer és a tőke-transzfer szorosan összefonódik, kiegészítve és helyettesítve egymást.

A fentiekkel is összefüggésben nagyjából egyetértés körvonalazódik abban, hogy a globális versenyt milyen tényezők vezérlik, de ezt a nagyon komplex folyamatot egyedi szempontok alapján is értékelik. *Ohmae* sokat idézett „populáris” műveiben „Four C”-t hangoztat (és „Four I”-t): „communication/information, capital/investment, corporation/industry, consumer/individuals” (*Ohmae* 2001: 33). *Porter* a technológiai váltást, a tényezőellátottság kiegyenlítését és a globális vállalatok megjelenését tartja fontosnak (*Porter* 1990: 13-15). *Mortensen* az „új gazdaságot” és a versenyképességet elemezve kiemeli az információs technológiák forradalmát, a tudás növekvő szerepét, a vállalati menedzsment és a szervezet átalakulását, valamint az innovációk alapvető fontosságát (*Mortensen* 2000: 3).

A globális átalakulásra legnagyobb hatással a fejlett országok vannak, a globális verseny említett négy folyamatában elenyésző a fejlődő országok szerepe. Döntőek a globális vállalatok (termelő, szolgáltató cégek és pénzügyintézetek, befektetési alapok) stratégiai érdekei, döntési mechanizmusai, amelyek a globális gazdaság térbeli jellemzőit, a globális-lokális kapcsolatokat is átalakítják, és egyértelműen meghatározzák a

<sup>9</sup> Ilyennek tekinthető pl. a magyar exportban az AUDI, IBM, Philips stb. részesedése, amely cégek vám-szabad-területen működnek az EU-csatlakozásig.

<sup>10</sup> Pl. az USA importjának mintegy harmada a 90-es évek elején saját vállalatának külföldi telephelyeiről származott, a világkereskedelem kb. felét a globális vállalatokon belüli árumozgás teszi ki (*Dicken* 1998).

<sup>11</sup> Jellemző, hogy 1985 és 1997 között a direkt külföldi befektetések az OECD országaiban 50 milliárd dollárról 382 milliárd dollárra nőttek, illetve 1950-től a külkereskedelmi forgalom évente 6,3 %-kal nőtt, miközben a kibocsátás (a GDP) csak 4 %-kal (EC 1999a). Az árukereskedelem értéke az OECD országai-ban 1970-hez képest 1996-ig 16-szorosára nőtt, míg a direkt külföldi befektetések összege 25-szörösére. Habár 2000-től a működőtőke kihelyezések visszaesése is megfigyelhető, várhatóan ez csak rövid távú recesszió lesz (*Kalotay* 2003). A direkt külföldi befektetések területileg koncentrálnak, főleg a triádon belül, a világ összes ilyen befektetésének 52 %-a az Európai Unióban, 21 %-a az USA-ban, 5 %-a Japánban található (*Dicken* 2003: 74).

kevésbé fejlett országok gazdaságát, többek között az átmeneti országok (így Magyarország) térségeinek gazdasági szerkezetét is.

## 1.2. A globális-lokális paradoxon

A globalizáció korában a gyors és fajlagosan egyre olcsóbb szállítás, a nagyrészt mobillá vált termelési tényezők, a távolságtól független számítógépes kommunikációs, adatátviteli technikák és hálózatok lehetővé teszik, hogy a piaci szereplők szinte bárhol végezzék gazdasági tevékenységeiket. Elvileg bármely gazdasági tevékenység bármelyik országban/ország részben és régióban folytatható, sok hasonlóan előnyös feltételeket nyújtó település között lehet választani (nyilván ahol van megfelelő munkaerő és az infrastruktúra is elfogadható). A vállalatok inputforráshoz (pl. olcsó munkaerőhöz), piachoz közel, vagy egy kedvező szállítási csomópontba települhetnek (Bartke-Illés 1997; Lengyel 1994). Így a globális folyamatok következtében területi kiegyenlítődés lenne elvárható, a munkaerő és a tőke egymással ellentétes irányú térbeli áramlása, legalább is a neoklasszikus regionális növekedésméletek szerint (Armstrong-Taylor 2000; Rehnitzner 1994).

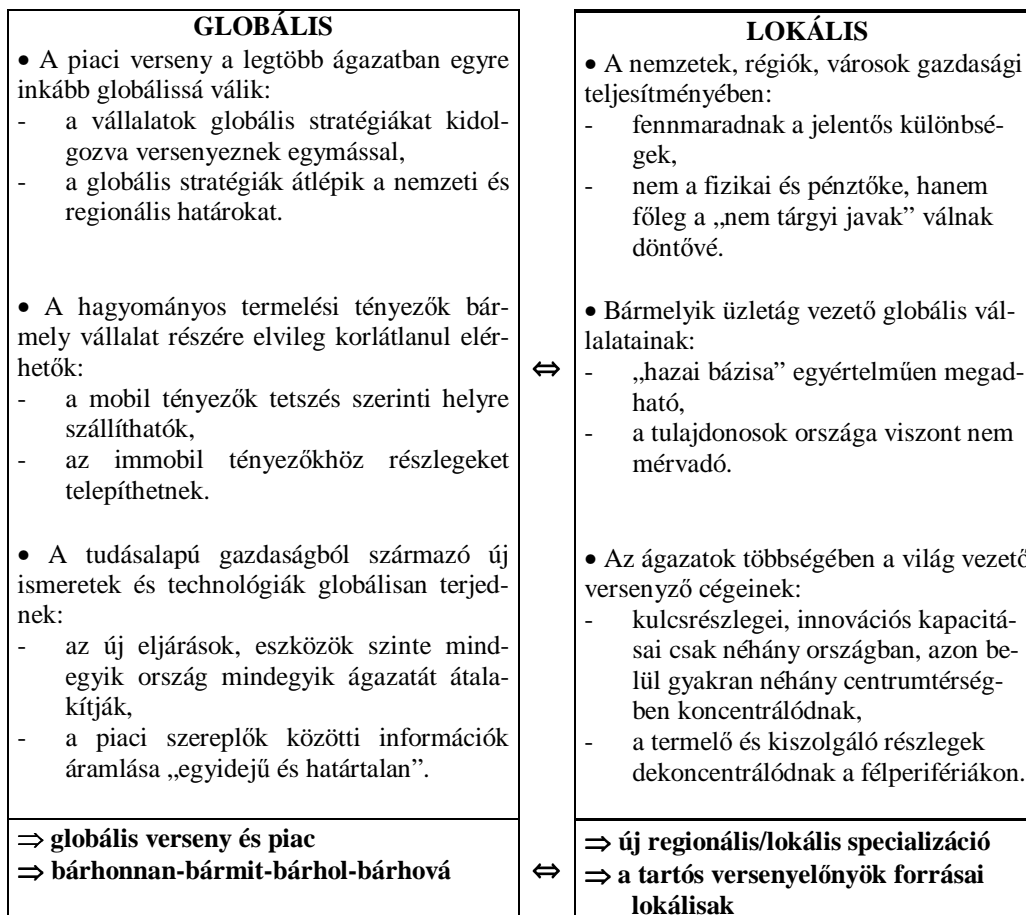
Ennek ellenére az empirikus vizsgálatok – többek között *Porteré* - kimutatták, hogy a globális vállalatok tartós versenyelőnyei döntően a központi telephelynek (vállalati székhelynek) helyet adó országtól, mint **hazai bázistól (home base)** függnék, ahol a vállalatok stratégiai fontosságú tevékenységeit végző részlegek, a lényegi kompetenciák (core competencies) térben koncentrálnak (Lengyel 2000b; Porter 1990, 1998b, 2000a). Hasonlókat figyelt meg *Ann Markusen* is az iparági körzetek (pl. Szilícium-völgy, olasz iparági körzetek) tipizálásakor, aki a gazdasági tevékenységek térbeliségét mozaikszerűnek (puzzle) találta és ezt a paradoxont „tapadós helyek a csúszós térben” (sticky places in slippery space) elnevezéssel illette (Markusen 1999).

A globalizációs folyamatokban a vállalati stratégiákat tekintve egy „kettősség” érhető tetten: a globalizáció egy „Janus-arcú” folyamat. Egyrészt bizonyos iparágakban szinte ugyanazon vállalatok versengenek egymással a Föld bármely térségében (pl. számítógép-összeszerelők, mobiltelefon-gyártók, autógyártók, gyógyszergyarak), a világot mint „egységes piacot” feltételezve. Másrészt a lokális együttműködések, a helyi beágyazódottság (embeddedness) szerepe előtérbe került a tartós vállalati versenyelőnyök fenntartásában (Camagni 2002). Ezt az ellentmondást a **globális-lokális paradoxon**<sup>12</sup> érzékelteti: a vállalatok működésében a globalizációs folyamatokkal egyidejűleg felerősödik a lokalizációs tényezők fontossága is (1.1. ábra).

---

<sup>12</sup> *Porter* (1997: 2; 1998c: 236-237) csak „the location paradox”-nak nevezi, amit véleményem szerint célszerű kiterjeszteni, ezért nemcsak a paradoxon megnevezését, hanem tartalmát is kibővítettem az általam legfontosabbnak tartott szempontokkal. Megjegyzem, hogy a „globális-lokális paradoxon” kifejezés nemcsak regionális tudományi tanulmányokban fordul elő, hanem a globalizáció kulturális hatásaival foglalkozó egyéb társadalomtudományi vizsgálatokban, pl. média-kutatásokban is. Jelen fejezetben a

## 1.1. ábra A globális-lokális paradoxon főbb jellemzői



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Porter (1990; 1997: 2; 1998c: 236-237) műveinek felhasználásával.

A globalizáció felgyorsulásával a **verseny** is szokatlan mértékben erősödik a termékek és szolgáltatások piacán. A globális vállalatok<sup>13</sup> többsége olyan globális versenystratégiát dolgoz ki, amelyben szinte kizárólag üzleti szempontokat, költségeket és bevételeket mérlegelnek, és nem vagy alig vesznek figyelembe nemzeti és regionális határokat (legfeljebb a fogyasztók kulturális szokásait). Nemcsak a nyersanyagok,

„globális” ellentétpárjaként használom a „lokális” kifejezést, a lokalitás pontosabb értelmezésére a 3. fejezetben kerül sor.

<sup>13</sup> A globális-lokális paradoxon nyilván csak a globálisan versengő vállalatoknál, iparágaknál figyelhető meg, míg a helyi gazdaságban működőkre (helyi lakossági szolgáltatások, közszolgáltatások stb.) alig jellemző.

energiahordozók, hanem a termelési tényezők piaca is globálissá vált, a vállalatok költségeiket globális szempontok alapján próbálják optimalizálni, mivel bármelyik országból beszerezhetik mobil inputjaikat, termelési tényezőiket és bárhol eladhatják outputjaikat. Az immobil tényezőkre (pl. tömeges szakképzett munkaerőre) pedig részlegeket telepítenek. A globális vállalatok a termelési láncukból elsősorban a könnyen helyettesíthető, főleg alacsony bérköltségű tevékenységeket helyezik ki a hazai bázison kívülre.

Az is jellemző, hogy az új ismeretek és új technológiák nagyon gyorsan elterjednek az egész Földön és beépülnek a termelési, üzleti folyamatokba, részben a multinacionális vállalatok hálózatai révén. Főleg a **tudásalapú gazdaságból** származó néhány új eljárás (pl. új internetes, avagy mobiltelefonos szolgáltatások) az összes iparág/üzletág vállalatainak működését szinte egyidejűleg átalakította/átalakítja valamennyi országban (OECD 1998b).

Ezen globalizációs folyamatok nagyon erőteljes versenyt generálnak, a közgazdaságtan hagyományos alapkérdéseire („mit, hogyan és kinek”) adott válaszok kiegészülnek új szempontokkal: „bárhonnan-bármit-bárhol-bárhová”. A globális versenyben az iparágak többségében egyrészt az inputok sok helyről beszerezhetők, másrészt a piacok szinte mindegyik országot felölelik, ezért a vállalatok globálisan kiterjesztik tevékenységeiket, legalábbis a részlegek, kirendeltségek széles hálózatát működtetik. Azaz bárhonnan be lehet szerezni bármilyen inputot, amit aztán szinte bárhol levő telephelyen fel lehet dolgozni és az outputot el lehet szállítani bárhová a vásárlóknak. „A sztenderd inputok, információ és technológiák azonnal elérhetők a globalizáció révén, míg a verseny fejlettebb dimenziói földrajzilag lehatároltak maradnak” (Porter 1998c: 237).

A fenti globalizációs folyamatok miatt szinte mindegy, hol működnek a vállalati részlegek, ezért az ingatlanárakra és a munkaerő költségekre is tekintettel bizonyos térbeli kiegyenlítődést várunk el, azaz kisebb költségű, elmaradottabb régiókba történő áttelepülést, ami ott is gazdasági fejlődést indítana el. Napjainkra azonban az is egyértelművé vált, hogy **alig változnak a területi különbségek**. Emögött főleg az áll, hogy a vállalatok hozzáadott értéktermelésénél nem a fizikai javak, hanem a „nem tárgyi javak”<sup>14</sup> váltak elsődlegessé. A vállalatok a fizikai tényezőket (eszközöket, gépeket) szívesen viszik elmaradott régiókba, kihasználva a kisebb (főleg munkaerő, környezeti) költségeket, de a nagyobb hozzáadott értéket nyújtó, jövedelmezőbb szellemi tevékenységek általában a fejlett régiókban maradnak, ezáltal állandósulnak a területi egyenlőtlenségek is (Alagh 2000; Bounfour 2003).

A globális verseny erősödésével párhuzamosan a vállalatok **lokális kötődése** meghatározóvá vált, versenyelőnyeik forrásai a hazai bázisban (általában a vállalat székhelyének országában) koncentrálnak (Porter 1994). Részben a fenti folyamatokkal összhangban, egy globális vállalatnál megadható bizonyos **centrumtárság**, a hazai bázison belüli **térségi bázis**. Ott találhatóak ugyanis a kulcsrészlegek (menedzsment,

<sup>14</sup> A „nem tárgyi javak” (intangible assets), másképpen „megfoghatatlan javak”: szabadalmak, védjegyek, a menedzsment elismertsége és kapcsolatrendszere, szervezeti kultúra, egy szervezet „jó híre” stb.

stratégiai döntéshozók, pénzügyesek stb.), a magasan szakképzett speciális munkaerő (a vállalat humán erőforrásbázisa), a kapcsolódó intézmények, a szolgáltató ügynökségek stb., míg a kevésbé fontos tevékenységek szinte bárhová, bármelyik országba és régióba kerülhetnek. A tartós „versenyelőny egy erőteljes lokalizációs folyamat révén jön létre és marad fenn” (Porter 1990: 19). Fontos jelenség, hogy a globális vállalatoknál általában nem a tulajdonosok országa a lényeges, ugyanis a részvénytársaságok részvényei sűrűn gazdát cserélhetnek, hanem a vállalat hazai és térségi bázisának (székhelyének) földrajzi elhelyezkedése.

Egészen más formában jelenik meg viszont ez a lokalizációs tendencia a centrum-térségekben, és másként a fél/perifériákon, azaz a kevésbé fejlett régiókban (így Magyarországon is). Egyre inkább megfigyelhető egy **újraszülető regionális/lokális specializáció**: a fejlett régiók gazdasága szakosodik néhány olyan iparágra, amelynek versenyelőnyeihez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet, míg a kevésbé jövedelmező tevékenységek átkerülnek az elmaradottabb régiókba<sup>15</sup>. Azaz a **lokalizációnak is kettős vetülete** van: egyértelműen a centrumokban koncentrálódnak a tartós magasrendű vállalati versenyelőnyök forrásai, az olyan helyi tényezők (ismeretek, kapcsolatok, motivációk, felgyűlt személyi és intézményi tapasztalatok stb.), amelyek a távoli versenytársak számára elérhetetlenek. Míg a fejletlenebb régiókba a globális vállalatok értéklánc-rendszereinek kevésbé jövedelmező, könnyen helyettesíthető, alacsonyrendű versenyelőnyökkel bíró, sztenderdizálható tevékenységei (gyártó, összeszerelő, értékesítő, szervizelő stb.) kerülnek (Lengyel 2000b; Porter 1996).

A globális verseny, részben a globális-lokális paradoxonban megfogalmazottak következtében nem csökkentette a területi különbségeket, habár az Európai Unión belül az országok között megfigyelhető egy kiegyenlítődési tendencia (részben a közös regionális és kohéziós politika hatására), de az országokon belül alig változtak a regionális egyenlőtlenségek (Horváth 1998). Napjainkra nyilvánvalóvá vált, hogy a „megfoghatatlan tőke”, a nem tárgyi javak (intangibile assets), a **tudástőke és az informális kapcsolati tőke** a meghatározóak, amelyek lokálisan koncentrálódnak a fejlett régiókban, míg a fizikai tőke (műszaki beruházások) átkerülhet a kevésbé fejlett régiókba is (Buigues et al 2000; Storper 1997). A tudásteremtésnek és tudástranszfernek egyaránt vannak globális és lokális jellemzői, de **amíg a tudásteremtés főleg a lokális tényezőktől függ, addig a tudástranszfer inkább globálisnak tekinthető**.

A globális vállalatok működésénél megfigyelhető paradoxon egyértelműen rámutat a globális-lokális folyamatok **egymást feltételező és kiegészítő** jellegére: miközben a gazdasági tevékenységek globalizálódnak, eközben az iparágak tartós versenyelőnyei forrásai lokalizálódnak. Az elmúlt évtizedektől a vállalatok **erőteljesen specializálódnak** (csak azzal foglalkoznak, amihez szakértőik valóban értenek), az éles globális verseny miatt törekszenek a demográfiai robbanásból (és az árutermelő gazdaságok

<sup>15</sup> Nyilván ez csak a mobil, bárhol végezhető tevékenységekre vonatkozik, ugyanis a lokális gazdaság (helyi szolgáltatások, kiskereskedelem stb.) mindenütt megfigyelhető.

kiterjedéséből) adódó nagy méretű globális piac méretgazdaságosságának<sup>16</sup> kihasználására, növekvő mérethozadék<sup>17</sup> elérésére, az egységköltség csökkentésére. A specializáció miatt **tartós kooperációkat** (sokszínű stratégiai szövetségeket), hálózatokat hoznak létre, bevonva kutató és fejlesztő intézeteket, egyesítve a tudást és erőforrásait, megosztva a magas K+F költségeket és kockázatokat. A vállalati együttműködésekben a **térbeliséghez kötődő lokális szempontok** is előtérbe kerültek, mivel a piaci szereplők felismerték, hogy az üzleti partnerek és intézmények lokális kooperációja esetén lehetőség nyílik a szükséges innovációk gyors kidolgozására, a tapasztalatok „zajmentes” átvételére, a speciális szolgáltatások minőségének javítására stb. A globális vállalatok által befolyásolt regionális specializáció és a lokális együttműködések formái viszont egészen máshogy jelennek meg a fejlett régiókban, mint a kevésbé fejlett térségekben.

### 1.3. A gazdaság térszerveződésének újabb jelenségei

A globális-lokális paradoxon a globális verseny kihívásaira adott vállalati stratégiai válaszokat összegzi. Nyilván a vállalati döntések a gyakorlatban a bevételek és költségek, az előnyök és hátrányok stb. egyedi mérlegelése során érlelődnek és az iparágak sajátosságaitól is függenek, így a valós gazdasági életben a lokalizációnak nagyon különböző sajátosságai érhetők tetten. Ráadásul a lokális tényezők fontosságának előtérbe kerülését nemcsak a vállalati folyamatok, hanem más szempontok is befolyásolják. Kijelenthető, hogy a vállalati és egyéb gazdasági, társadalmi folyamatok hatására egy **új gazdasági térszerveződés** alakult ki, amelynek jellemzői eltérnek a közgazdaságtan és gazdaságpolitika széles körben elterjedt hagyományos felfogásától (Bartke 1999, Enyedi 2003; Hrubí 2000; Rechnitzer 2001). Ezt az új gazdasági térszerveződést a különböző területi szintek és a közöttük folyó dinamikus interakciók napjainkban is formálják.

A globalizációs folyamatok és tényezők kölcsönös összefüggései alapján *Peter Dicken* a gazdaság új térszerveződésének négy meghatározó szintjét<sup>18</sup> emeli ki: globális, szupranacionális, nemzeti és regionális/lokális szintet (Dicken 2003: 2). Szerinte a **globális gazdaságot öt meghatározó folyamat alakítja**, amelyek mindegyike befolyást gyakorol a globális térszerveződés négy területi szintjére (1.2. ábra):

<sup>16</sup> A méretgazdaságosság, másképpen skálagazdaságosság (economies of scale) a termék átlagköltségének csökkenése hosszú távon, ha a kibocsátott mennyiség (output) növekszik.

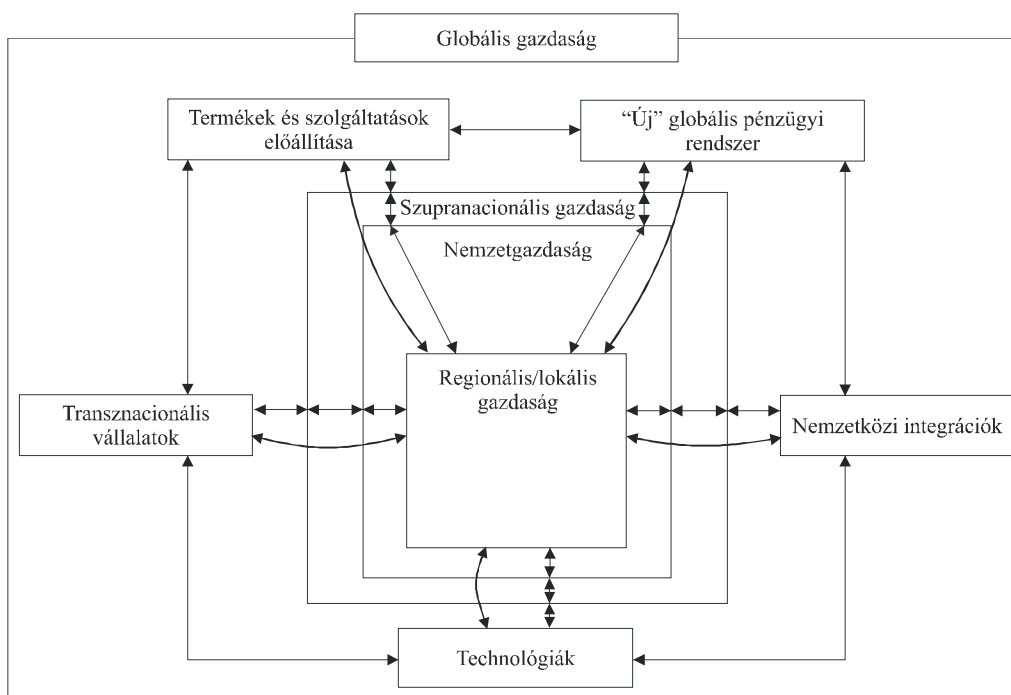
<sup>17</sup> A mérethozadék, másképpen skálahozadék (returns to scale) azt fejezi ki, hogyan változik a kibocsátás (output) növekedési üteme (jelölje  $y$ ), ha valamennyi termelési tényező (input) ráfordítását egyforma ütemben (jelölje  $x$ ) növeljük. Növekvő mérethozadék esetén  $y > x$ , állandó mérethozadék esetén  $y = x$ , míg csökkenő mérethozadék esetén  $y < x$ .

<sup>18</sup> *Dicken* a könyv harmadik, 1998-as kiadásában még csak három szintet adott meg: a globális, nemzeti és regionális szintet, azt is csak a végső összegzésben (Dicken 1998: 425). A negyedik, jelentősen átvett 2003-as kiadásban ez a négy szint és az öt folyamat már a bevezetőben (1. fejezetben) szerepel, mintegy jelezve ezen gondolatok széles körű elfogadottságát.



- **Transznacionális (globális) vállalatok:** gyorsan terjeszkednek, igen változatos formájú, képlékeny együttműködési (hálózati) szerveződések hoznak létre, értéklánc-rendszereiket (telephelyi, beszállítói hálózatok) eltérő globális/lokális stratégiák alapján alakítgatják.

1.2. ábra A globális gazdaság összekapcsolódó folyamatai és térszerveződése



Forrás: a szerző saját szerkesztése Dicken (2003: 2) alapján.

- **Technológiák:** a gyorsan változó technológiai környezet, az egyre gyakoribb forradalmi jellegű technológiai változások, főleg a kommunikációs-informatikai technológiák megjelenése az élet minden területén, amelyek az információközlést, tudástranszfert megbízhatóvá és „távolság nélkülivé” tették. Lényeges, hogy a vállalati folyamatokban az innovációk kidolgozása és gyors adaptálása mindenütt előtérbe került.
- **Nemzetközi integrációk:** nemzetek feletti együttműködések jönnek létre (pl. OPEC), amelyek tagjai bizonyos ügyekben álláspontjaikat egyeztetik és közösen lépnek fel a nemzetközi piacokon.

- **„Új” globális pénzügyi rendszerek:** korábban nem ismert pénzügyi folyamatok figyelhetők meg, a nemzetgazdaságok határait átlépő, a nemzetgazdaságok feletti, szinte intézményi (közösségi) kontroll nélküli pénzügyi tranzakciók, tőzsdei műveletek és pénzügyi befektetések, amelyeket nem a kormányzatok és nem a jegybankok, hanem kiterjedt fiókhálózattal és kapcsolatrendszerrel rendelkező globális pénzintézetek és pénzügyi alapok koordinálnak.
- **Termékek és szolgáltatások előállítás:** új termelési központok, körzetek alakulnak ki, szinte az összes termék, szolgáltatás piacán globalizálódik a verseny, amit az egységesülő vásárlói (fogyasztói) igények is élénkítenek.

A fenti folyamatokból kiemelkedik az „új” **globális pénzügyi rendszer**, amelynek megerősödését a dereguláció és az informatikai hálózatok tették lehetővé, a különböző garanciális rendszerek pedig kevésbé kockázatosá. A globális pénzügyi piacokon, a részvény-, kötvény-, valuta-, határidős piacokon stb. a tőke cirkulál, állandóan keresve az előnyösebb megtérülést. Az is lényeges, hogy a korábbi hazai tőkéik is bekerültek ebbe a globális vérkeringésbe, figyelve a kedvezőbb adózási, járulékfizetési, megtérülési feltételeket. Korábban a nemzeti intézmények korlátozásai miatt erre alig volt lehetőség, de az informatikai feltételek sem voltak adottak hozzá. Ez a globális pénzügyi rendszer kapcsolja össze szinte áttekinthetetlen módon a különböző gazdaságokat. Ha a transznacionális vállalatok a globális gazdaság zászlóshajói, akkor az új pénzügyi rendszer a szél, amely hajtja a (vitorlás)hajókat.

Az ismertetett öt globalizációs folyamat egymást is befolyásolja, kölcsönhatásaik révén formálódnak a globális gazdaság mellett a különböző **térszerveződési szintek:**

- **Szupranacionális<sup>19</sup> gazdaság:** megfigyelhetők a szomszédos országokból szerveződő gazdasági tömörülések (EU, NAFTA, CARICOM stb.) megerősödése, amelyek tagországai eltérő módon, de egyeztetik gazdaságpolitikáik (monetáris, kereskedelmi, versenypolitika stb.) egy részét. A szupranacionális gazdaságok megpróbálnak egyre nagyobb egységes belső piacot kialakítani, a termék- és tényezőáramlást szabaddá tenni, az integráción belül a piacra lépési korlátokat lebontani.
- **Nemzetgazdaság:** a zártnak tekinthető korábbi nemzetgazdaságok jelentősen átalakulnak, a kormányzati gazdaságpolitikai funkciók bizonyos része átkerül a szupranacionális integrációkhoz. A nemzetgazdasági szint nyilván fennmarad és a gazdaságnak továbbra is fontos kulturális, társadalmi, politikai, intézményi és szabályozási keretét nyújtja, az „örökölt” és létrehozott komparatív előnyök (erőforrások, tudásbázis, infrastruktúra stb.) egy része ezen a szinten jelenik meg.
- **Regionális/lokális gazdaság:** a kulturális, társadalmi, politikai és gazdasági jellemzők hely-specifikus kifejeződése. A regionális/lokális gazdaság szerkezetét a tudás és szakképzettség, a helyi társadalmi kapcsolatok, a helyi intézményi háttér,

<sup>19</sup> Megjegyezzük, hogy *Dicken* a szupranacionális szintre a „regional” szót alkalmazza, jelen könyvben a félreértések elkerülése végett a „regionális” kifejezést egyértelműen szubnacionális értelemben használjuk.

a speciális infrastruktúra stb. határozza meg, a vállalati versenyelőnyök forrásainak egy része ezekkel a lokális sajátosságokkal van összefüggésben.

Az öt globalizációs folyamat mindegyik térszerveződési szinttel kapcsolatban áll. A regionális/lokális szint közvetlenül kapcsolódik a globális folyamatokhoz, valamint megerősödtek a szupranacionális szerveződések, emiatt meggyengült a nemzetgazdasági szint korábbi ellenőrző „gát” szerepe (export, vámok, engedélyek stb.). A transznacionális vállalatok, az új pénzügyi rendszer szereplői stb. egyre kevésbé veszik figyelembe a politikai és társadalmi térszerveződést, hanem gazdasági szempontok szerint döntenek, pl. a piacok nagysága és a vállalati versenyelőnyök helyi tényezői alapján. A regionális/lokális gazdaság jelen esetben csak annyit jelent, hogy a nemzeti szint alatti, azaz **szubnacionális szint**, de nem adható meg pontos térbeli megfelelője, emiatt a regionális és lokális kifejezések egymástól való elhatárolása sok esetben nem egyértelmű.

A fentiekkel összefüggésben alapvetően megváltozott a **domináns területi egység**, amíg korábban a nemzetgazdaság volt a legfontosabb, addig manapság **három egyértékű területi szint** figyelhető meg: a szupranacionális integráció (pl. az EU), a nemzetgazdaság és a regionális/lokális szint. Az új térszerveződés megerősödése mögött a gazdaságos méretű piac (input- és outputpiac) kialakulása húzódik, amely az iparágaktól függően nagyon eltérő térbeliséggel bír. Sok esetben nem korlátozódhat egy (adott esetben kis) nemzetgazdaságra, hanem többször egy-egy földrész, vagy több hasonló kultúrájú ország alkot egy piactértséget (pl. Benelux országok). A regionális szint azért vált fontossá, mint azt már kihangsúlyoztuk, hogy a vállalati tartós versenyelőnyök térben koncentrálnak, főleg a döntési központokkal bíró városoktól, térségektől, mint meghatározó üzleti környezettől függnek.

Napjainkban a globális verseny említett négy fő folyamatának következtében, azal összhangban a **területi verseny** is felerősödött (Camagni 2002; Malecki 2002). Korábban verseny szinte csak országok között zajlott, amelyet különböző gazdaság- és társadalompolitikákkal lehetett befolyásolni. Az elmúlt egy évtizedben nyilvánvalóvá vált, hogy verseny alakult ki a szupranacionális gazdaságok (pl. a „triád”: EU, Távol-Kelet és Észak-Amerika) között, de ugyanúgy a régiók és városok között is (Lengyel-Rechnitzer 2000). Korábban a régiók közötti versengés országokon belül volt megfigyelhető, főleg a költségvetési forrásokért. Napjainkban a régiók közötti verseny átlépte az országhatárokat, egy-egy autóipari beruházásért magyar, lengyel, cseh és szlovák térségek, városok vetélkednek. A régiók között folyó versenybe a központi kormányok egyre korlátozottabban szólhatnak bele, nemcsak a deregulációs megállapodások, de pl. az EU versenypolitikája is ellenzi a piaci versenyt torzító állami támogatásokat, emiatt egyre fontosabbá váltak a helyi tényezők (munkaerő képzettsége, közlekedési feltételek, intézményi háttér stb.).

Azaz napjainkra a **gazdaság térben „hároms kötésvívé” vált**: a globális, nemzeti és regionális/lokális szintekhez egyaránt kötődik. A vállalatoknak a globális versenyben kell helyt állniuk, miközben a nemzeti (és szupranacionális) szabályozórend-

szerek lehatárolják lehetséges mozgásterüket, tartós versenyelőnyeik forrásai pedig regionális/lokális szinten jelennek meg. A globalizációs folyamatok következtében a regionális/lokális szint a gazdaságban is előtérbe került, ami jelentősen felkeltette a figyelmet a térségi kérdések iránt, ezáltal is felértékelve a regionális tudomány és regionális gazdaságtan iránti érdeklődést.

A globális-lokális paradoxon mögött az áll, hogy a fejlett országok vállalatai termelékenységüket akkor tudják növelni, valamint (a fejlett országokban megfigyelhető) magas bérköltségeik miatt versenyképességüket csak akkor képesek megőrizni a feltörekvő, újonnan iparosodó, alacsonyabb bérű országok vállalataival szemben, ha átalakítják stratégiájukat és átszervezik működésüket. Ezeknek a stratégiáknak és működési területeknek pedig ez a három térbeli szint felel meg, amelyek valamilyen formában mindig léteztek, de csak napjainkban váltak nagyjából egyenrangúvá.

A globális verseny felerősödése és térbeli „kiterjedése” következtében megjelenő főbb gazdasági folyamatok és jellemzőik, amelyek a globális-lokális paradoxon és az új gazdasági térszerveződés gyakorlatban megfigyelhető jelenségeihez kapcsolódnak és kihatnak a regionális tudomány vizsgálati területeire is:

1. A globális vállalatok az összes lényeges költségtípust minimalizálják (nyilván a bérköltséget is), így a térben szeparált (telephelyekre kihelyezett) termelés és a kiszervezések (outsourcing) miatt megnőtt **tranzakciós költségeket**<sup>20</sup> is. A tranzakciós költségek jelentős részét lokális vállalati együttműködésekkel (helyi stratégiai szövetségek, üzleti hálózatok, klaszterek) érdemben mérsékelni lehet.
2. A vertikális dezintegráció (a sok telephelyes vállalat helyébe a sok alvállalkozót foglalkoztató vállalat lép), a horizontális hálózatok miatt a vállalatok közötti információáramlás és kapcsolattartás kiemelt fontosságú vált, amelynek hatékonyságát a rohamosan fejlődő **információs-kommunikációs technológiák** jelentősen javítják. Ezek a technológiák tették lehetővé, hogy a **termelési (végrehajtó) tevékenység területileg** – globális méretekben – **dekoncentrálódjon**, viszont egyidejűleg a döntésekhez kapcsolódó **szellemi (stratégiai) tevékenység területileg koncentráldhasson**.
3. Az **olcsóbbá vált szállítás**, főleg a feldolgozóiparban a radikálisan csökkenő fajlagos szállítási költségek (köztük a munkaerő fajlagos ingázási költségei) növelik az egy telephelyen folytatható termelés gazdaságos méretét (belső méretgazdaságosságát). A növekvő mérethozadék hatására a költségelőnyökre alapozott (szabványosított) termelés viszonylag kevés számú, ellenben nagyméretű telephelyen folyik,

<sup>20</sup> *Tranzakciós költség* alatt a szűken vett termelési költségeken felüli, az üzletkötés során felmerülő egyéb költségeket értjük, pl. a szerződés előtti információgyűjtésnek, a szerződés megírásának, betartatásának és módosításának költségei, az ehhez szükséges utazások és információk gyűjtése (alapanyagról, technológiáról, gépekről stb.), tárolási és szállítási költségek, marketingköltségek stb. Tranzakciós költségek felmerülhetnek egy nagyvállalaton belüli részlegek, telephelyek közötti kapcsolatokban is, de fontosságuk inkább a kisebb vállalkozásoknál nő meg. Tartós, megbízható kapcsolatok fenntartásával a tranzakciós költségek jelentősen csökkenthetők. A tranzakciós költségek főleg az üzleti szolgáltatásoknál lehetnek magasak, és ott, ahol a termék heterogén és komplex (Pearce 1993). A térbeli tranzakciós költségekről a 2. és 4. fejezetben lesz szó.

szinte bárhol a világban (a fejlődő országokban is). Napjainkban különösen fontos a megbízható térbeli információtovábbítás (e-mail, mobil telefon stb.) fajlagos költsége rohamosan csökken.

4. Megnőtt az **üzleti szolgáltatások gazdasági szerepe**. Egy-egy termék előállításában magas a szolgáltatásokból származó inputok aránya (tervezési, marketing-, informatikai, jogi stb.), emiatt kiterjedt üzleti szolgáltatói kapcsolatrendszerek jönnek létre. Az üzleti szolgáltatások többsége pedig általában „face-to-face”, azaz lokális együttműködések esetén hatékony, amikor az üzleti szolgáltatók is tömörülnek a megbízók székhelyének térségében.
5. Felértékelődött a **tudásalapú gazdaság**, egyaránt megnőtt a tudásteremtés és a tudástranszfer fontossága. Csak ott tartható fenn a tartós vállalati versenyelőny, ahol állandósul az innovációkra irányuló kutatási-fejlesztési tevékenység, a **tudásteremtés**. Mindehhez az alapkutatások (egyetemek, kutatóintézetek) és alkalmazott kutatások (fejlesztő részlegek) összehangolása, az intézmények lokális együttműködése elengedhetetlen. A tudásteremtés mellett a tudás átadása, a **tudástranszfer** is új jellemzőkkel bír, ugyanis az új eljárások, ismeretek üzleti alkalmazásainak bevezetése csak megfelelően képzett munkaerővel és kiépült infrastruktúrával rendelkező térségben lehetséges. A tudástranszfernél az ún. kodifikált (leírható, továbbítható) tudás<sup>21</sup> mellett egyre fontosabb a „hallgatólagos tudás” (tacit knowledge), amely pontosan nem írható le, hanem csak gyakorlati tapasztalatokat szerezve, a készséget elsajátítva, csak helyi együttműködés során, a kapcsolati tőkére támaszkodva sajátítható el. A tudásalapú gazdaság mozgatórugói a szükséges kutató-fejlesztő és felsőoktatási intézményekkel, nagyvállalati központokkal, színvonalas infrastruktúrával rendelkező, fejlett országokban levő nagyvárosi térségek.
6. Főleg termékdifferenciálásból, egyedi minőségű, „**tömegesen testre szabott**” termékekből, szolgáltatásokból származnak a vállalatok tartós versenyelőnyei<sup>22</sup>, a gyorsan változó egyedi igényekhez csak állandó innovációval képesek alkalmazkodni. Az új technológiák, technikák bevezetése ráadásul átmeneti monopolhelyzettel is járhat. A termékek életrajza lerövidült, az újabb innovációk gyors kidolgozásához pedig elengedhetetlen a vállalatok és különböző helyi intézmények intenzív kapcsolatrendszere.
7. A fejlett országokban a lakosság többségénél az alapvető szükségletek (lakás, élelmiszer, ruházat stb.) kielégítése jórészt megoldott, részben emiatt a családi jövedelmek egyre nagyobb része fordítódik **kulturális-egészségügyi-szórakoztató szolgáltatásokra** (turizmus, média, sportesemények, koncertek, éttermek, kiállítá-

<sup>21</sup> Magáról a tudásról nagyon sok új eredmény született, egyre inkább terjed az a nézet, hogy a kodifikált tudás az lényegében információ, amelyet bárhová lehet továbbítani (digitalizálható) és bárki által bárhol értelmezhető (megfelelő felkészültség esetén). A tudás lényege a *Polányi Mihály* által bevezetett, személyhez kötött és csak személyes interakciók alapján értelmezhető „hallgatólagos tudás” (Polányi 1994).

<sup>22</sup> Ez a megállapítás főleg a bővülő piaccal rendelkező ágazatokra érvényes (pl. üzleti szolgáltatások, informatika), vagy akár az autógyártás is idesorolható, míg a szabványosított tömegtermelést folytató (pl. bányászat, energetika) ágazatokra kevésbé érvényes.

sok, rekreációs tréningek stb., de idesorolható a nyelvtanulás is). A nagyvárosok gazdaságában egyre meghatározóbbá válik ez a szektor, amelynek működésére az erőteljes igénykeltés (marketing) jellemző, mivel a szabadon elkölthető lakossági pénzösszeg megtakarítássá is válhat, fogyasztási javakat is lehet vásárolni belőle, avagy elkölthető egy másik szórakoztató üzletágban. Ezen szolgáltatások többsége lokális (helyben élvezhető, vagy oda kell utazni), illetve jellemző rájuk a növekvő mérethozadék (magas állandó költség és igen alacsony változó költség).

8. A **területi dekoncentrációs folyamatok két szakasza** különíthető el: míg a 90-es évek közepéig elsősorban a termelő és értékesítési tevékenységek kihelyezése volt jellemző (olcsó és szakképzett fizikai munkaerőre), addig 1995-96-tól már a szellemi tevékenységek kiszervezése is megfigyelhető, a könyveléstől a kutatási megbízásokig. A **tudásalapú gazdasághoz kapcsolódó kihelyezések** már magasan képzett (mérnökök, kutatók stb.), idegen nyelven kommunikáló munkaerőt, felhalmozódott szakmai tapasztalatokat, komoly műszaki háttérrel feltételeznek. Kevésbé fejlett régiókban is létrejöttek a relatíve (azonos minőség melletti) olcsóbb munkaerőt foglalkoztató és egy-egy „tudás gazdaságbeli” részfeladat megoldására alkalmas (felkészített) részlegek. A meglévő (egyetemi, kutató) intézetek is bekapcsolódhattak a globális vállalatok innovációs tevékenységébe, mint „megbízott beszállítók”, akár önálló kutatási részfeladatokat is elvégezve. Viszont az egész folyamat koordinációja és a stratégiai, pénzügyi döntések továbbra is a fejlett országok régióiban maradnak, mivel csak a jól ellenőrizhető és leszabályozható kodifikált tudásra alapozott tevékenységek helyeződnek ki. Azaz nem változott a centrum-(fél)periféria viszony, csak új regionális specializáció alakult ki, ez az új regionális munkamegosztás kiterjed a szellemi tevékenységek egy részére is (lásd 4. fejezet).

Az alapvetően gazdasági jellegű folyamatokon kívül a lokális társadalmi, kulturális környezet is meghatározóvá vált. *Amin* és *Thrift* sokat idézett összegző tanulmányukban nemcsak arra mutattak rá, hogy a globalizáció szükségszerűen előidézze a lokalitások felértékelődését, hanem azt is kiemelték, hogy a vállalatok versengését területileg is meghatározza **lokális közegük** (Amin-Thrift 1994: 16-17):

- a megismerési, észlelési folyamatok milyensége: a racionalitás különböző formái;
- a kulturális háttér: a közösen vallott nézetek, felfogások;
- a társadalmi szerkezet: a személyek közötti kapcsolatok;
- a politikák: ahogyan az állami szervek, a különböző társadalmi csoportok befolyásolják a gazdasági folyamatokat.

A globalizációs folyamatok előbb ismertetett térbeli gazdasági sajátosságait számos vizsgálat igazolta, több összegző munka és értékelés született (Dicken 2003; Malecki 1997; Porter 1990; Scott 1998; Storper 1997). A globális-lokális paradoxonból, valamint az új gazdasági térszerveződésből az is érzékelhető, hogy a **regionális/lokális szint** nemcsak előtérbe került, hanem megváltozott a megítélése is. A passzív „hely” fogalom aktív szerepet kapott, mivel a gazdasági folyamatokban fontossá

váltak a helyi kulturális és együttműködési attitűdök, az emberi, közösségi viszonyok. Így a térbeliség is minőségileg más jelent, mint korábban, a vállalatok részére is alapvető lett a helyi társadalmi viszonyokba való beépülés (beágyazódottság). Döntővé váltak azok a helyi intézmények (önkormányzati, nonprofit, oktatási, fejlesztő szervezetek, szakmai egyesületek stb.), amelyek a helyi társadalmi viszonyok megfelelő alakításával a vállalatok sikerességét elő tudják segíteni.

Az ismertetett globalizációs folyamatok és szerteágazó hatásaik nyomán a globális vállalati döntésekben a térbeli elhelyezkedés előtérbe került, a formálódó új térszerveződésben a globális, nemzeti és regionális/lokális szintek egyaránt fontossá váltak. A gazdaságnak ezt a gyökeres átalakulását nyilván a közgazdaságtan művelői is vizsgálják, részben újrafogalmazva az elemzéshez használt korábbi fogalom és eszközrendszert. A regionális gazdaságtan is megújul napjainkban, érzékelve az egyre jelentősebb kihívásokat, a távolság és tér gazdasági szerepének egyre szélesebb körű felismerését.

#### 1.4. Lokális gazdaság: lehetséges válasz a globális kihívásra?

A fejezetben áttekintettük a felgyorsult globalizációs folyamatok témánk szempontjából alapvető jellemzőit. Azt tartom legfontosabbnak, hogy az egyre erőteljesebb **piaci verseny** miatt a fejlett országok vállalatai kénytelenek voltak új stratégiákat kidolgozni és a versenyelőnyök új forrásait megtalálni. Főleg a 70-es és 80-as években volt érzékelhető az Amerikai Egyesült Államokban és Nyugat-Európában, hogy a távol-keleti (főleg japán) versenytársakkal szembeni korábbi előnyeik elolvadtak. A globális-lokális paradoxon részben erre az új helyzetre adott sikeres vállalati válaszokat összegzi. A globális versenyt számos tényező és folyamat felerősítette, a dereguláció mellett főleg a technológiai változásoknak, a szállítási költségek mérséklődésének, az információs-kommunikációs technológiák elterjedésének volt nagy hatása a gazdaság térbeli átalakulására. Jelentősen olcsóbbá, gyorsabbá és megbízhatóbbá vált az adat- és információ-továbbítás, amely nemcsak a pénzügyi rendszerek „virtuális”, „időtlen és határtalan” működését teszi lehetővé, hanem az innovációk egy részének gyors elterjedését is.

Az erős globális versenyből adódó kihívásokra adott sikeres válaszok egy része a földrajzi koncentrációkból eredő gazdasági előnyöket hasznosítja (Szilícium-völgy, 4-es autópálya, 128-as út, olasz iparági körzetek, Sophia Antipolis stb.). Ezek a lokalizációs előnyök a térbeli közelségből, az állandó piaci alkalmazkodást és a termelékenység javítását lehetővé tevő innovációkból táplálkoznak. A regionalizáció/lokalizáció együtt zajlik a globalizációval, lényegében ugyanazon folyamat két vetületéről van szó: miközben a gazdasági tevékenységek globalizálódnak, eközben a globális vállalatok versenyelőnyeinek forrásai lokalizálódnak.

A napjainkban is változó globális gazdaságot több alapvető, egymással összefüggő folyamat formálja, amelyek egy **új térszerveződést** alakítottak ki. Ez a térszerveződés „hároms kötdésű”: globális, nemzeti és regionális/lokális szintekhez egyaránt kapcsolódik. A nemzetgazdaságok, mint korábbi „szinte kizárólagos gazdaságok” funkciói

megváltoznak, jelentősen beszűkülnek. Egyrészt a nemzetközi integrációkhoz kerülnek meghatározó gazdaságpolitikai eszközök (pl. az EU-ban), másrészt a lokális gazdaságok szerepe a vállalati versenyelőnyök szempontjából felértékelődik. Ezek a regionális/lokális gazdaságok már közvetlenül kapcsolatban állnak a globális gazdaságot alakító folyamatokkal.

Magyarország sem kerülheti el a globalizációs folyamatokat: cél csak a minimális súrlódással járó alkalmazkodás lehet. *Enyedi György* azt emeli ki, hogy az elmúlt évtizedben a magyar gazdaságnak három változáshoz kellett igazodnia: az államszocialista gazdaságból a piacgazdaságba történő átmenetbe, a gazdaság szerkezeti és technológiai átalakításához, valamint a globalizációs folyamatokhoz (Enyedi 2000: 1-2). Ezt a három szempontot célszerű kiegészíteni egy negyedik változással: **az új térszerveződési formák nálunk is kialakulnak**, azaz a regionális/lokális szint felértékelődése Magyarországon is szükségszerű. Érdemi döntési lehetőségekkel bíró lokális szint nélkül a hazai vállalatok sem tudnak igazán megerősödni, mivel hiányoznak azok a helyi kormányzati, intézményi partnerek, akik a helyi üzleti környezetet úgy tudnák alakítani, hogy megerősítsék a vállalatok versenyelőnyeit.

A globalizáció napjainkban megfigyelt jelenségeinek leírása tovább bővíthető, de a fentiekből is érzékelhető, hogy az elmúlt évtizedek során a hagyományos (indusztriális, fordista) gazdaság átalakult. Előtérbe került pár éve (nagyjából a 90-es évek közepétől) az „új gazdaság”, az információs technológiák elterjedése és az informatikai hálózatok kiépülése, valamint a tudásalapú gazdaság is. Ezek az új (rész)folyamatok átalakították és napjainkban is formálják a gazdaság működését, ezáltal annak térszerveződését is, előtérbe állítva a lokális szintet és a földrajzi koncentrációs folyamatokat. Az is fontos megállapítás, hogy a globalizációs-lokalizációs folyamatoknak másféle jellemzői tapasztalhatók a centrum térségekben, mint a perifériákon, avagy félperifériákon (így Magyarországon is).

A globális verseny nemcsak a vállalatok között zajlik, hanem az országok, régiók és városok is versengenek egymással, melyik tud olyan üzleti környezetet kialakítani, hogy a meglévő vállalatok versenyelőnyei megerősödjenek, a sikeres cégek odatelepedjenek, ezáltal elősegítve a térség gyors fejlődését. A térségek közötti versengés napjainkra „verseny-jelleget” öltött, emiatt a területi verseny jellemzőinek vizsgálata is előtérbe került. A területi verseny tudományos megismerésén túl a gyakorlatban állandóan felmerül, hogyan tehető „versenyképesebbé”, milyen versenystratégiával egy-egy régió gazdasága?

A globalizációs folyamatok alapvetően átalakították a gazdaságot, emiatt a közgazdaságtudomány fogalmainak és korábban elfogadott megállapításainak egy részét meghaladta az idő, egyre égetőbb igény jelentkezik egy új közgazdaságtudományi paradigma iránt. A regionális tudomány válsága is gyakran felmerül, a két tudományterület egymásra hatásából egy új térgazdaságtan, az ún. „új gazdasági földrajz” formálódik (lásd 2. fejezet), amely helyet követel magának a közgazdaságtani főáramban (mainstream), egyes képviselői pedig egyenesen új paradigmának kiáltják ki.



„Ki gépen száll fölébe, annak térkép e táj,  
s nem tudja, hol lakott itt Vörösmarty Mihály;  
annak mit rejt e térkép? gyárat s vad laktanyát,  
de nékem szöcskét, ökröt, tornyot, szelíd tanyát;”

(Radnóti Miklós: *Nem tudhatom ...*)

## 2. A gazdaság térbeliségének „újralfedezése”

A közgazdaságtudományban a 90-es évekig főleg a mikro- és a makroszint, az elkülönült gazdálkodók és háztartások, a termékpiacok, valamint a nemzetgazdaságok voltak a vizsgálatok elsődleges alapegységei, a kettő közötti mezoszint, így a regionális és városi szint háttérbe szorult (Kresl-Singh 1999; Martin 1999: 83). A regionális gazdaságtan, mint tantárgy elvéte jelent meg a közgazdászok képzésében, a gazdasági földrajz pedig leíró jellegű maradt. Ráadásul a regionális gazdaságtan általában nem használta a közgazdaságtanban elterjedt mikro- és makroökonómiai, valamint gazdálkodástani nyelvezetet<sup>23</sup>, elvéte alkalmazott matematikai eszközökön alapuló modellezést. Ez azt is jelentette, hogy a gazdasági élet különböző posztjain, kormányzati intézményekben, vagy vállalatoknál dolgozó közgazdászok nem tekintették a közgazdaságtudomány részének a gazdaság térbeli jellemzőivel foglalkozó vizsgálatok eredményeit. Ezen a megítélésen *Walter Isard* és több kiemelkedő regionalista próbálkozása sem tudott alapvetően változtatni (Benko 1999). Hiába ért el Nobel-díjas közgazdászok sora, pl. *Paul Samuelson*, *Franco Modigliani*, *Milton Friedman*, *Robert Solow* a térbeliség egyes részkérdéseivel (városgazdaságtan, szállítási költségek, megtakarítási jellemzők térbelisége stb.) foglalkozva érdekes eredményeket, ezek sajnos alig keltettek érdeklődést a közgazdászok körében (Lengyel-Mozsár 2002b).

A 90-es évek elejétől, a globális folyamatokról rendelkezésre álló egyre hatalmasabb információ tömeg és a szaporodó elemzések hatására az érdeklődés középpontjába került két, korábban már említett közgazdaságtani irányzat, amelyek valamilyen módon a **gazdaság térbeliségét meghatározónak tartják**, és az országon belüli térbeli koncentrációkat, régiókat tekintik a vizsgálat alapegységének, továbbá a területi verseny és versenyképesség fogalmáról is határozott véleményük van. A két irányzat elté-

---

<sup>23</sup> Ezen általános megállapítások nemcsak a hazai közgazdász képzésekre igazak (pl. személyes élményemként a 80-as években ipari tervező-szervező szakon folytatva közgazdasági tanulmányaimat), hanem külföldön is általában ez figyelhető meg, amint azt *Krugman* igen szarkasztikusan megfogalmazta több munkájában (Krugman 1991, 1995). Az itthon készült egyik regionális gazdaságtani könyv (amelynek megírásában magam is részt vettem) szintén eltérő szemléleten és fogalomrendszeren alapuló, önmagukban színvonalas fejezetek gyűjteménye, nem pedig a szokásos közgazdaságtani fogalmakból kiinduló konzisztens megállapítások rendszere (Rechnitzer 1994).

rő alapállásból kiindulva és eltérő szemlélettel fogalmazza meg a gazdaság térbeli jellemzőit.

*Krugman* a világgazdaságtannal, nemzetközi kereskedelemmel foglalkozva ismerte fel a térbeli sűrűsödés, a földrajzi koncentrációk, az externális gazdaságok jelentőségét és elméleti igényű, matematizált közgazdaságtudományi modelleket dolgozott ki. *Porter* a globális vállalatok és iparágak versenysztratégiáit elemezve jutott arra a következtetésre, hogy a versenyelőnyök adott hazai, térségi bázisban gyökereznek, ezáltal a helyi tényezők válnak meghatározóvá a vállalatok globális versenyében. *Porter* szemléletmódja és eszköztára az alkalmazott gazdaságtanokhoz, stratégiai menedzsmenthez, vállalat-gazdaságtanhoz és marketinghez kapcsolódik. Amíg *Krugman* egy általános térbeli egyensúlyelmélet megadására törekszik, azaz a közgazdaságtudomány elméleti alapkérdéseit tartja fontosnak, addig *Porter* főleg a gyakorlatban is alkalmazható gazdaságpolitikai lépések, gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásával foglalkozik.

A két irányzat nemcsak abban tér el egymástól, hogy különböző célokat kitűzve az egyik makro-, míg a másik mikroszintről elindulva ismeri fel a térségi szint kiemelt fontosságát, hanem fogalomkészletük is különböző, illetve versenyképesség-felfogásukban is némi eltérés van (amire a 6. fejezetben térünk ki). Abban viszont megegyeznek, hogy mindketten a gazdaság térbeliségét tartják egy új közgazdaságtudományi paradigma kiindulópontjának és hangsúlyozzák, hogy a térnek ugyanolyan fontos szerepet kell betöltenie a közgazdaságtudományban, ugyanolyan alapvető kategóriává kell válnia, mint pl. az időnek. *Krugman* találó megfogalmazásában **a tér a közgazdaságtan utolsó feltáratlan határvidéke** (space: the final frontier) (*Krugman* 1998a). Abban is hasonlóság van, hogy mindkét irányzat „neommarshall-inak” tekinthető, mivel *Alfred Marshall* megállapításaira támaszkodnak. *Krugman* a külső gazdasági hatások fontosságát emeli ki, míg *Porter* az agglomerációs előnyökét, jórészt hasonló tartalommal.

Részben a két kiemelkedő irányzat hatására a regionális tudomány, azon belül a regionális<sup>24</sup> gazdaságtan fel szeretne zárkózni napjaink vezető közgazdaságtudományi irányzataihoz. A közgazdaságtudományi felsőoktatásban a mikro- és makroökonómia mellett az ökonometria és a fejlődéselméletek (főleg a világgazdaságtanhoz kapcsolódva), valamint a regionális gazdaságtan alkotja (eltérő nevek alatt) az elméleti alapismereteket nyújtó tárgyak listáját. Ezt a törekvést, illetve felsorolást nyilván többen szakmai sovinizmusnak tartják, főleg itthon, de az előző fejezetben áttekintett globális-lokális folyamatokból adódó következtetések talán meggyőzik őket arról, hogy a gazdaság térbelisége, a régiók és városok szerepe alapvetővé vált a gazdasági folyamatokban. A gazdasági döntések térbeli szempontjait eddig is mindenki „érezte”, amikor lakást, munkahelyet stb. választott, viszont az empirikus vizsgálatokból adódó eredmények tudományos igényű magyarázata csak napjainkban került előtérbe a közgazdaságtudományban.

<sup>24</sup> A „regionális” jelző ebben és a további fejezetekben szubnacionális, azaz egy országon belüli térséget jelent.

Nyilván nagyon komoly tudományos eredmények születtek korábban is, de úgy vélem, hogy csak napjainkra érett meg a helyzet a gazdaság térfolyamatainak fontosságának széles körben történő elfogadtatására. Az 1. fejezetben áttekintett globalizációs folyamatok mindenki előtt egyre nyilvánvalóbbá teszik a térbeliség felértékelődését, a lokalizációs trendeket.

Alapvető kérdés, hogy milyen paramétereket vegyünk figyelembe a „tér” közgazdaságtani értelmezésénél. Hoover a telephelyválasztás, egyúttal a regionális gazdaságtan legtöbb problémájának vizsgálatánál „három alapkövet” („foundation stones”) tart fontosnak (Hoover-Giarratani<sup>25</sup> 1999):

- a **természeti erőforrásokból** adódó előnyöket,
- a **térbeli koncentráció** gazdaságosságát,
- a **szállítási és kommunikációs** költségeket.

Erre a három „alapköre” vezethetők vissza a gazdasági egységek (vállalkozások, közszolgálati részlegek, háztartások) mérlegelési szempontjai, amikor a telephely létesítéséről döntenek. Közgazdaságtani szempontból lényegében három **piaci elégtelenségről** (tökéletlenségről) van szó:

- A természeti erőforrások **tökéletlen mobilitásáról**, pontosabban immobilitásáról, azaz „helyhez kötöttségéről”.
- Bizonyos funkciók **tökéletlen feloszthatóságáról**, amely szolgáltatásoknak részben emiatt nincs piacuk, hanem térben koncentrálnak lényegében lokális extern hatásokként jelennek meg.
- A termékek és szolgáltatások **tökéletlen mobilitásáról**, mivel szállítási költségeket okoz az eladóktól a vásárlókhöz eljuttatni a javakat.

Ez a három mérlegelési szempont a tevékenység jellegétől függően eltérő fontossággal bír:

- (a) A **természeti erőforrásokra** települő tevékenységek helyhez kötöttek, nem folytathatók tetszőleges helyen, hanem a tevékenységnek az erőforrás lelőhelyéhez kell költöznie, pl. mezőgazdasági tevékenységek, bányászat, tengerparti turizmus stb. Az ilyen erőforrások többsége „örökölt” és nem bővíthető, a kapcsolódó tevékenységek sok esetben alacsony versenyelőnyrel rendelkeznek, továbbá nagy veszélyt jelent az erőforrás kimerülése, avagy elszennyeződése.
- (b) A **térbeli koncentráció gazdaságossága** a termelés, szolgáltatás nagyobb méretéből, azaz a nagyobb városok gazdasági lehetőségeiből adódik, ahol tömörül pl. a pénzügyi szektor (a bankközpontok), nemzetközi üzleti tanácsadás. Ahol nemcsak a fogyasztók nagy száma, hanem az inpuhelyettesítés is könnyebben megoldható, magas fokú a specializáció, illetve amelyik szállítási csomópont, magas szintű az infrastruktúra, az intézményhálózat stb. Ezeken a helyeken az intézményi szolgál-

---

<sup>25</sup> Az internetről, a West Virginia University's Regional Research Institute [www.wvu.edu](http://www.wvu.edu) honlapjáról letöltött, 1999-ben készült tankönyv, amely Hoover először 1970-ben kiadott könyvének átirta, frissített változata. A letölthető verzióban nincsen egységes oldalszámozás, ezért csak fejezeteket tudok megadni.

tatások méretgazdaságosságuk folytán fajlagosan olcsóbbak és gyakran fellépnek pozitív extern hatások.

- (c) A **szállítási és kommunikációs költségek**, a „távolság legyőzésének költségei” több tevékenység esetében jelentős összegeket tesznek ki, emiatt vagy valamelyik inputforráshoz közel, vagy egy szállítási csomópontba, avagy a piachoz érdemes telepíteni az üzemet, pl. olajfinomítót, élelmiszeripari üzemet.

A szállítási költségek és a természeti erőforrások szerepe napjainkban is fontos, de egyre inkább háttérbe szorulnak (hosszabb távon nem az örökölt, hanem a gazdasági tevékenység során létrehozott tényezők a döntőek), és a térbeli koncentrációk kerülnek előtérbe. Részben ez a változás mutatkozik meg a „regionális tudomány” válságában, 90-es évekbeli útkeresésében, de egy új közgazdaságtudományi „térparadigma” iránti igényben is (Benko 1999). A térbeliséggel foglalkozó tudományok között egy olyan munkamegosztás is körvonalazódik, hogy a gazdasági földrajz inkább a gazdaság statikus (stock) jellemzőinek, a gazdaság térszerkezetének leírásával foglalkozik, míg a regionális gazdaságtan elsősorban a gazdasági törvényszerűségek és összefüggésrendszerek dinamikus (flow) típusú elemzésével. Azaz a gazdasági földrajz mindhárom fenti kérdéskör leírását nyújtja, míg a regionális gazdaságtan elsősorban a térbeli koncentráció törvényszerűségeit, valamint a szállítási költségek gazdasági szerepét elemzi.

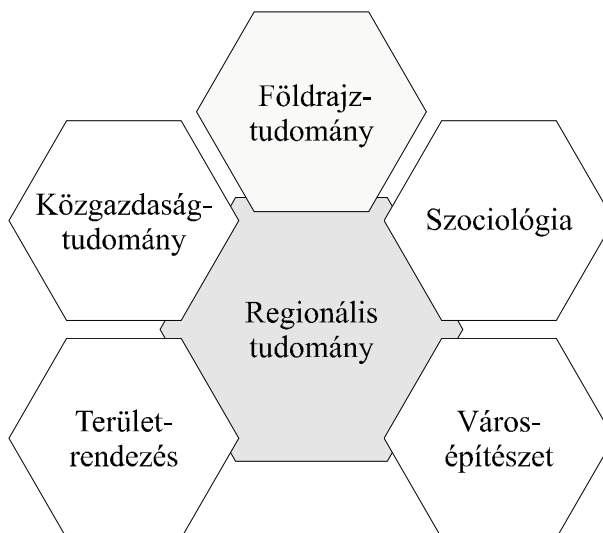
Úgy vélem, hogy a **regionális tudomány** képes megújulni és a térbeliséggel foglalkozó tudományok új, átfogó szintézisét nyújtani, amely szándékot igazolja, hogy napjainkban külföldön és itthon is sorban jelennek meg az igényes tudományelméleti tanulmányok (Nemes Nagy 2003; Varga 2002). Egyrészt a regionális tudomány nyitott, emiatt képes lehet a sokszínű társadalmi-gazdasági folyamatokat elemző tudományok kapcsolódó eredményeinek összedolgozására (2.1. ábra). A társtudományok mindegyikében, részben a globalizációs folyamatok hatására, megfigyelhetők a térbeliség növekvő szerepével foglalkozó irányzatok: a közgazdaságtudományban, szociológiában<sup>26</sup>, urbanisztikában, földrajzban, területi tervezésben. Másrészt a térszerkezet változásában domináns gazdasági folyamatok magyarázatára megjelent két, széles körben egyre inkább elfogadott közgazdasági irányzat, amelyek megállapításaira ezek a társtudományok is támaszkodnak.

A regionális tudományon belül a **regionális gazdaságtannak kiemelt szerepe** van, amely felismerés a gyakorlatban is egyre nyilvánvalóbb (Kocziszky 2000). Pl. az Európai Unióban létrejött az egységes piac, a tőke- és munkaerő-áramlás szabad, emiatt nem a nemzetközi kereskedelem, hanem a regionális gazdaságtan eszköz- és módszertana (telephely-választás, regionális növekedés stb.) használhatók a gazdasági folyamatok leírására.

---

<sup>26</sup> Többben a *Manuel Castells* által kidolgozott „hálózati társadalmat” tartják egy új társadalmi térparadigma kiindulópontjának (Castells 2000). *Castells* munkásságában, mint az köztudott, a 80-as évek végéig meghatározó volt a városok szerepének vizsgálata, azaz nála a térbeliség tulajdonképpen az egyik kiindulópont.

2.1. ábra A regionális tudomány és társtudományai



Forrás: a szerző saját szerkesztése [www.wvu.edu](http://www.wvu.edu) alapján.

Jelen fejezetben részletesen bemutatom a regionális gazdaságtanra nagy hatást gyakorló, az 1. fejezetben említett két közgazdaságtani irányzat kiinduló feltevéseit és a gazdaság térbeli működéséhez kötődő fontosabb megállapításait, amelyekre a kötet későbbi fejezeteiben is támaszkodunk. Mindenekelőtt *Alfred Marshall* kapcsolódó gondolatait ismertetem, amelyre mindkét irányzat egyféle elméleti háttérként tekint. Majd a *Paul Krugman* nevével fémjelzett „új gazdasági földrajzra”, másképpen „térgazdaságtanra” térek ki, röviden vázolva viszonyát a regionális gazdaságtan korábbi modelljeihez és szemléltetve alapfelfogását. Ezt követően *Michael Porter* markáns gondolatrendszerét tárgyalom, amelyben az iparági/vállalati versenyelőnyök földrajzilag koncentrálódó forrásainak kitüntetett szerep jut. Mindkét irányzatnak csak azokat a főbb jellemzőit emelem ki, amelyek a területi verseny és a regionális versenyképesség fogalmának tisztázásához, a későbbi fejezetekben leírtak megértéséhez véleményem szerint elengedhetetlenek. A fejezet végén megpróbálom összegezni és továbbgondolni a térbeli gazdasági folyamatok lényeges elemeit, támaszkodva a regionális tudomány néhány új eredményére.

### 2.1. A lokális extern hatások jelentősége

*Alfred Marshall*nak, a határelemzés egyik úttörőjének 1890-ben megjelent, többször kiadott (és 1920-ban átdolgozott), az akkori közgazdaságtudomány egészét áttekintő alapvető művében az iparágak földrajzi eloszlásának kérdése kapcsán kiemelte a

kisebb vállalkozásoknál a **külső gazdasági hatások** (extern hatások) fontosságát (Marshall 1920). A 19. században megfigyelhető angol iparági körzetek (industrial districts) kialakulását és prosperálását is főleg ezen külső gazdasági hatásokra<sup>27</sup> vezette vissza. *Marshall* ezzel foglalkozó gondolatainak újrafelfedezése az 1980-as évektől figyelhető meg, többek között az olasz iparági körzetekkel kapcsolatban (amelyeket marshallinak, vagy neo-marshallinak is neveznek), a térgazdaságtanban (az új gazdasági földrajzban), az új intézményi közgazdaságtanban, a regionális klaszterek fejlesztésénél stb. (Lengyel 2001b). Lényeges, hogy *Marshall* az externáliákat főleg **szomszédsági hatásként**, azaz **lokális kiterjedésűnek** feltételezte, ezért tekintik munkásságát a regionális tudomány egyik kiindulópontjának a regionalisták<sup>28</sup> közül is egyre többen (Benko 1999; Conti-Giacca 2001; Hoover-Giarratani 1999).

*Marshall*, mint a neoklasszikus közgazdaságtan egyik meghatározó képviselője, több alapösszefüggés formalizálója (közismert a Marshall-kereszt) alapvetőnek tartotta a pénzben kifejezhető mérlegelési szempontokat, költségeket (pl. szállítási költségeket), árakat és profitot. De azt a megállapítást is megfogalmazta, hogy az üzleti kalkulációknál figyelembe vett mennyiségi kategóriákon kívül vannak olyan egyéb lényeges szempontok is, amelyek nem jelennek meg az árakban, költségekben, azaz mérlegelni kell bizonyos gazdaságon kívüli tényezőket is. E megállapítás igazsága napjainkban is nyilvánvaló, mivel a piaci és technológiai információk jelentős része informálisan terjed, ellesik és „hallják” egymástól a vállalkozók, szakértők és az ilyen személyes információk, tapasztalatok kölcsönös cseréjének nincsen (pénzbeli ellentételezésre alapozódó) piaca.

*Marshall* egy adott vállalat esetén a méretgazdaságosság<sup>29</sup> vizsgálatakor két tényezőt emelt ki (Marshall 1920: 266):

- A **belső méretgazdaságosságot** (internal economies of scale), amely esetén az egységköltség az üzem belüli tényezőktől, az adott üzem méretétől függ.
- A **külső méretgazdaságosságot** (external economies of scale), amikor az egységköltség nem a vállalat, hanem a vállalaton kívüli külső tényezőktől, a helyben levő adott iparág méretétől függ.

<sup>27</sup> Külső gazdasági hatások jellemzően akkor keletkeznek, amikor egyes piaci szereplők előnyöket nyújtanak vagy hátrányokat okoznak olyan piaci szereplőknek, akikkel nem állnak üzleti kapcsolatban, így a döntéshozó nem veszi figyelembe a döntéshozatal során, hogy döntéseinek milyen hatásai vannak mások helyzetére. Másrészt, egy tevékenység előnyös vagy hátrányos következménnyel jár mások (a tranzakción kívüli felek) számára, anélkül, hogy az előnyt élvezők fizetnének, illetve a hátrányt elszenvedők kártérítést kapnának mindezért a forrástevékenység alanyától. Korábban az extern hatásokat a közgazdaságtanban főleg az erőforrás-allokáció hatékonyságával kapcsolatban vizsgálták (Lengyel-Mozsár 2002a).

<sup>28</sup> Habár a regionalisták zokon vették, hogy *Marshall* a tér problémájánál fontosabbnak tartotta az idő kérdését, mivel kijelentette: a (piaci) „problémák nagyon függenek térbeli elhelyezkedésüktől és a piaci kiterjedés időperiódusától: de az idő befolyása mindig meghatározóbb, mint a téré” (Isard 1956: 24). *Isard* erre az álláspontra vezet vissza, hogy az elméleti közgazdászok többsége csak az időbeliséget vette figyelembe (dinamikus modellek), de lényegében nem foglalkoztak a térbeli kérdések vizsgálatával.

<sup>29</sup> A méretgazdaságosság (economies of scale) a termelékenység javulását is jelenti, emiatt hosszú távú növekvő mérethozadéknak is nevezik.

A belső méretgazdaságosság azt jelenti, hogy minél nagyobb gyárat érdemes létrehozni, mert a sorozatnagyság, a növekvő termelés csökkenő átlagköltséget jelent egy bizonyos határig. A külső méretgazdaságosság pedig a környezetből eredő előnyöket mutatja, egy adott tevékenységet végző üzem nem települ bárhová, hanem oda, ahol az iparágnak több üzeme van, így az extern hatásokat élvezheti.

A **külső méretgazdaságosság konkrét megnyilvánulási formái az externáliák**, amelyeket *Marshall* egy adott térségben koncentrálódó, ugyanazon iparágban tevékenykedő sok kisüzem példáján keresztül elemzett, definiálva az iparági körzetek előnyeit (Lengyel-Mozsár 2002a). Az **iparági körzetekkel**<sup>30</sup> (industrial districts) kapcsolatos elemzésében a telephelyválasztás fő motívumának ugyan az olyan fizikai feltételeket tekintette, mint az éghajlat, a termőföld, vagy az ásványi anyagok és szállítási lehetőségek megléte, de a véletlennel is magyarázta, hogy egy-egy iparág hol alakult ki. Viszont a már működő iparágak megerősödése az adott térségben főleg a **pozitív lokális externáliákra** vezethető vissza, amelyek költségcsökkentésre adnak módot és az iparág öngerjesztő fejlődését indukálják. Kiemelte a szakmai tapasztalatok generációkon átívelő felhalmozódását (hereditary skills), a kapcsolódó tevékenységek (subsidiary trades) kifejlődését, a specializált eszközök nagyobb termelési volumennek köszönhető bevezethetőségét (méretgazdaságosság), vagy a speciális szakmák piacainak kialakulását is (Marshall 1920: 267-277). Azaz kitért olyan jelenségekre, amelyek a körzetben működő gazdasági tevékenységek extern hatásainak tekinthetők, miközben a körzetbe beköltöző, vagy újonnan megalakuló vállalatok is élvezik a már ott működő cégek kiváltotta pozitív hatásokat. *Marshall* az átörökített szaktudást és az „iparági atmoszférát”, mai kifejezéssel élve a hallgatólagos tudást tartotta a legfontosabbnak, mivel az iparági körzetben „a mesterség rejtélyei nem válnak titokká; hanem ott vannak a levegőben, és többségüket a gyerekek öntudatlanul is megtanulják” (Marshall 1920: 271).

*Marshall* az externáliákat - mai fogalmaink szerint - főleg **pozitív lokális technológiai**<sup>31</sup> **extern hatásokként** értelmezte, amelyek jelentősen javítják a kisebb cégek jövedelmezőségét. A korabeli Angliában iparági körzetenként<sup>32</sup> kiemelhető egy-egy

<sup>30</sup> Az „industrial district” kifejezés korábban a feldolgozóiparhoz kötődött, ezért terjedt el az ipari körzet, ipari övezet, néha ipari térség fordítás. Napjainkban viszont már megfigyelhető nem-ipari tevékenységek térbeli koncentrálódása is, amit szintén „industrial district”-nek neveznek (pl. filmipar Hollywood-ban, avagy Vancouver-ben, lásd Markusen 1999), ezért véleményem szerint célszerűbb az „iparági körzet”, avagy „üzletági körzet” fogalmak használata (bővebben lásd 11. fejezet).

<sup>31</sup> *Scitovsky Tibor* különböztette meg az ötvenes években az extern hatások két alaptípusát: a technológiai (technological externalities, másképpen spillovers), és a pénzben is megjeleníthető (pecuniary externalities) külső gazdasági hatásokat (Fujita-Thisse 2002: 8). Az ún. *pénzbeli extern hatások* (pecuniary external economies/diseconomies), amikor is egy vállalat profitja nemcsak saját inputjától és outputjától függ, hanem más vállalatok inputjától és outputjától is, de ez a hatás megjelenik az árrendszerben (például egy intermediér termékeket előállító vállalat növeli a kibocsátását, ezáltal csökken az átlagköltsége, így az árait is csökkentheti, s ez pozitívan hat vevői profitjára).

<sup>32</sup> Persze bizonyos gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódása, a lokális specializáció, így az iparági körzetek megjelenése szinte az árutermelés kezdetétől megfigyelhető, pl. a középkorban a toledói acél, velencei tükör.

domináns iparág (pl. Sheffield-ben evőeszkögyártás, Lancashire-ben pamutipar, Bedfordshire-ben kosárfonás), de *Marshall* szerint egy adott térségben más iparágak is fontosak lehetnek (pl. a férfiaknak munkát adó bányászat mellett megjelent a nőket foglalkoztató textilipar is). A pozitív lokális externáliák, az ingyen hozzáférhető helyi hatások magyarázzák napjainkban is a kis- és középvállalkozásokból álló helyi hálózatok, lokális klaszterek sikerességét, mivel egyrészt a szállítási és tranzakciós költségek csökkentésére nyílik lehetőség, másrészt hatékonyabban terjednek az információk, a sikeres üzleti tapasztalatok (Lengyel 2001b).

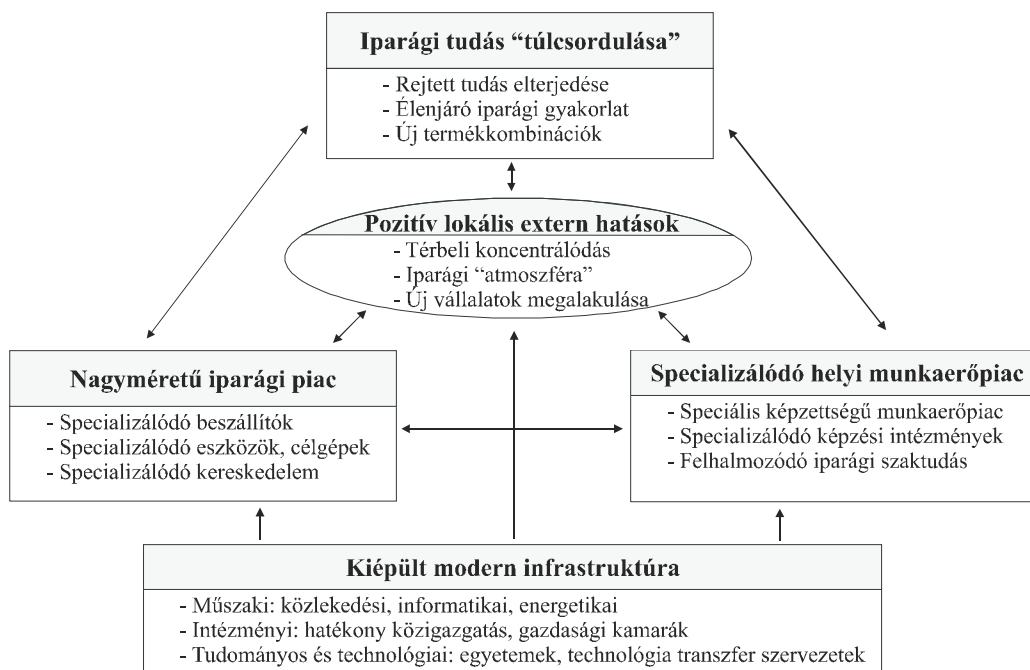
*Marshall* nyomán napjainkban a pozitív lokális külső gazdasági hatások forrásai három csoportra oszthatók (2.2. ábra), amelyek egymást erősítő folyamatokat indukálva **egy adott iparág/üzletág földrajzi koncentrációját** felerősítik (Armstrong-Taylor 2000: 105; Fujita-Krugman-Venables 1999: 18; Fujita-Thisse 2002:7-8; Krugman 1991: 36-67; Lengyel-Mozsár 2002a):

- Egy iparág földrajzi koncentrációja miatt létrejövő **nagyméretű iparági piac** (mint termelő felhasználás) lehetővé teszi, hogy a **helyi beszállítók, szolgáltatók specializálódjanak** (az inputok és eszközök szállítói, amelyek egy másik iparághoz tartoznak), a félkésztermékek kínálata megnő. A beszállítók ezáltal növelhetik termelékenységüket és a méretgazdaságosságot kihasználva csökkenthetik költségeiket, részben speciális berendezések használatával. Kiegészítő termékek jönnek létre, illetve az eszközök szállítói is egyre speciálisabb célgépeket terveznek és állítanak elő, mert a nagyobb iparági kereslet erre igényt támaszt.
- A **helyi munkaerőpiacok specializálódnak**: a hasonló képzettséget igénylő munkahelyek viszonylagos sokasága felértékeli a speciális iparági szakértelmet, kialakul az egységes munkapiac. A specializált tudású (ezáltal kiszolgáltatott) munkásoknak biztonságot nyújt, hogy több hasonló vállalatnál kaphatnak munkát, egy cég tönkremenetele nem jelent gondot, emiatt a fiatalok is szívesen választják ezeket a szakmákat. De a vállalkozások számára is egyszerűbben megoldható az inphelyettesítés, könnyebben találnak speciális munkahelyeikre megfelelő képzettségű, tapasztalatú munkaerőt. Létrejönnek speciális képzési intézmények az iparági szaktudás felhalmozására és átadására. Nyilván a munkaerő a napi térpályák által lehatárolt térben, ingázási övezeten belül koncentráliódik.
- Az **iparági technológiai/műszaki tudás „túlsordulása”** (technological spillovers), elterjedése lehetővé teszi az iparági információk, innovációk, szaktudás és sikeres üzleti tapasztalatok gyors elterjedését, az élenjáró gyakorlat és hallgatólagos tudás átvételét, az iparágban új termékkombinációk megjelenését. A tudás túlsordulása (időnként a szakértők munkahelyváltásával), a sokszor nehezen megfogalmazható tapasztalatok átadása-átvétele, az új elképzelések kombinációja és továbbfejlesztése szintén személyes (face-to-face) találkozások esetén, azaz lokálisan hatékony. A szaktudás lokális elterjedése nemcsak a csúcstechnológiában, hanem a hagyományos üzletágakban is alapvető, mégha utóbbi esetben nem is olyan látványos.



Ha egy bizonyos **kritikus tömeget** elér az iparág mérete egy térségben, akkor öngerjesztő folyamat indul be és gyorsul fel, mivel ekkor mindhárom extern hatásból jelentős vállalati előnyök származhatnak. Az iparág beszállítói érzékelik az egyre nagyobb és stabilabb helyi piacot, a termelésüket növelve csökkennek egységköltségeik, illetve érdemes specializálódniuk, ami további előnyöket jelent. A megnövekedett munkaerőpiac miatt mind a munkavállalók, mind a képzési intézmények specializálódnak, ezáltal a térségben a speciális iparági szaktudás is felhalmozódik. A termeléshez, technológiához kapcsolódó üzleti tapasztalatok, a legjobb iparági gyakorlatok megismerhetővé válnak és széles körben el is terjednek. Mindezen extern hatások következtében felgyorsul az iparág térbeli koncentrálódási folyamata, az alacsony piacra lépési korlátok miatt új cégek jönnek létre, és kialakul egy olyan „iparági atmoszféra”, amely nemcsak az iparág vállalatait és dolgozóit érinti, hanem a helyi intézményeket is befolyásolja, illetve a település, térség megítélését, „identitását”, imázsát is kedvezően érinti.

2.2. ábra Az iparági körzetek extern hatásai *Marshall* alapján



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

*Marshall* még nem foglalkozott részletesen az infrastruktúrával (így a közlekedéssel sem), azt adottnak tekintette, viszont egy iparági körzetnél szükséges (de nem elégséges) feltétel a mindenkori időszak színvonalának megfelelő közlekedési, közigazgatási, intézményi stb. háttér. Emiatt célszerű kiegészíteni gondolatait a lokális extern

hatások negyedik forrásával, a **kiépült modern infrastruktúrával**. Ebből a szempontból az infrastruktúra három elemét tartom fontosnak, amelyek egy része közjóság: a műszaki, az intézményi, valamint a tudományos és technológiai háttér.

Napjainkban a vezető globális iparágakban az új termékek/szolgáltatások kifejlesztéséhez szükséges tudásmennyiség ritkán áll egyetlen vállalat rendelkezésére, ezért az innovációs rendszerek elemei (üzleti szolgáltatók, kutató intézetek, beszállítók stb.) térben koncentrálódnak a hallgatólagos tudás hasznosítása és a tranzakciós költségek mérséklése miatt. Ezen koncentráló háttérintézmények, speciális szolgáltató cégek miatt az iparágban több új vállalkozás alakul (alacsonyak a belépési korlátok), illetve a versenytársaknak is érdemes odatelepekedni. A lokális külső gazdasági hatások négy forrása, köztük a tudás „túlsordulása” nemcsak a csúcstechnológiáknál fontos, hanem a hagyományos tevékenységeknél (pl. kézműipar) is fellép.

Az extern hatások szerepe a gazdasági versenyben napjainkra a lokalizációs trendek miatt felértékelődött, megjelentek újabb tipizálások, főleg a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva (Lengyel-Mozsár 2002a). A közelmúltban került előtérbe pl. a **hálózati externáliák** (network externalities) kifejezés, amikor egy piaci szereplő valamely jósághoz fűződő hasznossága az ugyanezen jóságot fogyasztók számától, az egymással kapcsolatban álló fogyasztók kritikus tömegétől függ (Kocsis-Szabó 2000; Varian 2001). Ilyen lehet pl. a faxgépek használata, vagy az a körülmény, hogy minél többen használják ugyanazt a szövegszerkesztő-típust, annál könnyebbé válik a szövegfájlok cserélgetése.

Megjegyzem, hogy az iparági körzetek térbeli kiterjedése nagyjából a mindenkori közlekedési viszonyoktól függő **napi térpályához, ingázási övezethez**, a lokális térséghez igazodik (lásd 3. fejezet). Ugyanis a lokális térségen belül figyelhető meg mindhárom külső gazdasági hatás: az egységes munkapiac, a félkésztermékek (közük az üzleti szolgáltatások) piaca és a tudás elterjedése személyes napi kapcsolatokon keresztül. Amíg a munkások gyalog közlekedtek, addig a körzet kiterjedése kb. 5-10 km volt. Napjainkban az Amerikai Egyesült Államokban az egyetemi innovációs tevékenységek hatása átlagosan csak 75 mérföldön belül érzékelhető, az autóval történő munkába járás által megadható napi ingázási övezeten belül, így ez a távolság vehető alapul a modern, innovatív üzletági körzetek koncentrációjának térszervezésénél (Varga 1998).

Mint említettük, lényegét tekintve *Krugman* és *Porter* egyaránt *Marshall* bemutatott gondolatait modernizálja. Továbbá *Hoover* koncentrációs „alapkövére” építenek, az esetükben a földrajzi koncentráció gazdasági szerepének egyfajta **újralfedezésről beszélhetünk** (vagy inkább rácsodálkozásról). Természetesen térbeli koncentráció létezett korábban is, „mióta világ a világ”, *Krugman* és *Porter* a globalizációs folyamatok hatásaira újrafelműlő, a korábbiakhoz képest sokban újat mutató térgazdaság törvényszerűségeit próbálja megragadni. Napjainkban nemcsak feldolgozóipari kisvállalkozásokból álló iparágak, hanem főleg azon üzleti szolgáltatások vezető cégeinek döntéshozó részlegei tömörülnek (pl. a filmipar Hollywood-ban, a bankszektor döntési központjai New Yorkban, Londonban, Párizsban, az aukciós üzletág London-

ban stb.), amelyek globálisan versenyeznek. Nyilván csak nagyjából körülírt földrajzi koncentrációs folyamatról van szó, nem pedig a regionális tudomány által pontosan definiált társadalmi térkategóriákról (Nemes Nagy 1998).

## 2.2. A térgazdaságtan alap gondolatai

*Krugman* és követői a nemzetközi gazdaságtan, a növekedésméletek, valamint a regionális tudomány újabb eredményeiből indulnak ki (Fujita-Krugman-Venables 1999; Fujita-Thisse 2002; Krugman 1991, 1995, 1999, 2000; Ottaviano-Puga 1998). A *Paul Krugman, Masahisa Fujita, Jacques-Francois Thisse* és *Anthony Venables* nevével fémjelzett „új gazdasági földrajz” (new economic geography), újabban „térgazdaságtan” (spatial economics), illetve „földrajzi gazdaságtan” (geographical economics) megpróbálja beépíteni a neoklasszikus közgazdaságtan modelljeibe a gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedését, mint endogén változót. Képviselői felismerték, hogy napjainkban a gazdasági elemzés tényleges alapegységei nem az országok, nem a nemzetgazdaságok, hanem a régiók, amelyek átléphetnek politikai (és ország-) határokat is. Azaz a gazdasági szereplők alapvető érdekeire vezethető vissza egy új elemzési keret, egy új térstruktúra kialakulása.

Nemcsak a közismert (általános egyensúlyi) modellek egyszerű kiterjesztéséről van szó, hanem egy „minőségileg új szintézis”, a tér jellemzőit is figyelembe vevő „új közgazdaságtudományi paradigma” kidolgozására törekszenek, lényegesen meghaladva a korábbi modelleket mind a kiindulási feltételek megfogalmazásában, mind az alkalmazott eszközökben. Állandóan hangsúlyozzák, hogy a közgazdaságtudomány régóta adós a térbeliséget korrekt módon magába foglaló modell kidolgozásával, ami egyre zavaróbb hiányosság. A közismert *Arrow-Debreu* általános egyensúlyi modellből például az következik, hogy „egy gazdaságban a szállítási költségek összegének zérusnak kell lennie bármilyen térbeli egyensúly esetén ... más szavakkal, a jelenlegi modellek nem alkalmasak a térgazdaság vizsgálatának megalapozására” (Fujita-Thisse 2002: 26).

Az új irányzat képviselőinek a modellalkotáshoz értékelniük kellett a regionális tudomány, főleg a regionális gazdaságtan eddigi eredményeit: mi az, amit értékesnek és továbbra is felhasználhatónak tartanak? Jelen könyvben csak az „új gazdasági földrajz” viszonyulását mutatjuk be a regionális gazdaságtanhoz (regionális tudományhoz), a gondolatrendszer kiindulópontjait elemezzük, de nem térünk ki a matematikai-közgazdasági modellezés kérdéseire.

*Krugman* alapvető, áttörésként értékelhető műve (lényegében három olyan előadása, amelyek a főbb irányokat kijelölték) 1991-ben jelent meg, bár korábban is publikált ezzel kapcsolatos írásokat, pl. a monopolisztikus versenyt leíró *Dixit-Stiglitz*-modell térbeli kiterjesztéséről. A könyv elején rögtön kifejti: „gazdasági földrajz alatt én a termelés térbeli elhelyezkedését értem” (Krugman 1991: 1). Innen ered az „új gazdasági földrajz” elnevezés, amely irányzat fő céljának a **gazdasági tevékenységek térbeli**

**struktúrája kialakulásának és változásának modellezését** tartja. Nemcsak kiterjeszteni próbálja a szokásos közgazdaságtani gondolatokat a tényezők és javak térbeli mobilitása, valamint a gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedése figyelembevételével, hanem kísérletet tesz **általános térbeli egyensúlyelmélet** kidolgozására. Amelynek segítségével a térbeli koncentrációs folyamatok új feltételek bevezetésével vizsgálhatók: növekvő mérethozadék, tökéletlen verseny (monopolisztikus verseny<sup>33</sup>), a szállítási költségek szerepe stb. Döntőnek tartja a növekvő mérethozadékot, amely lényegében a városok (mint nagy fogyasztópiacok) kialakulását és növekedését is előidézte.

Törekvése érthető, mivel a gazdaság általános egyensúlyi állapotában minden termék és szolgáltatás piaca (kínálata és kereslete) a szállítási költségeket (távolságokat) is figyelembe véve **térben is egyensúlyban van**. Ezáltal lehetővé válna a hatékonyság térbeli problematikájának vizsgálata is, pl. a térbeli Pareto-hatékonyság értelmezése (amely összefügg a településrendszerrel is), avagy a területi egyenlőtlenségek törvényszerűségeinek elemzése a piaci automatizmusok hatására. Nyilván ehhez új fogalmakat és eszközöket kell bevezetni, valamint pontosan megfogalmazott feltételeket kell kidolgozni, amelyek felhasználásával a térbeli egyensúly megléte, unicitása és stabilitása matematikai eszközökkel vizsgálható. *Krugman* nagymértékben támaszkodik más közgazdaságtudományi részdiszciplínák, többek között az új nemzetközi gazdaságtan (new international trade theory) eredményeire és modelljeire (Acs-Varga 2000).

Számára, aki a nemzetközi gazdaságtan szakértője és elismert képviselője, az tűnik logikusnak, ha a nemzetközi gazdaságtan a regionális gazdaságtan<sup>34</sup> egyik részdiszciplínája lenne, mivel a regionális gazdaságtannak csak speciális esetével, a nemzetgazdaságokkal foglalkozik és nem tér ki az országon belüli gazdasági folyamatokra. Ez valóban logikus gondolat, többek között már *Ohlin* is megfogalmazta 1933-ban (Fujita-Thisse 2002: 6). Viszont a valóságban a két közgazdaságtani irányzat mind fogalom-

<sup>33</sup> A monopolisztikus versenyben nagyszámú vállalat állít elő hasonló, de nem teljesen azonos terméket, és termékdifferenciálást alkalmazva képesek rövid távon a monopolistákhoz hasonlóan bizonyos mértékig az árak befolyásolására (pl. autópiaac). Viszont mivel költségmentes belépés van a piacra, ezért hosszú távon nem képesek átlagon felüli profitot realizálni.

<sup>34</sup> Ebben az alponthoz következőként *regionális gazdaságtant* írok gazdasági földrajz helyett, *Krugman* ugyan az „economic geography” kifejezést használja, de az itthon elterjedt terminológia szerinti regionális gazdaságtanról, illetve regionális tudományról beszél, amint az kiderül majd a későbbiekben. Megjegyzem, hogy az „economic geography” *Krugman* által értékelt irányzatai, amiről ebben az alponthoz részletesen szó lesz, mindegyike a nemzetközileg elismert regionális gazdaságtani egyetemi tankönyvek törzanyagát képezi (Armstrong-Taylor 2000; Hoover-Giarratani 1999), illetve regionális gazdaságtani kézikönyvek részletesen elemzett témaköreit alkotják (Nijkamp 1986). A „new economic geography” kifejezést pedig *térgazdaságtanként* használom, mivel egyrészt tartalmában talán ahhoz áll közelebb, másrészt 1999-es könyvük címében is már a „spatial economy” jelenik meg (Fujita-Krugman-Venables 1999). A terminológiai és tudományterületi viták régóta tartanak, ami egyrészt a földrajz és a regionális tudomány közötti átfedések, másrészt *Krugman* időnként felszínes, propagandisztikus fogalomhasználata miatt alakulhatott ki (Bernek 2000; Martin 1999; Mészáros 2000). A regionális gazdaságtan elnevezés is vitatott, talán valóban pontosabb lenne a területi közgazdaságtan, avagy térségi gazdaságtan bevezetése, de napjaink hazai tankönyvei (és egyetemi tanszéki megnevezései) megmaradtak a regionális gazdaságtan kifejezés használatánál (Bartke-Illés 1997; Rechnitzer 1994).

mind eszközrendszerében teljesen elkülönül egymástól. A 19. század végén történt szétválás okát *Krugman* főleg abban látja, hogy a regionális gazdaságtanba nem, vagy csak felszínesen épültek be a modern közgazdaságtani gondolatok: a komparatív előnyök elmélete, illetve a neoklasszikus közgazdaságtan fogalmai (határhaszon, határtermelékenységek, költségvetési egyenlet stb.), modelljei és elemzési eszközei. Azaz a regionális gazdaságtan (és a gazdasági földrajz) szemlélete alig változott a 19. század óta, főleg rész kérdésekre koncentrált és nem sikerült (avagy nem törekedett) átfogó elmélet kidolgozása és elfogadtatása.

### 2.2.1. A regionális gazdaságtan korábbi irányzatainak kritikája

A regionális gazdaságtan (illetve a gazdasági földrajz kapcsolódó) tradicionális témaköreit és módszereit, alapvető irányzatait *Krugman* az egyik áttekintő munkájában **öt csoportba** sorolja és megpróbálja értékelni azokat a közgazdaságtan általános szempontrendszer alapján (*Krugman* 1995: 37-55). Megjegyezve, hogy ezek csak töprengések és nem alaposan kidolgozott bírálatok, mivel nem tartja magát sem a regionális gazdaságtan<sup>35</sup>, sem a gazdasági földrajz és elmélet történet elmélyült szakértőjének.

Az alábbiakban összegezzük *Krugman* kritikai gondolatait ezen öt irányzatról, kiemelve azokat a szempontokat, amelyek az általa kidolgozott térgazdaságtan megalapozására, illetve térszemléletére valamilyen módon hatást gyakoroltak. Az öt irányzat:

- német geometriai irányzatok,
- társadalomfizikai irányzatok,
- halmozódó oksági modellek,
- lokális külső méretgazdaságosság,
- földjáradék és földhasználat.

#### 1. Német geometriai irányzatok (*germanic geometry*)

Ebbe a csoportba két iskolát sorol: a *Weber*-féle ipari telephely-elméletet és a *Lösch-Christaller*-féle központi helyek elméletét. Véleménye szerint, habár mindkét iskola eredményeit napjainkig finomították, követőik nem léptek túl az alapvető problémákon. Egyrészt továbbra is részleges (parciális) egyensúlyelméletben gondolkodnak: a kétdimenziós síkon vizsgálják a gazdasági tevékenységek térbeli

---

<sup>35</sup> A felhasznált irodalmat és *Krugman* gondolatait tekintve számomra meglepő, hogy a témakör bőséges szakirodalmából az alapműveket, s a regionális gazdaságtan legfontosabb kézikönyveit sem idézi (nem tartja fontosnak, vagy át sem nézte). Pl. a *Peter Nijkamp* által szerkesztett „Handbook of regional and urban economics” kötetet, amely pedig elméletileg igényes és igencsak matematizált, a North-Holland által kiadott Handbooks in Economics sorozat 7. kötete, megelőzve pl. a monetáris gazdaságtan (8.), avagy az ipari szervezet (10.) köteteket (*Nijkamp* 1986). Nyilván a sorrend kevésbé fontos, de jelzi, hogy a közgazdaságtannak fontos területe a regionális és városgazdaságtan, még ha egyes közgazdászok (ithon és külföldön) nem is akarnak róla tudomást venni.

eloszlását (innen ered a geometria megnevezés), csak a távolságot vonják be elemzésükbe és az ezzel kapcsolatos költségeket minimalizálják, de eltekintenek a többi tényezőtől. Ezen a parciális egyensúlyi szemléleten a közgazdaságtan túllépett a 19. század végén (megjegyzem, hogy *Marshall* is parciális modelleket használt). Másrészt módszertani apparátusuk szegényesnek tűnik, a 18. századi fizika modelljeire és matematikai eszközeire támaszkodnak (leragadtak a matematikai analízis hagyományos eszközeinél). *Krugman* szerint főleg ezen két alapvető szemléletbeli tényező miatt nem tudott továbbfejlődni ez az irányzat, holott az alapfogalmak (főleg *Lösch* elképzelései) megfelelőek, csak a közgazdaságtan modern fogalmait és eredményeit kellene beépíteni és a matematikai apparátust kellene megújítani. Kiemeli még, hogy a vezető közgazdasági irányzatok alapvető munkái, főleg az I. világháború után, egyértelműen angol nyelven jelentek meg, ezért is szorulhatott ki a német nyelven publikáló „geometriai szemléletű irányzat” a (csak angolul, esetleg franciául tudó) közgazdászok látóköréből<sup>36</sup> és maradt el ezen telephelyelméletek megújulása.

## 2. Társadalomfizikai irányzatok (*social physics*)

Három iskolát sorol ebbe a csoportba: a városok népességével foglalkozó rangsor-módszert, a gravitációs modelleket és a potenciálmodelleket. Szerinte ezek az irányzatok nem léptek túl egyes fizikai (mechanikai) módszerek és eszközök alkalmazásának „kísérletén”, inkább elszigetelt részeredmények maradtak és nem álltak össze egységes elméletté. A rangsor módszerek között *Zipf-törvényként*<sup>37</sup> ismert statisztikai összefüggés valóságos megfigyelésével például többen foglalkoztak és részeredményeik kiválóan felhasználhatók ugyan egy általános elméleti modellben, de ez önmagában kevés. A gravitációs és potenciálmodellek<sup>38</sup> alkalmazásakor hasonlóan érdekes és jól hasznosítható részeredmények születhetnek, ezek a modellek igen hasznos eszközök lehetnek egyes empirikus vizsgálatoknál, de mindez kevésnek tűnik egy térelmélet megalkotásához.

<sup>36</sup> *Krugman* feljegyzései szerint *Christaller* 1933-as német nyelvű munkáját angolra 1966-ban fordították le, csak ezután vált szélesebb körben hozzáférhetővé a közgazdászok számára. *Thünen* háromkötetes munkájának első (németül 1826-ban kiadott) kötete 1960-ban jelent meg angolul „*The Isolated State*” címen (Pearce 1993). *Lösch* valamivel jobban járt, mivel 1940-es könyvét már 1954-ben lefordították angolra.

<sup>37</sup> A *Zipf-törvénynek* több eltérő neve van, lényege egy statisztikailag igazolt megállapítás: a nagyvárosokat népességük nagysága szerint rangsorba állítva a második legnagyobb város lakossága kb. fele a legnagyobb városénak, a harmadik legnagyobb város lakossága kb. harmada a legnagyobb városénak stb. Nyilván ez a megállapítás csak elég nagy minta (és nagy konfidencia-intervallum) esetén igazolható, míg konkrét ország, vagy régió esetében nem biztos, hogy helytálló (részletesen lásd Benko 1999: 48-49).

<sup>38</sup> A gravitációs és potenciálmodellek „a newtoni tömegvonzás-törvény analógiájára a társadalmi térben létező tömegek (népesség, gazdasági volumen) közötti egymásra hatást a tömeggel egyenesen arányos és a közöttük lévő távolság (empirikusan megállapítható) négyzetével fordítottan arányos értékkel jellemzik” (Nemes Nagy 1998: 211).

### 3. *Halmazódó oksági modellek (cumulative causation)*

Az eltérő gazdasági növekedési ütemek magyarázatával foglalkozó irányzatok alap gondolatai jórészt *Myrdal* (és *Hirschmann*) munkásságára vezethetők vissza, aki szerint a piaci automatizmusok a regionális egyenlőtlenségek növekedését idézik elő: a kezdetben magasabb növekedési ütemű régiókba a kevésbé fejlettekből átáramlanak a dinamikus (és mobil) termelési tényezők, amelyek ezáltal erősítik a fejlett régiók növekedését, kiaknázva az agglomerációs előnyöket. Így egy öngerjesztő, körkörös (circular) folyamat alakul ki, amelynek kedvezőtlen hatásait csak közösségi beavatkozással lehet mérsékelni. A fejlett régiókból származó terjedési hatások (spread effects) előnyök lehetnek ugyan a fejletlenebb régiókban is, viszont az átáramló hatások (backwash effects), az eltávozó tényezők gyengítik a fejletlenebb régiót, az egymással ellentétes hatások közül pedig általában az utóbbiak az erősebbek. *Krugman* ebbe a csoportba sorolja a „Big Push”-ként (nagy lökés-ként) emlegetett irányzatokat is, amelyek képviselői az 1950-60-as években a fejlődő országok harmonikus, kiegyensúlyozott fejlődésének elősegítésére javasolták: mivel a helyi piac kis mérete miatt a helyi kereslet korlátozott, ezért sok projektből álló, összetett, jelentős méretű beruházásokat kell indítani, amelyek összefogják az atomizált keresletet és kínálatot, ezáltal elindíthatják az öngerjesztő piaci folyamatokat. A régiók fejlődésére *Pred* dolgozott ki a fentiekhez hasonló elméleteket, kiemelve, hogy van egy kritikus pont (kritikus tömegű termelés), amikor a helyi iparágak képessé válnak importhelyettesítésre, ezáltal nő a régióban a foglalkoztatottság. Ez más régiókból is odavonza a munkásokat, így nő a helyi piac (a helyi kereslet), ami még nagyobb importhelyettesítésre ad lehetőséget stb. Azaz, mai kifejezéssel élve, fellépnek a regionális multiplikátor-hatások. *Krugman* ezen gondolatokat nagyon fontosnak tartja, felhasználhatónak egy általános modellben, beépítve az előre (forward linkages) és visszaható (backward linkages) kapcsolatokat, valamint az importhelyettesítés mellett az export jelentőségét (gazdasági bázis modell alap gondolatait) is figyelembe véve.

### 4. *Lokális külső méretgazdaságosság (local external economies)*

A pozitív lokális extern hatások térbeli koncentrálódási folyamatokat generálnak, amint arról korábban már szó volt. A térbeliséggel foglalkozó irányzatok közül ez áll legközelebb a közgazdaságtani főáramhoz, lévén *Alfred Marshall* mindkettejük közös „öse”. Sőt, arra a kérdésre, hogy a városok vajon miért jöttek létre, milyen közgazdasági érvek indokolják létüket, vagy bizonyos iparágak miért koncentrálnak földrajzilag, *Krugman* szerint a közgazdászok többsége minden bizonnyal a lokális externáliákat és a növekvő mérethozadékot emlegetné. Az is egyértelmű, hogy a koncentrációs folyamatok ellentétéként fellépnek diszperz folyamatok, így a két ellentétes folyamat eredőjeként bizonyos térbeli kiegyensúlyozódási tendenciák figyelhetők meg. A térbeli folyamatok az egyensúly irányába hatnak, emiatt érdemes feltenni azon kérdéseket: vajon mekkora az optimális városméret, mitől függ és hogyan modellezhető a városrendszerek kialakulásának és változásának fo-

lyamata? Ebben a kérdéskörben *Krugman* szerint az egyik legjobban kidolgozott modell *Henderson*-hoz fűződik. Persze kérdés, hogy mi tekinthető oknak és mi okozatnak, vajon a városok létéből következnek-e az extern hatások, vagy az extern hatások miatt jönnek létre a városok? Ezek a kérdések, illetve a lehetséges válaszok nyilván túlmutatnak a közgazdaságtan kutatási területein.

##### 5. *Földjádék és földhasználat (land rent and land use)*

*Krugman* ebben a kérdéskörben *Thünen* gondolatait tartja alapvetőnek. A *Thünen-modell* közismert, viszont számos félreértést okozott, hogy a regionális gazdaságtani (gazdasági földrajzi) értelmezésekben általában csak az egyes koncentrikus földhasználati övezetek sorrendjének leírása került előtérbe, míg a modell közgazdasági gondolatrendszere, az övezetek kialakulásának modellezése sokszor elsikkadt. Holott ez volt az első olyan munka, jóval megelőzve korát, amely lényegében a modern közgazdaságtanhoz<sup>39</sup> sorolható. Megjelenik benne a neoklasszikus közgazdaságtan egyensúlyi elképzelése, a termékek és tényezők (munkaerő, föld) árának egyidejű értékelése, a piacok elérhetőségéhez kötött hatékonyság stb., illetve a határelemzés, határtermelékenység és földjádék gondolata és elemzési eszköztára (pl. differenciálszámítás). *Krugman* azt is követendőnek tartja *Thünen* modelljében, hogy bevezette a pontszerű térbeli piacot (nyilván a középkori városi központi piacterekből kiindulva), ezáltal a távolság és a tér beemelhetővé vált a közgazdasági modellekbe. A pontszerű piac, mint kiinduló feltétel bevezetésével lehetőség nyílik a különböző térbeli hatóerők értelmezésére: a centrumban fellépő centripetális erők odavonzzák, míg a centrifugális erők eltaszítják a centrumtól a gazdasági tevékenységek egy részét. A pontszerű térbeli piac feltételezése nagyon egyszerű eszköz, viszont kiválóan felhasználható a térbeli egyensúly kérdéseinek vizsgálatához. Egyetlen pontszerű piac feltételezése csak elméleti vizsgálatokra ad lehetőséget, de „a városgazdaságtan művelői természetesen tudatában vannak e korlátoknak; így a gyakorlatban mindig kiegészítették *Thünen* modelljét az agglomerációnak legalább egy vázlatos, a külső gazdasági hatásokon alapuló elméletével” (*Fujita-Krugman-Venables* 1999: 18).

A fenti rövid értékelésből is kitűnik, hogy a térgazdaságtan (új gazdasági földrajz) általános térbeli egyensúlymodell kidolgozására törekszik, és természetes módon épít a regionális gazdaságtan minden korábbi értékesnek tűnő gondolatára és megfigyelésére. Megjegyzem, hogy a regionális gazdaságtan a 60-as évekig főleg parciális egyensúlymodellekkel foglalkozott, mivel deklarált célja szerint csak egy-két tényezőt és hatásaikat akarta vizsgálni: területhasználat, városok növekedése stb. (*Hoover* 1970: 5).

*Krugman* legújabb monográfiájában társszerzőivel együtt már nemcsak egyoldalú kritikáját nyújtja a regionális gazdaságtan előző irányzatainak, hanem inkább azt emeli

<sup>39</sup> *Samuelson* is kiemeli, hogy a *Thünen-i* földhasználati modell egy térbeli általános egyensúlyelméletnek felel meg, szerinte *Thünennek* méltó helye van *Walras*, *Mill* és *Adam Smith* mellett a közgazdászok „Pantheon”-jában (*Samuelson* 1983: 1482).



ki, amit továbbra is érvényesnek tekint: a *Lösch-Christaller*-féle központi helyek elméletet, a gazdasági bázis-elméletet (*Pred* értelmezésében) és a piaci potenciálmodelleket (Fujita-Krugman-Venables 1999: 25-33).

*Krugman* két<sup>40</sup> olyan próbálkozást említ, amelyek lehetővé tették volna, hogy a közgazdaságtanban a gazdaság térbeli működésének felismerése széles körben „teret nyerjen” (Fujita-Krugman-Venables 1999: 33). Az egyik *Walter Isard* munkássága, aki az 50-es évektől próbálta a **regionális tudományt** (regional science) széles körben elfogadtatni. Kísérletet tett ugyan egy általános térbeli egyensúlyelmélet kidolgozására, de elveszett a modellezés és a lineáris programozási feladatok részletkérdéseiben. A másik próbálkozás a 60-as és 70-es években az „**új városgazdaságtan**” irányzat volt, amely főleg a városi területhasználat *Alonso* által kidolgozott monocentrikus modelljére és annak *Henderson* általi továbbgondolására épült (Lengyel-Mozsár 2002b). *Krugman* és szerzőtársai azt is a regionális tudomány képviselői (főleg *Isard*) terhére róják fel, hogy a regionális tudomány nem tudta integrálni a tradicionális városgazdaságtant, holott egy közös elméleti háttérrel kidolgozva nagyobb esély lett volna a térbeli szemlélet széles körű elfogadtatására a közgazdászok körében is.

*Krugman* mindkét kísérletet kudarcnak tartja abból a szempontból is, hogy a regionális tudománynak ezek az irányzatai nem kerültek be a közgazdászok „szakmai alapműveltségébe”. Egyik sem lépett túl a neoklasszikus közgazdaságtan hagyományos fogalmain és eszközein, a „tér” lényegében exogén változóként szerepelt, illetve a területi elemzések fogalomrendszere és szemlélete leíró statisztikai jellegű maradt, ami „idegen” a közgazdászok számára. Így viszont csak olyan megállapítások születhettek, amelyek a korábbi közgazdasági modellek egyszerű „szolgai kiterjesztéseként”, logikus következményeként adódtak és ezáltal nem „rengették meg” az ortodox közgazdaságtan alapjait. Ebből azt a következtetést vontta le, hogy az elmúlt évtizedek során szemléletében, fogalmaiban és eszközeiben megújult nemzetközi gazdaságtan eredményeit, amelyek a közgazdászok körében közismertté váltak és bekerültek az egyetemi kurzusok tananyagaiba, valamint a regionális gazdaságtan haladó hagyományait ötvözve kell egy új elméletet, a **térgazdaságtant (új gazdasági földrajzot)** kidolgozni, amelyet várhatóan széles körben elfogadnak<sup>41</sup>, a vezető egyetemeken oktatnak és így várhatóan képes bekerülni a közgazdaságtani főáramba.

<sup>40</sup> Nyilván több is volt, elég megemlítenem *Paul A. Samuelson* 1952-es „Spatial Price Equilibrium and Linear Programming” című munkáját.

<sup>41</sup> *Krugman*t sokan provokatívnak tartják, mivel sarkos és időnként felszínes megállapításokat tesz, kiváltva erőteljes válaszreakciókat. Főleg azok lepődnek meg, akik ismerik kimagasló matematikai-közgazdaságtani munkásságát és elismert egyetemi tankönyveit. Úgy vélem, hogy ez a stílus tudatos része *Krugman* stratégiájának (persze nem kizárva egyéniségének vonásait sem), mintegy „tudományos marketing-kampányt” folytat, sok népszerűsítő könyvet és cikket ír (rovatvezetője volt a *Future*-nek, jelenleg pedig a *The New York Times*-nek), meghökkenítő címekkel és sok, széles körben elfogadott álláspont megkérdőjelezésével. Azaz szerintem megpróbálja „eladni” a térgazdaságtant (és saját személyét), szinte „bármilyen áron” figyeljenek fel rá és beszéljenek róla.

### 2.2.2. A térgazdaságtan kiinduló feltevései

A térgazdaságtan elméletének és meghatározó modelljeinek kiinduló feltételei (axiómái) a nemzetközi gazdaságtan és a regionális gazdaságtan „fúziójára” vezethetők vissza. A hagyományos nemzetközi gazdaságtan és a regionális gazdaságtan alapvető szemléletének összehasonlításából nemcsak a térgazdaságtan „utódjellege” tűnik ki, hanem újszerű megközelítési módja is (Krugman 1995). A kiinduló feltételek közül véleményem szerint a legfontosabbak: az egyensúly értelmezése, a verseny jellege, a mérethozadék milyensége, a tényezők mobilitása és a szállítás szerepe (2.1. táblázat).

2.1. táblázat A nemzetközi gazdaságtan, a regionális gazdaságtan és a térgazdaságtan eltérő „ideáltípusai”

	<b>Nemzetközi gazdaságtan</b>	<b>Regionális gazdaságtan</b>	<b>Térgazdaságtan</b>
<b>Egyensúlyelmélet</b>	Általános (komparatív előnyök)	Parciális (elkülönült részpiacok)	Általános (dinamikus és térbeli)
<b>Verseny</b>	Tökéletes	Tökéletes (térbeli monopólium)	Tökéletlen (monopolisztikus)
<b>Mérethozadék (és forrása)</b>	Állandó (belső méretgazdaságosság)	Állandó (külső méretgazdaságosság)	Növekvő (belső és külső méretgazdaságosság)
<b>Tényezők mobilitása</b>	Országok között immobil	Mobil, kivéve a természeti erőforrásokat	Mobil, kivéve a természeti erőforrásokat
<b>Szállítás szerepe</b>	Országon belül nincs	Költségminimalizálás	Térbeli koncentráció előidézője

Forrás: a szerző saját szerkesztése.

A hagyományos nemzetközi gazdaságtan<sup>42</sup> alapállása sem annyira egyértelmű, ahogyan a táblázat jelzi, mivel több irányzat jött létre (Krugman-Obstfeld 2002). A regionális gazdaságtannak is leegyszerűsített szempontjait tekintem, a korábban említett és elemzett öt irányzat egyféle „szintéziseként” fogom fel, főleg a telephelyelméletek alapállását veszem figyelembe (Bartke-Illés 1997; Illés 1975; Lengyel 1994). A leegyszerűsített „ideáltípus” összevetésével csak az a célom, hogy bemutassam a térgazdaságtan kiinduló feltételeit, újszerű szemléletét. Mindhárom típushoz több irányzat tartozik, amelyek egy-egy rész kérdésben eltérő alapokon állnak, ezért az összevetés csak a lényeges kérdéseket érintheti, „demonstrációs célzattal” nagyon leegyszerűsített gondolatokat ismertetek, főleg a megkülönböztető specifikumokat kiemelve.

<sup>42</sup> Az új nemzetközi gazdaságtan irányzatainak többsége másféle felfogást képvisel, elfogadja a tökéletes versenyt stb. (Krugman-Obstfeld 2002).

A **térgazdaságtanra** jellemző, hogy általános egyensúlyelmélet kidolgozására törekszik, habár sok esetben elfogadható valamely egyedi piac parciális egyensúlyi elemzése, de egy elméleti igényességű modellnek az összes piaci szereplő interakcióját figyelembe kell vennie. Ezek a modellek nyilvánvalóan nem statikusak, hanem dinamikusak, ugyanis a piacoknak az egyéni szereplők interakciói miatt bekövetkező időbeli és térbeli változásaira is figyelemmel kell lenniük.

A versenynél döntő a termékdifferenciálás és így a monopolisztikus verseny (nem kizárva időnként a tökéletes versenyt, vagy a monopóliumokat sem), amely a *Dixit-Stiglitz* modellel térben is jól elemezhető (Krugman 1991). A növekvő mérethozadék feltételezését, a gazdaság térbeli átrendeződésére gyakorolt hatását empirikusan igazolják a régiók, városok egyre specializálódó, a lokális extern hatásokat kiaknázó gazdaságai. A termelési tényezők mobilitásánál feltesszük, hogy a természeti erőforrásokon kívül a többi tényező (tőke, munkaerő, technológia) mobil, bár a munkaerő mobilitása az országok között erősen korlátozott. A térgazdaságtanban a szállítási költségek kulcsszerepet töltenek be, nemcsak két ország közötti kereskedelemben döntőek, hanem a vállalati döntésekben is, ugyanis a fajlagos szállítási költségek csökkenése erősíti az országon belüli térbeli koncentrációs folyamatokat.

A térgazdaságtan fenti alapfeltételeiből kiindulva *Krugman* a gazdaság térbeli működésének modellezését egyszerű példán szemlélteti, amikor bevezet egy kétszektorú gazdaságot: az egyik szektor a térben immobil, „röghöz kötött” (pl. a tökéletes versennyel jellemezhető mezőgazdaság), a másik a térben mobil (pl. a monopolisztikus versennyel bíró gyáripari) gazdasági tevékenység (Krugman 1995, 1999). A modellben a gyáripari termelés méretgazdaságosságát, a szállítási költség nagyságát, valamint az ipari termékek iránti keresletet veszi figyelembe. A mobil szektorbeli gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két ellentétes gazdasági folyamat: a **térbeli centripetális és centrifugális erők**<sup>43</sup> befolyásolják (2.2. táblázat).

2.2. táblázat A térbeli koncentrációra ható erők

Centripetális erők	Centrifugális erők
Piaci méret hatásai (kapcsolatok)	Immobil tényezők
Nagyméretű munkaerőpiac	Ingatlanhasználati díjak
Tisztán pozitív extern hatások	Tisztán negatív extern hatások

Forrás: *Krugman* (1999: 143).

A centripetális erők lényegében a *Marshall-féle* pozitív lokális extern hatások: a nagy piacok odavonzzák a telephelyeket (főleg nagyobb mennyiségű termelés esetén érdemes a piachoz közel települni), a nagyobb munkaerőpiac mind a munkaadóknak, mind a munkavállalóknak előnyös, illetve fellépnek egyéb pozitív extern hatások is (az

<sup>43</sup> Ez nem új fogalom-pár, a fizikából ered. A regionális tudományban többek között már *Isard*, illetve *Myrdal* is alkalmazta a regionális fejlődés magyarázatára (Isard 1956; Rehnitzner 1994).

információk, tudás gyorsabb elterjedése stb.). A centrifugális erők a térbeli koncentráció ellen hatnak (lényegében negatív lokális extern hatások), nemcsak a természeti tényezők immobilak, hanem a munkaerő többsége is (a vállalatnak oda kell telepednie, ahol van munkaerő). Továbbá a koncentráció hatására megnőnek az ingatlanárak és egyéb tisztán negatív extern hatások is fellépnek (pl. túlnépesedés, bűnözés stb.).

A legegyszerűbb esetben **két régiót (két lokalitást)** veszünk alapul, mindegyikben mindkét tevékenység (immobil mezőgazdasági és mobil gyáripari) folytatható. Cél az eltérő fajlagos szállítási költségek, a növekvő mérethozadék és az ipari termékek iránti kereslet téralakító hatásának vizsgálata (az ipari régió általában Észak, a mezőgazdasági pedig a Dél megnevezést viseli). A mezőgazdasági tevékenység immobil, így a mezőgazdaságban dolgozók is „röghöz kötöttek”. A gyáripar viszont mobil és az ipari dolgozók is költözhetnek. Az immobil mezőgazdasági és a mobil ipari dolgozók egyaránt fogyasztják mindkét szektor termékeit. Alapkérdés: a gyáriparnak mekkora telephelyeket és hová érdemes telepíteni? A tevékenységek és hatások „átbillenését”, kritikus tömegüket, a két erő viszonyát bifurkációs modellel lehet szimulálni (Fujita-Krugman-Venables 1999).

A modellszimulációk<sup>44</sup> szerint a **különböző szintű fajlagos szállítási költségek** a gazdasági tevékenységek eltérő térbeli eloszlását eredményezik. A két ellentétes erőt a szállítási költségek nagysága „aktivizálja”. Magas szállítási költségek esetén hiába lépne fel növekvő mérethozadék, mégsem figyelhető meg a gyáripar térbeli koncentrációja, hanem az ipari tevékenységek térben egyenletesen (az inputforráshoz és fogyasztókhoz közel) települnek, sok kisebb telephelyek jönnek létre. Alacsony fajlagos szállítási költségek esetén (fejlett országokban napjainkban ez áll fenn a jól kiépített közlekedési és informatikai hálózatok következtében) a **centripetális erők a mobil gyáripari tevékenységek földrajzi koncentrációját idézik elő**, mivel a növekvő mérethozadékból eredő előnyök meghaladják a szállítási költségeket. Ekkor érdemes egyetlen (avagy néhány) telephelyre szállítani az inputokat és onnan a fogyasztókhoz kiszállítani a termékeket (nyilván fontos az ipari dolgozók, mint fogyasztók nagyobb helyi piaca is). A koncentráció a növekvő mérethozadék (a tömegtermelés csak kevés helyen folyik), a helyben (szállítási költség-mentesen) elkölthető nagyobb kereslet (munkabér), valamint a pozitív lokális extern hatások idézik elő.

Ha egy város túl nagyméretűvé válik, akkor fellépnek a negatív extern hatások, drága lesz a munkaerő és az ingatlan stb., ami lelassítja a beáramlást és egy kritikus szint elérése után **megindul az eláramlás**. A centrifugális erők a térbeli diszperziót segítik elő, a negatív extern hatások olyan erők lesznek, hogy érdemesebb kisebb telephelyeket (kisebb városokat) létrehozni. A két ellentétes erő végülis térbeli egyensúlyt alakít ki, amely dinamikusan változik az extern hatásokat és a szállítási költségeket befolyásoló tényezők változásaira reagálva.

<sup>44</sup> Krugman a modellezésben alapvetőnek tartja a Dixit-Stiglitz-modellt, a Samuelson-féle „jéghegy” eljárást (a szállítási költség arányában „elfogy” a termék) és az eltérő paraméterkombinációk melletti számítógépes futtatásokat, mivel másképp kezelhetetlenek ezek a modellek (Krugman 2000).

A térgazdaságtani modellnek ez egy nagyon leegyszerűsített magyarázata, de véleményem szerint rávilágít a lényegre. Az is rögtön nyilvánvaló, hogy az urbanizációs ciklusok magyarázatára, a településrendszer kialakulásának elemzésére is felhasználható ez a gondolatrendszer, amire *Krugman* és szerzőtársai is többször kísérletet tettek (*Krugman* 1993, *Fujita-Krugman-Venables* 1999; *Fujita-Thisse* 2002). Nyilvánvalóan ez a gondolatrendszer az urbánus-rurális dichotómával is könnyen összhangba hozható.

A térgazdaságtan témánk szempontjából legfontosabb alapgondolatainak áttekintése után nyugodtan kijelenthető, hogy a *Krugman-féle* irányzat egy igen érdekes kísérlet a **regionális gazdaságtan, illetve a regionális tudomány megújítására**, egyúttal a térbeliségen alapuló új közgazdaságtudományi paradigma kidolgozására. A gazdasági szereplők térbeli elhelyezkedéséből kiindulva nemcsak az országon belüli gazdasági tevékenységeket elemzi, hanem az egész Földet<sup>45</sup> vizsgálati térségnek tekinti, azaz a nemzetközi gazdaságtan főbb kérdéseit is bevonja a térgazdaságtan hatókörébe. Napjainkban az empirikus vizsgálatok szerint a kereskedelem és a munkamegosztás kialakulásában, átrendeződésében a növekvő mérethozadék és a monopolisztikus verseny inkább jellemzőek, mint az állandó hozadék és a tökéletes verseny. Továbbá, a növekvő mérethozadékot előidéző piaci, technológiai és egyéb externáliák nem nemzetközi vagy nemzeti szinten, hanem **regionális és/vagy lokális agglomerálódási folyamatokon** keresztül, azaz térben koncentráltan hatnak, ezáltal napjaink globalizációs folyamatai is alátámasztják *Marshall* korábbi megfigyeléseit<sup>46</sup>. Ezeket a feltételeket próbálta *Krugman* modellezni a közgazdaságtan általánosan elvárt feltételei (általános egyensúlymodell, monopolisztikus verseny stb.) szerint. Társ szerzőivel írt legutóbbi munkájában már továbbfejlesztették a modelleket és kiterjesztették a városrendszerekre, valamint a nemzetközi gazdasági folyamatokra is (*Fujita-Krugman-Venables* 1999).

A térgazdaságtan néhány főbb gondolatát, feltevését áttekintve egyértelmű, hogy egy olyan „keresztezés” jött létre, amikor a nemzetközi gazdaságtan fogalom- és eszközrendszerét „megtermékenyítette” a lokalitás néhány gondolata: a központi helyek elmélete, a városok méretgazdaságossági hatásai, a gazdasági bázis-elmélet (mint a halmozódó okság szubnacionális megfelelője). De a térgazdaságtanban továbbra is a nemzetközi gazdaságtant tartom dominánsnak, ugyanis a regionális gazdaságtan inkább csak „kiindulási problémaként” és „szemléleti keretként” jelenik meg, de mértékadó művelői (*Weber, Hotelling, Lösch, Isard* stb.) által korábban elért eredmények a térgazdaságtanba érdemben szinte nem is épültek be (kivéve talán *Thünen* modelljét). Azaz a közel száz évvel ezelőtt szétvált két részdiszciplína újraegyesítése az új nem-

<sup>45</sup> Sokszor leírt példája: ha az űrből nézzük éjjel a Földet, akkor nem látunk országhatárokat, hanem csak a nagyvárosok és egyes autópályák fényei világítanak, amelyek jelzik a gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását és intenzitását.

<sup>46</sup> *Krugman* fogalmazásában: „from agglomeration to concentration”, ami alatt azt érti, hogy a *Marshall* által megadott pozitív lokális extern hatásokon túllépve a szállítási költségeket is bevonjuk az elemzésbe, amelyek helyben nyilván nem lépnek fel, illetve nemcsak egyetlen ipárból, hanem az iparágak egymásra hatásából eredő előnyöket is vizsgálni kell (*Krugman* 2000: 55).

zetközi gazdaságtan<sup>47</sup> egyféle kiterjesztését jelenti, amikor a gazdasági szereplők térbeli pozícióját endogén változóként vesszük figyelembe. Véleményem szerint a nemzetközi gazdaságtan azért is van egyre szorultabb helyzetben és képviselői keresik a valós folyamatokat jobban leíró modelleket, mivel vizsgálati alapegysége, a nemzetgazdaság már nem „homogén fekete doboz”. Azaz egyre nehezebben lehet „elhanyagolhatónak tekinteni” az országhatárokon átnyúló nemzetközi integrációk, valamint az országokon belüli régiók hatását a gazdasági folyamatokra.

*Krugman* és követőinek térgazdaságtana széles körben élénk visszhangot váltott ki, főleg az érintett regionalisták és a gazdaságföldrajzosok reagáltak. A továbbgondolásra érdemes javaslatok felvetése mellett megjelentek éles hangú kritikák is (Acs-Varga 2000; Boddy 1999; Martin 1999; Mészáros 2000; Varga 2003). A gazdaságföldrajzosok által kifejtett azon állásponttal teljes mértékben egyetértek, hogy ez nem „új gazdasági földrajz”, hanem inkább „földrajzi gazdaságtan” (geographical economics<sup>48</sup>), amely a napjainkban megfigyelhető gazdasági (globális) folyamatok jellemzőiből indul ki és a közgazdaságtan modern eszköztárát hasznosítja. Az is igaz, hogy kevés empirikus vizsgálat áll mögötte, sem a kiinduló feltételeket, sem a modellezés eredményét nem igazolják tömeges gyakorlati megfigyelések. Hiányzik továbbá a technológiai túlsordulás modellezése, azaz *Marshall* eredeti, három térbeli koncentrációs extern hatásából csak kettőt sikerült beépíteni (Acs-Varga 2000; Olsen 2002). Az is fontos viszont, hogy *Krugman* a térgazdaságtant mindig úgy prezentálja, mint egy kísérletet, amelynek eredményeit fokozatosan „finomítják”, tehát még csak a kezdeteknél járnak. A modellek tesztelése és javítása zajlik, a megállapítások változhatnak, egyre jobban leírva a valós gazdasági folyamatokat.

Több kritikában megfogalmazódik, hogy ezen új irányzat képviselői a matematikai modellezés során nem a megfigyelt tényekből indulnak ki, hanem a meglévő közgazdasági gondolatok és fogalmak újrarendszerezéséből absztrakt „játékszereket” kreálnak, amelyek mesze állnak a valós gazdasági folyamatoktól. Bizonyára vannak túlhajtásai a matematikai-közgazdaságtani modellezéseknek, de az ilyen jellegű térgazdaságtani modellek vizsgálatának elsődleges célja szerintem a gazdasági szereplők térbeli döntéseinek leírásához korrektül használható fogalom- és gondolati rendszer letisztázása, azaz bizonyos térbeli „axiómarendszer” kidolgozása. Annak idején a komparatív

<sup>47</sup> Kiváló példa a nemzetközi gazdaságtan „helykeresésére” az „An introduction to geographical economics” című könyv, amiben a szerzők kifejtik, hogy azért nevezik *földrajzi gazdaságtannak* ezt az irányzatot, amit mások „új regionális tudománynak”, avagy „új gazdasági földrajznak” hívnak, mert a modern nemzetközi gazdaságtan, a modern kereskedelem- és növekedésméletek lettek kiegészítve a gazdasági tevékenységek térbeli működésének kérdéseivel (Brakman-Garretsen-Marrewijk 2001: XX). Ezt a könyvet, amely döntően a Fujita-Krugman-Venables (1999) kézikönyvet dolgozta át tankönyvvé, a nemzetközi gazdaságtan, a gazdaságföldrajz, a regionális gazdaságtan és a városgazdaságtan iránt érdeklődő egyetemi hallgatóknak ajánlják.

<sup>48</sup> *Fujita* és *Thisse* legújabb monográfiájában az első rész címe „Fundamentals of geographical economics” (*Fujita-Thisse* 2002), illetve más munkákban (lásd előző lábjegyzet) is egyre inkább ezt a kifejezést használják erre az irányzatra. Persze azt hozzá kell tennem, hogy *Fujita* és *Thisse* egyaránt regionalista, akik évtizedek óta városgazdaságtani és telephelyelméleti kutatásokat folytatnak, így kevésbé „elfoglaltak”.

előnyök, határhaszon, általános egyensúlyelmélet stb. fogalmak bevezetése és használhatóságuk igazolása megváltoztatta a közgazdasági gondolkozást, hasonló hatást várok el a térgazdaságtantól: a szállítási költségek szerepének újraértékelését, a térbeli koncentrációk fontosságának felismerését, a lokális extern hatások feltárását stb. Ezek a modellek természetesen csak a gazdasági törvényszerűségek felvázolására és igazolására alkalmasak, fő céljuk annak vizsgálata, hogy a piaci automatizmusok létrehozhatnak-e és milyen feltételek esetén térbeli egyensúlyt.

A gyakorlatban ezek a modellek csak statisztikailag érvényesülnek, így nem alkalmazhatók pl. egy-egy konkrét város vizsgálatára. A térgazdaságtani modellezés során bevezetett fogalmakat és igazolt gondolatokat, mint új „közös nyelvet” viszont már fel lehet használni a konkrét empirikus vizsgálatok során. A térgazdaságtan és az általa is leírt valós folyamatok hatására külföldön ezek az új felismerések már terjednek, pl. megfigyelhető az Európai Unió regionális politikájának átalakulásában, a városrégiók és városhálózat szerepének újraértékelésében, az urbánus-rurális elhatárolásban. Megjelentek olyan eredmények, amelyek az új gazdasági földrajz eszközrendszerét felhasználva az urbanizációs ciklusok elméleti hátterét próbálják újrafogalmazni. A magyar területi folyamatok vizsgálataiban ezt a gondolati keretet hiányolom: kiváló leírásokat olvashatunk különböző empirikus munkákban, de elfogadható elméleti magyarázatokat alig találunk, olyanokat, amelyek napjaink vállalati döntéseit, a külföldi befektetéseket, a városhálózat átalakulását stb. komplex módon értelmeznék.

### 2.3. Az iparági versenyelőnyök forrásainak földrajzi koncentrálódása

A globalizáció hatására élénkülő lokális koncentrációs folyamatok elméleti és gyakorlati témaköreit vizsgáló másik kiemelkedő irányzat *Michael E. Porter* munkásságához kötődik. Mint említettük, vállalati és iparági stratégiai menedzsmenttel foglalkozva ismerte fel a globális folyamatok térbeli következményeit. A 80-as évek második felében általa irányított, jelentős méretű nemzetközi kutatás<sup>49</sup> eredményeit összegző „The Competitive Advantage of Nations” című könyvének egyik fő megállapítása, hogy a globálisan versenyző vállalati/iparági/üzletági **tartós versenyelőnyök forrásai** földrajzilag koncentrálódnak, főleg az agglomerációs erők hatására (Porter 1990). Így az iparáganként megfigyelhető globális vállalati verseny lényegében a lokalizált előnyöket nyújtó néhány térség, gyakran két-három nagyváros vállalatainak versenyére vezethető

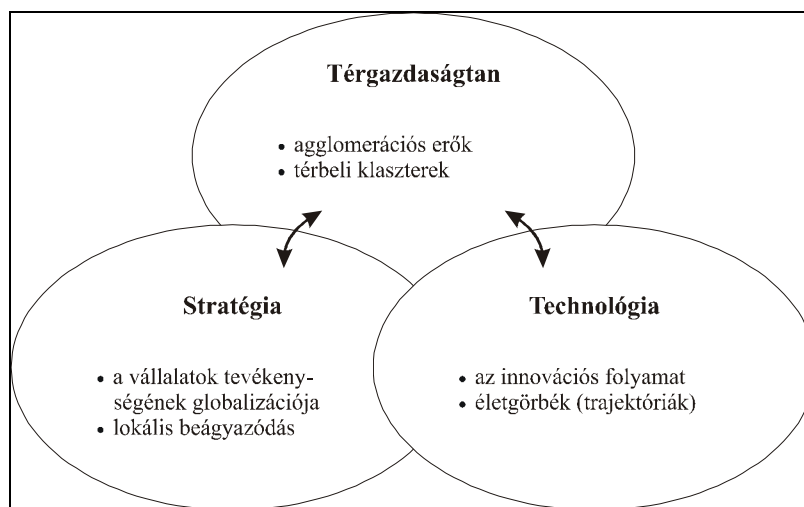
---

<sup>49</sup> A vizsgálatban tíz ország szerepelt: Dánia, Németország, Olaszország, Japán, Korea, Szingapúr, Svédország, Svájc, Egyesült Királyság, Amerikai Egyesült Államok. Az országok kiválasztása méret és földrajzi elhelyezkedés alapján történt, ezen országok állították elő 1985-ben a világ exportjának mintegy 50 %-át. A kutatás során 10 országban összesen 121 globális iparágat vizsgáltak. Az olyan iparágat nevezzük globálisnak, amelyben a versenyzőknek a helyi vagy regionális piacokon elért stratégiai pozícióját lényegében globális pozíciójuk határozza meg. A globális iparágakban a vállalatoknak világméretben (globálisan) kell versenyezniük, különben stratégiai hátrányba kerülnek.

vissza. Porter a tartós versenyelőnyöket nyújtó lokális üzleti környezet elemeit egy rombusz-modellben<sup>50</sup> rendszerezte.

Az új gazdasági tér kialakulásának és a lokalitás fontosságának felismerése, valamint a térségi gazdaságfejlesztési stratégiák elvi modelljének megalkotása mellett Porter másik kiemelkedő megállapítása, hogy a globális versenyben nem elkülönült piaci szereplők, nem egymástól elszigetelt vállalatok vesznek részt, hanem a **piaci verseny „alapegységei” a regionális klaszterek**. Regionális (térségi) klaszterek alatt széles értelemben a globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalatok és egyéb intézmények csoportjait, hálózatait értjük, melyek földrajzilag koncentráltan megjelenő, a térben „csomósodó”, „sűrűsödő”, szőlőfürt-szerűen összekapcsolódó iparágak és velük kapcsolatban álló vállalatok, intézmények halmaza. Porter a verseny átalakuló, új jellemzői miatt felveti egy „új mikroökonómia” (lényegében új közgazdaságtudományi paradigma) kidolgozásának igényét is, amely elméletben a regionális klaszterek az alapegységek, azaz regionális klaszterek versenyeznek egymással a globális piacokon és nem az elkülönült vállalatok (Porter 1998c, 2000b).

### 2.3. ábra A technológia és a stratégia szerepe a vállalati versenyelőnyök térségi koncentrációjában



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter-Sölvell (1998: 442) alapján.

A tartós vállalati versenyelőnyök között a lokalitásból adódó előnyök előtérbe kerülését a vállalati stratégiákon kívül a technológiai váltás állandó kényszere, a koncentrált innovációs bázis is indokolják (2.3. ábra). A vállalati stratégiák az 1. fejezetben

<sup>50</sup> A „diamond model” magyarra történő fordításában előfordul a „gyémánt” kifejezés is, de a modell lényege a négyszög, ezért a „diamond” szó „rombusz alakú” fordítása megfelelőbbnek tűnik, amint az Porter egyik magyarra lefordított cikkében is található (Porter 1998b).



bemutatott globális-lokális paradoxon szerint formálódnak, azaz a gazdasági tevékenységek globalizációja szükségszerűen kiváltja a döntési központok lokális beágyazódását, a térbeli koncentrációt.

A globális verseny következtében a vállalatok tartós versenyelőnyei az **állandó technológiai váltástól** függenek, amely **innovációs készségükben** gyökerezik. „A versenyelőny ma már az erőforrások minél termelékenyebb felhasználásában rejlik, ami állandó innovációt követel” (Porter 1998: 78). Gyakran kijelenti azt is, hogy „az innováció jóval több, mint tudományos felfedezés”, továbbá „csak alacsony szintű (low-tech) vállalatok vannak, és nincsenek alacsony szintű (low-tech) iparágak” (Porter 2000b). Csak kevés vállalat képes kutatásokat finanszírozni, a többieknél az innovációs készség lényege a gyors alkalmazkodás, az adott iparágban megjelenő, a gazdasági teljesítményt (termelékenységet) javító, főleg technológiai jellegű változtatások hatékony bevezetése, az életgörbe elején járó eljárások alkalmazása. Sikeres klaszterek nemcsak kutatásigényes iparágakban (pl. mikroelektronika, gyógyszergyártás stb.), hanem az élelmiszeriparban, építőiparban és kézművesiparban stb. is megfigyelhetők.

A fentieket összegezve: a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációját nemcsak a globális-lokális paradoxonnal jellemezhető vállalati stratégiák erősítették fel, hanem a **technológiai váltás** kiemelkedő fontosságúvá válása is. Az új technológia kidolgozásának lényege pedig az innovációs folyamat, amelynél előnyt jelent a **lokális, a térbeli sűrűsödés** (Porter-Sölvell 1998):

- csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság, az ezzel járó kockázat (és felmerülő költségek),
- rugalmasabb és gyorsabb a problémák felismerése, és hatékonyabb az interakció (a cégek szakértői és a kutatók között),
- a tudás transzferéhez szükségesek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, főleg a hallgatólagos tudás megértéséhez és elsajátításához.

Porter gondolatrendszere a verseny új felfogásán alapul, ezért véleményem szerint kiválóan felhasználható a területi verseny és versenyképesség vizsgálatához. Először az agglomerációs előnyöket elemezzük, viszonyukat az extern hatásokhoz, majd napjainkban érvényes tipizálásukat ismertetjük és kitérünk a hazai bázis fogalmára. Ezt követően a lokális versenyelőnyök forrásait rendszerező rombusz-modellt értékeljük, amely a regionális klaszterek elméleti hátterét alkotja.

### 2.3.1. Agglomerációs előnyök és térségi bázis

Idézett 1990-es könyvében Porter a globalizáció kiváltotta változásokra felügyelve újrafogalmazott egy régi megállapítást, ugyanis a gazdasági tevékenységek térbeli „sűrűsödése”, a gazdasági tevékenységek regionális specializációja és bizonyos mértékű földrajzi koncentrációja az árutermelő gazdaságokban mindig megfigyelhető volt (Porter 1990). Porter „szellemi elődei” közül, amint említettük, Alfred Marshall már

1890-ben felvázolta az iparágak lokális előnyeinek forrásait, amelyekből az iparági körzetek alap gondolatai erednek. A múlt század elején *Joseph Schumpeter* ismertette az innovációs klasztereket, a század közepén *Francois Perroux* elemezte a fejlődési és növekedési pólusokat stb., hogy csak a témakörrel foglalkozó nevesebb közgazdászokat említsük. Az 1980-as évektől, jórészt a globalizáció következtében újra az érdeklődés homlokterébe kerültek a térbeli koncentrációk különböző típusai: „harmadik Olaszországban” új iparági körzetek (NID – new industrial districts), üzleti (beágyazódott) hálózatok (embeddedness networks), lokális termelési rendszerek (local production systems), az „innovációs miliő”, a csúcstechnológiára alapozódó technológiai pólusok (Szilícium-völgy) és technopoliszok (metropoliszok, globális városok), a „tudásalapú régiók” (learning region) stb. (Armstrong - Taylor 2000; Bergman-Feser 1999; Kocsis-Szabó 2000; Malecki 1997; Maskell et al 1998; Scott 1998; Storper 1997). Azaz empirikus vizsgálatok sora tárta fel, hogy a gyakorlatban nagyon sok helyen megfigyelhető a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrálódása, mégha a valóságban nagyon sokszínűen alakultak ki ezek a „tömörülések”, és ebből adódóan eltérő alapállásból és jellemzőkkel írják is le őket.

*Porter* a globális versenyben való sikeres helytálláshoz az **agglomerációs előnyök, agglomerációs hozadék** fontosságát emeli ki, ezáltal lényegében „modernizálja”, a globális korszakba helyezi át *Alfred Marshall* közel száz éve kidolgozott, a fejezet elején bemutatott pozitív lokális extern hatások fontosságát kiemelő gondolatait (Porter 1996). A pozitív externáliák fogalma és elmélete napjainkban szorosan kapcsolódik az agglomerációkhoz, a regionális tudományban szinte szinonimaként használják az externális gazdaság és az agglomerációs gazdaság kifejezéseket (Benko 1999; Buzás 2000; Lengyel 2000a; Rehnitzner 1998). A szakirodalomban nincs egyértelmű elhatárolás a két fogalomkör között, de néhány specifikum kiemelhető.

Az **extern hatás**, amint azt kifejtettük, a neoklasszikus közgazdaságtan elméleti kategóriája, amelynek célja az elemzésbe bevonni a gazdasági tevékenységek nem szándékolt, nem ellentételezett olyan mellékhatásait, olyan lényeges tényezőit, amelyek az árakkal (költségekkel) kifejezhető piaci tranzakciókon kívül esnek, főleg amiatt, hogy az erőforrás-allokáció hatékonyabbá váljon. Az extern hatások nem biztos, hogy térbeliek, továbbá „piacosítva” (internalizálva) őket megszüntethető externális, piacon kívüli jellegük (Lengyel-Mozsár 2002a). Megjegyzem, hogy a *Krugman-féle* térgazdaságtanban általában a centripetális erőket tekintjük agglomerációs, míg a centrifugális erőket diszperziós (deglomerációs) hatásoknak (Fujita-Krugman-Venables 1999: 34-41; Fujita-Thisse 2002: 5).

Az **agglomeráció** fogalma *Alfred Weber* nyomán a 20. század elején terjedt el: az egymás közelében, egymás szomszédságában, egy térségben sűrűsödő gazdasági tevékenységek együttesét értjük alatta, amely lehet egy iparági körzet<sup>51</sup>, vagy egy nagyváros és vonzáskörzete. **Agglomerációkból fakadó gazdaságosság** (agglomeration

<sup>51</sup> Az agglomeráció ezen értelmezése a regionális gazdaságtan fogalma, de az angolszász gyökerű társadalomföldrajzban is ilyen értelemben használatos (lásd Johnston et al 2000), azaz nemcsak nagyvárosok vonzáskörzetére, település-együttesekre vonatkozó fogalom, mint a magyar közfelfogásban.

economies), agglomerációs hozadék, leggyakrabban agglomerációs előnyök (hátrányok) a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz térben közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások vagy más gazdasági előnyök (Bartke-Illés 1997: 51; Isard 1956; Johnston et al 2000; Lengyel-Mozsár 2002a; Pearce 1993). Az extern hatásokkal összevetve az agglomeráció főleg a **regionális gazdaságtan és a gazdálkodástan (üzleti tudományok)** által használt fogalom és csak a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjához kapcsolódik, inkább gyakorlatias szemléletű, az üzleti és regionális fejlesztési elképzeléseket fejezi ki, a vállalatok versenyelőnyei javításának háttérfeltételeire koncentrál, az ingyenesség és a „píacon kívüliség” nem kritérium. Napjainkban elfogadottá vált, hogy az **agglomerációs gazdaságok két alaptényezője: a pozitív lokális externáliák és a növekvő mérethozadék** (Maskell et al 1998: 183). Tehát az agglomeráció fogalmát olyan speciális extern hatásokra lehet visszavezetni, amelyek elősegítik a növekvő mérethozadék kialakulását.

A *Marshall* által említett belső méretgazdaságosságot *Hoover* mint **indirekt agglomerációs előnyöket** jellemezte, amikor a vállalatnak célszerű egyetlen nagyméretű üzemben, egyetlen telephelyen végeznie összes gazdasági tevékenységét (*Hoover* 1970: 11). *Hoover* az agglomerációs előnyök három általános hatását emelte ki: az olcsóságot (cheapness), a változatosságot (variety) és a rugalmasságot (flexibility), azaz nemcsak a költségelőnyöket tartotta fontosnak.

Napjainkra a regionális gazdaságtanban *Isard* tipizálása terjedt el, aki részben *Ohlin* és *Hoover* nyomán a méretgazdaságosságot javító **agglomerációs előnyök három alaptípusát** különböztette meg (*Isard* 1956: 172; 1975: 112-116):

- (1) **Nagyvállalati előnyök** (large-scale economies): egy vállalaton belül adódó előnyök, amikor egyetlen telephelyre, egyetlen üzembe tömörítik az összes tevékenységet. Az információk gyorsabb és pontosabb áramlásából, a hatékonyabb tudástranzferből, az eszközök jobb kihasználásából stb. a méretgazdaságosságot javító olyan előnyök származnak, amelyek nem merülnek fel a különböző településeken levő telephelyek esetén.
- (2) **Lokalizációs előnyök** (localization economies of scale), másképpen lokalizációból eredő méretgazdaságosság: külsők egy vállalat, és belsők az iparág számára, azaz egyetlen iparághoz/üzletághoz tartozó vállalatok térbeli sűrűsödéséről van szó. A lokalizációs előny nem függ össze a városmérettel (kisvárosokban is megfigyelhető) és akkor keletkezik, amikor egy adott iparág vállalatainak földrajzi koncentrációja és a köztük levő kapcsolatok mérhető hasznot hoznak, a fellépő specializáció miatt javul a hatékonyság, illetve az azonos iparághoz tartozó cégek hasonló inputjaikat (a megosztható iparági szolgáltatásokat: könyvelés, jogi tanácsadás stb.) alacsonyabb egységköltségen tudják beszerezni. A lokalizációs előnyök iparág-specifikusak: speciális oktatási intézmények (speciális szaktudás), specializált szolgáltatások, alvállalkozók és tanácsadó cégek közelsége, az iparág igényeihez igazodó magas szintű speciális infrastruktúra stb. Egy iparági körzet el-

sősorban az adott iparág lokalizációs előnyöket kihasználó földrajzi koncentrációjának tekinthető.

- (3) **Urbanizációs előnyök** (urbanization economies of scale), másképpen urbanizációból eredő méretgazdaságosság: külsők az iparág és belsők a térség (város) szempontjából, általában több iparág/üzletág vállalatai koncentrálnak, a nagy piac miatt sokféle gazdasági tevékenység, például az üzleti szolgáltatások többsége gazdaságosan végezhető (a nagyvárosokra jellemző előnyök). Az urbanizációs előnyök<sup>52</sup> főleg a város méretéből, lakosságszámából, a városi területeken koncentrált gazdasági tevékenységekből egymásra hatásából eredő költségmegtakarítások. Ilyenek a nagy helyi piac (pl. munkaerőpiac) és a belőle eredő specializáció (szakképzés), a közszolgáltatások méretgazdaságossága, az alacsony tranzakciós költségek, a pénzintézetek közelsége, a kiépült modern infrastruktúra (közlekedési csomópont, repülőtér), a fejlett kommunikációs háttér, a színvonalas intézmények (egyetemek, kutatóintézetek), a kulturális létesítmények stb.

Az extern hatások<sup>53</sup> és az agglomerációs előnyök rövid összevetéséből is kitűnik, hogy a közgazdaságtanban mindig felmerült, de napjaink globális folyamatai következtében egyre fontosabbá válnak a lokális üzleti környezet azon tényezői, amelyek vagy ingyenesek, vagy olcsóbbak, mint más térségekben. Mind a külső gazdasági hatások, amelyek a neoklasszikus közgazdaságtan gondolat- és fogalomrendszerébe illeszkednek, mind az agglomerációs előnyök, amelyekkel a regionális gazdaságtan és üzleti tudományok operálnak, ugyanazt a gazdasági valóságot próbálják leírni, még ha kissé eltérő szemlélettel és különböző módon is. Részben ezen felismerés miatt a fejlett országokban egyre nagyobb erőfeszítések történnek annak érdekében, hogy az externáliák internalizálásával tegyék hatékonyabbá a gazdaságot, többek között ösztönözzék az olyan gazdasági tevékenységeket, amelyek a vállalatok és egyének számára pozitív külső gazdasági hatásokat, másképpen agglomerációs előnyöket nyújtanak. Ezen előnyök forrásainak tudatos létrehozása főleg a kis- és középvállalkozások számára nélkülözhetetlen, amint azt már *Marshall* is érzékelte.

Az empirikus vizsgálatok viszont azt is kimutatták, hogy nem mindegyik agglomerációs gazdaság sikeres, több nagyváros (ahol pedig mindig megfigyelhetők az urbanizációs előnyök) lemaradt a globális versenyben. *Harrisonra* hivatkozva *Porter* kiemeli, hogy napjainkban az **agglomerációs előnyök két csoportját** célszerű megkülönböztetni (Porter 2000b: 258-259):

1. **Statikus agglomerációs előnyök:** a fogyasztók (továbbfeldolgozók) elégséges száma, az elég nagy speciális (iparági) munkaerőpiac, a speciális infrastruktúra (képzési, logisztikai stb.) és iparági szolgáltatások (tanácsadás, jogi, külkereske-

<sup>52</sup> Egy bizonyos városméret felett általában megjelennek az *urbanizációs hátrányok* (urbanization diseconomies) is, mint a környezetszennyezésből és túlnépesedésből eredő problémák.

<sup>53</sup> *Marshall* csak egyetlen iparágra, azaz egyetlen termékpiacra vonatkoztatta a külső méretgazdaságosságot, mivel ő csak lényegében a lokalizációs előnyöket emelte ki.

delmi, marketing szolgáltatások stb.), azaz lényegében a **költségsökkentésre** lehetőséget nyújtó előnyök.

2. **Dinamikus agglomerációs előnyök:** a technológiai tudás túlcsoportulásából, az innovációs készségből és fejlesztésekből, a helyi egyetemi, kutató-fejlesztő részlegekkel történő hatékony együttműködésből stb. származó előnyök, amelyek az egyediségre, **termékdifferenciálásra** és gyors termékváltásra adnak módot.

Statikus agglomerációs előnyök a nagyvárosokban mindig fellépnek a nagyméretű fogyasztói (és munkaerő-) piac miatt, ahol a helyi szolgáltatásoknál már növekvő mérethozadék lép fel. Porter szerint a piacok globalizálódása következtében ezek a **statikus agglomerációs előnyök elégtelenné váltak**, mivel a meglévő költségelőnyöket kiegyenlíti a technológiai váltás felgyorsulása, a nyersanyagok és termelési tényezők olcsó és gyors beszerezhetősége, a munkaerő növekvő mobilitása, az alacsony szállítási és kommunikációs költségek stb., azaz a versenytársak gyorsan utolérlik a piacvezető cégeket és ezáltal megszűnnek azok költségelőnyei (Porter 2000b). Részben ennek tudható be, hogy a nehézipari térségek sok helyen, mint Magyarországon is, sorra tönkrementek az 1970-80-as években, pedig tipikus (statikus) agglomerációs előnyöket élveztek.

Nem a lokalizációs, vagy urbanizációs előnyök, hanem dinamikus vetületeik, azaz a **dinamikus agglomerációs előnyök** magyarázzák a globális versenyben elért sikereket: az olyan helyi üzleti környezet, az a vállalati és intézményi kör, a köztük levő intézményesült (avagy informális) kapcsolatrendszer, amelyik lehetővé teszi, hogy a versenytársaknál korábban és hatékonyabban lehessen bevezetni az új eljárásokat, új termékeket, vagy új eszközöket. Lényegében a tudás létrehozásához és helyi elterjesztéséhez, alkalmazásához szükséges lokális háttér az, amelynek el kell érnie egy bizonyos nagyságot, kritikus tömeget. A dinamikus agglomerációs előnyöket főleg a mobil tevékenységek esetén lehet hasznosítani (lásd a 4. fejezetben a traded-nontraded szektorok ismertetésénél). A **regionális klaszterek** egyértelműen a dinamikus agglomerációs előnyöket hasznosítják, ebben különböznek a mindenhol megtalálható hálózatoktól, a nagyvárosokban megfigyelhető urbanizációs gazdaságoktól, vagy bizonyos iparágak vállalatainak térbeli sűrűsödésétől.

„A globalizációs folyamat fokozatosan áthelyezte az iparági versenyelőny alapját a statikus árversenyről a dinamikus fejlesztésekre, előnyös helyzetbe hozva azokat a cégeket, amelyek versenytársaiknál innovatívabbak és alkalmasabbak a tudás létrehozására” (Malmberg-Maskell 2001: 3). Ez a megállapítás összhangban áll Krugman véleményével is, aki a *Marshall-féle* lokális extern hatások közül a technológiai túlcsoportulást, az innovációk elterjedését tartotta a legfontosabbnak (Krugman 1991: 52-53). Általánosnak tekinthető az a felfogás, hogy az innováció nem az ötletadótól, nem a kockázatviselő vállalkozótól, nem a kockázati tőkéstől, s nem is a jelentős erőforrásokkal rendelkező nagyvállalattól függ. Az innováció forrásai inkább a széles értelemben vett társadalmi és területi struktúrák, a társadalmi és gazdasági intézmények agglome-

rációja és szinergikus kapcsolatai, amelyek összeforrtak az innováció háttérét nyújtó technológiai infrastruktúrával (Fujita-Thisse 2002: 268).

*Porter* újraértékelte a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációjával, agglomerálódásával foglalkozó korábbi eredményeket, támaszkodva az általa kidolgozott globális iparági/üzletági versenystratégiák fogalmi és módszertani készletére (Porter 1990, 1998c). A fentiek alapján a tartósan sikeres iparágak, így a regionális klaszterek is mindig dinamikus agglomerációs előnyökre épülnek. Nyilvánvaló, hogy a globális versenyben egyetlen ország (még az Amerikai Egyesült Államok) sem képes mindegyik iparágban sikeres globális vállalatokat felmutatni, ahhoz szűkösek a termelési tényezők (pl. felkészült munkaerő), ezért mindegyik ország gazdasága szükségszerűen specializálódik néhány olyan iparágra, amelyekben versenyelőnyeik vannak. *Porter* szerint a lokális/regionális üzleti környezet elemei elsődlegessé váltak a vállalati/iparági versenyelőnyök kialakulásában és fennmaradásában, ezért az erőteljesen specializálódott globális iparágaknak az a legkedvezőbb, ha részlegeik földrajzilag koncentrálnak, kialakítva a dinamikus agglomerációs előnyök forrásait.

Napjainkban a szállítható (transferable) inputokat használó tevékenységek esetén a vállalat szinte bárhol működhet, bármely ország bármely térségében. A tartós vállalati versenyelőnyök viszont egyre inkább a lokális, nem-áthelyezhető (non-transferable) tényezőktől függenek, főleg a hazai bázisban koncentrálnak speciális képzettségű munkaerő tömegétől, a felgyűlt tapasztalatoktól, a vállalati kultúrától, a hallgatólagos tudáson alapuló innovációs készségektől, az infrastruktúra színvonalától, a helyi intézmények hatékonyságától stb.

A **vállalat hazai bázisa** (home base) egy olyan ország és/vagy országrész, ahol a vállalat érdemi tevékenységeit folytatja és stratégiai döntéseit meghozza, ahol általában a székhelye (headquarters) található. A **hazai bázis két területi szintjét** érdemes megkülönböztetni:

- **Nemzeti szint:** a hazai cégeknek versenyelőnyt jelenthet a külföldiekkel szemben saját országuk társadalmi, gazdasági és kulturális környezetének alapos ismerete (pl. nyelv, munkakultúra, fogyasztói szokások), a gazdasági jogszabályok (versenypolitika, adózás, szabványok stb.), munkaerőpiac, oktatás és szakképzés kérdéseiben való jártasság, valamint a hazai kormányzat és piac befolyásolási lehetősége.
- **Térségi/regionális/lokális szint**<sup>54</sup>: az országon belüli, szubnacionális térség (ország-rész, régió), sok esetben egy nagyobb város és vonzáskörzete, ahol a csúcsmenedzsment, a versenystratégiát kidolgozók és a döntéshozók többsége él. Ahol a kutató-fejlesztő, marketing-, pénzügyi és egyéb kulcsrészlegek, a vállalattal napi kapcsolatban álló egyetemi és fejlesztő-intézetek vannak, ahol a vállalatok „lényegi képességei” (core competencies) és törzstevékenységei földrajzilag koncentrálnak.

<sup>54</sup> *Porter* csak a hazai bázis (home base) fogalmat használja, amit túl általánosnak tartok, ráadásul tapasztalataim és a szakirodalom szerint a klaszterek többségénél mindig van egy meghatározó kisebb térség, egy ingázási övezet is, ezért szűkítem le a „bázis” térbeli kiterjedését.

*Porter* empirikus vizsgálataiból is adódik, hogy a **vállalat térségi bázisa** nyújtja azokat az információs és innovatív versenyelőnyöket, másképpen dinamikus agglomerációs hozadékot, szinergiát, felhalmozódott egyéni és szervezeti tapasztalatokat, a hallgatólagos tudást, amelyeket a távoli versenytársak nem tudnak utánozni, így a lokalitásból adódó versenyelőnyöket nem tudják egykönnyen mérsékelni. Egy vállalat a magas hozzáadott értékű, nagy termelékenységű, vagy stratégiai fontosságú tevékenységeit általában a hazai/térségi<sup>55</sup> bázisban koncentrálja, míg értékláncának többi, kevésbé meghatározó (vagy helyettesíthető), alacsonyabb jövedelmezőségű tevékenységét kihelyezi, részben különböző telephelyekre (pl. fejlődő országokba), részben más helyi vállalatokhoz (outsourcing).

A globális verseny az egymással kapcsolatba kerülő szervezetek egymásra utaltságát is felerősítette, nemcsak a vállalatok közötti együttműködés vált szükségesszerűvé, hanem a különböző **helyi intézményekkel való szoros kapcsolatok** kiépítése is, ugyanis a térségi bázis különböző (oktató, képző, fejlesztő, közigazgatási stb.) intézményei a versenyelőnyök kialakulásában meghatározó szerepet töltenek be. *Porter* szerint nem elkülönült vállalatok versengenek egymással, hanem földrajzilag koncentrállódó klaszterek, amelyek üzleti sikeressége egyértelműen a vállalatok és intézmények lokális kapcsolatrendszerétől függ. A klaszterek nemcsak egyesítik a nagyvállalatok méretgazdaságossági előnyeit a kisebb vállalatok rugalmasságával és költségérzékenységgel, hanem a helyi intézmények bevonásával tudatosan alakítják a dinamikus agglomerációs előnyöket és formálják a lokális szinergikus hatásokat (Bergman-Feser 1999; Buzás 2000; Deák 2000).

### 2.3.2. Rombusz-modell: a lokális üzleti környezet elemeinek rendszerezése

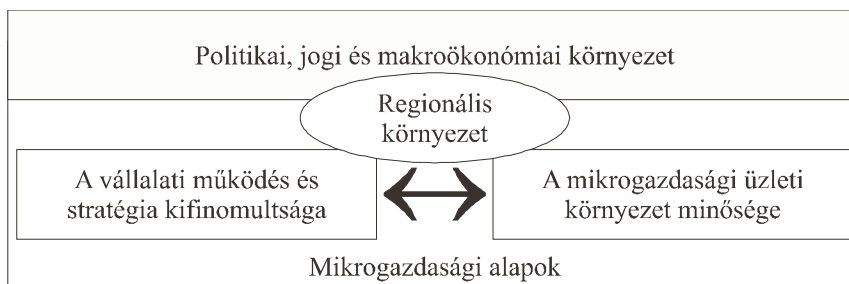
*Porter* szerint a vállalatok tartós versenyelőnyeit, amelyektől a vállalatok termelékenysége függ, mind a makroökonómiai környezet, mind a mikrogazdasági alapok befolyásolják (2.4. ábra). A **politikai, jogi és makroökonómiai környezet** jelentőségét újabban emeli ki, mivel korábban a mikrogazdasági alapokat egyoldalúan favorizálta<sup>56</sup>. A gazdaságpolitika, monetáris politika, adótörvények, befektetések szabályozása, társadalombiztosítás, innovációs rendszerek, szerzői és jogvédelem, oktatási rendszerek stb. ugyanis országonként eltérő módon determinálják a vállalati/iparági ver-

<sup>55</sup> Egy transznacionális vállalatnak több helyen lehet térségi bázisa, a lényeg az, hogy egyrészt dinamikus agglomerációs előnyök legyenek abban a térségben (innovációs háttér), másrészt az ottani részleg elég nagy döntési szabadsággal rendelkezzen ahhoz, hogy érdemben együtt tudjon működni a többi helyi céggel és intézménnyel, illetve a szükséges technológiai váltásról önállóan tudjon dönteni, és önállóan el is tudja végezni.

<sup>56</sup> *Porter* nevezetes 1990-es könyvében a kormányzat másodlagos szerepet játszott a rombuszmodell determinánsainak befolyásolásában, viszont napjainkra a makroökonómiai környezet (ennek részeként a kormányzat is) kiemelt fontosságúvá vált, amely az iparágak versenyképességének javítását nagymértékben képes segíteni, de hátráltatni is.

senyelőnyöket (erre mutattak rá az 1990-es évek távol-keleti válságai, valamint a fejlődő országok problémái).

2.4. ábra A vállalati versenyelőnyök determinánsai



Forrás: Porter (1999: 31) alapján saját szerkesztés.

A **mikrogazdasági (üzleti) alapok** egyrészt a vállalati működést és stratégiát jelentik, másrészt az üzleti környezet, főleg a lokális üzleti környezet minőségét. Azaz Porter megkülönbözteti a **vállalaton belüli tényezőket**, a vállalati működés és stratégia kifinomultságát, főleg a vállalati menedzsment és a vállalati kultúra jellemzőit, az adott vállalat technológiai színvonalát, valamint a mikrogazdasági üzleti környezet minőségét, a **vállalaton kívüli lokális üzleti környezetet**. A vállalaton belüli működés kifinomultsága a vállalati szervezet hatékonyságát jelzi, amilyen módon a vállalat a legjobb nemzetközi gyakorlatot átveszi az élenjáróktól (best practice). A stratégia kifinomultsága a stratégia típusát jelenti, ahogyan a vállalat versenyez: a legegyszerűbb forma az alacsony tényezőköltés, míg fejlettebb a differenciált termékek és szolgáltatások köre, amikor a vállalat egyedi versenypozíciót tud kialakítani a riválisokkal szemben. A vállalaton kívüli mikrogazdasági üzleti környezetet az ismertető rombusz-modell írja le.

Ebben a felosztásban nem nehéz felismernünk *Marshall* gondolatait, ugyanis a vállalati működés és stratégia a belső méretgazdaságosságot, míg a mikrogazdasági üzleti környezet a külső méretgazdaságosságot jeleníti meg. Így Porter is, *Krugman*hoz hasonlóan, érdemben visszanyúlt *Marshall* megfigyeléseihez, hasonlóan rendszerezte a vállalati versenyelőnyöket befolyásoló tényezőket. A 2.4. ábra felosztása azt is sugallja, hogy a hatékony vállalkozásfejlesztésnek három elkülönülő területe van: a központi kormányzat gazdaságpolitikája, az egyedi vállalati támogatások, illetve a helyi üzleti környezet minőségének javítása.

Az iparági versenyelőnyök szempontjából célszerű kiemelni a **regionális környezetet**<sup>57</sup> is, amely mind a makroökonómiai környezethez, mind a mikrogazdasági alapokhoz szorosan kapcsolódik. A regionális/lokális környezet a vállalati versenyelő-

<sup>57</sup> Porter nem vette figyelembe a regionális környezetet, eredeti ábráján sem szerepel, de úgy vélem, hogy napjaink európai regionalizációs törekvései közepette egyre fontosabb lesz, ezért emeltem ki.



nyöket befolyásoló mindegyik tényezőcsoportra hatással van, azok egyféle közös részét képezi:

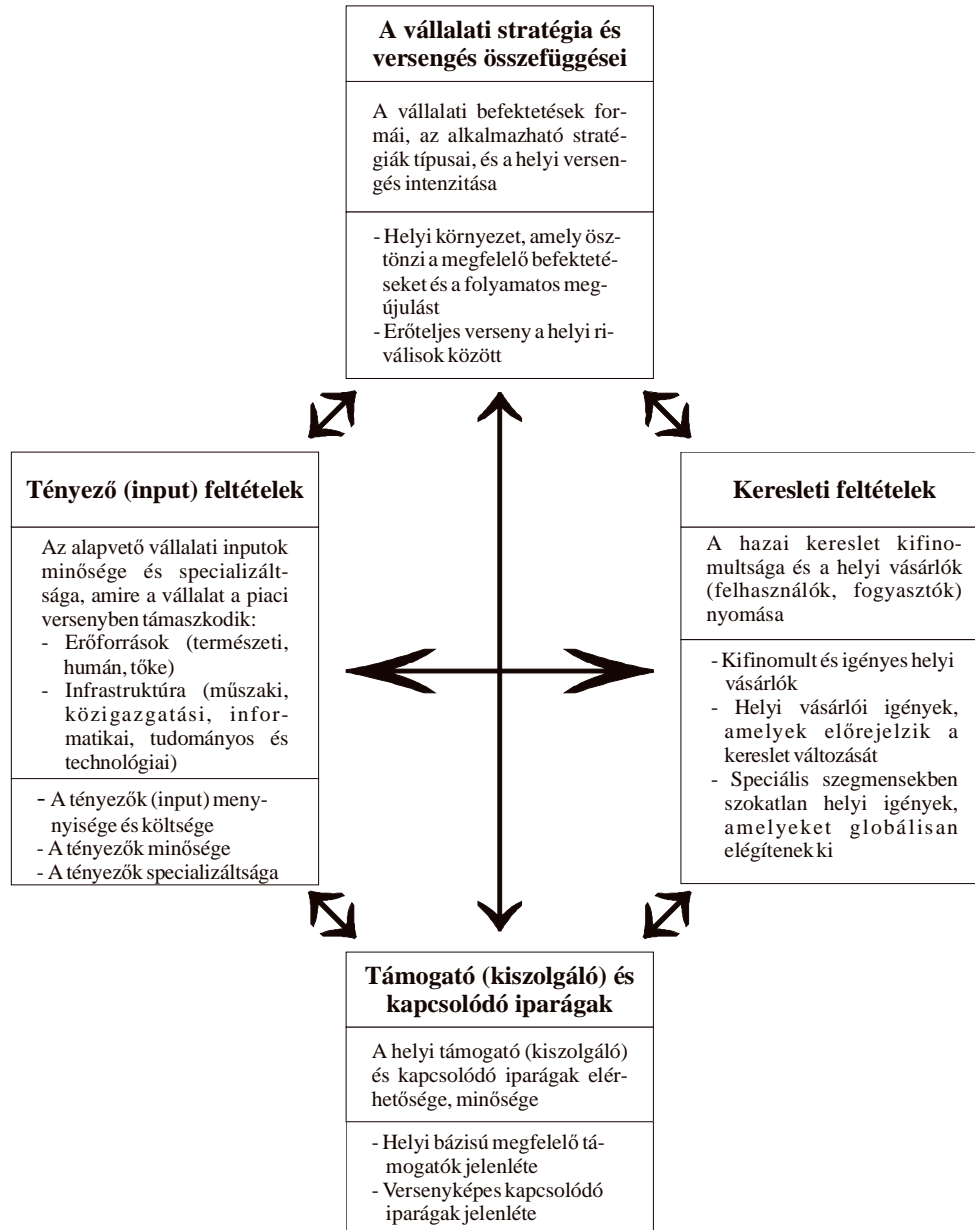
- A regionális környezetnek vannak olyan elemei (pl. a régióban a hálózati infrastruktúra, a közművek, összekötő utak stb. fejlesztése, a regionális innovációs rendszer, a települések oktatási intézmény-fejlesztése stb.), amelyek a regionális/megyei/települési politika részei. Jellemükénél fogva viszont a makroökonómiai környezethez tartoznak (helyi adók, regionális fejlesztési tervek stb.), általában a helyi önkormányzatok és országos ágazati politikák írják elő ezen fejlesztések kereteit.
- A vállalati működés és stratégia kifinomultsága nemcsak magától a vállalattól függ, hanem a környezetben domináns viselkedési mintáktól, a helyi tudásbázistól, a helyi munkakultúrától stb., azaz mind a vállalati vezetőkre és beosztottakra, mind a szervezeti kultúrára hatással van a regionális/lokális környezet is.
- A mikrogazdasági üzleti környezet tényezői pedig jórészt lokálisak és regionálisak, pl. a helyi beszállítói hálózatok, helyi szakképzési intézmények, amelyek jóval túlmutatnak egy-egy vállalat igényein.

A mikrogazdasági üzleti környezetet a széles körben alkalmazott **Porter-féle rombusz-modell négy determinánsa** írja le: tényező (input) feltételek, keresleti feltételek, a vállalati versengés és stratégia összefüggései, valamint a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak (Deák 2000; Hoványi 1999; Lengyel 2000b, 2001b; Porter 200b). Mivel a piaci verseny az adott iparágon belül folyik, ezért iparáganként kell feltárnunk a vállalati versenyelőnyök lehetséges forrásait: a rombusz-modell **egy adott iparág versenyelőnyeire ható lokális környezet elemeit rendszerezi** (2.5. ábra).

Ez a modell kiterjesztése a közismert lineáris termelési folyamatnak: input → vállalat → piac. A kiterjesztés kétféle értelemben történt, egyrészt a vállalatok csoportját két részre osztotta: az iparág kulcsvállalataira (amelyek az adott termék értéklánc-rendszerét koordinálják), valamint a beszállító iparágak vállalataira (lényegében a kiszervezésekre). Másrészt a folyamat linearitása megszűnt, mivel mindegyik determináns hat a másikra, azaz visszahatások lépnek fel, pl. a piaci (keresleti) igények visszahatnak a vállalatok két csoportjának működésére és az inputok előállítására is. Tehát a modell logikája szerint a tényező feltételek felelnek meg az inputnak, a keresleti feltételek pedig a piacnak, míg a másik két determináns az említett két vállalati körnek.

(a) **Tényező (input) feltételek:** a vállalati inputokat jelentő erőforrások, valamint az erőforrások és a termékek áramlását lehetővé tévő infrastrukturális elemek összessége. Fontos kiemelni, hogy ezen tényezők közül csak azok bírnak jelentőséggel, amelyek szükségesek az adott iparág működéséhez. Specializáltságuk alapján megkülönböztetünk általános és speciális tényezőket. Az **általános tényezők** bármely iparágban felhasználhatóak (pl. szakképzetlen fizikai munkaerő, közúthálózat stb.). A **speciális tényezők** ezzel szemben mindig **lokálisak és iparág-specifikusak** (pl. iparági témákra specializálódott kutatók, kutatóhelyek, egyedi infrastrukturális létesítmények stb.), kialakításuk hosszabb időt és jelentősebb befektetést igényel.

2.5. ábra Rombusz-modell: a lokális mikrogazdasági üzleti környezet



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2000b: 258) alapján.

Az iparági versenyelőnyök létrejöttében az erőforrások és infrastrukturális elemek **minőségének és specializáltságának** fontosabb szerep jut, mint mennyiségének. Ma-

gasabb rendű és tartós versenyelőnyök forrásait csak specializált tényezők nyújthatják, mivel a versenytársak által történő kialakításuk és így utánzásuk hosszabb időt igényel. Egy erőforrás hiánya vagy szűkössége nem jelent feltétlenül versenyhátrányt az iparág számára, hisz távolabbi piacokról is beszerezhető, illetve hiánya innovációra készíthet.

(b) **Keresleti feltételek:** a kereslet mennyiségi mutatói (pl. piac mérete, növekedési üteme) is jelentőséggel bírnak a versenyelőnyök kialakulásában, de a **helyi kereslet minőségi jellemzői** (piac szegmentáltsága, igények korai megjelenése, kifinomultsága, független vásárlók száma) sokkal fontosabb szerepet játszanak. Két fogyasztói csoportnak van kiemelt jelentősége. Egyrészt a „**hazai**” **fogyasztóknak**, mivel a tőlük származó vásárlói jelzések gyorsabban és könnyebben jutnak el a vállalkozásokhoz. Másrészt a kifinomult ízlésű (szofisztikált), **igényes fogyasztói csoportoknak**. Ők azok a fogyasztók, akik nyomást gyakorolnak az iparágra, hogy az magas minőségű termékeket állítson elő. A tömegízlés idővel sokszor a kifinomult vásárlók szokásait veszi át, így a helyi igényes vásárlók elvárásainak nyomon követésével előre jelezhetőek a piaci kereslet változásai, ami a globális piacra való kilépést is elősegítheti.

(c) **Támogató (kiszolgáló) iparágak:** azok a vállalkozások, üzleti partnerek, amelyek a vizsgált iparágnak az inputokat (anyagokat, eszközöket, szolgáltatásokat stb.) szállítják. A **kapcsolódó iparágak** viszont nem állnak üzleti kapcsolatban a vizsgált iparág vállalataival, de lehetőség van bizonyos tevékenységek megosztására, illetve koordinálására a két iparág között (pl. kiegészítő termékek gyártása: bútorgyártók és szőnyegkészítők). Mind a támogató, mind a kapcsolódó iparágak **helyi jelenléte, elérhetősége és minősége** a tartós versenyelőnyök egyik forrása. A versenyképes üzleti partnerek (beszállítók) helyi jelenléte a közelség miatt szinergikus hatásokat generál, rugalmasabb együttműködés alakítható ki, mérsékelhető a kockázat, kisebb tranzakciós költségek lépnek fel stb. A támogató és kapcsolódó iparágak között sokszor nem húzható meg egyértelműen a határvonal, amely ráadásul a vállalkozások tevékenységének s kapcsolatrendszerének változásával időben is módosulhat.

(d) **A vállalati stratégia és versengés összefüggései:** a hazai cégek közötti versengés elősegíti a globális versenyben való helytállást, ezért megfigyelhető, hogy ott működnek nemzetközileg is sikeres vállalkozások, ahol a többszereplős belföldi piacon erős a rivalizálás. Ennek következtében maga a verseny is a versenyelőnyök forrásának tekinthető. Természetesen nem adható meg általános recept a vállalkozások stratégiáit tekintve, így ez a determináns országonként – és azon belül iparáganként is – más és más képet mutat: eltérő vállalati és egyéni (munkavállalói, vezetői és befektetői) célokat találunk, és a kettő közötti összefüggés jellege is változó. A helyi verseny arculatát a már piacon lévő vállalatok mellett az új belépők is befolyásolják, amit a vállalkozás-készséget ösztönző lokális környezet is elősegíthet. Egy vállalkozás vezető szakemberei kilépnek a cégtől és új vállalatot alapítanak (spin-off, avagy spin-out), illetve a támogató vállalkozások valamelyike hoz létre belső diverzifikációval egy új leányvállalatot valamilyen cél (alapanyag biztosítása, kutatási feladat stb.) érdekében.

Nem az ismertetett négy determináns külön-külön, hanem az egész rombusz, a **determinánsok és a közöttük lévő kölcsönhatások** határozzák meg együttesen a vállalat/iparág lokális versenyelőnyeit. Sikeres vállalatok, iparágak, értéklánc-rendszerek<sup>58</sup> ott működnek, ahol egyrészt az egyes determinánsok hozzájárulnak a versenyelőnyökhöz, másrészt az új kihívások – új piaci igények, versenytársak, innovációk – megjelelése a rombusz determinánsai közötti kölcsönhatások révén erőteljes és gyors alkalmazkodási folyamatokat indukálnak a versenyelőnyök újratermelésére. Porter két tényezőt emelt ki, amelyek szükségesek (de nem elégségesek) ahhoz, hogy a rombusz determinánsai az iparágak tartós versenyelőnyeinek forrásai legyenek: a **térbeli koncentrációt** és az **innovációkat**. Mindkét tényező megfigyelhető a regionális klasztereknél, amelyek a dinamikus agglomerációs előnyökön alapulnak.

Porter az értéklánc-rendszert (termelési láncot) meghaladva, továbbfejlesztve, a regionális klaszterek jelentőségét emeli ki. **Regionális klaszter** alatt az *egyazon iparágba tartozó, egyazon térségben működő versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás) és vállalkozói szövetségek (kamárák, klubok) szervezeteinek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációt* érti (Porter 1998c).

A **rombusz-modell lényegében egy regionális klaszter versenyelőnyeinek forrásait** rendszerezi, mivel egy adott iparág<sup>59</sup> cégei, valamint a földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak egy regionális klasztert alkothatnak, kihasználva a dinamikus agglomerációs előnyöket. „Bár a (klaszter) fogalom legszorosabban a rombusz kapcsolódó és támogató iparágak determinánsához kapcsolható, azonban jobb, ha úgy tekintünk rá, mint a négy determináns közötti kölcsönhatások eredményére” (Porter 1998c: 213). A klaszterek létrejöttében az együttműködő vállalkozások alkotta „kritikus tömeg” a legfontosabb tényező, ami sokszor földrajzi vagy politikai okokra, szubjektív tényezőkre vezethető vissza, nem kizárva a véletlen szerepét sem.

Porternek a vállalati/iparági versenyelőnyökből kiinduló megközelítése szükségszerűen vezet el a lokális versenyelőnyök felismeréséhez, amelyeket a térségben működő klaszterek hatékonyan kihasználhatnak. Alapfeltevése: egy térség akkor sikeres (versenyképes), ha az ott működő vállalatok, iparágak többsége sikeres. Azaz azt kell elemezni, hogyan lehet piacgazdaságban alkalmazható eszközökkel elősegíteni ezen

<sup>58</sup> A hazai vállalatgazdaságtani egyetemi oktatás egyik tankönyve is Porter értéklánc (value chain) koncepciójára épül (Chikán-Demeter 1999). Porter „value system” kifejezését értéklánc-rendszerként használjuk, talán ez felel meg a tartalmának. Megjegyzem, hogy a nemzetközi szakirodalomban a kissé eltérő tartalmú termelési lánc (production chain) vagy az ellátási lánc (supply chain) fogalmak használata gyakoribb (Chikán 1998, 159-160).

<sup>59</sup> A klaszter iparága/üzletága nem biztos, hogy a statisztikai nyilvántartásban szereplő ágazati besorolásnak megfelelően tehető, mivel a lényege: összekapcsolódó tevékenységek halmaza. Pl. egy egészségügyi turisztikai klaszterben kórházak, szállodák, fürdők, gyógyszalonok, egészségügyi berendezések gyártói, rekreációs intézmények, gyógynövény-üzletek, éttermek stb. szerepelnek. Viszont mindig van egy domináns tevékenységcsoport, ami a legfontosabbnak tűnik, és amiről a klasztert el szokás nevezni (Buzás 2000a; Deák 2002; Grosz 2000; Lengyel 2002b).

helyi iparágak versenyelőnyeinek megerősödését. *Porter* gondolatrendszere lényegét tekintve a gazdasági bázis (exportbázis) elmélet modernizálását jelenti, beépítve a globális verseny kihívásaira reagáló stratégiai menedzsment legújabb eredményeit. Ezt a felfogást, amint említettük, az elméleti közgazdaságtudomány művelői közül többen bírálják, habár az empirikus vizsgálatok megállapításait többségük elfogadja. Általában hiányolják a közgazdaságtanban alkalmazott „szokásos” fogalmak és gondolatok használatát, illetve nem tartják kellő tudományos alapossággal letisztázottnak az irányzat által bevezetett új fogalmakat (pl. klaszter, dinamikus agglomerációs előnyök).

A vita háttérében nemcsak a két egyre inkább elkülönülő részdiszciplína, a közgazdaságtudomány és a gazdálkodástan eltérő szemlélete és módszertana áll. Többen ellenkezéssel fogadják *Porter* azon felfogását, amelynek előterében a gazdasági életben felmerülő valós problémák megoldására szolgáló gyakorlati javaslatok kidolgozása áll. Úgy tűnik, hogy ez a gyakorlatias megközelítés a verseny gyorsan változó feltételei közepette felvetődő kérdésekre jól felhasználható válaszokat ad, de időnként valóban nem felel meg a tudományos elvárásoknak. Ennek ellenére úgy vélem, hogy ez a gondolkör az alkalmazott regionális tudományokban, főleg a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához kiválóan alkalmazható, amint azt nemzetközi példák sokasága is igazolja. Nem is beszélve arról, hogy az irányzat koncepciójában a verseny és a térbeliség egyaránt kiemelt szerepet tölt be, illetve további kiváló kutatási lehetőségek adódnak az egyes fogalmak és állítások tudományos háttérének tisztázására.

#### 2.4. A regionális tudomány újabb irányzatai

Áttekintettük, hogy a gazdaságtudományok témánk szempontjából alapvető irányzatai hogyan reagáltak napjaink változó gazdasági feltételeire, a térbeliség és a földrajzi koncentráció felértékelődésére. Amíg *Krugman* az új nemzetközi gazdaságtan alapgondolatait, addig *Porter* a vállalati stratégiai menedzsment szemléletét egészíti ki a térbeliség szempontjaival.

Lényegében arról van szó, hogy a korábbi közgazdasági irányzatok nem vették figyelembe a **térbeli piaci elégtelenségeket**, amelyek a régiók közötti egyenlőtlenségeket okozzák (*Hoover* is csak a telepítési döntések mozgatórugóira tért ki). Az empirikus vizsgálatok kimutatták, hogy a piaci automatizmusok nem hozzák létre a neoklaszikus közgazdaságtan által feltételezett térbeli egyensúlyt: a munkaerő és a tőke ellenétes áramlását a fejlett-fejletlen régiók között, hanem inkább növekedési pólusok (térbeli koncentrációk) alakulnak ki és állandósulnak (újratermelődnek) a területi egyenlőtlenségek.

A lokális koncentrációk megerősödése főleg három piaci elégtelenségre vezethető vissza (*Hurst-Thisse-Vanhoudt* 2000: 10-11):

- **Technológiai externáliák:** a cégek főleg egymástól tanulják, hogyan lehet valamit hatékonyabban és jobban csinálni. A cégek ott jönnek létre, vagy oda települnek, ahol már vannak a tevékenységi körükhöz kötődő innovatív cégek, intézmények és

lehetőség nyílik az adott üzletág megosztott szolgáltatásaira (jogi, könyvelési, marketing stb.), vagy nagyméretű helyi piac van. Az egyre alacsonyabb fajlagos szállítási költségek még inkább felértékelik a technológiai externáliákat, ezáltal felerősödnek a centripetális folyamatok is.

- **Pénzbeli externáliák** (pecuniary externalities): a termelékenységben meglévő különbségek miatt a fejlettebb régiókba áramlik a szakképzettebb munkaerő és a tőke is, de senki sem kalkulál a betelepülés által kiváltott további hatások összegződésével. A migráció megemeli az árakat (ingatlanok, szolgáltatások stb.), de javul a termelékenység is az extern hatások következtében, így a bérek általában nem csökkennek, csak növekedési ütemük lassul. A kevésbé fejlett régiókban kiépülő autópályák hatása is kettős, mert lehetővé teszi ugyan a nagyobb (főleg feldolgozóipari) exportot, de az import is olcsóbbá válhat, ami a helyi cégek egy részének tönkremenetelét idézheti elő (főleg a kívülről érkező szolgáltatások hatásai miatt).
- **Kritikus tömeg:** ha kevés a versenyképes üzleti vállalkozás, akkor nincsenek hálozatok, nincs elég információ és hiányosak a vállalkozói tapasztalatok is. Nem jönnek létre a közösen használható, megosztható szolgáltatások sem, mert nincs elég fizetőképes kereslet, ezáltal egy önmagát erősítő „lemaradási hatás” alakulhat ki. Nyilván a kisebb településeken, rurális térségekben működő vállalatok eleve hátrányban vannak, mert drágábban jutnak szolgáltatásokhoz és alig élveznek pozitív lokális extern hatásokat.

A regionális tudomány és gazdasági földrajz jeles képviselői is megpróbálták a napjainkban újraformálódó térszerveződés gazdasági mozgatórugóit leírni, elemezni és összegezni. *Michael Storper* a regionalizációs viták során három fő irányzatot különböztet meg, melyek álláspontjuk „fókuszába” (Storper 1997: 3-18):

- az intézményeket (politikai, tervezési stb.),
- az iparági (üzletági) szervezeteket és tranzakcióikat,
- a technológiai váltást és „tanulást” állítják.

*Allen J. Scott* távlatos, a témakört áttekintő munkájában szintén három csoportba sorolta a térbeli koncentrációhoz kapcsolódó, empirikus vizsgálatokra támaszkodó irányzatokat (Scott 2000: 31):

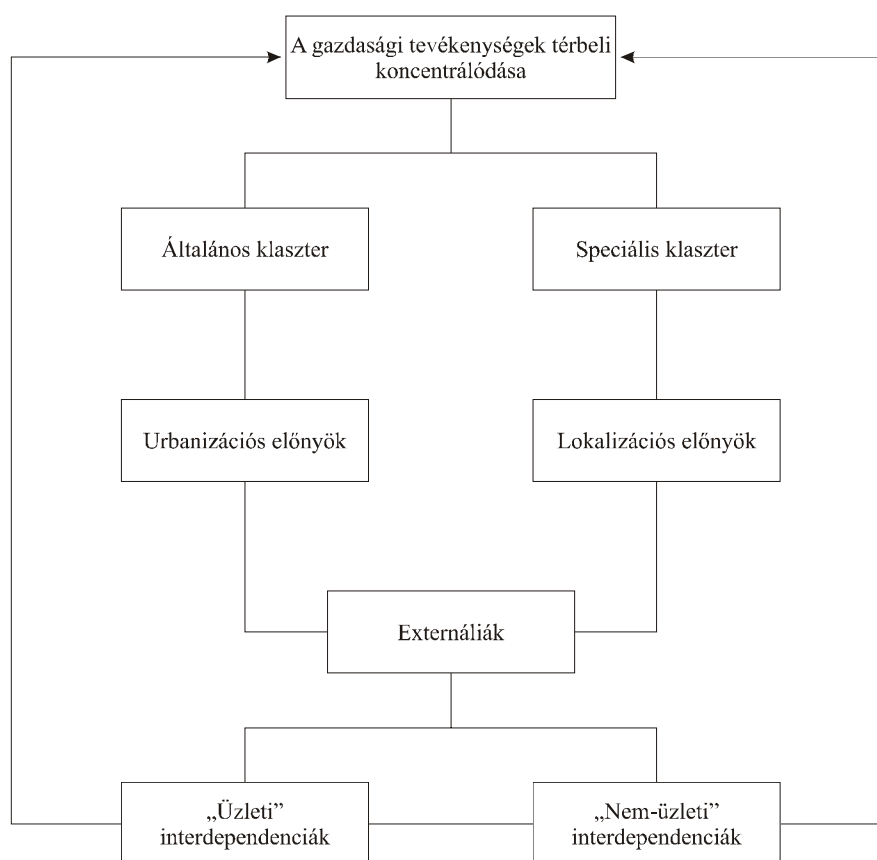
1. **Regionális fejlődélméletek:** hasonló személyes műveltség (kulturális, vallási és nyelvi háttér), hagyományok, együttműködési szokások és „nem-üzleti” (untraded) interdependenciák<sup>60</sup>, amelyek fenntartják (és néha gátolják) a lokális termelési rendszerek működését.

---

<sup>60</sup> Az „untraded interdependencies” kifejezést a regionális tudományban *Dosi* és *Lundwall* vezette be a 80-as években, míg *Storper* jelentősen kiterjesztette (Storper 1997). Lényege a pozitív extern hatásokból adódó halmozódó oksági folyamatot generáló olyan helyi hagyományok, informális szabályok, viselkedési minták, amelyek a piaci szereplőket befolyásolják, és amelyek régió-specifikusak (Storper 1997: 5). Az „untraded interdependencies” kifejezést nem könnyű lefordítani, talán „kereskedelmi forgalomba nem

2. **Intézményi regionális gazdaságtan:** a közösségi (kormányzati és magánszektor) szabályozás intézményei és hatásaik a regionális gazdasági teljesítményre és a lokális munkaerőpiac struktúrájára.
3. **Tudásalapú régiók:** dinamikus agglomerációs előnyöket nyújtó tanulási és innovációs folyamatok, valamint azok a módok, ahogyan ezek a folyamatok formálják a regionális gazdasági változásokat, azaz a tudásteremtés és a helyi tudástranszfer egyaránt a középpontban áll.

2.6. ábra A gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációja



Forrás: a szerző saját szerkesztése Dicken (2003: 23) alapján.

Peter Dicken is összegezte a térbeli koncentráció alapvető mozgatórugóit (Dicken 2003: 22-24). A fogalmi eltéréseken átlépve a pozitív externáliákat emeli ki,

---

kerülő kölcsönös egymásra utaltságok” fejezi ki a tartalmát. Az interdependencia kifejezés többértelmű, általában a fejlődésméletekben használják (Szentés 2002).

amelyek egyaránt hozzájárulnak az urbanizációs és lokalizációs előnyökön alapuló klaszterek létrejöttéhez (2.6. ábra). A kétféle agglomerációs előny szerint megkülönböztet **általános és speciális klasztert**. Szintén fontosnak tartja az „üzleti” (traded) és „nem-üzleti” interdependenciákat, amelyek a személyes (face-to-face) kapcsolatok, a társadalmi és kulturális interakciók, valamint a tudás és innováció elterjedésének erősítésével elősegíthetik a klaszteresedési (térbeli koncentrációs) folyamatokat.

A regionális tudomány eltérő álláspontjainak fenti csoportosításai arra is utalnak, hogy az empirikus vizsgálatok igen eltérő eredményekre vezettek, a sikeres régiók fejlődésében különböző tényezők döntőek. Minél kisebb egy gazdaság, minél kisebb egy régió, annál inkább kimutatható egy-két olyan társadalmi-gazdasági tényező meghatározó jelentősége, amely más régiók fejlődésében nem, vagy csak korlátozottan figyelhető meg (pl. Harmadik Olaszország iparági körzeteinél a kisvállalkozások tradicionális együttműködési formái). Ezek a tényezők általában nem fejezhetők ki a szokásos közgazdaságtani ár-költség-mennyiség összefüggésekkel, hanem jellemzően „gazdaságon kívüliek” (lokális extern hatások, agglomerációs előnyök stb.).

A regionális tudomány új irányzatai közül két olyan megközelítést tartok kiemelkedőnek, amelyek részben kapcsolódnak a fejezetben bemutatott közgazdaságtani iskolához. *Scott* hármass felosztását alapul véve az egyik az új intézményi közgazdaságtanra támaszkodva az externáliák és a tranzakciós költségek közötti összefüggéseket, míg a másik a fejlődéelméletekhez kötődve a kapcsolati tőke és a nem-üzleti interdependenciák fontosságát hangsúlyozza. A tudásalapú régiókat a 4. fejezetben részletesen tárgyaljuk.

#### 2.4.1. „Regionális motorok”: externáliák és tranzakciós költségek

A regionális tudomány és gazdaságtan néhány közismertnek tekinthető gondolatából kiindulva a **gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának általános elméletére** (general theory of location) tesz javaslatot *Allen J. Scott* (1998). A közgazdaságtudomány két, alapvetőnek tekintett irányzatának térfelfogását ötvözi. Az egyik a neoklaszikus közgazdaságtan (jelesül *Krugman*), amely *Marshall*-ra hagyatkozva a térbeliség, a hely szerepét főleg externáliák kibocsátójaként vizsgálja. A másik az **intézményi közgazdaságtan**, amely az eltérő térbeli pozíciókhoz kapcsolódó tranzakciós költségek (közte a szállítási költségek) egyik típusaként értelmezi a gazdaság térbeli működésének költségeit. *Scott* a két irányzat gondolatait és fogalmait kiegészíti a regionális gazdaságtan azon klasszikusnak tekinthető eredményeivel, amelyek a szállítási költségek minimalizálását tartják alapvetőnek a telephely-választási döntéseknél. Lényegében a térbeli elhelyezkedéshez kapcsolódó, pénzben (költségekben) kifejezhető üzleti tranzakciókat, valamint a pénzben nem megjelenő hatásokat együtt vizsgálja.

Az új gazdasági térszerveződésnél a **technológiai externáliák szerepe** (fontossága) és a térbeli **tranzakciós költségek** nagysága alapján különböző típusokat alakíthatunk ki (2.3. táblázat). A típusok nem különülnek el élesen, lényegében csak szemléltet-



tik a gazdasági tevékenységek eltérő mérlegelési szempontrendszerét ezen két dimenzió szerint.

2.3. táblázat A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának típusai a térbeli tranzakciós költségek és externáliák alapján

Externáliák szerepe	Térbeli tranzakciós költségek nagysága		
	Egységesen alacsony	Heterogén	Egységesen magas
<b>Gyenge</b>	Térbeli entrópia (véletlen eloszlás)	Véletlen eloszlás kombinálva a Lösch-Weber-féle térszerveződéssel	Lösch-Weber-féle térszerveződés
<b>Erős</b>	Kis összekapcsolódó klaszterek	Szuper-klaszterek	Kis elkülönült klaszterek

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Scott (1998: 87) alapján.

**Gyenge extern hatások** esetében (ha egy adott tevékenységnél, illetve kapcsolódó vállalati stratégiánál nincs komoly szerepük), az alacsony tranzakciós költségekkel járó tevékenységek szinte bárhol végezhetők. Ilyen típusú tevékenységeknél gyorsan, kis költséggel telephelyet lehet váltani, illetve a szállítási költségek sem jelentősek. Ebben az esetben **térbeli entrópiáról** beszélhetünk, mivel nincs térbeli meghatározottsága, nincs kimutatható térbeli törvényszerűsége ezen tevékenységek térbeli elhelyezkedésének, szinte véletlenszerűnek tekinthető a telephelyek létrehozása (tipikusan ilyenek a betanított munkára épülő összeszerelő üzemek, vagy bér munkát végző cégek telephelyei).

Ha a nagyobb távolság miatt a tranzakciós költségek is megnőnek, azaz jelentőssé válnak a szállítási, kapcsolattartási, információgyűjtési, szerződéskötési és –módosítási stb. költségek, akkor a vállalat ezen költségeket redukálni szeretné, így nyilván mérlegeli, hogy hol végezze ezeket a tevékenységeket (melyik régióban, településen lesz minimális ezen költségek összege). Mivel gyenge az externáliák iránti igény, ezért több telephely közül lehet választani, így a **Lösch-Weber-féle térszerveződés**<sup>61</sup> válik érvényessé, minimalizálva az erőforrások (alapanyag, munkaerő) elérhetősége, az input-output kapcsolatok működtetése során felmerülő tranzakciós (főleg szállítási) költségeket (ilyen a klasszikus nagyüzemi vegyipar, kohászat stb.). Felmerül egy köztes, heterogén megoldás is, amikor már fellépnek jelentősebb tranzakciós költségek, de még elviselhető nagyságúak, ekkor a vállalati stratégiától függően a telephelyek **véletlen eloszlása kombinálódik a Lösch-Weber-féle térszerveződéssel**.

Ha az **extern hatások erősek**, mert ennél a tevékenységnél alapvető fontosságúak, akkor az adott iparág vállalatainak érdemes térben tömörülniük (klasszikus *Marshall-i*

<sup>61</sup> Scott a „landscape” kifejezést használja, amit térszerveződésnek fordítottam, mivel nyilván a szállítási költségek minimalizálását célzó Weber-féle, illetve Lösch-féle elméletekre gondol (Lengyel 1994).

iparági körzetek). Ha alacsonyak a tranzakciós költségek, akkor ezek a klaszterek kicsik maradnak, mert más iparágbeli helyi cégekkel elenyésző tranzakciós költségek mellett is együtt tudnak működni. Ilyen **kis összekapcsolódó klaszterek**<sup>62</sup> vannak pl. a Hollywood-i filmiparban, ahol az elkülönülő, de erősen egymáshoz kapcsolódó szub-klaszterek: forgatókönyvírás, speciális effektek, animáció, filmvágás stb.

Ha viszont magasak valamely tevékenység tranzakciós költségei, akkor egyetlen értéklánc-rendszer (termelési lánc) cégeinek érdemes térben tömörülniük, hogy minimalizálják a köztük fellépő jelentős tranzakciós költségeket és hasznosítsák az egymás melletti elhelyezkedésből eredő extern hatásokat (pl. élelmiszergyártás több szakágazata, avagy kutatásigényes tevékenységek). A magas tranzakciós költségek miatt más helyi tevékenységcsoportokkal sincsenek üzleti kapcsolatban, de ezek a **kis elkülönült klaszterek** élvezik a tudás túlsordulásából és bizonyos közösségi javakból (infrastruktúra) eredő pozitív extern hatásokat.

A két szélső eset között nagyon sokféle tevékenység található, főleg az extern hatások iránt érzékeny, a gyakori személyes találkozásokat igénylő üzletágak szereplői tömörülnek térben. Az ilyen iparágak zöme vertikálisan dezintegrált szerveződést követ, pl. az olasz iparági körzetek, ahol a termékdifferenciálásra törekvő, ezért gyakori egyeztetéseket igénylő, egyazon tevékenységet végző kisvállalkozások találhatók: márkás bőrlábbelik, egyedi bútorok készítése stb. A **szuper-klaszterek** általában nagyvárosokban és vonzáskörzetükben található, a csúcstechnológiai húzóágazatoktól a kézművesiparig a tevékenységek széles körét felölelik, a viszonylag alacsony tranzakciós költségek miatt az inputot szinte az egész világból beszerezhetik, és bárhol lévő piacra szállíthatnak.

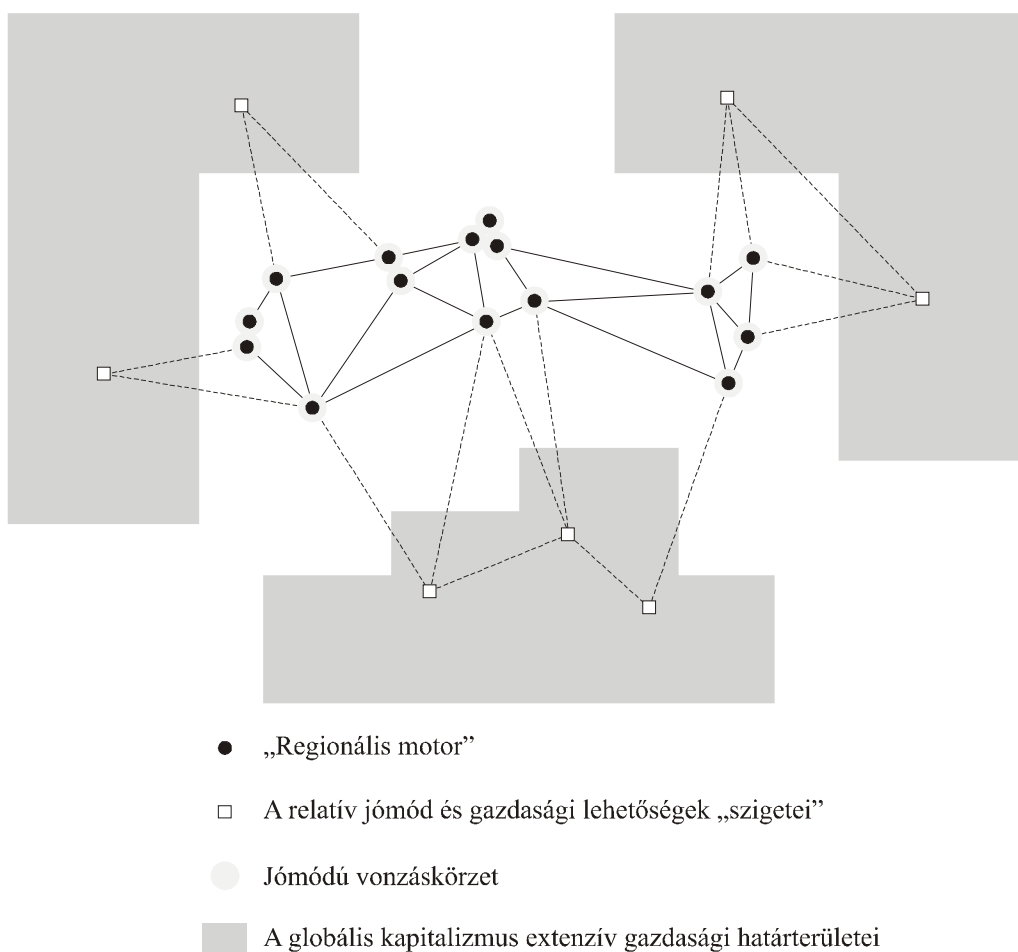
A globális gazdaság „**regionális motorjai**” (regional motors) a szuper-klaszterek, amelyek szűkebb vonzáskörzetükben (lokális térségükben) szintén prosperálást idéznek elő (2.7. ábra). De ezek a regionális pólusok nem fedik le a fejlett országok egészét, hanem ott is csak szigetszerűen fordulnak elő. Az is lényeges, hogy ezek a szuper-klaszterek, és így a fejlett országok világvárosai egymással állnak kapcsolatban és alkotnak hálózatokat, nem pedig saját országukon belüli tágabb környezetükkel, nem az ottani perifériákkal. A fejlődő országokban már csak viszonylagos jólétű szigetek fordulnak elő, kapcsolódva egy-egy világvároshoz és szuper-klaszterhez, míg a fejlődő országok többi része napjaink kapitalizmusának határvidékét (frontier) alkotják.

A fent vázolt gondolat a növekedési pólus elméletet eleveníti fel a fejlődést pontoszerűnek (szigetszerűnek) feltételezve, támaszkodva a világvárosok hierarchiájával és hálózataival foglalkozó vizsgálatokra. Egy-egy „regionális motor” közvetlen térbeli hatása az ingázási vonzáskörzetnek felel meg, a jómódú perifériák pedig szűkebb környezetüknek, így a fejlett országokban is általában megadhatók a belső perifériák. A szuper-klaszterek nem a belső perifériákkal, hanem más szuper-klaszterekkel állnak kapcsolatban, kihasználva a kommunikációs és közlekedési (szállítási) lehetőségeket

<sup>62</sup> Ezek a klaszterek térben csomósodó tevékenység-halmazt, lényegében agglomerálódó gazdaságokat jelentenek és nem a Porter által definiált regionális klasztereket.

(ez a kapcsolatrendszer pl. a bankszektorban egyértelműen megfigyelhető). Azaz a szuper-klaszterek, az ott működő transznacionális cégek globális hálózatokat alkotnak, átlépve államhatárokat és főleg egymással, nem pedig országuk elmaradott térségeivel állnak kapcsolatban (Dicken 2003; Scott 1998). Nem a földrajzi távolság és nem a szomszédság döntő, hanem a globális specializációban elfoglalt hasonló pozíció.

2.7. ábra A globális gazdaság térszerveződése



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Scott (1998: 69) alapján.

Scott a fenti tipizálás és gondolatmenet alapján fejti ki napjaink jellemző gazdasági térszerveződésének mozgatórugóit. Ez a megközelítés igen szimpatikus, annak ellenére, hogy inkább szemléltető ötletnek tűnik és nem egy alaposan kidolgozott tudományos teóriának. Komoly összhangot teremt viszont a vállalatok által is mérlegelt, napjaink empirikus vizsgálataival kimutatott vállalati döntési szempontok és a közgazda-

ságtudományi kategóriák (extern hatások, tranzakciós költségek) között. Azaz elméletileg tisztázott és alaposan elemzett fogalmakból indul ki, amelyekre véleményem szerint alapozni lehet egy újszerű regionális gazdaságtant. A röviden bemutatott gondolatmenetben többek között megjelennek *Krugman* és *Porter* nevével fémjelzett irányzatok bizonyos gondolatai is.

#### 2.4.2. Nem-üzleti interdependenciák: a „szentháromság” modell

A regionális fejlődés értelmezésére *Michael Storper* is kidolgozott egy új elméletet, amelybe szociológiai szempontokat is beépített. **Nem-üzleti interdependenciákon** alapuló heterodox megközelítése némi hasonlóságot mutat *Porter* gondolataival (*Storper* 1997). Ez a „szentháromság” (holy trinity) modell abból indul ki, hogy a globális versenyben a régiók fejlődése három alaptényezőtől függ (2.8. ábra): a vállalati szervezettől, a technológiától és a térbeliségtől (agglomerációs előnyöktől). Ez a három tényező szinte megegyezik az egy évvel később publikált *Porter*-féle felosztással (lásd 2.3. ábra). De ezt a három tényezőt emelte ki többek között *David M. Smith* is (1971: 26), amikor a feldolgozóipar telepítési döntéseinek alaptényezőit elemzi: méretgazdaságosság (vállalati szervezet), technika (mint technológia) és térbeli elhelyezkedés. *Storper* továbbfejlesztette *Smith* gondolatait, és a döntéshozókat, mint szubjektumokat és kapcsolatrendszerüket, kulturális háttérüket is figyelembe veszi. Megjegyzem, hogy a „nem-üzleti interdependenciák” több esetben szinonímája a túlcsonduló hatásoknak (spillover effects) szomszédsági hatások, lokális extern hatásoknak (*Gardiner* 2003).

*Storper* szerint ez a három alaptényező kölcsönösen meghatározza egymást, de nem a szokásos közgazdasági mérlegelésre (ár-költség-mennyiség) utaló összefüggérendszerben (*Storper* 1997: 31-43):

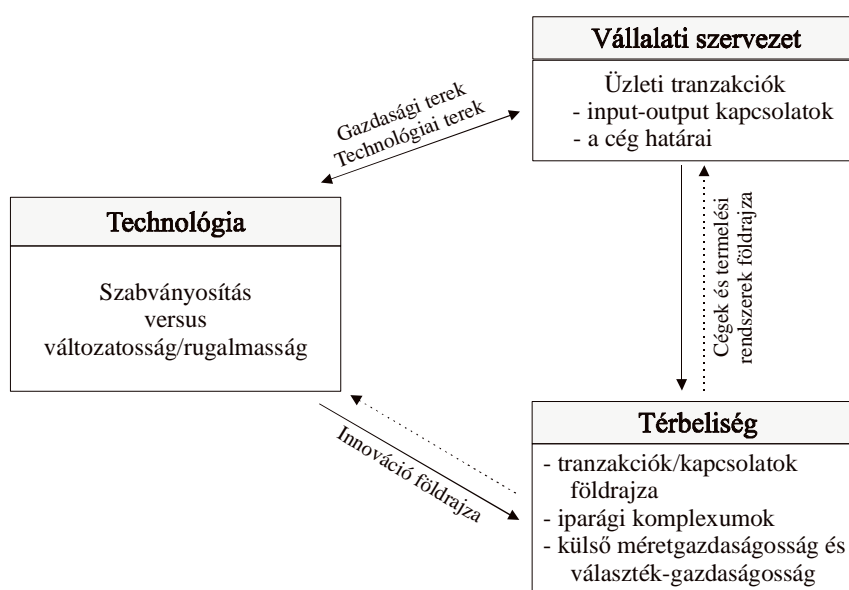
- **Technológia**<sup>63</sup>: az új technológiák, új termelési eljárások és az új termékek kidolgozása és elterjedésük, piaci sikerük elsősorban az adott régió innovációs kapacitásától függ. A termelékenységet javító technológiai váltás nemcsak a költség-ár dimenziókat változtatja meg, hanem meghatározza a termelés célszerű térbeli helyét is. Az innováció és technológia nem egy „fekete doboz”, amely véletlenül alakul ki, hanem a vállalati versenyelőnyök tudatos megtervezésének köszönhető. A vállalati menedzsmentnek döntenie kell: költségelőnyöket tart-e fontosnak és akkor ehhez vásárol (dolgoz ki) technológiát (pl. szabványosított tömegtermékek előállításánál), vagy stratégiai pozicionálásra törekszik és a termékdifferenciálásból adódó előnyöket hasznosítja. Utóbbi esetben rugalmas termelésre, választék-gazdaságosságra<sup>64</sup> (egyedi termékek) lehetőséget adó technológiai megoldást kell

<sup>63</sup> A technológia kifejezést tágabb értelmezésben használjuk: a mit, mivel és hogyan kérdésre adódó válaszok összességét értve alatta.

<sup>64</sup> *Választék-gazdaságosság* (economies of scope) a termékkála változatosságából, sokrétűségéből adódó előnyöket, hozadékot jelenti, amikor két vagy több termék együttes gyártása hatékonyabb, mint külön-

választania. A technológia mint tárgyiasult tudás megjelenhet leírható, kodifikált formában (licenc, know how), és „testet ölthet” nem leírható, nem kodifikálható, hanem személyekben és szervezetekben felhalmozódott tudásban (hallgatólagos tudás). A tudásnak ezt a kettősségét jellemezhetjük kozmopolita és nem-kozmopolita tudásnak, a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai főleg utóbbi hely-specifikus tudástömegektől függenek.

2.8. ábra A regionális fejlődés három összefüggő alaptényezője



Forrás: a szerző saját szerkesztése Storper (1997: 27) alapján.

- **Vállalati szervezetek:** az egyazon termelési láncba (értéklánc-rendszerbe) tartozó cégek kapcsolatai nemcsak az egymásnak szállítandó inputok (termékek, szolgáltatások) jellemzőitől függenek, hanem a cégek közötti eltérő erősségű nem-üzleti (személyes, szervezeti) kapcsolatokról is. Ezek a nem-üzleti interdependenciák felölelik a vállalatok közötti, valamint a vállalatokon belüli információk, tapasztalatok megosztását, a szakmai tudás átadását, továbbá a cégek és intézmények összetett kapcsolatrendszerét is. Azaz a vállalatoknak nemcsak a kereskedelmi input-output tranzakciókra kell figyelniük, hanem azokra a kölcsönös egymásrautaltságot meghatározó módokra, viselkedési és magatartásformákra is, ahogyan a hagyományok és emberi viszonyok alakítják a nem-üzleti kapcsolatokat, mivel ezek együt-

külön (Kocsis-Szabó 2002). Előfordul még a változatossági hozadék, változékonysági hozadék, változatossági gazdaságosság (változatossági megtakarítás) kifejezés is.

tesen kijelölik egy-egy cég lehetőségének határait. A vállalat részben a technológiai döntéshez kapcsolódva tudatosan határozza meg, hogy „termel vagy vásárol”, azaz saját telephelyet (-rendszert) hoz létre, avagy független vállalatokba kiszervezi a termelést.

- **Térbeliség (lokális):** a tranzakciók térbelisége, valamint a szervezetek közötti, a helyi hagyományokra támaszkodó kapcsolatok döntőek valamennyi régióban, a centrumtérsegekben és a perifériákon egyaránt. Az egyes régiókban ezek a nem-üzleti interdependenciák, valamint a technológiai jellegű „túlcsordulás”, információcseré és -áramlás elősegíti bizonyos iparági komplexumok kialakulását. Ezen húzóágazatok versenyelőnyei eredhetnek az agglomerációs előnyökből (külső méretgazdaságosságból) vagy a helyi innovációs kultúrán alapuló választékgazdaságosságból. De mindkét esetben a **régió-specifikus kapcsolati tőke** szerepe meghatározó, amely eltérő jellemzőkkel bír ugyan, de egyaránt fontos pl. az olasz, japán, német gazdaságban. A vállalati szervezet és az alkalmazott technológia együtt határozza meg egy adott tevékenység térbeliségének jellemzőit, mennyire igényli a nem-üzleti interdependenciákat.

A fenti gondolkör meghaladja a gazdasági rendszer korábbi szokásos felfogását, amely általában egy mechanikus gép hasonlatból indul ki: tárgyi input és output, ahol ezeknek az inputoknak és outputoknak meghatározott fizikai és geometriai szabályok szerinti mozgása van. *Storper* a **három alaptényező kölcsönös meghatározottságát** emeli ki: egy regionális gazdaság lényegében nem más, mint a fenti három alaptényező közötti üzleti és nem-üzleti kapcsolatok rendszere. A gazdasági folyamat meghatározó elemei elsősorban nem tárgyi tényezők, hanem egymással bonyolult kapcsolatban álló, élénk oda-visszahatásokat generáló **emberi szereplők** (reflexive human actors), akik egyénileg (mint szubjektumok) és közösségként (szervezeti kultúrák) egyaránt fellépnek. Emiatt a gazdasági akkumuláció nemcsak anyagi tőkét, hanem főleg **kapcsolati (együttműködési) tőkét** jelent (relational assets), így lényegében a gazdaságot különböző **regionális hálózatok működtetik**. Napjaink regionális gazdaságában a tudás vált fontossá, amelynek kidolgozásához, megértéséhez, interpretálásához és hatékony hasznosításához nélkülözhetetlenek a személyes kapcsolatok, a nem-üzleti interdependenciákon alapuló együttműködések.

*Storper* felfogásában a technológia nem gazdaságon kívüli, nem abszolút tényező, hanem a vállalati vezetés tudatos döntésétől függ, hogy milyen alkalmaznak. Ezt a döntést főleg a vállalati szervezet determinálja, a tulajdonosi kör és menedzsment kulturális háttere, együttműködési tradíciói, a munkaerő felkészültsége stb., valamint ezen tényezőkkel összefonódva a vállalat térbeli elhelyezkedése. Ugyanígy a vállalati szervezetek is nagyon eltérőek, amelyeket szintén a térbeli elhelyezkedés és az alkalmazott technológia befolyásol (nem lehet egyik pillanatról a másikra a két alapvető versenyelőny-forrást megváltoztatni, ehhez jelentős befektetés kell és zömében másik munkatársi gárda). A három alaptényezőt a közgazdaságtan hagyományos szemléletén kívül

eső kapcsolatok, a nem-üzleti interdependenciák kötik össze, megteremtve és működtetve a régió gazdaságát.

Ez a megközelítés részben hasonlít *Porter* felfogásához, mivel *Storper* szerint is a technológiáktól és a vállalati stratégiáktól függően alakul ki és formálódik a térgazdaságtan. De annyiban el is tér tőle, hogy *Storper* szerint a **tér is aktív szerepet tölt be**, mivel meghatározza az alkalmazható technológiát, illetve a régióban hatékonyan működtethető vállalati szervezeti formát is. További fontos eltérés, hogy a személyek és szervezetek kapcsolati tőkéjének meghatározó szerepét hangsúlyozza, mint ami működteti a regionális gazdaságot.

Ez a modell nyilván eltér a korábbiaktól, túllép a közgazdaságtani, gazdálkodástani fogalmakon és szociológiai szempontokat is felvet. A nemzetközi példákat áttekintve (pl. kínai, japán, arab stb. gazdaságok), egyértelműen leszögezhető, hogy az angolszász közgazdasági szemlélet sok helyen nem érvényesül és a kulturális háttértől, civilizációs gyökerektől függően más-más helyi gazdaságok alakulnak ki, amelyek eltérő jellemzőit szerintem *Storper* modellje jól visszaadja.

## 2.5. A térbeliség közgazdaságtani megítéléséről

A fejezetben ismertetett, a témakör napjainkban kiemelkedő két közgazdaságtani irányzatán kívül több, a globalizáció „territorializációs” hatását eltérő nézőpontból elemző közgazdasági, gazdaságföldrajzi iskola alakult ki: a *Marshall*-i (vagy *neo-Marshall*-i agglomerációs gazdaságok), a kaliforniai (technológiai körzetek), a „learning region” (tudásalapú régió), az innovatív milió stb. irányzatok (Cooke 1999; Malecki 1997; Markusen 1999; Maskell et al 1998; OECD 1999). Megjegyezzük, hogy a globalizáció során egyre inkább előtérbe kerülő, a mikro- és makroszint közötti mezoszintet a közgazdaságtudomány művelői eltérő módon értelmezik, nemcsak a regionális gazdaságtan fogalom- és eszközrendszerével vizsgálják, hanem többen eltekintenek a térbeliségtől és pl. egy országon belüli iparágat, vagy gazdasági szektort neveznek „középszintnek” (Capello 1994; Kocsis 1997; Hatzichronoglou 1999: 11).

A fentiek alapján nyugodtan kijelenthetjük, hogy mind a közgazdaság-, mind a gazdálkodás-tudománnyal foglalkozók egyre szélesebb körében elfogadottá vált, hogy a gazdaság működésében meghatározók a térbeli jellemzők. Az sem vitatott, hogy a globalizációs folyamatok, a technológiai váltás és az erősödő vállalati verseny következtében kerültek a térségek, régiók az érdeklődés előterébe. A korábbi egyoldalú felfogást, amely a távolságot, a térbeli eltérést egyedül mint szállítási költséget értelmezte, napjainkra felváltotta egy komplexebb, a valósághoz jóval közelebb álló szemlélet, amely már korábban is jelen volt a regionális gazdaságtanban (Bartke 1989). A gazdasági térrel, gazdasági koncentrálódással foglalkozó különböző irányzatok más-más aspektust emelnek ki, de a bemutatott közgazdasági megközelítések mindegyike érdekes és hasznos gondolatokat fogalmazott meg. *Krugman* és társai térgazdaságtana eredeti és színvonalas tudományos kísérlet az új globális feltételek modellezésére és álta-

lános közgazdaságtudományi kérdések (pl. térbeli egyensúly) vizsgálatára. *Porter* rombusz-modellje, regionális klaszterei pedig a gazdaságpolitika, főleg a helyi gazdaságfejlesztés kidolgozásához nyújtanak felhasználható eszközöket.

Részben az ismertett közgazdaságtani irányzatok hatására a regionális tudomány képviselői közül többen megpróbálták általános modellekbe foglalni napjaink térgazdaságának alapvető jellemzőit. Mind *Scott*, mind *Storper* modelljénél kiemelhető, hogy nem lehet egyetlen olyan „sémát” megadni a telephely-választásra, amely mindegyik gazdasági tevékenységre teljesül. *Scott* a gazdasági tevékenységeknek az extern hatások iránti igényeitől (szükségleteitől) és a tranzakciós költségek nagyságától teszi függővé, hogy egy adott tevékenységet hol érdemes végezni. Egyre inkább elfogadottnak tűnik az a megállapítása is, hogy nem mindegyik régió, hanem az egymással kapcsolatban álló városrégiók, mint növekedési pólusok a globalizáció térbeli motorjai. *Storper* a vállalati szervezet és az alkalmazott technológia kölcsönös meghatározottságát emeli ki, amelyet a lokális jellemzők (a térbeliség) is befolyásolnak. Lényeges megfigyelése, hogy a régió-specifikus kapcsolati tőke is meghatározó szerepet tölt be, ezáltal eltérő együttműködési szokások és egyéb gazdaságon kívüli tényezők által determinált regionális gazdaságok jönnek létre.

Napjainkban terminológiai viták is folynak, mennyiben tekinthetők ezek az új irányzatok a közgazdaságtudomány, a gazdálkodástudomány, a regionális tudomány, esetleg a földrajz részének (Martin 1999; Mészáros 2000). A „*The Oxford Handbook of Economic Geography*” szerkesztői, valamint terminológiai kérdésekkel foglalkozó szerzőtársaik sem érezték felhatalmazva magukat arra, hogy elköteleződjenek egyik vagy másik álláspont mellett, mivel a tudományelméleti viták eldöntéséhez még nem érett meg az idő, nem tisztázódtak le kellő mértékben az álláspontok (Clark-Feldman-Gertler 2000; Scott 2000; Storper 2000). Viszont ebben a kézikönyvben mind *Krugman*, mind *Porter* iránymutató fejezetet írt, nyilvánvalóan *Scott* és *Storper* is, jelezve az általuk képviselt irányzatok elfogadottságát (Krugman 2000; Porter 2000b).



*„A modern közigazgatási területrendezés abból a tényből született, hogy a hagyományként örökölt közigazgatási területi beosztás és a városi központok fejlődése szembe kerültek egymással, s a hagyományos területi beosztás nem tudott megbirkózni a modern városi központok fejlődése által felvetett problémákkal, melyek megoldásának útjában állott.”*

*(Bibó István, 1972)*

### **3. A regionális szint gazdasági szerepe**

A globális folyamatok előző fejezetekben elemzett területi hatásait összegezve kiemelhető, hogy miközben napjainkban a gazdasági tevékenységek globalizálódnak, addig a globális versenyben szereplő iparágak/üzletágak versenyelőnyeinek forrásai lokalizálódnak. Ez az egyik legfontosabb megállapítása a témakörrel foglalkozó empirikus kutatások többségének, és napjainkra elméleti magyarázatok is születtek az erőteljes területi koncentrációs folyamatok értelmezésére. Mind az empirikus, mind az elméleti regionális tudományi munkákban teljes egyetértés mutatkozik a térbeli koncentrálódás, mint alapvető gazdasági folyamat elfogadásában, viszont abban már eltérő felfogások figyelhetők meg, hogy a koncentráció milyen területi szinthez, szintekhez köthető? Hogyan értelmezzük a területi koncentrációk térbeli kiterjedését, azaz a lokális térségeket és régiókat, milyen jellemzőik válnak meghatározóvá a globális versenyben?

A globalizáció alapvető jellemzője a gazdaság erőteljes egységesülési folyamata, azaz lényegében egyetlen globális (árutermelő) gazdaság formálódik. Kérdés, milyen kiterjedésű gazdaságokat, milyen területi szinteket tudunk elkülöníteni a két szélső eset, a globális szint és a helyi (települési) szint között? *Peter Dicken* (2003: 2) három területi szintet emel ki (amint az 1. fejezetben ismertettük): a regionális/lokális gazdaságot, a nemzetgazdaságot és a szupranacionális gazdaságot. Ezek a szintek jól elkülöníthetők a transznacionális vállalatok, valamint a technológia szerepe szerint, egyértelmű, hogy a **regionális/lokális szint** tekinthető a nemzetgazdaságnál kisebb területi egységek gyűjtőfogalmának. *Richard Temple* (1994: 2) a regionális gazdaságtan szempontjából öt szintet különített el: lokális, regionális, nemzeti, európai és nemzetközi. *Nemes Nagy József* (1998: 125) a társadalmi tevékenységek jellegzetességei szerint a térszerveződés négy szintjét különbözteti meg: mikroterek, lokális terek, regionális terek és makroterek. *Korompai Attila* (1995: 67) a jellegzetes szereplők szerveződési szintje alapján szintén négy típust ad meg: helyi, körzeti, országos és nemzetközi.

*Porter* a versenyképesség vizsgálata és javítása, a gazdaságfejlesztés szempontjából hat, egymásba ágyazódó területi szintet határoz meg. Ezek a szintek elkülönülnek

egymástól, mint a piacsabályozás és gazdaságfejlesztés bizonyos térbeli működési szintjei (Porter 2002):

- klaszterek térségi bázisa,
- (nagy)városi vonzáskörzetek,
- régiók (tartományok), országon belüli tagállamok (pl. az USA-ban),
- országok, azaz nemzetgazdaságok,
- nemzetközi integrációk (pl. EU, vagy hasonló nagyságú szerveződések),
- világgazdaság, azaz globális gazdaság,

A különböző felfogások ismertetése még hosszan folytatható, de a fentiekből is érzékelhető, hogy a **térszerveződési szintek** egymástól történő elhatárolásakor és a szintek definiálásakor a megközelítés mikéntjében, valamint az alkalmazott fogalmakban jelentős eltérések vannak. Az viszont egyértelműen kiviláglik, hogy a „regionális” kifejezés kétféle értelemben fordul elő a közgazdasági szakirodalomban, egyrészt szubnacionális területi egységek megnevezésére (regionális gazdaságtan), másrészt földrésznyi méretű nemzetközi integrációkra (főleg világgazdaságtanban). Ebben a könyvben mi nyilvánvalóan az első értelmezést használjuk.

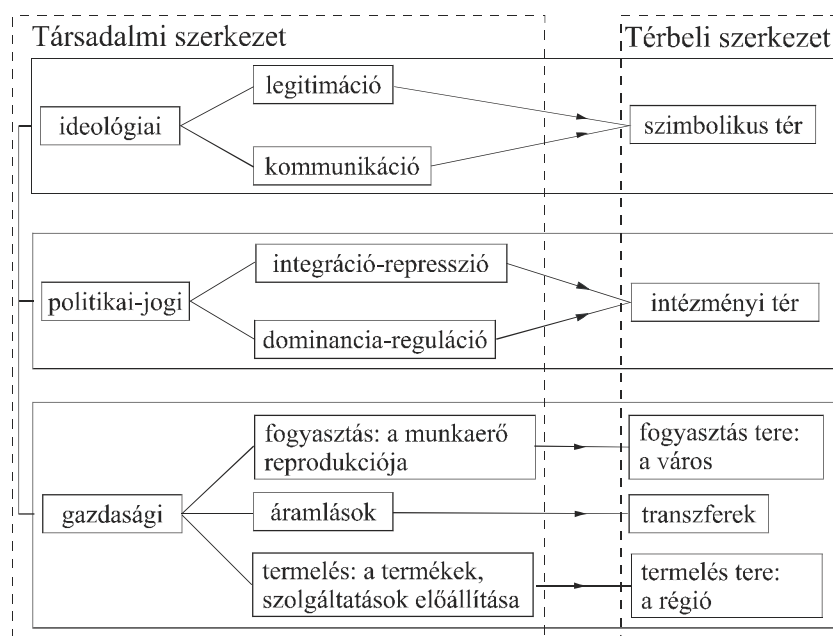
A fenti sokszínűség is rámutat arra, hogy nincs egyetlen helyesnek tartható térfelosztás, a valós társadalmi-gazdasági problémák releváns területi szintjei eltérőek. „A maga területén helyénvaló, megfelelő vizsgálati keretnek mutatkozó térfelosztás, szintrendszer sokfélesége a társadalomkutatásban egyértelműen bizonyítja, hogy generális, minden egyes társadalmi jelenség térbeli tagozódására érvényes megoldás nincs” (Nemes Nagy 1998: 124).

A regionális tudomány neves képviselői egyöntetűen hangsúlyozzák, hogy a térszerveződés és így alapegysége (területi egysége), a régió alapvetően **társadalmi képződmény**, amely az időtől és tértől (helytől), valamint a társadalmi szerkezet jellemzőitől függően más-más módon jelenik meg. A globalizációs folyamatok hatására nyilvánvalóan a társadalmi feltételek is megváltoznak, ezáltal a korábbi térszerveződési módok is átalakulnak. Általánosan elfogadottnak tekinthető azon álláspont, amely a **társadalmi szerkezet három alapvető jellemzője**: ideológiai, politikai-jogi és gazdasági szempontjai által meghatározott térszerkezeteket tartja fontosnak (3.1. ábra). Az eltérő térbeli szerkezeteknél a vizsgálat szempontjai és főbb kérdései is különböznek, így más-más módon kialakított területi egységek, régiók használata célszerű.

Az ideológiai (kulturális, civilizációs, nyelvi stb.) háttér egy **szimbolikus teret** generál. A szimbolikus tér egységein belül az egymást társadalmilag elfogadó rétegek, közösségek és egyének között zajló kommunikáció jóval hatékonyabb, mint az eltérő ideológiai háttérrel rendelkező egységek között. Szimbolikus térnek tekinthetők a civilizációk által kialakított térszerveződés, avagy a világvallások térbeli elterjedtségéből formálódó tér, de pl. a világnyelveket (német nyelv: Németország, Ausztria és Svájc nagyobb része) használók térbeli elhelyezkedése is. A szimbolikus tér egységeinek pontos földrajzi kiterjedése sok esetben nem adható meg, illetve nem alkot összefüggő térséget (pl. a magyar nyelv használata a Kárpát-medencében).

A politikai-jogi környezet egységes **intézményi teret** hoz létre a hatalomgyakorlást és szabályozást megvalósító intézmények révén. Az intézményi térszerveződés elemének tekinthető egyértelműen egy állam, avagy azon belül egy-egy közigazgatási egység (pl. megye) is. De ugyanúgy az Európai Unió többféle szempontból az intézményi tér egységeként fogható fel. Az intézményi térnél a területi egységek földrajzi határai a meghatározó intézmények működési területe alapján pontosan megadható. A regionális tudomány szerint a szubnacionális régió, mint területi egység az országon belüli intézményi tér valamelyik területi szintjéhez tartozó közigazgatási egységeket jelenti.

3.1. ábra A társadalmi szerkezet térbeli vetületei



Forrás: a szerző saját szerkesztése Johnston et al (2000: 781) alapján.

A gazdasági környezet három részből áll: a munkaerő reprodukálására szolgáló fogyasztás a városokban (településekben) koncentrálódik, létrehozva a **fogyasztás terét**. A termékek és egyéb javak előállítása a régiókban történik, amely a **termelés tere**, míg a különböző régiók és városok között térbeli transzferek (jövedelmek, valamint inputok és outputok áramlásai) figyelhetők meg. Gazdasági térszerveződés esetén a régió nem közigazgatási egység, hanem valamilyen gazdasági szempont alapján formálódó térség, pl. munkaerő-vonzáskörzet.

Tehát az intézményi és a gazdasági térszerveződésnél egyaránt használatos a régió fogalma. Sokszor gondot okoz, hogy keveredik az intézményi és közgazdasági térfelfogás, holott mindegyik más-más feltételekből, társadalmi háttérből indul ki. A regio-

nális gazdaságtani vizsgálatok elsődleges területi egységei a fenti felosztás szerint a fogyasztás tere és a termelés tere, azaz a **város (település)** és a **régió**. A területi adatgyűjtés és –nyilvántartás viszont általában az intézmények működési területéhez, így az intézményi térhez kötődik, emiatt sok esetben a közgazdasági vizsgálatok is a közigazgatás térbeliségéhez igazodnak.

Ez a modell rávilágít arra a széles körben elfogadott álláspontra, hogy az **intézményi teret el kell választani a gazdasági tértől**. Amíg a közigazgatási régiók hosszabb időszakon át fennmaradó határokkal rendelkeznek, addig a gazdasági térszerveződés (pl. klaszterek térségi bázisa) állandó változásban van, emiatt sincsenek stabil határai. Továbbá amíg az intézményi tér szükségszerűen lefedi az egész területet, addig a gazdasági térben pólusok, „regionális motorok” és fehér foltok (belső perifériák) vannak, azaz nincs összefüggő tér. Az is régóta közismert, hogy a városok (települések) és régiók eltérő jellemzőkkel bíró térszerkezeti elemek, emiatt más-más szempontúnak kell lennie a településfejlesztésnek és területfejlesztésnek (regionális politikának). Napjainkban a szolgáltatások relatív fontossága felerősödött, ami szükségszerűen maga után vonta ezen tevékenységek piachoz közel történő (azaz nagyvárosokban koncentrálódó) letelepedését, agglomerálódását, míg a mobil inputokat használó és mobil outputokat kibocsátó feldolgozóipari termelés inkább regionális méretekben szerveződik.

A fentiekből is érzékelhető, hogy a területi szintek meghatározása, közte a régiók definiálása és jellemzőik megadása igen összetett problémát takar, ezért érdemes egy megadott célrendszer szerint leszűkíteni a témakört: jelen dolgozatban a globális folyamatok hatására formálódó térgazdaság, valamint a regionális versenyképesség adekvát területi egysége szempontjából elemezzük a régiókat. A fejezetben főleg azokat a területi szinteket és jellemzőiket tekintjük át, amelyek a gazdaság területi koncentrálódásának térbeli kereteit alkotják. Először a regionális tudomány/gazdaságtan régió-felfogását, a legfontosabb típusokat elemezzük, majd a gazdaságfejlesztés, a versenyképesség javítása szempontjából releváns területi szintek jellemzőit.

### 3.1. A régió fogalma a regionális tudományban

A térszerveződési szintek között a régiók (regionális terek, körzetek) kiemelt helyen szerepelnek. A **régió nagyon rugalmasan értelmezett gyűjtőfogalom**, sokféle összefüggésben felmerülő, általában valamilyen tájat, vidéket, térséget, tartományt, körzetet, övezetet, zónát stb. lehatároló területi egységet jelent. Hagyományos értelemben a „régión többé-kevésbé lehatárolt terület, amely valamilyen szempontból egységesnek tekinthető, vagy valamilyen szerveződési elv alapján jött létre, amely megkülönbözteti a többi régiótól” (Johnston et al 2000). A különböző tudományágak régió-felfogása eltér egymástól, a földrajz a régió komplex térszerkezeti egység jellegét, a természeti vagy társadalmi-gazdasági jellemzők, funkciók alapján lehatárolható körzeteket tartja fontosnak, a szociológia a kulturális identitás, vagy etnikai sajátosságok alapján kirajzolódó tájakat, a közigazgatás-tudomány a területi igazgatás funkciói alap-

ján elkülönített területi egységeket stb. (Barta 2002a; Illés 2003; Nemes Nagy 1998; Pálné Kovács 2001; Süli-Zakar 1997; Tóth-Papp 2002).

A közgazdaságtanban **kétféle értelemben** terjedt el a régió fogalmának és a regionális jelzőnek a használata. Egyrészt földrajzilag összekapcsolódó államsoportok, **regionális integrációk** megnevezésére használják (lásd 1.2. ábra), főleg a világgazdaságtanon belül, pl. régióknak tekinthető az EU vagy a NAFTA (Palánkai 2001; Szentés 1999). Az ilyen, több országot átfogó egységet újabban makrorégióknak is szokás nevezni. Másrészt régióknak egy **országban belüli (szubnacionális) területi egységet** értünk, amely a helyi (lokális) és az országos szint között helyezkedik el. Utóbbi felfogásban régió egy országban belüli lévő, több szomszédos települést, vagy településrészt magában foglaló, összefüggő térség<sup>65</sup>. A régióknak ez a szubnacionális felfogása többek között a közigazgatásban, valamint a regionális tudományban és regionális politikában terjedt el, a dolgotatban mi is ebből a megközelítésből indulunk ki. A régió<sup>66</sup> pontos fogalmáról nem alakult ki konszenzus, miként a térszerveződési szintekről sem, többek között nyilván azért, mivel eltérő (közigazgatási, politikai, gazdasági, környezeti stb.) szempontok és elvek alapján lehet egy országot régiókra felosztani, és még az egyes elvek szerint is többféle konzisztens területi beosztást lehet elkészíteni (Agg-Nemes Nagy 2002).

*Walter Isard*, a regionális tudomány egyik megalapítója tágan értelmezhető definíciót adott, miszerint a régió: „nem pusztán egy térben tetszőlegesen lehatárolható terület, hanem inkább egy vagy több olyan probléma alapján értelmezhető térség, amely problémákat a regionális tudománnyal foglalkozók vizsgálni és megoldani szeretnének” (Isard 1975: 1). *Isard* kiemeli, hogy addig nem tudjuk egyértelműen definiálni az előbbieken vázolt régió fogalmát, amíg nem adjuk meg azokat a társadalmi, gazdasági és egyéni tényezőket, amelyeket vizsgálni szeretnénk, és amelyek térbeli viszonyai határozzák meg a régió kiterjedését. Szerinte ez a tipikus „tyúk-tojás probléma”: a vizsgálandó valós társadalmi problémák térbeliségéből indulunk-e ki, avagy a regionális tudomány alapfogalmát akarjuk-e előbb definiálni (Isard 1975: 12-15). Azaz **a régióknak van problémájuk vagy a társadalmi problémáknak van régiójuk?** A régió ezen felfogás szerint egyrészt absztrakt koncepció, másrészt egy konkrét valóság. A regionális tudomány képviselőinek többsége *Isard* gyakorlatias szemléletével ért egyet: a régió egy olyan absztrakció, hasonlóan a matematika halmaz vagy a statisztika sokaság fogalmához, amelyet csak a vizsgálandó társadalmi probléma szerint értelmezhetünk.

A régió fogalmának fenti rugalmas felfogásában a regionális tudomány mint társadalomtudomány szemlélete tükröződik: a **régió területileg összefüggő, a vizsgált gazdasági jelenség szempontjából homogénnek tekintett, határaival többé-kevésbé**

<sup>65</sup> Nyilván a „térség” fogalmat is definiálni kellene, de azt most ismertnek feltételezzük. A területi szintekhez kapcsolódó fogalmak felsorolása és értelmezése *Nemes Nagy József* (1998) könyvében részletesen megtalálható.

<sup>66</sup> Ráadásul az angol „region” és „regional” kifejezéseknek nincs egyértelmű magyar megfelelője, illetve más nyelvekben is különböző szemantikai háttérű fogalmakat használnak (Barta 2002a).

**megadható térség.** Nyilvánvaló, hogy a társadalmi-gazdasági jelenségek bonyolultságát tekintve sincs egyetlen helyes térfelosztás, hanem többféle regionális felosztásnak van létjogosultsága, amelyek a vizsgált gazdasági probléma jellegétől, valamint az iparágaktól, ágazatoktól függően eltérőek lehetnek. Az áramszolgáltató vállalatok természetes monopóliumai által kialakított régiók például mind kiterjedésükben, mind határaikat tekintve különböznek a nagyvárosok ingázási övezeteitől, vagy a bevásárlóközpontok vonzáskörzeteitől.

*Edgar M. Hoovernek*, a regionális gazdaságtan egyik kiemelkedő alakjának tulajdonított félig tréfás megjegyzés szerint a régió „egy olyan térség, amelynek vizsgálatára a regionalista elnyer egy kutatási támogatást” (Hoover-Giarratani 1999: 9. fejezet). A komolyabb definíciókban *Hoover* szerint közös, hogy a régió olyan földrajzi térség, amely valamilyen **entitás** alapján alakul ki, amely entitástól a régió több, minőségileg más, mint a részek összessége. Ezt az entitást a régió egészére jellemző néhány alapvető szempont alapján meghatározhatjuk, ezáltal leírható és így vizsgálható is ez a régió. Nagyon hasznos, ha a régió, mint vizsgálati térség a közigazgatás területi beosztásához igazodik, mivel ekkor a fontosabb intézmények működési területe megegyezik a régióval, így az információk gyűjtése, a közösségi politikák, fejlesztési elképzelések kidolgozása és végrehajtása is könnyebb. Az is fontos, hogy ezáltal megjeleníthető a közös regionális érdek, amely minden racionális közösségi erőfeszítés kiindulópontja.

A gazdasági problémákra koncentrálna *Hoover* a régiók belső struktúráját tekintve a közismert két alaptípust emelte ki (Hoover-Giarratani 1999: 9. fejezet):

- **Homogén régiók:** a belső egyöntetűség (uniformitás) alapján lehatárolható régiók (pl. a téli búza termesztésének régiója, ahol ugyanazon növény ugyanazon módon való termesztése folyik), amelyek megadhatók az uniformitást leíró (egy vagy néhány) mutatóval.
- **Funkcionális régiók:** ahol a régióon belüli interakciók a kistérségek, települések között jóval élénkebbek, mint a régióon kívüliek, azaz bizonyos gazdasági interdependencia figyelhető meg. Az interakciók lehetnek vertikálisak, a régióon belüli térségeknél (települések közötti) oda- és visszairányuló kapcsolatok (pl. a napi ingázás), és lehetnek horizontálisak (pl. ivóvízellátásnál). A funkcionális régiók speciális esete a **csomóponti régió** (nodal regions), amikor egy fókusz (város) és vonzáskörzete között erőteljesek a vertikális interakciók.

Napjainkban a regionális tudományban három, a fenti felfogásokból kiinduló régió-típus vált széles körben elfogadottá, amelyek a területi verseny, versenyképesség és gazdaságfejlesztés szempontjából is jól alkalmazhatók (Benko 1999: 27; Malecki 1997: 10):

- **Tervezési, avagy programozási régió** (planning or programming region): általában közigazgatási, területi tervezési és információgyűjtési (statisztikai) szempontokat helyez előtérbe, amelynek különböző részei ugyanattól a döntéshozó (központi, avagy helyi kormányzati) szervtől függenek, elsősorban közigazgatási és intézményi elemzések alapegysége.

- **Csomóponti régió** (nodal region): a tér mint erőter fogalmával azonosítható, a gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödését veszi alapul, általában egy vagy több nagyvárost, mint térbeli csomópontot és vonzáskörzetét tartalmazza, főleg feldolgozóipari vizsgálatok nyomán alakult ki.
- **Homogén régió** (homogeneous region): amelynek részei nagyon hasonló természeti, társadalmi vagy gazdasági jellemzőkkel bírnak, a mezőgazdasági vizsgálatok jellemző területi egysége.

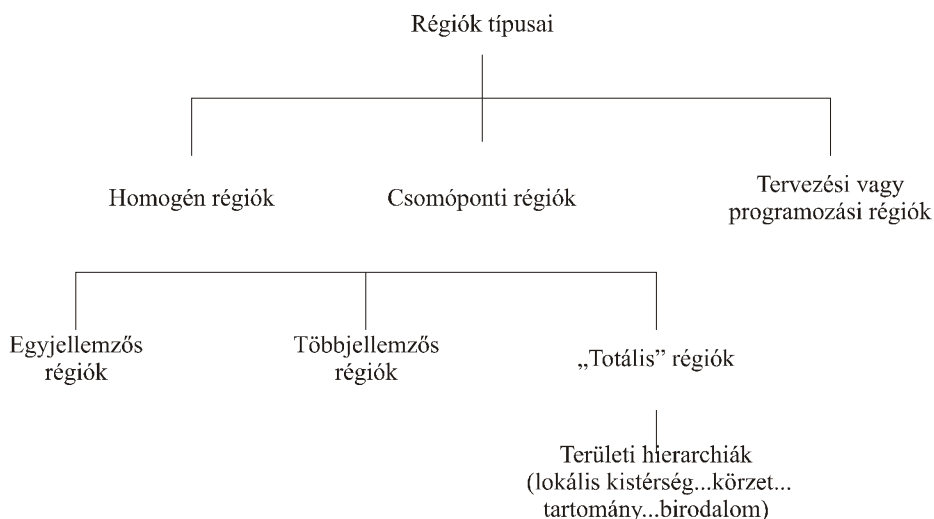
A fenti három régió-típus speciális sajátosságokkal bír, a szakirodalomban található eltérő regionális versenyképesség felfogások döntően arra vezethetők vissza, hogy különböző régió-típust feltételeznek. A tervezési régiókra használhatjuk a politikai, közigazgatási-statisztikai, vagy programozási, míg a csomóponti régiókra a gazdaságfejlesztési, vagy vonzáskörzeti régió kifejezést is. A tervezési régiók lényegében az intézményi tér elemei, „kívülről-felülről” befolyásolt, makrogazdasági és gazdaságpolitikai (regionális politikai) indíttatású, pontos határokkal rendelkező területi egységek. A csomóponti régiók viszont inkább a gazdasági tér alapegységei, „belülről-alulról” szerveződnek, mikroökonómiai és vállalati szempontok alapján létrejövő gazdasági erőter, gazdasági kapcsolatrendszer és gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödéséből keletkeznek (ilyenek *Scott* „regionális motorjai”, lásd 2. fejezet). A természeti jellemzők, avagy társadalmi sajátosságok alapján kirajzolódó homogén régió a másik két felfogás között helyezkedik el, több esetben a szimbolikus térhez tartozik (pl. egy nyelv elterjedése, avagy egy vallásé).

*Peter Haggett* kiváló földrajzi monográfiájában a régiók tipizálásánál szintén az ismertetett három alaptípust adja meg, viszont kiemeli a jellemzők (funkciók) számát is (Haggett 2001: 367-368). A vizsgálatoknál figyelembe vett jegyek száma alapján megkülönbözteti az egy jellemzős, több jellemzős és „totális” régiókat (3.2. ábra). **Egy jellemzős régió** esetén csak egyetlen meghatározó szempontot emelhetünk ki, a többi jellemző súlya jóval kisebb (pl. hegyvidéki régió). **Több jellemzős régiók** tipizálásánál több mutatót kombinálnak, pl. magas munkanélküliségi ráta, magas utcai bűnözés, alacsony iskolázottságú lakosság. **Totális régiók** esetén a természeti és humán jellemzők nagyon összetett módon kapcsolódnak egymáshoz, nem lehet kiemelni egy vagy néhány jellemzőt, hanem a komplexitás a legfontosabb sajátosság, sok esetben szerves társadalmi-gazdasági folyamatok hatására létrejött, közös történelmi múlttal rendelkező térségek.

A földrajz egy másik tipizálási szempontrendszerét is kiemeli *Haggett*, amikor a régiókn belül homogenitás/heterogenitás alapján két alaptípust különít el (Haggett 2001: 367-368): az uniform és a csomóponti régiókat. Az **uniform (egységes) régiók** mindig homogének, mivel a régiókn belül kistérségek jellemzői nagyon hasonlóak, a régiókn belül egyenlőtlenségek elenyészőek. A **csomóponti régió** viszont igen heterogén, a régiókn belül jelentős eltérések vannak. A csomóponti régióknak mindig van egy (vagy több) fókusz, amely általában szolgáltató (kommunikációs) funkciókkal rendelkező város, így a csomóponti régió gyakran egy város és valamilyen szempontú von-

záskörzete. Amíg az uniform régiók határai pontosan megadhatók, addig a csomóponti régióknál a fókuszról (középponttól) távolodva egyre elmosódottabb határterület figyelhető meg, sokszor nem adható meg a régió pontos határa sem. A szomszédos csomóponti régiók területe pedig gyakran át is fedheti egymást, főleg a határterületeken. A **tervezési vagy programozási régiók** lényegében politikai szempontok alapján kialakított közigazgatás régiók, amelyek sokszor nem szerves társadalmi-gazdasági folyamatok, hanem egyedi, hatalmi döntések miatt lettek lehatárolva, így nem adhatók meg a régióformáló tényezők

### 3.2. ábra A régiók típusai a területi tudományokban



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Haggett (2001: 368) alapján.

A fentiek alapján a régiók típusai aszerint is eltérnek, hogy a **határai által kijelölt**, határaival egzaktul megadott területi egységről, azaz zárt, összefüggő térségről (ilyenek a tervezési régiók), vagy egy nyitott, pontos térbeli határokkal nem megadható, a középpontjával (középponti térségével, magterületével) és annak bizonytalan kiterjedésű vonzásterületével jellemezhető régióról van-e szó (a csomóponti régiókra jellemző). Az áttekintett tipizálásokról az is kiderül, hogy a régiók alaptípusairól a térhez kapcsolódó társtudományokban napjainkra nagyjából egységes felfogás alakult ki, Haggett tipizálása illeszkedik Hoover felfogásához, a kettő között alig van eltérés. A régiók mindhárom fenti alaptípusa önmagában reális szempontokat modellez, a gazdaság térbeli versenyképességének adott szempontú vizsgálatánál kell eldönteni, melyik típus használható fel.

Malecki a gazdasági fejlődés és a versenyképesség alapján a régiók szerepét áttekintve kiemeli, hogy a régió rugalmasan értelmezett fogalma nem pontatlanságokra vezethető vissza, hanem arra, hogy a valóságban a gazdaság és társadalom nagyon



sokféle földrajzi közegben él (Malecki 1997: 10-11). Szerinte a regionális tudomány fenti három típusa közül egyik sem képes teljes mértékben leírni egy térség belső gazdasági és kulturális dinamikáját, amelyek állandó változásban vannak, emiatt **mindhárom régió-típus használatára szükség van**. Lényeges, hogy sok esetben a régiók jelenlegi határai egy régebbi állapotot tükröznek, mivel a valós gazdasági folyamatok térbelisége a határok kijelölése óta megváltozhatott.

Az elmúlt évtizedben a technológiai váltás, a drámaian alacsony szállítási költségek, a termelés tömegszerűsége stb. miatt a régiók nemcsak egy ország területi szintjét alkotják, hanem a **nemzetközi tér alapegységévé váltak**. A nemzetgazdaságokkal összevetve a **régiók nyitott gazdaságok**, mivel nyilvánvalóan nincs sem regionális gazdaságpolitikájuk sem gazdasági szabályozásuk (esetleg egy-két eleme érhető tetten), illetve alig vannak információk a termékek, a munkaerő stb. régiók közötti áramlásáról, a regionális input-output kapcsolatokról.

Mint említettük, a régió lényegében **társadalmi képződmény**, a társadalom ideológiai, politikai-jogi, avagy gazdasági térbeli vetületét fejezi ki. A régió társadalmi tércategória, amely egy adott helyen és adott időben átfogja a konkrét térbeli társadalmi-gazdasági kapcsolatokat, azaz dinamikus és nem statikus fogalom. A régiók kialakulását a helyi kultúrák is befolyásolják, a térről és helyekről kialakult közös szemlélet. Éppen ezen sokféleség miatt a versenyképesség javításában, a regionális gazdaságfejlesztésben nincs egyetlen domináns típus, hanem főleg két régiótípust, a tervezési és a csomóponti régiókat célszerű figyelembe venni.

### 3.1.1. A tervezési régiók jellemzői

A tervezési, programozási, közigazgatási-statisztikai régiók, mint az intézményi tér elemei, általában az ország adminisztratív területi beosztásának egyik szintjét alkotják vagy az adminisztratív szintek egyszerű aggregálásából adódnak. A **tervezési „régió** lehatárolt területi egység a nemzeti és a települési szint között, amelyet a társadalmi folyamatok széles körét átfogó, soktényezős társadalmi-gazdasági kohézió (regionalizálódás), az érzékelhető regionális identitástudat, valamint az érdemi irányítási kompetenciájú és önállóságú regionális intézmények rendszere (regionalizmus) fog tartós egységbe” (Nemes Nagy 1999: 47; Agg-Nemes Nagy 2002: 408-409).

Nem a gazdasági térkapcsolatok, hanem inkább az irányítási, tervezési, politikai és statisztikai elvárások állnak előtérben, az intézményrendszer jelentős része is igazodik ezen területi egységek határaihoz. Lényegében egy országon belül a földrajzi tér teljes, egyértelmű és átfedésmentes felosztásáról van szó. A régió ebben a térfelosztásban gyakran a területi közigazgatás egyik szintje, ahol önálló (decentralizált) és dekoncentrált intézmények, döntéshozó szervezetek működnek. A régió alapegységei a települések, a régió határa egybeesik bizonyos településeinek határaiival.

Ilyen közigazgatási-statisztikai szempontú területi beosztásnak tekinthető az elsősorban statisztikai, információgyűjtési és regionális politikai célból létrehozott nomen-

klatúra, az **Európai Unió ún. NUTS-rendszere** (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques), amelyben a régió kifejezés gyűjtőfogalomként szerepel. Az Eurostat 2002-ben kiadott regionális statisztikai kézikönyve a régió olyan földterületet, térséget ért, amelynek többé-kevésbé jól meghatározott határai és jellemzői vannak, általában egy országrész. A fogalom definiálásánál két alapvető jellemzőt emel ki (Eurostat 2002: 7-9):

- egy vagy több kritérium alapján a térségek lehatárolása,
- kormányzati szándékok miatt az országos szint alatt kialakított területi adminisztrációs szint.

A NUTS-rendszerben egy régiót általában hasonló természeti körülmények (földfelszín, klíma stb.), valamint társadalmi-kulturális jellemzők (nyelv, nemzetiségek, közös történelmi múlt stb.) határoznak meg. A régióknak főleg statisztikai vagy közigazgatási szempontok miatt pontosan meg kell adni határait. Általános esetben háromféle határt emelhetünk ki: természeti határokat (folyók, hegyek, tengerpart stb.), történelmi határokat (fejedelemségek, grófságok, szabad városok stb.) és közigazgatási határokat (adózás, honvédelem, igazságügy stb.). Egy lehatárolt régióval szemben általános elvárás, hogy az ott élők elfogadják a kormányzás (közigazgatás) során, nagyjából homogén legyen és megfelelő méretű. Az időben állandó régióhatárok is fontosak, mivel ekkor az adatok összevetése korrekt módon elvégezhető (idősorok állnak rendelkezésre) és az egyének, helyi közösségek is azonosulni tudnak ezzel a területi egységgel.

Az EU NUTS-rendszerében kétféle eltérő területi beosztást, azaz **kétféle régiótípust** különböztetnek meg (Eurostat 2002: 10-11):

- **Normatív régiók** (normative regions): politikai akaratot fejeznek ki, rögzített határokkal rendelkeznek, ezek a régiók a méretük folytán az ott élők számára a különböző közszolgáltatásokat bizonyos szempontból gazdaságosan látják el, továbbá lényegesek a történelmi tényezők is a közigazgatási egységekről történő közmegegyezéshez.
- **Analitikus (másképpen funkcionális) régiók** (analytical or functional regions): az elemzési szükségletek szerint lettek megadva, a kategorizálás alapulhat a természeti-környezeti, vagy társadalmi és gazdasági jellemzőkön, mint a régiók gazdasági homogenitása, kiegészítő jellege, avagy polarizáltsága.

A NUTS-rendszer alapvetően a tagországokban működő közigazgatási egységek aggregálásából keletkezett. Normatív régiók esetén egy országon belül hierarchikus, egymásba ágyazódó öt szintet különböztetnek meg: regionális jellegűnek három, míg lokálisnak két szintet tartanak. A regionális szinteknél a népesség minimális és maximális száma is irányadó (Eurostat 2002: 11-13): NUTS 1 szintű régióban 3 milliótól 7 millió lakosig (átlagosan: 4.8 millió fő), NUTS 2 szinten 800 ezertől 3 millió lakosig (átlagosan 1.8 millió fő), míg NUTS 3 szinten 150 ezertől 800 ezer lakosig (átlagosan 344 ezer fő) terjed az intervallum. Ezek a számok csak elvárásokat jelentenek, jócskán

vannak alóla kivételek. 2000-ben az EU tagországokban 78 NUTS 1, 211 NUTS 2 és 1093 NUTS 3 szintű régió volt.

Az EU-ban elterjedt alapállás szerint a NUTS 2 szint (basic regions) az a legkisebb területi egység, amelyre a közösségi regionális politikában alkalmazott statisztikai adatok széles köre értelmezhető, pl. a területi GDP is még elfogadható hibával becsülhető. A **regionális versenyképesség empirikus vizsgálatakor** általában a NUTS 2 szintű régiókat mint területi egységeket veszik figyelembe, amelyek a Strukturális Alapokra vonatkozó legfontosabb (Objective 1) célkitűzésnek is a területi egységei (egyéb célkitűzéseknél a NUTS 3 szint is előfordul) (EC 1999c; Horváth 2001a). Úgy vélem, hogy a NUTS 2 szint részben gyakorlatias szempontok miatt került előtérbe, mivel ez a régiószám még kezelhető nagyságú.

A **területfejlesztésről és területrendezésről** szóló 1996-ban elfogadott XXI-es magyarországi törvény szintén közigazgatási szempontok alapján definiálja a területi beosztás legfontosabb fogalmait<sup>67</sup>. A törvény is megkülönbözteti a tervezési-statisztikai (normatív) és fejlesztési (analitikus) régiókat. Külön definiálja az egymással határos megyékből összeálló, az ország területét teljesen és átfedésmentesen lefedő **tervezési-statisztikai régiókat** (5. § ea), valamint a szomszédos megyékből, vagy csak egyes részeiből álló, összefüggő, lényegében eseti területfejlesztési társulásként működő **fejlesztési régiókat** (5. § eb).

A decentralizált területfejlesztési források megyék közötti és megyéken belüli elosztásához az ún. **statisztikai kistérségeket** veszik figyelembe (1997-ben 150 ilyen kistérséget alakítottak ki). Egy-egy kistérség egy megyén belül lévő szomszédos településekből áll, általában egy (vagy több) város és vonzáskörzete alkotja. A közigazgatási szempontokon túlmenően a szomszédos települési önkormányzatok létrehozhatnak meghatározott cél érdekében olyan **fejlesztési kistérségeket**, önkormányzati területfejlesztési társulásokat, amelyek átnyúlhatnak a megyehatárokon is. A törvény szóhasználata szerint Magyarországon gyűjtőfogalom a **térség**, amely a különböző területi egységek (a régió, a megye és a kistérség) összefoglaló megnevezésére szolgál. Megjegyezzük, hogy ahány hivatal, szinte annyi területi beosztás létezik Magyarországon, pl. a statisztikaitól eltérnek a vidékfejlesztés (SAPARD) kistérségei, a munkaügyi hivatalok körzetei stb.

Magyarországon **regionálisnak két szint tekinthető**: a tervezési-statisztikai régiók (amelyek nagyjából a NUTS2 szintnek felelnek meg) és a megyék (amelyek NUTS3 szintűek). Nyilván a statisztikai kistérségek nem regionális, hanem lokális kategóriák (NUTS4 szintűek). A hazai szóhasználatban régió alatt leginkább a tervezési-statisztikai régiót értjük, illetve megjelent az „eurégió” kifejezés is (mint analitikus vagy fejlesztési régió) az országhatáron átnyúló kezdeményezések térbeli kereteként. A régió kutatás Magyarországon is nagy hagyományokkal rendelkezik, főleg a földrajztu-

<sup>67</sup> A területfejlesztésről és területrendezésről szóló törvény módosítása 1999. novemberében nem változtatja meg ezeket a fogalmakat.

dományban folytak rajon- vagy körzetkutatások, illetve a közigazgatáshoz kapcsolódva születtek igényes lehatárolások (Hajdú 2001; Illés 2003; Pálné Kovács 2001).

A fenti, főleg regionális politikai és területfejlesztési szempontú régiófogalmak mellett az **igazgatástudomány** is kidolgozott több fogalmat a politikai régiókra. Az Európa Tanács Helyi és Regionális Önkormányzati Állandó Konferenciája által elfogadott fogalom: „a régió olyan közigazgatási egység, amely közvetlenül a központi igazgatási szint alatt helyezkedik el, önálló politikai felelősséggel felruházott, mely politikai önállóságot választott testület által, vagy ennek hiányában a régió szintjén a közvetlenül alatta levő önkormányzati szint által delegált tagokból álló testület vagy szervezet gyakorolja” (Balázs 1993: 157). Nyilvánvaló, hogy Magyarországon ezen fogalom szerint nem beszélhetünk régiókról, a megyék (megyei önkormányzatok) sem felelnek meg ezen kritériumoknak.

### 3.1.2. A csomóponti régiók gazdasági szerepe

A **csomóponti régiók** elsősorban a gazdaság térszerveződését, a gazdasági tevékenységek tényleges térbeli elhelyezkedését és interakcióit veszik figyelembe. A csomóponti régiók meghatározó jellemzője, hogy a régión belüli kapcsolatok, **interakciók domináns része** egy vagy több pólus (általában nagyváros) és környezete között figyelhető meg. Sokszor áramlási folyamatok rendszereként definiálják, pl. egy metropolisz, mint ingázási központ és az odairányuló ingázás a környező településekről (nyilván naponta vissza is térnek az alvótelepülésekbe). Csomóponti régiót alkot egy bevásárlóközpont piaci vonzásterülete, valamelyik egyetem beiskolázási körzete, egy nagyvállalat beszállító hálózatának térbelisége stb.

Ahogy korábban kitértünk rá, *Hoover* a csomóponti régiót mint a funkcionális régiók egyik speciális esetét határozza meg (Hoover-Giarratani 1999: 9. fejezet). A csomóponti régióban a központ (centrum) és vonzáskörzete közötti **erőteljes gazdasági interdependencia** figyelhető meg. Döntő a központ és környezete közötti interakciók gyakorisága, emiatt ennél a régiótípusnál a vizsgálatok során mindig a kapcsolatok intenzitását kell alapul venni (termelési együttműködések, ingázás, kereskedelmi kapcsolatok gyakorisága stb.). A csomóponti régión belüli kapcsolatok (áramlások) esetében el szokás különíteni a **vertikális** (a központba és visszairányuló), valamint a **horizontális és kiegészítő kapcsolatokat** (kiegészítő javak előállítására és szolgáltatások nyújtására). A csomóponti regionális rendszerek elemzéséhez jól alkalmazható *Haggett* közismert modellje, amelynek egymásra épülő szakaszai: interakció, hálózatok, csomópontok, hierarchiák, régiók (felszínek) és a terjedés (Johnston et al 2000; Nemes Nagy 1998: 98-99).

A csomóponti régiót általában a középpontjával, a magterületével, azaz egy földrajzi hely és a hozzá kapcsolódó vonzáskörzet együtteseként adjuk meg. A csomóponti régió térbeli kiterjedése sok esetben ismert, meghatározható, de a közgazdasági vizsgálatok és elemzések szempontjából a régió pontos határai többnyire lényegtelenek. Meg-

jegyezzük, hogy az empirikus vizsgálatok egy részében megadják a csomóponti régiók határát is (pl. munkaerő-vonzáskörzeteknél), ezáltal a hivatalos statisztikai adatgyűjtés egyéb adatait is fel lehet használni, illetve bizonyos kontroll vizsgálatok is elvégezhetőek. A csomóponti régió magterülete gyakran egy nagyváros, emiatt napjainkban előtérbe kerültek a nagyvárosi vonzáskörzetekből álló **városrégiók** (city-regions) is, mint a globális verseny területi egységei (Dicken 2003; Friedmann 2001). Ez a szemlélet jelenik meg *Scott* említett „regionális motorjainál” is (2.8. ábra).

A városrégiók, mint **csomóponti régiók és hálózataik** napjainkban a „globális gazdaság motorjai” (*Scott-Agnew-Soja-Storper* 2001: 15). A városhálózatokkal foglalkozó vizsgálatok kimutatták, hogy a globális gazdaságban betöltött vezető funkciók alapján formálódik egy globális városhierarchia (*Cséfalvay* 1999; *Enyedi* 1996, 2001; *Hall* 2001). Az információ-, tudás-, technológia- és tőkeáramlás főleg az azonos szinten lévő globális városok között figyelhető meg, amelyek így lényegében egy spontán kialakuló hálózat csomópontjaiként működnek. *Castells* is az „áramlások terében” a globális városok csomóponti, egyúttal hálózatformáló szerepét emeli ki (*Castells* 2000: 409-417). A globális városokra vonatkozóan többféle osztályozást dolgoztak ki, *Hall* 26 tipizálást említ, amelyek közül talán legismertebb a 122 világvárosra vonatkozó felmérés: a globális városhierarchia négy szintjét adták meg (Budapest a harmadik, „gamma” nevű csoportban szerepel) (*Hall* 2001: 70-72).

*Sassen* a globális város és a globális városrégió koncepciók összevetéséből többek között azt emeli ki, hogy a **globális városok (global cities) koncepciója** döntően a városok külső kapcsolataiból származó azon stratégiai előnyökre koncentrál, amelyek a globális versenyben elérhető sikerességet meghatározzák, így főleg a transznacionális vállalati központokra és ezeket a központokat támogató üzleti szolgáltatásokra (kutatószolgálatok, informatikai szolgáltatások, légi közlekedés stb.) (*Sassen* 2001). A **globális városrégió (global city-region) koncepció** tágabb fogalom, nemcsak a globális versenyt, hanem a régióon belüli kapcsolatokat, interakciókat és intenzitásukat is fontosnak tartja, a helyi gazdaságot, infrastruktúrát stb. is magában foglalja.

*John Friedmann* a globalizációs folyamatok hatásait vizsgálva a **városrégiók hálózataival** kapcsolatban hat megállapítást tart fontosnak (*Friedmann* 2001: 120):

1. A globális gazdaságban csak korlátozott számú városrégió alkotja a fő csomópontokat.
2. Ezen városrégiók számára a megfelelő városi kormányzási forma kialakítása a kulcskérdés.
3. Napjainkban a városrégiók felelőssége rohamosan növekszik saját fejlődésük irányításáért.
4. A városrégiók tartós fejlődése szükségessé teszi, hogy igen változatos formákban egyre nagyobb figyelmet fordítsanak a régióban elérhető jólét létrehozására és megtartására.
5. A városrégióknak a hálózatokban előnyökre kell szert tenni, együttműködve más régiókkal, különösen (ha lehetséges) az országhatárokon átnyúlva, keresve a tartós közös fejlődés lehetőségeit.

6. A városrégiók sokszor közel helyezkednek el egymáshoz, de mindegyik a saját nemzetgazdaságába és kulturális háttérébe ágyazódik be, csak egymással együttműködve képesek versenypozícióikat megerősíteni, ezáltal mindegyik városrégióban tartós jólétet létrehozni.

Enyedi György szerint a globális „hatások a **magyar településhálózatot** hármas osztatúvá formálták” (Enyedi 2003: 19). Az első szintet a globális hálózatokhoz kapcsolódó térségek alkotják, a budapesti városrégió, valamint e régiót Béccsel és a Balatonnal (Székesfehérváron át) összekötő tengelyek. A második szintet kisebb kiterjedésű regionális településhálózatok jelentik, amelyek csomópontjában vidéki nagyvárosok állnak (Pécs, Szeged, Miskolc-Nyíregyháza), ezek a regionális hálózatok gyengén kapcsolódnak az első szinthez (a globális gazdasághoz pedig alig). A harmadik szintet a hálózatokból kimaradó, a dinamikus tengelyekhez/körzetekhez nem kapcsolódó, többnyire elmaradott falusi/kisvárosi térségek jelentik. Tehát Magyarországon is megfigyelhető a fejlődés csomóponti jellege és Budapest, mint városrégió és hálózatának megerősödése. A hazai városi és kistérségi vizsgálatok pedig méginkább kiemelik, hogy egy-egy megyén belül a megyeszékhelyek jóval fejlettebbek, mint a többi kistérség, azaz megyéken belül is csomópontok rajzolódnak ki (Rechnitzer 2001).

A csomóponti régió közgazdasági felfogása nem a földrajzi térből, nem az intézményi térből, hanem elvont, absztrakt gazdasági térből indul ki. Ez a megközelítés a regionális gazdaságtan egyik domináns felfogásához, a közismert **növekedési centrumok (pólusok)** elméletéhez áll közel, ahol az erőforrásokat koncentráló centrumok a fejlődés fő hajtóerői (Rechnitzer 1994: 154). Ezekben a centrumokban, városokban vannak a nagyvállalatok, pénzintézetek központjai, stratégiai és fejlesztő részlegei, a magasan képzett munkaerő, de itt koncentrálnak az infrastruktúra létesítményei, egyúttal közlekedési és informatikai csomópontok, közigazgatási központok stb. A csomóponti régió központja és kiterjedése a gazdaság valós térfolyamataitól függ, időben is gyorsan változik. Mind *Krugman*, mind *Porter* térszemlélete a csomóponti régióhoz áll közel.

*Krugman térgazdaságtana* sem veszi figyelembe a valós földrajzi teret, hanem egy absztrakt közgazdaságtudományi modelltől indul ki. A 2. fejezetben bemutatott centripetális és centrifugális erők által kialakított **erőtér csomópontjaiban, térbeli sűrűsödéseiben a nagyvárosok helyezkednek el**. Ezekben a nagyvárosokban (metropoliszokban) koncentrálnak a népesség mint munkaerő (főleg kvalifikált munkaerő a szolgáltatásokban) és mint a szolgáltatások egyik fő fogyasztója. A sűrűsödő/ritkuló gravitációs erőterben a nagyvárosok mint pontok jelennek meg, egy-egy régió pedig mint egy nagyváros és bizonytalan körvonalú környezete, vonzáskörzete rajzolódik ki. Ebben a folytonos erőterben a vonzáskörzetek, régiók határai többféleképpen meghúzóhatók. Azaz *Krugman* modelljében a régiók nem valóságos területi egységek, hanem csak absztrakciók, gondolkodásának középpontjában a térbeli folyamatok bizonyos paraméterektől függő törvényszerűségeinek leírása áll. Az urbanizációs előnyöket nyújtó „csomópontok” vonzása/taszítása dinamikusan változik a centripetá-

lis/centrifugális erőpár hatására, ezáltal a régiók kiterjedése is időben rugalmasan alakulhat. A tanulmányaiban említett konkrét példánál az USA államait, illetve az EU tagállamait tekinti régióknak, valamint hivatkozik rugalmas specializált iparági körzetekre és regionális hálózatokra, klaszterekre is, amelyeknek szintén nem adható meg pontos földrajzi határuk (Krugman 1995).

*Porter* térszemlélete sem kötődik a valós földrajzi térfelosztáshoz, hanem a klaszterek működésénél az iparág jellemzőitől, gazdasági térkapcsolataitól függően más-más területi egységet tart fontosnak. A rombuszmodell is csak elvi keretét nyújtja egy-egy iparág, ezáltal az adott régió, térség, város versenyelőnyei vizsgálatának. A klaszterek határai igazodhatnak a közigazgatási (települési, területi közigazgatási) határokhoz, de át is léphetik ezeket a közigazgatási, sőt országhatárokat is (amire az EU-ban is több példa akad, pl. a holland-német határon). Továbbá, az iparág jellegétől függően egy adott településen belüli településrész is „régióként” jöhet szóba (pl. aukciós üzletág London belvárosában vagy pénzügyek a Wall Streeten). Hasonlóan több település egy-egy szomszédos részéből (és nem a teljes településekből) álló zóna is alkothat egy csomóponti régiót, egy klaszter térségi bázisát (Porter 1996).

A **klaszterek tehát csomóponti jellegűek**, inkább a helyhez és a gazdasági térkapcsolatok által kifejlesztett, sok esetben pontos térbeli határaival nem megadható térséghez kötődnek (pl. a kaliforniai borklaszter pontos területi határai sem adhatók meg). Fontos jellemző, hogy *Krugman* álláspontjával ellentétben nemcsak nagyvárosokban, hanem kisvárosokban, vagy rurális térségekben is működhetnek klaszterek, amely térségekben a lokalizációs előnyöket lehet hasznosítani. A többször említett „Harmadik Olaszország” iparági körzetei, mint KKV-klaszterek kis- és középvárosokban található (Sassoulo, Carpi, Udine, Verona stb.), főleg lokalizációs előnyöket hasznosítanak.

Azt is kijelenthetjük, hogy a régiót mind *Krugman*, mind *Porter* csak eszköznek és nem célnak tekinti. A régió náluk lényegében egy földrajzi koncentráció, egy földrajzi hely és valamilyen szempontú vonzáskörzete, amelynek határa dinamikusan változhat. Pontosán nem definiálják a régiót, így gondolataik alkalmazhatók mindegyik, nagyjából összefüggő területi egységre. Szemléletüket az is döntően befolyásolta, hogy az USA gazdaságának térbeliségét, a tőke és munkaerő mobilitását, az ottani közigazgatást, településhálózatot, regionális és gazdaságpolitikát veszik kiindulásnak, amelyek eltérnek az Európában megszokottól.

A csomóponti régiók, mint növekedési centrumok az Európai Unióban is előtérbe kerültek. Az 1999-ben elfogadott **Európai Területfejlesztési Perspektíva** (ESDP: European Spatial Development Perspectives) az EU területi fejlődését felvázolva a centrum-periféria viszonyok hátrányainak gyengítéséhez, a területi egyenlőtlenségek mérsékléséhez az egyik legfontosabb célnak a policentrikus és kiegyensúlyozott városrendszer fejlesztését tartja, a városi és rurális térségek közötti együttműködés elmélyítését, valamint az európai nagyvárosok közötti integrált közlekedési, kommunikációs rendszerek létrehozását (EC 1999d: 19-30). A dokumentumból az a szemlélet bontakozik ki, hogy az országok a globális versenyben nagyvárosaik (csomóponti régióik) révén vesznek részt, a fejlődés fő hordozói a városok és vonzáskörzeteik alkotta város-

régiók (urbanised regions), amelyek közötti, kevésbé fejlett teret töltik ki a rurális térségek.

Úgy tűnik, hogy az Európai Unióban a régiók versengése lényegében a nagyvárosok (régióközpontok) mint **csomóponti régiók központjainak** (magterületeinek) versengését jelenti (Enyedi 2001). A strukturális alapok 2000-2006 közötti felhasználásának 1. irányelve az elmaradott NUTS 2 régiókra irányul (mint politikai régiókra), míg a 2. célkitűzés már a NUTS 3 régiókra és egyéb térségekre (azaz inkább csomóponti régiókra). A közigazgatási-statisztikai régiók nem a globális gazdasági versengésben, hanem inkább a társadalmi szempontok érvényesítésében, a területi kiegyenlítésben, az elmaradottság mérséklésében, az Európai Unió regionális és vidékfejlesztési politikájában játszanak továbbra is fontos szerepet.

Az Amerikai Egyesült Államokban a statisztikai vizsgálatokra tekintettel az OMB (US Office of Management and Budget) a térségi besorolás legutóbbi felülvizsgálatánál kétféle **statisztikai térségtípust** (statistical areas) definiált (OMB 2000): a **„metropolitan”** és a **„micropolitan”** térségeket<sup>68</sup>. Mindkettőnél az alapkoncepció: egy magtérseget (core area) határoztak meg, amely a térségben élők többségének lakóhelye, valamint figyelembe vették a vonzáskörzetet, amely a magtérseggel magas szintű gazdasági és társadalmi integrációt alkot. Elvárásként fogalmazódott meg, hogy a „metropolitan” térség urbanizált részén (a magtérseggel) legalább 50 ezer fő éljen, míg a „micropolitan” térségnél legalább 10 ezer fő (és kevesebb mint 50 ezer fő). A háromezernél több megyét (counties) a lakosság száma (városi népsűrűség), az ingázás nagysága és intenzitása alapján 362 „metropolitan” és 560 „micropolitan” statisztikai térségbe sorolták (Puerto Rico-t külön vették). Azaz a csomóponti szemlélet teret nyert a térségek statisztikai kialakításánál is, valamint megjelent a kétféle alaptípus, hasonlóan a megszokott „urbánus-rurális” fogalompárhoz. A „metropolitan” és a „micropolitan” térségeknek egyaránt pontosan megadható határai vannak (az adott megyék határai). Habár ez a régió kialakítás csomóponti szemléletű, de lényegét tekintve nyilván közel áll a tervezési régiókhoz is, mivel nincsenek átfedések a régiók között, illetve könnyen kialakíthatók a régió határokhoz igazodó megfelelő intézmények is (pl. munkaügyi hivatalok).

Úgy tűnik, hogy a **gyakorlatban kétféle csomóponti régió** szemléletet lehet megkülönböztetni. Az egyik a közgazdasági felfogás, amelyik alig vesz tudomást a közigazgatási, települési határokról, hanem csak a gazdasági interakciókat tekinti (pl. beszállítói hálózatok, fogyasztók távolsága bizonyos helyektől, a munkavállalók napi ingázásának térbelisége stb.), ekkor a régiók között átfedések is lehetnek és részben emiatt határaik sem lényegesek. A másik felfogás figyelembe veszi a csomóponti régió lényegét (centrum és vonzáskörzete), de támaszkodik az intézményesült statisztikai adat- és információgyűjtésre: településekből, népszámlálási körzetekből, vagy kistérségekből (megyékből) épül fel (aggregációval), azaz pontosan megadható ezen térségek határai, amelyek általában illeszkednek a közigazgatás valamilyen szintjéhez is. Az

<sup>68</sup> A metropolitan és micropolitan térségek együttes elnevezése: CBSAs (core-based statistical areas).



aggregációs eljárás során lényegében átfedésmentes és teljes térfelosztás történik, ahol a besorolási nehézségek miatt időnként kompromisszumokat kell kötni.

### 3.2. A gazdaságfejlesztés térségei

A gazdaság térbeli fejlesztésének is két eltérő szemlélettel és eszköztárral bíró része van, amelyek két területi szinthez, a települési (településfejlesztés) és a regionális szinthez (területfejlesztés) kötődnek. Kérdés, hogy a gyakorlatban hogyan lehet sikeresen összhangot teremteni a tervezési és csomóponti régiók eltérő szerveződésai, valamint az önkormányzattal rendelkező települések és a nagyobb térségek sokszor ellentétes érdekei között? Hogyan alkalmazkodhatnak a régiók határai a dinamikusán változó gazdasági interakciók térbeliségéhez? Nyilván az intézményi térnek, valamint a gazdasági térnek eltérő szemléletű felfogásai állnak a kérdések háttérében.

A korábban tárgyalt két eltérő irányú és szempontú régió-típusnak, a tervezési és a csomóponti megközelítésnek van egy „közös része”, ez pedig a **lokális térség**. A regionális szint általában a lokális szint fölötti képződmény, viszont a lokális (helyi) szint konkrét meghatározása is függ a földrajzi, történelmi, közigazgatási stb. tényezőktől. Egyre inkább elfogadottá válik, hogy a lokális térség egy olyan körzet, amelyben **a munkavállalók és menedzserek többsége meg tudja munkahelyét változtatni anélkül, hogy el kelljen lakásából költöznie** (de Vet 1993; OECD 2001a: 45; Rechnitzer 1998). Ekkor a gazdasági tér alapegységeiként megjelenő lokális térségek olyan **munkaerő-vonzáskörzetek**, amelyeket nemcsak a munkaerő, hanem a háztartások tagjainak napi térpályái is meghatároznak, amely térségeken belül a munkahelyek mellett az oktatási, kereskedelmi, egészségügyi stb. intézmények szolgáltatásai gyorsan elérhetők (Mészáros 1994). A vállalkozások is a felmerülő inpushelyettesítés (munkaerőnél, szolgáltatásoknál stb.), a személyes kapcsolatokon és tapasztalatszerzésen alapuló információszerzés és -továbbítás (a hallgatólagos tudás megszerzése és átadása) nagyobb részét a lokális térségen belül meg tudják oldani.

A lokális térség fenti közgazdasági felfogása azt is jelenti, hogy a lokális szint valószínűleg több településből áll, amelyet a közlekedési lehetőségek és ingázási szokások, a napi térpályák időben változó módon determinálnak. A **munkaerő-vonzáskörzetek** általában monocentrikusak, vagyis egy nagyobb város és a hozzá kapcsolódó települések alkotják. A munkaerő-piaci körzetek kialakulásuk logikáját tekintve a csomóponti (funkcionális) régiókhoz állnak közel, mivel megadhatók a központi város és környezete közötti interakciók. Ezek a körzetek általában nem rendelkeznek térségi intézményekkel, így nem, vagy csak részben felelnek meg a közigazgatási-statisztikai (programozási) régiókkal szembeni elvárásoknak. Továbbá a vonzáskörzetek határait sem lehet mindig pontosan kijelölni (sőt, a vonzásterületek át is fedhetik egymást), hanem több esetben bizonyos gyakorlati megfontolások alapján egy kompromisszumos megoldást kell elfogadni.

A fenti megközelítésre, azaz csomóponti régiók kialakítására és a változó gazdasági feltételekhez való alkalmazkodásra jó példa az Amerikai Egyesült Államokban a Bureau of Economic Analysis<sup>69</sup> (BEA) által alkalmazott eljárás a **gazdasági térségek** (economic areas) kialakítására<sup>70</sup>. A lehatárolásnak és a csomóponti régiók kialakításának fő célja befektetési, üzleti döntésekhez munkaerő-piaci, iparági stb. információk szolgáltatása<sup>71</sup> (emiatt jelentősen eltér az OMB bemutatott lehatárolásától). Ezeket a gazdasági térségeket először 1977-ben alakították ki, 1983-ban kissé módosították és 183-at hoztak létre, majd 1993-ban jött létre a jelenlegi 172 gazdasági térség (Johnson 1995). Mindegyik gazdasági térség tartalmaz egy vagy több csomópontot (nagyvárost vagy a gazdasági tevékenységek valamilyen központját) és ehhez a csomóponthoz gazdaságilag kapcsolódó kisebb térségeket (megyéket). A gazdasági térségek kijelölésénél az 1990-es népszámlálás adatait vették figyelembe, a megyéket tekintették területi alapegységnek, a 3141 megyét<sup>72</sup> (counties) alapvetően az ingázási kapcsolatok alapján sorolták valamelyik gazdasági térséghez.

Három lépésben történt a gazdasági térségek kialakítása (Johnson 1995):

1. Meghatározták a **csomópontokat** (nodes), amelyek általában nagyvárosok (metropolitan). 836 nagyvárosi jellegű megye alkotott egyértelműen 310 csomópontot, míg a maradék „nem-nagyvárosi” 2305 megyéből egy eljárás során, az ingázást, a helyi sajtó olvasását, a lakónépesség számát alapul véve megpróbálták csomópontokat kiválasztani. A „nem-nagyvárosi” megyékből 1190 az ingázási adatok alapján szorosan kapcsolódik valamelyik csomóponti jellegű nagyvároshoz, így ezek a megyék nem válhatnak csomóponttá. A további 1112 megyéből helyi újságot 130-ban adtak ki, közülük 68 megye újságját olvasták legalább öt további megyében, illetve a megye lakossága meghaladta az 50 ezer főt. Ezen 68 megyéből 35 csomópontot emeltek ki úgy, hogy legalább 5 megye kapcsolódjon hozzá. További 3 izolált megye (pl. Alaszkában) elkülönült csomópontot képezett. A fenti eljárást követően 348 csomópontot jelöltek ki (amelyek 874 megyéből állnak: 836 nagyvárosi megye, valamint 38 nem-nagyvárosi megye).
2. A 874 megyéből álló 348 csomópont alapján képezték a **gazdasági térségek alkotóelemeit** (CEAs: component economic areas). A 2267 nem-csomóponti megyét

<sup>69</sup> A BEA a US Department of Commerce egyik részlege ezen gazdasági térségek szerint gyűjt adatokat iparáganként a bérekről és foglalkoztatottakról, az összes személyi jövedelemről, a népességről stb., azaz a lokális térség gazdasági tevékenységeiről, az iparágak közötti gazdasági kapcsolatokról, a térségek közötti lakossági mobilitásról. Az adatokat az állami és kormányzati szervek a fejlesztési projektekhez, a befektetők és menedzserek a vállalatok telephely-választási döntéseikhez, a kereskedelmi cégek üzletek nyitásához stb. hasznosítják.

<sup>70</sup> Több rövidítés terjedt el a gazdasági térségekkel kapcsolatban: SMA (standard metropolitan area), MSA (metropolitan statistical area), CMSA (consolidated metropolitan statistical area), PMSA (primary metropolitan statistical area).

<sup>71</sup> A hasonlóságok ellenére a BEA eljárása célját és módszerét tekintve eltér az OMB ismertettét eljárásától.

<sup>72</sup> Az „átlagos megye”, népszámlálási körzet lakosainak száma kb. 80 ezer fő, azaz mintha Magyarországon kb. 120-130 megye (kistérség) lenne. Az eltérések ellenére ez a módszertani eljárás alkalmas lehet nálunk is a kistérségekből csomóponti gazdasági térségek kialakításához.

- hozzárendelték valamelyik csomópontoz: háromnegyedük a napi ingázás alapján egyértelműen kapcsolódott egy adott csomópontoz, míg egynegyedüket az ott olvasott helyi újságok alapján sorolták be. Lényegében a 348 csomópont alapján teljes és átfedés mentes térfelosztás végeztek, mindegyik megyét besorolva valamelyik térségbe.
3. A 348 csomóponti térségből, mint alkotóelemből épült fel a **172 gazdasági térség**. Mégpedig 59 nagyvárosi csomóponti térségből (PMAs) hoztak létre 17 nagyvárosi gazdasági térséget (CMSAs). A 289 további csomóponti térségből pedig 155-öt a lakónépesség száma, valamint a térségek közötti napi ingázási kapcsolatok alapján.

A fenti eljárás, amelynek nyilván csak a lényegét és legfontosabb kérdéseit érintettük, érdekes és nagyon praktikus (és olcsó) módszer a gazdaságfejlesztési szempontú csomóponti térségek kijelölésére. Előnye, hogy eleve megyékből, azaz népszámlálási körzetekből indult ki, így megbízható adatokat használt fel. Továbbá nem településeket vettek alapul, hanem bizonyos minimális népességszámú aggregált területi egységeket (megyéket), így elkerülték a települések típusaival és határainak értelmezésével járó nehézségeket. Azt is fontosnak tartom, hogy csak néhány mutatót használtak, így az eljárás könnyen ellenőrizhető, a döntéshozók által érthető és értelmezhető. A 172 térség lehetővé teszi a regionális input-output adatok elemzését, regionális multiplikátorok hatásainak megbecsülését is.

A fenti eljárással kialakított gazdasági térségek lényegében a napi ingázási kapcsolatok alapján kialakuló **munkaerő-vonzáskörzetek**, azaz lokális térségek. A 172 gazdasági térség 80 %-ában a tiszta ingázási ráta 1 %-nál kisebb, azaz ezek a térségek az ingázás szempontjából valóban összefüggőnek tekinthetők (Johnson 1995: 80). A 172 térség kialakítása a valós gazdasági folyamatokhoz közelebb áll, mint az előző besorolás, mivel az 1990-ben létező 183 gazdasági térség esetében csak 60 %-ánál volt az ingázási ráta 1 %-nál kisebb.

Bizonyos időközönként, a népszámlálásokat követően felülvizsgálják a térségek beosztását, azaz megpróbálják figyelembe venni a változásokat is. Ezek a csomóponti gazdasági térségek csak „virtuális régiók” (mint jelenleg Magyarországon is), mivel nem jöttek létre a határaikhoz igazodó intézményeik (így nincs térségi tanács sem). A gazdasági, üzleti döntéseknél viszont kiválóan felhasználhatók, mert a valós gazdasági térszerződés alapján nyerhető információk a munkaerőpiacról, bérekről, jövedelmekről, a gazdasági szerkezet térbeliségéről stb. Ezek a gazdasági térségek átlagosan másfél millió lakosúak (nyilván nagy szóródással), azaz nagyjából megfeleltethetők az EU NUTS 2-es régióknak. Ezek alapján kijelenthető, hogy a fejlett országokban (nyilván a közlekedési viszonyok döntőek az ingázásnál) a **gazdaságfejlesztés és munka-helyteremtés** legfontosabb térségtípusa a NUTS 2 régió. Az ennél kisebb térségek általában nem rendelkeznek olyan központi várossal (csomóponttal), amelyik a globális versenyben számít, vagy a befektetők, vagy a munkát keresők szempontjából megfelelő lenne.

A gazdaság valós térbeli folyamataihoz a statisztikai adatgyűjtés fontosságára is tekintettel talán az előbb bemutatott amerikai felfogás (BEA) áll legközelebb. Ez a felfogás a globális versenyben a városok fontosságát emeli ki és az üzleti döntések valós mozgatórugóra koncentrál, hibájául róható fel viszont, hogy talán túlzott egyoldalúsággal a régiókat csak „egyközpontú csomópontként” fogja fel, holott a valóság ennél sokkal összetettebb (Brenner 2002). Az Európai Unió több tagországában is a problematikus térségek területi lehatárolásakor a munkaerő-piaci körzeteket, másképpen **ingázási övezeteket** alakítják ki, pl. Nagy-Britanniában 123 ingázási övezetet, Németországban 167 munkaerőpiaci körzetet határoztak meg (utóbbi országban ezt a térségi lehatárolást 4 évente felülvizsgálják) (Horváth 1998: 284). Ezek a térségek döntően a **gazdaságfejlesztés térségei**, részben a munkahely-teremtés, részben a gazdasági aktivitás szinterei. Magyarországon hasonló szerepet töltenek be a foglalkoztatási (munkaügyi) körzetek, amelyekből jelenleg 187 van, sajnos ez a területi beosztás eltér a statisztikai kistérségektől (amelyek száma 150), így a területi adatrendszer a két eltérő beosztás miatt több esetben inkonzisztens. Nyilván a közlekedési hálózat, a használt közlekedési eszközök és munkába járási szokások is fontosak egy-egy ingázási övezet kialakulásakor.

A fejlett országok többségében elkezdődött a **kistérségek**, mint funkcionális régiók formálódása (OECD 2002). Franciaországban a települések együttműködésének három kistérségi típusa figyelhető meg, amelyek a területi közigazgatás (100 megye és 22 régió) mellett, a helyi önkormányzatok együttműködéséből formálódtak ki (Kovács 2003). **Települési közösségek** jöttek létre a kevésbé urbanizált, falusias településszerkezetben (a legnagyobb település lakossága sem haladja meg a 15 ezer főt), fő céljuk a rurális térség elmaradottságának mérséklése. **Agglomerálódott térségi közösség**, lényegében urbanizált kistérség, ahol legalább 50 ezer fő a lakosság száma (és rendelkezik egy 15 ezer főnél nagyobb várossal). **Nagyvárosi térségi közösség**, amely olyan nagyváros és vonzáskörzete, ahol legalább félmillió ember él. A kistérségek három típusa eltérő gazdasági és területfejlesztési problémákkal szembesül, viszont mind a befektetés-ösztönzés és infrastruktúra-fejlesztés menedzselésében, mind az EU-tól származó források kezelésében szükségessé vált az érdemi kistérségi együttműködések kialakítása, amelyekhez közigazgatási hatásköröket is kaptak. Olaszországban szintén létrejöttek a kistérségek, de a franciához viszonyítva gyengébb hatáskörökkel: nagyvárosi körzetek, hegyi közösségek és területi közösségek (Kovács 2003).

A klaszterek térségi bázisai is alapvetően gazdaságfejlesztési térségként funkcionálnak. Alapvetően kétféle klaszter-típust lehet megkülönböztetni (Lengyel 2001b): az **iparági klaszter** esetében az ágazati koncentráció a fontos (azaz egy iparág mekkora súlyt képvisel egy ország gazdasági szerkezetében), míg **regionális klaszternél** térbeli kiterjedésének (térségi bázisának) nagysága a lényeges megkülönböztető kritérium (3.1. táblázat).

Az **iparági klasztereket** tipizálhatjuk egy adott nemzetgazdaság szakosodása szerint, azaz melyik iparág és milyen mértékben domináns egy gazdaságban. Ez a tipizálás három szintet különít el a klaszterek gazdasági jelentősége és komplexitása szerint:

- **Megaklaszter:** lényegében olyan iparági csoport, amelyhez tartozó szervezetek és üzleti partnereik a gazdasági tevékenységek széles köréhez kapcsolódnak és az egész nemzetgazdaság fejlődését meghatározzák (Finnországban a telekommunikáció, Görögországban a turizmus, Svájcban a pénzügyi iparág stb.).
- **Mezoklaszter:** egy adott iparág versengő vállalataiból és értéklánc-rendszereiből, valamint a kapcsolódó iparági intézményekből áll (kerámiaipar, bútoripar, tejipar stb.).
- **Mikroklaszter:** legtöbbször az iparág egy-két vállalati értéklánc-rendszerét, beszállítói, alvállalkozói, kereskedelmi hálózatát jelenti.

### 3.1. táblázat A klaszterek lehetséges tipizálásai

<b>Iparági klaszter: az ágazati koncentráció súlya szerint</b>	<b>Regionális klaszter: a térségi bázis kiterjedtsége szerint</b>
Megaklaszter	Makroklaszter
Mezoklaszter	Regionális klaszter
Mikroklaszter	Lokális klaszter

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

A **regionális klasztereknél** a térségi bázis kiterjedtsége a lényeges megkülönböztető ismérv. Amint *Porter* is többször kiemelte, mindig a valós gazdasági kapcsolatok által kirajzolódó vonzáskörzeteket kell tekinteni, és nem a közigazgatási területi egységeket (*Porter* 1996). A regionális klaszterek három típusa a térségi bázis kiterjedtsége szerint:

- **Makroklaszter:** térségi bázisa az egész ország, így az iparág versenyző vállalatai, beszállítói vagy partnerszervezeteik megtalálhatók szinte mindegyik régióban.
- **Regionális klaszter:** az iparág versengő vállalatai és kapcsolódó intézményei földrajzilag koncentrálnak, térségi bázisuk egy régió, vagy egy nagyváros és vonzáskörzete.
- **Lokális klaszter:** leginkább egy településen, vagy egy munkaerő-vonzáskörzetben (ingázási övezetben) működik, elsősorban kis- és középvállalkozások (KKV-k) helyi hálózataiból áll.

A klaszterek térségi bázis szerinti tipizálásánál a regionális és lokális klaszter közötti megkülönböztetésnek nincs pontos kritériuma. Általában az tűnik elfogadottnak, hogy a regionális szint az a lokális feletti szint, azaz magát a lokalitást kell először definiálni. A lokális klasztereknél főleg az adott település (város) önkormányzata a kezdeményező (intézményi) partner, míg regionális klaszter esetén az érintett területi kormányzatok közül általában a régió centrumának önkormányzata (nagyváros). Megjegyzem, hogy a gyakorlatban alig merülnek fel ilyen térbeli kiterjedéssel kapcsolatos

értelmezési problémák, mivel egy adott klaszter támogatási programjánál már konkrétan megbecsülhető az érintettek köre.

Az Amerikai Egyesült Államokban 2001-ben lezajlott, *Michael Porter* által irányított innovációs klaszter vizsgálatnál is a BEA által meghatározott 172 gazdasági térséget vették alapul (Porter 2001a). Főleg azért használták ezt a besorolást, mert jobban illeszkedik a gazdasági folyamatok, üzleti kapcsolatok térbeli sajátosságaihoz, azaz a gazdasági térhez, mint a statisztikai régiók (MSA-k).

A munkaerő-vonzáskörzetek, mint lokális térségek viszonylag jól leírják a gazdaság térbeliségét, a vállalatok versenyelőnyei forrásainak lokális kiterjedését, a vállalati kapcsolatrendszerét, így a kormányzati gazdaságfejlesztés során ez a régió-típus tűnik a leginkább felhasználhatónak. Ez a felismerés tükröződik a BEA-féle területi beosztásban éppúgy, mint a francia és olasz kistréségek kialakításában. Ezek a munkaerő-vonzáskörzetek részben csomóponti, részben programozási (politikai, statisztikai) régiók, mivel pontos határokkal rendelkeznek és általában átfedésmentesen kitöltik a teljes teret. A különböző klaszterek térségi bázisai átfedik egymást, egy városban, egy gazdaságfejlesztési régióban több klaszter is működhet.

### 3.3. A régiók eltérő típusainak gazdasági szerepéről

A fejezetben ismertetett régiótípusok mindegyike valós társadalmi-gazdasági problémára ad egy térszerveződési választ. A társadalom térbeli szerkezeténél is meg kell különböztetnünk az eltérő térszerveződéseket, amelyek közül az intézményi tér és a gazdasági tér (város és régió) alkalmazható a területi verseny és versenyképesség vizsgálatához. A regionális tudomány háromféle régiótípust különít el, amelyek közül a tervezési és a csomóponti régióknak fontos, de eltérő gazdasági szerepük van.

A **tervezési régió** előnye, hogy pontos határokkal rendelkezik és az intézményi tér részeként több intézmény igazodik a határaihoz, ami megkönnyíti az adatgyűjtést, valamint a területfejlesztési stratégiák kidolgozásába az intézményi partnerek bevonását. Így ezek a régiók a **regionális versenyképesség mérésére** a rendelkezésre álló adatgyűjtési rendszerek miatt alkalmasak. Viszont a tervezési régiók határai, a közintézmények működési területei sokszor eltérnek a valós gazdasági térszerveződéstől, ezáltal a gazdaságfejlesztési stratégiák nagyobb részének a menedzselésére kevésbé alkalmasak. A tervezési régiók elsősorban a központi kormányzat (területfejlesztési politika, avagy az EU regionális politikája) top-down jellegű gazdaságfejlesztésének, főleg a nagyobb infrastrukturális projektek megvalósításának, a területi egyenlőtlenségek mérséklésének térségei.

A **csomóponti régiók** a gazdasági tér egységei, nagyjából megfelelnek ugyan a gazdaságfejlesztési elvárásoknak, viszont elnagyolt határaik miatt az adatgyűjtés és így reális helyzetfeltárás elvégzése sokszor nehézségekbe ütközik. Kompromisszumként az olyan csomóponti régiók (pl. az USA gazdasági térségei, vagy a brit és német ingázási övezetek) tűnnek a gazdaságfejlesztés megfelelő térségeinek, amelyeknek van egy

versenyképes méretű magtérsege (csomópontja). Ezek a kistérségek kisebb közigazgatási egységekből épülnek fel, így határaik is adottak, általában rendszerezett információforrások is vannak (legalább a népszámláláskor) és intézményi partnereik köre is kijelölhető. Nyilván ezek a gazdaságfejlesztési térségek nem közigazgatási egységek, hanem főleg üzleti, befektetői döntésekhez, avagy közösségi fejlesztési programokhoz használhatók és bizonyos időközönként felül kell vizsgálni kiterjedésüket. A csomóponti régiók főleg a bottom-up jellegű helyi gazdaságfejlesztés térségei, a kis- és középvállalkozások támogatására kiválóan alkalmasak (mint a munkaerő-vonzáskörzetek).

A régiók közgazdaságtani vizsgálatát megnehezíti, hogy a gazdasági tevékenységek egy része nem köthető valamilyen térbeli helyhez vagy térséghez (az ún. „footloose” tevékenységek), pl. a mobil telefonos szolgáltatások, vagy a call centerek, illetve a most formálódó kibertérről még kevés ismerettel rendelkezőnk (Mészáros 2003). Másik jellemző, hogy a régiók „nyitott gazdaságok”, amíg az országok között a termékek, jövedelmek, munkaerő stb. áramlásáról részletes adatnyilvántartások vannak, addig az országon belüli regionális input-outputról nincsenek hivatalos adatgyűjtések, csak egyedi felmérések alapján elvégzett becslések készülnek (illetve a teljes körű népszámlálások és mikrocenzusok). Az empirikus vizsgálatoknál nemcsak a csomóponti, de a homogén régiók határai sem állapíthatók meg mindig pontosan, mivel a szomszédos régiók között nem határvonal, hanem egy olyan határterület húzódik, amely különböző mértékben, de mindkét régióhoz tartozhat (pl. a városi munkaerő-vonzáskörzetek határai sem adhatók meg mindig pontosan).

Az EU-ban a regionális tudomány **mindhárom régiófelfogása** tetten érhető: a tervezési, közigazgatási-statisztikai régiók (NUTS-rendszer) a regionális politika (regional policy), a csomóponti (város)régiók inkább a területfejlesztés (spatial development), míg a homogén régiók a vidékfejlesztés (rural policy) térségei. Magyarországon is egyre nyilvánvalóbb, hogy a regionális és a területfejlesztési politikák eltérő régiószemlélete miatt különböző területi beosztásokat kell kialakítani.

Egy tervezési régió átlagadatai elfedik a régióon belüli egyenlőtlenségeket, mind-egyik régióon belül a nagyvárosok (és megyeszékhelyek) gazdasági teljesítménye általában kiemelkedik, míg közvetlen szomszédságukban általában elmaradott rurális térségek találhatók. Azaz a nagyvárosi centrumok mellett léteznek mindegyik statisztikai régióban és megyében belső perifériák is. Emiatt itthon is az amerikaihoz hasonló gazdasági térségi besorolást kellene készíteni, amelynek két hazai típusa: a prosperáló csomópontok és ingázási övezeteik által kialakított térségek (várhatóan a megyeszékhelyek és egy-két nagyobb város vonzáskörzeteikkel együtt), valamint a többi vidékfejlesztési térség. Ezek a térségek várhatóan jelentősen eltérnek mind a statisztikai kistérségektől, mind a munkaügyi hivatalok térségeitől (illetve a többi, egy-egy főhatóság által kialakított térfelosztástól). A kétféle típusra egészen eltérő támogatási rendszert kellene kidolgozni, mivel nincsenek egy „súlycsoportban”. Nyilván Budapestet és munkaerő-vonzáskörzetét külön kell kezelni.

*„Most a jövődő férfiokról szölok.*

*Ők lesznek az erő és szelidség,  
Szétszakgatják a tudás vasálarcát,  
Hogy az arcán meglássák a lelkét.*

*(József Attila: Tanítások – 4.)*

#### 4. Újjászerveződő regionális specializáció

A globális verseny kihívásaira sokféle sikeres vállalati válasz született, jelentős részük a térbeli koncentrációból, a regionális, helyi környezetből származó versenyelőnyökre támaszkodik. A nemzetközi tapasztalatok szerint egy-egy régióban csak néhány olyan iparág/üzletág van, amelyeknek tartós versenyelőnyeik ki tudják alakítani és fenn tudják tartani (Maskell et al 1998; Porter 2001a). Többek között a nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság kihasználása alapvetővé vált, ezért a **régiók gazdasága nagymértékben specializálódik**, csak néhány iparágban koncentrációdnak a szűkös erőforrások, így egy-egy régióban kevés iparág/üzletág válik globálissá és hoz létre klasztereket. Az üzleti környezet is specializálódik (a szakképzés, a felsőoktatás, a kutatás-fejlesztés, a hálózati infrastruktúra stb.), mivel az intézményi háttér kiépültsége és hatékonysága egyre fontosabbá vált. Továbbá az is lényeges, hogy a versenyképes menedzserek és szakértők is ezekben az iparágokban koncentrációdjanak, a tehetséges fiatalok ezt az iparágat válasszák.

A régiók közötti specializáció nemcsak abban érhető tetten, hogy az egyes régiókban eltérő iparágak/üzletágak váltak húzóágazatokká, hanem a fejlett és kevésbé fejlett régiók közötti újszerű munkamegosztás is kirajzolódik: más formában, de újraszerveződik a centrum-periféria viszony. Korábban a régiók közötti munkamegosztásra az volt jellemző, hogy a fejlett régió (ország) feldolgozóipari termékeket adott el a kevésbé fejlettnak nyersanyagokért, mezőgazdasági termékekért cserébe, azaz főleg a tényezőellátottság determinálta a régiók közötti kereskedelmet. Napjainkra a globalizációs folyamatok miatt megváltozott a regionális munkamegosztás jellege is, aminek leírására a korábbiakhoz képest összetettebb magyarázatok születnek (Rédei-Jakobi-Jeney 2002).

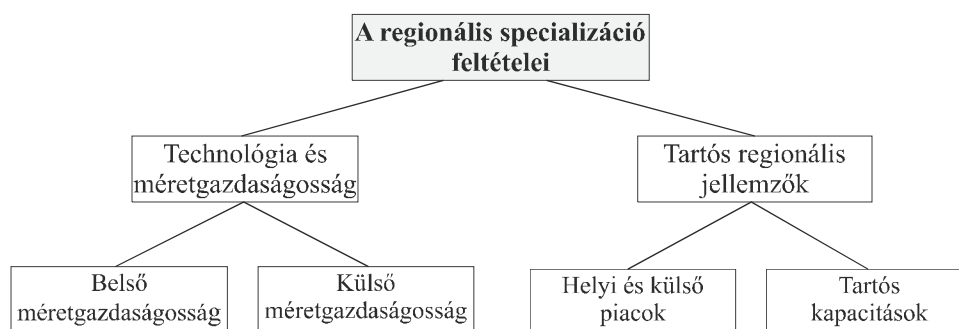
A regionális specializáció kialakulásának és jellemzőinek magyarázatával foglalkozó hagyományos közgazdaságtani irányzatokat alapvetően két csoportba lehet sorolni (Johansson 2000: 40-42). A regionális specializációt alakító feltételek közül az irányzatok egyik csoportja a **technológia és méretgazdaságosság** hatásait, a belső és külső méretgazdaságosság szerepét hangsúlyozza (4.1. ábra). A nemzetközi (és regionális) munkamegosztásban a belső méretgazdaságosságot többek között *Adam Smith*,



Káldor és Tinbergen míg a külső méretgazdaságosságot Alfred Marshall, Mills, Henderson és Krugman, valamint regionalista követők emelték ki.

A regionális specializációt értelmező irányzatok másik csoportját a **tartós regionális jellemzők** domináns szerepével foglalkozók alkotják. A helyi és külső piacok meghatározó jellegét több regionalista tartotta fontosnak, többek között Thünen, Lösch és Isard. Míg a specializációt a tartós kapacitások, a tényezőellátottság különbözőségére vezette vissza kiemelkedő közgazdászok sora, így Ricardo, Ohlin, Samuelson és Leontief, valamint követők tábora. A technológiából és méretgazdaságosságból eredő regionális munkamegosztás (scale-based specialization) lényegében kereslet-orientált alapokon áll, míg az erőforrás-alapú (resource-based specialization), a tartós regionális jellemzőket kiemelő irányzatok döntően kínálat-orientáltak.

4.1. ábra A regionális specializációt magyarázó alapvető szempontok



Forrás: a szerző saját szerkesztése Johansson (2000: 41) alapján.

A globális verseny áttekintett főbb folyamatai, a vállalati stratégiáknál megfigyelhető globális-lokális paradoxon, a régiók jelentőségének felértékelődése átformálták a **regionális specializációról** alkotott, fent vázolt korábbi nézeteket is. Több kísérlet történt arra, hogy ezen új trendek és sajátosságok alapján megfogalmazzák a regionális specializáció és fejlődés napjainkban érvényes összefüggéseit. Előtérbe kerültek a **kompetitív fejlődési szakaszokat** leíró irányzatok, amelyek a mikroökonómiai alapokat, a vállalatok stratégiáit és az üzleti környezetből adódó versenyelőnyök forrásait tekintik meghatározónak.

Ezen új irányzatok közül kiemelkedik Michael Porter ismertetett felfogása (lásd 2. fejezet), aki nemcsak a technológiát és méretgazdaságosságot (lásd 2.4. ábra és a rombusz-modell), hanem a tartós regionális jellemzőket (dinamikus agglomerációs előnyöket) is fontosnak tartja. Ez egy komplex megközelítés, többféle irányzatot próbál ötvözni, időnként vitatható megállapításokat téve, ennek ellenére egyre inkább elfogadott, főleg azért, mert empirikus vizsgálatok sokasága támasztja alá. A kompetitív fejlődés egyes szakaszához tartozó országok, régiók a munkamegosztásban is jól meghatározható helyet foglalnak el. Porter kompetitív fejlődésemellete szolgál alapul az or-

szágok versenyképességének empirikus vizsgálatára kidolgozott egyik legjelentősebb kiadványnak (amire a 6. fejezetben térünk ki), gondolatrendszere véleményem szerint felhasználható a regionális specializáció magyarázatára, valamint ezzel összefüggésben a régiók fejlődési szakaszainak elemzésére is.

Egy régió gazdasági növekedése, fejlettsége önmagában nem nyújt támpontot a specializáció és a fejlődés megítéléséhez, mivel gazdaságon kívüli szempontok is meghatározóak lehetnek. Az elmúlt évtizedek során a fordista (indusztriális, tárgyi-alapú) gazdaság átalakult posztfordista (posztindusztriális) gazdasággá, amelynek napjainkban újabb jellemzői figyelhetők meg. Felerősödött néhány éve (nagyjából a 90-es évek közepétől) az információs technológiák elterjedése, az informatikai hálózatok kiépülése és széles körű felhasználása nyomán a globális „**tudásalapú gazdaság**” (knowledge-based economy). A tudáshoz kapcsolódó új (rész)folyamatok alapvetően átalakították és napjainkban is formálják a gazdaság működését, ezáltal annak térbeliségét is. Tények sora igazolja, hogy a tudásalapú gazdaságnak másféle jellemzői érhetők tetten a centrum-térségekben, mint a perifériákon, félperifériákon (így Magyarországon is), azaz megfigyelhető egy „tudásalapú” regionális munkamegosztás születése. Ez azt is jelenti, hogy részben a régiók fejlettségétől (kompetitív fejlődési szakaszától), részben a globális tudásalapú gazdaságba történő beágyazódottságuktól függően térségenként eltérőek a versenyképesség forrásai és javításának eszközei is.

A fejezetben a kompetitív fejlődés szakaszainak régiókra történő kiterjesztése után a tudásalapú gazdaság jellemzőit tekintjük át, összevetve a tárgyi alapú gazdaságéval. Ezt követően a tudásalapú régiók, illetve a kevésbé fejlett régiók típusjegyeit fogalmazzuk meg. A tudásalapú gazdaság által generált új munkamegosztás sajátosságai megfigyelhetők a magyar régióknál is, úgy vélem, hogy a fejezetben bevezetett új gondolatok segítségével a korábbiakhoz képest árnyaltabb elemzések készíthetők a hazai régiók gazdasági helyzetéről és versenyképességük javításának lépéseiről.

#### 4.1. Kompetitív regionális fejlődés

A regionális növekedésnek, fejlődésnek és helyi gazdaságfejlesztésnek nagyon sok modellje ismert, a témakör egyik legátfogóbb monográfiájában *Malizia és Feser* tizenegy irányzatot tekint át a gazdasági bázis elméletből kiindulva a neoklasszikus alapon álló modelleken keresztül az institucionalista irányzatokig (Malizia–Feser 1999). Az irányzatok eltérő elméleti alapokon állnak, közülük a regionális specializáció átalakuló feltételeinek megértéséhez és a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához talán *Porter* gondolatai tűnnek a leginkább felhasználhatónak „gyakorlatias szemléletük”, stratégiai menedzsment háttérük miatt.

Napjainkban a nemzetközi munkamegosztásra *Porter* szerint a komparatív előnyök elmélete<sup>73</sup> nem ad elfogadható magyarázatot (*Porter* 1990; 1998c: 322-324). Ezt a nemzetközi gazdaságtan művelői közül többen nem fogadják el, de szerinte nemcsak a *Leontief-paradoxon*<sup>74</sup> figyelhető meg, hanem a **komparatív előnyök elmélete** nincs tekintettel a méretgazdaságosságra, a technológia és a kapcsolódó know-how jelentőségére, a termékdifferenciálásra és a monopolisztikus piacokra, a vállalati hálózatok, transznacionális telephely-rendszerek kiépülésére és a stratégiai szövetségek megerősödésére sem. Továbbá egy-egy országon belül állandónak (immobilnak, röghöz kötöttek) tekinti a termelési tényezőket, nem foglalkozik a tőke, munkaerő országok közötti, valamint országon belüli áramlásával sem.

*Porter* szerint a fentiek miatt tovább kell fejleszteni a komparatív előnyök elméletét, döntően azon globális vállalatok versenystratégiájából kiindulva, amelyek egy-egy iparágat megjelenítenek a nemzetközi versenyben. Ezek a vállalatok végzik a nemzetközi kereskedelem jelentős részét (az országok külkereskedelme jórészt vállalaton belüli, az anyacég és telephelyei közötti árumozgások), valamint élen járnak az innovációk kidolgozásában és alkalmazásában, a technológiák fejlesztésében, a termékdifferenciálásban, a kormányzati politikák befolyásolásában stb.

*Porter* javaslata a továbbfejlesztésre a **kompetitív előnyök elmélete**, amely az országok fejlődésének szakaszait és a nemzetközi (és regionális) munkamegosztás új tényezőit rendszerezi. A komparatív előnyök elméletének érvényessége<sup>75</sup> továbbra is fennáll bizonyos szempontból (*Porter* 1998c: 335-336), viszont tovább kell fejleszteni a globális gazdasági jelenségekre, törvényszerűségekre is tekintettel. Amíg a komparatív előnyök a nemzet jólétét a meglévő tényezőktől teszik függővé, addig a kompetitív előnyök az ország gazdaságpolitikájától és a vállalati versenystratégiáktól. Az országokkal ellentétben a szubnacionális régiók ugyanazon árrendszer mellett versenyeznek, miközben a tényezők áramlása (munkaerő, tőke) megengedett, ezért a regionális gazdaságtanban nem a komparatív, hanem az abszolút előnyök a meghatározók (*Camagni* 2002).

A kérdéskör elméleti hátterével foglalkozók egy része a kompetitív előnyöket az **abszolút előnyök** szinonímájának tartják (*Camagni* 2002; *Hamalainen* 2003; *Neary*

---

<sup>73</sup> A külkereskedelemben a „komparatív előnyök törvénye szerint egy országnak azon árucikkek termelésére és exportjára kell szakosodnia, amelyeket relatíve alacsonyabb költségen tud előállítani, s azokat az árukat kell importálnia, amelyeket viszonylag magas költséggel termel” (*Samuelson-Nordhaus* 2000: 721). Ha az országok a komparatív előnyben lévő iparágakra összpontosítanak, akkor mindegyik ország jobb helyzetbe kerül. A komparatív előnyök elméletéről részletes ismertetés található *Krugman* és *Obstfeld* (2002), *Szentes Tamás* (1999), valamint *Török Ádám* (1986, 1989) munkáiban.

<sup>74</sup> *Leontief* 1954-ben a komparatív előnyök elméletének gyakorlati tesztelését végezte el a *Heckscher-Ohlin-féle* modell alapján az Amerikai Egyesült Államok külkereskedelmi szerkezetére. Fő megállapítása, hogy az export munkaigényes, az import pedig tőkeigényes volt, amely ellentmond a modell tényezőellátottságra vonatkozó következtetéseinek.

<sup>75</sup> A nemzetközi gazdaságtan meghatározó képviselőinek többsége továbbra is a komparatív előnyöket tartja a legfontosabb kategóriának és a méretgazdaságosság, technológiai externáliák stb. szempontjait is beépítik magyarázataikba (*Krugman-Obstfeld* 2002).

2003). Érvelésük szerint a transznacionális cégek bonyolítják le a nemzetközi kereskedelem jelentős részét, értéklánc-rendszerük sztenderdizálható (és kihelyezhető) tevékenységeit minél kisebb átlagköltségű országokba telepítve (és rögtön áthelyezve, ha megnőnek a költségek). A globális vállalatok nem egy-egy ország komparatív előnyeit mérlegelik, hanem a felmerülő vállalati költségeket (és kockázatokat) vetik össze. Az abszolút előnyökből következik, hogy nincs hatékony automatikus mechanizmus (pl. valutaleértékelés, avagy az árak/bérek rugalmassága), amelyik garantálja mindenki számára az előnyös munkamegosztást. Azaz napjainkban egy-egy ország szakosodását nemcsak komparatív előnyei, hanem egyre inkább a globális cégek stratégiai és költségelvárásai (mint abszolút előnyök) befolyásolják (Szentés 1999: 228-229).

#### 4.1.1. A kompetitív fejlődés szakaszai

A *Porter-féle* kompetitív fejlődésnek három szakaszát különböztetjük meg, az egyes szakaszokban az iparágak/vállalatok versenyelőnyeinek forrásai a rombuszmodellben (lásd 2. fejezet) rendszerezhetők. Mint ismertettük, a rombuszmodell bármelyik determinánsából adódhatnak vállalati és iparági versenyelőnyök. Ha nincs kiaknázatlan általános tényező (szakképzett munkaerő, olcsó természeti erőforrás stb.), akkor a rombuszon belül kell önerősítő (öngerjesztő) folyamatokat elindítani, a gazdaságfejlesztés során tudatosan megerősíteni a régió, a térség perspektivikus húzóágazatai üzleti sikerességéhez szükséges determinánsokat.

Az önerősítő folyamatok általános szempontjai (Porter 1990):

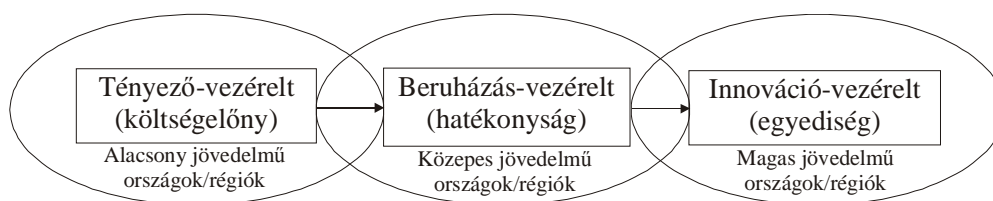
- a nemzetközi versenyelőnyök kezdetben általában valamilyen örökölt termelési tényezőn alapulnak,
- a fejlett gazdaságokban előtérben állnak a specializált termelési tényezőket előállító mechanizmusok (szakképzés, kutatás stb.),
- a hazai keresleti feltételek élénkülése is ösztönözheti versenyző cégek alapítását,
- a fejlődő országokban vagy az alapvető termelési tényezők (természeti erőforrások, tömeges munkaerőforrás stb.), vagy a növekvő helyi kereslet miatt alakulhatnak ki versenyágazatok,
- egyes versenypozíciók elvesztése gyakran a gazdaság egészségének jele, ugyanis a vállalatok a sztenderdizált, alacsony technológiai igényű, árérzékeny (költségelőnyökön alapuló) szegmensből átmehetnek az előnyösebb iparágakba, amelyek innovációigényes és differenciált termékeket állítanak elő.

Az országok (és régiók) fejlődésének magyarázatakor a **kompetitív fejlődés elmélete** a vállalati és iparági versenyelőnyök alapján három<sup>76</sup> egymásra épülő szakaszt

<sup>76</sup> Porter 1990-es művében még négy szakaszt különböztetett meg, negyediként említve a „jólét-vezérelt” (másképpen vagyon-vezérelt) periódust, amely bizonyos stagnálást, részben hanyatlást jelent (Lengyel 2000b; Török 2001a). Újabbán nem szerepel az utóbbi szakasz, mivel ez csak átmenetinek tűnik, ugyanis

különböztet meg (Lengyel 2000b; Porter 1990; Török 2001a). Porter újabb vizsgálataira támaszkodva a fajlagos GDP és a kompetitív fejlődés szakaszai közötti, a globalizációs folyamatok miatt egyre szorosabbá váló kapcsolatokat<sup>77</sup> emeli ki (Porter 2003). A megtermelt jövedelem, az egy lakosra jutó bruttó hazai termék (GDP/lakos) a gazdasági fejlettség szokásos mutatója, amely egyúttal a vállalatok munkaerőköltség-szintjével, valamint a helyi keresletet meghatározó jövedelemtömeg nagyságával is szoros kapcsolatban áll.

4.2. ábra A kompetitív fejlődés szakaszai



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2003: 26-28) ábrái alapján.

A kompetitív fejlődés három, egymást követő szakaszánál nemcsak a mikrogazdasági üzleti környezet elemei, hanem a meghatározó (traded) iparágak versenystratégiái is különböznek (4.2. ábra):

- tényező-vezérelt,
- beruházás-vezérelt és
- innováció-vezérelt.

**(a) Tényező-vezérelt gazdaságban** az általános termelési tényezőkből származnak a vállalati versenyelőnyök és az export is: természeti erőforrások, alacsony képzettségű és bérű munkaerő stb., azaz a rombusznak csak egy (általában az input) determinánsa jelent versenyelőnyöket. Az **alacsony jövedelmű országok** a tényező-vezérelt szakaszban találhatók.

A vállalatok az árversenyt, a **költségelőnyt** helyezik előtérbe, azaz olcsó inputokon alapuló költségelőnyökkel versenyeznek (rendelkezésre áll az alacsony bérű munkaerő). A technológia alacsony szintű és más országokból vásárolják (importból származnak), nem saját fejlesztésűek, a termékek tervezése is gyakran a fejlett országokban történik. A helyi nagyvállalati stratégiák próbálnak vevő-orientált marketinggyakorlatot megvalósítani, de még nem foglalkoznak sem technológiai fejlesztésekkel, sem stratégiai szövetségekkel, mivel ezeket korainak tartják.

---

az innováció-vezéreltbe eljutott mindegyik ország kisebb-nagyobb ingadozásokkal, de meg tudta erősíteni gazdaságát, azaz innováció-vezérelt maradt (pl. Egyesült Királyság).

<sup>77</sup> Lásd a 2002-2003-as „The Global Competitiveness Report” Porter által készített MICI-indexét az országok versenyképességére (6. fejezet).

Igen szűkös a felkészült, nemzetközi üzleti tapasztalatokkal bíró, versenyképes menedzsment, ami korlátozza a nemzetközi együttműködéseket is, a vállalatok többsége nem önálló termékkel jelenik meg külföldön, hanem bedolgozója a fejlett országok globális cégeinek. Általában félkésztermékeket állítanak elő, a globális cégek értéklánc-rendszerében a helyi vállalatoknak korlátozott szerepük van, főleg munkaiigényes tevékenységet végeznek.

A kormányzat az üzleti környezet elemei közül főleg a gyengén kiépült és hiányos műszaki infrastruktúra (közlekedési és energetikai hálózatok stb.) fejlesztését támogatja. Valamint törekszik az üzleti környezet fejlesztésével a vállalati hatékonyság javítására: piaci verseny szabályozása, környezeti előírások stb., amelyek elősegítik, hogy átláthatóvá váljon a verseny, és ezáltal kiválasztódjanak a valódi versenyelőnyökkel rendelkező vállalatok (menedzsmentjük). Ebben a szakaszban a fejlett üzleti környezethez tartozó szolgáltatások (finanszírozás, kockázati tőke, tudományos és műszaki kutatások stb.) még nem kapnak prioritást, mivel még nincs tömeges valós vállalati igény rájuk.

A vállalatoknak ritkán van kapcsolatuk a termékek végső felhasználóival, emiatt csak késve érzékelik a kereslet változását, így az ilyen gazdaság érzékeny a külső változásokra, a világpiac ciklusaira, az árfolyamváltozásokra. A fejlődő országok szinte kivétel nélkül ebbe a csoportba tartoznak, napjainkban a természeti kincsek, mezőgazdasági tömegtermékek mellett feldolgozóipari (félkész)termékeket is exportálva.

**(b) Beruházás-vezérelt gazdaságban** az általános termelési tényezők mellett a fejlett tényezőkbe történnek erőteljes és agresszív beruházások. A belföldi verseny egyre intenzívebb, mind az egyének, mind a vállalatok motiváltsága erősödik, a belföldi kereslet mérete és növekedése versenyelőnyöket generál, azaz a rombusznak két-három determinánsán alapulnak az iparági versenyelőnyök.

A **közepes jövedelmű országokra** a beruházás-vezérelt szakasz jellemző, meghatározó vállalataik törekszenek kiépíteni teljes értékláncukat és bevezetni „márkanévüket” külföldön is, azaz saját arculattal és önállóan próbálnak kilépni a globális versenybe, nem pedig más bedolgozójaként. Fő céljuk olyan minőségű termékek előállításra, amelyek megfelelnek a nemzetközi sztenderdnek, emiatt a vállalatok külföldről vásárolt, a világpiacon elérhető legjobb technológiákat alkalmazzák. A hazai vállalatok által vásárolt licencek, know-how-ok mellett a modern technológia a külföldi működtetőke révén is megjelenik. A méretgazdaságosságból eredő előnyök megerősödnek és a termelékenység ugrásszerűen javul, de a versenyelőnyök főleg a tömegtermékek előállítása **hatékonyságának javulásából** adódnak.

A vásárolt technológiák általában nem a legújabbak (azokat a vezető cégek nem adják tovább), ezért javításukra és fejlesztésükre is erőfeszítések történnek, kiépülnek a vállalati fejlesztő részlegek, intézmények. Megerősödnek és rendszeressé válnak az egyetemi-iparági (vállalati) együttműködések, előtérbe kerülnek a fejlesztő intézetek minőségi tevékenységei, főleg a modern külföldi technológiák átvételében és továbbfejlesztésében. A vállalatok egyre inkább érzékelik az innovációs tevékenységek szük-

ségességét, de még nem készültek fel bevezetésükre. Hasonlóan a klaszterek is csak igényként jelennek meg, mivel az érdemi innovatív együttműködések esetlegesekek.

A kormányok a modern műszaki (autópályák, repülőterek, kommunikációs hálózatok stb.) infrastruktúra, a vállalkozásbarát adminisztráció létrehozása mellett a humán erőforrás felkészítésére, a szakképzésre, a műszaki és üzleti ismeretek elterjesztésére is törekszenek. A képzettebb munkaerő és a növekvő technikai ismeretek alacsony bérekkel társulnak, ami forrását jelenti a további beruházásoknak. Gyakoriak a vezetői tréningek, amelyek a menedzsment-ismeretek és -tapasztalatok széles körű elterjesztésével a döntéshozó és -előkészítő bázist szélesítik.

A vállalatok kiépítik nemzetközi kapcsolataikat, az iparágak egy szűk körében az egész értékláncot átfogják és megteszik első lépéseiket nemzetközi versenyelőnyök szerzésére, amelyek főleg alacsony bérköltségeken és olcsó tömegtermékeken alapulnak. E gazdaságok exportja főleg a feldolgozóiparból származik. A kormányzati politika arra irányul, hogy néhány kiválasztott iparág versenyelőnyökre tegyen szert, ennek érdekében exporttámogatást nyújt, protekcionista politikát folytat (direkt, avagy indirekt módon), az infrastruktúrát a kedvezményezett iparágak igénye szerint fejleszti (képzést, közlekedési rendszert stb.). A pénzügyi szolgáltatások felértékelődnek, a tőzsdei szolgáltatások alapvető fontosságúak a vállalati tőkeigények kielégítéséhez. Ezek az országok még érzékenyek a külső válságokra, pénzügyi krízisekre és a húzóágazatoknak számító iparágak termékei iránti kereslet változásaira.

**(c) Innováció-vezérelt gazdaságban** a rombusz mindegyik determinánsa és a közöttük levő kapcsolatok egyaránt versenyelőnyöket jelentenek, a **magas jövedelmű országok** ebben a szakaszban találhatóak. A belföldi keresletnek van igényes szegmense, a vállalatok egyedi termékeiket, szolgáltatásaikat már önálló márkanevvel állítják elő, az egész világon forgalmazzák, sőt alapvető érdekük a nemzetközi piacok kiszélesítése.

A kapcsolódó és támogató iparágak is megerősödnek, a fejlett és specializált termelési tényezők létrehozásán van a hangsúly. A vállalatok nemcsak vásárolnak technológiákat, hanem fejlesztenek is újakat, amelyek főleg az új fogyasztói igényeket kielégíteni képes **innovatív termékek és szolgáltatások** előállításához kötődnek. Először vertikális hálózatokból formálódó klaszterek jönnek létre, majd a dinamikus gazdaságokban horizontális kapcsolatokon alapuló klaszterek is a sikeres iparágak együttműködéséből, amelyek a fokozódó specializáció következtében lokálisan is koncentrálnak. Jellemző, hogy megjelennek az igényes szolgáltatásokra épülő olyan új iparágak, amelyek nemzetközi versenyelőnyökkel bírnak.

Kiépülnek azok a kapacitások, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok mindegyik fontos tevékenységi területükön innovációra legyenek képesek, vagy elérjék az innovatív lehetőségeket (intézményeket, kreatív egyéneket), mivel a vállalati sikeresség egyértelműen az innovációtól függ. A vállalati szervezetek is átalakulnak az innovatív tevékenységek feltételei szerint, a felelősség (és hatalom) nagy része önálló alsóbb döntési szintekre kerül, elterjednek a fizetésen kívüli egyéb ösztönzők és lojalitást erősítő kompenzációk. Az üzleti, intézményi környezet is innováció-orientált: a kutató

és fejlesztő intézetek minősége és elismertsége javul, a tudományos és műszaki kutató-sok támogatása megnő, a kutatóintézetek és vállalatok együttműködése kiterjedt és erőteljes, a kockázati tőke bőséges és könnyen elérhető, a helyi kereslet igényes (amit a szabványok előírásai és ellenőrzése is támogat), a cégek közötti helyi verseny átlátható és élénk.

A kormányzati politika elveszti korábbi kiemelkedő szerepét, a magánszektor válik a regionális, iparági fejlesztési stratégiák főszereplőjévé. A kormányzat indirekt módon ösztönzi a fejlett tényezők létesítését, a belföldi versengés erősödését, új üzleti vállalkozások létrejöttét, klaszterek formálódását stb., azaz bármelyik iparág versenyelőnye-ihöz szükséges modern üzleti környezet kialakulását és rugalmas alkalmazkodását a globális verseny új jelenségeihez. Ezek a gazdaságok magas részesedéssel bírnak a szolgáltatások piacain és rugalmasan viselik el a külső válságokat.

A fenti szakaszos fejlődési modell alapvetően a globális vállalati versenyelőnyök forrásait általánosítva von le következtetéseket az országok fejlődésére. Több példa említhető az országokra, pl. Szingapúr, Tajvan és Korea a tényező-vezérelt szakaszból átkerült 1990-ig a beruházás-vezérelt szakaszba (Porter 1990). Olaszország és Japán mintegy három évtized alatt jutott el az olcsó és gyenge minőségű tömegtermékek gyártásától, azaz a tényező-vezérelt szakaszból az innováció-vezéreltbe. Szingapúr és Tajvan erőfeszítéseket tesz arra, hogy bekerüljön az innováció-vezérelt szakaszba, de ez lassú folyamatnak tűnik, mivel nemcsak a vállalatoknak kell új típusú stratégiákat kidolgozniuk, de a kormányzatnak is új intézményeket és intézményi működési formákat kell kialakítania, együttműködve a magánszektorral (Porter 2003: 29). Látható, hogy az országok különböző módon kapcsolódnak a globális gazdasághoz, a szakaszok mindegyike nagyon eltérő bázisát nyújtja a kompetitív előnyöknek, ezáltal a rombusz-modellnek más-más determinánsa kerül előtérbe.

A kompetitív fejlődés szakaszai kiemelik, hogy a különböző fejlettségű országok meghatározó vállalatai milyen stratégiával vesznek részt a globális versenyben. Ezek a vállalati stratégiák összefüggnek az adott ország gazdasági fejlettségével, az infrastruktúra és intézményi háttér kiépültségével, a munkaerő felkészültségével stb. Nyilván egyetlen ország sem homogén a vállalati stratégiákat tekintve, de nem is lehetnek nagyon eltérőek a globális versenyben részt vevő domináns ágazatokban, mivel ugyanazon makroökonómiai környezetben működnek és hasonló mikroökonómiai alapokra támaszkodnak.

#### **4.1.2. A kompetitív regionális fejlődés alapjai**

Az országok kompetitív fejlődési szakaszainak egymást követő sorrendje, illetve összekapcsolásuk a fajlagos kibocsátás (jövedelem, fejlettség) szintjével logikusan következik a vállalati versenyelőnyök forrásainak típusaiból. Ez a gondolatrendszer és tipizálás, a meghatározó iparágak versenyelőnyeinek aggregálása véleményem szerint kiválóan felhasználható a **kompetitív regionális fejlődési szakaszok** elkülönítésére,



így a hazai régiók fejlődésének és versenyképességének elemzésére is. Nemcsak azért, mert a GDP a regionális versenyképesség egyik mutatója (erre a későbbiekben még részletesen kitérünk), hanem azért is, mert a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák aktuális céljainak és lépéseinek nyilvánvalóan a vállalati stratégiákkal kell összhangban lenniük. A kompetitív regionális fejlődést alapul véve kulcskérdés: mit lehet és kell tenni egy régióban azért, hogy gazdasági növekedése (GDP/lakos) dinamikus legyen, azaz egy adott szakaszból a következőbe kerüljön? Erre a kérdésre a 12. fejezetben térünk ki a négyfázisú modell bemutatásakor.

A kompetitív fejlődési szakaszok csak elméleti kategóriák, egy-egy ország besorolása sem mindig egyértelmű, mivel eltérő szakaszba tartozó iparágakkal is rendelkezhetnek. Főleg a fejlődő országokban alakulhat ki duális gazdaság, a beruházás-vezérelt exportágazatok mellett tényezővezérelt iparágak is működnek (bányászat, textilipar stb.). A termelési tényezők országon belüli mobilitása, a bérek kiegyenlítődése miatt viszont hosszabb ideig általában nem állnak fenn ezek a különbségek (nyilván feltételezve a modern iskolarendszert).

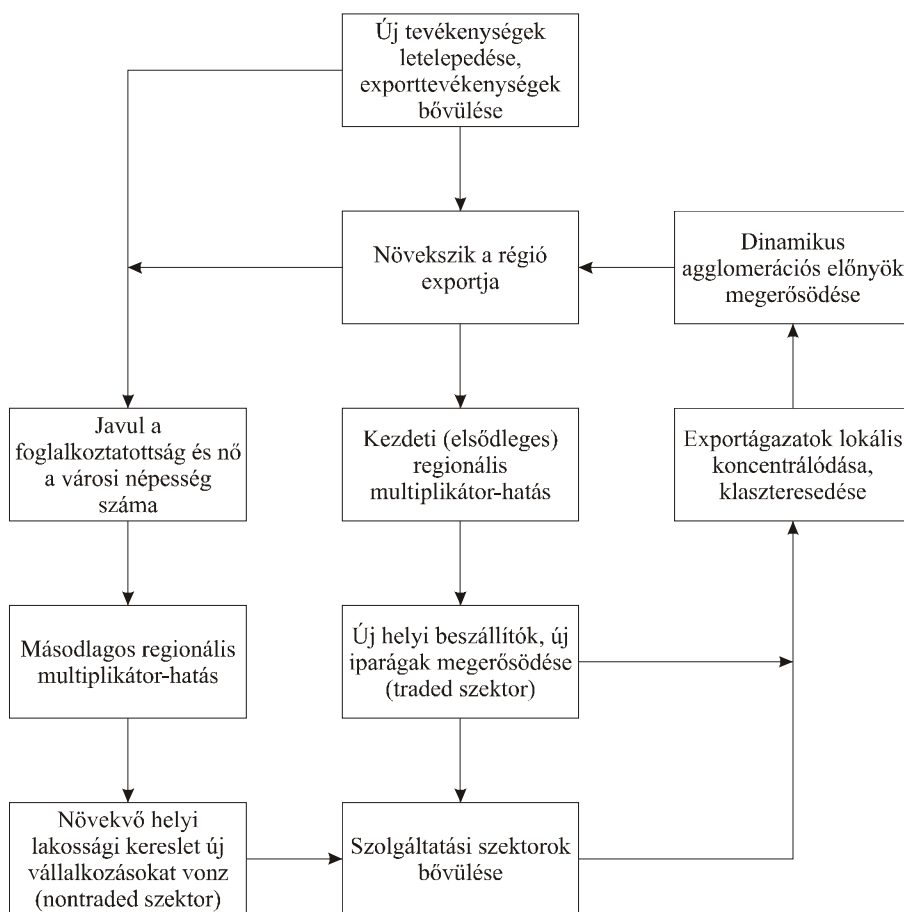
A régiókra vonatkozó **kompetitív fejlődés elemzésénél** még nehezebb az egyes iparágak versenylőnyei alapján következtetéseket levonni egy adott régió aggregált versenylőnyeiére, ugyanis szinte mindegyik térségben megadhatók olyan iparágak, vállalatok, amelyek versenystratégiai és –előnyei különböző szakaszbeli jellemzőkkel írhatók le. Célszerű a fentiek miatt a régiók azon gazdasági szektorait áttekinteni, amelyek meghatározzák a fejlődési szakaszokat. Az egyes szektorok eltérő fejlesztési szempontjai főleg a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához fontosak.

A **regionális gazdaságfejlesztés** lényege: a régióban működő vállalatok versenylőnyeiének megerősítése, részben a vállalati stratégia és működés hatékonyabbá válásának elősegítésével, részben a lokális üzleti környezet feltételeinek javításával. Főleg a vállalkozások érdekeiből kell kiindulni, mivel a jövedelemtermelés és foglalkoztatás javítására ők képesek (és nem az intézmények). A különböző iparágak, vállalatok eltérő stratégiái (és érdekei), termelékenységük javításának eltérő forrásai miatt a vállalkozások alapvető csoportjaira más-más programokat kell kidolgozni. Elsősorban olyan vállalatokra, iparágakra kell koncentrálni, amelyek a régióban **térségi bázissal rendelkeznek**. Egy-egy régió versenyképességének javulása az ott térségi bázissal rendelkező klaszterek, azaz régióon kívülre is termelő/szolgáltató húzóágazatok sikerességétől várható el (Lengyel 2001b; Porter 2003). A kompetitív fejlődésből kiinduló és a klaszterek megerősödését támogató regionális gazdaságfejlesztés a közismert gazdasági bázis (economic base), másképpen exportbázis elméletre vezethető vissza, amely postkeynes-i gondolatrendszerre épül.

A **gazdasági bázis** elmélet kiindulópontja: a kibocsátást és a fejlődést akkor lehet dinamikusán élnékíteni, ha a termékek/szolgáltatások jelentős része régióon kívül értékesítődik, amihez általában új tevékenységek megjelenése szükséges (Armstrong–Taylor 2000; Malecki 1997; Illés 1975; Reznitzer 1994). Ezáltal pótlólagos jövedelmet vonunk be a régióba, amely lehetőséget nyújt az exportot előállító gazdasági tevékenységek körének bővítésére. Az exportból származó jövedelem bizonyos regionális

multiplikátorok segítségével tovagyűrűző hatásokat válthat ki, ezáltal felgyorsíthatja a helyi gazdasági fejlődést (4.3. ábra). Elindul egy körkörös (circular) és **kumulatív fejlődési folyamat**, amely öngerjesztő módon tartósíthatja a régió gazdasági növekedését.

4.3. ábra. A regionális gazdasági fejlődés kumulatív folyamata



*Forrás: a szerző saját szerkesztése Malecki (1997: 16) ábrájának felhasználásával.*

Egy új gazdasági tevékenység megjelenése (pl. egy nagyobb beruházás), avagy egy meglévő exporttevékenység rohamos bővülése az ún. **kezdeti (elsődleges) regionális multiplikátor-hatáson** keresztül lehetővé teszi, hogy azok a vállalkozások is növekvő jövedelemhez jussanak, megerősödjenek és esetleg önállóan exportra is termeljenek, amelyek beszállítók, üzleti partnerek ennél az új tevékenységnél. Ezek a beszállítók nyilván pótlólagos keresletet keltenek a helyi üzleti szolgáltatások iránt (szállítás,

energia, ingatlanhasználat, adatfeldolgozás, jogi és üzleti tanácsadás, könyvelés stb.), ezáltal élénkítik a gazdasági kibocsátást.

Mind az exporttevékenységeknél, mind a hozzájuk kapcsolódó új iparágakban nő a foglalkoztatottság és a városi népesség<sup>78</sup> száma is, ezáltal nő a helyben elköltött lakossági jövedelem (nagyobb bértömeg), élénkítve a helyi szolgáltatások iránti keresletet és odavonzva újabb vállalkozásokat, így az ún. **másodlagos regionális multiplikátorhatáson** keresztül is élénkül a gazdasági növekedés. Az új iparágak és a bővülő szolgáltatások az erőteljes nemzetközi versenyre reagálva részben a szállítási (és egyéb tranzakciós) költségek mérséklésére, részben a fellépő extern hatások kihasználására lokálisan koncentrálnak, ezáltal lehetőség nyílik a dinamikus agglomerációs előnyök megerősödésére is, amelyek elősegíthetik az export további bővülését.

A fenti leegyszerűsített gondolatmenetből is látható, hogy a gazdasági tevékenységek két csoportját különböztethetjük meg: az **alaptevékenységeket** (export, régió kívüli kereslet kielégítése), másképpen **bázistevékenységeket** és a **nem-alaptevékenységeket** (helyi kereslet kielégítése), másképpen **helyi tevékenységeket** (főleg helyi szolgáltatásokat). Az alaptevékenységek a régió kívüli piaci kereslettől és annak változásától függenek, míg a nem-alaptevékenységek főleg az exporttevékenységek nagyságától és teljesítményétől. A modell gyakorlati alkalmazásakor gondokat okoz egy régióban a gazdasági tevékenységek közül az alaptevékenységek körének meghatározása (főleg a halászatot, bányászatot, mezőgazdaságot és feldolgozóipart szokták idesorolni). Nyilván a két tevékenységcsoportot nem lehet mereven elválasztani, bizonyos tevékenységek helyi és régió kívüli igényeket egyaránt kielégíthetnek.

Ez az egyszerű modell természetesen eltekint a régió kívüli jövedelemtranszfertől, más régiókból érkező termékektől, a megtakarítások alakulásától, a bérek növekedésétől, az import nagyságától stb. A gyakorlatban viszont igen jól hasznosítható gondolatokat tartalmaz a regionális gazdaságfejlesztéshez, pl. az Amerikai Egyesült Államokban az innovációs klaszterek (Porter 2001a), illetve az Egyesült Királyságban a regionális klaszterek (Miller et al 2001) lehatárolásánál és fejlesztésénél szintén ebből a modelltől indultak ki, mégha jelentősen kiegészítve is.

A fenti gazdasági bázis modell alapján és a regionális gazdaságfejlesztés szempontjából, a célpiacok és jövedelemforrások szerint az alábbi gazdasági szektorokat különböztethetjük meg (Porter 2001a):

1. **Bázis (tradeable, traded) szektor:** a régió kívüli keresletet kielégítő, több esetben exportra termelő cégek (feldolgozóipar, üzleti szolgáltatások, szállítás stb.). Ez

---

<sup>78</sup> Városi népesség (urban population) alatt nem a városi jogállású településekben élőket értjük, hanem azokat, akik háztartásuk életviteléhez egyre nagyobb mértékben vásárolják a szolgáltatásokat: élelmiszert boltban vásárolnak, gyakran étteremben étkeznek, mosodában mosatnak, a lakásfelújítást vállalkozókkal végeztetik stb., azaz jövedelmüket elkölthetve hozzájárulnak a helyi vállalkozások megerősödéséhez. Míg a rurális népesség döntően önellátó: élelmiszert termel, otthon főz és mos, házfelújításait jórészt maga végzi stb., azaz alig vásárol szolgáltatásokat.

- a szektor erőteljes növekedésre képes, így pótlólagos jövedelmet tud bevonni a régióba, mivel a globális piac lehetővé teszi a cégek gyors növekedését.
2. **Helyi (non-tradeable, nontraded) szektor:** a helyi (régió belüli) keresletet kielégítő tevékenységek, főleg szolgáltatások nyújtása a háztartások és a településen működő kisebb cégek részére (kiskereskedelem, háztartási eszközök javítása, helyi építőipar, valamint villamosenergia-, víz-, gázszolgáltatás stb.). Ezen szektor növekedését a helyi fizetőképes kereslet nagysága korlátozza, a cégek csak egymás rovására tudnak a helyi piacon nagyobb részesedést szerezni.
  3. **Erőforrás-függő (resource-dependent) szektor:** a fenti két szektor kombinációja, az immobil természeti erőforrásokhoz kapcsolódó, avagy a beáramló jövedelmekre, a településre jövők igényeinek kielégítésére szerveződött tevékenységek (turizmus, egészségügyi szolgáltatások, felsőoktatás stb.). Ekkor térségen kívüli jövedelem áramlik a helyi cégekhez, intézményekhez (szállodák, éttermek, klinikák, egyetemek stb.), így a helyi szektor árbevétele (és kibocsátása) is megnő.

A fenti csoportosítás alapján a kompetitív regionális fejlődés vizsgálatokor elsősorban két nagyobb célcsoportra kell koncentrálni: a **helyi térségi bázisú traded szektorra** és az **erőforrás-függő szektorra**. Ez a két szektor képes piacai bővítésére, emiatt érdekelt az innovációkban, új technológiák bevezetésében, a vállalati stratégiák javításában, a helyi vállalati együttműködésekben (elsődleges regionális multiplikátorhatások), hálózatok és klaszterek kialakulásában stb. Ez a felismerés tükröződik abban, hogy a külföldi működőtőke vonzását és a turizmus ösztönzését mindenütt fontosnak tartják. A fejlett országokban a traded szektor szükségszerűen klaszteresedik.

A helyi (nontraded) szektorban az egyes cégek piaci részesedésének bővülése, munkatermelékenységük javulása (pl. új technológia bevezetésével) általában néhány helyi versenytárs tönkremenetelével, foglalkoztatottjainak elbocsátásával párosul. A nontraded szektor összesített kibocsátása akkor tud bővülni, ha a regionális multiplikátorhatások érvényesülnek, azaz megnőnek a másik két szektorból „túlcsorduló”, helyben elköltethető jövedelmek (Armstrong–Taylor 2000; Malecki 1997). Általában jellemző, hogy a foglalkoztatottak<sup>79</sup> fele-kétharmada a nontraded szektorban dolgozik, azaz a legnagyobb foglalkoztató.

A regionális gazdaságfejlesztés során egymástól eltérő programokat kell kidolgozni a fenti szektorokra, illetve a szektorokon belül is az eltérő jellemzőkkel bíró vállalatok csoportjaira, iparágakra. Nemcsak a vállalati szektorok szerinti előbbi elkülönítés lényeges, hanem a **vállalati döntési központok (hazai/térségi bázis) térbeli elhelyezkedése is**, mivel a vállalati stratégiák kidolgozása és végrehajtása a stratégiai döntési központokon múlik. Egy-egy telephelyet könnyen át lehet helyezni egy másik régióba, de a döntéshozó részlegek (és szakemberek) szinte mindig helyben maradnak, azaz a térségi bázis ritkán változik.

<sup>79</sup> Az USA-ban a Porter által irányított innovációs klaszter vizsgálat felmérései szerint a traded szektorban dolgozik a foglalkoztatottak 32 %-a, a nontraded-ben 67 %-a, míg az erőforrás-függőben 1 %-a (Porter 2001a).

A vállalatok nagyságát is figyelembe véve a **traded szektorbeli cégek alaptípusai**, amelyek eltérő módon vonhatók be a regionális gazdaságfejlesztésbe (Lengyel 2002a):

1. **Külső térségi bázisú (globális) cégek telephelyei:** jelentős lehet a foglalkoztatási szerepük, továbbá minták nyújtása, új technológiák megismertetése és a helyi KKV-kkal, mint beszállítókkal való együttműködésük.
2. **Helyi térségi bázisú nagyvállalatok:** régió kívüli igényeket kielégítve „megedződnek” a globális versenyben, érdekük a versenyképes helyi beszállítók körének növelése, dinamikus agglomerációs előnyökre törekedve partnerek az innovációk kidolgozásában, és érdekeltek a helyi intézmények színvonalas szolgáltatásaiban.
3. **Helyi KKV-k:** önállóan, vagy egy nagyvállalathoz kapcsolódva külső piacokról származó és/vagy beáramló jövedelemre tesznek szert, kiszolgáltatottak az erős versenyben, ezért mindenképpen szükségük van hálózatokra, klaszterekre és megosztható (emiatt olcsóbb közös) szolgáltatásokra.

A gyakorlatban a traded szektor fenti hármas csoportosítása nem alkalmazható me-reven, elég nagy átfedések vannak az egyes típusok között, viszont a „fejlesztési logikához” kiválóan hasznosítható keretet nyújt. A szektorok közötti kapcsolatok erősek, mivel versenyképes traded szektor csak színvonalas helyi szektor esetén tud tartósan megerősödni. Fordított hatás is megfigyelhető, a gyorsan javuló termelékenységű exportcégektől átkerülnek az új megoldások, minták, szervezési módok stb. a helyi cégekhez is, akik megkésve, de szintén javítani tudják termelékenységüket. Ezáltal a kompetitív regionális fejlődés lényegében a postkeynes-i gazdasági bázis (export-bázis) elmélet hagyományos gondolatköre aktualizálásának tekinthető.

#### 4.1.3. Kompetitív telephelyválasztás

A kompetitív regionális fejlődés alap gondolatait felhasználva a gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának napjainkban megfigyelhető törvényszerűségei (a telephelyválasztás) elméleti magyarázatára is történtek kísérletek. A célpiacok szerinti (traded, nontraded) felosztásból kiindulva, az exportbázis elméletre támaszkodva *Storper* továbbfejlesztette *Scott* tranzakciós költségek nagyságára és az extern hatások erősségére visszavezetett (2.4.1. alpont) tipizálását (*Storper* 2000). Nyilván *Storper* épített „szentháromság-modelljének” alap gondolataira, a technológiai váltás fontosságára, a nem-üzleti interdependenciákra, a kapcsolati tőkére vonatkozó megállapításaira (2.4.2. alpont).

A tranzakciós költségeknél két típust különíthetünk el. Az első típus egy vállalat és **termékpiaca közötti térbeli tranzakciós költségek** (downstream), amelyek a szállításon kívül főleg a termékpiacról való információk gyűjtéséhez, a szerződéskötéshez és – módosításhoz, kapcsolattartáshoz kötődnek. A másik típus az egyes hálózati szereplők

közötti **együttműködés tranzakciós költségei egy értéklánc-rendszeren, termelési láncban belül** (upstream). Utóbbi esetben, ha egy nagyvállalaton belül van a teljes termelési lánc, akkor vállalati részlegek közötti tranzakciós költségekről van szó. Mindkét típusnál, ha alacsonyak ezek a tranzakciós költségek, akkor izoláltan, a termékpiactól, avagy az üzleti partnerektől távol is végezhetőek ezek a tevékenységek. Hasonlóan, ha a tranzakciók mindkét típusánál nőnek a költségek, akkor a térbeli koncentráció szükségzerűen felerősödik.

A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két dimenzió (tengely) mentén vizsgálhatjuk (4.1. táblázat). A vízszintes tengelyen a termelési költségen felüli, a termékek piacra juttatásának, a szállítási és termékpiaci tranzakcióknak együttes költségei szerepelnek. Így ez a tengely a regionális gazdaságtan hagyományos, a szállítási költségeket minimalizáló (Weber, Lösch) megközelítéseihez áll közel. A függőleges tengelyen az ugyanazon termelési láncban egymáshoz kapcsolódó üzleti partnerek közötti rendszeres tranzakciók költségei, továbbá az externáliák, közülük is a tudás elterjedése (knowledge spillovers) iránti igények (főleg a hallgatólagos tudás megosztására) és a termelés mérethozadéka szerepel.

4.1. táblázat. Általános telephelyelmélet: a gazdasági tevékenységek térszerkezete

		Szállítási és termékpiaci tranzakciós költségek nagysága		
		Alacsony	Közepes	Magas
Együttműködési költségek nagysága, externáliák fontossága, tudás túlsorodulása és a termelés mérethozadéka	Alacsony	Izolált és szétszórt telephelyek (tartozhatnak nemzetközi ellátási láncban)		Piachoz települt izolált telephelyek (tartozhatnak nemzetközi ellátási láncban; importigényesek)
	Közepes	Nagyméretű szétszórt telephelyek (magas export, komplex ellátási lánc)	Nagyméretű összekapcsolódott telephelyek (magas export?, komplex ellátási lánc)	Piachoz települt nagyméretű telephelyek (import ellátási lánc)
	Magas	Összekapcsolódott klaszterek (exportorientáltak)	Szuperklaszterek (exportorientáltak)	Piachoz települt izolált klaszterek (import ellátási lánc?)
		<i>C</i>	<i>C, D</i>	<i>B</i>
		<i>C, D</i>	<i>C, D</i>	
		<i>A</i>	<i>A</i>	<i>B</i>

Forrás: a szerző saját szerkesztése Storper (2000: 160) táblázatának felhasználásával.

Napjainkban az iparágon belüli és iparágak közötti kapcsolatok sokszínűek és egyre élénkebbek, főleg a tömeges kiszervezések és a szolgáltatások iránti növekvő igények miatt.

nyek miatt. Elsősorban a high-tech, a szolgáltatás-intenzív, a marketing igényes stb. tevékenységek érzékenyek ezekre a költségekre. Az is megfigyelhető, ha erős az externáliák iránti igény, akkor általában magas az együttműködéshez kötődő tranzakciók költsége is. A vízszintes tengelyen erőteljesebb polarizáció érzékelhető, mivel alacsony együttműködési költségek esetén a szállítási költségektől függően csak kétféle telephelyválasztás tűnik racionálisnak.

Jellemző a termelési láncon belüli (függőleges tengely) tranzakciók fontosságára, hogy a fejlett gazdaságokban a javak eladók-vevők közötti áramlásából kb. kétharmadnyi a félkésztermékek, azaz közvetlenül nem fogyasztható termékek aránya (Storper 2000: 148). Megkülönböztethetjük a „hard” tranzakciókat, amelyek a helyben levő beszállítókkal való könnyebb (olcsóbb) és elfogadhatóan kalkulálható költségű kapcsolattartást jelentik. Míg a „soft” (nontraded, indirekt) tranzakciók a tudás elterjedése, az extern hatások, a magatartásminták, az emberi viszonyok stb. körébe tartoznak, nyilvánvalóan az ilyen tranzakciók költségei és hozadéka nehezen becsülhetők.

A tevékenységek térbeli elhelyezkedése ezen két dimenziót tekintve hasonló a Scott által felvázolthoz (2. fejezet). Ha egy termék piacra szállítási költségei alacsonyak, akkor az üzem szinte bárhol lehet (nyilván elsősorban a termelési költségek, főleg a bérköltségek alapján kell dönteni), de amint megnőnek a szállítási és termékpiaci tranzakciós költségek, egyre inkább érdemes a piachoz közel települni. Ugyanígy, ha a termelési láncban az együttműködés költségei alacsonyak és nincs igény extern hatásokra sem, akkor kisebb izolált telephelyek alakulnak ki, amelyek szinte bárhol lehetnek. De amint megnő a függőleges tengelyen jelzett tényezők fontossága (pl. immobil termelési tényezők esetén), akkor egyre nagyobb telephelyek jönnek létre és összekapcsolódó klaszterek szerveződnek, mivel csak így lehet minimalizálni az együttműködés költségeit és élvezni a pozitív extern hatásokat, hozzáférni a hallgatólagos tudáshoz. Élesen elválik egymástól a végrehajtó jellegű telephely (plant) és a klaszter. Nyilván telephely esetén általában a döntési központ (vállalati központ) egy másik régióban van, míg klaszternél éppen a döntéshozó részlegek „tömörülése” (térségi bázisa) a lényeges jellemző.

Napjainkban négyféle tevékenység-típus adható meg, amelyek telepítési döntései nagyjából ezen két tengely mentén felvázolhatók (Storper 2000: 159-162):

- **„A típus”**: speciális képzettséget igénylő tevékenységek, amelyek az egész világpiacot ellátják. Egyrészt ezek a „győztes mindent visz” jellegű tevékenységek (pénzügyi szolgáltatások, média, sport, film, üzleti tanácsadás stb.), amelyek határköltsége nagyon alacsony, így bizonyos mennyiség (termelési méret) felett rohamosan esik a javak ára. Másrészt a fejlett országok export-orientált, azaz traded szektorú, speciális iparági klaszterei (egészségügyi gépek, nagyteljesítményű számítógépek, fénymásolók stb.), amelyek kulcsvállalatai innováció-vezérelt stratégiákat valósítanak meg.
- **„B típus”**: részlegesen vagy teljesen nontraded termékek és szolgáltatások, amelyek csak helyben nyújthatók. Ezek a tevékenységek térben dekoncentrálódnak, a fogyasztókhöz (piachoz) közel települnek (tömegtermelést folytató építőanyagipar,

háztartási eszközök javítása, kórházi szolgáltatások, bevásárló központok stb.), de ide tartozik az élelmiszeripari tevékenységek többsége is.

- „**C típus**”: globálisan értékesíthető javakat előállító termelési láncok, amelyek sztenderdizált, rutinszerűen végezhető feldolgozóipari vagy szolgáltató tevékenységekből állnak (footloose tevékenységek). Alacsonybérű országokba települnek, mivel elenyészőek a tranzakciós költségek és ezen tevékenységeknél extern hatásokra sincs szükség. Részben import-érzékeny feldolgozóipari (összeszerelő-ipar, elektronikai tömegcikk stb.), részben rugalmas tömegtermelést megvalósító tevékenységek (háztartási tömegcikk, alkatrész stb.).
- „**D típus**”: globálisan megtámadható piacok, ahol egyaránt alacsonyak a belépési és kilépési korlátok, döntő a gyors és megbízható információáramlás és a tömeges munkaerőigény. A nagyobb méretű termelés miatt jelentős nagyságú, nagy létszámú telephelyek alakulnak ki, ahol a tudás túlcserélődése (főleg az információk gyors elterjedése, informatikai hálózatok alkalmazása), a piaci változásokhoz való gyors alkalmazkodás is lényeges. Ezek főleg a rugalmasan áttelepíthető, bér munka jellegű, helyhez nem kötött, döntően import-érzékeny feldolgozóipari tevékenységek (textilipar, cipőipar stb.).

Nyilván a fenti négy alaptípus csak jelzi, hogy a vállalati tevékenység jellegétől és az alkalmazott stratégiától (benne a technológiától) függően eltérő módon szerveződik térben a gazdaság. Ez a tipizálás viszont rámutat arra, hogy a globális vállalatok telephelyválasztásában megfigyelhetők bizonyos gazdasági törvényszerűségek, amelyek részben költségekben közvetlenül megadhatók, részben a kockázatokat, a versenyelőnyök tartósságát fejezik ki. Az is egyértelmű, hogy napjainkban egy-egy tevékenység statisztikai ágazati besorolása csak iránymutató jellegű, mivel pl. a cipőiparban lehet olcsó tömegtermékeket gyártani (kínai, vietnami sportcipők), de lehet rugalmas specializációban, kisvállalkozások által magas minőségű, kis sorozatú, igényes cipőket is előállítani (pl. az olasz bőrcipő klaszterben).

Ez a két dimenzió nemcsak *Scott* megállapításait egészíti ki, hanem a *Krugman*-féle térgazdaságtan alap gondolataihoz is közel áll, mivel a növekvő mérethozadék és az extern hatások (függőleges) a térbeli koncentráció (centripetális erők), míg az alacsony szállítási és tranzakciós költségek (vízszintes) a térbeli izoláció (centrifugális erők) irányába hatnak. De ez a modell *Hoover* regionális gazdaságtani „alapköveivel” (lásd 2. fejezet) is szinkronban van, mivel a vízszintes tengelyen a szállítási költség, míg függőleges tengelyen a térbeli koncentráció érhető tetten. *Storper* ismertett modellje azért is figyelmet érdemel, mert alkotó módon ötvözi a mérvadó regionális tudományi irányzatokat: a *Porter*-féle regionális klaszterek létrejöttét összhangba hozza *Krugman*, *Hoover* és *Scott* tranzakciós költségekre és extern hatásokra alapozó gondolataival.

A kompetitív regionális fejlődés a gazdasági bázis elméletére épül, emiatt a gazdaságfejlesztési stratégiáknál meg lehet adni a kulcsszereplőket is. Döntő a régió kívüli piacokra termelő iparágak által a külső jövedelmek bevonása, amely a regionális



multiplikátor-hatások révén egy kumulatív fejlődést indukálhat. Viszont lényeges a **tevékenységek jellege** is térbeli elhelyezkedésüknél, mivel eltérő nagyságú tranzakciós költségeket és extern hatásokat igényelnek, amelyeket a vállalati stratégiák kidolgozásánál figyelembe vesznek. Mindez azt is jelenti, hogy a globális vállalatok térségi bázisa (ahol igen magasak a tranzakciós költségek, a tudás túlsordulása, externáliák jelentősége) ösztönzi a klaszterek kialakulását, míg alacsony tranzakciós költségű tevékenységeknél a telephelyek szétszóródhatnak. Mind a traded szektorra vonatkozó, mind a tranzakciós költségek jelentőségét kiemelő gondolatok felhasználhatók a regionális gazdaságfejlesztési stratégiáknál.

Lényeges kérdés, hogy egy-egy régió a kompetitív fejlődés melyik szakaszában van? Ehhez elsősorban a **helyi bázisú traded szektor iparágait, kulcsvállalatait** kell felmérni, milyen versenysztratégiával versenyeznek. Mivel az országokra vonatkozó vizsgálatok erős korrelációt mutattak a jövedelmek (GDP/fő) és az egyes szakaszok között, ezért fontos a képződő bruttó regionális termék (GRP: gross regional product) összetételének elemzése is. Úgy tűnik, hogy a fentiek alapján Magyarországot „átlagosan” a beruházás-vezérelt szakaszba sorolhatjuk, ahol a globális vállalatok telephelyei játszanak fontos szerepet. Viszont a regionális elemzések szerint a kevésbé fejlett régiók a tényező-vezérelt szakaszban vannak (olcsó és szakképzett munkaerő, mint versenyelőny), amire a későbbiekben majd részletesen kitérünk.

#### 4.2. Tudásalapú gazdaság: a posztfordizmus újabb fordulata?

A globalizációs folyamatok területi szerveződést átalakító hatásait szokásos módon a fordista-posztfordista<sup>80</sup> ciklusok összevetésével is jellemezhetjük. Úgy tűnik azonban, hogy az utóbbi néhány évben olyan új jelenségek léptek fel, amelyek átalakítják, legalábbis pontosítják a posztfordizmusról kialakított korábbi elképzelésünket, amint azt *Storper* is megpróbálta elméletileg is alátámasztani (lásd 2.4.2. alpont). A globális versenyben a „nem-materiális” tényezők, a nem tárgyi javak (intangible assets) váltak fontossá, többek között a „kapcsolati tőke”. Előtérbe került a „tudásalapú gazdaság”<sup>81</sup> (knowledge-based economy) és megjelentek a kapcsolódó regionális tudományi fogalmak is, pl. „tudásalapú régió” (learning region)<sup>82</sup>.

A tudásnak több fogalma ismert, a tudásmenedzsmentben az egyik elterjedt, a regionális fejlesztéseknél is használható definíciót *Probst* adta (Farkas-Kurucz-Rappai

<sup>80</sup> A posztfordista ciklus térbeliségének leírása és kiváló elemzése több közismert munkában megtalálható (Cséfalvay 1999; Dicken 2003; Enyedi 1996; Reznitzer 1998).

<sup>81</sup> A „tudásalapú gazdaság” kifejezés inkább gazdaságpolitikai, semmint közgazdaságtudományi fogalom.

<sup>82</sup> A „learning region”, avagy a színvonalának tekintett „knowledge-based region” kifejezésre a „tudásalapú régió” fordítás sem a legjobb, de talán közelebb áll a fogalom lényegéhez, amikor a tudás létrehozása és gyors alkalmazása, elterjedése képezi a tartós vállalati versenyelőnyök forrásait. Véleményem szerint a „tanuló régió” kifejezést nem regionális gazdaságtani, hanem az élethosszig való tanulást elősegítő különböző oktatási programoknál célszerű használni.

2002: 16): „a tudás azon ismeretek, képességek és készségek összessége, amelyet a személyek a problémák megoldására felhasználnak. A tudás adatokra és információkra támaszkodik, de mindig személyhez kötött. A tudás individuális folyamatként, speciális kontextusban jön létre és cselekvésben manifesztálódik”. Lényeges, hogy a tudás személyekhez kötött, akik pedig „helyhez kötöttek”, a tér valamelyik részén tartózkodnak.

Az utóbbi 6-8 évben megfigyelhető folyamatot többek között az információ-kommunikációs technológiák (ICT) és hálózatok rohamos elterjedése váltotta ki, amelyek lehetővé tették nemcsak az információk „azonnali” továbbítását, hanem az interaktív kapcsolatokat is. Főleg az információs-kommunikációs technológiák elterjedését vizsgálva vált nyilvánvalóvá a 90-es évek végére (lásd 1. fejezet), hogy az adatok, információk és kodifikált tudás szinte teljes mobilitása miatt az olyan immobil „tudástényezők” váltak a vállalati versenyelőnyök forrásává, amelyek éppen lényegükénél fogva nem írhatók le, emiatt nem is digitalizálhatók. Azaz nehezen oktathatók tanfolyamokon és egyetemeken, nem adhatók el licencként és nem tehetők fel egy honlapra, nem tölthetők le a világ bármely pontján és nem küldhetők tovább a hálókön.

A „tudásalapú versenyelőnyök” elsősorban az innováció kidolgozását, avagy annak gyors és „zajmentes” elterjedését lehetővé tevő **lokális környezethez** kötődnek, annak kontextusába ágyazódnak be, ezáltal is felerősítve a földrajzi koncentrációs folyamatokat (Audresch 2003). A tudásalapú régió pedig lényegében olyan fejlett régiót jelent, ahol a tudásalapú tevékenységek versenyelőnyeinek forrásai koncentrálnak. A tudásalapú gazdaság leginkább az innováció-vezérelt szakaszhoz kapcsolódik, de hatásai átterjednek a másik két szakaszra is, azaz megfigyelhetők a globális gazdaság mindegyik vállalatánál, így mindegyik régióban (mobil telefonok, Internet stb.)

A „tudás” létrehozása és gyors elterjedése nyomán újraformálódott a gazdaság korábbi szerveződése, átértékelődött a munkaerőforrás szerepe és a vállalati stratégia is, módosultak a munkafolyamatok és átalakultak a vállalati szervezetek (Burton-Jones 1999; Buzás 2003; Cooke 2001; Makó-Nemes 2002; Maskell et al 1998; OECD 2001b). Nyilván ugyanazon folyamatnak kissé eltérő szemléletű vetületét emelik ki a különböző irányzatok, amelyek az innovációt, az új tudás létrehozását (stock jellegű), a „tudástömeg” gyarapítását, avagy a tanulást (inkább flow jellegű), a tudás elterjedését, a technológia transzfert állítják előtérbe.

Burton-Jones egyenesen a „tudás forradalmáról” beszél (knowledge revolution), szerinte az ipari forradalmon alapuló ipari kapitalizmust felváltja a „**tudás kapitalizmus**” (knowledge capitalism), amelyben a folyamatos tudásteremtésből származó új technológiák, a virtuális üzleti szervezetek, valamint a pénzügyi és tudástőke kombinációja áll a középpontban (Burton-Jones 1999: 219-226). Ebben az új kapitalizmusban nemcsak az államok alakulnak át, hanem új iparági modellek, új gazdasági szektorok születnek, valamint megváltozik a társadalom is, mivel a tudásalapú gazdaság az első lépés a „tudásértékű társadalom” (knowledge-valuing society) felé. Részben hasonlít ehhez a gondolatkörhöz Castells „hálózati társadalma” is, az ő elnevezésével **információs kapitalizmus** jön létre, amelyben a tudás és az információ az új termelési folya-

matok nélkülözhetetlen kellékei (Castells 2000). Megkülönbözteti az **önprogramozható munkaerőt az általános munkaerőtől**, az oktatás és tanulás egy olyan folyamat, amelynek során az önprogramozható munkaerő a gyorsan elavuló szakismeret megújításához (átprogramozásához) szükséges képességekre, ismeretekre és tudásra tehet szert. Az általános munkaerőnek csak azon minimális tanulásra és tudásra van szüksége, amely egy-egy feladat leszabályozott végrehajtásához szükséges, gyorsan elavuló szakismerettel rendelkezik és bármikor egyszerűen helyettesíthető.

Széles körben elfogadottnak tűnik, hogy a posztfordista ciklus újabb módosulása a tudásalapú gazdaság megerősödése miatt következett be (Malecki 2000). Amint az 1. fejezetben említettük, a globalizációs folyamatok hatására megfigyelhető, hogy a szellemi (stratégiai) tevékenységek területileg koncentrálnak, míg a termelési (végrehajtási) tevékenységek dekoncentrálnak (Szabó K. 1998, 1999). A tudásalapú gazdaságban ezek a koncentrációs-dekoncentrációs folyamatok szintén tetten érhetők és meghatározzák az új regionális munkamegosztást. **A tudásintenzív tevékenységek térben koncentrálnak**, a tudásteremtést és -alkalmazást kiaknázó iparágak térségi bázisai, a hozzájuk kapcsolódó intézmények csak néhány fejlett térségben (városban) található. Részben ezek ellenhatásaként, **a végrehajtó jellegű (leszabályozható) tevékenységek dekoncentrálnak**, az új térségi munkamegosztásban a kevésbé fejlett régiókban is megjelennek az új technológiák, új eszközök, de ezeket döntően a költségelőnyökre épülő tevékenységekben alkalmazzák. A jelenleg is formálódó regionális specializációt a tudásteremtés és -alkalmazás eltérő jegyei határozzák meg, a centrum-periféria viszonyok egy magasabb szinten, de lényegében újjászületnek. Véleményem szerint a posztfordista átalakulás napjaink meghatározó folyamata, amelynek a régiók fejlettségétől és a munkamegosztásban elfoglalt helyétől függően más-más jellemzői figyelhetők meg.

A fentiekből egy olyan tudásalapú régió képe bontakozik ki, ahol a fő cél meglévő tudásunk folyamatos javítása, új tudás létrehozása, gyors elterjesztése (megtanulása és megtanítása) és sikeres üzleti bevezetése. De nemcsak a vállalatok és intézmények tűzik ki célként a gazdaság tudásalapú állandó megújulását, hanem az ott élők többsége és a helyi kormányzatok is azonosulnak ezzel a felfogással. A gazdaságpolitika is átvette ezt a gondolatot, közismert, hogy 2000 márciusában Lisszabonban azt tűzték ki célként, hogy az Európai Unió egy évtized alatt váljon a **legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdasággá** a világon. A gazdaságpolitikusok kedvenc kifejezése lett a „tudás”, de a közgazdaságtudományban is egyre inkább beépül a modellekbe, pl. az „új növekedésméletek” (new growth theories) lényege a technológia és a tudás (képzett munkaerő) felértékelődése (Cortright 2001).

#### 4.2.1. A posztfordista tudásalapú gazdaság jellemzői

A tudásalapú gazdaság a posztfordista gazdaságok legújabb „kiteljesedésének” tekinthető, amelynek speciális jellemzőit célszerű a **tárgyi alapú** (fordista) gazdasággal<sup>83</sup> összevetni. Az új folyamatok jellemzőinek kiemelésére több összehasonlítás született, amelyek között inkább csak árnyalatnyi eltérések és felfogásbeli különbségek vannak. A tudásalapú gazdaság térbeliségével kapcsolatban kiemelkedőnek tartom és nagyban támaszkodom *Florida* (1998: 25), *Jin és Stough* (Johansson- Karlsson-Stough 2001: 7) és *Montana* (2001: 62) összegző munkáira.

A területi verseny és versenyképesség témaköre szempontjából a fenti eredmények értékelésekor az említett szerzők gondolatait (táblázatait) kiegészítettem, főleg *Porter* (2001a) innovációs felméréseinek, *Krugman* (1995) térgazdaságtanának, *Armstrong és Taylor* (2000: 297-300) tudásalapú régiókkal foglalkozó áttekintésének, *Malecki* (1997: 261-272) összegzésének felhasználásával. Támaszkodtam *Cséfalvai Zoltán* (1999), *Enyedi György* (1996) és *Rechnitzer János* (1998) fordista-posztfordista szakaszokat elemző munkáira is, amelyek főleg a tudásalapú gazdaság széles körű elterjedése előtti helyzetet modellezik.

A tárgyi (fordista) és a tudásalapú (posztfordista) gazdaság összevetése többféle tényezőcsoport szerint elvégezhető. Témánk szempontjából négy szempontot tartok fontosnak: a gazdaság szerveződési elveit és formáit, a munkaerőforrás sajátosságait, a vállalati jellemzőket és a térszerveződés meghatározó jegyeit (4.2. táblázat). A fordista gazdaság jellemzői közismertek, ezért elsősorban a tudásalapú gazdaság meghatározónak tartott, újszerű sajátosságait emelem ki.

1. **A gazdaság szerveződési elvei és formái:** a tudásalapú gazdaságban megerősödnek a rugalmas, horizontális hálózatok. A globális piacok alapvetően monopolisztikusak (pl. a számítógépgyártás, vagy a gyógyszeripar), igen gyorsan változnak és a magas hozzáadott érték, növekvő mérethozadék determinálja a versenyt. A kapcsolati tőke és tudástőke, az erre alapozódó innováció és tudás - összekapcsolódva a pénztőkével - képezi a növekedés forrásait. A kormányzat szerepe alapvetően megváltozik, a korábbi egyoldalú ágazati politikák helyett klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikát folytat a magánszektor szerveződéseit is bevonva, és főleg az információ gyors és hatékony áramlásának feltételeit alakítják ki, valamint a munkaerő képzését (és folyamatos átképzését) tartják fontosnak.
2. **Munkaerőforrás:** a tudásalapú gazdaságban nemcsak a team-munka eredményes megszervezéséhez, hanem az új tudás (eljárások, eszközök) megértéséhez, új ismeretek feldolgozásához is szükség van a folyamatos alkalmazkodó készségre. Lényegében a nyitottság a fontos az új ismeretek elsajátítására, az egész életre szóló

<sup>83</sup> A fordista-posztfordista dichotómiát szokásos még „rég-új”, avagy „hagyományos-csúcstechnológiai” gazdaságként is feldolgozni. Számomra a tudásalapú gazdasággal való összevetés miatt a „tárgyi alapú” kifejezés tűnik relevánsnak, azért is, mert az „új gazdaságot” többen leszűkítik az internethez kapcsolódó tevékenységekre. A csúcstechnológia pedig vitatott fogalom, erősebb a műszaki jellege, emiatt a tudásalapú gazdaság szerintem jobban visszaadja a folyamat komplexitását.

tanulás (ismeretszerzés) elfogadására. Legfontosabb változás, hogy a feladatmegoldás helyett a problémamegoldás kerül előtérbe, amely a munkatársakkal (főnökkel) történő együttműködési készséget, illetve a munkával történő azonosulást is jelenti. Nemcsak a jövedelem nagysága, hanem a „megélhető” (és biztonságos) környezet, a béren felüli kompenzációk, a „szellemi kihívások” is fontosak. A képzési rendszereknek is át kell alakulniuk, a közoktatás széles alapképzettséget nyújt, amit gyakori átképzésekkel, a munkavégzés során szerzett tudással (learning by doing) kell a konkrét, sűrűn változó munkaerő-piaci elváráshoz igazítani. A felsőoktatási intézmények nemcsak oktatnak és kutatnak, hanem inkubációs lehetőségeket nyújtva elősegítik innovációs vállalkozások megalakulását és együttműködését, főleg egyetemi oktatók, hallgatók részvételével (spin-off).

#### 4.2. táblázat A tárgyi alapú és a tudásalapú gazdaság főbb vonásai

Jellemzők	Tárgyi alapú gazdaság (fordista)	Tudásalapú gazdaság (posztfordista)
<b>1. A gazdaság szerveződési elvei és formái</b>	Hierarchikus, bürokratikus, vertikális hálózatok	Egyenrangú, team-szerveződés, horizontális hálózatok
Verseny hatóköre	Nemzeti	Globális
Piacok	Stabilak	Változékonyak
Piacszerkezetek	Oligopóliumok (stabilak)	Monopolisztikusak (átmenetiek)
Verseny alapja	Alacsony költség	Magas hozzáadott érték (minőség)
Fő erőforrás	Fizikai javak, pénztőke	Kapcsolati tőke, tudástőke
Növekedés forrásai	Tőke és munkaerő	Tudás és innováció
Termelés mérethozadéka	Csökkenő vagy konstans	Növekvő
Kormányzati szerep	Gondoskodás	Útmutatás, tanácsadás
Gazdaságfejlesztés	Kiemelt ágazatok, központosított fejlesztések	Klaszter-alapú, helyi programok
Infrastruktúra fejlesztése	Műszaki (hard) létesítmények	Információs (szoft) hálózatok
Vállalkozói szövetségek	Passzívok, egyedi lobbik	Aktívok, közös kezdeményezések
<b>2. Munkaerőforrás</b>	Feladat végrehajtása, előírt teendők	Problémamegoldás, nagyfokú önállóság
Főnök-beosztott kapcsolat	Szemben álló	Együttműködő
Ösztönzés	Jövedelem	Jövedelem, „kihívások”, vonzó környezet, béren kívüli kompenzációk
Munkaerő hozzáállása	Passzív, kívülálló	Aktív, azonosuló
Képzettségek	Speciális szaktudás, nem konvertálható szakmai ismeretek	Széleskörű ismeretek, gyakori átképzések
Közoktatás célja	Feladatra felkészítés	Egész életre szól (lifelong learning), tudásszerzés a gyakorlatban (learning by doing)

Foglalkoztatáspolitikai cél	Munkahelyek létrehozása	Magasabb jövedelmek
Szakképzéssel szembeni elvárások	Társadalmi elvárások, kormányzati koordináció	Munkaerő-piaci elvárások, a magánszektor koordinál
Felsőoktatás	„Diplomagyár”, alapkutatások	„Tudásgyár”, spin-off cégek
<b>3. Vállalati jellemzők</b>	Független vállalatok	Stratégiai szövetségek, hálózatok, klaszterek
Vállalati szerkezet	Nagyvállalati dominancia, stabil	Vállalkozókészség (KKV-k), változó
Versenyelőnyök	Hosszú távúak	Rövidtávúak
Versenyelőnyök forrásai	Méretgazdaságosság	Választék-gazdaságosság, egyediség
Termelékenység forrása	Gépesítés (mechanika)	Digitalizálás (elektronika)
K+F szerepe a vállalatnál	Mérsékelt, esetleges	Erős, folyamatos
Termékek és szolgáltatások	Szabványosítottak (tömegtermelés)	Vevőre szabottak (rugalmas termelés, termékdifferenciálás)
Alkalmazott technológiák	Hasonlóak	Eltérőek
Technológiai váltás	Lassú	Gyors
Kereskedelembe kerülő javak	Termékek	Termékek és szolgáltatások
<b>4. Térszerveződés</b>	Top-down irányítás	Bottom-up szerveződés
Regionális verseny	Közepes	Erős
Területi kormányzatok	Alárendeltek, passzívok	Önállóak, aktívok
Területi tervezés	Allokatív, költségvetési források	Stratégiai, saját helyi és magánforrások
Vállalati tartós versenyelőnyök forrásainak térbelisége	Nemzeti	Lokális, regionális
Helyi fejlesztéspolitikai	Infrastruktúra fejlesztése, kínálat-orientált	Üzleti környezet és területi marketing, kereslet-orientált
Cégek földrajzi mobilitása	Alacsony	Magas

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

- Vállalati jellemzők:** a tudásalapú gazdaságban a kiszervezések (outsourcing) révén a vállalati szervezetek „ellaposodnak”, emiatt megerősödnek a stratégiai szövetségek, hálózatok és klaszterek, időnként nehezen átlátható kapcsolatrendszerket működtetve. Főleg termékdifferenciálásból származnak a versenyelőnyök, amihez saját kutatás-fejlesztési eredményekre, gyors technológiai váltásokra, kiegészítő szolgáltatások nyújtására van szükség. A vállalati termelékenység (versenyképesség) és növekedése már nem a gépesítésből, hanem a digitalizált eszközök széles körű alkalmazásából származik.
- Térszerveződés:** az erőteljes verseny és az állandóan változó piacok miatt gyors döntésekre van szükség, emiatt csak az alulról szerveződő (bottom-up), a magánszektor képviselőivel együtt kialakított területfejlesztési stratégiák hatékonyak,

amit erős hatáskörökkel és jelentős saját forrásokkal rendelkező önkormányzatok tudnak koordinálni. A cégek földrajzi mobilitása nagy, könnyedén változtatnak székhelyet és telephelyet, ezért a helyi önkormányzatoknak egyrészt szoros kapcsolatokat kell kiépíteni a cégekkel (befolyásolás és információk gyűjtése), másrészt aktív település- és regionális marketinget folytatva képesnek kell lenniük újabb vállalkozások odavonzására. A régiók közötti verseny erősödik, a sikeres cégek újabb részlegeinek, jövedelmező kulturális és sportrendezvényeknek, költségvetési intézményeknek (egyetemek, kutatói intézetek stb.) „megszerzése” csak a dinamikus és tudatos vezetéssel bíró térségeknek sikerül, a passzív kivárást garantáltan stagnáláshoz és visszaeséshez vezet.

A fenti tudásalapú tényezők hatására a gazdaság térbelisége új arculatot nyer: a vállalati szervezetek stratégiai szempontok szerint átalakulnak, a piaci versenyben vezető vállalatok tartós versenyelőnyei főleg a tudásteremtésből és -alkalmazásból erednek. Döntő az **innovációs készség**, amely pedig a hallgatólagos tudáshoz, a személyekben, szervezetekben és a köztük levő kapcsolatokban felhalmozódott tapasztalatokhoz, az intézményi működés „kulturájához” stb. kötődik. Az „innovatív” személyek, intézmények, részlegek általában **földrajzilag koncentrálnak**, kihasználva az extern hatásokat és a keletkező szinergiákat, egyúttal minimalizálva a tranzakciós költségeket (Feldman 2000: 389; Varga 2001). A hallgatólagos tudás csak helyben szerezhető meg a mindennapi együttműködés és személyes tapasztalat útján, illetve a dekoláshoz (megértéshez) a helyi információs környezet, a kulturális háttér ismerete elengedhetetlen. Fontos az is, hogy a globális vállalat piaci fennmaradásához szükséges kutatások, műszaki-fejlesztések „üzleti titkait” könnyebb megőrizni, ha egy városba vonják össze a kulcspartnereket.

Mint említettük, napjainkban a **tudásalapú gazdaság „kettős arculata”** érhető tetten: az egyik az új tudás megalkotásában, a hallgatólagos tudást is hasznosító innovációk létrehozásában és gyors elterjedésében megfigyelhető **térbeli koncentrációs folyamat**, amelynek következtében kialakultak a tudásalapú régiók (Maskell-Malmberg 1999). A másik az információk és digitalizálható ismeretek (kodifikált tudás) egyre bővülő körének elterjedése világszerte, azaz felerősödött egy **területi dekoncentrációs folyamat**, amely az informatikai hálózatokon továbbítható ismeretek helytől független elérhetőségét hasznosítja. A posztfordista tudásalapú gazdaságban az **egyidejűleg zajló területi koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok** a régiók fejlettségétől függően eltérő vonásokkal jellemezhetők. Ezek a folyamatok főleg a traded szektorban figyelhetők meg, azaz a globális versenyben részt vevő üzletágakban, mivel a nontraded szektorban kevésbé folyik tudásteremtés, oda inkább „átcsorognak” az új eljárások a tudástranzsfer során.

#### 4.2.2. Neofordista régiók: a tudásalapú régiók „lenyomatai”

A posztfordista gazdaság kialakulása a fejlett országok és vállalataik, térségeik válsága volt az erőteljes globális verseny által keltett kihívásokra, a gyökeresen átalakuló társadalmi-gazdasági-technológiai feltételekre. Emiatt a tudásalapú gazdaság ismertebb főbb vonásai elsősorban a fejlett (innováció-vezérelt) országok **sikeres régióira** jellemzőek, a kevésbé fejlett régiókban a folyamatokra más sajátosságok mutathatók ki (Camagni 1995).

A tudásalapú gazdaságok és térbeliségük vizsgálata az elmúlt években a regionális tudomány egyik kiemelt kérdésköre volt, főleg a **regionális innovációs stratégiák** kidolgozásával kapcsolatban (Cooke 2002; Döry-Rechnitzer 2000; OECD 2001b). Napjainkra megjelentek a **tudásalapú régiók jellemzőit** elméleti igénnyel elemző munkák is. *Florida*, a témakör egyik elismert szakértője, a tudásalapú régió lényegének az új tudás létrehozását és folyamatos javítását tartja, az innováció és a termelés szintézisét, a munkaerő-forrás folyamatos képzését, a kiépült kommunikációs és műszaki infrastruktúrát, valamint a hálózati szerveződést és a rugalmas szabályozási környezetet (Florida 1998, 2000).

*Maillat és Kebir* a tudásalapú régió lényeges vonásaként a **lokális interakciókra támaszkodó innovációs folyamatot** emelik ki, ahol az új tudás létrehozásának, megszerzésének és elsajátításának (a tanulásnak) négy típusát különböztetik meg: interaktív tanulás, intézményi tanulás, szervezeti tanulás és tanulás általi tanulás<sup>84</sup> (learning by learning) (Maillat-Kebir 2001).

*Dunning* a tudásalapú régiók kialakulását a tranzakciós költségek minimalizálására és a dinamikus agglomerációs előnyök maximalizálására vezette vissza, utóbbiak főleg a tudásintenzív üzletágakból és üzleti környezetükből erednek (Dunning 2000). Nyilván az „önmagában vett tudás” nem járul hozzá egy régió gazdasági fejlődéséhez, hiába vannak ott esetleg kidolgozott szabadalmak vagy kiváló egyetemi kutatóműhelyek, nemzetközileg jegyzett kutatók, mivel csak az adott térségben üzletileg is hasznosuló tudás járul hozzá a régió fejlődéséhez. Csak akkor beszélhetünk tudásalapú régióról, ha az új tudás olyan eladható termékekben vagy szolgáltatásokban jelenik meg, amelyek előállítására növeli a régió gazdasági kibocsátását.

A tudásalapú régiókban nyilván nagyon sok hagyományos tevékenység is folyik, amelyek nem kapcsolódnak a tudásgazdasághoz (építőipar, szállítás, kiskereskedelem stb.). A „tudásalapú” csak annyit jelent, hogy a régió traded szektorának domináns iparágában a versenyelőnyök jelentős része az új tudás létrehozásából és üzleti alkalmazásából, avagy az innovációk gyors bevezetéséből ered. Ugyanis a traded szektorban a globális verseny „kegyetlensége” állandó alkalmazkodásra, egyre termelékenyebb eljárások kidolgozására, avagy átvételére és bevezetésére, azaz innovációra kényszeríti a cégeket és helyi intézményi környezetüket. A nontraded szektorban alig

<sup>84</sup> A „learning by learning” lényege: hogyan lehet, milyen eljárásokkal eredményessé tenni a tanulást, milyen módon javítható a tanulási készség.



jellemzők az innovációk, az viszont megfigyelhető, hogy az új eljárások egy része jelentős fáziskéséssel ugyan, de a tudásalapú régiókban hamarabb átkerül a nontraded szektorba, mint más régiókban.

A vállalati szervezetek átalakulásának, a regionális specializációknak és a tudásalapú gazdaság előretörésének egészen **más jegyei érhetők tetten a kevésbé fejlett régiókban**, ahol a dekoncentrációs folyamatok az erősek. Egyrészt ezekben a régiókban is megfigyelhetők az alapvető posztfordista jellemzők: a hálózatosodás, a digitalizálás, a rugalmas szervezetek, a munkaerő-piaci átalakulások, a személyre szabott szolgáltatások stb. Másrészt viszont bizonyos fordista (tárgyi alapú) sajátosságok is fennmaradtak: itt működnek a fejlett régiókból kihelyezett, alacsony munkabérű és jövedelmezőségű, szabványosított tömegtermelést végző termelő és összeszerelő telephelyek (pl. a bér munkában, minimálbérért dolgozó varrodák vagy vám szabad területeken működő cégeknél elektronikai készülékek összeszerelése, akár Magyarországon is). Ez már nem a klasszikus fordista munkaszervezés, de nem is tipikus posztfordista, hanem a két „ideáltípus” egyvelege, viszont a versenyelőnyök forrásait tekintve megfigyelhető bizonyos fordista-szerű jegyek dominanciája.

A területi koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok egymásmellettiége és egyidejűsége azt is jelenti, hogy a kevésbé fejlett régiókban lezajló dekoncentráció a tudásalapú gazdaság sajátos vetületeként jelenik meg. A fejlett országok régiói közül sem minősíthető mindegyik tudásalapú régiónak, pl. az innovációs tevékenységek elterjedtsége, a bejegyzett szabadalmak száma, a K+F ráfordítások stb. alapján az Európai Unióban nagyjából a „kék banán” régiói sorolhatók a tudásalkotó övezethez (Horváth 1998).

A folyamatok megértéséhez célszerű megkülönböztetnünk a magasrendű<sup>85</sup> versenyelőnyökkel bíró tudásalapú régiókat az alacsonyrendűekkel rendelkezőktől, utóbbiakat elnevezve **neofordista régióknak**. A kevésbé fejlett régiókban lezajló folyamatot azért nevezzük neofordistának<sup>86</sup>, mivel sok elemében utal a fordista-taylorista szakaszra. Ez a kettősség részben megfelel a centrum-félperiféria viszonyrendszernek, napjaink globális gazdaságára kivetítve.

A **neofordizmus** fogalma a 70-es évek végén született a fordizmus-posztfordizmusról szóló vitákban. *Gottfried* szerint *Aglietta* használta először ezt a fogalmat 1979-ben a fordizmusból történő átmenet elemzésekor, amikor azt figyelte meg, hogy sok szolgáltatási tevékenységnél az új technológiák megjelenése, az auto-

<sup>85</sup> Az iparági versenyelőnyöket *Porter* is tipizálta (lásd 2. fejezet): a magasrendű versenyelőnyök a fejlett és specializált tényezőkön alapszanak, amelyek létrehozásához folyamatos befektetésre és állandó innovációra van szükség, valamint hatékony intézményi mechanizmusokra (Lengyel 2000b; Porter 1990).

<sup>86</sup> A fordizmus közmert jellemzőiből kettőt szokás kiemelni. Az egyik a termelés pontos részekre tagolása (tervezés, programozás, karbantartás stb.) erre felkészített szakértők által, amely feladatokat a végrehajtással megbízott munkások végeznek el. Ekkor jelentősen megemelkedik a termelékenység, megnő a profit. A másik jellemző, hogy ebből a növekvő jövedelemből a tulajdonosok és munkások között kialakult egyféle kompromisszumként társadalmi juttatásokat nyújtanak a munkásoknak a személytelen és mechanikus munkák ellensúlyozására, érdekeltté és motiválttá téve őket a pontos munkavégzésben. Részben hasonló megoldások: toyotizmus, uddevalizmus (Volvo).

matizálások bevezetése és az autonóm munkacsoportok kialakítása javította ugyan a munkavégzés intenzitását, de a munkaszervezés jegyei továbbra is lényegüket tekintve fordista jellegűek maradtak (Gottfried 1999). A neofordizmus kifejezést főleg szociológiai jellegű, a munkaszervezetek átalakulásával foglalkozó vizsgálatokban használják (Makó-Simonyi 2003), illetve, részben ehhez kapcsolódva, oktatásszervezési kutatásokban<sup>87</sup> (Hodkinson 1997; ILO 2000).

A neofordizmus a regionális tudomány napjainkban is vitatott fogalma, nem alakult ki még egységes álláspont a fogalom tartalmáról és jellemzőiről. *Asheim* véleménye szerint a globalizált gazdaságot két folyamat határozza meg, amelyek szervesen kiegészítik egymást (Asheim 2001: 39):

- **Neofordizmus:** a nemzetközi munkamegosztásban főleg a komparatív előnyökre, az alacsony tényezőkölségekre épülő tevékenységeket fogja át, és a kedvező szállítási, kommunikációs lehetőségeket használja ki.
- **Posztfordizmus:** a tudásalapú gazdaságra épülő, a dinamikus (abszolút) kompetitív előnyöket hasznosító tevékenységeket jelenti, amikor folyamatos innovációval a termelékenység állandó javítására törekszenek.

A fenti szembeállítást nem tartom elfogadhatónak, azokkal értek egyet, akik szerint a fordista korszak lezárult, egy új korszak jött létre, amit posztfordizmusnak nevezhetünk, amiben a tudásalapú gazdaság szerepe meghatározó (Enyedi 1996; Szabó-Kocsis 2002: 10). Viszont az is megfigyelhető, hogy továbbra is sok tevékenység rutinjellegű és alacsony bérű, a dolgozók munkája alapvetően a futószalag melletti „robotra” emlékeztet (pl. összeszerelő tevékenységek), azaz nem áll fenn, hogy mindegyik tevékenység „tisztán” tudásalapú.

A viták során felvetett gondolatokat mérlegelve az a véleményem, hogy a **neofordizmust a posztfordizmus egyik részfolyamataként** célszerű jellemezni. Meghatározónak tartom a tudásalapú gazdaság dominanciáját, az újabb posztfordista jellegű hatásokat, amelyek a gazdasági (és társadalmi) élet minden területén dominánsak. Ez a folyamat viszont nem homogén, valóban megfigyelhetők a munkamegosztásban eltérő típusok (hasonlóan a kompetitív fejlődés szakaszaihoz). Napjaink szabványosított tömegtermelésében jól meghatározott az elvégzendő feladat, valamint a munkavégzés autonómiája is alacsony (fordista jegyek), de már növekvő a bizonytalanság és a felelősség, azaz a dolgozónak egyre több önálló döntést is kell hoznia (posztfordista jegyek). Ez már nem „tisztá” fordizmus, mivel nem csupán a tömegtermelés maximalizálásáról van szó a szabványosított termékek és „leszabályozott” termelési folyamatok logikája szerint (biztos munkahely, önálló döntések hiánya). De nem is „teljes értékű” posztfordizmus, mivel a munkában résztvevők továbbra is mások

---

<sup>87</sup> A neofordizmus, mint gondolatör többek között a munkaszervezetekkel foglalkozó anyagokban, a globális turizmust vizsgáló elemzésekben, valamint az oktatás átalakításával, modernizálásával kapcsolatos véleményekben gyakran előfordul (Hodkinson 1997). Komoly viták zajlottak le a 90-es évek közepétől külföldön is, hogy a szakképzés milyen jellegű legyen: továbbra is feladatorientált (lényegében neofordista) vagy probléma-orientált (általános képzés).

által meghatározott feladatokat látnak el, minimális beleszólási lehetőséggel és nincs rugalmas specializáció. Hasonlóan pl. az autóiparban is nagyjából megmaradtak a vertikális integrációk, a beszállítói hálózatok, habár a Toyota, Volvo stb. előtérbe állította a team-munkát, de ezek a munkarendszerek sem tekinthetők teljes mértékben posztfordistának (ILO 2000).

A **neofordizmus lényege**: a fordista munkaszervezés bizonyos jegyeinek továbbélése, „megszüntetve-megőrzése”, az erőteljes posztfordista hatásokra a szabványosított tömegtermelést folytató vállalatok/ágazatok munkaszervezeteinek újjászerveződése. Az is megfigyelhető, hogy a neofordista szervezetekben a nagy értékű eszközök kezelésében (karbantartásában), vagy a helyi szolgáltatásokban a végrehajtó dolgozónak (ügyintézőknek) bizonyos önálló döntési jogkörük is van, habár erősen leszabályozva (Makó-Nemes 2002). Újabban neofordistának tekintik az **ICT-alapú termelési rendszerek** egy részét is, mint a tudásgazdaság „végrehajtó részlegeit”, mivel a sztenderd szolgáltatást nyújtó (pl. távközlés, kommunikáció) munkaszervezetek végrehajtó részlegeiben dolgozók (a kevésbé fejlett régiókban) a rögzített előírások szerint csak üzemeltetik, felügyelik és javítják a rendszereket, de nem fejlesztik azokat (Schienstock 2002). Az elmaradott régiók területfejlesztése során is felvetődött, hogy az ottani vállalatokat (pl. KKV-kat) nem a tudásalapú szemlélet alapján, nem innovációs célokat kitűzve kellene támogatni, mivel ezeknek az elvárásoknak nehezen tudnak megfelelni társadalmi-intézményi háttérük fejletlensége miatt, hanem neofordista szerveződésük jellemzőit mérlegelve célszerű elősegíteni fejlődésüket (Teigen 2000).

Úgy vélem, hogy a posztfordizmuson belül **célszerű elkülöníteni a tudásalapú és a neofordista típust**, mind a vállalatok működésében, mind a régiók közötti specializációban. Elsősorban a vállalati stratégiáktól függ, hogy működésükben neofordista, avagy tudásalapú jegyek az erősebbek, a működési hatékonyság javítására (költségelőnyökre), avagy stratégiai pozicionálásra (termékdifferenciálásra) töreksevenek-e (Porter 2000a, 2000b). Az adott iparág sajátosságain kívül az alkalmazható technológiát a rendelkezésre álló munkaerő és az intézményi, infrastrukturális háttér is meghatározza. Nyilván egy adott vállalat értékláncában (termelési láncában) eltérő sajátosságú részlegek is létezhetnek, főleg, ha elkülönült telephelyeken találhatók. Jellemzőnek mondható, hogy egy nagyvállalat stratégiai (fejlesztő, marketing stb.) részlegei tudásalapú „stílusban”, míg a végrehajtó, szervizelő stb. egységei neofordista módon működnek. Megjegyzem, hogy a vállalati versenystratégiák tipizálására több kísérlet történt, a neofordista munkaszervezeti modell (alacsony bérek, méretgazdaságosság) mellett a diverzifikált minőségi termelés (termékválaszték, változó bérek), a rugalmas tömegtermelés (széles termékskála, alacsony bérek) és a rugalmas specializáció (magas minőségű termékválaszték, változó bérek) is megfigyelhető (Makó-Simonyi 2003: 110-112).

A posztfordizmus eltérő jegyei tetten érhetők a magyar térszerveződésben is, amely a közelmúltig *Enyedi György* 1996-os jövendölése szerint alakult: „a különbségek főleg félperiférikus helyzetünkéből adódhatnak ... Így például erősebb maradhat a gazdaság ipari jellege... mivel kevésbé valószínű magyar nagyvállalatok termelési

egységeinek külföldre telepítése, inkább mi részesülhetünk a nyugat-európai ipar kitelepülő egységeiből. Nem számíthatunk multinacionális nagyvállalatok döntési központjainak (s az ehhez kapcsolódó magas szintű szolgáltatások) magyarországi megjelenésére” (Enyedi 1996: 30-31). Az elmúlt évek folyamatai igazolták ezt a várakozást, azaz elsősorban költségelőnyöket kihasználó vállalati egységek települtek Magyarországra (pl. autóipar, elektronikai szerelések), de nemcsak hozzánk, hanem a közepesen fejlett országok többségébe is (Alagh 2000). Az is közismert, hogy néhány globális vállalat már fejlesztési részleget is telepített, főleg Budapestre, de ez még nem jelenti a tudásalapú gazdaság teljes körű térnyerését.

A fentiek alapján egyértelműen elfogadott: a **régiók között egy új munkamegosztás figyelhető meg**, nemcsak a gazdasági szerkezetet tekintve, hanem a függőségi viszonyokat is. Úgy vélem, hogy napjainkban egyértelműen posztfordizmusról beszélhetünk, a tudásalapú gazdaság dominanciájáról, amelyek a technológiai váltásban (pl. számítástechnikai eszközök használata), a vertikális dezintegrációban (beszállítók, telephelyi hálózatok, KKV-k), a szolgáltatási tevékenységek megerősödésében, a diverzifikált fogyasztásban stb. mindegyik régióban tetten érhetők. De ez a posztfordista ciklus a régiók fejlettségétől függően térben eltérő jellemzőkkel írható le, azaz nincs posztfordista „egyenrégió”, nem mindegyik régió „egyformán tudásalapú”, hanem jól elhatárolható altípusok figyelhetők meg. Arról napjainkban is folyik a vita, hogy hány altípust lehet elkülöníteni és hogyan nevezzük őket.

#### 4.2.3. Tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók

Úgy vélem, hogy a posztfordista cikluson belül nemcsak a tudásalapú régiókat célszerű megkülönböztetnünk a neofordista régióktól, hanem a tudásalapú régiók is eltérőek. Pl. az Európai Unióban az említett „kék banán” kívül is vannak olyan régiók, amelyek fejlettek, de a szabadalmak, a K+F kiadások stb. fajlagos számát tekintve nem figyelhető meg jelentősebb tudásteremtés (Cooke-Boekholt-Tödtling 2000; EC 2002a). Hasonlóan nagyok a különbségek az Amerikai Egyesült Államokban is, ahol a tudásalkalmazás a nagyvárosoknak csak bizonyos körére jellemző (Porter 2001a).

A tudásalapú régiók közötti eltérések alapján célszerű megkülönböztetnünk, hol folyik a tudás fejlesztése (tudásteremtés) és hol felhasználása (tudásalkalmazás). Ez a megkülönböztetés tetten érhető az „új gazdaság” kiépülésében is: a **fejlesztői modernizációtól** elkülöníthető a **felhasználói modernizáció** (Török 2003: 9). A kompetitív regionális fejlődésnél is csak az innováció-vezérelt szakaszban jelenthetjük ki egyértelműen, hogy a versenyelőnyök a tudásteremtésből származnak, míg a beruházás-vezéreltben csupán a tudás felhasználásából. A tudásalapú régiók két típusának elkülönítését a hazai területfejlesztésben is fontosnak tartom, ahol „egy kaptafára” készülnek a regionális innovációs stratégiák, holott az egyes régiókban egészen mások a társadalmi-gazdasági feltételek.

A kompetitív regionális fejlődés szakaszaival összhangban a posztfordista régiók három típusát célszerű megkülönböztetni, így a neofordista régió mellett megjelenik kétféle tudásalapú régió is:

- **neofordista régió:** tényező-vezérelt szakasz (alacsony jövedelmű régiók),
- **tudásalkalmazó régió:** beruházás-vezérelt szakasz (közepes jövedelmű régiók) és
- **tudásteremtő régió**<sup>88</sup>: innováció-vezérelt szakasz (magas jövedelmű régiók).

A kevésbé fejlett, azaz neofordista és tudásalkalmazó régiókban még nem a tudás létrehozásából származnak a versenyelőnyök, hanem a költségelőnyökből (tényező-vezérelt szakasz), avagy a termelési folyamat hatékonyságának javulásából, a tudás transzferből (beruházás-vezérelt szakasz). Ezekben a régiókban alig fordulnak elő globális vállalatok döntési központjai, részben emiatt kevésbé tudásigényes, hanem a globális vállalatoknak inkább végrehajtó jellegű tevékenységei találhatók (Makó-Ellingstad 1999). Az összeszerelő tevékenységeket végző telephelyek mellett a globális cégek helyi piacra értékesítő és szervizelő részlegei, a külföldi bankok és biztosítók helyi fiókjai, esetleg kutatási résztevékenységeket végző leányvállalatok is működnek itt. A neofordista és a tudásalkalmazó régiók nemcsak a versenyelőnyök forrásait tekintve térnek el a tudásteremtő régióktól, hanem abban is, hogy gazdasági szempontból kiszolgáltatottak és sérülékenyek, amint bemutattuk a kompetitív fejlődés szakaszainak ismertetésekor (kitérünk rá a későbbi fejezetekben a magyar régiók helyzetének értékelésekor is). Természetesen a régiók többsége „kevert”, viszont amíg a tudásteremtő régiókban neofordista és tudásalkalmazó tevékenységek, vállalatok is megfigyelhetők, addig a neofordista régiókban elenyésző a tudásteremtésre alapozó cégek száma. Az egyes régiók típusba sorolásakor nyilván a traded szektor nagyságát és iparágainak versenystratégiáit célszerű alapul venni.

A régiók fenti három típusának **térbeli elhelyezkedése nem véletlenszerű**, hanem bizonyos törvényszerűségek szerint formálódik. *Scott*-nak a globális gazdaság térszerződéséből kiindulva (2.8. ábra): a tudásteremtő régiók a „regionális motorok”, amelyek szigetszerűen fordulnak elő. A tudásalkalmazó régiók felelnek meg a jómódú vonzáskörzeteknek, míg a neofordista régiók a relatív jómód és gazdasági lehetőségek szigetei. Sok olyan térség, elmaradott ország van, *Scott* kifejezésével „a globális kapitalizmus extenzív gazdasági határterületei”, ahol a fenti régiótípusok egyike sem figyelhető meg, mivel érdemben nem vesznek részt a globális versenyben. Lényeges az is, hogy mekkora egy régió népsűrűsége, van-e globális városa.

A három eltérő régiótípus értelmezésekor a szakirodalom neofordista-posztfordista gondolataiból (Benko 1992; Makó-Simonyi 2003), a kompetitív fejlődés szakaszainak jellemzőiből, a „tömegtermelést folytató régiók” és tudásalapú régiók (Acs 2002: 183; Florida 1998: 25, 2000: 237) összevetéséből indulok ki. A nemzetközi szakirodalmon

---

<sup>88</sup> A „tudásteremtő” jelzőt Buzás Norbert javasolta egyik beszélgetésünk során, szerintem is jól kifejezi az ilyen típusú régió lényegét, míg a „tudásalkotó” régió, avagy „tudásrégió” kissé félrevezető.

kívül támaszkodok három nagyobb hazai empirikus kutatásunkra<sup>89</sup>, amelyek eredményei beépültek a régiók eltérő típusainak leírásába. A vizsgálatok eredményeinek továbbgondolásánál felhasználok *Rechnitzer János* átmeneti gazdaságokra vonatkozó megállapításait is (Rechnitzer 1998: 149). A hazai jellemzők értékelése azért fontos, mivel szeretnék a terület- és gazdaságfejlesztéshez itthon is alkalmazható megállapításokat megfogalmazni. A három régiótípus elkülönítéséhez két nagyobb tényezőcsoportot tartok fontosnak, a regionális gazdaság szerveződésének elveit és a vállalati szervezetek jellemzőit. Ez a felosztás illeszkedik az iparági, vállalati versenyelőnyök Porter-féle csoportosításához, pontosabban a mikrogazdasági alapok két részéhez, a mikrogazdasági üzleti környezethez és a vállalati stratégiákhoz (lásd 2. fejezet).

A **regionális gazdaság szerveződése** a három régió alapvetően a kompetitív fejlődés három szakasza szerint különíthető el (4.3. táblázat):

- (a) A **neofordista régióban** (tényező-vezérelt régióban) a globális vállalatok értéklánc-rendszeréből a kevésbé jövedelmező, elsősorban költségelőnyökkel bíró telephelyek találhatók, ún. szatellit iparági körzetek<sup>90</sup> vannak, illetve a helyi vállalatok tényező-vezéreltek. Ezen régiókban a gazdaságfejlesztés centralizált (szinte csak kormányzati szervek rendelkeznek fejlesztési forrásokkal), a nagyvállalatok telephelyeit részesítik előnyben, és főleg a hálózati infrastruktúra (közlekedés) fejlesztését tartják fontosnak. Döntően kínálat-orientált eszközöket alkalmaznak, általában ipari parkokat hoznak létre, amelybe a helyi gazdasághoz nem kapcsolódó, izoláltan működő cégek telephelyei is bekerülnek (később sem lesznek helyi kötődéseik), főleg helyi adókedvezményeket és egyéb pénzügyi támogatásokat nyújtanak, a vállalkozásfejlesztésben a piachelyettesítő szemlélet<sup>91</sup> érvényesül. Kutatásfejlesztésre a helyi üzleti szféra nem költ (mivel költségelőnyökre épülő stratégiát folytat), az egyetemeken és állami kutatóintézetekben főleg alapkutatások folynak. A régió munkaerőforrására jellemző, hogy alacsonyán képzettek tömegei találhatóak (szak- és betanított munkások), nagyon kevés a felkészült gazdasági, avagy műszaki szakember, emiatt hiányosak az üzleti és vezetői ismeretek, gyenge a ré-

<sup>89</sup> A SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszékén folytatott három kutatásból kettő empirikus felmérés volt: a dél-alföldi régió gazdaságfejlesztési stratégiájának megalapozása (1999-ben 100 interjú készült és 119 értékelhető vállalati kérdőívet dolgoztunk fel), illetve a Gazdasági Minisztérium részére az ipari parkok továbbfejlesztésével kapcsolatban 2002 tavaszán elvégzett vizsgálat (28 ipari parkban és 82 vállalkozásnál). A harmadik kutatás a magyar régiók és térségek versenyképességének vizsgálata a Nemzeti Kutatás-Fejlesztési Program keretében (5/074/2001), az MTA RKK vezette konzorcium által elnyert kutatás egyik alprogramjában.

<sup>90</sup> Az iparági körzetek *Markusen*-féle tipizálása (részletesen lásd 11. fejezet): marshalli-i, „kerékagy-és-küllő”, szatellit, marshall-i szatellit és állami (Lengyel 2002a; Markusen 1999).

<sup>91</sup> A kisvállalkozások fejlesztésében megkülönböztethetjük a piachelyettesítő és piacfejlesztő szemléletet (Kállay 2002). Piachelyettesítés esetén az állami támogatásokat a hivatalok ítélik meg („elköltik a támogatásokat”), emiatt sem a bírálat, sem az ellenőrzés nem hatékony, a vállalkozásoknak csak töredéke marad talpon a támogatás megszüntetése után. Piacfejlesztés esetén bizonyos profit-orientált ügynökségek közvetítik ki a támogatásokat, akik érdekeltek azok hatékony felhasználásában, azaz felkészült kockázattértelelés folyik és érdemi üzleti tanácsadás, aminek következtében életképes cégek sora jön létre.

gió vezető elitjének üzleti kapcsolati (informális) tőkéje. Az egyetemeken dominál a közszféra munkaerő utánpótlása (pedagógusok, jogászok, orvosok stb.), az üzleti szféra számára folyó (műszaki, gazdasági, informatikai stb.) képzések csak elvétve találhatóak.

#### 4.3. táblázat A regionális gazdaság szerveződése a posztfordista gazdaság régióiban

Jellemzők	Neofordista régió (félperiféria)	Tudásalkalmazó régió	Tudásteremtő régió (centrum)
Kompetitív fejlődési szakasz	Tényező-vezérelt (költségelőnyök)	Beruházás-vezérelt (hatékonyság)	Innováció-vezérelt (egyediség)
Gazdaságfejlesztés célja	agyvállalati telephelyek odacsábítása, munkahelyek létrehozása	Szerkezet-átalakítás, meglévő cégek megtartása, növekvő bérű munkahelyek létrehozása	Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés, térségi bázisok megerősítése, magas életminőség
Gazdaságfejlesztési szemlélet	Hagyományos ágazati, nagyvállalatok	Hagyományos ágazati, nagyvállalatok és beszállító KKV-k	Klaszter-alapú, iparágak és intézmények, KKV-k
Gazdaságfejlesztési döntések	Centralizáltak: központi kormányzati támogatások	Decentralizáltak: helyi kormányzatok	Decentralizáltak: helyi kormányzatok és magánszektor
Területfejlesztési stratégia	Kínálat-orientált (vállalaton kívüli infrastruktúra): műszaki (közlekedési) infrastruktúra	Kínálat-orientált (vállalaton kívüli üzleti környezet): hálózati infrastruktúra, intézmények	Kereslet-orientált (vállalatok együttműködése): kommunikációs hálózatok, endogén fejlődés, üzleti környezet
Agglomerációs előnyök	Gyengék	Statikusak	Dinamikusak
Iparági körzetek típusai	Szatellit	Marshall-i szatellit, marshall-i	„Kerekagy-és-küllő”, marshall-i
Lokális fejlesztések kiemelt célja	Ipari park, globális nagyvállalatok telephelyei	Innovációs centrum, helyi nagyvállalatok és KKV-k hálózatai, inkubátorházak	Tudományos park, helyi nagyvállalatok és spin-off KKV-k, klaszterek
Helyi vállalkozásfejlesztés	Piachelyettesítő, pénzügyi kedvezmények, vállalkozói ismeretek	Piacfejlesztő, üzleti tanácsadás, menedzseri készségfejlesztés	Piacfejlesztő, komplex inkubációs programok, kockázati tőke

Kutatás-fejlesztés, forrásai és aránya	Elszigetelt alapkutatások, kormányzati források, alacsony	Alkalmazott kutatási részfeladatok, kormányzati források, növekvő	Komplex kutatás-fejlesztés, kormányzati és magánforrások, magas
Munkaerő-forrás	Alacsonyan képzett, hiányzó üzleti és műszaki szakemberek	Javuló képzettségi szint, bővülő átképzések	Magasan képzett műszaki, üzleti és tudományos szakértők
Munkaerő mobilitása	Magas, a kvalifikált munkaerő egy része elköltözik	Alacsony, a tudományos minősítésű munkaerő elköltözik	Magas, „agyelszívás” a kevésbé fejlett régiókból
Szakképzés	Feladat-orientált, meglévő képzési intézmények profilja	Feladat-orientált, meglévő vállalatok elvárásai	Probléma-orientált, klaszterek munkaerőpiaci elvárásai
Felsőoktatási képzések	Nontraded szektor: pedagógusok, jogászok, egészségügyiek	Növekvő gazdasági célú átképzések, a nontraded szektor mellett műszaki és üzleti képzések	Traded szektor: természettudományos és modern műszaki és gazdasági képzések dominanciája, állandó továbbképzések

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése.

(b) **A tudásalkalmazó régióban** (beruházás-vezérelt régióban) versenyképes húzóágazatok működnek, a globális nagyvállalatok (és telephelyeik) beszállítói hálózata kialakult. A gazdaságfejlesztés decentralizált, a szerkezet-váltást helyezik előtérbe és helyben döntenek el, hogy milyen fejlesztésekre van szükség. Fő cél a traded szektor vállalatai helyi „beágyazódásának” elősegítése, a hozzájuk kapcsolódó beszállítói és szolgáltató KKV-k megerősítése, statikus agglomerációs előnyök kialakítása. Kínálat-orientált eszközöket alkalmaznak, de már a helyi üzleti környezet (intézményi) elemeit és a kommunikációs infrastruktúrát helyezik előtérbe. Működnek innovációs centrumok, amelyeket a helyi térségi bázissal rendelkező nagyvállalatok és KKV-k hálózatai hasznosítanak, létrejöttek marshall-i szatellit körzetek, valamint inkubátorházak épültek az induló cégek számára. A vállalkozásfejlesztésben a piacfejlesztő szemlélet áll előtérben, profi kockázatértékelő szakemberek közvetítik a támogatásokat. A kutatás-fejlesztésben a kormányzati források elsődlegesek, de a meglévő húzóágazatok igényei miatt jelentősek a magáncégek kutatási ráfordításai, főleg az innovációs centrumokhoz kapcsolódva. A munkaerő-forrás képzettsége folyamatosan javul, a szakképzés is a húzóágazatok szakember igényét elégíti ki, a felsőoktatásban a gazdasági szereplők által elvárt képzések előtérbe kerülnek, rendszeresen folyik tömeges átképzés.

(c) **A tudásteremtő régióban** (innováció-vezérelt régióban) a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai az innovációk kidolgozásához és üzleti alkalmazásához kötődnek, fő cél a térségi bázisok megerősítése klaszter-alapú gazdaságfejlesztést folytatva.



A gazdaságfejlesztési döntések decentralizáltak, a magánszektor megfogalmazza elvárásait és anyagilag is segíti azok megvalósulását. A területfejlesztés a meglévő sajátosságokra épül, az endogén forrásokat, dinamikus agglomerációs előnyöket igyekszik hasznosítani. Az egyetemekkel együttműködve létrejönnek a tudományos parkok, amelyek a klaszter „magját” alkotó cégeken kívül az innovációs célokra szerveződő spin-off kisvállalkozásoknak is helyet adnak, komplex inkubációs környezetet<sup>92</sup> nyújtva és marshall-i, valamint „kerékagy-és-küllő” iparági körzeteiket kialakítva. A kutatás-fejlesztés nélkülözhetetlen a klaszterek számára, ezért a magánszektor is hajlandó áldozni, folyamatos megbízásokat adva a kormányzati és üzleti fejlesztő cégeknek. A munkaerő-forrás képzettsége magas, a szakképzésben a klaszterek számára szükséges ismeretanyagot oktatják, a felsőoktatásban túlsúlyba kerülnek a gazdasági/üzleti szférában való elhelyezkedéshez megfelelő alapot nyújtó képzések, illetve folyamatosak az átképzések.

A **vállalati szervezet** főleg a stratégia során kiválasztott technológia (lásd 2.9. ábra) elvárásai szerint alakul, nyilván a traded szektort (és az erőforrás-függőt) kell csak vizsgálnunk. A különböző típusú régiókban a globális vállalatok más előnyöket hasznosítanak, értékláncaik egyes tevékenységeit kihelyezve, térségi bázisaikat, telephelyeiket racionálisan kialakítva (4.4. táblázat):

- (a) A **neofordista régióban** a traded szektorban döntően kétféle típusú vállalat működik. Egyrészt külföldön, vagy más hazai régiókban székhellyel rendelkező cégek telephelyei, érdekeltségei települnek ide termelési, vagy értékesítési funkciókkal, amelyek izolált módon működnek, azaz gyengék a helyi cégekkel az üzleti kapcsolataik. Másrészt olyan hazai cégek székhelyei találhatóak itt, amelyek régió kívüli tömeges igényeket elégítenek ki, de szinte kizárólag költségelőnyökre törekedhetnek (pl. mezőgazdasági termények alacsony szintű tömegfeldolgozása, avagy bányakincsek exportja). Egyik típusnál sem foglalkoznak fejlesztéssel, innovációk kidolgozásával, azt a máshol levő vállalati központban végzik, mivel a neofordista régióban csak vásárolt technológiát, eszközöket használnak (sokszor nem a legújabbat), azaz kései alkalmazók<sup>93</sup>. Részben a fentiekből eredően a munkaerővel szembeni elvárások a megbízhatóságot, munkafegyelmet helyezik előtérbe, főleg szakmunkásokat és egyéb középfokú végzettségűeket alkalmaznak (a diplomások magasabb bérét és szakmai igényét nem tudják kielégíteni), fejlesztő tevékenység sincs, a fentiek miatt a bérek is alacsonyak. A neofordista régióban helyi együttműködés, hálózatosodás, klaszteresedés alig fordul elő, részben a fejlesztési (innovációs) igények alacsony szintje, részben a döntési funkciók korlátozottsága, részben a traded szektor helyi integrátor vállalatainak hiánya miatt. Klaszterek esetleg a munkaigényes kézműiparban, avagy a természeti erőforrásokhoz kapcsolódva je-

<sup>92</sup> Az üzleti inkubációról lásd Lengyel-Imreh-Kosztópulosz (2002).

<sup>93</sup> A vállalkozások innovációs stratégiái *Mytelka* szerint: élenjárók, korai követők és kései alkalmazók (lásd Buzás 2002b: 94).

lennek meg. A vállalatok és egyetemek együttműködése alkalmi szponzorálásban merül ki, a vállalatok sem képesek megfinanszírozni a fejlesztéseket, ehhez értő szakértőik sincsenek, de az egyetemek sem készültek fel az alkalmazott kutatások elvárásainak teljesítésére, főleg a műszaki és üzleti képzetek, valamint tudományos infrastruktúrájuk (eszközpark) gyengék, avagy teljesen hiányoznak.

4.4. táblázat A vállalati szervezet jellemzői a posztfordista gazdaság régióiban

Jellemzők	Neofordista régió (félperiféria)	Tudásalkalmazó régió	Tudásteremtő régió (centrum)
Vállalati szervezeti egységek (traded szektorban)	Izolált végrehajtó (összeszerelő) telephelyek, értékesítő részlegek	Nagyméretű telephelyek növekvő önállósággal, helyi beszállítói hálózattal	Szuperklaszterek, döntési központok, globális vállalatok stratégiai részlegei (térségi bázisok)
Vállalati versenyelőnyök forrásai	Alacsony költségek, szabványosított tömegtermelés	Statikus agglomerációs előnyök, rugalmas tömegtermelés	Dinamikus agglomerációs előnyök, rugalmas specializáció
Helyi vállalati együttműködések	Minimális	Bővülő helyi együttműködések, vertikális beszállítói hálózatok	Intenzív, erős szinergikus hatások, horizontális és dinamikus hálózatok és klaszterek
Technológia	Vásárolt, máshol kifejlesztett, nem a legújabb: kései követők	Vásárolt, az elérhető legújabb: korai alkalmazók	Saját fejlesztésű: élenjárók
Munkaerővel szembeni elvárás	Megbízhatóság, főleg szakmunkások és középfokú végzettségűek, máshol hozott döntések pontos végrehajtása	Általános műveltség (nyelvtudás, informatikai ismeretek), felsőfokú végzettségűek növekvő száma, részfeladatok önálló megoldása	Kreatív, magasan képzett, egyetemi és PhD végzettségűek magas aránya, problémák megoldása, döntések előkészítése és meghozása
Munkabérek	Alacsonyak	Szóródnak	Magasak
Vállalati kutatás-fejlesztés	Minimális, bevált eljárások átvétele, eszközpark kialakítása	Növekvő, elkülönült részfeladatok, technológia és tudás transzfer	Széles körű, integrált szemlélet, innovációk kifejlesztése
Vállalati és egyetemi együttműködés	Esetleges, alapkutató-sok szponzorálása	Esetleges, alkalmazott kutatási részfeladatok közös megoldása	Folytonos és komplex, közös kutatások és fejlesztések, spin-off cégek (inkubáció), klaszterek igényei szerinti képzetek

Forrás: a szerző saját szerkesztése.

(b) A **tudásalkalmazó régiókban** a globális vállalatok nagyméretű telephelyei is megtalálhatók, amelyek az egyre jelentősebb tranzakciós költségek miatt megpróbálják a helyi beszállítókkal szorosabbra fűzni kapcsolataikat. A régióban működ-

nek olyan helyi nagyvállalatok is, amelyek folyamatos beruházásokkal növelik hatékonyságukat, kialakítva a rugalmas tömegtermelés műszaki hátterét. Ezek a cégek már termékdiverzifikálást végeznek, azaz egyedi minőségű termékeket állítanak elő, de még nem az innovációkból származnak versenyelőnyeik. Az alkalmazott technológia már az elérhető legjobb, amit be lehet szerezni, a cégek korai követők. A munkaerővel szemben megnőnek az elvárások, a rugalmas tömegtermelés miatt a helyi vezetők és szakértők döntési önállósága megnő. A munkabérek a feladatok sokszínűsége miatt is változóak, de az alkalmazottak nagyobb része még alacsony bért kap (főleg a betanított munkát végzők). A vállalatoknál vannak kisebb fejlesztő részlegek, de fő feladatuk a vásárolt technológia adaptálása, esetleges részfeladatok megoldása. Az egyetemekkel való szoros együttműködés több vállalatnál megfigyelhető, de még nem vált általánossá.

- (c) A **tudásteremtő régióban** található a szuperklaszterek, a globális iparágak térségi bázisai, amelyek az adott térség által nyújtott dinamikus agglomerációs előnyöket hasznosítják. A klaszterek a működési hatékonyság mellett főleg termékpozicionálásra törekcsenek, amelyet rugalmas specializációban valósítanak meg. A technológia főleg saját fejlesztésű, élenjáró, amihez állandó innovatív tevékenységre, intenzív vállalati fejlesztésekre van szükség. Nagy igény mutatkozik a magasán kvalifikált, a vállalati döntéshozásban, kutatás-fejlesztésben alkalmazható szakértők iránt, jelentős emiatt a kevésbé fejlett régiókból az „agyelszívás”. A munkabérek magasak, a versenyszféra bérei „húzzák magukkal” a nontraded szektor béreit is, habár ott alacsonyabb a termelékenység növekedési üteme. A vállalatok és egyetemek együttműködése nagyon szoros, egyrészt a vállalatok létérdeke a felkészült munkaerő-utánpótlás, másrészt a fejlesztések kockázatainak megosztása az állami egyetemekkel, illetve spin-off cégekkel.

A fentiekben áttekintettük a globalizációs folyamatok által kiváltott új regionális munkamegosztást és a régiók alaptípusait. Nyilvánvaló, hogy ez a három „ideáltípus” a gyakorlatban tisztán nem figyelhető meg, az egyes jegyek keveredhetnek (pl. innovációs centrum létrejöhet kevésbé fejlett régió egyetemi városában is). Ennek ellenére véleményem szerint mind az elméleti kérdések, mind a területfejlesztés szempontjából fontos az egyes szakaszok elkülönítése, mivel a régiók fejlődésének elősegítésére típusonként másféle reális célok tűzhetőek ki és eltérő típusú programok megvalósítására van szükség. Egyértelműen kiviláglik, hogy nincsen „fejlesztési sablon”, amelyik mindegyik régióra alkalmazható lenne, hanem a régiók fejlettségi szintjétől és egyedi sajátosságaitól függő fejlesztési stratégiák kidolgozására kell törekedni. Az is látható, hogy a külföldi minták adaptációjakor a helyi lehetőségekből kell kiindulni, pl. véleményem szerint a fejlett országok tudásteremtő régióira kidolgozott „regionális innovációs rendszereknek” az elmaradott (neofordista) magyar régiókban még szakmailag alapos átdolgozás után is csak kevés eleme adaptálható.

### 4.3. A regionális munkamegosztás új trendjei

A fejezetben áttekintettük a kompetitív regionális fejlődés szakaszait, illetve a régiók típusait a tudásalapú gazdaságban. Napjainkban megfigyelhető a posztfordista gazdaság teljes körű térnyerése, főleg a tőkeáramlásra és az informatikai-kommunikációs technológiák széles körű hasznosítására alapozva. Az országok többsége és régióik is bekapcsolódtak a most formálódó globális munkamegosztásba. A régiók közötti munkamegosztásra jól alkalmazható a kompetitív fejlődési szakaszok elmélete, amely a tényező-orientált szakaszból kiindulva a beruházás-vezérelten át jut el az innováció-vezéreltbe.

Napjainkra elfogadottá vált a kompetitív fejlődés szakaszos elmélete, amellyel véleményem szerint jól magyarázható a globalizációs folyamatok hatására gyorsan formálódó új regionális specializáció is. A tipizálás szinte sugallja, hogy a régiók egyes gazdaságfejlesztési stratégiával egyre fejlettebb, azaz magasabb jövedelemmel bíró szakaszba kerülhetnek. Habár nem zárhatjuk ki azt a lehetőséget, hogy előbb-utóbb mindegyik régió tudásteremtő lesz, valójában csak az várható, hogy a neofordisták a tudásalkalmazók közé kerülnek. Míg a tudásalkalmazók közül csak a nagyobb városokkal és komoly tudományos bázissal rendelkező régiók válhatnak tudásteremtővé. A tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók gazdasági kibocsátása (GDP/lakos) egyaránt magas lehet, mivel a magas jövedelmek nemcsak a tudás létrehozásából származhatnak, hanem az új tudás gyors üzleti bevezetéséből is (pl. a Harmadik Olaszország sikeres, fejlett régióinak többsége tudásalkalmazó, nem pedig tudásteremtő).

Az nyilvánvaló, hogy *Porter* kompetitív fejlődés elmélete nem felel meg teljes mértékben a közgazdaságtudomány által támasztott követelményeknek. Az empirikus vizsgálatok főbb megállapításait viszont széles körben elfogadják, és az egyes eredmények beépültek az alkalmazott gazdaságtanokba és a regionális gazdaságfejlesztési programozásba is. Úgy is megfogalmazható, habár a kompetitív fejlődés gondolata kevésbé elfogadott a közgazdaságtudományi elméleti vizsgálatok során, a regionális növekedési elméletek pl. egészen más eszközöket alkalmaznak, a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához viszont ez a gondolatkör a gazdasági-bázis elmélet alapján igen hasznos fejlesztési eszköztárat nyújt.

Az is egyértelmű, hogy a jelenlegi tudásteremtő (fejlett) régiók is gyorsan növekednek, azaz továbbra is **fennmaradnak a területi egyenlőtlenségek**. Nehéz megjósolni, hogy mit hoz a jövő, de szerintem az várható, hogy újratermelődnék a centrum-periféria különbségek, mégha magasabb jövedelmi szinteken is. Úgy tűnik, hogy generációnként (nemzedékenként) lehet a következő szakaszba lépni, mivel az intézményi háttér, a képzettségi szint, az együttműködési készség stb. nem változtatható meg pár év alatt. Valójában csak az jelenthető ki, hogy mindegyik régió önmagához képest fejlődni tud, azaz mindenütt növekedhetnek a jövedelmek, de hogy ez mihez lesz elegendő, az előre nem látható. A régiók fejlődése nem determinált, nagyon sok esetben egy-egy személy döntésére vezethető vissza valamely sikeres iparág megjelenése, avagy

egy sikeres régió (pl. a Szilícium-völgy) kialakulása, azaz fontos az egyének (a helyi elit) és a véletlen szerepe is (Krugman 1991).

Az is alapvető kérdés, hogy milyen régió-típusok esetén alkalmazható a posztfordista régiók fenti tipizálása, azaz tervezési, csomóponti, avagy homogén régiókra? Úgy vélem, hogy elsősorban **csomóponti régiókra**, egy nagyobb városra és vonzaskörzetére, azaz **lokális térségekre**. Ezek a munkaerő-vonzaskörzetek, mint gazdaságfejlesztési (csomóponti) régiók alkotnak olyan területi egységet, amelyen belül az iparágak versenyelőnyei hasonlóak, főleg a közös munkaerő-piac és intézményi háttér miatt (lásd 3. fejezet). Ez a területi egység az, amelyik az egyes regionális klaszterek térségi bázisánál elsősorban mérlegelendő, továbbá a helyi gazdaság innovatív kapcsolatrendszere működtethető, a felsőoktatás gazdasági hatása kimutatható. Azaz gazdaságfejlesztési szempontból lokális térségenként kell meghatározni, hogy neofordista, avagy tudásalkalmazó, -teremtő régióról van-e szó, és eszerint kell a fejlesztési stratégiát kidolgozni. A csomóponti régiók általában nem fedik le e teret, azaz a nagyvárosi vonzaskörzetek közötti térben olyan rurális térségek is lehetnek, amelyek nem kapcsolódnak egyetlen csomóponti régióhoz sem, amint *Scott* „regionális motorjai” ábrából is szemléletesen kitűnik (lásd 2.8. ábra).

Természetesen **tervezési, programozási régiók**, így a magyar régiók és megyék esetében is megadható, hogy a fenti három típusból melyikhez állnak közel. Ezek a területi szintek viszont főleg területfejlesztésre alkalmasak, gazdasági szempontból már nagyon heterogének. De a területfejlesztés során is fontos a fejlődési szakasz figyelembe vétele, hogy milyen reális fejlesztési célokat lehet kitűzni ahhoz, hogy a vállalati versenyelőnyök megerősödjenek. Azaz a műszaki infrastruktúra (közlekedési hálózat) összehangolt fejlesztése, a képzések intézményi háttere, a kutatási bázis stb. támogatása függ attól, hogy neofordista, avagy tudásalapú régióról van-e szó. Főleg az Európai Unió strukturális alapjaitól elnyerhető regionális támogatásoknál lényeges, hogy a magyar régiók olyan reális célokat tűznek-e ki, amelyek valóban javítják a vállalatok versenyképességét.

A tudásalapú régiók esetében is fellép a **méretgazdaságosság**, főleg az intézményi szolgáltatások esetében kell egy bizonyos kritikus tömeg ahhoz, hogy az agglomerációs előnyök kifejthessék hatásukat. Napjainkban előtérbe kerültek a városrégiók (lásd 3. fejezet), úgy tűnik, hogy az **urbánus térségek** tudásalkalmazó (statikus urbanizációs előnyök) vagy tudásteremtő (dinamikus urbanizációs előnyök) típusba tartoznak, míg a **rurális térségek** neofordisták, esetleg tudásalkalmazók (lokalizációs előnyök). Tehát csak nagyobb városokkal rendelkező csomóponti régiókban van esély tudásteremtő régió kialakulására, ahol az intézményi háttér (egyetemek, tudományos park stb.) adott, a tranzakciós költségek alacsonyak és erősek az extern hatások. Kisebb városokkal bíró csomóponti régiók általában tudásalkalmazó, rosszabb esetben neofordista típusúak lehetnek, mivel hiányoznak az intézményei feltételek és magasak a tranzakciós költségek. Tudásalkalmazó régióban is lehetnek magas jövedelmek (pl. a Harmadik Olaszország kisvárosaiban, ahol sikeres klaszterek működnek), de ehhez egy-két iparág lokali-

zációs előnyeit kell nagyon céltudatosan kialakítani, illetve a nem-üzleti interdependenciákat megerősíteni.

Nagyon fontos annak eldöntése, hogy **egy régió melyik típusba** tartozik. Egyértelmű, hogy mindegyik régióban megfigyelhetők neofordista tömegtermelést végző cégek (pl. szállítás, kereskedelem, vendéglátás) és beruházás-vezérelt vállalatok is. Továbbá manapság mindegyik nagyobb régióban vannak egyetemek szerteágazó képzési programokkal, különböző tudományos műhelyekkel és kiterjedt nemzetközi kapcsolatokkal, magasan kvalifikált kutatókkal, kisebb-nagyobb innovatív cégekkel. Azaz mindegyik régió gazdasága nagyon összetett, ezért felszínes külső jegyek alapján nehéz őket valamelyik típushoz rendelni. Négy kiemelt szempontot tartok fontosnak az egyes régiók besorolásakor:

- A régióban működő **traded** szektorok domináns vállalatainak stratégiáját (költség-előny, avagy termékdivezifikálás) és döntési önállóságuk mértékét, hol van a térségi bázisuk (döntések a profit felhasználásáról, fejlesztésekről, együttműködésről stb.).
- A **régió fejlettségét** (GDP/lakos), amely hosszabb időtávban nemcsak a munkabérek színvonalát, a bérköltséget mutatja, hanem a helyben elkölthető jövedelemtömeget, a szolgáltatások iránti igényeket is.
- A régióban a **magánszektor által finanszírozott K+F tevékenységek kiterjedtségét**, a helyi üzleti szféra milyen mértékben igényli a helyi intézményektől az innovációk kidolgozásában való együttműködést.
- A régióban levő **nagyvárosok népessége mekkora**, képesek-e urbanizációs előnyöket (dinamikus agglomerációs előnyöket) nyújtani és fejlett intézményi, közlekedési-kommunikációs háttérrel rendelkeznek-e.

A tudásalapú gazdaság és a tudásalkalmazó, -teremtő régiók kialakulása a fejlett országok sikeres régióinak válasza a globális kihívásra. A kevésbé fejlett országokban, régiókban is megfigyelhetők a tudásalapú gazdaság jelei, de bizonyos alárendelt munkamegosztás jött létre, azaz **újratermelőnek a centrum-(fél)periféria viszonyok**. Az új munkamegosztásban, amelyet a kevésbé fejlett régiókban neofordistának nevezhetünk, lényegében a tudásalapú régiókból kiszorult (ott túl költségessé vált), kevésbé jövedelmező, végrehajtó jellegű termelési, értékesítési feladatokat látják el, érdemi tudásalkotásról alig lehet szó. Mindezeket figyelembe kell venni, amikor a területi versenyt elemezzük, illetve a régiók versenyképességének vizsgálatakor, a reális fejlesztési elképzelések kidolgozásakor.

A tudásteremtő régiók globális iparágainak versenyelőnyei nemcsak kutatás-fejlesztésből származnak, mivel megbízásokat adva a K+F egyes résztevékenységei kihelyezhetők a világ bármelyik országába, ha ott felkészült kutatógárda van. A tudásteremtő régióban az ott térségi bázissal rendelkező globális iparágak meghatározó vállalatai tartós versenyelőnyeik megerősítését a termelékenység javító új eljárások kidolgozásával és gyors bevezetésével, új termékek és szolgáltatások kidolgozásával (kidolgoztatásával), a versenytársak legjobb módszereinek tanulmányozásával és átvé-

telével, a piaci és technológiai trendek elemzésével stb. próbálják elérni. Tehát inkább **tudományos igényű vállalati stratégiai menedzsmentről** van szó, amelynek alapos kidolgozása nagy és felkészült apparátust igényel, az innovációk kidolgoztatásához széles körű információgyűjtést és -rendszerezést, tudományos kutatás-koordinációt stb. kell elvégezni. Ezen tevékenységek hatékonysága jelentősen javul, ha a legfontosabb partnerintézmények, koordináló szervezetek és üzleti partnerek helyben vannak, azaz lényeges a földrajzi koncentráció. Ekkor nemcsak kisebbek a tranzakciós költségek, de jóval megbízhatóbbak az információk is, valamint elérhető és felhasználható a hallgatólagos tudás. A tudásteremtő régió fogalmába nyilván nemcsak az iparágakat és vállalati részlegeket, hanem az intézményi, infrastrukturális hátteret is beleértjük, amelyek nélkül a tudás létrehozása nem mehet végbe. A tudásteremtő régiók kialakulását főleg regionális innovációs rendszerek hatékony működtetésével lehet segíteni.

*„Amerre nézek,  
amerre járok,  
hívnek a szőke,  
bús délibábok,  
a csalfa múltból  
hiú jövőbe –  
küszködve bukni  
mindég előre!”*

*(Kosztolányi Dezső:  
Tíz év után)*

## 5. A területi verseny és főbb jellemzői

A globalizációs folyamatok térbeli vetületét a globális-lokális paradoxon írja le: a nagyon erőteljessé és „határtalanná” vált piaci versenyt, valamint a vállalati versenyelőnyök forrásainak térbeli koncentrációját. Amint arra korábban kitértünk, a gazdasági döntésekben a térségek, régiók sajátosságainak mérlegelése általánosan megfigyelhető, számos empirikus vizsgálat igazolja. Az elmúlt évtizedben – részben a fentiek miatt – kiemelt kutatási témának számított, hogy a térségek, régiók, nagyvárosok milyen szerepet töltenek be a globális versenyben. Csak egyféle passzív háttérét alkotják-e a globális vállalati versenynek, telephelyet nyújtva a versenyző cégeknek, vagy tudatos helyi döntésekkel aktívan befolyásolni tudják a vállalatok sikerességét a piaci versenyben? Utóbbi esetben már érdemben beszélhetünk egy olyan területi versenyről, amelynek szereplői a térségek, régiók.

A területi egységek közötti versengéssel kapcsolatban felvetődő alapkérdések: valóban versenyeznek-e egymással a régiók, térségek? Ha igen, akkor mit értünk a közöttük folyó versenyen? Hogyan, mi módon zajlik ez a verseny? Milyen típusú régiók esetében beszélhetünk versenyről? Milyen tényezők határozzák meg a regionális versenyben<sup>94</sup> elért sikereket? Hogyan mérhetők a regionális versenyben elért eredmények? A kérdések sora még hosszan folytatható, de a regionális versenyképességgel csak akkor van értelme foglalkozni, ha belátjuk a régiók közötti verseny létezését és leírható a feltételei, résztvevői, koordinációs mechanizmusai. Nyilvánvaló az is, hogy a regionális versenyképesség fogalmát és jellemzőit a régiók közötti verseny sajátosságai alapvetően meghatározzák.

A városok, régiók közötti verseny a „hétköznapi” értelmezésből a 90-es évek közepén vált elméletileg is kutatott témává, főleg a globalizációs folyamatok lokalizációs hatásait felismerve. A területi versennyel kapcsolatos egyik meghatározó jelentőségű

---

<sup>94</sup> A „területi verseny”, „területi egységek közötti verseny”, „regionális verseny” és „térségek közötti verseny” kifejezéseket szinonimaként használom.



megközelítés az Európai Unióban alakult ki, ahol az egységes belső piac főleg politikai döntések és folyamatok következtében formálódik. Ez az európai megközelítés „top-down” szemléletből indul ki, azaz gazdaságon kívüli tudatos közösségi beavatkozásokra, főleg kormányzati intézkedésekre vezet vissza a régiók versenyét és versenyképességét. Megfigyelhető még az amerikai felfogás, amely „bottom-up” szemléletű<sup>95</sup> és a régiók versenyét az ott működő iparágak, klaszterek versenyéből eredezteti, a „szolgáltató” helyi kormányzatok csak segítséget nyújtanak az iparágaknak helytállni a globális versenyben. Mindkét szemlélet gyakorlati megfigyelésekből kiindulva fogalmazza meg területi egységekre vonatkozó versenyfelfogását, az eltérések főleg a társadalmi-gazdasági háttér, az államberendezkedés, az üzleti-szakmai kultúra különbözőségeiből származnak.

A fejezetben a területi verseny értelmezésével és jellemzőivel kapcsolatos megközelítéseket, kutatási eredményeket tekintjük át. Először a verseny néhány általános szempontját, típusát és a területi versennyel kapcsolatos állásfoglalásokat ismertetjük. Ezt követően a „politika-vezérelt” európai területi verseny alapvető jellemzőit, a verseny fogalmát, szereplőit, koordinációs mechanizmusát és következményeit elemezzük. Majd a területi verseny gyakorlati megjelenését tekintjük át, kitérve a területi verseny néhány hazai sajátosságára is.

### 5.1. A területi verseny értelmezésének néhány általános szempontja

A városok, térségek, országok rivalizálása megfigyelhető „mióta világ a világ”, már az ókorban vetélkedtek egymással a görög városállamok, a Római Birodalom települései (Begg 1999, 2002; Cséfalvay 1999; Ehrlich 1991; Enyedi 1996; Gordon 1999; Lengyel-Rechnitzer 2000; Lever 1999). Napjainkban is egy-egy autóipari részleg letelepítéséért, rangosabb és jövedelmezőbb rendezvényekért (sportversenyek, filmfesztiválok, kongresszusok stb.), a régióközponti címért és kapcsolódó intézményekért városok tucatjai szállnak ringbe. A mindennapok során is érzékelhető, hogy a térségek, városok között bizonyos rivalizálás mindenképpen fellép, de az nyilván nem egyértelmű, hogy ez már területi versenynek tekinthető-e? A kérdés megválaszolásához a verseny fogalmát is célszerű áttekintenünk.

A verseny értelmezésével, mint a közgazdaságtan egyik alapfogalmával kiemelkedő közgazdászok sora foglalkozott, a téma szakirodalma egyidős a piacgazdasággal (Batey-Friedrich 2000; Neumann 2001). Főleg a modern versenypolitika igényli a pontos definíciókat és hátterük vizsgálatát, pl. az Európai Unióban. A **piaci verseny fogalmának többféle értelmezése adható**, Török Ádám ötféle felfogást különböztet meg Bork-ra hivatkozva (Török 1999b, 2001b): a vetélkedés (rivalizálás) általános hétköznapi (játékelméleti szempontból nullaösszegű) értelmezését, a verseny- vagy kereske-

<sup>95</sup> Nyilván a két típus elkülönítése inkább csak szemlélteti az eltérő alapállásokat, a területi versenyről vallott felfogások „ideáltípusait”. Az is egyértelmű, hogy nincs „egységes európai” felfogás, mint ahogyan amerikai sem.

delempolitikai (a korlátozó, tisztességtelen magatartást kizáró) szemléletet, a neoklaszszikus (tökéletes piaci, avagy ideális) megközelítést, a társadalmi vagy politikai jellegű felfogást, és a gyakorlati „gyorsírást” értelmezést. Nemcsak többféleképpen értelmezett kifejezésről van tehát szó, hanem a piaci verseny fogalmának meghatározása, a versenyhez való viszonyulás a gazdasági-üzleti kultúráktól is függ. A társadalmi háttér és a formális jog is befolyással bír, így a versenyhez való viszonyulás alapján többek között megkülönböztethetjük az amerikai, európai uniós, korábbi német és távol-keleti felfogást (Török 2001b).

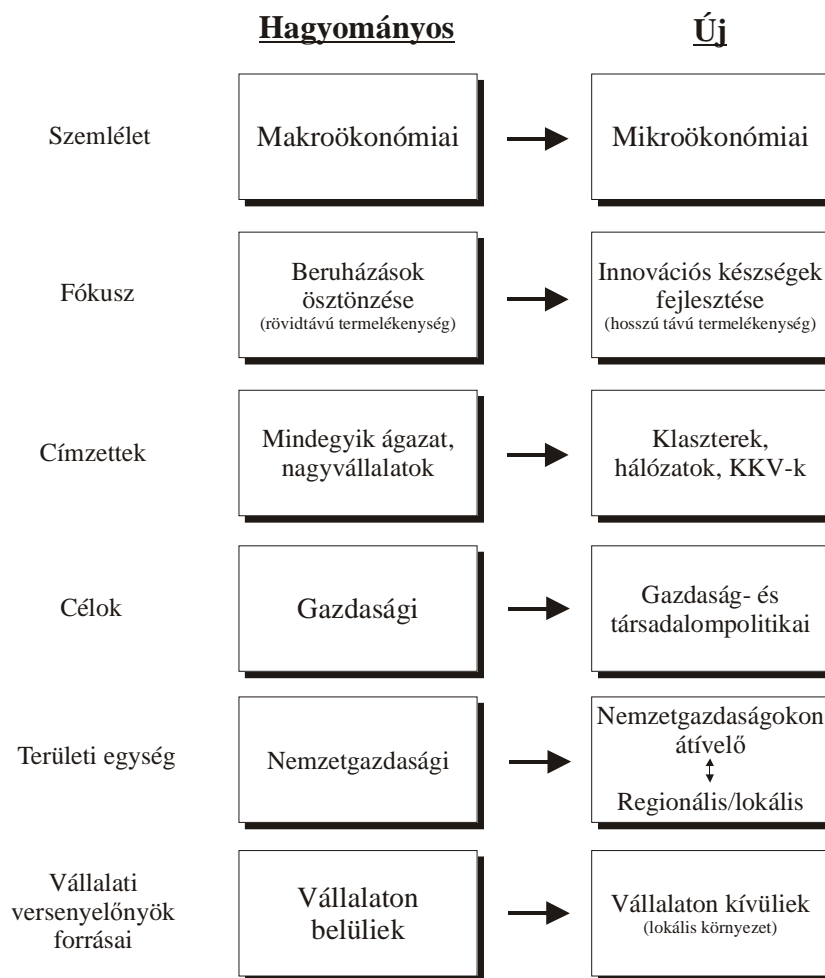
Amint a korábbi fejezetekben bemutattuk, a globalizációs folyamatok következtében egy új gazdasági tér formálódik, amely alapvetően eltér a hagyományosnak tekinthető közgazdasági térfelfogásoktól. A globális verseny hatására formálódó új gazdasági térben megváltoztak a verseny korábbi feltételei, a globális vállalatoknál döntővé váltak a térségi bázisban földrajzilag koncentrálnak a lokális versenyelőnyök. Többféleképp megfogalmazható a verseny változó feltételrendszere és az új gazdasági térhez való kapcsolata. Témakörünk szempontjából kiemelkedik *Porter* gondolatrendszere a **verseny új közgazdaságtanának** alapvető jellemzőiről (Porter 1998b; 2001b: 139-141). A globális verseny hatására a hagyományos szemléletű közgazdaságtan helyett megjelenő új közgazdaságtan tényezői közül hat emelhető ki (5.1. ábra).

Korábban a gazdasági szereplők mozgásterét és a verseny feltételeit főleg a makroökonómiai szempontok, pl. költségvetési deficit, külkereskedelmi mérleg, infláció alapján kialakított gazdaságpolitikák (monetáris, fiskális stb.) szabályozták. Manapság viszont a gazdasági növekedést, egy adott ország fejlődését elsősorban a **mikrogazdasági alapok**, azaz a domináns vállalatok stratégiái és a lokális üzleti környezet határozzák meg. Nyilván továbbra is fontosak a kormányzati gazdaságpolitikák, de ezek nagyon hasonlóvá váltak a különböző országokban, pl. az EU tagállamaiban, és beszűkült a mozgásterük a globális tőkepiacok kialakulása, a transznacionális vállalatok térnyerése miatt. Ezt felismerve a gazdaságpolitika is alapvetően megváltozik a fejlett országokban: a hagyományos beruházás ösztönzés, iparpolitika, infrastruktúra fejlesztés stb. helyett, amelyek csak rövid távon befolyásolják a termelékenységet, fő céljá az üzleti környezet kialakulásának támogatása vált, amely az **innovációs készségeket, kapacitást fejleszti**, elősegítve új ötletek üzleti megvalósítását, új üzletágak felbukkanását, hatékonyabb vállalati stratégiák megvalósítását. Egy régióban a termelékenység javulása főleg attól függ, milyen új terméket állítunk elő, milyen új piaci igényt elégítünk ki (milyen új piaci szegmenst találunk), nem pedig a régi termék hatékonyabb gyártásán múlik.

Az új gazdaságpolitika nem ágazatokban, nem nagyvállalatokban gondolkozik, amelyek tulajdonosi és piaci viszonyait napjainkban nem is tudja áttekinteni és alig képes befolyásolni, hanem a tartós vállalati versenyelőnyök forrásainak javítására koncentrálnak. Ezek a versenyelőnyök pedig döntően a vállalati együttműködésekkel és a pozitív lokális externáliákból keletkeznek, továbbá a lokalitástól függően nagyon speciálisak, amelyeket csak a **klaszterek, hálózatok és KKV-k** képesek rugalmasan kihasználni. A kiépült közlekedési hálózat, megfelelő adórendszer stb. mérsékelheti a

vállalatok versenyhátrányait, de nem képes javítani a versenyelőnyökön, mivel azok olyan speciális tényezőktől függenek, amelyeket a központi kormányzatok nem képesek létrehozni. Korábban a gazdasági feltételek javítása szinte kizárólag a gazdaságpolitika feladata volt, miközben a társadalompolitika inkább a költségvetés bevételeinek „elköl-tésével” foglalkozott, a két politikát megjelenítő intézmények, képviselőik, minisztéri-umaik is elkülönültek. Napjainkban a **gazdaság- és társadalompolitikának** együtt kell működnie, a kettő szorosan összefonódik, emiatt közös célt kell kitűznie: az ott élők jólétének javulását. Nem lehet a továbbiakban elkülönült gazdaság- és társadalompoli-tikát folytatni, eltérő célrendszerek esetén gyengítik egymást, ami gyorsan előidézi a globális versenyben az adott ország pozícióinak romlását.

5.1. ábra A verseny változó közgazdaságtani feltételei



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2001b: 139-141) alapján.

Mint *Dicken* nyomán korábban kitértünk rá (lásd 1. fejezet), manapság **domináns területi egységek** a nemzetgazdaságok mellett (és részben helyett) a nemzetgazdaságokon átívelő szupranacionális gazdaságok, valamint a (szubnacionális) regionális/lokális gazdaságok. Részben ezzel összefüggésben a globális vállalatok tartós versenyelőnyeinek forrásai főleg lokálisak, a helyi környezettől függnék, azaz a külső méretgazdaságosság (lokális externáliák, agglomerációs előnyök) és a tudás túlcserélés váltak fontossá. Az a felismerés is terjed, hogy az **innovációs folyamatok** alapvetően „kettős kötődésűek”, részben a lokális környezettől (helyi innovációs miliótól), részben a globális (főleg a tudásteremtő városrégiók közötti) hálózatoktól függnék. Nyilvánvaló, habár a régiók három alaptípusa (neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő) ugyanabban a területi versenyben vesz részt, de más módon versenyeznek, más célt tűznek ki és eltérő stratégiákat alkalmazva fejlődhetnek.

A verseny új közgazdaságtanával kapcsolatos fenti gondolatok nem tekinthetők teljes mértékben alátámasztottnak, inkább csak problémafelvetésnek, vagy kutatási koncepciónak (hipotézisnek) foghatók fel. De ezeket a megfigyeléseket a valós gazdasági folyamatok egyre inkább alátámasztják, az mindenképpen érzékelhető, hogy a hagyományos versenyfelfogás egyre kevésbé írja le a valóságot, de az új felfogás még kialakulatlan. Az tény, hogy a globalizációs folyamatok által generált erőteljes verseny, a megváltozott gazdasági feltételek a gazdasági szereplőktől új válaszokat kényszerítettek ki. Ezek a válaszok napjainkban még nem egyértelműek, az új globális világrend most formálódik, a tőke térbeli áramlására kidolgozott magyarázatok nem eléggé kiforrottak.

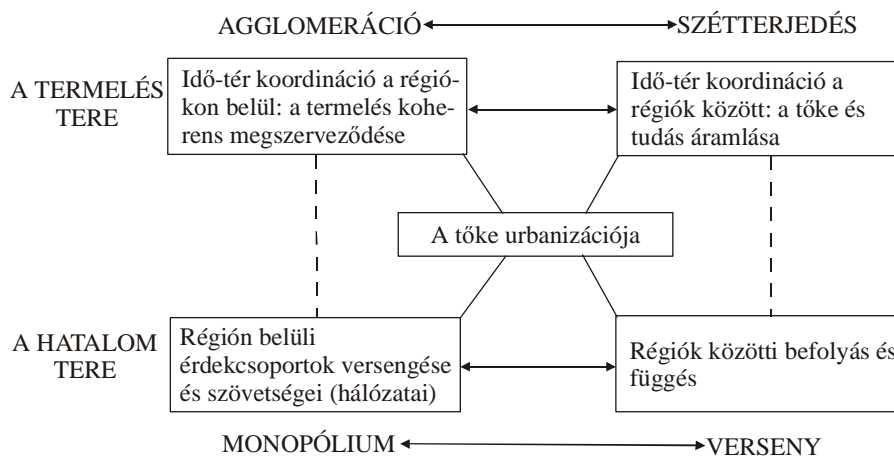
A területi versennyel kapcsolatban két meghatározó szempont emelhető ki (Sheppard 2000). Egyrészt a „láthatatlan kéz” bizonyos feltételek között egy olyan, térben is harmonikus folyamatot generál, amelyik a társadalom széles köre számára gazdasági és társadalmi előnyökkel jár. Másrészt a verseny egy **dinamikus fejlődési folyamatként** értelmezendő, azaz állandóan változik, mivel a vállalati stratégiai döntések, illetve a régiók (országok, városok) döntései szerint formálódik.

Többféle magyarázat született a területi verseny és a tőke térbeli áramlása közötti viszonyok modellezésére, a mai kapitalizmus térfolyamatainak értelmezésére. Általánosan elfogadott (amint a 2. fejezetben kifejtettük), hogy a **termelés terét** (a gazdasági tevékenységek terét) a centripetális-centrifugális erőpár, másképpen az **agglomerációs-szétterjedés** fogalom-pár egyensúlya írja le (5.2. ábra). Az agglomerációs előnyökön alapuló centripetális erők elősegítik a mobil gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációját, a termelés koherens megszerveződését, így a tőke hatékonyságának javulását. Ezzel ellentétes folyamatként ugyanakkor a centrifugális erők éppen a tőke és technológiák, főleg a tudás térbeli áramlását, szétterülését idézik elő.

Viszont a tőke feletti rendelkezés alakítja a **hatalom terét**, a globalizációban megfigyelhető térbeli koncentráció (Porter értelmezésében a térségi bázisok megerősödése) a monopolhelyzetek kialakulásának kedvez. Pontosabban elősegítheti a sokszínű helyi üzleti és informális kapcsolatok révén, hogy a régió belüli szereplők, érdekcsoportok közötti versengés kevésbé erőteljes legyen, inkább domináljon a kooperáció

(tulajdonosi átfedések, stratégiai szövetségek, hálózatok, klaszterek stb.). Erőteljes verseny nem régióon belül, hanem inkább régiók között, azaz a különböző régiókban (különböző országokban) levő érdekcsoportok között figyelhető meg, létrehozva a régiók közötti alá-fölrendeltségi viszonyokat. A régióon belül az „**együttműködő verseny**” (cooperative competition) lép fel, a vállalatok és intézmények különböző helyi hálózatokban, klaszterekben vesznek részt, lokális stratégiai szövetségeket kötnek (pl. az olasz iparági körzetekben), felismerve, hogy a régióon kívülről jövő fenyegetéssel szemben célszerű összefogniuk.

5.2. ábra A termelés és a hatalom térszerkezete



Forrás: a szerző saját szerkesztése Johnston et al (2000: 774) alapján.

Napjainkban a tulajdonosok és döntéshozók többsége városokban<sup>96</sup> él, a termelés és a hatalom egyaránt a városokban koncentrálódik, azaz a **tőke egyértelműen urbanizálódik**. „A régióközi kapcsolatokat jelentős részben a városrendszer közvetíti. Az európai integráció alapszerkezetét az európai nagyvárosi rendszer jelenti. A falusi térségek általában a városi vonzáskörzetekben betagozódva vesznek részt a régiók közötti együttműködésben” (Enyedi 1998: 411). A régiók közötti verseny lényegében a döntéshozó központokkal (vállalati székhelyekkel, kulcsfontosságú intézményekkel) rendelkező nagyvárosaik versenyét jelenti. A nagyvárosok versenye pedig hálózati jegyeket mutat, miként a városrégióknál megjegyztük, az azonos szinten, ugyanazon „súlycsoportban” levő, egymással kapcsolatban álló világvárosok versenyeznek egymással.

<sup>96</sup> Európában a városokban élő lakosság aránya lassan nőtt, a becslések szerint 1300-ban 10 % volt, 1800-ban 12 %, 1850-ben 20 %, 1900-ban 38 %, 1950-ben 52 % és manapság kb. 75 %. Az USA-ban 1800-ban 5 % volt, 1950-ben 60 % és napjainkban 77 %. Japánban 1800-ban 15 % volt, 1950-ben 50 % és most 78 %. Az egész világon 1950-ben 30 % volt, 1995-ben 45 % és 2005-ben várhatóan 50 % lesz (Fujita-Thisse 2002: 3-4).

Porter fenti rendszerező gondolatait a globalizációs folyamatok következtében átalakuló verseny feltételeiről egyre szélesebb körben fogadják el, főleg azért, mert egyre több empirikus vizsgálat igazolja a jelzett változásokat. A térbeli koncentrálódás maga után vonja a tőke urbanizációját, bizonyos területi monopóliumok kialakulását, és ezzel összefüggésben a régiók és nagyvárosok közötti verseny felerősödését. A megváltozott közgazdaságtani feltételek miatt célszerű újragondolnunk a versenyhez kapcsolódó fogalmak értelmezését, hatókörüket, beépítve az újabb jellemzőket.

### 5.1.1. A verseny fogalma és koordinációs mechanizmusai

A **verseny** széles értelemben véve mindig másokkal való versengést, rivalizálást jelent a szűkös erőforrásokért, avagy a szűkös fogyasztási javakért. A verseny<sup>97</sup> szükségszerűen kapcsolódik a **szűkösséghez**, így a közgazdaságtan egyik alapvető kategóriája. A „verseny az rivalizálás egyének (csoportok vagy nemzetek) között, amely bármikor felmerül, ha két vagy több egyén próbál megszerezni valamit, amit nem birtokolhat mindenki” (Eatwell-Milgate-Newman 1987). Továbbá „a piaci verseny ... a szűkös termelési tényezők vagy fogyasztási javak elosztásának egy sajátos formája”, ugyanis a szűkösen rendelkezésre álló javakat máshogy is el lehet osztani (Schumann 1998: 7).

A szűkösen rendelkezésre álló javakat elosztó **koordinációs mechanizmus** többféle lehet, véleményem szerint *Kornai János* tipizálása a regionális versenyben is jól alkalmazható (Kornai 1993: 122-128):

- **Bürokratikus koordináció**, amikor a résztvevők között alá-fölérendeltségi (vertikális) viszonyok állnak fenn, az információáramlás aszimmetrikus, jellemző az utasítás és a jogi szigor (hadsereg, rendőrség, vasúti forgalom, modern nagyvállalat belső apparátusa stb.).
- **Piaci koordináció** esetén az eladó és vevő között mellérendeltségi (horizontális) viszonyok működnek, önkéntesen kötnek (kölcsonösen előnyös) szerződést a tranzakció feltételeire vonatkozóan, mindketten anyagi haszonra, nyereségre kívánnak szert tenni, a koordináció pedig monetizált (áruházban, áru- és értéktőzsdén stb.).
- **Önkormányzati**<sup>98</sup> **(testületi) koordináció**, amikor a résztvevők egyenjogú, egymás mellé rendelt tagok ugyanabban a társulásban, a gyakorlati teendőket általában egy választott (és bármikor leváltható) testületre bízják, alapszabály szerint mű-

<sup>97</sup> A Collins COBUILD Dictionary (1991-es kiadás) szerint verseny: „egy olyan helyzet, amelyben két vagy több ember vagy csoportok próbálnak megkapni valamit, ami egy személy vagy csoport birtokában van”.

<sup>98</sup> A regionális tudományban önkormányzat alatt általában települési (közigazgatási) önkormányzatokat, azaz politikai jellegű képviseleteket értünk. Nyilvánvaló, hogy itt nem erről van szó, hanem önkéntes tagságú, önszerveződő, öngazgató társulásokról.

ködnék és minden fontosabb kérdésben szavaznak (autonóm egyetemen, szakmai egyesületekben, ének kórusokban stb.).

- **Etikai koordináció** esetén a mechanizmus szereplői az adományozó (donor) és a kedvezményezett (recipiens), közöttük mellérendeltségi (horizontális) viszonyok figyelhetők meg és nem merül fel az anyagi haszon reménye, hanem az önzetlenség, íratlan parancsok motiválják őket, a tranzakció sokszor nem monetizált, hanem fizikai jószágot adományozhatnak (szolidaritás, közösségi érzés, jótékonykodás stb.).
- **Családi koordinációs mechanizmus** lép fel a közös háztartás fogyasztásának megszervezésekor a családtagok között, jellemző a családi összetartás, a családi kötelezettség tudata.

„A piaci koordináció alapvető eszköze a verseny, amely megteremti a fogyasztói igényekhez való állandó alkalmazkodás kényszerét, elvezet a folyamatos innováció szükségességéhez, és azt a gazdaság működése a társadalmi jólét gyors fejlődésének lehetőségére fordítja le” (Chikán 2002). **Verseny** alatt szűkebb közgazdaságtani értelmezésben „két vagy több szereplő egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok között zajló tevékenységét értjük” (Chikán 1998: 98). A piaci koordinációs mechanizmusok<sup>99</sup> sohasem abszolút módon teljesülnek, hanem mindig történelmi kategóriák. Nemcsak az etikai, családi és területi, hanem a piaci és bürokratikus koordinációs mechanizmusok is függenek az adott korszaktól és a társadalmi háttértől, kulturális hagyományoktól, a közösség együttműködési szokásaitól, civilizációs normáktól is (Török 2001b).

A verseny tehát szorosan kapcsolódik a szűkösséghez, valamint a koordinációs mechanizmusok közül a piaci koordinációhoz. A vállalatok között zajló piaci versenyt mindegyik országban (illetve az EU-ban is) a társadalmi normákon túl főleg a versenypolitika szabályozza, törekedve a „tisztességes verseny” szabályainak előírására és betartatására. Ki kell emelnünk a **szabályrendszerek** (formális jogszabályok, vagy informális magatartásminták) meglétét, amelyek kalkulálhatóvá, kiszámítható teszik a versengés feltételeit és következményeit.

A piaci koordinációt megjelenítő verseny fogalma szorosan kapcsolódik a **demokráciához és a piacgazdasághoz**: „a verseny és a gazdasági szabadság olyan, mint egy érem két oldala” (Neumann 2001: 3). A versenyben az érdekeket mérlegelve döntéseket kell hozni, amit csak a szükséges hatáskörrel, a tulajdon feletti döntési jogokkal rendelkezők képesek felelősséggel elvégezni. A területi versenyben ez azt jelenti, hogy csak olyan régiók esetében beszélhetünk versenyről, ahol kellő önállósággal (nagy szabadságfokkal) rendelkező szervezetek, intézmények működnek, azaz decentralizált

<sup>99</sup> A piac és piaci mechanizmus fogalma szorosan kapcsolódik a versenyhez, általános értelemben „egy piac az a mechanizmus, amely révén a vásárlók és eladók kölcsönhatásra lépnek egymással egy termék vagy szolgáltatás árának és kicserélt mennyiségének meghatározása érdekében” (Samuelson-Nordhaus 2000: 26).

az intézményrendszer. Bizonyos területi döntési önállóság nélkül nem beszélhetünk területi versenyről.

A fentiek alapján a területi verseny értelmezésekor a verseny alaptípusait, a verseny résztvevőit és a közöttük működő koordinációs mechanizmusokat, a szereplők mozgásterét és döntési önállóságát<sup>100</sup> is értelmeznünk kell. Az országok között, mint az egyik területi szinten folyó versengés igen alaposan vizsgált témakör, amelynek bizonyos következtetései felhasználhatók a (szubnacionális) régiók közötti verseny vizsgálatához is.

### 5.1.2. Az országok közötti versenyről

A térségek, régiók közötti rivalizálással kapcsolatban kétféle eltérő álláspont figyelhető meg. Az egyik vélemény szerint, amíg a piaci verseny fogalma a vállalatoknál egyértelmű, addig városok, régiók és országok esetében nem beszélhetünk igazi versenyről. A másik vélemény szerint létezik a térségek közötti verseny, de ennek jellemzői alapvetően eltérnek a vállalatok között megfigyelhető versenytől. A regionális (területi) verseny alapvető kérdéseinek értelmezéséhez szerintem jól felhasználhatók az országok versenyével, mint a területi verseny egyik leginkább vizsgált szintjével foglalkozó megállapítások.

A témakörrel kapcsolatban közismert *Paul Krugman* markáns véleménye, aki tagadja az országok közötti verseny létét és emiatt a versenyképesség fogalom használatát is (Krugman 1994). Szerinte közgazdaságtani értelemben **verseny csak vállalatok között figyelhető meg**, országokra alkalmazni ezt a gondolatkört veszélyes, mivel a politikusok félreértik és a hazai gazdaság támogatásának szándékával protekcionista, korlátozó gazdaságpolitikát ösztönöznek, de ezáltal éppen céljaikkal ellentétes eredményt érnek el. A nagy többség a sportversenyre, üzleti versenyre asszociál, azaz csak „győztes-vesztes” kategóriákban gondolkozik. Ez pedig félreértésekre vezethet, mivel a bővülő világgazdaság máshogy működik, hiszen az országok saját komparatív előnyeik alapján specializálódhatnak és vehetnék részt a világkereskedelemben, mind-egyik ország egyidejűleg javíthat helyzetén, javulhat polgárainak életszínvonala. Azaz mindenki győztes lehet egyszerre, nem szükségszerű, hogy vesztesek is legyenek, ha bár nem megfelelő gazdaságpolitika esetén az is előfordulhat.

*Krugman* országok versenyére vonatkozó kritikai gondolataiból hármat célszerű részletesen bemutatni, amelyek a területi versenyre is analóg módon értendők (Dicken 2003: 140-141; Krugman 1994):

**(a) A nemzetgazdaságok nem hasonlítanak a vállalatokhoz:** a sikertelen országokat nem lehet megszüntetni, mint a tönkrement vállalatokat. Ha egy vállalat nem tud

---

<sup>100</sup> A közgazdaságtanban a versennyel kapcsolatban két, egymást átfedő tématerület különíthető el: az egyik a verseny jellegével foglalkozó elméleti gondolatokat (tökéletes, monopolisztikus stb. verseny jellemzői) vizsgálja, míg a másik a verseny szabályozásával (verseny-, iparpolitika stb.) kapcsolatos elemzéseket fogja át.



fizetni a beszállítóinak, a munkásainak, avagy a részvényeseinek, akkor felszámolják. Egy országot nem lehet bezárni, legyen bár kevésbé sikeres a gazdasági versenyben.

- (b) **Az országok közötti kereskedelem nem zérus összegű:** miközben egy vállalat sikeressége esetén a versenytársai tönkremehetnek és megszűnhetnek, addig az országok úgy versengenek egymással, hogy komparatív előnyeik alapján specializálódnak és kicserélik (vásárolják) egymás termékeit. Ha egy ország prosperál, akkor általában a vele kereskedelmi kapcsolatban álló, vele „versenyző” országok is jobban járnak, nekik is javul gazdasági teljesítményük. Nemcsak egymás vesztere lehetnek sikeresek, hanem mindegyik ország egyidejűleg lehet nyertes is (azaz játékelméleti értelemben nem-zérus összegű az országok versenye).
- (c) **Versenyről nem, hanem csak bizonyos rivalizálásról beszélhetünk:** az országok mindig rivalizáltak a státuszért, hatalomért. Gazdasági teljesítményüket, fejlettségüket és fejlődésüket össze lehet hasonlítani, de ezt nem célszerű a vállalati verseny szempontjai szerint elemezni, hanem árnyaltabb fogalomkört kell kidolgozni. Az országok, nemzetek jóléte hosszabb távon termelékenységüktől függ, ezért ezt a mutatót kellene alapul venni a gazdasági rivalizálásban való helytállás mérésékor.

*Krugman* a fentiek alapján a politikusokra és a közvéleményre tekintettel sem a verseny, sem a versenyképesség kifejezéseket nem tartja elfogadhatónak az országokra vonatkoztatva. Említett megállapításait széles körben akceptálják, a regionális tudományban is általánosan elfogadottá vált, hogy az **országok, régiók vetélkedése nem hasonlítható a vállalati versenyhez**. Abban is nagyjából egyetértés van viszont, hogy a régiók között nemcsak egyszerű rivalizálás érhető tetten, hanem megjelentek „versenyszerű” jellemzők is: a városok, régiók, országok közötti „hagyományos” vetélkedés napjainkban a globalizációs hatások miatt új értelmet nyert (Begg 1999; Camagni 2002; Cheshire-Gordon 1998; Lever 1999). Ezen új fejlemények alapján, amit a verseny új közgazdaságtana is felvázolt (lásd 5.1. ábra), újra kell gondolnunk a területi verseny fogalmát és alapvető jellemzőit, figyelembe véve *Krugman* kritikai megjegyzéseit.

Az országok közötti versennyel kapcsolatban kétféle eltérő álláspont figyelhető meg. A közgazdaságtudomány több művelője, főleg a neoklasszikus közgazdászok között konszenzus figyelhető meg arról, hogy egy ország gazdasági teljesítménye úgy is nőhet, ha nem más országok rovására fejlődnek (ennek lényege a komparatív előnyök alapján történő külkereskedelem), azaz mindenki nyertes lehet. A másik álláspont szerint, amelyet inkább a gazdálkodástannal foglalkozók vallanak magukénak, napjainkban az abszolút előnyök egyre fontosabbá válnak, emiatt egyértelműen nagyon erőteljes verseny van az országok között (befektetőkért, jövedelmező telephelyekért stb.). Ha egy ország vezetése nem folytat megfelelő gazdaság- és társadalompolitikát, akkor tartósan vesztesek lehetnek ebben a nemzetközi versenyben, mivel a piaci automatizmusoktól nem várható el a fejlődés élénkítése.

Az **országok közötti versenyt elfogadó** és azt vizsgáló álláspontok közül kiemelkedik az országok versenyképességi rangsorát közlő „IMD World Competitiveness Yearbook”<sup>101</sup> szerkesztőinek álláspontja. A 2003-as kiadványban *Stephane Garelli* a vizsgálat elméleti hátterét bemutatva leszögezi, „a globális világban a nemzetek azért versenyeznek egymással, hogy fenntartsák és növeljék életszínvonalukat” (Garelli 2003: 702). Az életszínvonal viszont a vállalkozásokon és egyéneken (mint munkavállalókon) múlik, akik a javakat és szolgáltatásokat előállítják, új értéket teremtenek, mivel a kormányzatok önmagukban nem képesek a jövedelmeket tartósan növelni (még ha tulajdonosként részt is vesznek több vállalkozásban), hanem csak a megtermelt jövedelmek újraelosztását végzik.

Az *IMD* szerint az országok közötti verseny azért alakult ki, mert a globális piacok nyitottak, nagyjából érvényesül a tőke, javak és szolgáltatások szabad áramlása (a munkaerőé kevésbé), az országok alacsonyan tartják a piacra lépési korlátokat. Ez a nyitottság megalapozott gazdasági érvek és tudatos politikai döntések következtében jött létre. Már a nagy világválság rámutatott arra, hogy a protekcionista gazdaságpolitikák zsákutcába vezetnek, ezt a felismerést erősítette fel a Bretton Woods-i megállapodás 1944-ben a nemzetközi kereskedelem liberalizálásáról. Jelenleg a vámok 4 %-nál kisebbek a *WTO* (World Trade Organisation) országaiban (Garelli 2003). Az *OECD* (Organisation for Economic Co-operation and Development) is azért jött létre, hogy elősegítse a termékek, tényezők, tapasztalatok és információk szabad áramlását, főleg az iparosodottabb országokban. A liberalizálási folyamatot felgyorsította a regionális integrációk, mint az EU, avagy a NAFTA megjelenése.

Napjainkban a globalizációs folyamatok miatt a vállalatok hallatlanul tág választási lehetőséggel bírnak, hol végezzék tevékenységeiket, melyik országba telepítsék részlegeiket. A vállalatok üzleti érdekeik és kalkulációik alapján szabadon hozzák telepítési döntéseiket, amelyekbe az országok alig szólhatnak bele. Következésképpen, egy adott országban csak akkor javul az állampolgárok életszínvonala, ha a jövedelmező, sikeres cégek önszántukból odateleپülnek, avagy ott maradnak. Emiatt az **országok olyan környezet nyújtásával versenyeznek**, amelyek segítségével a vállalkozások sikeresen tudnak versenyezni (a globális versenyben) (IMD 2003). Korábban az országok a verseny során az exportot és a külföldi működő tőke vonzását tartották fontosnak, manapság a hazai cégek is előtérbe kerültek. Illetve a munkaerő felkészültsége, a tudásteremtés és intézményi környezete (oktatási rendszerek, információs háttér stb.), a társadalmi „környezet” (vállalkozókészség, innovációs milió stb.) váltak a versenyben elsőrendű fontosságúvá, nem pedig a hagyományos termelési tényezők (olcsó fizikai munkaerő, természeti erőforrások stb.). Az országok főleg az „agyakkal” (brains) versenyeznek, mind a gazdasági és politikai elitben, mind a menedzserek és alkalmazottak körében, ezért a kiváló oktatási rendszer és a munkaerő tudásának javítása dönti el hosszú távon az országok versenyét.

---

<sup>101</sup> Az évkönyvet a lausanne-i International Institute for Management Development (IMD) 1987-től évente kiadja, a 2003-as kiadványnál *Stephane Garelli* a versenyképességi projekt igazgatója. A kiadványsorozatot és versenyképesség felfogását a 6.2. alpontban elemezzük.

A sikeres és jövedelmező vállalatok megnyerése, megtartása viszont csak **aktív kormányzati szerepvállalással**, tudatos közösségi beavatkozással, olyan gazdaságpolitika kidolgozásával és megvalósításával érhető el, amely a vállalatok számára hosszabb távon előnyösebb, mint a konkurens országokban. A kormányzatok nem képesek közvetlenül beavatkozni a piaci folyamatokba (a nemzetközi egyezmények is tiltják, pl. az EU-ban a versenypolitika), hanem csak elősegíthetik a kedvező üzleti környezet kialakulását. Bármilyen „erőszakos”, számukra kedvezőtlen kormányzati lépésre a globális vállalatok rögtön reagálnak, fokozatosan leépítik tevékenységüket, avagy egy másik országba helyezik át. Így a kormányzatok főleg olyan **gazdaságon kívüli tényezők tudatos fejlesztésével** versenyezhetnek (oktatás, infrastruktúra, intézményrendszer stb.), amelyek tartósan elősegítik a gazdasági szereplők sikerességét.

A fentiek alapján, *Krugman* elméleti és az *IMD* gyakorlati szempontjait egyaránt mérlegelve leszögezhető, hogy jelentős eltérések vannak a vállalati és országok közötti verseny jellemzőiben, emiatt célszerű külön definiálni a verseny fogalmát vállalatokra és országokra (területi egységekre). Az országok sikere az ott működő gazdasági szereplők piaci sikerétől függ. A vállalatok sikeréhez vállalkozásbarát kormányzatok, hatékony közszolgáltatások, színvonalas intézmények, célirányos infrastruktúra fejlesztések stb. kellenek. Az országok nem lehetnek passzívak, hanem tudatosan kell kialakítaniuk a vállalkozások számára szükséges üzleti környezet elemeit. Amelyik ország nem tud megfelelő üzleti környezetet létrehozni, ott a vállalatok hátrányba kerülnek, egy részük áttelepül máshová, aminek következtében várhatóan megtorpan a gazdasági fejlődés és nem nő az életszínvonal.

Az országok versenye abban nyilvánul meg, hogy felismerik-e az ott működő vállalatok versenyelőnyeiket és azok tudatos megerősítésére megfelelő programokat dolgoznak-e ki. Ez már több, mint egyszerű rivalizálás, mivel szűkös tényezők (nemzetközileg sikeres cégek, befektetések, szakértők) elosztásának koordinációs mechanizmusai lépnek fel, az országok ezen tényezőket „egymás elől” is szeretnék megszerezni (lásd autógyárak). A rivalizálást azért is meghaladja, mivel gazdasági célok fogalmazódnak meg (az életszínvonal javítása), illetve csak átgondolt gazdaságpolitikai döntések sorozatával válhat egy ország sikeressé. Tehát lényegében a rivalizálást meghaladó gazdasági verseny valamilyen formájáról van szó, amit közgazdaságtani fogalmakkal írhatunk le, és ami eltér a vállalatok közötti szokásos versenytől. Ezek a gondolatok országokra vonatkoznak, de minimális változtatásokkal érvényesek a régiókra, városokra is, nyilván csak megfelelő döntési önállóság, decentralizált intézményrendszer esetén.

### 5.1.3. A verseny alaptípusai

Mint említettük, a verseny európai uniós szemléletű felfogása<sup>102</sup> domináns a témakör szakirodalmában. *Batey* és *Friedrich* a verseny<sup>103</sup> egyik alaptípusaként definiálták a

<sup>102</sup> Ezt az „ideáltípust” inkább az amerikai felfogástól való megkülönböztetés miatt nevezem európai uniósnak. Továbbá azért is, mivel az EU különböző politikáira, valamint a nem angolszász (főleg német) közgazdászok eredményeire nagyban támaszkodok.

**területi versenyt** (Batey – Friedrich 2000: 4-9). A fogalom értelmezéséhez a verseny négy elemzési szempontja emelhető ki:

- alaptípusai és a céljai,
- szereplői és a koordinációs mechanizmusok,
- szabályai, a versenyzők együttműködései,
- eredménye, következményei.

Erre az elemzési keretre támaszkodva, ezt kiegészítve értelmezzük a területi verseny európai uniós felfogását. Jelen alpontban csak az első szempontra térünk ki, a másik hármat a fejezet későbbi részén tekintjük át.

A **verseny alaptípusai és céljai** a szűkösen rendelkezésre álló javak, szolgáltatások, erőforrások iránti versengés, rivalizálás alaptulajdonságával és a konkrét célokkal adhatók meg. A **versengés** legáltalánosabb típusai és a rivalizálás célja:

- az **élőlények** (növények, állatok) közötti vetélkedés<sup>104</sup> az élőhelyekért, élelemért, a faj fennmaradásáért,
- a **társadalmi csoportok** (rétegek, törzsek, nemzetek, politikai pártok) közötti versengés a politikai befolyásért, hatalomért,
- a **gazdasági egységek** közötti versengés bizonyos gazdasági előnyökért.

Mindhárom típusú rivalizálás felfogható versenynek is, az angol nyelvű szakirodalomban mindegyik alapeset vizsgálatánál találhatunk példákat a „competition” kifejezés használatára. Az első két típusnál azonban főleg gazdaságon kívüli szempontok merülnek fel, azaz nem gazdasági jellegű szabályok között zajló versengésről van szó és nem gazdasági előnyök motiválják, legfeljebb áttételesen, emiatt véleményem szerint az első két esetben nem célszerű a verseny kifejezés használata (legalábbis közgazdaságtani munkákban).

A fenti tipizálás szerint a versengés harmadik típusát, a **gazdasági egységek közötti versengést**<sup>105</sup> viszont már **egyértelműen versenynek tekinthetjük**. A gazdasági egységek nagyon eltérőek lehetnek, megkülönböztetésükre a **gazdasági szereplők** egymásra épülő, hierarchikus rendszerét vehetjük alapul, amely általános esetben öt szintből áll (Vicari-Troilo 2000: 73): egyén, csoport, vállalat, körzet/hálózat, térség/ország.

<sup>103</sup> Nyilván nemcsak közgazdaságtani, hanem nyelvi értelmezési nehézségek is fellépnek, mit nevezünk versenynek, vetélkedésnek az egyes nyelveken. Regionális versenyre a német szakirodalom a „die Konkurrenz” kifejezést használja, ezt fordítják „competition”-ra (pl. „Konkurrenz zwischen kleinen Regionen” kifejezést „Competition among small regions”-ra) (lásd a szakirodalmak címeinek angolra fordításakor Batey-Friedrich 2000: 32).

<sup>104</sup> A szakirodalom erre a versengésre is a „territorial competition” kifejezést használja.

<sup>105</sup> Előfordul, hogy az egyes termékpiacon is a termékek közötti versennyel jellemzik. Ez a kifejezés kevésbé pontos, mivel a versenyt a gazdasági szereplők vívják (és nem a produktumaik), ezért a termékpiacon is a termelők versengenek egymással.

A gazdasági szereplők közötti, eltérő jellemzőkkel bíró verseny három szinten figyelhető meg. Emiatt a verseny célja szerint az alábbi altípusokat célszerű megkülönböztetnünk (Siebert 2000):

- a **munkavállalók (egyének) versenyét**: azaz a munkaerő-piaci versenyt a munkahelyekért,
- a **vállalatok közötti piaci versenyt**: az erőforrásokért, piaci részesedésért és a profitért,
- a **területi egységek versenyét**: városok, régiók, országok közötti versenyt a jólét, az életszínvonal emelkedéséért.

Mind a munkaerő-piacon megfigyelhető munkavállalói verseny, mind az erőforrások, termékek és szolgáltatások piacán folyó vállalati verseny jellemzői és céljai, mozgatórugói közismertek, ezeken a piacokon a szűkösség és a szabályozottság mind egyik piacgazdaságban egyértelműen tetten érhető, mégha eltérő mértékben is.

A területi egységeknél meg kell különböztetnünk az országok közötti és az országokon belüli (szubnacionális) térségek közötti versenyt. Az országon belüli versenyben a **szűkösség** alapvetően két, összekapcsolódó tényezőre vezethető vissza: az új piaci szegmensekben történő, speciális szakértelmet igénylő befektetésekre, valamint a tehetséges szakemberekre (Malecki 2002: 930). A térségek versenye olyan képesség, amely „odaragasztja” (sticky) vagy odavonzza a befektetéseket és a tehetséges munkaerőt, a fő cél, hogy „fenntartsák vonzóerejüket (attractiveness) mind a munkaerőre, mind a tőkére” (Markusen 1999: 98). Nemcsak a régió kívüli tőkét és a kreatív munkavállalókat kell odacsánítani, hanem a turistákat<sup>106</sup> is, valamint a helyi vállalkozókésztséget is élénkíteni szükséges.

A **területi egységek közötti verseny célja** eltér mind a munkaerő-piaci, mind a vállalati versenytől, mivel a fő cél: a térségben a „hosszú távú és stabil jövedelemnövelés” (Enyedi 1996: 61). Nyilván a jólét növelése *Adam Smith* óta „közhelyszerűen” elsődleges cél, de azt nehezen tudjuk megmondani, pontosan mit értünk jólét alatt, és részben emiatt nehezen mérhető. Az átlagos életszínvonal is nehezen becsülhető, ezért alakult ki az, hogy „a várospolitikai célja a városban előállított jövedelem tartós növelése oly módon, hogy e jövedelemnövelésből a városi társadalom széles rétegei részesedjenek” (Enyedi 1996: 62). A területi egységek közötti **verseny eszköze** viszont, az országokhoz hasonlóan, az olyan üzleti környezet kialakítása, amely elősegíti a vállalatok üzleti sikerét.

Megjegyezzük, hogy a verseny térbeliségéhez kapcsolódva a regionális tudományban két elkülönülő kérdéskör merül fel: az egyik a vállalatok közötti térbeli<sup>107</sup> verseny

<sup>106</sup> Az idegenforgalomban jól érzékelhető a területi verseny, egyrészt sok régió kínál hasonló programokat és folytat erőteljes marketinget, másrészt nem az egyes vállalkozások, hanem a térség egésze jelenik meg a reklámokban (karinthisi síelés, katalán tengerpart, tunéziai üdülőfaluk stb.).

<sup>107</sup> A regionális mikroökonómia a térbeli verseny elemzésekor a térbeli piacszerkezetek: monopóliumok, oligopóliumok, területi árdiszkrimináció stb. kérdéseket veti fel (Beckman 1999; Hoover- Giarratani 1999).

(spatial competition), amikor általában valamely cég térbeli elhelyezkedését és a versenytársaktól (piactól) való távolságát vesszük figyelembe. A másik a térségek, régiók közötti területi<sup>108</sup> verseny (regional competition, territorial competition, avagy interregional competition), amellyel jelen tanulmány is foglalkozik.

## 5.2. A területi verseny értelmezése

Az európai unióban megfigyelhető területi verseny fogalmának értékeléséhez elsősorban *Peter Batey* és *Peter Friedrich* (2000) áttekintő munkáját, illetve az általuk szerkesztett kötetben szereplő tanulmányokat, valamint *Linda McCarthy* (2000) összehasonlító elemzését veszem alapul, eredményeiket megkísérlem továbbgondolni és továbbfejleszteni, építve a témakör mértékadó művelőire (Begg 2002; Camagni 2002, Malecki 2002). *Batey* és *Friedrich* főleg leíró elemeket, a modellezés, mérhetőség szempontjait emelik ki, amelyeket kiegészítettem a regionális politika, területfejlesztés EU-s és hazai tapasztalataival. Az európai uniós felfogás fő jellemzőjének azt tartom, hogy gazdaságon kívüli szempontok és szereplők is meghatározóak, főleg a központi és helyi kormányzatok befolyása jelentős.

A területi verseny néhány gyakorlatiasabb kérdése után először a területi verseny fogalmát ismertetjük és egyes tényezőit értelmezzük, majd *Batey* és *Friedrich* korábban bemutatott négy szempontját követve a regionális verseny szereplőit és koordinációs mechanizmusát tekintjük át. Ezt követően a verseny szabályait és a szereplők együttműködéseit elemezzük és végül a verseny eredményeire térünk ki.

### 5.2.1. Területi verseny a gyakorlatban

Az *IMD* fentiekben röviden ismertetett, széles körben vallott gondolatmenete a városok, régiók közötti versenyre is átvihető. A városok, mint egyetlen döntési hatalommal, azaz önkormányzattal bíró területi egységek közötti versengés igen régi keletű, míg a regionális (több települést átfogó) verseny csak újabban figyelhető meg. *Ashworth* és *Voogd* szerint „a városok mindig is valamilyen piaci forma keretei között léteztek: egyrészt abban az értelemben, hogy más városokkal együtt kellett versenyezniük az erőforrásokért, a kiváltságokért, a lakosságért és a világ figyelméért, másrészt abban az értelemben, hogy a városon belül minden egyes szolgáltatás egy másikkal versenyez a felhasználóért” (*Ashworth-Voogd* 1996: 20).

*Enyedi György* az európai városok nemzetközi vizsgálatának eredményeire támaszkodva a városok versengésének elemzésekor kiemeli, hogy a korábbi évszázadokhoz viszonyítva a **városverseny általánossá vált**, amelyben szinte valamennyi város

<sup>108</sup> A regionális makroökonómia a piaci szereplők közötti területi versenyt a regionális fejlődés és növekedés, illetve a területfejlesztés, regionális gazdaságfejlesztés kérdésköréhez köti.

részt vesz (Enyedi 1996: 59-61). A városversenyt kiváltotta és élénkíti a gazdaság szerkezeti átalakulása, az iparvállalatok szervezeti módosulása és a globálissá vált tőkemozgás. A globalizációs folyamatok következtében napjainkra „a gazdasági elhelyezkedés mobilitása és a tőke nemzetközi mobilitása általánossá tette a városok és régiók versenyét. Ezt erősítette a nemzetállam viszonylagos gyengülése a régiókkal és a városokkal szemben, az autonóm gazdasági döntések fokozódó decentralizációja. ... A kormányzati kompetenciák egy része átkerül az állam szintjéről a régiók és városok szintjére. Ez a közszolgáltatásokat és a gazdasági tevékenység szabályozását egy országon belül is sokszínűvé teszi, az előnyök (és hátrányok) nagy változatossága alakul ki” (Enyedi 1996: 60).

Egy régió, város nem egységes egésként vesz részt ebben a versengésben, hanem **különböző érdekcsoportokra** bomlik, amely csoportok érdekei ellentétesek is lehetnek. Az is lényeges, hogy a jövedelemnövelő folyamatok stabilitását jelentős mértékben a hatalom befolyásolja: a döntéshozó és a többi helyi szereplő viselkedését megszabni képes hatalom (Enyedi 1996). A fentiek alapján a helyi politikák fő feladata, hogy ebben a területi versenyben a város, térség sikeres legyen, ami a hosszú távú és stabil jövedelemnöveléssel függ össze.

*Malecki* a regionális versenyt és versenyképességet elemző tanulmányában *Scott*-al egyetértve (lásd 2. fejezet) azt emeli ki, hogy a régiók egyre inkább „kiszakadnak” a nemzetgazdaságból: napjainkban a régiók és városok gazdaságától, mint sikeres „regionális motoroktól” függ egy nemzetgazdaság növekedési üteme, nem pedig fordítva (Malecki 2002). A vállalatok a települések sokaságából választhatnak telephelyet, ezért a városok versenyeznek egymással a szűkösen rendelkezésre álló jövedelmező cégek „odavonzásában”: a versenyben nemcsak pénzügyi kedvezmények (adókedvezmények, támogatások stb.), hanem elsősorban az előnyös üzleti környezet (az infrastruktúra színvonala, az oktatási intézmények rugalmassága és minősége, az átlátható jogi szabályozás stb.) a döntő. Főleg Európában figyelhető meg az integráció felgyorsulása következtében, hogy a nagyvárosok önálló fejlesztési stratégiát dolgoznak ki, amelyek megvalósítása során egymással versengenek. Ezekben a versenystratégiákban a saját célok mellett a szóba jöhető versenytársak, a többi nagyváros elképzeléseire is tekintettel kell lenniük. „Röviden, a nagyvárosok közötti verseny létezik és egyre ’meghatározóbbá’ válik” (Malecki 2002: 930).

Az EU hatodik regionális jelentése *Krugmanhoz* hasonlóan a régiók versenyének két közismert specifikumára hívja fel a figyelmet (EC 1999b: 75-76). Egyrészt a termékpiacon versengő vállalatokkal ellentétben a régiók, országok esetében nehéz értelmezni a versenyzők körét, pl. egy ipari régió nem versenytársa egy agrárregiónak, vagy egy pénzügyi központtal rendelkező városregiónak. Másrészt gond az is, hogy a verseny fogalmához a sport analógiájára a győztes/vesztes elképzelés kapcsolódik, amiből az adódik, hogy egy régió csak mások rovására lehet sikeres. Viszont bővülő világgazdaságban mindegyik régió egyidejűleg javíthat helyzetén, így a régiók szükségszerű versengését csak akkor tekinthetjük (az emberiség számára) **hatékonyak**, ha valame-

lyik régió helyzete úgy javul, hogy közben egyetlen másik régióknak sem romlik (a Pareto-hatékony allokáció általánosításából adódó gondolat).

Az EU-ban, mint egységes belső piacon megfigyelhető területi verseny értelmezéséhez több elemében hasonló a **régiók közötti verseny amerikai felfogása**. Porter azt emeli ki, hogy – amint azt a 2. fejezetben áttekintettük – a vállalati versenyelőnyök forrásait a mikrogazdasági alapok, főleg a lokális üzleti környezet határozza meg (2.4. ábra). A régiók nem úgy versenyeznek egymással, mint a nemzetgazdaságok, azaz nem különböző kormányzati (monetáris, fiskális, vám-, exporttámogatási, adó-, befektetési stb.) gazdaságpolitikákkal, mivel nincs is ilyen politikájuk. De nem is úgy, mint a vállalatok, azaz a régióban nincs egyetlen döntéshozó központ, amelyik a profit maximalizálását szem előtt tartva versenystratégiát dolgoz ki és hajt végre. A térségek, városok az ott működő **vállalatok termelékenységének javulását előidéző olyan üzleti környezet** létrehozásával versenyeznek, amelyek az ott működő cégek sikerességéhez hozzá tudnak járulni: specializált képzési intézmények (képzett munkaerő), hatékony speciális infrastruktúra, az innovativitást elősegítő információszolgáltatás, vállalkozásbarát közigazgatás, a klaszterek profiljához illeszkedő kutató-fejlesztő intézmények stb. fejlesztése (Porter 1996).

A fentiek alapján is érzékelhető, hogy a városok, régiók versengése az elmúlt években egyre fontosabbá vált, sokak véleménye szerint már „igazi” versenyről beszélhetünk. De a területi (regionális) verseny fogalmának tudományos értékű értelmezéséhez tisztáznunk kell, hogy mit értünk verseny alatt, milyen jellemzőkkel írhatjuk le és milyen régió-típus esetén figyelhető meg.

### 5.2.2. A területi verseny fogalma

Az elmúlt években a régiók és városok versengésével kapcsolatban nagyon sok empirikus vizsgálat történt. Kiemelkednek ezekből a vizsgálatokból a városok sikerességével foglalkozó, az európai nagyvárosok sikerességét feltáró tanulmányok sora, amelyek a területi verseny és versenyképesség szempontjából alapvető megállapításokat tettek (Begg 1999; Enyedi 1996; Jensen-Butler 1999). Részben ezen vizsgálatokra támaszkodva fogalmazódott meg és vált napjainkra széles körben elfogadottá a **területi verseny fogalma** (Cheshire 2003; Cheshire-Gordon 1998; Gordon-Cheshire 2001; Lengyel-Rechnitzer 2000):

*egy olyan folyamat, amely a területi egységek között zajlik és célja a régióban, városban élők jólétének növelése a regionális, helyi gazdaság fejlődésének elősegítésével, amely fejlődést bizonyos csoportok a helyi politikákon keresztül más térségekkel versengve, rivalizálva próbálnak befolyásolni explicit vagy gyakran implicit módon*

A területi verseny fenti fogalma eléggé általános, a területi egységek széles körében értelmezhető. A területi verseny néhány előbbi alpontban vázolt gyakorlati szempontját is figyelembe véve a következőket tartom fontosnak a fogalom értelmezésekor:



- (1) A területi verseny **célja** a régióban élők jólétének növelése, amelyhez az ott megtermelt jövedelem tartós növekedésére van szükség. Ebből a jövedelemből az ott élők széles rétegei részesülnek, főleg a magas foglalkoztatottság révén.
- (2) A területi verseny **szereplői** a területi egységek: régiók és városok, amelyek érdekeit gyakran egymással is versengő **helyi csoportok** jelenítik meg. Csak **alulról szerveződő** (bottom-up) terület- és városfejlesztés esetében beszélhetünk területi versenyről (rivalizálásról), amikor a helyiek önállóan dönthetnek és a döntés végrehajtása, a siker és az esetleges kudarc is rajtuk múlik.
- (3) A területi verseny aktív alakítói a helyi önkormányzat, a képviselőtestület és intézményei mellett a **helyi gazdasági élet** és **civil szféra** képviselői is, gyakran indirekt módon, egymástól függetlenül és egymás akcióiról nem is tudva. De a helyi (települési, megyei) **önkormányzat koordináló** szerepe elengedhetetlen.
- (4) A területi verseny fő **eszköze** a gazdasági fejlődést elősegítő **gazdaságfejlesztési elképzelések** kidolgozása és végrehajtása. Nyilvánvalóan a gazdasági fejlődésben elsődlegesek a helyi gazdaság jövedelemtermelő képességének javulását előidéző gazdaságfejlesztési programok.
- (5) A területi verseny egy **folyamat**, azaz dinamikus szemléletű, az állandó változásokhoz való alkalmazkodást jelent. Emiatt a konkrét célok folyamatos újrafogalmazására van szükség, a helyiek csoportjai közül mindig azok kerülnek előtérbe, akik ezen célok teljesülését várhatóan el tudják érni.
- (6) A területi verseny csak **egyazon hierarchiaszinten** lévő területi egységek között folyik, tehát hasonló funkciójú városok, régiók, avagy nagyjából azonos nagyságú munkaerő-vonzáskörzetek között. Emiatt pl. egy ipari régió nem versenytársa egy agrárregiónak, avagy egy logisztikai-pénzügyi központként működő városregiónak, de ugyanígy egy neofordista régió nem versenytársa egy tudásteremtő régiónak (egy-egy projekt esetén lehet versengés, de hosszabb távú és komplex verseny nem).
- (7) A területi verseny **nem zérus összegű**, azaz a nyertesek nem szükségszerűen a vesztesek rovására juthatnak előnyökhöz, hanem mindegyik régióban, városban egyidejűleg lehetséges a gazdasági fejlődés. Emiatt a verseny mellett a tudatos kooperáció, az egyeztetett fejlesztési stratégiák (pl. nagyobb infrastrukturális beruházásoknál: repülőtér) kölcsönösen előnyösek lehetnek, főleg a szomszédos területi egységek között.
- (8) A területi versenyt alakíthatják a tudatos fejlesztési stratégián kívül az **implicit (indirekt)**, a közösségi programokban nem szereplő fejlesztések, az előre nehezen áttekinthető szinergikus hatások is, főleg a vállalkozók és a háztartások döntéseinek következményei.
- (9) A területi verseny esetén **stratégiai szemléletű** területi tervezés szükséges a sikerhez, az allokatív tervezés<sup>109</sup> eleve versenyhátrányt jelent. A város, a régió jövőkép-

<sup>109</sup> A területi tervezés stratégiai és allokatív jellemzőit és összevetését lásd *Rechnitzer János* (1998) könyvében.

ét és ahhoz vezető elképzeléseket nyilvánosságra kell hozni, hogy a vállalkozások és a háztartások azok ismeretében hozzák meg (implicite ható) döntéseiket.

Alapvető, hogy a területi verseny döntően **gazdasági szempontok** alapján zajlik, a versenyben részt vevők fő célja a régióban, városban a hosszú távú és stabil jövedelemnövelés, azaz lényegében a sikeres gazdasági fejlődés. A **területfejlesztés** három hagyományos célját (hatékonyság, méltányosság és fenntartható környezeti fejlődés) tekintve a területi verseny főleg a **hatékonysághoz** kapcsolódik. Emiatt nem a széles értelemben vett területfejlesztéshez, hanem annak egy részéhez, a regionális gazdaságfejlesztéshez sorolható a területi verseny élénkítése és a regionális versenyképesség javítása.

A területi verseny fenti definíciója több kérdést nyitva hagy, ami azt is sejteti, hogy még nem tisztázott kellően ez a témakör, további részletes kutatások szükségesek. Elég megemlíteni a „győztes/vesztes” felfogást. Hosszabb távon valóban adott a lehetőség, hogy ne legyen zérus összegű a területi verseny, azaz mindenki győztes lehet, de rövidebb távon, egy-egy konkrét akció esetén már sok esetben csak egyetlen győztes van (pl. egy-egy üzem letelepítésekor) és sok vesztes. De hosszabb távon is lehet vesztes egy térség, ha a népessége lecsökken, a fiatalok munkahely hiányában elköltöznek, a lakosság elöregszik és így a keletkező jövedelmek is alacsonyak maradnak. Ez várhatóan előfordul majd több magyar kistérség esetében, mivel az ország lakosságának csökkenése a falvakban fog elsősorban megjelenni.

A területi verseny fogalma első olvasásra elnagyoltnak és túl általánosnak tűnik, főleg a formalizáltabb megfogalmazásokhoz szokott közgazdászok számára. A fogalmat kibontva viszont már a gyakorlatban is alkalmazható megállapításokat kaphatunk, ugyanis megadható a cél, az eszköz, a szereplők köre stb. Az is látható, hogy a területi verseny is *Adam Smith* gondolataira vezethető vissza, a régióban élők jólétének javítása szerepel fő célként, míg alapvető eszközként az üzleti környezet igényeknek megfelelő fejlesztése.

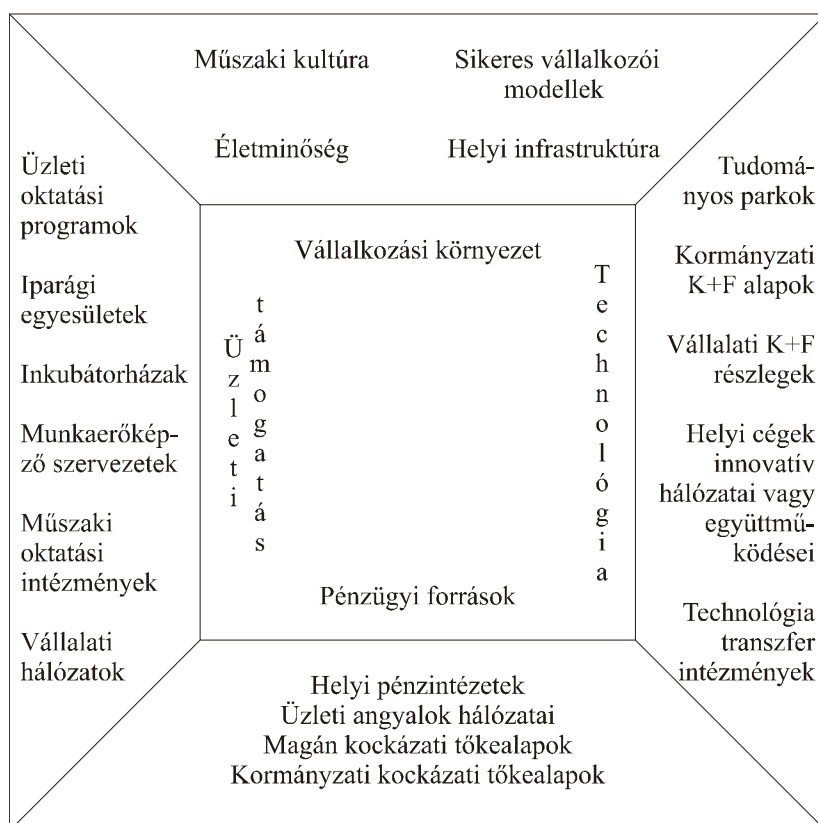
### 5.2.3. Az üzleti környezet elemei

A térségek, régiók, hasonlóan az országokhoz, olyan üzleti környezet nyújtásával versenyeznek, amelyek hozzájárulnak az ott működő vállalatok sikerességéhez. Sajnos sokszor csak egy-egy elemét ragadják ki az üzleti infrastruktúrának (pl. oktatás, szakképzés, finanszírozás, közlekedés), holott a helyi vállalkozói környezetet komplex rendszerként, „egészként” kell felfogni és fejleszteni. Egy-egy résztényező kiemelése általában csupán rövid távú részérdekeket jelenít meg.

A helyi üzleti környezet elemeit többféleképp lehet rendszerezni, a közgazdaságtudomány (így a gazdaságpolitika) alapgondolataihoz, de a gyakorlati fejlesztésekhez is illeszkedik a lokális intézményrendszer „üzleti környezet négyyszöge” (5.3. ábra). A négyyszög oldalai egy-egy vetületét jelenítik meg a vállalkozás sikerességéhez szüksé-

ges helyi feltételek összességének (Malecki 1997). A **helyi intézményi környezet** egyrészt pozitív externáliákat gerjeszt, másrészt az inputok (termelési tényezők, infrastruktúra) nagy részét nyújtja, harmadrészt a versenyelőnyöket elősegítő hálózati együttműködések, illetve formális és informális kapcsolatok keretét alkotja.

5.3. ábra A lokális üzleti környezet elemei



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Malecki (1997: 169) alapján.

Mindegyik oldalt eltérő időtáv alatt és más-más módon lehet fejleszteni, azaz különböző támogatáspolitikák lehetnek hatékonyak. A versenyképes régiókban, térségekben a modell által taglalt tényezők mindegyike megtalálható. A négy tényezőcsoport:

- **vállalkozási környezet:** a társadalmi szféra,
- **technológia:** a reálszféra,
- **üzleti támogatások:** a humán szféra,
- **pénzügyi források:** a pénzügyi szféra.

A négy oldal megfeleltethető a közgazdaságtudomány szokásos **termelési tényezőinek**: tőke (pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés), munkaerő (üzleti támogatások a menedzsment és az alkalmazottak), vállalkozói készség (vállalkozási környezet), azonban nyilván a természeti erőforrások (a föld) kimarad. Viszont megjelent a technológia, amely a neoklasszikus közgazdaságtani növekedési gondolatok, termelési függvények egyik fontos része.

(a) A **vállalkozási környezet** hosszabb időtáv alatt módosítható, a vállalkozások számára külső adottságként elfogadott, általuk alig befolyásolható, általában társadalmi (helyi közösségi), a vállalkozókészség és annak társadalmi megítélésére vonatkozó tényezőket tartalmaz. Ezen tényezők részben közjavak, így közösségi eszközökből, több esetben gazdaságon kívüli szempontok alapján lehet fejleszteni. Főbb elemei:

- **Műszaki kultúra**: az általános és középfokú oktatás színvonalától, a reál- és műszaki ismeretek társadalmi elismertségétől, a vállalatok technikai felszereltségétől, az innovációs kultúrától és hajlamtól, a fejlesztők társadalmi megbecsültségétől stb. függ.
- **Sikeres vállalkozói modellek**: az üzleti teljesítmény társadalmi megbecsültsége, az anyagi sikeresség elismertsége a közösség tagjai által, az ambíció felkeltése a tehetséges egyéneknél, a sikerhez vezető lépések követhetősége, azaz a sikeres vállalkozói minták széles körben történő utánzása stb.
- **Helyi infrastruktúra**: főleg műszaki infrastruktúra (közutak, számítógépes hálózatok, energetikai hálózatok stb.), az elérhetőséget lehetővé tevő hálózatok.
- **Életminőség**: az alkotókészséghez regenerálódni, feltöltődni, a sikereket élvezni kell, amihez helyben rekreációs, kulturális kikapcsolódási, szabadidős lehetőségek stb. szükségesek.

(b) A **technológia** ebben a négyszög-modellben a technikát, az eszközöket jelenti és azokat a módszereket, eljárásokat, ahogyan ezeket az eszközöket hatékonyan alkalmazni lehet, továbbá az eszközök és eljárások gyors átvételét lehetővé tevő intézményeket. Egy régió, térség akkor sikeres, ha a legújabb eszközöket nemcsak átveszik máshonnan, hanem egy részét a helyi cégek saját maguk fejlesztik ki, ezáltal az innováció életciklusának elején nagy profitra (monopolprofitra) lehet szert tenni és tartós versenyelőnyökre. A technológia és a technika fejlesztése nemcsak az új eredményekben jelenik meg, hanem egy felkészült fejlesztőgárda a máshol kidolgozott eljárásokat gyorsan felfogja, dekódolja és megérti, így hamar elő tudja készíteni a technológia transzfert. Nemcsak új dolgok fejlesztéséhez, hanem a legjobb külföldi gyakorlat követéséhez, adaptálásához is szükséges a tudományos és technológiai háttér létrehozása, a szükséges infrastruktúra kiépítése, amelynek tényezői:

- **Tudományos parkok**: az egyetemekkel, kutatóintézetekkel együttműködő, ezen intézmények infrastruktúrájára (pl. egyetemi könyvtár, laboratórium, mérőeszközök) támaszkodó, sok esetben az egyetem által működtetett park, a tudás-alapú, innovatív cégek koncentrált telephelyei, ahol a tudományos kutatásokból kinövő innovációk kidolgozásának létrejöttek a feltételei (vállalkozástámogatás, kommun-

kációs és informatikai háttér, nagy értékű eszközök lízingje, inkubációs lehetőségek stb.).

- **Kormányzati K+F alapok:** amelyekre nemcsak kutatóintézetek, hanem vállalkozások is pályázhatnak, általában az ország versenyképességét nagyban növelő, a húzóágazatok fejlődését elősegítő célokra írják ki a pályázatokat, az innovatív cégeknek fontos kiegészítő forrásokat jelenthetnek, a kockázatokat részben mérsékelhetik.
- **Vállalati K+F részlegek:** nemcsak az adott vállalatnak, hanem a vele kapcsolatban álló, informális hálózatába tartozó cégeknek is fontos extern hatásokat nyújthatnak.
- **Helyi cégek innovatív hálózatai vagy együttműködései:** a KKV-k a tudományos-technológiai innovációkat csak együttműködve tudják megszerezni és hatékonyan hasznosítani.
- **Technológia transzfer ügynökségek:** a legújabb innovációt, technológiát a régióban meghonosító, az ehhez szükséges időt és bizonytalanságot (kockázatot), információvesztést minimalizáló intézmények.

(c) Az **üzleti támogatások** általában a humán erőforrás, az alkalmazottak és a menedzserek felkészítésére, a know-how átadására szolgálnak, főleg az új ismeretek megszerzését és a tudás-alapú versengésben a munkaerő sikeres részvételét segítik elő:

- **Üzleti oktatási programok:** a közoktatásban a modern üzleti ismeretek, a vállalkozói és munkavállalói ismeretek széles körű oktatása, az ehhez szükséges intézmények megléte.
- **Iparági egyesületek:** a speciális iparági tapasztalatok, szaktudás és vélemények cseréjére, egyeztetésére, átadására alkalmas szakmai fórumok, mint „kvázi képzési”, tapasztalatszerzési lehetőségek kialakítása.
- **Inkubátorházak:** induló vállalkozások számára olcsó bérű ingatlan, kedvezményes közös szolgáltatások, illetve az „egy-helyen-levésből” származó szinergia, a többiek tapasztalatának, munkamódszereinek, tudásának stb. megismerése, a mintakövetés és a legjobb módszerek (benchmarking alapján) elsajátítása.
- **Munkaerőképző szervezetek:** a kisebb vállalkozások számára költséges a munkaerő kiképzése az új technológiára, új eszközökre, ezért fajlagosan olcsóbb, ha a régió munkaerőpiacának igényei szerinti képzések, átképzések tömegesen és összevontan (több cég alkalmazottait bevonva) folynak, részben állami (közösségi) forrásokból finanszírozva.
- **Műszaki oktatási intézmények:** az innovációk adaptálása, a termelési, gyártási folyamatok megszervezése, a KKV-k mindegyike számára fontos informatikai eszközök, mérőműszerek, laboratóriumok stb. magas szintű hasznosítása állandóan megújuló technikai ismereteket és felsőfokú műszaki képzést feltételez a régióban.
- **Vállalati hálózatok:** a régióban, térségben levő vállalatok és szakembereik informális együttműködése a regionális hálózatok különböző típusaiban, klaszterekben.

(d) A **pénzügyi források** elérhetősége és megszerzése sokszor gondot okoz a KKV-knak, egyrészt többségük nem rendelkezik megfelelő hitelbiztosítékokkal, fedezetekkel (garanciával), másrészt nem tudja a hitelszerzés tranzakciós költségeit (információgyűjtés, utazgatások a bankba, időigényes tárgyalások stb.) kigazdálkodni, harmadrészt szakértőt sem tud alkalmazni, aki ért az üzleti tervekészítéshez, pénzügyi szakzsargonhoz stb. A fentiek miatt a sikeres régiókban létrejöttek azok a pénzintézetek, amelyek át tudják hidalni ezeket a finanszírozási problémákat:

- **Helyi pénzintézetek:** a helyben működő kisebb bankok (nálunk pl. takarékszövetkezetek) ismerik az ügyfeleket, napi információkkal rendelkeznek róluk, így jobban mérlegelhető kockázat mellett hitelezhetnek a helyi KKV-knak.
- **Üzleti angyalok hálózatai:** olyan magánbefektetők, általában idősebb, komoly szakmai és üzleti tapasztalatokkal bíró egyének, akik saját magánvagyonukat kockáztatják, csendestársként 3-4 évre beszállnak egy-egy általuk szakmailag átlátott és kecsegtető üzletbe, de nemcsak kölcsönöznek, hanem aktívan részt vesznek az üzletmenet egyes részeinek irányításában is.
- **Magán kockázati tőkealapok:** a nagy kockázatú, a bizonytalanság miatt a kereskedelmi bankok által nem finanszírozott, általában valamilyen új megoldásra törekvő, sikeresnek tűnő vállalkozás kezdeti tőkehiányának áthidalására és finanszírozására szolgál, amikor a kockázati tőkealap tulajdont is szerez, időnként besegít az üzletmenetbe, és csak a vállalkozás megerősödése után száll ki az üzletből, addig sem kamatot, sem tőkét nem kell törleszteni.
- **Kormányzati kockázati tőkealapok:** olyan vállalkozások finanszírozására szolgál, amelyekkel sem az üzleti angyalok, sem a magán kockázati alapok nem foglalkoznak, de a régió fejlődése szempontjából meghatározó tevékenységek megtelepedését, potenciális húzóágazatok kialakulását, klaszterek elindulását segítik elő.

A négyoszög-modellben áttekintettük azokat a tényezőket, amelyek a sikeres régiókban szinte mindenütt előfordulnak, mint a **helyi üzleti intézményi környezet** alapvető elemei, amelyek nélkülözhetetlenek a vállalkozások versenyelőnyeihez, ezáltal a régió versenyképességének javításához. A regionális és térségi gazdaságfejlesztés során értékelni kell, hogy milyen tényezők hiányoznak és lehetőség szerint törekedni kell a hiányzók pótlására, a gyengeségek kiküszöbölésére és az erősségekből eredő multiplikátor hatások javítására.

#### 5.2.4. A területi verseny szereplői és koordinációs mechanizmusaik

A verseny **szereplői és a koordinációs mechanizmusok** egyértelműek a munkaerő-piacon, de a vállalati versenyben is (utóbbi esetben ugyanazon termékpiacon, egyazon iparágba tartozó vállalatok versenyeznek). A területi verseny nyilván a városok, térségek között zajlik, de a döntéseket hozó aktív szereplők nem a térségek, hanem csak valamilyen **helyi szervezetek, avagy intézmények** lehetnek.

Meg kell különböztetnünk a területi versenyben a régiók közötti és a régió belüli koordinációt. A **régiók közötti verseny** feltételeit nyilvánvalóan egy-egy ország jogszabályai és bizonyos etikai normái írják elő, egy-egy befektető „becserkészésére”, egy-egy nagyberuházás „elintézésére”, egy másik régióval kapcsolatos „lejárato nyilatkozatra” nincsenek játékszabályok. A gyakorlatban a régió belüli koordinációval lehet érdemben elősegíteni a területi versenyben való sikerességet, mivel bottom-up stratégiákat kell kidolgozni és menedzselni

A vállalati szervezettel ellentétben, ahol egyértelműen megadható, hogy ki és mi-ben dönthet, a **területi egységeken belül a versenyt befolyásoló résztvevők köre** nagyon összetett: az önkormányzatoktól a vállalatokon és intézeteken át a háztartásokig terjed. A területi versenyben egy régió sikeres részvétele nagyon sok helyi szervezet, vállalat és háztartás működésének összegződéséeként (eredőjeként) adódik. Azaz egy-egy régiót a területi versenyben nagyon sok szervezet, intézmény képviseli, mégha nagyon eltérő hatásfokkal is. Nyilvánvaló, hogy a területi egységek közötti verseny eltér az országok közötti versenytől, mivel a régiók inkább a gazdasági térnek, míg az országok az intézményi térnek részei.

A területi versenyben fontos szerepet töltenek be a helyi kormányzatok, az állami dekoncentrált szervezetek, a helyi vállalatok, az egyetemek, a non-profit intézmények, a háztartások stb., és még hosszan lehetne sorolni a területi versenyre hatást gyakorló helyi szereplőket (Horváth 1998; Rechnitzer 1998). A **koordinációs mechanizmusok** jellege szerint célszerű megkülönböztetnünk három alaptípust (5.1. táblázat):

- a **közintézményeket**, ahol főleg bürokratikus, néha önkormányzati (testületi) koordináció fordul elő,
- a **vállalatokat és szövetségeiket**, elsősorban piaci koordináció szabályozza működésüket, és
- az **egyéneket és csoportjaikat**, amelyek inkább testületi és etikai mechanizmusok szerint alakítják kapcsolataikat.

A területi versenyre jellemző, hogy egy-egy régióban a versenyben résztvevők **eltérő koordinációs mechanizmusok szerint működnek**, azaz eltérő összetételű és működési mechanizmusokkal bíró regionális hálózatok koordinálják a versenyben való részvételt, amely eltérésekből számos konfliktus származhat. Általában a helyi önkormányzatok jogszabályok által is megkülönböztetett helyzetben vannak, de hatásuk csak a folyamatok töredékére, főleg a közjavak, helyi közintézmények, helyi infrastruktúra fejlesztésére stb. van, mivel a vállalatok üzleti döntéseit, avagy a háztartások elhatározásait nem tudják érdemben befolyásolni. A két eltérő mentalitású szereplői kör, a közintézmények és a vállalati szövetségek közötti párbeszéd és érdekegyeztetés sok helyen akadozik, emiatt a térség fejlődésére szolgáló fejlesztések hatékonysága is kétséges lehet.

A **sokszereplős területi verseny** elméletileg a közismert döntéseméleti „fogoly-dilemmával”<sup>110</sup> (prisoner’s dilemma), illetve „közlegelő” problémával modellezhető: a régióban mindegyik szereplő önmagában racionális döntést hoz, de a végén valamilyen rosszabbul járnak, mintha megegyeztek volna előre, avagy menet közben, egy mindenki számára elfogadható megoldásban. Nemcsak döntéseméleti megfontolások, hanem a területi verseny gyakorlatban felmerülő jellemzői is bizonyos mértékű koordinációt tesznek szükségessé. Ezt a koordinációt mind az Európai Unió regionális politikája, mind a hazai területfejlesztés szabályozása előírja.

5.1. táblázat. A területi verseny potenciális résztvevőinek főbb csoportjai

Közüntézmények	Vállalatok és szövetségeik	Egyének és csoportjaik
Kormányzati (dekoncentrált) hatóságok - regionális - lokális	Pénzüntézetek - bankok - takarékszövetkezetek	Regionális szervezetek - egyesületek - környezetvédelmi társulások
Helyi (önkormányzati) szervezetek - városi képviselőtestületek és hivatalaik - térségi szövetségek	Termelő szektorok - kereskedelmi és iparkamárák - egyéb vállalkozók	Kulturális szervezetek - társaságok - szociális és vallási szervezetek
Közüszolgáltatásokat végzők - iskolák, egyetemek - szociális és egészségügyi közüntézmények	Mezőgazdasági szövetségek - szövetkezetek - szövetkezetek egyesülései	Emberek és csoportjaik - informális csoportok - emberek
	Szolgáltató vállalatok - kulturális szolgáltatások, rádió, sajtó - nem-kulturális szolgáltatók	Érdekcsoportok - szakszervezetek - szakmai szövetségek

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése *Sprenger* (2001: 27) alapján.

A szükségszerű koordinációt több tényező indokolja. Egyrészt a területi versenyben a térségek eszköze a **megfelelő üzleti környezet** kialakítása, amelynek napjainkban egyik jellemzője, hogy nagyon összetett, nagyon sok momentumból áll, amint látható volt az előző alpontban. Ezen környezet bonyolult összefüggéseit egyetlen szervezet sem képes áttekinteni, azaz egyetlen mégoly fontos területi szereplő (pl. megyei önkormányzat) sem lehet egyedüli irányító (azaz a területi versenyben nincs „karmester”). Másrészt az üzleti környezettel szembeni vállalati elvárások is **dinamikusak**, állandóan változnak, ahogyan a vállalati verseny, a technológiai újítások, a fogyasztói szokások módosulásai megkívánják. Harmadrészt a területi verseny szerep-

<sup>110</sup> A fogalom a külön-külön kihallgatott bűnözők döntési problémáját írja le (Pearce 1993: 448).



lői is gyakran **cserélődnek**, a vállalati telephelyek létrejönnek és megszűnnek, különböző szakmai egyesületek, társulások, alapítványok alakulnak és megszűnnek stb.

Lényeges, hogy a területi versenyben nem elkülönült vállalatok, avagy háztartások vesznek részt, hanem valamilyen módon **intézményesült, bizonyos közösségi érdeket megjelenítő szervezeteik**. Tehát a vállalatok is áttételesen, kamarákon, szakmai szervezeteken, szövetségeken, bizottságokon stb. keresztül fejthetik ki véleményüket és jeleníthetik meg érdekeiket. Emiatt a területi versenyt **intézmények közötti versenynek** is nevezhetnénk. Az is egyértelmű, hogy csak a helyi érdekeket kifejezni tudó intézmények (helyi önkormányzatok, helyi kamarák stb.) részvételével, azaz **decentralizált intézményrendszer** esetén van területi verseny. A központi hatóságok kihelyezett (dekoncentrált) részlegei nem tudják képviselni a helyi érdekeket, csak esetenként lobbizhatnak. Nyilván a régióon belül is folyik vetélkedés a különböző intézmények között, de ez nem tartozik a területi verseny hatókörébe.

A fentiek alapján az is egyértelmű, hogy a régiót a területi versenyben megjelenítő, sokszereplős „intézményi gárda” összhangját valahogyan meg kell teremteni, a fellépő konfliktusokat kezelni szükséges, de ezt a feladatot nem tudja egyetlen döntési központ sem egyedül megoldani. Az európai uniós területi verseny felfogás feltételezi, hogy az önkormányzatok erős pozícióval rendelkeznek, a koordinálásukkal kidolgozott koncepciót és programokat a többi helyi résztvevő támogatja és hajlandó részt venni azok megvalósításában. A gyakorlat azonban sok esetben nem igazolja ezt az álláspontot, a politikai alapon felálló önkormányzatok csak egy-két kiemelt fejlesztést képesek koordinálni (központi költségvetési forrásból), szerepük jórészt az önkormányzati intézményrendszer fenntartására korlátozódik, mivel a gazdasági szereplők többsége nem tekinti partnernek és nem fogadja el ezeket a politikai testületeket, sem az általuk felügyelt hivatalokat. Az önkormányzatok a helyi gazdaságot sem tudják szabályozni, nem szólhatnak bele a működésébe, igen korlátozottak az eszközeik, ezért csak bizalmi alapon szerveződő, hiteles személyiségek és az általuk képviselt intézmények együttműködése lehetnek sikeresek.

A **területi versenyben résztvevők együttműködéseit**, koordinációs mechanizmusait, az állandóan megújuló kihívásokhoz való sikeres alkalmazkodást, a gyakran változó szereplők közötti koordinációt, a területi verseny bizonyos régióon belüli szabályozását napjainkban a regionális hálózatok képesek sikeresen ellátni. A **regionális hálózat** (Sprenger 2001: 6): *egy olyan koordinációs folyamat, amelyben a résztvevők, vagy a résztvevők csoportjai együttműködnek egy kitűzött cél megvalósításában, amely cél közös meggyőződésből, avagy közös vízióból (jövőképéből) ered. Ez a folyamat nem formálisan megkötött szerződéseken alapul, hanem a bizalmon, a partnerségen és a meggyőződésen, hogy az együttműködés mindenkinek előnyös lesz. A hálózat „lelke” a jól működő kapcsolatrendszer, az állandósult párbeszéd a résztvevők és különböző csoportjaik között, amely együttműködés lehetővé teszi a konfliktusok feloldását.*

A hálózat az elmúlt évek egyik divatos kifejezése, nemcsak az informatikai lehetőségek miatt, hanem az üzleti életben a vállalkozások közötti hálózatok, illetve széles értelemben vett **társadalmi hálózatok** napjainkban tapasztalt kiemelkedő fontossága

következtében (Castells 2000; Kocsis-Szabó 2002; Staber-Schaefer-Sharma 1996). A területi versenyben azért kerültek előtérbe a hálózatok, mert a politikai jellegű (települési önkormányzati) testületek, mint említettük, sem szakmai felkészültségük, sem hitelességük, sem mechanizmusaik miatt sokszor nem alkalmasak erre az összetett koordinációs feladatra. A globalizációs folyamatok következtében gyorsan változó feltételekre rugalmasan kell reagálni, ráadásul az üzleti élet szereplőivel egyeztetve (befektetőkkel, vállalkozókkal stb.), emiatt a bürokratikus koordinációjú hivatalok alkalmatlanoknak bizonyultak a gazdaságfejlesztés irányítására.

A regionális hálózatokat az **intézményesült helyi résztvevők** alkotják, akik érdekelték a régió fejlődésében (Friedrich 2001). A fejlett országokban mindenütt felismerték hogy a regionális gazdaságfejlesztés az összetett folyamat, tartós sikert csak „bottom-up” stratégiákkal lehet elérni. Egy elmaradott régió fejlesztése a helyi szereplők aktív magatartásán alapszik, a közismert példát véve: a helyi gazdaságfejlesztés nem olyan orvosi beavatkozást igényel, aki a betegséget diagnosztizálja majd felírja a helyesnek tartott gyógyszert, amit a beteg bevesz és meggyógyul. Ez a tudatos közösségi beavatkozás a pszichoanatólikus munkájához hasonlít, aki a paciensekkel együttműködve hozza felszínre azokat a megoldásokat, amelyek a paciensek számára vállalhatóak és hajlandók is azokat megvalósítani. Tehát a helyieknek kell kitalálni a fejlődést elősegítő megoldásokat és „kiizzadni” azok megvalósítását, a külső (külföldi, más régióból való) tanácsadók csak eseti átvilágítást tudnak végezni, általában a gazdaságfejlesztési folyamat rövid, jól meghatározható szakaszában vesznek részt.

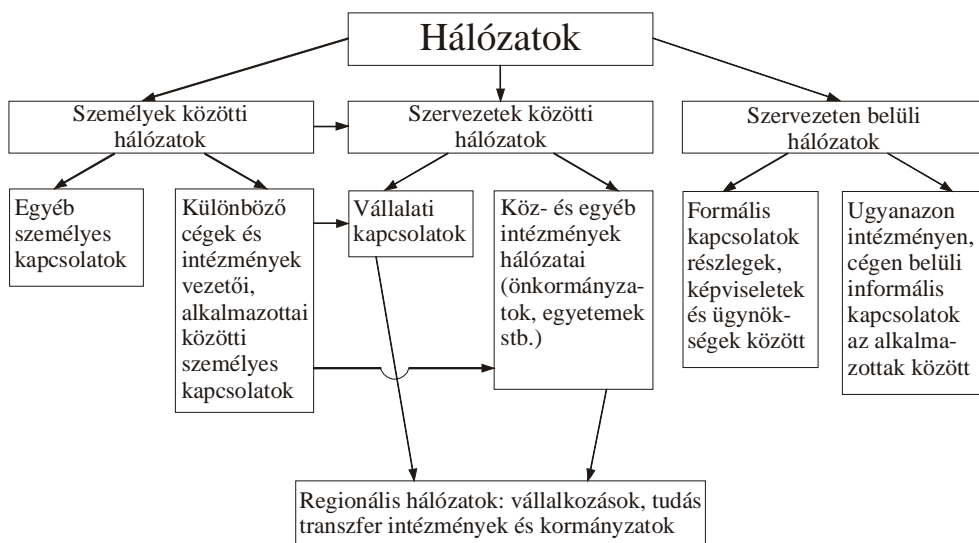
A regionális hálózatot a területi verseny potenciális résztvevőinek (lásd 5.1. táblázat) azon helyi csoportjai alkotják, akik a **gazdasági fejlődésre közvetlenül hatást tudnak gyakorolni**, akik tenni is tudnak a régió gazdasági fejlődéséért. Vannak olyan szervezetek és csoportok, amelyek nagyon fontos helyi érdekeket jelenítenek meg (szociális és vallási szervezetek, szakszervezetek stb.), de fő szerepük nem a gazdasági fejlődést elősegítő programok kidolgozása és végrehajtása. Ezen szervezetek nem a gazdaságfejlesztési koncepció és stratégia kidolgozásában vesznek részt, hanem az egyes verziókat véleményezik az általuk képviselt rétegek érdekei és szempontjai alapján.

A régiókban nagyon sokféle, eltérő felépítésű és összetételű hálózat működik (5.4. ábra). A hálózatokat többféleképp lehet tipizálni, a területi verseny szempontjából megkülönböztethetjük a személyek közötti, a szervezetek közötti és a szervezeteken belüli hálózatokat (Szerb 2003). Mind a három hálózat-típus fontos szerepet tölt be egy-egy régió fejlődésében. Viszont a területi versenyben nem elkülönült egyéni érdekek jelennek meg, hanem bizonyos aggregált érdekek, azaz intézményesült érdekek, amelyek lehetővé teszik a **tudatos közösségi beavatkozást** a spontán gazdasági folyamatokba. Ezeket a közösségi érdekeket megjelenítő, a gazdasági fejlődésre hatást gyakorló szervezetek közötti hálózatok jelentik a regionális hálózatok lényegét.

A **szervezetek közötti hálózatok** két eltérő sajátosságokkal bíró típust alkotnak: vállalati kapcsolatokból felépülő (profit-orientált) hálózatokat és intézmények (nonprofit) hálózatait (Sprenger 2001). A **vállalatok közötti hálózatok** két nagy típusa

különíthető el a koordinációs mechanizmusok szerint, az egyik a vertikális hálózatok (nagyvállalat és beszállítói hálózata: bürokratikus koordináció), a másik a KKV-k horizontális hálózata (főleg piaci és területi koordináció).

5.4. ábra A regionális hálózatok általános szerkezete



Forrás: a szerző saját szerkesztése Sprenger (2001: 4) alapján.

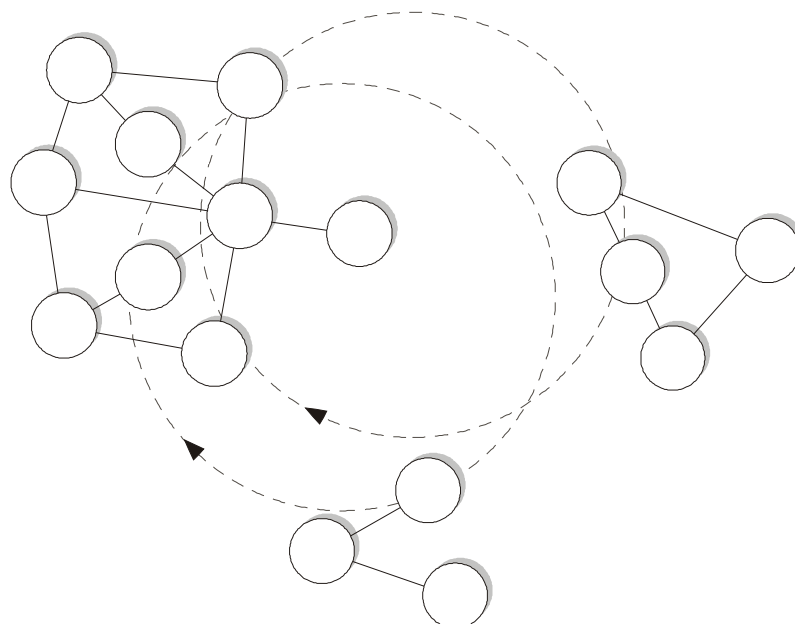
Az **intézmények közötti hálózatok** pedig kormányzatok, hatóságok és intézmények hálózataiból (bürokratikus koordináció), valamint a tudás transzfer megvalósító intézmények (főleg területi és etikai alapon működnek: egyetemek, fejlesztő ügynökségek stb.) kapcsolatrendszeréből áll. A két alaptípus nemcsak a koordinációs mechanizmusok, hanem az időtáv szerint is elkülönül, amíg a vállalati együttműködések gyorsan változhatnak, addig a közintézmények általában stabilan fennmaradnak és lassan módosulnak működési szabályaik.

A regionális hálózatoknak három elkülöníthető része van, amelyek eltérő érdekeket jelenítenek meg: vállalkozások, tudás transzfer intézmények és helyi kormányzatok. Mint említettük, nem egyedi vállalkozásokról van szó, hanem a vállalkozások valamilyen egyesületéről, kamarájáról, szövetségeiről stb., amelyek valamilyen intézményszerű iparági, szakmai érdekeket jelenítenek meg. A tudás transzfer intézmények a munkaerő képzésében és felkészítésében vesznek részt, információkkal látják el a gazdasági szereplőket, illetve intézményi háttérrel alkotják az innovatív kezdeményezéseknek (dinamikus agglomerációs előnyök kialakítása miatt).

A három eltérő csoport más-más érdekeket jelenít meg, azaz lényegében **ellensúlyokat** képeznek a regionális hálózatban, előrevetítve a konfliktusokat. Főleg az önkormányzatok döntéseinél szükséges a vállalkozói érdekek megjelenítése, nehogy egy-

egy hivatal olyan öncélú fejlesztései valósuljanak meg, amelyek nem segítik elő a gazdasági fejlődést. De ugyanígy szükséges a vállalkozói elképzelések kontrollja is, pl. környezetvédelmi szempontból, avagy a munkavállalók védelme miatt. A tudás transzfer intézmények is hajlamosak olyan képzésekre, kutatásokra, amelyek nem a helyi gazdasági szereplők elvárásainak felelnek meg. A regionális hálózat lehetővé teszi, hogy a három szereplőcsoport együttműködése során az állandóan újratermelődő konfliktusokat, érdekellentéteket feloldva olyan kompromisszumok szülessenek, amelyek elősegítik a régió kiegyensúlyozott fejlődését.

5.5. ábra A dinamikus regionális hálózatok felépítése



*Forrás: a szerző saját szerkesztése Sprenger (2001: 24) alapján.*

A regionális hálózatok sikerességéhez három szempontot kell kiemelnünk (Sydow 1996: 25): a rugalmasságot, a kooperációt és a specializációt. Ennek a három feltételnek az ún. **dinamikus, azaz időben változó összetételű regionális hálózatok** felelnek meg (5.5. ábra). A dinamikus együttműködési formának (amelyet gyakran nevez a hazai menedzsment szakirodalom „virtuális” szerveződésnek) pontosan a flexibilitás az egyik legnagyobb erőssége, a hálózat szerveződésének is a rugalmas alkalmazkodóképesség a mozgatórugója (Imreh-Lengyel 2002).

Ha a dinamikus hálózatot a külső környezetből egy kihívás éri, akkor az adott pillanatban erre legalkalmasabb, a kihívás speciális feltételeihez igazodni tudó néhány résztvevő képez egy **alkalmi hálózatot**, amely szerveződés a legjobban meg tud felelni ennek a kihívásnak. A rendszer dinamizmusa az erőteljes kooperációs készségből ered,

hogy a következő környezeti kihívásra már a hálózatok más tagjai fognak alkalmi jelleggel kooperálni. A fenntartható helyi gazdasági fejlődés egyik alapeleme ennek a dinamikus regionális hálózati együttműködésnek a támogatása különböző helyi intézmények által. A dinamikus hálózatok egyúttal **nyitottak** is, azaz új szereplők (pl. újabb intézmények, egyesületek) is felléphetnek, ez a nyitottság egyúttal a regionális hálózatok alkalmazkodóképességét is erősíti.

A résztvevők közötti koordinációt elősegítő **együttműködési fórumok** mellett a regionális hálózatok elemei közötti koordináció legfontosabb eszköze a **közösen elfogadott cél, jövőkép, vízió megfogalmazása**. Az önszerveződő regionális hálózatok lényege a térség vágyott jövőjének felvázolása és az ahhoz vezető lehetséges utak, a koncepció és stratégiai program megalkotása. Ezt a jövőképet és a hozzá vezető lépéseket tudatosítani kell mindegyik helyi szereplőben, mivel egy térség fejlődéséhez számtalan olyan szereplő is hozzájárul, akik nem vesznek részt aktívan a helyi politizálásban (kisvállalkozások alapítása, háztartások lakásvásárlási, fiatalok pályaválasztási döntései stb.). Ebből a szempontból a különböző területi programok, a területfejlesztési koncepció és stratégiai programok is **versenystratégiának** minősülnek, és eszerint is célszerű elkészíteni őket.

A dinamikus regionális hálózatok működése lényegében hasonló a regionális klaszterekhez. Nyilván egy komplex regionális hálózat az adott régió összes klaszterét átfogja. Jellemző, hogy nincs konkrét együttműködési (formális) megállapodás a résztvevők között, hanem mindegyik szereplő felismeri, hogy az (informális) együttműködés mindenki számára előnyös lehet. Főleg olyan fejlesztések széles körű támogatására van esély, amelyek a közvetlenül érdekelt helyi szereplőkön túl a többség számára is dinamikus agglomerációs előnyöket nyújtanak.

Természetesen a területi egységek közötti versenyben nincsenek erőfölényt korlátozó olyan szabályok, mint amit pl. a versenypolitika előír a termékpiacokon folyó verseny feltételeire. Nehéz is lenne hasonlóságokat kimutatni, inkább csak jelezni tudjuk, hogy a területi verseny is bizonyos szabályozott mozgástérben zajlik. Ezt a mozgástérét részben a makroökonómiai környezet (adó-, oktatási, önkormányzati stb. törvények), részben a központi kormányzat gazdaságpolitikai döntései (autópálya építés, befektetés ösztönzés stb.), részben a területfejlesztési politika és intézményei szűkítik le. Továbbá a térségek versenyében nem az erőfölénybe kerülők korlátozása, hanem inkább a verseny veszteséinek segítése fordul elő, pl. a regionális politikákban a lemaradó térségek támogatása.

### 5.3. A területi verseny eredményei

A verseny következménye a munkaerő-piaci versenyben egyértelműen megjelenik: valaki betölti a meghirdetett munkahelyet, azaz győztesnek tekinthető, míg a többiek sikertelenül pályáztak, azaz vesztesek. Sőt, a tartósan vesztesek ki is szorulhatnak a munkaerőpiacról. Hasonló a vállalati verseny is, mivel a vesztes cégek megszűnhetnek.

Mint *Krugman* megjegyezte, egy országot nem lehet bezárni, legfeljebb a hitelezői komoly megszorításokra kényszeríthetik. Ugyanígy egy város, egy régió sem szűnik meg, ha sikertelen a területi versenyben, legfeljebb a lakossága folyamatosan csökken.

A **területi verseny eredményei** hasonlóak az országok versenyéhez: a sikeresen versenyző régióban nő a jólét (az életszínvonal), magas a foglalkoztatottság, magasak a jövedelmek (munkabérek), új beruházásokra kerül sor, odaköltöznek tehetséges fiatalok és sikeres szakemberek stb. Nyilván a kevésbé sikeresen versenyző régiókban ennek pont ellenkezője zajlik: a jólét (az életszínvonal) csökken vagy stagnál, a jövedelmek növekedése megtorpan, a munkahelyek száma csökken, új beruházások nem történnek, nő a munkanélküliség, a tehetséges fiatalok és a sikeres szakemberek elköltöznek, előregszik a lakosság stb. Viszont a vállalati versennyel ellentétben a területi verseny eredményei lassan, általában hosszú évtizedek során mutatkoznak meg, főleg a háztartások alacsony mobilitása miatt (*Cheshire* 1999).

A területi verseny a gyakorlatban általában a következő **konkrét célokért** történik (*Lever* 1999):

- **Vállalati befektetésekért:** főleg a feldolgozóiparban, de újabban a jóléti vagy egyéb munkahelyteremtő szektorokban (pl. kereskedelem, ingatlanügyekben vagy informatikai ágazatokban), részben a helyi jövedelmező cégek megmaradását kell elérni, részben további prosperáló cégek odacsábítását.
- **Népesség odavonzásáért:** elsősorban a magasán képzett, versenyképes humán tőkéért, a magasabb jövedelmű foglalkozást űző egyénekért.
- **Költségvetési forrásokért:** közpénzekért, a közjavak létrehozásáért (utak, oktatási és egészségügyi intézmények stb.), közintézmények letelepítéséért.
- **Figyelemfelkeltő események:** kulturális, sport-, politikai stb. rendezvények rendezéséért, amelyek főleg a területi, avagy városmarketing részét alkotják.

A **területi versenyben mindegyik térség (területi egység) részt vesz**, ha akar, ha nem. Csak abban lehet eltérés, hogy a széles körben elfogadott közös cél megvalósítását tudatos stratégiával, aktív helyi gazdaságfejlesztési politikával, regionális hálózatok kialakításával és működtetésével próbálják elérni, avagy „sodródnak” a spontán folyamatokkal és egyedi „látszatakciókkal” (főleg politikai lobbizással) szeretnének valamit felmutatni. Mivel szűkös erőforrásokért folyik a verseny, ezért nem települhet mindegyik városba autóipari, elektronikai stb. világcég telephelye, nem lehet mindegyik kistérségben egyetemet alapítani a szűkös hallgatói és oktatói létszám miatt, nem lehet mindegyik városból régióközpontot létrehozni stb. A szűkösség miatt a területi versenyben egy-egy konkrét akciónál általában csak egyetlen nyertes van, míg nagyon sok vesztes, ezért csak annak van esélye (azok közül egynek) a nyerésre, aki aktív és célratoró stratégiát valósít meg. Mivel az ilyen zérus-összegű egyedi akciók állandóan ismétlődnek, mégha más tartalommal is, ezért mindegyik régióknak van esélye többkevesebb alkalommal sikeres programokat megvalósítani.

A területi verseny „nyílt” abban az értelemben, hogy olyan helyi sajátosságokra lehet fejlesztési programokat készíteni, amelyek nincsenek más térségekben. Azaz ver-

senyelőnyöket az egyediségből lehet nyerni. Kreatív egyének és felkészült szakértők szinte bármelyik térségben az endogén erőforrásokra épülő sikeres stratégiát tudnak kidolgozni. Az elmaradott térségek főleg azért elmaradottak, mert kevés tehetséges, kreatív egyén él ott, nincsenek életképes ötletek, valamint általában alacsony a bizalmi tőke a helyiek között, emiatt nem tudják aktivizálni a regionális hálózatokat.

A területi verseny egyik lényeges vonása, hogy **állandóan megújulva, folyamatosan zajlik** a területi egységek között a szükséges tekinthető tényezőkért. Egy-egy sikertelen akció után is mindig számtalan újabb lehetőség adódik, főleg a helyi sajátosságokra alapozva. Az EU-ban megfigyelhető gyakorlat azt mutatja, hogy átgondolt célok kitűzésével, a helyi szereplők összehangolt stratégiájával, dinamikus regionális hálózatokra támaszkodva mindegyik régióknak van esélye hosszabb távon a sikerre, az ott élők életszínvonalának javítására. Kudarccal legfeljebb alkalmanként adódik. Viszont az a város, térség, régió, amelyik nem ismeri fel a verseny jelentőségét, nem dolgoz ki stratégiai szemléletű programokat, avagy a helyi elit gyengesége miatt nem tud dinamikus hálózatokat kialakítani, hanem csak passzívan vár a „sült galambra”, az a térség eleve sikertelenségre van ítélve. „A siker fenntartásáért nap mint nap meg kell küzdeni – csak a hanyatlás megy magától” (Enyedi 1998: 277).

A fentiekben a területi egységek közötti verseny általános szempontjait elemeztük, de nem tértünk ki arra, hogy **milyen típusú területi egységek** vesznek részt a területi versenyben. Területi verseny mind a funkcionális (csomóponti), mind a tervezési régiók között megfigyelhető, csak eltérő tartalommal és jellemzőkkel.

Elsősorban **csomóponti régiók** (lásd 3. fejezet), mint a gazdaságfejlesztés alapvető területi egységei között figyelhető meg a területi verseny. A centrum (csomópont) és vonzáskörzete közötti interdependencia lehetővé teszi egy koherens jövőkép felvázolását, a gyakori interakciókon alapuló kapcsolatrendszer pedig elősegíti a regionális hálózatok hatékony működését. A **csomóponti régió kohézióját a gazdasági jellegű kapcsolatok tartják fenn**, ezért kiszámítható és hatékony együttműködés jöhet létre. Amint arra kitértünk, a csomóponti (funkcionális) régióknak is több szintje alakult ki, a hierarchia legfelső szintjén a globális városrégiók állnak, míg legalsó szinten a munkaerő-vonzáskörzetek (ingázási övezetek).

A városversennyel foglalkozó vizsgálatok kimutatták, hogy verseny csak azonos szinten levő városrégiók, mint csomóponti régiók között folyik, azaz a **területi verseny mindig horizontális szerveződésű** (nyilvánvaló, hogy pl. egy tőzsde működtetésében Budapestnek nem versenytársa a bajai kistérség). Megfigyelhető a **vertikális rivalizálás** is, amikor eltérő területi szinteken levő térségek vetélkednek egy-egy erőforrásért (pl. ugyanazon befektetőnek tesz ajánlatot egy megyei önkormányzat és egy kistérség), de véleményem szerint ez nem területi verseny, mivel nem ugyanazon szereplők között folyó, állandóan megújuló versenyről (ahol az egymással versenyző területi egységek folyamatosan informálódnak egymásról), hanem csak eseti rivalizálásról van szó. Ugyanazon hierarchia szinten hasonló programokat lehet szervezni (pl. globális városoknál olimpia, világkiállítás), emiatt **egyazon szinten levő városrégiók között a szükséges tényezőkért** komoly verseny figyelhető meg. Azaz véleményem sze-

rint gazdaságfejlesztésre koncentráló, „bottom-up” jellegű területi verseny csakis ugyanazon hierarchia szinten levő csomóponti régiók (vonzáskörzetek) között alakulhat ki, míg a (csomóponti régiókon belüli) kisebb települések, városok között nem verseny, hanem csak rivalizálás (lobbizás) zajlik.

A csomóponti régiók esetén gond, hogy a régió pontos határai nem ismertek, illetve a közigazgatás intézményeinek illetékességi területe eltérhet a régióétól, holott az intézmények fontos pozíciót töltenek be a regionális hálózatokban. Területi verseny felmerül **tervezési, politikai régiók** esetében is, pl. a NUTS 2 szinten levő régiók között. Nyilvánvaló viszont, hogy a politikai régiók sok esetben nem egyetlen meghatározó pólussal rendelkeznek, illetve nagyon heterogén kistérségekből állnak. Emiatt a gazdaságfejlesztésre koncentráló regionális hálózatok sem tudnak kialakulni, mivel a különböző (a régióon belüli) pólusok közötti érdekkellentét sok esetben nem lehet feloldani. A **politikai régiók esetén a kohéziót a közigazgatási, államigazgatási intézmények jelentik**, emiatt nem a magánszektor gazdaságfejlesztési, hanem a költségvetés területfejlesztési forrásaiért folyik ezen régiók között a verseny. Mint említettük, csak „bottom-up” jellegű területfejlesztés esetén beszélhetünk területi versenyről, míg „top-down” területi tervezéskor csak rivalizálás (lobbizás) van.

A kétféle régiótípus közötti különbségek sarkosan kirajzolódnak. A csomóponti régiók elsősorban a magánszektor üzleti befektetéseire és munkahely-teremtésre koncentrálnak, a magánszektor sikeres működéséhez szükséges üzleti környezetet fejlesztik, azaz **gazdaságfejlesztés-orientáltak**. A politikai régiók viszont a költségvetési forrásokért lobbizva főleg a közjavak (infrastruktúra) és közintézmények fejlesztésére törekszenek, azaz inkább **területfejlesztés-orientáltak**. Sikeres térségekben a csomóponti régiók hálózatai és a politikai régiók intézményei, testületei átfedik egymást, a kétféle erőforrás iránti igények koordinálása valamilyen módon megtörténik, az eltérő célú fejlesztési stratégiák kiegészítik egymást.

A regionális hálózatok három elemének (vállalkozások, tudás transzfer intézmények és helyi kormányzatok) eltérő szerepe van a **régiók kompetitív fejlődés** szerinti típusainál. A neofordista régiókban a helyi kormányzatok állnak előtérben, mivel főleg nagyvállalatok letelepítésére és az infrastruktúra költségvetési forrásból történő fejlesztésére van szükség. A tudásalkalmazó régiókban már a vállalkozások is aktívan közreműködnek a regionális hálózatokban, megfogalmazva az érdekeiknek megfelelő fejlesztési programokat. Míg a tudásteremtő régióban a vállalkozások és a tudás transzfer intézményei együtt dolgozzák ki és valósítják meg a gazdaságfejlesztési programokat, a helyi kormányzatok csak kiszolgálják ezeket a törekvéseket. Az egyes régiótípusokban adódó fejlesztési lehetőségeket, azaz a regionális versenyképesség javítását a későbbi fejezetekben elemezzük.

A fejezetben áttekintettük a területi verseny fogalmát, itthon is megfontolandó jellemzőit. Megjelent az a megfogalmazás is, hogy „a verseny mindig nyerteseket és veszteseket jelent: a nyertesek a sikeres régiók” (Enyedi 1998: 409). Ez a megfogalmazás a vállalati versenyhez áll közel, emiatt szerintem nem mindig áll fenn, pl. az EU jelenlegi régióinak mindegyikében nőtt az éltszínvonal, azaz mindegyik régió egyide-



jüleg nyertes lehet. Mindig alapvető viszont, hogy mihez viszonyítjuk a területi versenyben elért sikereket, pl. a többi régióhoz, ekkor a területi különbségeket kell alapul vennünk. De nézhetjük az adott területi egység esetén az életszínvonal változását is, ekkor az önmagához mért fejlődést kell elemeznünk. A területi versennyel foglalkozó szakirodalom az utóbbit tekinti fontosnak, a jólét folyamatos növekedését.

A területi verseny alapvető jellemzőit áttekintve még mindig nyitva áll a kérdés: versenynek tekinthetjük-e közgazdaságtani értelemben a régiók közötti versengést? Amint a fejezetből bizonyára felsejlik, véleményem szerint ez a versengés már verseny, mégha a szokásos fogalom speciális esete is. Nyilván a területi verseny eltér a vállalati versenytől mind szemléletében, mind eszközeiben és következményeiben, szereplőiben és koordinációs mechanizmusaiban, emiatt máshogyan kell értelmeznünk az alapvető közgazdasági kategóriákat. Az is fontos, hogy ebből a versenyből nem lehet kiszállni, a területi versenyben mindegyik térség részt vesz, ha akar, ha nem.

Az EU-ban is egyre inkább előtérbe kerül a területi verseny, **régiók közötti verseny** ösztönzése, korrekt feltételeinek kialakítása. A politikai (NUTS 2) régiók vezető szervei felelősek a regionális fejlesztési koncepciók kidolgozásáért (főleg az elmaradott régiókban), amelyek alapján a programokat meg lehet tervezni és a pályázatokat ki lehet írni. A regionális politika közismert alapelvei lényegében a fentiekben vázolt területi verseny feltételeinek megteremtésére irányulnak. **Szubszidiaritás és decentralizáció:** az önszerveződő regionális hálózatok kialakulását segítik elő, a „bottom-up” gazdaságfejlesztési elképzelések kidolgozását és végrehajtását. **Programozás és partnerség:** a koordinációt segítő jövőkép felvázolása, a koncepció és területi programok, mint „versenystratégia” kidolgozása, valamint a különböző szintű hivatalok (községi, nemzeti, regionális) és helyi szereplők közötti együttműködés (regionális hálózat) szabályozása.

Röviden összegezve, a **területi egységek közötti verseny:** gazdasági célért folyik, a jólét (életszínvonal) tartós növeléséért. Ebben a versenyben a régiók a vállalatok számára kiszámítható, vonzó üzleti környezet kialakításával versenyeznek, odacsábítva, avagy ott marasztalva a sikeres cégeket. Mindegyik térségben ki kell dolgozni egy **versenystratégiát:** jövőképet, koncepciót és programokat kell felvázolni és széles körben tudatosítani, ezáltal orientálva az ott élőket, az aktív regionális hálózatokból kiszoruló lakosokat, vállalkozásokat. Csak széles körben elfogadott jövőképből kiinduló, összehangolt stratégia aktív megvalósításával lehet sikeres egy-egy régió, ahol a különböző gazdaságfejlesztési hatású projekteket dinamikus regionális hálózatok koordinálják. Ezek a hálózatok csomóponti régiókban képesek lehetnek koherens gazdaságfejlesztési stratégia megvalósítására, míg tervezési (politikai) régiókban erre jóval kisebb az esély. A területi verseny fogalma, jellemzői megjelennek a versenyben való helytállás, azaz a regionális versenyképesség fogalmában is, amint arra majd a későbbi fejezetekben kitérünk.

*„Az emberiséget előrelendítő erőket azok képviselték, akik új tudás, új szépségek, hathatósabb erkölcsi és etikai értékek után kutattak.”*

*(Szent-Györgyi Albert)*

## 6. Az országok versenyképességéről

A globális verseny kiéleződésének is köszönhetően a versenyképesség a közgazdaságtudomány több részterületén az elmúlt két-három évtizedben az egyik kulcsfogalom, sokak által használt, szinte „divatos közhellyé” vált. Mint *Iain Begg* találóan megjegyzi: „a versenyképesség javítása, ahogy az mindenki által köztudott, a gazdasági nirvána vezető út” (Begg 1999: 795). A versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom, lényegében a versengésre való hajlamot, készséget jelenti, a versenyben való pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban a (valamilyen módon mért) sikeresség, a piaci részesedés nagysága és a jövedelmezőség növelése jelez. Így a különböző típusú piacok (termék-, munkapiac stb.), az eltérő tényezők (pl. vállalkozókészség, munkafegyelem, kreativitás) és a verseny egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek többféle felfogása figyelhető meg. Nyilvánvalóan a verseny értelmezésétől függ (lásd 5. fejezet), hogy mit értünk versenyképesség alatt. Mind a vállalatok és iparágak<sup>111</sup>, mind az országok és régiók versenyelőnyeinek és versenyképességének vizsgálatával könyvtárnyi szakirodalom foglalkozik.

A **versenyképesség régóta használatos fogalom**, de előtérbe kerülése, értelmezésének pontosítása a globalizáció megerősödésének kezdetétől figyelhető meg. Általában a „...versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, ill. helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Török 1999a: 74). A 80-as évektől a fejlett országokban, valamint a nemzetközi szervezetekben szerteágazó vita folyik a globális versennyel, és így a versenyképességgel kapcsolatban is. A vita döntően arról szól, hogy a globális verseny milyen hatást gyakorol az országok és régiók gazdaságára, és mit lehetne tenni az új feltételek között az országok (régiók) sikeres fejlődéséért? Egyáltalán beszélhetünk-e „versenyről” és így versenyképességről országok esetében, ha igen, akkor a globális gazdaság viszonyai között mit értünk alatta? Amint az 5. fejezetben áttekintettük, napjainkra a területi egységek közötti verseny létezése általánosan elfogadottá vált, így a területi (regionális) versenyképesség

---

<sup>111</sup> Magyarországon 1995-97-ben zajlott le a BKE Vállalatgazdaságtani Tanszékén *Chikán Attila* vezetésével egy részletes, a vállalatokra és iparágakra koncentrált versenyképességi vizsgálat: „Versenyben a világgal” címmel, amelynek eredményei széles körben megjelentek (Chikán-Czakó-Zoltayné P. 2002).

pesség is értelmezhető, amelynek fogalma és kapcsolódó jellemzői jelenleg is szerteágazó kutatások tárgyát képezik.

A globális verseny közismert folyamatai és tényezői (lásd 1. fejezet), a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé a kormányzatok számára a közvetlen beavatkozásokat, hogy korlátozó, protekcionista intézkedésekkel megvédjék hazai vállalataikat, avagy egyes iparágaik exportját saját belátásuk szerint támogassák. Részen ezért is merült fel az igény a gazdaságpolitikusok részéről: hogyan, milyen eszközökkel tudják a hazai gazdaság esélyeit növelni a globális versenyben, ha már közvetlenül nem avatkozhatnak be a piaci folyamatokba. Ezek a közvetett beavatkozások a vállalatok versenyelőnyeit meghatározó háttérfeltételekre, elsősorban az üzleti és intézményi környezet fejlesztésére irányulnak, lényegében a globális versenyben való helytálláshoz szükséges vállalati versenyelőnyök javításának eszköztárát jelentik.

A versenyképesség értelmezésére irányuló vitákban két fő kérdéskör merült fel: egyrészt hogyan definiáljuk a versenyképességet és milyen mutatókkal mérhetjük? Másrészt hogyan javítható a versenyképesség, milyen kormányzati beavatkozások tekinthetők sikereseknek? Általában ez a két kérdés áll az eltérő szakmai indíttatású viták háttérében is, amíg a közgazdaságtudomány képviselői az első kérdésre koncentrálnak, addig a gazdálkodástudománnyal foglalkozók inkább a másodikra. A versenyképesség fogalmával kapcsolatos értelmezési, mérési és gazdaságpolitikai kérdések az országok és régiók esetében egyaránt előtérben állnak.

Először a 80-as évek elején az USA-ban jött létre *Reagan* elnök tanácsadó testületeként egy **versenyképességi tanács**, amelynek fő célja javaslatok kidolgozása volt az USA meggyengült világgazdasági pozícióinak megerősítésére. A bizottság működése során megpróbálta a versenyképesség fogalmát is értelmezni, mert enélkül a javítására szolgáló gazdaságpolitikai javaslatok sem dolgozhatók ki. Az elmúlt két évtized során mind az OECD, mind az EU illetékes bizottságaiban és szakértőik körében szintén erőfeszítések történtek a fogalom pontosítására, értelmezési körének tisztázására. A 90-es évek végére kikristályosodtak az egyes eltérő felfogások és kialakult egy konszenzus arról, mit értünk a versenyképesség szövegéről, illetve kiterjesztett fogalmán (Lengyel 2000a).

Mint az 5. fejezetben kifejtettük, az elmúlt évtizedben a globális verseny felerősödésével egyre több kérdésre a verseny hagyományos értelmezése nem ad elfogadható magyarázatot, emiatt pontosítani kellett a verseny fogalmi körét. A **gazdasági jellegű verseny három típusát célszerű megkülönböztetnünk**: munkaerő-piaci, vállalati és területi egységek közötti versenyt. A verseny mindhárom típusa eltérő jellemzőkkel írható le, így a versenyképesség, mint a versenyben való helytállás, sikeresség is típusonként más-más módon adható meg.

A vállalatok versenyképessége<sup>112</sup> a vállalatok azon képességét jelenti, ahogyan tartósan és jövedelmezően előállítanak olyan termékeket és szolgáltatásokat, amelyek kielégítik a nyitott piaci versenyben a vásárlók igényeit árban, minőségben stb. Nyilván mindegyik vállalat versenyképesnek tekinthető, amelyik tartósan talpon tud maradni az üzleti versenyben, míg versenyképtelennek, amelyik elveszíti piaci részesedését és így tönkremegy. Az a cég nevezhető versenyképesebbnek egy másik cégnél, amelyik jobban tudja növelni piaci részesedését. A régiók versenyképessége felfogható úgy is, mint az ott működő vállalatok versenyképességének összegzése, de több is annál, amint arra majd kitérünk.

A területi egységek közötti versenyen belül elkülöníthető az országok (mint az intézményi tér legfontosabb elemei) és a régiók (amelyek lehetnek mind az intézményi, mind a gazdasági tér részei, utóbbi esetben főleg csomóponti régiók) között folyó verseny, így erre a két altípusra a versenyképesség is némileg eltérő módon értelmezhető. Az országok versenyképességével alapos és szerteágazó kutatások foglalkoztak, amelyek eredményeinek egy része adaptálható a régiók versenyképességére is.

Folyik arról is a vita, hogy a versenyképesség mennyiben tekinthető tudományos igényű fogalomnak. Megadhatók-e a kritériumai egy tudományos definíciótól elvárt pontossággal, avagy csak „hétköznapi tudománytalan” fogalom, legjobb esetben gazdaságpolitikai alkalmazásokkal? Nehezíti a helyzetet, hogy először a gazdaságpolitikával, illetve a gazdálkodástudománnyal foglalkozók érzékelték a verseny változó feltételeit, így körükben fogalmazódott meg először az igény a versenyképesség fogalmának értelmezésére, nem pedig a közgazdaságtudomány műhelyeiben.

A versenyképesség fogalma általános felfogásban **kétféle szemléletet** ötvöz. Egyrészt az elért, megvalósult és valamilyen módon mérhető sikerességet, gazdasági teljesítményt fejezi ki, azaz a **versenyben elért eredményeket**. Másrészt a versenyben való szereplés várható esélyét, a **sikeres helytállásra való képességet**, készséget és hajlamosítást is jelenti. Azaz a versenyképesség fogalmának kidolgozásakor megfigyelhető a múlt- és a jelenbeli sikeresség értelmezése mellett ezen sikerek tartósságára, kedvező jövőbeli alakulására vonatkozó várakozások is.

A fejezetben az országok versenyképességét elemző legfontosabb tudományos műhelyek felfogását tekintjük át, az elméleti háttér bemutatása mellett kitérve elismert gyakorlati vizsgálatokra is. Az országok, mint alapvető (intézményi térbeli) területi egységek versenyképességével részletesen foglalkozunk, mivel a régiók versenyképességére vonatkozó megállapítások nagyban támaszkodnak az országok versenyében megfigyelt jellemzőkre. A versenyképesség közgazdaságtudományi értelmezése után az országok versenyképességi rangsorait közlő kiadványok mellett bemutatjuk az

---

<sup>112</sup> Az említett „Versenyben a világgal” magyarországi kutatás vállalati versenyképesség fogalma: „Egy nemzetgazdaságban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képesek transzformálni, képesek a működésüket befolyásoló környezeti és a vállalatukon belüli változások észlelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye tartós működőképességüket” (Chikán-Czakó 2002: 31).

egyres országokra kidolgozott mérési módszereket, mutatórendszereket és statisztikai adatbázisokat is. A versenyképesség fogalma az Európai Unióban is középpontba került, dokumentumok és állásfoglalások sora foglalkozik vele, a regionális politikában is az egyik kulcsfogalom, emiatt az Unióban lezajlott vitákra és kialakult álláspontokra a következő (7.) fejezetben térünk ki. A regionális versenyképesség közgazdaságtudományi szempontjaival, mérésének és javításának kérdéseivel részletesebben később (8-11. fejezetekben) foglalkozunk

### 6.1. A versenyképesség fogalmának értelmezhetőségéről

Az országok, mint az intézményi tér egyik kiemelt fontosságú területi szintjének versenyképességével foglalkozó bőséges szakirodalom legfontosabb eredményei felhasználhatók a régiók versenyképességének értelmezéséhez is. A közgazdaságtudományon belül főleg a nemzetközi gazdaságtanban születtek alapos elemzések, amelyek többsége a komparatív előnyök elvére épül (Szentés 1998). Általában egy nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége alatt exportpiaci részesedését és annak változását értjük, azaz termékeit, szolgáltatásait hogyan tudja értékesíteni a nemzetközi versenyben.

*Török Ádám* a makroökonómiai versenyképesség fogalmának értelmezhetőségével és mérhetőségével foglalkozó áttekintő munkájában elkülöníti a kínálatoldali (költség-előnyök), illetve keresletoldali (piaci teljesítmény) megközelítéseket (Török 1999b). Más felfogások is léteznek, a nemzetgazdaságokra vonatkozó versenyképesség mutatóit három csoportra is lehet osztani: ár-, költség és profitalapú versenyképesség, az első főleg a specializációt és termékdifferenciálást, a második a költségelőnyöket, a harmadik a jövedelmezőséget helyezi előtérbe (Botos J. 1982; Botos K. 2002; Kovács 1999). A közgazdaságtudományi irányzatok mellett megjelentek a gazdaságpolitikai felfogások is, amelyek lényegükben eredően nem a fogalmi problémák tisztázására törekuszenek, hanem a versenyképesség javítására dolgoznak ki javaslatokat.

#### 6.1.1. Közgazdaságtudományi felfogások

A **kínálati (termelési) oldali felfogás** arra a hipotézisre épít, hogy „a versenytársakhoz képest mért alacsonyabb fajlagos tényezőkölségek vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé a versenytársakhoz képest” (Török 1999b: 28). Megkülönböztethetjük a tényezőellátottságon alapuló **tényleges** komparatív előnyöket a valós külkereskedelmi adatokban megmutatkozó **látszólagos** komparatív előnyöktől. A közöttük levő eltérés a komparatív előny és a versenyképesség közötti különbség alapja, azaz itt versenyképesség alatt a **tényleges** komparatív előnyök kihasználásának mértékét értjük. A kínálati oldali versenyképességet a komparatív költségeken alapuló többféle módszerrel mérhetjük, egyik alapvető mutató az egységnyi

munkaerőköltség, illetve az ezen alapuló termékár (árversenyképesség). Főleg a feldolgozóiparban előállított termékek esetén alkalmazzák, mivel a természeti erőforrásokhoz kötődő tevékenységek, avagy a nagyon differenciált szolgáltatások kevésbé összemérhetők. A kínálati oldali versenyképesség javítását iparpolitikai, oktatáspolitikai stb. intézkedésekkel lehet elősegíteni.

A **keresleti (piaci) oldali felfogás** arra épül, hogy a nemzetközi versenyben egy ország kivitelének egységnyi értékét a versenytársainál jobban, avagy kevésbé tudta-e növelni, hogyan alakultak a piaci részarányok (Török 1999b: 30-35). Azaz döntően a külkereskedelmi áruszerkezet, az export-import alakulását kell elemeznünk, figyelembe véve az árfolyamok alakulását és a piacot torzító állami támogatásokat (és egyéb intézkedéseket) is. Az exporttöbblet látszólagos komparatív előnye a nemzetgazdaságok átlagánál erősebb specializációra utal, aminek valószínű oka az adott ország átlagosnál magasabb versenyképessége. A sikeres termékdifferenciálás, a kereslethez való jobb alkalmazkodás esetén változatlan piaci részarány mellett is magasabb egységárat lehet elérni.

A fenti, tradicionálisnak tekinthető közgazdaságtani felfogásokkal és irányzatokkal szembeni kritikák főleg a **mutatók mérhetőségéhez**, a viszonyítási alapokhoz kapcsolódnak (Török 1999b): egyrészt ezek a megközelítések alkalmasak ugyan az alacsonyabb fejlettségű, inkább „szabványos” tömegtermékek előállítására szakosodott gazdaságok versenyképességének kimutatására, de a magasabb technológiai szintet képviselő, termékdifferenciáláson alapuló termékeket előállító, avagy az üzleti szolgáltatásokra specializálódó gazdaságokra már kevésbé. Másrészt a globalizációs folyamatok következtében (pl. transznacionális cégek telephelyei közötti félkésztermék-forgalom esetén) az árakat nehéz összevetni, illetve a termelési tényezők egy része is a korábbiakhoz képest mobilabbá vált. A látszólagos komparatív előnyöket (költségeket) tudjuk ugyan mérni, de ezek a globalizációs folyamatok miatt egyre inkább elszakadnak a tényleges komparatív előnyöktől. A fejlett országok GDP-jének egyre nagyobb része szolgáltatásokból áll, külgazdasági teljesítményük sem az áruexportban jelenik meg, hanem szolgáltatás-, tőke- és technológia exportban. Ráadásul új szempontok is felmerülnek, pl. a vámszabad területeken végzett tevékenységek, a bérmunka, amelyek az összeméréseket megnehezítik. Mint említettük, többen napjaink nemzetközi munkamegosztásában nem a komparatív, hanem az abszolút előnyöket tartják meghatározónak (lásd 4. fejezet).

A nemzetközi gazdaságtan legtöbb képviselője szerint a komparatív előnyökkel jól leírható a nemzetközi munkamegosztás, mivel a relatív tényezőárak alapján az országok gazdasága úgy szakosodik, hogy az mindegyik országnak előnyös (Krugman-Obstfeld 2002). Ez azt is jelenti, hogy **mindegyik ország versenyképesnek tekinthető**, amelyik részt vesz a nemzetközi kereskedelemben komparatív előnyei alapján, legfeljebb arról lehet szó, hogyan változott a pozíciója, az exportpiaci részesedése (azaz versenyképessége). A fentiek alapján, egyetértve *Török Ádámmal*, a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan gondolatai és fogalmai alapján komplexen nem lehet értelmezni az országok versenyképességét (Török 1999b: 25). Ha mégis megpróbáljuk,

akkor véleményem szerint csak azon országot célszerű versenyképesnek tartanunk, amelyik nem az inputok költségének mértéktelen leszorításával (alacsony munkabér, természeti erőforrások kizsákmányolása, esetleges elszennyezése) tud részt venni a nemzetközi munkamegosztásban. Ha nincs alternatív lehetőség, akkor nyilván az alacsony bér marad a vállalati versenyelőny forrása (lásd tényező-orientált kompetitív fejlődés, 4. fejezet), de ez csak átmeneti eszközként tartható fenn és a termelékenység javulásával a munkabéreknek is növekedniük kell. A globalizációs folyamatok nyomán átalakuló gazdaság új jellemzőit érzékelve és a komparatív előnyök mérhetőségével szemben megfogalmazott kritikák hatására széles körben felmerült az igény a nemzetközi versenyképesség fogalmának és jellemzőinek újragondolására.

A globális versenyben való helytállás, a versenyképesség tudományos fogalmának megalkotására több próbálkozás is történt, de ezek egyike sem ért el átütő sikert, legalábbis még nem vált egyik sem általánosan elfogadottá a közgazdaságtudományban. Az ismertetett kínálati és keresleti oldali versenyképesség-mérések összehangolására tett kísérletek sem jártak meggyőző eredményekkel. *Török Ádám* a versenyképesség mérésének kedvezőtlen tapasztalataira és az elméleti hiányosságokra vezeti vissza az **sztenderd (átfogó, kiterjesztett) versenyképességet** valló irányzat megjelenését, amelynek képviselői szerint: „...az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság nyitottsági foka is elég magas ahhoz, hogy versenyképessége a külgazdasági kapcsolataiban is érvényre jusson” (Török 1999a: 37).

A kiterjesztett versenyképesség felfogás markánsan a 80-as évek elején jelent meg az USA-ban, az említett elnöki Ipari Versenyképességi Bizottság (President Reagan Commission on Industrial Competitiveness) állásfoglalásait követően. A bizottság javaslatokat dolgozott ki az USA versenyképességének helyreállítására, megerősítésére és javítására, mivel a globális verseny hatására az USA pozíciói meggyengültek. Erre utal, hogy a megelőző két évtizedben az egy lakosra jutó GDP lassabban nőtt, mint a többi fejlett ipari országban. Mivel a bizottság<sup>113</sup> nem fogadta el a problémáról szóló, hagyományos közgazdaságtani gondolatokon alapuló beszámolót, ezért felkérésére és iránymutatásai alapján 1982-ben a Stanford és a Berkely egyetemek elméleti közgazdászai a nemzeti versenyképességre két részből álló munkafogalmat dolgoztak ki, amely a **sztenderd fogalom első megfogalmazásának** tekinthető (Tyson 1993: 24):

1. Egy nemzet képessége olyan termékek és szolgáltatások előállítására, amelyek a nemzetközi piacokon értékesíthetők.
2. Egy nemzet képessége arra, hogy állampolgárai számára az életszínvonal tartós (fenntartható) növekedését biztosítsa, miközben a termékei versenyeznek a világpiacon.

<sup>113</sup> A bizottság vezetője *John Young* volt, a Hewlett-Packard vezérigazgatója, ami jelzi, hogy egy technológia-orientált, a külpiacon érdekelt, dinamikusan növekvő iparág gyakorlatias szemlélete vált dominánssá a bizottság munkájában, nem ragaszkodtak mereven az elvont elméleti fogalmakra épülő közgazdaságtani sémákhoz. A bizottság elnöke alapján az 1985-ben megjelent anyagot *Young-jelentésnek* is nevezik.

Ez a munkafogalom a keresleti oldali felfogást, az exportpiaci részesedést egészítette ki a jólétre, életszínvonalra vonatkozó elvárással, amely a munkajövedelemmel szoros kapcsolatban áll, így ez a fogalom a kínálati oldalhoz is kötődik. Lényegében a vállalati versenyt vették alapul, amikor a versenyképességet meghatározó tényezők közül kettőt kiemeltek: az árversenyt és a technológiát (Tyson 1993: 25-29). A termékek ára akkor alacsony, ha vagy az inputok olcsók (köztük a munkabérek alacsonyak), vagy a vállalat termelékenysége magas, azaz fejlett technológiát alkalmaz. Határozottan leszögezték, hogy az alacsony béreken alapuló versenyelőnyök nem járulnak hozzá a nemzeti versenyképesség javulásához. Az alacsony munkabér egy-egy vállalatnál versenyelőnyöket jelenthet, de egy ország esetében nem javítja a versenyképességet, nem járul hozzá az életszínvonal növeléséhez. Az alacsony munkabérek, az alacsony vásárlóerő hosszabb távon nem teszik lehetővé a termékpiacok bővülését, így a vállalati szektor versenyképességének széles körű megerősödését sem.

Döntő, hogy a **termelékenység nőjön**, azaz olyan beruházások valósuljanak meg, ahol a korábbiakhoz képest hatékonyabb technológiát alkalmaznak. Mindehhez olyan gazdaságpolitika (adórendszer, támogatások, szellemi jogvédelem stb.) kell, amely ösztönzi a vállalatokat fejlett technológiák alkalmazására, illetve kutatás-fejlesztésre. A termelékenység javulása nemcsak azt jelenti, hogy a vállalatoknál keményebben és gyorsabban dolgoznak, hanem főleg azt, hogy új terméket és új szolgáltatást fejlesztenek ki, ami általában innovációt igényel és technológia-váltással is jár. Nyilván ez az álláspont a fejlett országokra jellemző, ahol magasak a munkabérek, emiatt nem is tudnának versenyezni az alacsony termelékenységű ágazatokban.

A sztenderd fogalmat azért nevezik **konszenzuson alapulónak**, mivel egyaránt tartalmazza az exportpiaci sikereket, a termékek versenyképességét, valamint az életszínvonal tartós növekedését. Emiatt megjelenik benne mind a vállalati, mind a nemzeti versenyképesség elvárása, a mikroökonómiai és a makroökonómiai versenyképességnek összhangban kell lennie. A sztenderd fogalom lényegében a tartós gazdasági fejlődést jelenti a globális versenyben, újragondolva és a globalizációs feltételekhez igazítva a **fenntartható gazdasági növekedés** magyarázatait (Erdős 2003).

Természetesen a fenti gondolatok nem újak és felszíneseznek tűnnek, viszont axiómaként szolgáltak az USA versenyképességének javulását előidéző gazdaságpolitikai lépések kidolgozásához: a fejlett technológiák alkalmazásával, a kutatás-fejlesztés ösztönzésével egyidejűleg a foglalkoztatottság magas szinten tartására törekedtek, ami hozzájárult az export jelentős növekedéséhez. A termelékenység növekedése pedig lehetővé teszi a magas munkabérek fenntartását is. Ez a gondolatkör és az ismertetett munkafogalom lett az egységes versenyképesség fogalmának, amire a későbbiekben részletesen kitérünk.



### 6.1.2. Az országok versenyképességének háttéréről

A területi egységek, országok és régiók versenyképességének fogalma a területi versenyhez kapcsolódik (lásd 5. fejezet). Amint arra kitértünk, csak a globális verseny felerősödésével és a verseny új közgazdaságtanának megjelenésével vált elfogadottá, hogy területi egységek esetén is beszélhetünk versenyképességről. A nemzetgazdaságok versenyképessége, mint közgazdaságtani fogalom meghatározásával kapcsolatban több eltérő álláspont alakult ki. Az álláspontok többsége az USA-ban a 90-es évek elején lezajlott „versenyképességi vitában” jelent meg, támogatva avagy támadva a sztenderd fogalmat. Az érvek többsége elsősorban gazdaságpolitikai célból és csak másodsorban tudományos szempontból fogalmazódott meg.

Az első álláspont szerint, amelyet *Krugman* és (korábbi munkáiban) *Porter* is képvisel, a **versenyképesség nem makroökonómiai kategória**, amiből az is következik, hogy ezáltal régiókra sem alkalmazható. Amint bemutattuk (lásd 5. fejezet), *Krugman* szerint az országok között nincs értelme versenyről beszélni, ezáltal nem értelmezhető a versenyképesség sem. Továbbá a versenyképesség fogalmát túl széles körben használják és többféle hétköznapi tartalommal bír, túlteng benne a politikai állásfoglalás, ezért a tudományos igényű munkákban kerülni kell alkalmazását, maradjon hétköznapi „tudománytalan” kifejezés. Jellemző erre az álláspontra *Krugman* sokat idézett markáns véleménye: „Szóval kezdjük el az igazság kimondását: a versenyképesség egy értelmetlen szó, amikor nemzetgazdaságokra alkalmazzuk. És a versenyképesség rögzisméje rossz és veszélyes.” (*Krugman* 1994: 4). *Krugman* szerint a reáljövedelem és az életszínvonal növekedését, egy ország fő gazdaságpolitikai céljait a termelékenység határozza meg (*Krugman* 1998b: 14), miközben a sokat használt versenyképesség mutatók, pl. az exportpiaci részesedés, vagy annak növekedése csak akkor utalnak a versenyképességre, ha a termelékenység növekedéséből származnak<sup>114</sup>. *Török Ádám* (1999b) szerint ezen álláspont dominál a nemzetközi gazdaságtani tankönyvekben, amelyekben a versenyképesség kifejezés elő sem fordul, avagy csupán negatív példaként hozzák fel (*Krugman-Obstfeld* 2002: 26-28). *Krugman* álláspontja alapvetően arra vezethető vissza, hogy szerinte a komparatív előnyökkel magyarázható egyértelműen a nemzetközi munkamegosztás, azaz főleg a kölcsönösen előnyös együttműködésre épülő szakosodás a lényeg, nem pedig ugyanazon iparágban történő versengés.

*Michael Porter* 90-es évek elején kifejtett véleménye szerint is a **versenyképesség fogalma többértelmű**, mivel mást értenek rajta a vállalati szakemberek (a világpiacon érvényesíthető vállalati versenyelőnyöket), mást a politikusok (főleg az ország pozitív

---

<sup>114</sup> *Krugman* országok versenyével kapcsolatos véleményét már ismertettük (lásd 5 fejezet), sokat idézett írásában felveti, ha egyesek úgy kívánják, akkor használják a versenyképesség fogalmát, mint a termelékenység költői, vagy retorikai megfelelőjét. Szerinte az a lényeg, hogy a megtakarítási rátát növelni kell (mint tőkeforrást), az oktatási rendszert (ezáltal a munkaerőforrást) javítani szükséges és így várhatóan a termelékenység is nőni fog, amennyiben a tőke és a munkaerő a magasabb hozzáadott értéket produkáló ágazatokba áramlik. Jellemző, hogy a *competitiveness* (versenyképesség) kifejezés nem is fordul elő alapvető monográfiájuk tárgyszó jegyzékében (*Fujita-Krugman-Venables* 1999).

külkereskedelmi mérlegét) és mást az elméleti közgazdászok (többségük a munkatermelékenységet), így a félreértések elkerülése érdekében tudományos munkákban nem célszerű használni a versenyképesség fogalmát (Porter 1990: xii). Porter szerint is egy nemzet alapvető gazdasági célja polgárai számára magas és növekvő életszínvonal teremtése, amely nem „... a versenyképesség amorf fogalmától függ, hanem a termelékenységtől, a nemzet erőforrásainak (munka és tőke) felhasználásától. ... A versenyképesség egyetlen értelmezhető koncepciója nemzetgazdasági szinten a nemzeti termelékenység” (Porter 1990: 6). Nem önmagában az export, nem a világpiacon részesedés növelése a fontos, hanem a termelékenység javítása, ami nyilván export nélkül nehezen megy. Ehhez a felfogáshoz ragaszkodik a rombuszt taglaló alapvető könyvében, amelyben nem a versenyképesség, hanem a nemzetgazdasági kompetitív előnyök (competitive advantage of nations) fogalmát használja mindvégig (Porter 1990). Porter azóta megváltoztatta véleményét, kísérletet tett a verseny új közgazdaságtanának kidolgozására is (lásd 5. fejezet), illetve használja a versenyképesség fogalmát (a rombusz lényegében a versenyképesség alapmodellje), amire a fejezet későbbi részében térünk ki.

A fentiekből kiderül, hogy mind *Krugman*, mind *Porter* elméleti megfontolásokból a **termelékenységet, a termelékenységi szintet és növekedési ütemét** tartják a makrogazdaságok esetében alkalmasnak azon közgazdasági kategória leírására, amit egyébként versenyképességként szokás értelmezni. Azaz felfogásukban a nemzetközileg piacképes termékek és szolgáltatások előállításának hatékonysága határozza meg általában a versenyképességet. Nem közvetlenül a versenyben elért sikereket, azaz nem az exportpiaci részesedést tartják elsőrendű fontosságúnak, hanem az input és output viszonyát. A versenyképesség erősödésének oka a termelékenység javulása, míg okozata az exportpiaci siker, így az exportpiaci részesedés növekedése már következménye a termelékenységnek. Megjegyezzük, hogy mindketten a **teljes tényező termelékenységet** tartják döntőnek, azaz nem emelik ki külön sem a munka-, sem a tőke-termelékenységet.

Többen tagadják *Krugman* és *Porter* gondolatát a termelékenység kizárólagos szerepéről a versenyképesség alakulásában, mivel a fejlődő országokban vannak olyan iparágak, ahol a külföldi tulajdonos fejlett technológiát vezetett be, ezáltal magas lett a termelékenység, viszont az életszínvonal növekedését ez nem hozta magával (Maskell et al 1998: 12). Ezek a gazdaságok kiszolgáltatott helyzetben vannak és nem tekinthetők tartósan versenyképeseknek. Méginkább igaz ez a régiókra, térségekre, ahol egy globális vállalat telephelyének létrehozása jelentősen javíthatja a régió termelékenységét, de ez nem biztos, hogy tartós lesz, mivel a telephely bármikor elköltözhet. Ugyanígy egy-egy természeti erőforrás kiaknázása jelentősen javíthatja egy térségben a termelékenységet, de csak addig, amíg ki nem merül ez az erőforrás.

A másik széles körben elterjedt felfogás szerint a **makrogazdaságok nemzetközi versenyképessége** igenis mérhető (Ezeala-Harrison 1999; Garelli 2003; Kitson-Michie 2000; Maskell et al 1998). A globális verseny főbb folyamataiból kiindulva a makrogazdaságok versenyképességének vizsgálatához kidolgozott megközelítések tipizálásá-

ra több kísérlet történt. Főleg a **gazdálkodástudomány** képviselői (többek között Porter a 90-es évek közepétől) is törekedtek a versenyképesség értelmezésére, elsősorban a vállalati stratégiai menedzsment szempontjait általánosítva és a **gazdaságpolitika** elvárásaira tekintettel. Azaz nem valamelyik alapvető közgazdaságtani irányzattól kiindulva vezetik le a versenyképesség fogalmát, hanem a megfigyelhető gazdasági folyamatok és vállalati stratégiák jellemzőit általánosítva törekednek a definíció kidolgozására és értelmezésére.

Nem közgazdaságtudományi, hanem inkább gazdaságpolitikai szempontok alapján az alábbi három megközelítés különíthető el, amelyeknek regionális vetülete is megadható (Hatzichronoglou 1996: 19-20):

- (a) A „mérnöki” felfogás szerint a versenyképesség a **cégek adaptálási képességét** jelenti, hogyan tudják a máshol sikeres technikai és szervezeti megoldásokat, a „legjobb gyakorlatot” (best practices) átvenni. Ezen elképzelés szerint egy régió és ország versenyképessége az ott működő cégek és vállalkozók tanulási, adaptálási képességeinek, valamint technológiai kapacitásának összességétől függ.
- (b) A „környezeti/rendszer” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a **vállalat hogyan tudja optimalizálni gazdasági környezetének elemeit**, amiktől a tényezőjövödelmek (bérek és profit) függenek. A versenyképességnél döntő a helyi munkaerő, amelyik maximalizálni szeretné jövedelmét, valamint a mobil tőke, amelyik a magas profitban érdekelt. Az a régió és ország versenyképes, amelyik az ott működő domináns iparágak, vállalatok számára szükséges magas színvonalú üzleti, intézményi környezetet (tőke- és munkapiac, inputok minősége, infrastruktúra) képes biztosítani, amelyek segítségével a tényezőjövödelmek maximalizálhatók.
- (c) A „tőke fejlesztés” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a **hazai vállalat, ágazat hogyan akumulálja a humán és fizikai tőkét, fejleszti a technológiát**. Egy régió vagy ország akkor versenyképes, ha a vállalatai képesek egyedi befektetések révén megkülönböztetett tényezőjövödelmeket elérni a nemzetközi piacokon. Ez a felfogás az előző kettő keverékének tekinthető.

A fenti tipizálás rámutat a két szélsőséges álláspontra: a „mérnöki” felfogás csupán a gazdasági szereplőket veszi figyelembe, míg a „környezeti/rendszer” felfogás inkább az intézményi háttérre. A gazdaságpolitikai tanulmányokban is megfigyelhető a két eltérő szemlélet hangoztatása: csak a profit-orientált vállalatok támogatását javasolják (belső méretgazdaságosság javítása), avagy az intézményi háttér fejlesztését: oktatás, infrastruktúra stb. (külső méretgazdaságosság). Nyilván a kétféle felfogás „vegyítésére” van szükség, mégpedig az adott régió fejlettségétől függően más-más arányban (lásd neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő régiókat, 4. fejezet).

Többek között az **OECD munkabizottságai** is megpróbálták a makrogazdaságok versenyképességét<sup>115</sup> megfogalmazni. A korábban írottak alapján nem meglepő, hogy ennek a nagyon komplex témakörnek többféle megközelítése létezik. Megfigyelhető a nemzetközi versenyképesség hagyományos értelmezése: az ország képessége, hogy a hazai és nemzetközi piacokon növelje részesedését (OECD 1998a). Más definíciók a külkereskedelmi egyensúlyt emelik ki, időnként összekötve a gazdasági teljesítménnyel: „gazdasági növekedés külkereskedelmi egyensúlytalanság nélkül” (OECD 1997b). Az OECD „fogalomtárában” (glossary<sup>116</sup>) egy ország versenyképességének mérésekor a nemzetközi piacokon való versengést veszik alapul, kétféle mutatót kialakítva. Az egyik a hazai és külföldi versenytársak egységnyi termékre jutó feldolgozóipari munkaerőköltségeit, míg a másik az export értékét veti össze.

Részben az USA kiterjesztett versenyképesség felfogásának hatására megfogalmazódott: „képesség olyan termékek és szolgáltatások előállítására, amelyek a hazai és nemzetközi piacokon értékesíthetők, miközben az állampolgárok növekvő és hosszú távon fenntartható életszínvonalat érnek el” (OECD 1997a). *Aiginger* javaslata<sup>117</sup>: az ország „képessége úgy növelni piaci részesedését, hogy eközben magas és növekvő jövedelmet tud elérni, fenntartva és javítva a társadalmi és környezeti sztemderdeket” (OECD 1998c: 7). Ezek a megközelítések főleg keresleti oldali szemléletet tükröznek, mivel elsősorban a piaci részesedést veszik figyelembe.

Az OECD egyik munkabizottsága a korábbiakhoz képest gyakorlatiasabb, a sztemderd fogalom kínálati oldali szempontú megerősítésére tett javaslatot: „a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek vagy nemzetek feletti régiók képessége létrehozni relatíve magas tényezőjövédelmet és relatíve magas foglalkoztatottsági szintet egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek ki vannak téve” (Hatzichronoglou 1996: 12; OECD 1996: 13). A versenyképesség megfogalmazásában itt jelenik meg először az a szemlélet, hogy **fenntartható és magas életszínvonal csak magas foglalkoztatottsági ráta mellett érhető el**. Mind a tényezőjövédelmek (lényegében a GDP), mind a foglalkoztatottsági ráta a gyakorlatban is jól mérhetők országok és régiók esetében egyaránt. Ezt a fogalmat alkalmazzák az Európai Unió több kiadványában (lásd 7. fejezet), illetve a regionális versenyképesség egységes fogalma is ebből indul ki (lásd 8. fejezet). A sztemderd fogalom azért is konszenzusosnak minősíthető, mivel mind gazdaság-, mind társadalompolitikai elvárásokat megfogalmaz.

Az egyes országok versenyképességének gyakorlati elemzésekor a fentieknél jóval konkrétabb munkafogalmak is megjelentek, pl. Bulgária versenyképességének vizsgálatakor: „a versenyképesség olyan tartósan növekvő termelékenységet jelent, amelyik magas béreket és növekvő életszínvonalat eredményez” (USAID 2002: i). Más szemléletet tükröz a témakör egyik hazai vizsgálata során *Chikán Attila* megfogalmazása:

<sup>115</sup> *Garelli* a US National Competitiveness Council-ra hivatkozva 14 eltérő fogalmat sorol fel az országok versenyképességével kapcsolatban (Garelli 2003: annex II).

<sup>116</sup> Lásd: [www.oecd.org/](http://www.oecd.org/).

<sup>117</sup> Ez a fogalom a „The Competitiveness of Transition Economies” tanulmánykötetben jelent meg, amelyik a kelet-közép-európai országok versenyképességének egyes kérdéseivel foglalkozik (OECD 1998c).

„egy nemzetgazdaság versenyképessége a nemzetgazdaság azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik” (Chikán-Czakó 2002: 30). Ez a fogalom nagyjából a „mérnökinék” felel meg, lényegében a vállalati versenyelőnyöket összegzi, de nem tér ki sem az életszínvonalra, sem a foglalkoztatottságra, részben azért, mivel a hazai kutatás során a vállalati szféra teljesítményének vizsgálatára törekedtek.

A fenti állásfoglalások és eltérő szemléletű versenyképesség felfogások mind azt jelzik, hogy a versenyképesség fogalma, mérése élénken foglalkoztatja mind a közgazdászokat, mind a gazdaságpolitikusokat. Napjainkra közeledtek az álláspontok, **általánosan elfogadottnak** tekinthetjük Samuelson és Nordhaus megállapítását: „különbséget kell tennünk a termékek versenyképessége és előállításuk termelékenysége között. A *versenyképesség* arra utal, hogy mennyire állják a versenyt az ország termékei a piacon; ez elsősorban a belföldi és külföldi termékek relatív áraitól függ. A termékek versenyképessége egészen más dolog, mint az *inputok termelékenysége*, ezt a ráfordítás egységére jutó kibocsátással mérjük. A termelékenységnek alapvető szerepe van az ország életszínvonalának emelkedésében; nem járunk messze az igazságtól, ha kijelentjük, az ország reáljövedelme termelékenységének növekedésével arányosan nő” (Samuelson – Nordhaus 2000: 702). Tehát célszerű megkülönböztetnünk a **termékek versenyképességét a termelési tényezők versenyképességétől**, utóbbit inkább a sztenderd fogalom fejez ki.

A fentiek alapján az országok versenyképességének vizsgálatakor két, önmagában helytálló irányzatot lehet elkülöníteni: a külkereskedelemben megnyilvánuló **nemzetközi versenyképességet** (exportpiaci részesedést), amelyik a komparatív előnyökre (komparatív költségekre) vezethető vissza, valamint a **sztenderd versenyképesség fogalmát**, amelyik a termelékenységet, ezáltal az életszínvonal fontosságát emeli ki. A vitákat és álláspontokat áttekintve számomra az a felfogás szimpatikus, amelyik a nemzetgazdaságok versenyképességénél a **növekvő termelékenységet és a magas foglalkoztatottsági rátát együtt kezeli**.

A területi verseny nem öncélú, az országok/régiók nem egy-egy termék, avagy egy-egy vállalat piaci részesedésének növelésére törekszenek, hanem fő céljuk az ott élők életszínvonalának növelése (amint a területi verseny definiálásakor bemutattuk, lásd 5. fejezet), amely főleg a reáljövedelemmel áll összhangban. Nyilván ez a két közgazdasági kategória, a magas szintű termelékenység és a magas foglalkoztatottsági ráta egy nyitott országban csak akkor tartható fenn, ha a nemzetközi versenyben szereplő vállalataik egyúttal jelentős világpiaci részesedéssel bírnak. A versenyképességnek ez a felfogása a gazdasági fejlődés, gazdasági növekedés gondolatköréhez áll közel, a globális feltételek közötti tartós fejlődés képességét jelenti. Az egyes mérvadó közgazdaságtani irányzatok és a regionális versenyképesség kapcsolatára a 8. fejezetben térünk ki.

## 6.2. Országok versenyképességi rangsorai

Az országok versenyképességének empirikus vizsgálatánál két eltérő szemlélet figyelhető meg. Az egyik nézet szerint az országok versenyképességét össze lehet mérni és az országok között rangsort is fel lehet állítani. A fejezetben két közismert versenyképességi rangsor módszert ismertetünk, kitérve a versenyképesség fogalmának értelmezésére, a vizsgálatba bevont mutatórendszerek körére és az alkalmazott módszertan lényegére.

A másik nézet elfogadja ugyan a versenyképességet, mint fogalmat, de túl komplexnek és mennyiségi adatokkal nehezen mérhetőnek tartja ahhoz, hogy meg lehessen adni egyetlen „komplex versenyképességi rangsort”. Emiatt csak a versenyképesség egyes jellemzőit tartalmazó adatbázisokat állítanak fel, több esetben egyetlen ország versenyképességére korlátozódnak a vizsgálatok, az országokat csak egy-egy mutatónál hasonlítják össze. Mind a rangsormódszerek, mind a versenyképességi adatbázisok szerkezete és mutatói a regionális versenyképesség vizsgálatánál is jól használható szempontokat vetnek fel.

Az országok versenyképességi rangsorával foglalkozó munkák közül kiemelkedik kettő, mindkettőt részletesen elemezzük. Az egyik az *IMD* által 1989 óta folyamatosan kiadott „*IMD World Competitiveness Yearbook*”, illetve a Világgazdasági Fórum gondozásában 1996-tól megjelenő „*The Global Competitiveness Report*” című évkönyv. A két kiadvány közös múlttal rendelkezik, de napjainkban mind szemléletükben, mind az alkalmazott elméleti és módszertani háttérben jelentősen eltérnek egymástól. Mindkét vizsgálat a **fejlett országokra** állapít meg versenyképességi sorrendet, az *IMD* 59, a Világgazdasági Fórum pedig 80 országot rangsorol 2003-ban.

### 6.2.1. Világ versenyképességi évkönyv

Az ***IMD World Competitiveness Yearbook*** a lausanne-i International Institute for Management Development évenként megjelenő kiadványa (az intézet közel öt évtizede működik). A világ versenyképességi évkönyv **rangsorokat közöl**, a vizsgálatba bevont országok adott évben mért versenyképességének rangsorát, részletesen ismertetve a vizsgálat módszertanát. A sorrend mellett értékeléseket is közreadnak a fontosnak tartott gazdasági és társadalmi folyamatokról (Findrik-Szilárd 2000).

Az általunk áttekintett 2003-as kiadvány 59 területi egység, 51 (többségében fejlett) ország és 8 régió versenyképességét hasonlítja össze statisztikai adatok és gazdasági szakemberek által kitöltött kérdőívek információi alapján (*IMD* 2003). Fontosnak tartom az *IMD* szakértőinek felismerését, hogy a 2003-as évben már bizonyos meghatározó régiókat<sup>118</sup> is bevontak a vizsgálatba. Azt is lényegesnek tartom, hogy két cso-

<sup>118</sup> A nyolc régió: Bavaria, Catalonia, Ile-de-France, Lombardy, Maharastra, Rhone-Alps, the State of Sao Paulo és Zhejiang.

portra osztották az országokat, régiókat: a 20 millió főnél nagyobb (30) és kisebb (29) népességűekre és kategóriáinként külön is megállapítottak rangsorokat. Nyilván nem sok értelme van összemérni<sup>119</sup> pl. az USA és Luxemburg, avagy Németország és Finnország gazdasági teljesítményét, mivel nincsenek egy súlycsoportban.

Az *IMD* szakértőinek álláspontja szerint, amint az 5. fejezetben kifejtettük, az országok között megfigyelhető a területi verseny, emiatt értelmezhető és összemérhető az egyes országok versenyképessége is. A vizsgálatot az általuk kidolgozott elméleti, az **országok versenyképességére vonatkozó definícióra** alapozták (Garelli 2003: 702):

*„A nemzetek versenyképessége a közgazdaságtannak azon tényezők és politikák vizsgálatával foglalkozó része, amely meghatározza egy nemzet képességét a vállalkozások nagyobb értékteremtését és az állampolgárok nagyobb jólétét létrehozó és megőrző környezet fenntartására.”*

Ez a fogalom versenyképesség alatt lényegében **sikeres gazdasági fejlődést** ért, azaz akkor versenyképes egy gazdaság, ha önmagához viszonyítva tartós fejlődést mutat fel. A sztenderd fogalomhoz hasonlóan nemcsak gazdasági (lényegében értékteremtéshez kapcsolódó), hanem gazdaságon kívüli (környezeti, jóléti) tényezőket is fontosnak tartanak. Emiatt a versenyképesség fogalma relatív, mivel értelmezése és mérése mindig az adott kor viszonyainak felel meg. Ezt a felfogást tükrözi az is, hogy a versenyképesség gondolatkörére hatást gyakorló közgazdászok közül időrendben az alábbiakat emelik ki (Garelli 2003: 711):

- *Adam Smith* (négy inputtényezője: föld, tőke, természeti erőforrások és munka),
- *David Ricardo* (a komparatív előnyök elmélete),
- *Karl Marx* (a gazdasági fejlődés társadalompolitikai háttere),
- *Max Weber* (a gazdasági teljesítményben az értékrendek és vallások szerepe),
- *Joseph Schumpeter* (a vállalkozó, mint a versenyképesség kulcsszereplője),
- *Alfred Sloan* és *Peter Drucker* (a menedzsment, mint a versenyképesség kulcs-tényezője),
- *Robert Solow* (a technológiai innováció és az oktatás fontossága),
- *Nicholas Negroponte* (a tudás, mint a versenyképesség legfontosabb tényezője) és
- *Michael Porter* (aki a korábbi gondolatokat megpróbálta aggregálni rombuszmodelljében).

Megadtak egy **rövid üzleti definíciót** is: *„A nemzetek versenyképessége azt jelenti, ahogyan a nemzetek létrehoznak és megőriznek egy olyan környezetet, amelyik fenntartja a vállalkozások versenyképességét”* (Garelli 2003: 702). Ebből a rövidebb munkafogalomból egyértelműen kiderül, hogy az országok versenyképessége alatt főleg az olyan politikák összességét értik, amelyek a vállalatok nemzetközi versenyképességére valamilyen módon kihatnak. Lényegében egy ország versenyképességét visszavezetik

<sup>119</sup> Ez olyan, mint az olimpián az érmeket számolgatni, ahol egy népes ország sok sportágban elindulva várhatóan jóval több érmet nyer, mint egy kis ország néhány sportágban induló versenyzői. Ezt a példa akkor is igaz, ha a sportban a kisebb országok közül pont Magyarország számított egy ideig kivételnek.

az ott működő vállalkozások versenyképességére. Véleményük szerint bővíteni kell az országok versenyképességének hagyományos közgazdaságtani felfogását, amelyik az exportpiaci részesedést, a dologi (anyagi) javakat és a műszaki infrastruktúrát tartja fontosnak, mivel a versenyképességet az oktatás, a tudás, a nem tárgyi (intangible) javak, a technológiai infrastruktúra stb. is befolyásolják.

Kiemelik, hogy ez a versenyképesség fogalom eltér a külkereskedelemben realizált gazdasági teljesítményen alapuló felfogástól, mivel tartalmaz hosszabb távú politikai szempontokat is, pl. a fenntartható fejlődés, oktatási politika, kulturális örökség megőrzése is beleértendő. A versenyképesség javításának legfontosabb célja az ott élők jólétének növekedése, amelynek gazdaságon kívüli tényezői is vannak, pl. biztonság, egészségügyi rendszer, politikai stabilitás, oktatás és művelődési infrastruktúra. Ezek a gazdaságon kívüli tényezők pedig társadalomfüggőek és korszakonként eltérőek.

A szerzők a gazdaságon kívüli tényezőkre, az **eltérő értékrendekre** vezetnek vissza azt is, hogy nagyon különböző versenyképesség fogalmak alakultak ki. **Három értékrendet** különítenek el, az angolszász (USA, Egyesült Királyság, Kanada és Szingapúr, Hong Kong), az észak-európai (Németország, Hollandia, Ausztria, Svájc és Japán, Tajvan), valamint a dél-európai (Olaszország, Spanyolország, Portugália és Törökország) típusút. Csak az a versenyképességi stratégia lehet sikeres, amelyik megfelelő egyensúlyt talál a külkereskedelemben megnyilvánuló gazdasági teljesítmény és azon társadalmi elvárások között, amiket a történelem, az értékrendszer és a tradíciók formáltak. Azaz hosszabb távon a versenyképességet mind a gazdasági, mind a társadalmi feltételek egyaránt meghatározzák.

Az országok versenyképességét befolyásoló környezetet négy dimenzióval, négy „alapvető erő”-vel írhatjuk le. Ez a négy dimenzió a társadalmi tradícióktól, értékrendektől függ, több esetben nincs pontosan leírva, csak a működés során („modus operandi”) észlelhető (Garelli 2003: 705-706)

- (a) **Vonzás/Aggresszivitás:** az országok nemzetközi versenyben való részvételét és „nyomulását”, az exportpiaci részesedés növelését, mint a nemzetközi versenyképesség hagyományos stratégiáját két szempontból írhatjuk le. Az országok egy része az exportot és a tőkekihelyezést erőszakosan támogatja, míg a tőkevonzást kevésbé (Németország, Japán, Korea). Más országok inkább vonzzák a külföldi tőkét (Írország, Svájc) és nem ösztönzik a tőkekihelyezést. Van olyan ország (USA), amelyikre mindkettő stratégia jellemző, azaz nagyon agresszívan terjeszkedik és ugyanakkor ügyesen vonzza a befektetőket is.
- (b) **Szomszédsági hatás/Globalitás:** az országok gazdasága nem egyforma, hanem eltérő szerkezetű, valamint a helyi és globális versenyben résztvevő iparágak aránya más-más. A helyi (nontraded) gazdaság (egészségügy, oktatás, közigazgatás, garanciális szolgáltatások stb.), amelyiknek a fogyasztókhöz, végfelhasználókhoz közel (szomszédságában) kell működnie, általában költséges (nem árérzékeny) és kormányzati védelemre (támogatásra) szorul. A globális gazdaságban működő cégek exportpiacra termelnek, inkább költséghérzékenyek és árakkal versyeznek.



Az egyes országokban ez a két szektor eltérő arányban fordul elő, általában a GDP kétharmada a helyi gazdaságban képződik, míg egyharmada a globálisban.

- (c) **Vagyon/Folyamatok:** sok ország gazdag termelési tényezőkben (föld, munkaerő, természeti erőforrások), de ez nem garancia a versenyképességre (lásd Brazília, India vagy Oroszország). Más országok szegények a termelési tényezőkben (Japán, Svájc és Szingapúr), de az üzleti folyamatokban jóval versenyképesebbek. Nem a természeti tényezők, hanem a generációk alatt felhalmozódott „tudástőke”, üzleti környezet és létrehozott infrastruktúra, a meglévő lehetőségek kihasználása járul hozzá elsősorban a versenyképesség javulásához.
- (d) **Egyéni kockázatvállalás/Társadalmi kohézió:** több országban az értékrend támogatja az egyéni kockázatvállalást (az angolszász országokban), ahol a dereguláció, a privatizáció és az egyéni felelősségvállalás a jóléti rendszereket háttérbe szorítja. Míg máshol fontosabbnak tartják a társadalmi konszenzus megőrzését (az európai modell, avagy Japán), a társadalmi (közösségi) felelősségen alapuló, de igen költséges jóléti rendszer fenntartását. Az utóbbi években világszerte az angolszász modell került előtérbe, Európában is egyre több elemét veszik át.

Az *IMD* szakértői szerint ez a négy dimenzió, négy erőpár leírja, hogyan, milyen gazdasági és társadalmi háttérrel versenyeznek az országok. Ezek a dimenziók nem értelmezhetők kizárólag a közgazdaságtudomány alapvető kategóriáival, hanem gazdaság- és társadalompolitikai szempontokat is tartalmaznak, az országok fejlődésének gazdaság- és társadalomtörténeti gyökereit, a közösség értékrendszerét is kifejezik. A piactudományok eltérő felépítése egyértelműen megfigyelhető, főleg gazdaság- és társadalomtörténeti tanulmányokban (több esetben *Max Weber* gondolatai alapján) szokás elkülöníteni az angolszász, német, távol-keleti stb. felfogásokat (Garelli 2003; Storper 1997; Török 2001b). Az elmúlt évtizedben az ismertetett négy dimenzióból kettőnek egy-egy pólusa, a **globalitás** és az **egyéni kockázatvállalás** került előtérbe. Ez a két szempont az angolszász modellre (dereguláció, privatizáció, vállalkozókészség) jellemző, részben emiatt napjainkban az angolszász versenyképesség felfogás került előtérbe.

Az *IMD* által elvégzett vizsgálatoknál **négy versenyképességi tényezőcsoportot** különítettek el, amelyekkel az országok versenyképességét mérik (6.1. táblázat). A gazdasági teljesítményt mérő első tényezőcsoport a szokásos versenyképességi mutatókat tartalmazza: gazdasági növekedés, nemzetközi kereskedelem, foglalkoztatottság, árak stb. Míg a másik három tényezőcsoport az *IMD* verseny felfogásához alkalmazkodva (lásd 5. fejezet) azon környezeti elemeket fogja át, amelyek tudatos fejlesztésével javítható az országok versenyképessége. A kormányzati és üzleti környezet mellett döntőek az infrastruktúra elemei, amelyek közül kiemelkedik az oktatás. Tényezőcsoportonként 5-5 tényezőt határoztak meg, amelyeket több mutatóval mértek. Mindegyik tényezőcsoportnál a fenti négy dimenzió (fogalompár) országonként különböző környezetet alakít ki. Lényegében a rövid üzleti fogalmat operacionalizálták, a vállalkozá-

sok mérhető teljesítménye mellett a hosszú távú működésre ható környezet elemeit tekintik át.

6.1. táblázat A versenyképességre ható tényezők csoportjai

Gazdasági teljesítmény (75 adat)	Kormányzat hatékonysága (81 adat)	Üzleti szféra hatékonysága (69 adat)	Infrastruktúra (96 adat)
<b>Belföldi gazdaság</b> - mérete - növekedése - vagyona - előrejelzések <b>Nemzetközi kereskedelem</b> <b>Külföldi befektetések</b> - beruházások - pénzbefektetések <b>Foglalkoztatottság</b> <b>Árak</b>	<b>Közpénzügyek</b> <b>Költségvetési politika</b> <b>Intézményrendszer</b> - központi bank - állami intézmények hatékonysága - jog és biztonság <b>Gazdasági törvénykezés</b> - nyitottság - versenyszabályozás - munkaerő-piaci szabályozás - tőkepiaci szabályozás <b>Társadalmi szerkezet</b>	<b>Termelékenység</b> <b>Munkaerő-piac</b> - költségek - összetétel - képzettségek <b>Pénzügyek</b> - bank hatékonyság - tőkepiac hatékonysága - önfinanszírozás <b>Vállalat vezetési gyakorlat</b> <b>Attitűdök és értékek</b>	<b>Alap infrastruktúra</b> <b>Technológiai infrastruktúra</b> <b>Tudományos infrastruktúra</b> <b>Egészségügyi infrastruktúra és környezet</b> <b>Oktatás</b>

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése az *IMD* (2003) alapján.

A versenyképesség több, mint a kimutatott gazdasági teljesítmény, mivel a gazdasági környezetet leíró másik három tényezőcsoport elemeinek többsége olyan verseny-tényezők (kormányzati adminisztráció hatékonysága, az oktatás minősége, avagy a munkaerő termelékenysége, a technológiai infrastruktúra fejlődése), amelyek nem egyetlen nap alatt változnak meg. A kiadványban a négy tényezőcsoport alapján azt próbálják számszerűsíteni, hogy az egyes országokban az üzleti környezet milyen mértékben segíti elő az ott működő vállalatok versenyképességét.

A vizsgálat során összegyűjtött 321 adatot két nagy csoportba sorolták: a versenyképesség méréséhez és rangsorolásához (243 adat), valamint elemzéséhez (78) felhasználtakra. A rangsorolásnál kemény és puha adatokat egyaránt figyelembe vettek. **Kemény adatok** alatt az egyes országok hivatalos statisztikai rendszere által gyűjtött és közreadott adatokat, információkat értjük (amelyek mindegyik vizsgált országban rendelkezésre állnak). A felhasznált adatok közül ebbe a csoportba 127 tartozik. **Puha adatnak** minősül az 59 ország (régió) négyezernél több gazdasági szakértőjétől beérkezett kérdőív 116 információja (Rosset-McCauley 2003). A kérdőívben az egyes országok területén működő vállalatok közép- és felsővezetőit kérik meg, hogy értékeljék az ország jelenlegi és várható versenyképességét. A maradék 78 adat az egyes or-

szágok versenyképességének szöveges értékelésekor háttérinformációnak minősül. Míg a kemény adatok elsősorban a múltbeli és jelenlegi gazdasági teljesítményt és környezeti tényezőket, addig a puha (szubjektív) információk főleg a jelenlegi és jövőbeli elvárásokat, azaz a „képességek” megítélését tükrözik vissza.

A versenyképesség mérésére és elemzésére a bemutatott négy tényezőcsoportot alkalmazzák, amelyek egyenként nagyjából hasonló méretű információ tömeget jelenítenek meg. Mindegyik tényezőcsoporton belül 5-5, ezáltal összesen 20 tényező van (6.1. táblázat), amelyeket több mutatóval mérnek. Az egy-egy tényezőhöz tartozó adatsorokat első lépésben normalizálják, így a sztenderdizált értékek közvetlenül összegezhetőek az adott tényezőt jellemző pontszámmá. Az **országok komplex versenyképességi rangsora** úgy áll elő, hogy a 20 tényező pontszámát (azonos súllyal) 5-5 %-ban veszik figyelembe, ezáltal az országok közös sorrendje is megadható. Nemcsak összesített rangsort állítanak elő, hanem tényezőként és tényezőcsoportonként is közölnek rangsorokat, amelyeken belül külön veszik a 20 millió főnél nagyobb és kisebb népességű országokat (régiókat). Továbbá országonként közlik az elmúlt öt évre (1999-2003 között) a fontosabb tényezők és mutatók időbeli alakulását is.

Az *IMD World Competitiveness Yearbook* az egyik legrégebbi, széles körben elfogadott, az országok versenyképességével foglalkozó kiadvány, amelyik 1989 óta összehasonlítható módon évente közli rangsorait. Fogalmi és módszertani háttérét röviden áttekintve véleményem szerint versenyképesség felfogása és annak mérése nem a közgazdaságtudomány szokásos szemléletén és módszertanán alapszik. Fogalmilag a sztenderd versenyképesség megközelítéshez állnak közel: a jólétet (életszínvonalat) és a vállalati versenyképességet egyaránt fontosnak tartják, de az országok versenyképességének mérésekor az ott élők jólétét már nem veszik figyelembe. Az általuk használt fogalom lényegében a gazdasági fejlődést írja le, emiatt egzaktul nehezen mérhető, hanem főleg különböző mutatórendszerekkel becsülhető. A négy „erő” (mint az országok versenystratégiájának dimenziói) szintén nem közgazdaságtani, hanem inkább gazdaságpolitikai, illetve menedzsment szemléleten alapul. A 6.1. táblázatban közölt versenyképességi tényezők és csoportosításuk leginkább a befektetők mérlegelési szempontjait tükrözik, nem pedig közgazdaságtudományi kategóriákat. Úgy tűnik, hogy főleg gazdaságpolitikai és üzleti szemléletű döntéseknél használhatók ezek a rangsorok, az egyes mutatókon alapuló elemzések. Fontos megállapításnak tartom, hogy a különböző gazdaságszervező értékrendeket elkülönítik, mivel az egyes országcsoportokra a verseny jellemzői és társadalmi háttere is eltérő. Ebből az is következik, hogy az országok versenyképességének csak nagyon általános fogalma adható meg, amit az egyes értékrendek szerint célszerű pontosítani.

A mutatókat főleg országokra számolják ki, de országon belüli régiókra is adaptálható ez a módszer, nyilván a makrogazdasági szintű információkat elhagyva. A régiókra is mérhető a gazdasági teljesítmény, a regionális/helyi kormányzat, illetve a helyi üzleti szféra hatékonysága, valamint az infrastruktúra kiépültsége. Ez a felismerés tükröződik abban, hogy 2003-ban már 8 régiót is bevontak az országok mellett a vizsgálatba. Véleményem szerint az is megszívlelendő, hogy nemcsak statisztikailag mérhető,

hanem szubjektív véleményeket is aggregálnak, ugyanis az üzleti, befektetői döntések tényezői sok esetben nem mérhetők mennyiségi mutatókkal. Ráadásul ezeket a véleményeket a statisztikailag mérhető adatokkal egyenrangúként kezelik. Nyilván a befektetési döntések többségét nem (elméleti) közgazdászok készítik elő és hozzák meg, hanem műszaki, pénzügyi, jogi stb. szakértők, akiknek mérlegelési szempontjaihoz az *IMD* tényezőrendszere viszonylag közel áll.

### 6.2.2. Globális versenyképességi jelentés

Az országok versenyképességének rangsorait közlő másik közismert kiadvány a **The Global Competitiveness Report** (GCR) a genfi/davosi Világ gazdasági Fórum (*WEF*: World Economic Forum) éves jelentése. A 2002-2003-as globális versenyképességi jelentés 80 ország versenyképességét hasonlítja össze és rangsorolja statisztikai adatok és gazdasági vezetők által kitöltött kérdőívek információi alapján. 1996-ig az *IMD*-vel közösen készültek a kiadványok, azóta a *WEF* évente önálló versenyképességi rangsorokat ad ki, 2000-et követően az *IMD* felfogásától alapvetően eltérő elméleti háttérre támaszkodva. A *WEF* versenyképességgel kapcsolatos fogalmi felfogását és módszertani eszközeit a 2002-03. évi jelentés alapján<sup>120</sup> tekintjük át, szükség esetén kitérve a 2000. és 2001-02. évi jelentésekre (*WEF* 2000, 2002, 2003).

A globális versenyképességi jelentés készítésekor az utóbbi években két, eltérő elméleti alapokon álló, de egymást kiegészítő felfogásból indultak ki, ezáltal az éves kiadványokban **két különböző komplex versenyképességi rangsort** is megadnak. Az első felfogás főleg *Jeffrey D. Sachs* és *John W. McArthur* munkáin és közreműködésükkel alakult ki, döntően hagyományos közgazdaságtudományi kategóriákat újragondolva. Ezt az indexet Növekedési Versenyképességi Indexnek (GCI-index: Growth Competitiveness Index) nevezték el, először a 2001-2002-es kötetben jelent meg. A másik felfogás inkább az üzleti (menedzsment) tudományokhoz áll közel, *Michael Porter* irányításával, az ismertetett rombusz-modell (lásd 2. fejezet) országokra történő adaptálásával formálódott, amely index neve: Mikrogazdasági Versenyképességi Index (MICI-index: Microeconomic Competitiveness Index), amelyiket először a 2000-es kötetben közöltek. Mindkét versenyképességi felfogás hangsúlyozza: a globalizáció új gazdasági környezetet, új versenyfeltételeket alakított ki, emiatt újra kell gondolni a versenyképesség fogalmát és mérésének módszertanát is. A két indexnél némileg eltér a versenyképesség fogalma, valamint a mérésére használt mutatórendszer is.

Mindkét index kiszámításánál, az *IMD*-hez hasonlóan egyaránt felhasználtak kemény statisztikai adatokat, valamint kérdőíves felmérésből származó puha információkat. **Kemény adatok** alatt szintén a jól számszerűsíthető, az egyes országok, avagy nemzetközi szervezetek hivatalos statisztikai rendszere által gyűjtött adatokat értjük. A

<sup>120</sup> Az alponban felhasználok a Gazdasági Minisztérium részére 2002-ben *Deák Szabolccsal* közösen írt kéziratunkat a *WEF* 2001-02-es jelentéséről.

**puha információk** 2002-ben 80 ország 4700 gazdasági vezetőjétől visszaérkezett kérdőív<sup>121</sup> válaszaiból származtak. Ebben a kérdőívben szintén az egyes országok területén működő vállalatok felső- és középvezetőit kérték meg az ország üzleti környezete, illetve vállalatuk adott tényezőinek értékelésére.

A WEF mindkét felfogásának versenyképesség fogalmában az intézményi és gazdaságpolitikai háttér egyaránt fontos, viszont jól elkülönül a kétféle alapállás. A közgazdaságtudományi irányzat a gazdasági növekedésből indul ki, a gazdaságpolitikát kiemelt fontosságúnak tartja, makroökonómiai szemléletben és gazdaságpolitikai eszközökben gondolkozik. A menedzsment irányzat a gazdasági fellendülést helyezi előtérbe, a vállalati versenyelőnyökre koncentrál, az üzleti, mikrogazdasági szempontokat emeli ki. A tényleges különbségek nem a fogalmak meghatározásában, hanem azok értelmezésekor és mérésénél rajzolódnak ki. Természetesen a kétféle index kidolgozásakor és értelmezésekor sok közös vonás is felfedezhető.

#### (a) Növekedési versenyképességi index

A **Növekedési Versenyképességi Index** (GCI-index) a gazdasági növekedés fogalmára és mérésére kialakított közgazdaságtudományi kategóriákból indul ki. A **versenyképesség fogalma** alatt a GCI-index esetében: „*azon intézmények és gazdaságpolitikák összességét értjük, amelyek középtávon fenntartják a gazdasági növekedés magas ütemét*” (Porter-Sachs-McArthur 2002: 16). Tehát versenyképes egy ország, ha középtávon dinamikus a gazdasági növekedés, amelyet hatékony gazdaságpolitikai intézkedésekkel ér el. A fogalomból az is kirajzolódik, hogy önmagában nem elég a gazdasági növekedés magas üteme, ami származhat pl. nyersanyagok fokozott kiaknázásából is, hanem a közintézmények és a helyi üzleti szereplők többségének hozzá kell járulnia a gazdasági növekedéséhez.

Ez a versenyképességi index „a nemzetgazdaságok azon kapacitását méri, amely középtávon előidézi a tartós gazdasági növekedést a fejlettség aktuális szintjéhez igazodva” (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 8). Lényegében a gazdasági növekedésre, a technológiai fejlődésre és a tőkeállomány növekedésére vezetnek vissza egy-egy ország versenyképességét, kísérletet téve a növekedés új, a globális korszakban domináns tényezőinek megfogalmazására. Arra törekcsenek, hogy megbecsüljék a gazdasági növekedésre vonatkozó kilátásokat, az egyes országok bruttó hazai termékének (GDP/lakos) középtávon (5 év) várható növekedési ütemét. Az index kidolgozásához a

---

<sup>121</sup> Egyféle kérdőívet küldtek ki, azaz ugyanazon adatbázison alapul a két index. A kérdőív 13 nagyobb kérdéscsoportból áll: a vállalatról, általános észrevételek az ország gazdaságáról, technológia, kormányzás és közszféra, közintézmények, infrastruktúra, humán erőforrások, pénzügyek és a gazdaság nyitottsága, hazai verseny, a vállalati működés és stratégia, környezeti politika, nemzetközi intézmények, általános kérdések. A kérdéscsoportokban összesen 144 kérdést tettek fel úgy, hogy két szélsőséges választ megfogalmaztak, amelyek egy hétfokozatú skála két szélén helyezkedtek el, a megfelelő választ ezen a skálán kellett megjelölni.

gazdasági növekedéssel foglalkozó meghatározó közgazdaságtudományi irányzatok alap gondolatait próbálták újrafogalmazni.

Az országok gazdasági kibocsátásának növekedési rátája az általánosan elfogadottnak tekinthető közgazdaságtudományi álláspont szerint egyenlő a termelékenység növekedési rátája és a munka, valamint a tőke súlyozott növekedési rátája összegével (Hall-Taylor 1997: 115-116) A WEF kutatóinak megközelítése három összefüggő mechanizmusra<sup>122</sup> vezethető vissza (McArthur-Sachs 2002: 29):

- **Erőforrások allokációjának hatékonysága:** a piaci verseny és a munkamegosztás, a munkaerő felkészültsége alapozza meg, amint arra már *Adam Smith* is kitért.
- **Tőkeakkumuláció:** a nemzeti megtakarítások hogyan konvertálódnak beruházások segítségével a termelékenyebb ágazatokba, erősítve a tőkeintenzívebb tevékenységeket. Nemcsak az üzleti szféra fizikai tőkéjébe, hanem a humán tőkébe (oktatás, egészségügy stb.) történő befektetések is fontosak.
- **Technológiai fejlődés:** az új termékekhez, avagy termelékenyebb eljárásokhoz szükséges technológiai változások létrejöhetnek helyben születő technológiai innováció által, de bekerülhetnek külföldről a technológia diffúziója révén is.

A három alapvető mechanizmus közül napjainkban a **technológiai fejlődés vált a legfontosabbá**. Ha a munkaerő szakosodása magas szintű (és magas a foglalkoztatottsági ráta), avagy a tőke megtérülési rátája magas, akkor a gazdaságban magas életszínvonal jöhet létre, de technológiai fejlődés nélkül hosszabb távon nem alakulhat ki magas növekedési ráta<sup>123</sup>. A magas jövedelmű országokban a technológiai fejlődés önfenntartó, mivel egy innováció újabbakat generál, a magas munkabérek (mint bérköltségek) rákényszerítik a vállalatokat a hatékonyabb technológiák alkalmazására, de az igényes fogyasztói kereslet, illetve az intézményi háttér (egyetemek, kutatóintézetek, közintézmények stb.) is elősegíti az újabb innovációk kidolgozását. A technológiai fejlődést a nagy globális kereslet is élénkíti, ahogy már *Adam Smith* is leírta: a növekvő méretű kereslet (nagyobb piac) ösztönzi a specializációt és a munkaerő nagyobb szofisztikáltságát. A nagyobb piac az innovációkra is serkentőleg hat, mivel a kutatás-fejlesztés fix költségei a nagyobb kereslet miatt hamarabb megtérülhetnek.

A fenti három mechanizmus közötti kapcsolat tisztázásához, a versenyképességi index elméleti megalapozásához az elméleti közgazdaságtanból vett egyszerű makroökonómiai növekedési modellre hagyatkoznak. Ez a modell nem elméleti igényességű vizsgálatokra, hanem a versenyképességi mutatórendszer logikai szerkezetének illusztrációjára alkalmas, a levezetések célja csupán annak igazolása, hogy a GCI-index valóban a gazdasági növekedésre ható tényezőket összegzi.

<sup>122</sup> A közismert *Solow-Swan*-féle növekedési modell és az „új növekedélmélet” több alapvető eredményére, főleg *Robert Barro* és *Xavier Sala-i-Martin* munkásságára támaszkodtak (Barro-Sala-i-Martin 1995).

<sup>123</sup> Pl. a Szovjetunióban magas volt a beruházási ráta a 70-80-as években, de megtérülése alacsony maradt, mivel nem kísérte technológiai fejlődés és a társadalmi tőke újratermelésére is keveset fordítottak.

Tegyük fel, hogy egy gazdaságban az egy főre jutó jövedelem, nemzeti kibocsátás ( $y$ ) csak az egy főre jutó tőkeállomány, azaz tőkeintenzitás ( $k$ ) mennyiségétől függ, azzal arányos (Porter-Sachs-Warner 2000: 14-15):

$$y = A * k$$

**jövedelem = technológiai szint \* tőkeintenzitás**

Ahol  $A$  jelöli a technológia szintjét, tulajdonképpen egyetlen számmal jellemezve az egységnyi tőke átlagos termelékenységét. A nemzeti kibocsátást, jövedelmet ekkor a tőkeintenzitás és a technológia szintje együttesen határozza meg. A jövedelem adott hányadát megtakarításnak véve, azaz fix megtakarítási hányaddal ( $s$ ) számolva a tőkeállomány változása ( $\Delta k$ ):

$$\Delta k = s * y$$

Egy olyan gazdaságban, ahol nincs technológiai fejlődés ( $A$  állandó), ott a gazdasági növekedés üteme ( $\Delta y/y$ ) megegyezik a tőkeállomány növekedési ütemével ( $\Delta k/k$ ), ami egyenlő  $s * A$ -val. Tehát a növekedés kizárólag a megtakarítási ráta függvénye, megszorzva a technológia adott (konstans) szintjével.

Azonban a technológia szintje ( $A$ ) a valóságban nem állandó, ezért a gazdasági növekedést megközelítőleg két tényező összegére is fel lehet bontani:

$$\Delta y/y = \Delta A/A + s * A, \text{ azaz}$$

**növekedés = technológiai változás + tőkeigényesség**

Ezek a nagyon egyszerű és közismert összefüggések nyilván csak a GCI-index versenyképesség felfogásának gondolati háttérét vázolják. Ezen felvetések alapján két különböző indexet tudunk létrehozni: az egyik a jövedelem (kibocsátás) szintjét (stock), a másik a gazdaság (jövedelem) növekedési ütemét (flow) magyarázza. A **jövedelem szintjét** ( $y$ ) mérhetjük a technológia aktuális ( $A$ ) szintjével és a tőkeintenzitással ( $k$ ). A **gazdasági növekedést** ( $\Delta y/y$ ) három változó megfigyelésével tudjuk leírni: a technológia változás ütemével ( $\Delta A/A$ ), a megtakarítási rátával ( $s$ ) és a technológia szintjével ( $A$ ). A két index részben átfedi egymást, mivel a technológia szintje ( $A$ ) mindkettőt determinálja, de különbözőek is, ugyanis a jövedelem szintje a tőkeintenzitástól ( $k$ ) függ, míg a gazdaság növekedési üteme a megtakarítási rátától ( $s$ ) és a technológiai váltás ütemétől ( $\Delta A/A$ ).

Bármely gazdaságban a fenti változók ( $k$ ,  $A$ ,  $s$  és  $\Delta A/A$ ) nagyon komplexek és többdimenziósak, emiatt mérésük csak összetett mutatórendszerrel valósítható meg. Pl. a tőkeintenzitás ( $k$ ) kiszámításánál a „tőke” alatt nemcsak anyagi tőkét (gépek, épületek, infrastruktúra stb.) kell értenünk, hanem humán tőkét is, pl. a munkaerő képzettségét, attitűdjét, a vezetés színvonalát, de idetartozik a társadalmi tőke is, a bizalom, a hálózati együttműködések stb. A tágan értelmezett „tőke” hatékony működtetésében a közintézményeknek, főleg kormányzati szabályozásnak van kiemelt szerepe.

A **technológia szintje** ( $A$ ) is nagyon összetett, az intézmények és vállalatok szakemberállományának technológiai tudása (know-how) ugyanúgy beleértendő, mint a piaci versengés hatékony módszereinek, a megfelelő vállalati stratégiáknak „tudása” és sikeres alkalmazása. A gyors gazdasági növekedést nemcsak az aggregált befektetések, avagy a megtakarítási ráták befolyásolják, hanem a köz- és magánintézmények is, hogyan támogatják az innovációt, a termelékenyebb elképzelések elterjedését a különböző gazdasági szektorok között és az újabb külföldi eljárások gyorsabb átkerülését a hazai gazdaságba.

A fenti elméleti megfontolásokra alapozva a GCI-index kialakításához a mutatók körének meghatározásakor az 1960-90-es időszakban elemezték a fenti változók hatásait és szerepét: a gazdasági növekedést mennyiben idézte elő a technológia adott szintje ( $A$ ) és változása ( $\Delta A/A$ ), valamint a megtakarítási ráta ( $s$ ) alakulása (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 16-17). Az ökonometriai elemzést széleskörű mutatórendszer alapján végezték, több ország idősorait felhasználva. Az 1960-90-es időszak tényleges adatai alapján nyert faktorokat az 1992-99-es időszakra tesztelték, vajon **középtávú előrejelzésre** mennyiben alkalmasak. Úgy találták, hogy a **tartós gazdasági növekedéshez**, azaz a versenyképességhez középtávon három faktor járul hozzá (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 9-11):

- **Technológia:** az országok magas életszínvonalat nyújthatnak technológiai haladás nélkül (pl. természeti erőforrásokat, kőolajkincset kiaknázva), de nem tudják elérni a tartósan magas gazdasági növekedést, amihez a termelékenyebb eljárások, a technológiai változások folyamatos bevezetése szükséges.
- **Közintézmények:** fontos a szellemi jogok védelme (az innovatív tevékenységek elterjedéséhez elengedhetetlen), a szerződések betartatása, a kormányzati költségek hatékonysága és átláthatósága stb., amelyek nélkül a technológiai változás üteme lassú marad. Ugyanígy döntő az oktatási, egészségügyi stb. intézmények színvonala, amelyek a humán tőke színvonalára és kreativitására vannak nagy hatással.
- **Makroökonómiai környezet:** a monetáris és fiskális politika, a pénzügyi rendszer stabilitása, az adó- és egyéb közterhek, infláció és valutaárfolyam stb. nemcsak a vállalkozási kedvet, de a megtakarítási rátát is befolyásolják.

Tehát az idősorok ökonometriai elemzése és az eredmények tesztelése alapján az országok versenyképességét három faktorra vezették vissza. A technológia egyes komponensei gazdasági növekedésre gyakorolt hatásainak vizsgálatok arra a megállapításra jutottak (összhangban *Porter* szakaszos fejlődési elméletével, lásd 4. fejezet), hogy az **országok két elkülönülő csoportját** célszerű vizsgálni (először a 2001-02-es kötetben jelent meg ez az elkülönítés). Az egyik csoportot az innovációk kifejlesztése (core innovators), míg a másikat az innovációk átvétele, a technológia transzfer (non-



core innovators) jellemzi. Ezt a két csoportot<sup>124</sup> jobb híján **innovatív országoknak**, illetve **technológia transzfer** országoknak nevezték el.

Az országok két csoportjának kialakításánál az USA-ban bejegyzett szabadalmak számát vették figyelembe: egy országot innovatívnak minősítették, ha 2001-ben meghaladta a szabadalmak száma a 15/millió lakos értéket. A GCI-index 2002-es összeállításakor 24 ország volt ebben az innovatív csoportban. **Magyarország a technológia transzfer országok között szerepel**, a többi volt szocialista országgal együtt. Az 1990-es években a technológia transzfer országok közül az innovatív csoportjába került: Tajvan, Izland, Írország, Hong Kong, Szingapúr és Dél-Korea. Megjegyezzük hogy az országok ezen két csoportja összhangban áll a tudásalapú régiókra a 4. fejezetben bevezetett tudásteremtő és tudásalkalmazó típusokkal.

A GCI-index három komponensből tevődik össze: a technológia<sup>125</sup> indexből, a közintézményi indexből és a makroökonómiai környezeti indexből (6.2. táblázat). Mindhárom index további, eltérő súlyú alindexekből áll, amelyek különböző adatforrásokból származó információkat összegeznek.

6.2. táblázat A Növekedési Versenyképességi Index (GCI-index) összetevői

Indexek	Alindexek	Adatforrások
<b>Technológia</b>	Innovációs	1/4 Kérdőíves felmérés
		3/4 Statisztikai adatok
	Technológia transzfer	Kérdőíves felmérés
	ICT	1/3 Kérdőíves felmérés 2/3 Statisztikai adatok
<b>Közintézményi</b>	1/2 Szerződési és törvényi	Kérdőíves felmérés
	1/2 Korrupciós	Kérdőíves felmérés
<b>Makroökonómiai környezeti</b>	1/2 Makroökonómiai stabilitás	2/7 Kérdőíves felmérés
		5/7 Statisztikai adatok
	1/4 Hitelminősítők megítélése	Kérdőíves felmérés
	1/4 Kormányzati költségvetés	GDP %-ban

Forrás: a szerző saját szerkesztése Cornelius-Blanke-Paua (2003: 20-21) alapján.

Megjegyzés: az ICT (Information és Communication Technology) alindex az Internet kiépülését, a személyi számítógépek, a mobil és vezetékes telefonállomások számát stb. méri.

A GCI-index kiszámításához ezt a három indexet az országok említett kétféle csoportjánál eltérő súlyokkal vették figyelembe (6.3. táblázat). Az 1960-90-es időszak ökonometriai elemzésének eredményeit figyelembe véve alakították ki azokat a súlyo-

<sup>124</sup> Porter megfogalmazásában innováció-vezérelt, azaz innovatív, illetve technológia transzfer országokat lehet elkülöníteni, utóbbiak tényező- vagy beruházás-vezéreltek (lásd 4. fejezet).

<sup>125</sup> A 2000-es kiadványban a *Gazdasági Kreativitási Indexet* alkalmazták, amelyik a *technológiai index* (technológia kifejlesztése és technológia-transzfer együttesen) és a *vállalatalapítási index* (egy vállalkozás megalapításának és tőkéhez jutásának feltételei) egyszerű számtani átlaga volt. A Gazdasági Kreativitási Indexet a 2001-02-es évkönyvben módosították az itt ismertetett technológia indexre.

kat, amelyek segítségével hozták lére a komplex rangsort, egy közös indexbe összegezve a különböző mutatók értékeit.

6.3. táblázat Az innovatív és a technológia transzfer országok GCI-indexének súlyozása

<p><b>Innovatív országok indexe =</b>            1/2 Technológia index (= 1/2 Innovációs alindex + 1/2 ICT alindex) +            1/4 Közintézményi index +            1/4 Makroökonómiai környezeti index</p>
<p><b>Technológia transzfer országok indexe =</b>            1/3 Technológia index (= 1/8 Innovációs alindex + 3/8 Technológia transzfer alindex + 1/2 ICT alindex) +            1/3 Közintézményi index +            1/3 Makroökonómiai környezeti index</p>

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése *Cornelius-Blanke-Paua* (2003: 20) alapján.

A fentiekben röviden ismertetett GCI-index lényegében a **gazdasági növekedésre középtávon ható tényezőket** összegzi a globális korszakban, támaszkodva egy korábbi időszak tényadatai ökonometriai elemzésének eredményeire. Az országok gazdasági növekedését három faktorra vezetik vissza, amelyeket összegezve kapják meg az országok versenyképességi rangsorát. A fogalmi és módszertani alapoknál bizonyos keveredés figyelhető meg, amíg a technológia napjainkra a közgazdaságtudományi irányzatok egyik alapkategóriájává vált, addig a közintézményi és a makroökonómiai környezet részben a befektetők, vállalati menedzserek, részben a gazdaságpolitikusok szempontjait adja vissza. A GCI-index a mutatók értékének összegzésére, a rangsor kialakítására változó súlyokat (lásd 6.2. és 6.3. táblázat) alkalmaz, amelyeket az ökonometriai elemzésre is támaszkodva határoztak meg (miközben az *IMD* mind a 20 tényező esetében azonos súlyokat használ).

A GCI-index a gazdasági növekedésre való képességet mutatja, de a hagyományos közgazdaságtani tényezőket (tőke, munka, technológia) újraértelmezi, felhasználva egy nagyméretű ökonometriai vizsgálat számításait és az endogén növekedésemélet eredményeit. Egyértelművé vált, hogy a globális korban nem önmagában a tőke nagysága és a munkaerő létszáma fontos, hanem a tényezők hasznosulását, a tőkeáramlást (és a munkaerő áramlását is) és a technológia transzfert is a lehetővé tevő közintézményi háttér és makroökonómiai környezet. A technológia, mint termelékenységet javító tényező előtérbe került, főleg az újabb, hatékonyabb eljárásokat lehetővé tevő innovációk, amelyek kidolgozása nagyon függ a széles értelemben vett gazdasági-társadalmi környezettől.

Tehát egy-egy ország versenyképességét és ehhez kapcsolódva gazdasági növekedését elsősorban a minőségi, nehezen mérhető, részben gazdaságon kívüli tényezők határozzák meg, mégpedig a befektetések megtérülésének biztonságát garantáló, illetve az innovációk kidolgozását, avagy átvételét lehetővé tevő **makroökonómiai és intéz-**

**ményi környezet.** Emiatt napjainkban az országok versenyképessége elsősorban az intézmények működésének színvonalától és a gazdaságpolitika minőségétől függ, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok a globális versenyben tartósan sikeresek legyenek.

### (b) Mikro gazdasági Versenyképességi Index

A Világ gazdasági Fórum másik versenyképességi indexét, a mikro gazdasági versenyképességi indexet (MICI-indexet) *Michael Porter* irányításával dolgozta ki egy munkacsoport. A **versenyképesség fogalma** alatt a MICI-index esetében: „*az intézmények, piacszerkezetek és gazdaságpolitikák összessége, amelyek fenntartják a gazdasági jólét jelenlegi magas szintjét*” (Cornelius 2003: xii). Tehát a MICI-index<sup>126</sup> versenyképesség fogalma alig tér el a GCI-indextől, legfontosabb különbségnek tűnik, hogy jólétről (prosperity) beszél, amely a GCI-index gazdasági növekedésével szemben kevésbé pontosan definiált kifejezés. Nyilván nem a fogalmak, hanem mérésük és értelmezésük tér el lényegesen a kétféle index felfogása között.

Először a *WEF* 1999-es kötetében jelent meg ez a versenyképesség fogalom és felfogás (*Porter* és az általa vezetett kutatócsoport<sup>127</sup> 1998-ban kapcsolódott be a vizsgálatba). Mint említettük, *Porter* a versenyképesség fogalma alatt a termelékenység adott szintjét és növekedési ütemét érti. Tagadja a szokásos közgazdaságtani felfogást, amelyik egy ország versenyképességét a világszintű export részesedésével hozza összefüggésbe. Szerinte ez a hagyományos szemlélet, *Krugman* kritikájával egyetértve, zérus összegű versenyt feltételez, amiből logikusan következik, hogy az országok intervenciós beavatkozásokkal, pl. exporttámogatásokkal tudják a többiek rovására javítani versenyképességüket. Hasonlóan az alacsony tartott munkabérek, avagy a hazai valuta leértékelése is csak rövid távon képes javítani egy-egy ország versenyképességét. Az alacsony munkabérek és a leértékelés elősegítheti az exportot, de ugyanakkor tovább csökkenti a hazai vásárlóerőt és egyidejűleg az importot is megdrágítja, ezáltal nem segíti elő az életszínvonal javulását.

A világgazdaságban azonban *Porter* szerint nem zérus összegű verseny folyik (lásd 5. fejezet), mindazon ország képes javítani lakosai jólétét, ahol javul a termelékenység. A gazdaságfejlesztés kulcskérdése: egy országban hogyan lehet kialakítani és tartósan fenntartani a termelékenység magas növekedési üteméhez (lényegében a versenyképességhez) szükséges gazdasági-társadalmi feltételeket. Ahogyan korábban kifejtettük (lásd 4. fejezet), *Porter* szerint az országoknak nem komparatív előnyeik (alacsony bérköltségük, avagy természeti erőforrásaik), hanem kompetitív előnyeik alapján kell versenyezniük, amelyek főleg egyedi termékek és szolgáltatások előállítását jelentik.

<sup>126</sup> Először a 2002-2003-as kötetben jelent meg a MICI-index elnevezés, a korábbi kötetekben változatlan tartalommal, de más elnevezéssel szerepel: a 2000-es és a 2001-2002-es kötetben *Current Competitiveness Index* a megnevezése.

<sup>127</sup> A Harvard Business School-on működő intézet neve: *Institute for Strategy and Competitiveness*.

Az országok versenyképességének mérésekor a fő kérdés a termelékenység szintjére és növekedési ütemére ható tényezők vizsgálata. A termelékenység, az adott ország versenyképessége főleg az ott működő vállalatok teljesítményétől függ, mivel csak a piaci versenynek kitett cégek képesek a hozzáadott érték tartós növelésére. A vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai pedig alapvetően két részre oszthatók (lásd 2.4. ábra): a makroökonómiai környezetre, valamint a mikrogazdasági alapokra. Napjainkban a **makroökonómiai környezet** a dereguláció és a nemzetközi megállapodások miatt az országok többségében hasonló, bizonyos konvergencia figyelhető meg, legalábbis nem okoz lényeges különbséget az országok között. Emiatt döntően a **mikrogazdasági alapok** két része, a vállalati működés és stratégia, valamint a mikrogazdasági üzleti környezet minősége dönti el egy-egy ország versenyképességét.

A MICI-index kialakításakor, 1998-ban és később is nagyméretű adatbázisokon statisztikai elemzéseket végeztek, hogy a termelékenység szintjével és növekedési ütemével a mikrogazdasági alapok egyes mutatói milyen kapcsolatban állnak. Alapvető kérdés, hogy a termelékenység méréséhez milyen mutatókat lehet megbízhatóan alkalmazni nemzetközi vizsgálatoknál?

Az országok összevetésekor a termelékenység szokásos mutatója az egy ledolgozott órára, avagy egy foglalkoztatottra jutó GDP (vásárlóerő-paritáson számolva). Alacsony foglalkoztatottsági ráta (pl. kései munkába állás, nagy egyetemi hallgatói arány) esetén a termelékenység elszakadhat az életszínvonalától. Nem is beszélve a nemzetközi vizsgálatoknál az eltérő alapokon álló és vegyes megbízhatóságú munkaerő-piaci statisztikákról (az OECD ajánlása alapján születő munkaerő-felmérések a fejlődő országokban nem teljesen megbízhatóak). Az is fontos, hogy a termelékenység definíciójában a GDP helyett a GNP alkalmazása jobban kifejezi az életszínvonalat, a GNP-t viszont nem számolják ki az országok széles körében (pl. Írország esetében a GDP 20 %-kal magasabb, mint a GNP, mivel jelentős a külföldi érdekeltségű tőke aránya). Továbbá, az országokra próbaszámításokat végezve az egy lakosra jutó GDP és az egy foglalkoztatottra jutó GDP között erős a korreláció ( $R^2=0.94$ ). A jelzett módszertani problémák miatt a MICI-indexnél a **termelékenységet az egy lakosra jutó GDP-vel** mérték (Porter 2003: 30). Ez azt is jelenti, hogy *Porter* gyakorlatilag a gazdasági növekedést vette a versenyképesség fő mutatójának, ezáltal összhangba került az elméleti közgazdászok többségével is. Nyilván a versenyképességre (gazdasági növekedésre) ható, azt befolyásoló tényezőket a saját fogalomrendszere (rombusz-modell<sup>128</sup>) szerint értelmezi, ezáltal jelenősen eltér a közgazdaságtudományi irányzatok többségétől.

Mint említettük, a MICI-indexnél is ugyanazon felmérést (egyazon kérdőívet) használták, mint a GCI-indexnél, amelyet 4700 vezető üzletember töltött ki 80 országból. A 2001-es keresztmetszeti adatokat összevetették az egy lakosra jutó GDP-vel, mint függő változóval, hogy a statisztikai összefüggéseket tisztázzák. A 80 ország esetében túl nagy volt az adatok szóródása, ezért a **kompetitív fejlődés elmélete** alapján,

<sup>128</sup> Megjegyezzük, hogy *Malecki* a témakört áttekintő munkájában a Porter-rombuszt, mint a „versenyképesség rombusz-modelljét” mutatja be (Malecki 1997: 8).

a vállalati versenyelőnyök eltérő forrásaiból kiindulva az országokat három csoportra osztották (lásd 4. fejezet): alacsony jövedelmű (tényező-vezérelt), közepes jövedelmű (beruházás-vezérelt) és magas jövedelmű (innováció-vezérelt) országok. Az országok közül az egy lakosra jutó GDP alapján 31 számított alacsony (6800 dollár/fő-nél kisebb érték), 26 közepes (6800-20000 dollár/fő) és 23 magas (20000 dollár/fő-nél nagyobb érték) jövedelmű országnak (Porter 2003: 30). Ezen országcsoportokra regresszió analízist felhasználva már statisztikailag szignifikáns összefüggések adódnak a mutatók többsége és az egy lakosra jutó GDP között. Porter kiemeli, hogy az 1998-tól rendelkezésre álló rövid idősorok miatt az ok-okozat kapcsolatot nem lehet statisztikailag alaposan elemezni, ezért indultak ki keresztmetszeti adatokból, az idősorokat majd csak évek múlva vizsgálják (Porter 2003: 23-24). Azt is megjegyzi, hogy 60 országban hasonló válaszok születtek a kérdőív kitöltésekor (az eltérések nem szignifikánsak), azaz sok országon belül hasonlóan ítélik meg saját országuk helyzetét.

A mikrogazdasági alapokból kiindulva a MICI-index két alindexből áll: az egyik a **vállalati működés és stratégia alindexe**, míg a másik a mikrogazdasági üzleti környezet, pontosabban a **nemzeti üzleti környezet alindexe**. A nemzeti üzleti környezetet az ismertetett rombusz-modell írja le, amely négy egymáshoz kapcsolódó determinánsból áll (lásd 2. fejezet). Ezt a rombusz-modellt most a nemzeti üzleti környezetre értelmezték, azaz nem egyetlen iparágra (a rombusz-modell országokra történő adaptálása miatt). A kérdőív 13 nagyobb kérdés csoportjában „szétszórva” található a két alindexhez használt kérdések, a rombusz-modell négy determinánsának elemzéséhez szükséges információk utólag lettek összerendezve (6.4. táblázat).

A felmérés során kapott adatok között fellépett a multikollinearitás, ezért faktoranalízissel alakították ki mindegyik alindex esetében a meghatározó faktort, amelyet az adott alindexnél figyelembe vettek. A két alindexből súlyozással készítettek egy végleges MICI-indexet: a mikrogazdasági üzleti környezet minőségére kapott alindexet 0.63-al, a vállalati működés és stratégia kifinomultságát jelző alindexet 0.37-es súllyal vették figyelembe. Az így nyert MICI-index, mint egyesített rangsor és az egy lakosra jutó GDP között szoros a kapcsolat, a GDP szóródásának 81 %-át a MICI-index magyarázza (Porter 2003: 41). Azaz a MICI-index érdemben felhasználható az országok versenyképességének értelmezéséhez, a versenyelőnyök egyes mikrogazdasági tényezői (a rombusz determinánsai) szerepének kimutatásához. A 2003-as kiadványban részletesen elemzik, hogy a jövedelem (GDP/lakos) és a mikrogazdasági versenyképesség melyik országban kiegyensúlyozott, melyik alul- avagy felülértékelt, illetve milyen üzleti tényezőben élveznek előnyöket, esetleg hátrányokat.

A MICI-index Porter ismertetett eredményeinek (lásd 2. és 4. fejezet) gyakorlati alkalmazását jelenti az országok versenyképességének vizsgálatára<sup>129</sup>. A fentiekből kiderül, hogy a termelékenység (versenyképesség) javulásában egyaránt szerepe van a kormányzati és a magán szektornak. A kormányzati szektor felelőssége főleg az üzleti

<sup>129</sup> A MICI-indexnél ismertetett gondolatokat több ország versenyképességének vizsgálatára alkalmazták Porter vezetésével, kb. 20 ország esetében a főbb eredmények taglaló előadások letölthetők: [www.isc.hbs.edu](http://www.isc.hbs.edu).

környezet megfelelő kialakításában jelenik meg, míg a magán szektor a vállalati működés és stratégiák kidolgozásával járulhat hozzá a versenyképes gazdasághoz.

6.4. táblázat A MICI-index alindexei és fontosabb mutatóik

<b>Vállalati működés és stratégia alindex</b>	
Termelési folyamat kifinomultsága	Értéklánc megjelenése
Versenyelőnyök természete	Nemzetközi piacok nagysága
Vezetői tréningek gyakorisága	Vevőorientáltság szintje
Marketing fontossága	Professzionális menedzsment iránti bizalom
Innovációs kapacitás	Regionális eladások jelentősége
Vállalati K+F kiadások	Külföldi technológiai licenck elterjedtsége
<b>Nemzeti üzleti környezet alindex</b>	
<i>Tényező (input) feltételek</i>	
Műszaki infrastruktúra: vasút minősége, kikötők minősége, repülőterek minősége, elektromos ellátás minősége, telefon/fax hálózat minősége, mobiltelefonok, Internet használat	Humán erőforrások: menedzsment iskolák minősége, állami iskolák minősége, matematikai és természettudományos képzés színvonala
Közigazgatási infrastruktúra: rendőrségi védelem a cégeknek, bíróság függetlensége, startup cégek, adminisztratív támogatása	Technológiai infrastruktúra: szabadalmak száma, kutatók és mérnökök, tudományos kutatóintézetek minősége, egyetemi-ipari együttműködés, szellemi jogvédelem
	Tőkepiacok: pénzpiacok kifinomultsága, kockázati tőke, helyi részvénytőke
<i>Keresleti feltételek</i>	
Vásárlók kifinomultsága	Fogyasztóvédelmi szabványok
Legújabb termékek vásárlói elfogadása	Információ technológiához kapcsolódó törvények
Fejlett technológiák kormányzati támogatása	Szigorú környezetvédelmi szabályozás
<i>Támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak</i>	
Helyi beszállítók minősége	Termelési együttműködés kiterjedtsége
Klaszter-fejlesztés helyzete	Helyi beszállítók száma
Modern gépek helyi elérhetősége	Alkatrészek és részegységek helyi elérhetősége
Specializált kutatási és képzési szolgáltatások helyi elérhetősége	
<i>Vállalati stratégia és versengés összefüggései</i>	
Ösztönzők:	Verseny:
Kormányzati támogatások elherdálása	Helyi verseny intenzitása
Kormányzati hivatalok döntéseiben a kedvezményezettség elterjedése	Helyi bázisú versenytársak gyakorisága
Munkavállalók-munkaadók együttműködése	Antitröszt politika hatékonysága
Nagyvállalati vezetés hatékonysága	Nagyvállalati tevékenység decentralizálása
	Többi cég illegális/tisztességtelen tevékenységének átháramló költségei
	Vámtarifa liberalizáció

Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2003: 34-35) alapján.

A MICI-index lényegében **gazdaságfejlesztési alapokon áll**: két alindexe országonként kimutatja mindkét szektor erősségeit és gyengeségeit, a jövőbeli fejlesztési prioritásokat. *Porter* fontosnak tartja a makroökonómiai politikákat is, de az általa vezetett vizsgálatok eredményei arra mutatnak rá, hogy az országok közötti versenyképesség elsősorban a mikrogazdasági, azaz üzleti tényezőktől függ, emiatt az országoknak főleg mikrogazdasági reformokat kell végrehajtaniuk versenyképességük javítására. Ezek a reformok pedig időigényesek, nemcsak egyes intézményekre és hivatalokra terjednek ki, hanem a vállalkozásokra és üzleti környezetük mindegyikére.

*Porter* felfogását többen bírálják, felröva „laza” fogalomkezelését, és azt, hogy alig épít a közgazdaságtudomány korábbi eredményeire (Lengyel 2000b; Martin-Sunley 2003). Valóban, a rombusz-modell és a bevezetett fogalmak (pl. klaszter, dinamikus agglomerációs előnyök) nem alkotnak tudományos értelemben konzisztens rendszert, ennek ellenére egyetértés körvonalazódik abban, hogy „*Porter* egy modellben egyesíti a versenyképesség keresleti és kínálati tényezőit” (Török 2001c: 8). Kínálati tényezőcsoportnak minősíthetők a tényező (input) feltételek és a vállalati stratégiák, míg keresleti tényezőcsoport a keresleti feltételek és a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak. Azaz bizonyos párhuzam felfedezhető a közgazdaságtudomány versenyképesség felfogásával is. Az „elméleti igénytelenség” ellenére a *Porter*-féle megközelítés mellett szól, hogy nemcsak méri a versenyképességet, hanem egyúttal a versenyképességet erősítő gazdaságfejlesztési stratégiák hátterét is megalapozza.

A Világgazdasági Fórum ismertetett versenyképességi módszertana, a GCI-index és a MICI-index hosszas kutatómunka eredménye, mindkét megközelítésnél egyaránt felhasználtak elméleti és empirikus vizsgálatokat. Ezek az eredmények fontos lépést jelentenek abba az irányba, hogy kialakuljon széles körben elfogadható, megfelelő elméleti háttérre alapozott versenyképesség fogalom és mérési eljárás. Mint említettük, mindkét indexhez ugyanazon kérdőív adatait használták fel, nyilván kiemelve az adott vizsgálathoz fontosnak tartott információkat. Módszertani gondként az merül fel, hogy csak azon mutatókat értékelték, amelyek statisztikailag kapcsolatban, szoros korrelációban állnak a GDP/lakos mutatóval, mint független változóval. Viszont kimaradhatnak olyan mutatók, amelyek nagyon szóródnak, mivel csak az országok egyes csoportjainál játszanak fontos szerepet a gazdasági növekedésben.

A GCI-index és a MICI-index eltérő alapállásból indulnak ki, de végül is közös bennük, hogy a **gazdasági növekedést** (az egy lakosra jutó GDP-t) tekintik a versenyképesség „sarokpontjának”, amivel mérik a versenyképességet. A versenyképességet befolyásoló tényezők elemzésénél viszont jelentős eltérések vannak, mind elméleti, mind módszertani szempontból. Markánsan kirajzolódik, amikor a gazdasági növekedést makroökonómiai fogalmakkal (technológia, közintézmények, makroökonómiai környezet) írják le, akkor feltételezik, hogy ezen peremfeltételek és tényezők hatására a piaci automatizmusok elvezetnek egy versenyképes gazdaság kialakulásához. A mikrogazdasági szemléletű irányzat viszont fontosnak tartja a vállalkozások stratégiáját és ezen stratégiák megvalósulását lehetővé tevő üzleti környezet tudatos fejlesztését is. Amíg a GCI-index a közszekort (közintézmények és makroökonómiai környezet),

addig a MICI-index inkább a magánszektor tartja fontosabbnak egy-egy ország versenyképességének megerősítéséhez. Mindkét irányzat és mindkét versenyképességi index előrelépésnek tekinthető, a korábbiakhoz képest új és érdekes eredményeket értek el, a kétféle szemlélet kiegészíti egymást és a kettőt együtt mérlegelve a valós gazdasági helyzetről releváns képet nyerhetünk. Megjegyzem, hogy a Világgazdasági Fórum kontinensekre (makrorégiókra) is végez elemzéseket, többek között Európára is (Warner 2002).

A régiók versenyképességének vizsgálatához hasznos gondolatok jelentek meg mindkét indexnél. Többek között a GCI-index a technológia kapcsán az országok két (innováció, technológia transzfer) típusát adta meg, míg a MICI-index a versenyelőnyök forrásai és a jövedelmek nagysága alapján három fajtáját. Azaz országok esetében a fejlettség szintjétől függnek a versenyképesség mérésére alkalmazható mutatók, illetve a gazdaságfejlesztési stratégiák és hatékony gazdaságpolitikák is. Ez pedig fokozottan igaz a régiókra, amint a regionális specializáció kapcsán már kifejtettük (lásd 4. fejezet).

### 6.3. Országok versenyképességi mutatórendszerei

Az országok versenyképességi rangsorai mellett megfigyelhetők olyan álláspontok is, amelyek a versenyképesség fogalmát túl komplexnek és mennyiségi adatokkal nehezen mérhetőnek tartják ahhoz, hogy korrekt rangsorokat lehessen kialakítani. Felállítanak ugyan versenyképességi mutatórendszereket, adatbázisokat, de csak mutatóként hasonlítják össze az országokat, nem készülnek összesített rangsorok<sup>130</sup>. Az országok versenyképességére vonatkozó mutatórendszerek ismertetése mellett gyakran kiadnak egy-egy ország, avagy országcsoport versenyképességére koncentrááló anyagokat is, amelyek esetleg csak viszonyítási alapként ismertetik néhány másik ország adatát (Zeman-Rodová-Soucek 1999). Ezek az adat- és mutatórendszerek igen alapos vizsgálatokat takarnak, sokszor nem is a tetszetős megfogalmazások, hanem inkább a felhasznált mutatók érdekesek, amelyek egy része sok esetben alkalmazható a regionális versenyképesség empirikus vizsgálatainál is.

A versenyképességi mutatórendszerek közül hármat ismertetünk, mindegyikük más-más szempontból tartalmaz jól hasznosítható megfigyeléseket. A Világbank versenyképességi módszere az országok nemzetközi versenyképessége megítélésének klasszikus példája, amikor a mérlegelési eljárás lépéseit is megfogalmazzák. Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentése a sztenderd fogalom mérésére tesz kísérletet, de nemcsak közgazdaságtudományi gondolatokkal áll összhangban, hanem a tudásalapú gazdaság elvárásaira is tekintettel van. Míg Írország versenyképességi jelentése

---

<sup>130</sup> Az esettanulmányoknál felhasználom a Nemzeti Kutatás-Fejlesztési Program által támogatott, 5/074/2001. számú projekt 1. részfeladata keretében (részfeladat vezető: *Lengyel Imre*) 2001-ben készült egyik tanulmányt (Lengyel-Deák 2001).



kiváló példát nyújt egy kisebb, nyitott gazdaságban a versenyképesség mérésére, a mutatók logikai rendszerezésére.

### 6.3.1. A Világbank versenyképességi eljárása

A Világbank 1999<sup>131</sup>-ben tette fel honlapjára egy ország versenyképességének felmérésére szóló javaslatát és mutatórendszerét, amely 130 országra tartalmaz adatokat. Egy ország versenyképessége alatt a **termelékenységet értik**, az egy lakosra jutó bruttó kibocsátás szintjét és annak változási ütemét. Azonban a versenyképesség fogalmát **túl elnagyoltnak**, túl összetettnek tartják ahhoz, hogy egyetlen mutatóval mérni lehessen. Kiemelik, hogy a versenyképesség olyan tényezők sokaságától függ, amelyek vállalat-, iparág-, avagy ország-specifikusak. Véleményük szerint a termelékenység nem mérhető teljesen megbízható módon, de a termelékenység növekedésére ható tényezők sem. Ezért nem is számítanak komplex versenyképességi rangsort, hanem megadnak egy eljárást, amelynek alkalmazásával az ország versenyképessége megítélhető, illetve az országok megfelelő adatait összegyűjtik és közreadják<sup>132</sup>.

Egy ország versenyképességének megítélésékor<sup>133</sup> négy egymást követő, egymást kiegészítő lépésből álló eljárást javasolnak:

- (a) **Külkereskedelmi folyamatok elemzése:** az exportpiaci részesedés vizsgálata.
- (b) **Nemzeti, regionális és lokális versenyképességi mutatók összehasonlítása:** összevethető mutatórendszerek, statisztikai (kemény) adatokat tartalmazó adatbázisok kialakítása.
- (c) **Felmérésen alapuló versenyképességi mutatók és a vállalati versenyelőnyök feltárása:** nehezen mérhető, minőségi (puha) adatok és információk gyűjtése.
- (d) **Üzleti és kormányzati szféra közötti konzultáció:** a gazdaságpolitikai tervek és szándékok megismerése és befolyásolása.

Ez a négy lépés lényegében egy olyan munkacsoport teendőit vázolja, amelynek feladata egy adott ország gazdaságának elemzése. Ez a négy lépés jól érzékelteti, hogy a 90-es évek második felében milyen szempontok alapján és hogyan mérlegelték a Világbank szakemberei egy-egy ország versenyképességét, kiváló példáját nyújtva a nemzetközi versenyképesség hagyományos szempontú elemzésének.

(a) **Külkereskedelmi folyamatok elemzése.** Az export nagyságának és változásának elemzése fontos és értékes megállapításokat nyújthat egy ország vállalatai ver-

<sup>131</sup> Erre az adatra csak következtetni tudunk abból, hogy a Világbank honlapján ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)) található (2003. januári) anyagokban az *IMD* 1999. évi kiadványára mutató internetes hivatkozásokat találtunk.

<sup>132</sup> Mivel az egyes országok adatgyűjtési rendszere különbözik, ezért nem mindegyik adat áll rendelkezésre az összes országra vonatkozóan.

<sup>133</sup> Az eljárás leírása a „*Competitiveness Strategy, Assessment & Indicators*” című anyagban található a Világbank honlapján (letöltve: 2003. január).

senyképességének megítéléséhez. Az exportpiaci részesedés növelése azt is jelzi, hogyan tud helyt állni egy ország a növekvő globális integrációban. A kereskedelmi folyamatok elemzésekor főleg a **feldolgozóipari termékek exportját** érdemes alapul venni. Egyrészt a feldolgozatlan nyersanyagok (bányakincsek, mezőgazdasági termékek stb.) exportja gyakran jelentős lehet egy-egy ország esetében, de a versenyképesség javulása az exportban megjelenő hozzáadott értékkel áll kapcsolatban, avagy a termékek választékának növelésével, ezekre a feldolgozatlan javakra pedig ez nehezen teljesíthető. Másrészt az is nagyon fontos, a hazai ágazatok hogyan képesek versenyezni az importtal (különösen a kereskedelem nagyarányú liberalizációja folytán), viszont a nyersanyagok esetében nehéz mérni és megítélni az import behatolását (az import penetrációt), mivel az esetek többségében egy transznacionális cégen belüli anyagmozgatásról van szó. A fentiek miatt a feldolgozóipari termékek exportjára célszerű koncentrálni egy ország nemzetközi versenyképességének vizsgálatakor. A szolgáltatások exportja is egyre jelentősebb, de az jelenleg még csak az országok egy szűkebb, fejlettebb csoportjára vonatkozik.

Az exportpiaci részesedés változását is óvatosan kell kezelni, nem biztos, hogy egy ország exportjának csökkenése egy adott termékcsoporthoz az ország versenyképességének gyengülésére utal, mivel más termékek exportja ezt a kiesést ellensúlyozhatja, azaz szerkezetváltás is állhat a háttérben. Egy ország versenyképessége valós helyzetének megítéléséhez az összes releváns feldolgozóipari exportpiac vizsgálata szükséges, elemezve ezen exportpiacokon az ország cégei részesedésének változását és a gazdaságra gyakorolt előnyeit, hátrányait.

Egy cég, avagy iparág versenyképes egy termékpiacon, ha a részesedését növelni tudja. **Nemzetközileg versenyképes egy ország**, ha exporttermékeinek piaci részesedése olyan termékpiacokon nő meg, amelyek a világkereskedelemben egyre nagyobb szerepet töltenek be. Azaz lényeges szempont, hogy egy gyorsan bővülő piaci szegmensben nő-e az exportrészesedés, avagy egy fokozatosan háttérbe szoruló termékpiacon. Négy kategóriát lehet megkülönböztetni a termékek pozíciója és az országok versenyképessége szempontjából (6.5. táblázat): emelkedő csillag, elszalasztott lehetőség, hullócsillag és visszavonulás.

6.5. táblázat Az exportpiaci pozicionálási mátrix

Az ország részesedése a termék világkereskedelmében	A termék részesedése a világkereskedelemben	
	Növekvő (dinamikus)	Csökkenő (visszaeső)
Növekvő (erős versenyképesség)	„Emelkedő csillag”	„Hullócsillag”
Csökkenő (gyenge versenyképesség)	„Elszalasztott lehetőség”	„Visszavonulás”

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése a [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) alapján.

Egy termék dinamikusnak minősíthető („emelkedő csillag”), ha világgpiaci kereskedelme nagyobb ütemben nő, mint az összes exporttermék átlaga, míg stagnáló (avagy visszaeső), ha részesedése a világkereskedelemben csökken. Egy országot erős versenyképességűnek tekinthetünk, ha világgpiaci részesedése növekvő, míg gyenge versenyképességűnek (versenyképtelennek), ha világgpiaci részesedése csökkenő. Természetesen nem mindegy, hogy egy ország exporttermékeinek piaca dinamikus, avagy stagnáló.

Egy országnak az a kedvező, akkor erősödik a versenyképessége, ha a dinamikus termékek piacán tudja növelni exportját, míg a csökkenő (visszaeső) termékek piacán való növekvő részesedés („hullócsillag”) általában csak átmenetileg képes javítani egy gazdaság helyzetén. Egy ország versenyképessége gyenge, ha nem tudja kihasználni az exporttermékei piacán megfigyelhető keresletbővülést, avagy visszaeső termékpiacra csökken a részesedése. Természetesen ez a logikai séma túlzottan leegyszerűsített, minden egyes konkrét esetben alapos vizsgálat szükséges, hogy az adott termék iránti kereslet változásának hátterében mi áll, szintúgy körültekintően elemezni kell, hogy miért csökken egy-egy ország exportja egy adott termékpiacra.

A fenti logika alapján egy ország nemzetközi versenyképességének megítélésakor a **feldolgozóipari exportot** kell alapul venni, és egyenként megvizsgálni a fontosabb termékpiacokat és ezeken a piacokon az ország exportjának jelentőségét és változását. Egy ország versenyképessége erős, ha az „emelkedő csillag” kategóriában szerepelnek fontosabb húzóágazatainak termékei, míg versenyképessége stagnál, ha a „hullócsillagok” vannak többségben. Egy ország versenyképessége gyenge, ha az „elszalasztott lehetőségek” dominálnak, mivel az ország nem tudja kihasználni az exporttermékei iránt megnyilvánuló növekvő érdeklődést, de még van remény arra, hogy megfelelő gazdaságpolitikai lépések után a dinamikus termékpiacokon növelni tudja részesedését. Ha pedig fontosabb termékpiacai beszűkülnek („visszavonulás”), akkor nem tudott időben kivonulni ezekről a piacokról, emiatt a közeljövőben várhatóan tovább gyengül az ország versenyképessége. Természetesen az országok többségének exportja összetett, mind a négy kategóriában található termékei, emiatt az export szerkezetének alapos elemzésével lehet csak a versenyképesség jelenlegi helyzetéről és várható alakulásáról véleményt formálni.

#### **(b) Nemzeti, regionális és lokális versenyképességi mutatók összehasonlítása.**

Az országok versenyképességének megítéléséhez célszerű felhasználni statisztikai – tehát objektív – adatokból származtatott mutatókat. A Világbank is létrehozott egy versenyképességi adatbázist, amely bárki számára hozzáférhető a szervezet honlapján. Minden egyes mutatóhoz és adathoz pontosan megadják forrását és definícióját, a mutatókat és adatokat általában nemzetközi kiadványokból vették át. Nem új mutatókat hoztak létre, új adatokat sem gyűjtöttek, csupán adatbázisban rendszerezték a versenyképesség méréséhez felhasználható, az egyes országokban gyűjtött, hivatalos kiadványokban szereplő adatokat. Viszont bármilyen összehasonlító nemzetközi vizsgálat-hoz ez a mutatórendszer és adatbázis kiválóan felhasználható, mivel az országok adatai

egymással korrekt módon összevethetők. Az adatbázis rendszerezése, a mutatók köre egyúttal azt is jelzi, hogy a Világbank szakértői mit tartanak fontosnak az országok versenyképességének megítélésakor.

A Világbank öt mutatócsoport 19 mutatójára összesen 63 adatot közöl (6.6. táblázat). Egy-egy csoporton belül több mutató van, egy-egy mutatóhoz pedig több adat tartozik. Pl. a **humán tőkét** négy adattal jellemzik: az írástudók aránya (és változása), az iskoláskorú gyermekekből az iskolába járók aránya az általános és középiskolában (valamint a felsőoktatásban), a műszaki közfokú oktatásban résztvevők aránya az összes iskolába járóhoz viszonyítva, a születéskor várható élettartam (és változása). Az **általános kereskedelmi dimenziók** adatai: a kereskedelmi többlet/hiány, a világgazdasági exportrészesedés, az exportrészesedés változása az utóbbi években, az export koncentrációs index és változása. Hasonlóan az **információs és kommunikációs hálózat** színvonalának megítélésére 9 adatot közölnek: az ezer lakosra jutó telefonvonal, a telefonhibák számát 100 vonalra számítva, a vonalra várási időt, az átlagos hívási díjat, a televíziók számát ezer lakosra, az Internet állomások számát ezer lakosra, a személyi számítógépek számát ezer lakosra, a faxok számát ezer lakosra, az eladott újságok számát ezer lakosra.

6.6. táblázat A Világbank versenyképességi mutatói és adatbázisának szerkezete

<b>Általános gazdasági teljesítmény:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- az egy főre jutó GNP értéke (1996) és évenkénti változásának üteme (1965-től)</li> <li>- a jövedelmek szóródása</li> </ul>	
<b>Makrogazdasági és exportpiaci dinamizmus</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a beruházások és a termelékenység növekedése (6 adat)</li> <li>- általános kereskedelmi dimenziók (5 adat)</li> <li>- az export versenyképessége (4 adat)</li> <li>- az export szerkezete (3 adat)</li> <li>- a kereskedelem politika (3 adat)</li> <li>- a kormányzat részesedése a gazdaságban (5 adat)</li> </ul>	<b>Pénzügyi dinamizmus</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a külső adósság jelenértéke a GDP-hez viszonyítva</li> <li>- a bruttó külső adósság növekedése</li> <li>- a követelésállomány a GDP-hez viszonyítva</li> <li>- az inflációs ráta</li> <li>- a magánhitelek aránya a GDP-hez viszonyítva</li> <li>- a tőzsde kapitalizációja a GDP-hez viszonyítva</li> <li>- a kamatláb</li> </ul>
<b>Infrastruktúra és befektetési klíma</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- információs és kommunikációs hálózat (9 adat)</li> <li>- műszaki infrastruktúra (3 adat)</li> <li>- társadalompolitikai stabilitás (2 adat)</li> </ul>	<b>Humán és intellektuális tőke</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- humán tőke (4 adat)</li> <li>- intellektuális tőke (5 adat)</li> </ul>

Forrás: a szerző saját szerkesztése a [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) alapján.

Az adatbázis lehetővé teszi az adatok többféle szerkezetű lekérdezését, de **az országok összesített versenyképességi rangsorát nem közlik**. Minden országnak van

egy ismertetője, ahol az adott országra vonatkozó összes adatot egy helyen megtalálhatjuk, egy-egy ország összes adatát kilistáztathatjuk. Másrészt mind a 63 adat esetén külön-külön megtekinthetjük az országok rangsorát. A rangsort a legjobbtól a legrosszabb felé haladva teszik közzé, azonban bizonyos esetekben betűrendben közlik az országokat, mivel az országok rangsorolását az adat jellege nem teszi lehetővé<sup>134</sup>. Egy-egy mutatóhoz több adat is tartozik, általában az adott évre jellemző érték, valamint az elmúlt időszakban történő változások üteme. Az adatokat nemzetközi kiadványokból vették, az abszolút (stock jellegű) adatok általában 1996-97-ből valók, míg a dinamikus viszonyszámok (flow jellegű) 1965-től avagy későbből.

A mutatórendszer és az adatbázis kidolgozásának három fő célját jelölték meg:

- gyors pillanatfelvételt tesz lehetővé egy adott ország üzleti környezetének állapotáról,
- összemérhetővé teszi egy adott ország gazdasági helyzetét, annak egyes mutatóit a szupranacionális régió többi országával, avagy a hasonló fejlettségű országok átlagával,
- mutatóként közli, hogy egy adott ország a rangsorban hol foglal helyet (ha létezik adat ezen mutató esetében).

A makrogazdasági és exportpiaci dinamizmus nemcsak az exporttermékek legfontosabb adatait, de a beruházások és termelékenység jellemzőit is tartalmazza, míg a pénzügyi dinamizmus egy makrogazdaság alapvető pénzügyi adatait összegzi. Ez a két mutatócsoport a pénzügyi befektetők és hitelintézetek döntéseikhez szükséges mutatókból áll, egy gazdaság általános fejlettségét és helyzetét mutatja. A másik két mutatócsoport a termelési tényezők néhány főbb adatát fogja át. A Világbank ezen mutatórendszerének összetétele hagyományosnak tekinthető a nemzetközi versenyképesség megítélésékor, de inkább az okozatokat, semmint az okokat tartalmazza. Pl. az üzleti környezet, a vállalkozókészség, az innovációs háttér, a vállalati stratégiák stb. nem szerepelnek benne. Véleményem szerint ez a mutatórendszer egy ország hitelminősítéséhez, jelenlegi versenyképessége méréséhez elegendő, de a versenyképességet javító, az erősségekre épülő gazdaságpolitikai, gazdaságfejlesztési programokhoz kevés információt tartalmaz.

**(c) Felmérésen alapuló versenyképességi mutatók és a vállalati versenyelőnyök feltárása.** Egyértelmű, hogy egy ország versenyképessége megítéléséhez nem elegendő a statisztikai adatok elemzése, hanem minőségi, „puha” adatokat is figyelembe kell venni, azaz kérdőíves felméréseket, interjúkat is kell készíteni. A szakértők, vállalati szakemberek, gazdaságpolitikusok, valamint háztartások által kitöltött kérdőívek válaszai felhasználhatók a várakozások, a társadalmi háttér, a vállalati stratégiák stb. jellemzőinek feltárásához. Természetesen szubjektív véleményekről van szó, ami a

---

<sup>134</sup> Ide négy mutató tartozik: az export koncentrációja, kormányzat fogyasztása, egy telefonhívás átlagos ára, a munkaerő szervezettségének mértéke.

kapott eredményt illetően nem teszi lehetővé az objektív értékítéletet. Hasonló kérdőíveket használ fel az ismertetett versenyképességi rangsorok készítéséhez az *IMD*, valamint a *WEF* is.

A Világbank a versenyképesség megítéléséhez a felmérések három eltérő jellegű körét emeli ki:

- a szakértők, avagy a gazdasági elit véleményének feltárása a helyi üzleti feltételektől,
- a vállalati teljesítményre ható tényezők felmérése a tulajdonosok, befektetők és vezető menedzserek körében,
- a magánszektor képviselői véleményének felmérése a vállalatok működésének akadályairól (adók, cégbejegyzés, finanszírozás stb.).

A kérdőíves felmérés rávilágíthat a statisztikai adatok mögötti társadalmi-gazdasági folyamatokra, minőségi jellemzőkre (pl. munkafegyelem, munkavállalói attitűd, közbiztonság, korrupció), a várakozásokra stb., amelyek hosszabb távon meghatározzák egy ország versenyképességét. Nyilván mintavételi problémák is nehezíthetik a felmérést, illetve interjúkészítést. Viszont ezek a vélemények lényegesen árnyalhatják a statisztikai adatok által leírt gazdasági helyzetet, amelyek főleg a már lezajlott folyamatokat mutatják, míg a felmérések a jelenben formálódó jövőbeli folyamatokat sejtetik.

**(d) Üzleti és kormányzati szféra közötti konzultáció.** Egy ország versenyképességének jellemzői, illetve a versenyképesség javulása a kormányzat gazdaságpolitikai lépéseitől nagyban függ. A versenyképesség javítására irányuló erőfeszítések csak akkor eredményesek, ha a magán- és kormányzati szféra közötti információáramlás hatékony. Amíg a statisztikai mutatók elsősorban a mérhető, kinyilvánított versenyképességet (revealed competitiveness) mutatják, addig a felmérésekkel és az üzleti és kormányzati szféra közötti folyamatos konzultációk során a versenyképesség alakulására ható tényezőket lehet feltárni és bizonyos gazdaságpolitikai javaslatokat lehet megfogalmazni. A legtöbb országban nem megfelelő a vállalati szektor és a kormányzat közötti információáramlás, aminek következtében a vállalatok nagyobb mértékű bizonytalansággal, kockázattal szembesülnek, ami csökkentheti exportpiaci esélyeiket, ezáltal az ország versenyképessége is gyengülhet.

A Világbank fentiekben bemutatott versenyképességi vizsgálata fogalmi és szemléleti kérdésekben semmi újat nem hozott, de nem is ez volt a célja. Nyilvánvaló, hogy nemzetközi vizsgálatokhoz a javasolt négy lépésből álló eljárás jól felhasználható: a feldolgozóipari export elemzéséből kiindulva, a főbb makrogazdasági és pénzügyi mutatókat áttekintve, a legfontosabb termelési tényezőket értékelve egy ország nemzetközi versenyképessége hagyományos módon történő megítélése elvégezhető. Mindent célszerű kiegészíteni felmérésekből és interjúkból származó, valamint a magán- és közszféra közötti konzultációk során elhangzó információkkal, ami elvezethet a versenyképesség erősödését előidéző gazdaságpolitikai lépésekhez. Ez a javasolt eljárás

lényegében egy ország komparatív előnyeit próbálja feltárni, különös figyelmet fordítva a makrogazdasági pénzügyi adatokra.

### 6.3.2. Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentése

Az Egyesült Királyságban először 1999 decemberében, másodszer 2001-ben adták ki a **Versenyképességi Mutatók** (UK Competitiveness Indicators) elnevezésű kiadványt, amely az 1998-as Versenyképességi Fehér Könyvben (Competitiveness White Paper) lefektetett célok és prioritások figyelembevételével készült (DTI 2001). A korábbiaktól némileg eltérő szerkezetben adták ki 2002-ben és 2003-ban a **Termelékenységi és Versenyképességi Mutatók** (UK PCI: UK Productivity and Competitiveness Indicators) című jelentéseket, amelyekben az alkalmazott mutatók köre is kissé megváltozott (DTI 2003a). Egyrészt az egyes mutatókon belül újabb típusú adatokat is alkalmaztak, másrészt az 1999-es kötetben levő 39 mutató, illetve a 2001-esben levő 41 mutató helyett 2003-ban csak 33 mutató szerepel. A kiadványokat a Kereskedelmi és Ipari Minisztérium<sup>135</sup> (Department of Trade and Industry) készítette, bevonva a többi érintett főhatóságot is. Minden egyes mutatónál pontosan definiálják, melyik fogalom mit értenek, honnan vették az adatokat és milyen módszertan alapján végezték a számításokat, milyen adatok felhasználásával készültek a diagramok (pl. SNA93, ESA95, PPS). Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentései részben a versenyképesség mérése, részben a több év alatt felhalmozódott statisztikai tapasztalatok, részben az új gazdasági folyamatok beépítése miatt érdemelnek figyelmet.

Az UK PCI kiadványok nem definiálják részletesen elméleti alapossággal, hogy mit értenek versenyképességen, mivel a megjegyzések szerint a háttéranyagokban található az elméleti alapok, azaz adottnak veszik a fogalomkör ismeretét (illetve a kiadvány közérthetőségét nem nehezítik közgazdasági fogalmakkal és képletekkel). Felfogásuk szerint a versenyképesség lényege a **sikeresség a globális versenyben**, amit a többi hasonló fejlettségű országgal történő összevetésben lehet megítélni. A sikeresség tartóssága pedig a termelékenység javulásától és a **tudásalapú gazdaság** elterjedtségétől és annak alapjaitól függ, összhangban az EU Lisszabonban elfogadott határozatával. Emiatt az anyagokban kiemelt szerepet kaptak a tudásalapú gazdasághoz és az „új gazdasághoz” kapcsolódó mutatók. Megjegyzem, hogy az EU-ban született tudásalapú gazdaságra vonatkozó stratégiára nagy hatást gyakoroltak a brit állásfoglalások a tudás teremtésének és alkalmazásának kiemelt fontosságáról (amit *Tony Blair* és kormányprogramja már 1998-ban megfogalmazott).

A kiadványok alapgondolata, hogy fejlett országokban az **új tudás üzleti alkalmazásával**, és az alkalmazás feltételeinek javításával erősíthető a versenyképesség. A gyorsan változó világban egyre inkább észlelhető, hogy a versenyképesség attól függ, hogyan hozzuk létre, terjesztjük el és alkalmazzuk a termelékenységet növelő új ismereteket.

<sup>135</sup> A kiadványok letölthetők a [www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk) honlapról.

reket. Az összes gazdasági tevékenységnél, az építőipartól a mérnöki munkáig, a kereskedelemtől a pénzügyekig, mindenütt szükséges a tudást, a szakképzettséget és a kreativitást javítani a termékek és szolgáltatások előállításánál, mivel ezáltal javulhat a termelékenység. Bármelyik cég képes javítani gazdasági teljesítményét a tudáshoz való hozzáférés javításával, az új ismeretek hasznosításával, működjön valamelyik hagyományos szektorban vagy az új gazdaságban. Emiatt ezekben a jelentésekben a versenyképesség értékelésekor a **termelékenységet javító tudásalapú gazdaság** vizsgálata előtérben áll.

Többször és hangsúlyosan kiemelik, hogy a **versenyképesség az nagyon sokrétegű fogalom**, ezért csak árnyalt mutatórendszerrel lehet megbecsülni. Az is fontos, hogy egy ország versenyképességének megítélése függ gazdasági fejlettségének szintjétől, emiatt hasonló fejlettségű országokat célszerű összehasonlítani (benchmarking). A versenyképesség mérése szándékosan eklektikus, mivel nincs olyan mérték, amely a releváns gazdasági teljesítmény összes lényeges dimenzióját meg tudná mérni, főleg a tudásalapú gazdaság összetevőinek és a termelékenyebb országokhoz viszonyított termelékenységi rés (productivity gap) alkotóelemeinek megbízható kimutatása nehézkes.

A kiadványsorozat nem elméleti, hanem **gazdaságpolitikai indíttatású**, fő célja annak kimutatása, hogyan mérsékelhető a termelékenységi rés, mivel az Egyesült Királyság egy lakosra jutó GDP-je elmarad a legfejlettebb hét ország, a G7 átlagától (1999-ben 21 %-kal). Függetlennek sem tekinthető, mivel a kormány (annak egyik miniszteriuma) adja ki, bemutatva a munkáspárti kormányzás alatt eltelt évek néhány alapvető jellemzőjét. Többször kiemelik, hogy a versenyképesség javítása többéves folyamat, mivel a tudás lényege a humán tőke és a társadalmi tőke magas színvonala, ami pedig a lassan változó emberi viszonyoktól, attitűdöktől függ, részben a generációváltással áll összefüggésben.

A kiadványsorozat egy terjedelmes mutatórendszert dolgoz fel, amelyhez a háttér tanulmányokat és adatokat az egyes ágazati és statisztikai hivatalok szolgáltatták. Kiemelik, hogy a mutatók egy része nem mérhető, a gazdasági teljesítmény lényeges mutatója pl. a verseny erőssége (milyensége és intenzitása), az innovációs kapacitás színvonala, a menedzsment minősége, a vállalkozókészség és a vállalkozói attitűdök. Ezek a mutatók bizonyos adatokkal becsülhetők ugyan, de tisztában kell lennünk azzal, hogy sok esetben a vizsgálni kívánt gazdasági tényezőnek csak egy-egy mennyiségi vetületét elemezzük. Lényeges, hogy a tudástőkét, a rendelkezésre álló és hasznosítható tudást jóval nehezebb mérni, mint pl. a fizikai tőkét. Továbbá az új gazdaság legfontosabb üzletágaiban (információs és kommunikációs technológia, biotechnológia, optoelektronika) nincs nemzetközileg összehasonlítható statisztika, pl. a számítógépek száma, a beruházások értéke, avagy a szabadalmak száma nem adják vissza pontosan a mérni kívánt jellemzőt.

A mutatóknál az is gond, hogy egy részük ciklikus, avagy **időszakos hatásokat** mutat, pl. a nemzetközi recesszió vagy konjunktúra az erősen nyitott, a világ gazdaságtól függő Egyesült Királyság gazdaságát alapvetően befolyásolja. Hasonló hatásokat válthat ki a tényleges gazdasági háttértől függetlenül egy-egy jelentősebb multinacio-



nális cég döntése (a K+F részleg áttelepítéséről, telephelyek nyitásáról és bezárásáról stb.). Azaz több mutatónál nem a tényleges szerkezeti változásokat, nem a tudástőkét, nem a versenyképesség tartós elemeit érzékeljük, hanem csupán az átmeneti hatásokat.

Az Egyesült Királyságban alapvetően egy **statisztikai kiadványsorozat** készül, amelyik a mutatókat egységes szerkezetben ismerteti. A mutatóknál viszonyítási alapként a legfejlettebb országokat vették: a G7-et (USA, UK, Németország, Olaszország, Kanada, Franciaország és Japán), illetve esetenként egyéb fejlett országokat (főleg az EU, avagy az OECD tagállamait és átlagukat). Mindegyik mutatónál 2001-től kezdve három kérdést tesznek fel, azaz egységes szerkezetben közlik az adatokat:

- Mi a jelentősége (lényege) az adott mutatónak?
- Hogyan alakult ez a mutató az Egyesült Királyságban?
- Mi következik az adatokból az Egyesült Királyság esetében?

A 2002-es és 2003-as kiadványok szerkezete eltér a 2001-esétől, utóbbiban a 41 mutató mindegyikénél több adatot, általában 3-4 releváns adatot közölnek, összevetve egy-egy grafikonon ezen adatokat a többi fejlett országgal (táblázatot nem alkalmaznak). A 2001-es kiadvány értékelhető úgy is, mint a **tudásalapú gazdaság versenyképességének** vizsgálatára tett kísérlet, amely komoly visszhangot váltott ki az EU-ban.

A 2001-es kiadványban a mutatórendszer logikai szerkezetét nem közlik, a versenyképességet és alaptényezőit négy mutatócsoporttal vizsgálják (DTI 2001):

- üzleti környezet (9 mutató),
- erőforrások (15 mutató),
- innovációs folyamatok (12 mutató),
- eredménymutatók (5 mutató).

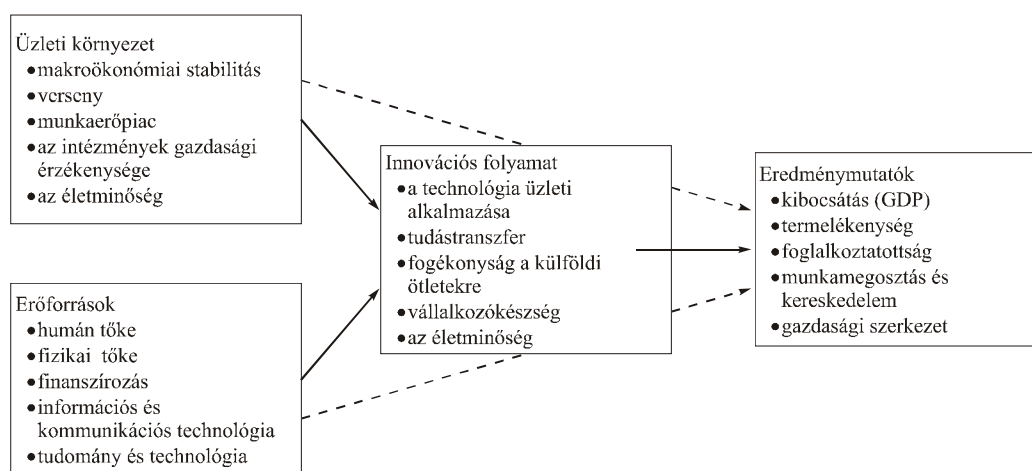
A versenyképesség ezen statisztikai jellegű megközelítése egy modellben is összegezzhető, amelyet a 2001-es kiadványban nem közölnek, de véleményem szerint az összefüggések értékelése után ez az egymásra épülő felfogás nagyjából kirajzolódik (6.1. ábra). A kiadványban indirekt módon két olyan tényezőcsoport adnak meg, amelyek **passzívoknak** tekinthetők, azaz meglétük szükséges, de nem elégséges feltétele a versenyképességnek. Ez a két tényezőcsoport: az üzleti környezet és az erőforrások.

Az **üzleti környezetet** igen tágan értelmezik, a makroökonómiai stabilitástól az árákon át a munkaerő-piaci jellemzőkig és az életminőségig, azaz közgazdaságtani szempontból nagyon heterogén mutatócsoportról van szó. Az **erőforrások** a meghatározó termelési tényezőket tartalmazzák, amiket kiegészítettek az információs és kommunikációs technológia (kapcsolódás a digitális piachoz, e-kereskedelem, információs és kommunikációs készségek), valamint a tudomány és technológia (a kutatások publikációi és hivatkozások az elméleti folyóiratokban, kormányzati K+F kiadások, vállalati K+F kiadások) jellemzőivel.

Az inputként megjelenő két tényezőcsoportot az **innovációs folyamat képes aktivizálni**, azaz hatékonyan hasznosítani, aminek eredményeképpen állnak elő a versenyképesség mérhető eredménymutatói. Amíg az üzleti környezet és az erőforrások egyes

tényezőinek mérése közismert, addig az innováció közgazdaságtani fogalma, avagy az innovációs folyamatok megítélése és mérése még nem egységes, ezért ez a mutatórendszer részben kísérleti jellegűnek tekinthető. Viszont rámutat arra, ha a tudásalapú gazdaságot, mint nehezen definiálható gazdaságpolitikai szlogent komolyan vesszük, akkor tisztázni kellene alapvető fogalmait és valahogyan mérni kellene legfontosabb jellemzőit.

6.1. ábra Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2001-ben



Forrás: a szerző saját szerkesztése a DTI (2001) alapján.

Az innovációs folyamaton belül öt részfolyamatot különítettek el, amelyeket több mutatóval is mérnek:

- **A technológia üzleti alkalmazása:** vállalati innovációs kiadások (köztük a K+F), szabadalmak száma, innovatív cégek aránya, az új vagy megújult termékek aránya az értékesítésből.
- **Tudástranszfer:** egyetemi licencek, start-up és spin-off cégek, az innováció informatikai háttere, az egyetemek és az iparágak publikációs kapcsolatai.
- **Fogékonyság a külföldi ötletekre:** a K+F nemzetközi kapcsolatai, vállalatok közötti technológiai szövetségek.
- **Vállalkozókészség:** az újonnan alakuló és megszűnő cégek aránya, a gyorsan növekvő cégek, a kockázatviselés attitűdjei.
- **Életminőség:** az igényes fogyasztók (környezetbarát és egészségesebb termékek) innovációkra készítetik a cégeket.

Az **eredménymutatók** öt tényezőtől állnak, egy-egy tényezőt egyetlen mutatóval mérnek (mutatókon belül több adatsorral): a kibocsátás (az egy lakosra jutó GDP), a termelékenység (munkatermelékenység), a foglalkoztatottság (foglalkoztatottsági ráta),

a munkamegosztás és kereskedelem (a tudásalapú iparágak exportja) és a gazdasági szerkezet (a tudásalapú iparágak kibocsátásának részaránya a GDP-ben). Az eredménymutatóknál is megjelennek a tudásalapú gazdaság jellemzői, amelyek a szokásos közgazdasági eredménymutatókon jóval túlmutatnak.

6.7. táblázat Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2003-ban

<b>Eredménymutatók</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- makroökonómiai stabilitás</li> <li>- egy főre jutó GDP</li> <li>- munkatermelékenység</li> <li>- foglalkoztatottsági ráta</li> <li>- életminőség</li> <li>- tudásalapú iparágak specializációja</li> </ul>	
<b>Beruházások</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- üzleti beruházások</li> <li>- kormányzati beruházások</li> <li>- kapcsolat a digitális piachoz</li> <li>- e-kereskedelem adaptációja</li> </ul>	<b>Innováció</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- kutatások publikációi és hivatkozásai az elméleti folyóiratokban</li> <li>- kormányzati K+F kiadások</li> <li>- üzleti K+F és innovációs kiadások</li> <li>- szabadalmi bejelentések</li> <li>- egyetemi tudás transzfer</li> <li>- az innováció információs forrásai</li> </ul>
<b>Képzetségek</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- írás-olvasás és számolás</li> <li>- középfokú és felsőfokú oktatás</li> <li>- élethosszig való tanulás</li> <li>- menedzsment képzettségek</li> <li>- informatikai képzettségek</li> </ul>	<b>Vállalkozások</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vállalkozókészség</li> <li>- kockázatviselő attitűdök</li> <li>- kockázati tőke</li> <li>- részvénytőke</li> </ul>
<b>Versenyipiaci környezet</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- nyitottság a kereskedelemben és külföldi befektetéseknél</li> <li>- verseny</li> <li>- energiapiaci verseny</li> <li>- munkanélküliség</li> <li>- a foglalkoztatottsági lehetőségek változatossága</li> <li>- ágazati kapcsolatok</li> <li>- munkaerő-piaci szabályozás</li> <li>- politikai és intézményi szerkezet</li> </ul>	

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése a DTI (2003a) alapján.

Az Egyesült Királyság 2001-es versenyképességi kiadványa szakított a szokásos közgazdaságtani megközelítéssel, nem a külkereskedelemben elért pozíciókra koncentrált. Nem az exportpiaci részesedést, nem az árak és költségek alakulását, azaz nem a hagyományos nemzetközi versenyképességet (lásd Világbank) elemezte, hanem a sztenderd fogalom szellemiségét képviselte, megfejelve az innovációs folyamatok mérésével, amelyet a tudásalapú gazdasággal kapcsolt össze. A 2002-es kiadványban né-

mileg módosult a mutatórendszer és öt olyan tényezőcsoportot adtak meg, amelyek „vezérlik” a termelékenység és versenyképességi mutatók alakulását. A 2003-as kiadvány ezt a megközelítést pontosította és egészítette ki.

A 2003-as kiadvány a termelékenység és versenyképesség javulásának feltételeit **öt tényezőcsoportban** foglalja össze, amelyek hatásai az eredménymutatókban tükröződnek (DTI 2003a). A korábbi kiadványokhoz képest túlléptek a leíró jellegű statisztikai adatok közlésén, már egy logikai szerkezetet is kidolgoztak, részben *Michael Porter* hatására (akire többször hivatkoznak a kiadványban, főleg az Egyesült Királyság versenyképességéről írott anyagát idézve, Porter-Ketels 2003). Az öt tényezőcsoport (beruházások, innováció, képzettségek, vállalkozások, versenypiaci környezet) lényegében a fenntartható gazdasági növekedés hátterét alkotja (6.7. táblázat).

A 2003-as kiadványban az **eredménymutatókon belül a fenntartható gazdasági növekedés** hagyományos mutatói (egy főre jutó GDP, munkatermelékenység, makroökonómiai stabilitás) mellett szerepelnek **társadalompolitikai célok** mutatói is (a foglalkoztatottsági ráta, az életminőség). A kiadvány túllép a 2001-es jelentésen, mivel versenyképéségen nemcsak a gazdasági teljesítményt és annak nemzetközi versenyben történő elismertetését érti, hanem inkább tágan értelmezett gazdasági-társadalmi fejlődést. Egyértelműen kiviláglik, hogy a legutóbbi kiadványban a **sztenderd fogalom gyakorlati adaptálásáról** és bizonyos szempontból továbbgondolásáról van szó, mégha direkt módon ezt nem is jelentik ki.

Továbbá a versenyképéséget megalapozó öt tényezőcsoportból három a **közgazdaságtudomány hagyományos termelési tényezőinek** feleltethető meg: tőke (beruházások), munkaerő (képzettségek) és vállalkozókészség (vállalkozások). Sőt, a technológiának megfeleltethető az innováció is, így a 2003-as kiadványban a versenyképéséget befolyásoló tényezők összhangban állnak a közgazdaságtudomány gazdasági növekedéshez kapcsolódó egyszerűbb alap gondolataival. Tehát ez a versenyképéség felfogás a gazdasági növekedés szokásos gondolköre egyfajta elméleti kiterjesztésének tekinthető, a tartós gazdasági fejlődés napjaink új feltételeihez igazodó megfogalmazásának.

Az ötödik tényezőcsoport, a **versenypiaci környezet** pedig *Porter* hatását mutatja, mind a makroökonómiai környezet, mind a mikrogazdasági alapok elemei felfedezhetőek, többek között a rombusz-modell determinánsai is. Míg a **tudásalapú gazdaság** kiépültségét mérő mutatók mindegyik tényezőcsoportban megfigyelhetők: a tudásalapú iparágak, digitális piac, e-kereskedelem, informatikai képzettségek stb.

A 2001-es és a 2003-as kiadványok összevetéséből bizonyos mértékig nyomon követhető, hogyan változott a versenyképéség fogalmának és mutatórendszerének megítélése az Egyesült Királyságban. Úgy vélem, hogy 2003-ra a sztenderd fogalom egyértelműen előtérbe került, amit mutat az életminőség és a foglalkoztatottsági ráta megjelenése az eredménymutatók között. A másik sajátosság az, hogy 2003-ban megfigyelhető egy közeledés a közgazdaságtudomány hagyományos felfogása felé, mivel a versenyképéség öt tényezőcsoportja már illeszkedik a gazdasági növekedés széles körben elfogadott magyarázó változóihoz. Amíg 2001-ben kissé eklektikusnak és heterogén-

nak tűnt egy-egy mutatócsoport (lásd 6.1. ábra), addig 2003-ban határozottan erősödött a mutatócsoportokon belüli koherencia.

Fejlett országokban a versenyképesség megerősödése a tudásalapú gazdaságnak, főleg az innovációs folyamatoknak, az innovációk alkalmazásának következménye. Mindezek mögött az a felismerés húzódik, hogy a fejlődő országok alacsonyabb termelési költségei miatt a fejlett országok traded szektorában a hagyományos, sztenderd termékekről át kell állni egyediséget, magas tudást képviselő termékek és szolgáltatások előállítására. Ezen a folyamatosan megújuló termék- és szolgáltatás piacon pedig csak úgy lehet helyt állni, ha állandóan valami újat találunk ki, hogy az új piaci igények kielégítésénél az elsők között legyünk, avagy minőségben jobbat produkáljunk. A közismert szlogen szerint a fejlett országokban a „termelékenység javulása nem azt jelenti, hogy valamit jobban, hanem valami jobbat csinálunk”.

Nagyon fontos és várhatóan a versenyképesség mérésénél egyre inkább előtérbe kerülő szempont a **tudásalapú gazdaság főbb jellemzőinek bevonása a vizsgálatokba**, ami történhet indirekt módon is, mint pl. a WEF GCI-indexnél a technológia kiemelése, valamint az innovatív és technológia transzfer országok megkülönböztetése. Megjegyzem, hogy a tudásalapú gazdaság fogalma eléggé elnagyolt, az innovációk kidolgozását, illetve a tudásalapú iparágak specializációját értik alatta. A tudásalapú gazdaság azt is jelenti, hogy a globális vállalatok stratégiai (szellemi) tevékenysége a fejlett országokban koncentrálnak, míg a végrehajtó jellegű tevékenységeket kihelyezik a fejlődő országokba.

A Egyesült Királyság versenyképességi kiadványai jól szerkesztett munkák, világos és egyértelmű fogalmakat, nemzetközileg is összevethető mutatókat használnak. A kiadványsorozatot röviden értékelve, a munkacsoport a sztenderd versenyképesség felfogásból indult ki, mivel **versenyképesség** alatt a termelékenység olyan növekedési ütemét érti (egyik fő cél a termelékenységi rés csökkentése), amelyik nemcsak a gazdasági kibocsátás, hanem az életminőség és a foglalkoztatottsági ráta javulását is magával hozza.

Kiemelendő, hogy a **versenyképesség aktív oldalával** foglalkoztak, azaz olyan tényezőkkel, amelyek javítják a vállalatok versenyelőnyeit és nem tértek ki a passzív tényezőkre, amelyek legfeljebb mérsékelhetik a versenyhátrányokat, pl. az infrastruktúra (úthálózat, lakáshelyzet stb.) összetételét sem elemezték. Nem az intézmények (oktatási, közigazgatási, közművelődési stb.) meglétét és kapacitását mutatták ki, hanem hatásukat a lakosság műveltségére, írástudására. Érdekes, hogy tudástranszfernél is az eredményt nézték (start-up és spin-off cégek), nem az ipari parkok, avagy inkubátorházak számát és befogadóképességét. Továbbá nem a passzív tudásbázist mérték (pl. tudományos minősítettek, kutatók, egyetemisták száma), hanem az innovációkban megjelenő, az üzleti életben alkalmazható tudás hasznosulását, az innovációs folyamat eredményességét.

### 6.3.3. Írország versenyképességi jelentése

Írországban 1998-tól évente jelenik meg az **Éves Versenyképességi Jelentés** (ACR: Annual Competitiveness Report), amelyet az 1997-ben létrejött Nemzeti Versenyképességi Tanács (National Competitiveness Council) ad ki a Forfás ügynökség segítségével (ACR 1998, 2003). Ez a kiadványsorozat<sup>136</sup> egy részletes mutatórendszer alapján vizsgálja és értékeli Írország versenyképességét, összevetve bizonyos kiválasztott országok mutatóival. Mindegyik évben kiadják a Versenyképességi Kihívás (The Competitiveness Challenge) című anyagot is, amelyik a teendőket vázolja fel, lényegében a Nemzeti Versenyképességi Tanács szakmai állásfoglalását és javaslatait a versenyképességet erősítő gazdaságpolitikai lépésekről (ACC 2003). Megjegyzem, hogy a Nemzeti Versenyképességi Tanács egy szakmai szervezet, tagjai nem politikusok, hanem sikeres és elismert üzletemberek, menedzserek, avagy egyetemi oktatók, akik nem a gyakran változó „hivatali mundér becsületét” védik, hanem megalapozott szakmai érvekkel támasztják alá és nyíltan vállalják javaslataikat.

Az ACR-ben a versenyképesség fogalmát is megadják, az utóbbi években megfigyelhető a fogalom egyre pontosabb értelmezésének igénye. Az 1998-as kiadványban a versenyképesség fogalma: „a piaci versenyben elért sikeresség, amelyik a jólét általános növelésében is megjelenik” (ACR 1998). 2003-ban már egy részletesebb **versenyképesség fogalmat** vettek alapul (ACR 2003: 4): „a versenyképesség a piaci versenyben elérhető sikerességre való képesség, amelyik mindenki számára jobb életszínvonalhoz vezet. Több tényezéből származik, különösképpen a vállalatok versenyképességéből és a támogató üzleti környezetből, amelyek ösztönzik az innovációt és a beruházásokat, és amelyek kombinációja elvezet a termelékenység növekedéséhez, a reáljövedelmek gyarapodásához és a fenntartható fejlődéshez”. Ebben a felfogásban ötvöződik mind a sztenderd megközelítés (az OECD-re hivatkoznak), mind *Porter* felfogása (a *WEF*-et említik), kiegészítve a fenntartható fejlődés elvárásával.

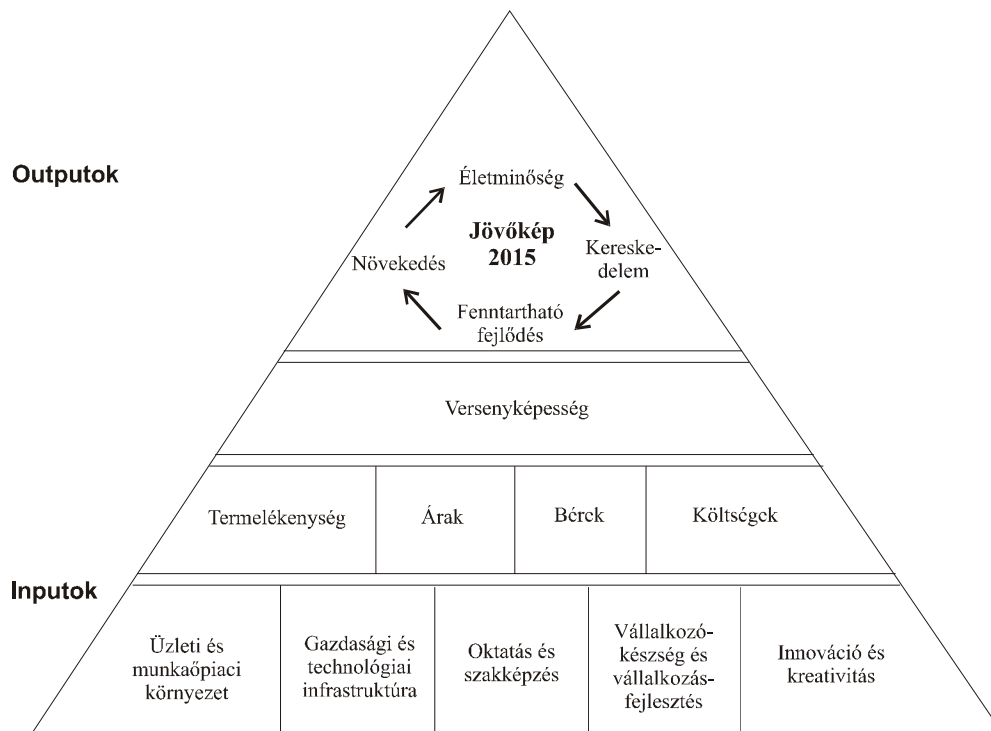
Az ACR az Egyesült Királyság versenyképességi jelentéseihez hasonlóan eleinte inkább statisztikai mutatók közzétételére és leíró elemzésére szorítkozott. Csak 2002-ben dolgozták ki a mutatócsoportok egymásra épülését érzékeltető modellt, amelyet 2003-ban átdolgoztak, megadva egy „**versenyképességi piramist**” (ACR 2003: 4). A piramis<sup>137</sup> alapját a versenyképességre érdemi hatást gyakorló inputok és gazdaságpolitikák alkotják (6.2. ábra): üzleti és munkaerő-piaci környezet, gazdasági és technológiai infrastruktúra, vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés, innováció és kreativitás. Az inputokra épül a piramis következő, ún. „közvetítő szintje” (intermediate stage), egy közbenső szint, amelyik a versenyképesség mérésére alkalmas közgazdasági kategóriákat tartalmazza. Míg a versenyképesség outputjai (következményei) nemcsak a gazdasági növekedés és bővülő kereskedelem (főleg külkereskedelem), hanem az életminőség javulása és fenntartható fejlődés is.

<sup>136</sup> A jelentések letölthetők: <http://www.forfas.ie/ncc/reports.html>

<sup>137</sup> Ez a versenyképességi piramis jelentősen eltér a 8. fejezetben részletesen elemzett, a regionális versenyképességre 2000-ben általam kidolgozott piramis-modelltől.

A nemzeti versenyképességnek ez a piramis egy logikus modelljét alkotja, amelyben a sztenderd fogalom ismertetőjegyei mellett megjelennek a **nemzetközi versenyképesség hagyományos közgazdaságtani mérőszámai** is: termelékenység, árak, bérek és költségek. A jelentés versenyképesség alatt lényegében ezen négy közgazdasági kategória együttesét érti. Amíg az inputok az **okai, feltételei** a versenyképességnek, az outputok pedig az **okozatai, következményei**, addig a közbelső szint közgazdaságtani kategóriái **mérik és mutatják** a versenyképesség jelenlegi szintjét, a megvalósult versenyképességet (revealed competitiveness).

6.2. ábra A versenyképesség piramis modellje Írországban



Forrás: a szerző szerkesztése az ACR (2003: 4) alapján.

A jelentés kiemeli, hogy a gazdaság- és társadalompolitika csak az inputokat (a modell legalsó szintjét alkotó öt tényezőcsoportot) képes **direkt módon befolyásolni**, míg az outputokra indirekt hatásokat gyakorolhat, mivel a nemzetközi verseny üzleti szereplői autonóm módon meghozott döntéseinek következményei jelennek meg az eredménymutatókban. Ebben a felismerésben tetten érhető az is, hogy egy kis nyitott piacgazdaságban a transznacionális cégek döntési központjai (térési bázisai) más or-

szágokban vannak, így az ír hatóságok sokszor nem tudják partnerként bevonni őket a gazdaságpolitikai döntésekbe.

Ez a modell egy szimpatikus kísérlet a gazdasági-társadalmi-környezeti fejlődés, a nemzetközi versenyképesség és a versenyképességet befolyásoló háttértényezők összekapcsolására. A 2002-es jelentésben még nem szerepelt a piramis, sem a „közvetítő szinten” szereplő közgazdasági kategóriák, hanem csak az inputok és az outputok közötti kapcsolatot nevezték versenyképességnek. Az inputok közé is csak három mutatócsoportot soroltak: üzleti környezet; társadalmi-gazdasági környezet; vállalkozás, termelékenység, K+F és innováció. Azaz a háttértényezők mellett a versenyképesség mutatóit (pl. termelékenység) is itt vették figyelembe.

A piramisban szereplő inputok és outputok résztényezőinek mindegyike komplex, ezért számos mutatóval lehet csak jellemezni őket. Az öt inputtényezőnél összesen 96 mutatót, a közvetítő szintnél 18 mutatót, míg az eredménynél 14 mutatót vettek figyelembe (6.8. táblázat). A mutatókat bizonyos hasonlóság alapján mutatócsoportokba vonták össze, pl. az innováció és kreativitás esetén három (kutatás-fejlesztés; ötletesség és kreativitás; szabadalmak, üzleti alkalmazások és új termékek), az oktatás és szakképzés esetén négy (ráfordítások, részvétel, elsajátított tudás, élethosszig való tanulás) mutatócsoportot alakítottak ki. Az eredménymutatóknál két mutatócsoportot képeztek, makrogazdasági teljesítmény, valamint fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőkép 2015-ig. Összesen 22 mutatócsoportot alakítottak ki.

6.8. táblázat A versenyképesség mérésére alkalmazott mutatócsoportok Írországbán

<b>Eredménymutatók (14 mutató)</b>		
Makrogazdasági teljesítmény		Fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőkép 2015-ig
<b>Közvetítő szint (18 mutató)</b>		
Termelékenység	Üzleti költségek	Árak és bérek
<b>Vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés (20 mutató)</b> - vállalkozókészség és vállalkozásfinanszírozás - cégalapítás - cégvezetési készségek - klaszterek, hálózatok és hosszú távú tervezés	<b>Inputok (96 mutató) öt mutatócsoportja</b>	<b>Innováció és kreativitás (15 mutató)</b> - kutatás-fejlesztés - ötletesség és kreativitás - szabadalmak, üzleti alkalmazások és új termékek
<b>Üzleti és munkaerő-piaci környezet (24 mutató)</b> - helyi verseny erőssége és szabályozása - munkaerő-piac - makrogazdasági politika (adózás) - beruházások és külkereskedelmi nyitottság	<b>Gazdasági és technológiai infrastruktúra (22 mutató)</b> - közlekedés - informatikai és kommunikációs technológia - energia hatékonyság - lakásállomány és környezetvédelem	<b>Oktatás és szakképzés (15 mutató)</b> - ráfordítások - részvételi arány - elsajátított tudás - élethosszig tartó tanulás

*Forrás: a szerző saját szerkesztése az ACR (2003) alapján.*



A 2003. évi jelentésben a 128 mutató közül 35 input, 7 közbenső és 5 output jellegű mutatót elemeztek részletesen, általában grafikonokat, oszlopdiagramokat is alkalmazva. Az adatokat nemzetközi (OECD, EU) és egyéb üzleti szervezetek (IMD, WEF, KPGM stb.) kiadványaiból vették át, egy-egy mutató esetén 16 országot hasonlítottak össze (főleg fejletteket, az akkori EU-tagállamok közül 10-et, a csatlakozók közül Magyarországot és Lengyelországot, továbbá Japánt, Új-Zélandot, Dél-Koreát és az Amerikai Egyesült Államokat).

Az eredménymutatóknál a makrogazdasági teljesítményhez sorolják a fajlagos kibocsátást (GDP/lakos), a munkanélküliségi rátát, a termékek és szolgáltatások exportját. Míg a fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőképhez a jövedelem egyenlőtlenségeket és az életminőséget. A mutatócsoportoknál megfigyelhetők jól mérhető (pl. közlekedési hálózatra) mutatók, valamint csak felmérések alapján becsülhetők, pl. a helyi verseny erőssége és szabályozása (amit az ismertetett WEF versenyképességi kiadványból vettek át). A mutatók egy része mind az inputokhoz, mind az outputokhoz sorolható, pl. a lakásállomány (lakásépítés) az infrastruktúra része, de az életminőséget is mérheti, illetve a lakásépítési költségek és árak a közbenső szinthez tartoznak.

Az öt inputtényező eltér a közgazdaságtudományban megszokott termelési tényezőktől, de azért bizonyos párhuzamosságok megfigyelhetők: a munka (oktatás és szakképzés), a vállalkozókészség, a technológia (gazdasági és technológiai infrastruktúra) szintén kimutatható. De egyértelműen kirajzolódik, hogy nem a közgazdaságtudomány gazdasági növekedés-elméleteiből indultak ki (nem egy zártnak feltételezett makrogazdaságtani modellből), hanem a **globális versenyt és nyitott gazdaságot alapul vevő üzleti tudományok szemléletéből**, a vállalati versenyelőnyök forrásaiból. Azt is fontosnak tartom, hogy az innovációt és kreativitást, a vállalkozókészséget, azaz a minőségi szempontokat kiemelten kezelik. Véleményük szerint a gazdasági növekedésben az árak és költségek szerepe visszaszorul, mivel egyre inkább a csúcstechnológia és az innováció-vezérelt üzletágak kerülnek előtérbe, amelyek kevésbé költségérzékenyek. De a növekvő írországi bérköltségek, az emelkedő életszínvonal és a fejlődő országok versenye egyre inkább rá is kényszeríti az ír gazdaságot a „tudás-intenzív” tevékenységekre.

A mutatórendszerrel kiemelik, hogy amíg az inputmutatók a jelenlegi helyzetre vonatkoznak, addig a közvetítő szint és az eredménymutatók egy korábbi helyzet következményei, azaz **időbeli elcsúszás, fáziskésés** van az inputok és az outputok között. Másképpen, a jelenlegi eredménymutatók az inputok egy jóval korábbi állapotának következményei. Pl. a középiskolákban jelenleg részt vevő diákok színvonalas informatikai képzése csak évekkel később mutatkozhat meg a termelékenység növekedésében, amikor a diákok végeznek és megjelennek a munkaerőpiacon.

Így ez a mutatórendszer inkább bizonyos mutatók halmaza, amely mutatókat a piramis által sugallt szemlélet alapján rendszereztek. Az említett másik kiadványban, a **Versenyképességi Kihívásban** már összevetik az egyes mutatókat és ezáltal állapítják meg a problémák súlyosságát, jelölik ki a megoldandó feladatokat és fogalmaznak meg javaslatokat megoldásukra. Ebben a társkiadványban az öt inputtényezőt egyenként

elemzik, először a mutatók (és rangsorok) által felvázolt helyzetet értékelve, majd javaslatokat téve a problémák megoldására, kitérve arra is, hogy rövid távon melyik minisztériumnak mi lenne a feladata.

A jelentés mindegyik mutatót csak egyenként, önmagában vizsgálja, összehasonlítva a többi kiemelt országgal, de az öt input mutatócsoportot nem veti össze. Tettek ugyan egy kísérletet, hogy **Írország versenyképességét összemérjék** a másik 15 országgal. Mind a 128 mutató esetén rangsorolták a 16 országot, majd a táblázat szerinti mutatócsoportok alapján értékelték Írország versenyképességét (ACR 2003: 3). Pl. az üzleti és munkaerő-piaci környezetet pozitívnak minősítették, mivel Írország a 16 országot tekintve a társasági adónál 1., a külföldi működő tőkénél 1., a helyi verseny erősségében 13. a rangsorban. A vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés tényezőt vegyesnek tartják, mivel a vállalkozások alapításában a 4., a klaszterek fejlesztésben a 8., az értékláncok kiépítésében Írország a 11. a rangsorban. Azaz a mutatócsoportokat nem egzakt (pl. statisztikai) módszerekkel értékelik, hanem csak „ránézésre” minősítik a többi országhoz viszonyítva. Ennek ellenére úgy vélem, hogy ez a „benchmarking” elegendő a szűk keresztmetszetek kimutatására és a versenyképességet erősítő gazdaságfejlesztési lépések fontosságának megítélésére.

Az Ír Versenyképességi Jelentés egymást követő éves kiadványaiban kirajzolódik a versenyképességgel kapcsolatos felismerések koherenciájának megerősödése. Amíg 1998-ban a gazdasági fejlődés egy elnagyolt fogalmát és mutatórendszerét alkalmazták, addig 2003-ban mind a fogalom értelmezése, mind mérésének modellje, mind a mutatórendszer jóval kiforrottabb. A jelentés a versenyképesség sztenderd fogalmát ötvözi *Porter* álláspontjával: a versenyképesség csak eszköz, amelyik az inputok hatékony hasznosításával hozzásegít a társadalmi-gazdasági célok eléréséhez, az életminőség és a fenntartható fejlődés biztosításához.

#### 6.4. Az eltérő versenyképesség felfogások értékelése

A **makrogazdaságok nemzetközi versenyképességével** kapcsolatban többféle megközelítés létezik, amint az áttekintett példák is mutatják. Egyértelműen leszögezhető, hogy az elméleti közgazdaságtudomány fogalmaira támaszkodva nehezen értelmezhető gondolatokról van szó. A versenyképesség fogalma az országoknál a termelékenység szintjéhez és növekedési üteméhez köthető a globális verseny feltételei között, azaz a gazdasági növekedés, gazdasági fejlődés magyarázatának egyfajta újrafogalmazásáról van szó.

A globalizációs folyamatok következtében átalakulnak a gazdaságok, egy-egy termék előállítása időnként több országot érint, sokszor nehéz megállapítani egy adott ország hozzájárulásának arányát a végtermékhez. Nagyon elválhat egy országban a megtermelt jövedelem az ott felhasználhatótól, főleg a kevésbé fejlett országokban (pl. a GDP a GNI-től), ezért a gazdasági növekedésnek és az átlagos életszínvonal javulásának üteme eltérő lehet. Továbbá egy-egy befektetői döntés, egy gyár fejlesztése,

avagy bezárása sokszor az adott vállalat más országban levő döntési központjának nehezen áttekinthető alkufolyamataiban dől el, nem az érintett ország gazdasági tényezőitől függ. Ezen új feltételek miatt került előtérbe a versenyképesség sztenderd fogalma, amely nemcsak a nemzetközileg versenyképes tevékenységeket várja el, hanem azt is, hogy az így keletkező jövedelmek (nagyobb részük) az országban maradvá járuljanak hozzá az ott élők életszínvonalának javulásához.

A versenyképesség mérésére alkalmazott mutatórendszereket áttekintve két eltérő szemlélethez sorolhatjuk az álláspontokat, az egyiket „realizált”, míg a másikat „feltételes” versenyképességnek nevezhetjük, azaz „ex post” avagy „ex ante” megközelítéseknek. A két megközelítés nem határolható el mereven, a gyakorlatban mindegyik vizsgálatnál mindkettő bizonyos keveredése figyelhető meg, pl. mindkét rangsormód-szer

Az **„ex post” versenyképesség** (másképpen: revealed competitiveness) a gazdaság múltbeli mérhető teljesítményéből, főleg az **output-jellegű adatokból** indul ki, főbb mutatói: a GDP növekedési üteme, munkatermelékenység, foglalkoztatottság, az exportpiaci részesedés, az országok relatív költségszintje, főleg a munkaerőé, a reálárfolyam stb. (Botos 2000; Éltető 2003; Kovács 1999; Török 1999b). Ebben a csoportba sorolható a *Világbank* adatbázisa, a *WEF* GCI-indexe és részben az *IMD* mutatórendszere is. Ezen felfogás mutatói egy részének régiókra történő adaptálása nehézkes vagy értelmetlen, mivel pl. regionális monetáris és árfolyam-politikának nincs értelme. Viszont a munkatermelékenységre, foglalkoztatottságra, külkereskedelmi forgalomra, exportpiaci részesedésre, bérköltségekre, a régióknak a többi (országon belüli és kívüli) régióval történő kereskedelmére visszavezetett gondolatokat a programozási (tervezési-statisztikai) régiók versenyképességének vizsgálatához gyakran felhasználják. Ezt a megközelítést „tradicionális regionális versenyképességnek” is nevezik, amely főleg a gazdasági bázis elméleten, a területi multiplikátorok kumulatív hatásának általánosításán alapul (Armstrong-Taylor 2000; Malecki 1997: 15-19; Rechnitzer 1994).

Az **„ex ante” versenyképesség** nem a gazdasági teljesítmény valamely mutatóját, vagy mutatórendszerét, hanem a gazdasági teljesítmény növelésére való képességet, a vállalati versenyelőnyökre ható környezet elemeit, a globális versenyben való sikeres helytállás háttérfeltételeit hangsúlyozza. Idesorolhatjuk a *WEF* MICI-indexét, avagy az *UK* országos mutatóit, amelyek a tudásalapú gazdaság hatásait próbálták megbecsülni. Ez a felfogás elsősorban az **üzleti feltételekre és környezetre, az inputra** koncentrálna, és csak másodsorban a gazdasági teljesítményekre, azaz inkább az okokat elemzi és nem az okozatokat, emiatt gyakran támaszkodik szakértői véleményekre, kérdőíves felmérésekre és főleg becsült adatokat dolgoz fel. A versenyképesség ezen szemléletéből is több gondolat felhasználható a régiók versenyképességének vizsgálatához, főleg a tudásbázis, a kvalifikált munkaerő elsődlegességén alapuló, az agglomerációs hozzá-dék fontosságát hangsúlyozó, a lokalizált adottságok meghatározó szerepét kiemelő regionalista irányzatok támaszkodnak erre a makrogazdasági felfogásra (Maskell et al 1998). Viszont meg kell jegyeznünk, hogy ezen mutatók alapján hasonló versenyképességűnek tekintett régiók között nagy eltérések lehetnek a gazdasági teljesítményt (a

GDP-t) tekintve, pl. hiába hasonló az infrastruktúra minősége, ha a vállalatok teljesítményében ez nem tükröződik. Az is fontos, hogy az átalakuló országokban, így hazánkban is a gazdasági és intézményi feltételek egészen mások, mint amit a piacgazdaságokra kidolgozott elméletek figyelembe vesznek, emiatt a versenyképesség javítása is némileg eltérő lépéseket igényel (Csaba 2002).

Amíg az „ex post” jellegű megközelítések inkább a közgazdaságtudomány, addig az „ex ante” felfogások a gazdálkodástudomány szemléletéhez állnak közelebb. Megfigyelhetők az „ex post” és „ex ante” típusú mutatók közötti ellentmondás feloldására tett kísérletek is, amikor egy olyan komplex indexet próbálnak elkészíteni, amelyik összegzi a versenyben történő helytállás mérését és várható javulását (a jövőbeni képességet). Napjainkban megjelentek azok az eljárások is, amelyek a különböző mutatókat nem izoláltan kezelik, hanem a mutatók közötti összefüggéseket is megpróbálják figyelembe venni, azaz egy logikai szerkezetet is megadnak a versenyképesség értelmezésére. Ilyennek tekinthető *Porter* MICI-indexe, illetve az írországi versenyképességi piramis. Ezen gondolatokhoz áll közel a regionális versenyképesség piramismodellje is, amelyet a 8. fejezetben ismertetünk.

*„Meggzülettünk hirtelen,  
egyikünk se kérte.  
Kérve kériünk, szép jelen:  
meg ne büntess érte.”*

*(Devecseri Gábor: Az egyes  
emberek dala együtt)*

## 8. A regionális versenyképesség értelmezése és piramis-modellje

A régiók versenyképességének értelmezéséhez elsősorban az országokra, mint kiemelt fontosságú területi egységekre vonatkozó eredményeket célszerű alapul venni. Az országok versenyképességével foglalkozó 6. fejezetből kiviláglik, hogy a versenyképesség a fenntartható gazdasági növekedéshez, a globális versenyben elérhető gazdasági teljesítményhez kapcsolódik. De a versenyképesség megítélésénél nemcsak gazdasági tényezők, hanem gazdaságon kívüli társadalmi és környezeti szempontok is felmerülnek, azaz lényegében **tartós gazdasági fejlődésre való képességről** van szó. Ezzel összefüggésben az is megfogalmazódik, főleg az európai társadalmi modellben (lásd 7. fejezet), hogy a gazdasági fejlődés az ott élők mindegyikének javítsa az életkörülményeit, az átlagos életszínvonal növekedésével együtt ne nőjenek a társadalmi különbségek. Magas legyen a foglalkoztatottsági ráta, mindenki munkához és ezáltal jövedelemhez jusson, aki munkát keres.

Az országok versenyképességére vonatkozó, makroökonómiai eredményeknek nyilvánvalóan csak egy része alkalmazható a régiókra, mivel a régiók esetében pl. önálló gazdaságpolitikákról (verseny-, monetáris, fiskális stb.) sem beszélhetünk. Emiatt a szubnacionális régiót, mint egy „kis nyitott országot” feltételező szemlélet mellett megfigyelhető az a felfogás is, amelyik a régióban levő vállalatok versenyképességének összegzéséből (exportpiaci részesedéséből, termelékenységéből), a vállalati versenyelőnyökből, azaz lényegében mikrogazdasági szemléletből indul ki. A makroökonómiai felfogás elsősorban a regionális versenyképesség mérésére, míg a mikrogazdasági alapállás inkább a régiók versenyképességének javításakor hasznosítható.

A régiók versenyképességének értelmezésekor nem elegendő a mérésre koncentrálnunk, hanem a versenyképesség javulását előidéző tényezőket is értékelni kell (Horváth 2001b). Nem csak mutatórendszereket kell megadni (mint pl. az *IMD* rangsorai, avagy az Egyesült Királyság esetében, lásd 6. fejezet), hanem a regionális fejlesztések azon kulcstényezőit is meg kellene határozni, amelyek eddig is befolyásolták rövidebb-hosszabb távon, illetve előidézhették a jövőben is a versenyképesség javulását. Tehát a pozitív közgazdaságtani szemlélet mellett normatív közgazdaságtani gondolatokat is

mérlegelnünk kell. Ráadásul a régiók típusától, fejlettségétől függően más-más tényezők segítik elő a gazdasági fejlődést (lásd 4. fejezet régió-típusait).

Amint az EU-s dokumentumokból kiderült, főleg gazdaságpolitikai, regionális politikai indíttatásból egyre inkább teret nyer a **sztenderd versenyképesség szemlélete**, amelynek közgazdaságtani háttere még nem tűnik eléggé kidolgozottnak, annak ellenére, hogy több kísérlet történt tudományos alapjainak tisztázására. Részben a fogalom viszonylagos újdonsága, részben a különböző fejlődési-növekedési irányzatok eltérő alapállása és fogalomrendszere következtében lép fel ez a bizonytalanság. De nyilván az is fontos szempont, hogy napjainkban a társadalmi-gazdasági folyamatok gyors változásai miatt nem könnyű a társadalomtudományokban új kifejezéseket definiálni. A fejezetben a sztenderd fogalomból indulunk ki, a regionális versenyképességnél alapvetőnek tartva a gazdasági növekedés mellett a foglalkoztatottság magas szintjét.

A fenti elvárásokhoz kapcsolódva napjainkban egyre inkább teret nyer, hogy a **versenyképesség egységesen értelmezhető olyan fogalomként** is megadható, amelyik a gazdasági verseny két alaptípusára, a vállalatok és területi egységek (régiók, országok) közötti versenyre egyaránt érvényes. A sztenderd fogalom pontosításaként adódik a verseny ezen két típusára az egységes versenyképesség fogalom, amelyikhez nemcsak jól mérhető mutatók rendelhetők, de a gazdaságpolitika számára is értelmezhető fejlesztési irányokat sugall. Amint *Porter* is kiemeli, a verseny két alaptípusa közötti különbségek a globális verseny miatt mérséklődnek, ezért vezeti be a „verseny új közgazdaságtanát”, ahol az alapegységként megfogalmazott klaszterek mindkét verseny-típushoz közel állnak (lásd 5. fejezet).

A fejezetben röviden áttekintjük a regionális versenyképesség elméleti hátterét, támaszkodva az előző fejezetekben leírtakra és bemutatva néhány alapvető empirikus vizsgálatot. Majd az egységes versenyképesség fogalmának kialakulását elemezzük, kitérve legfontosabb sajátosságaira és viszonyára a kapcsolódó közgazdasági kifejezésekkel, és amelynek speciális eseteként adódik a regionális versenyképesség általunk használt fogalma. Ezt követően megadunk egy piramis-modellt, amelyik komplex abban az értelemben, hogy nemcsak a versenyképesség mérésének, hanem a regionális gazdaságfejlesztésnek is összegzi legfontosabb szempontjait.

### 8.1. A regionális versenyképesség értelmezése és mérése

A régiók, mint szubnacionális területi egységek versenyképességének meghatározásánál célszerű kiindulnunk a vállalatok, illetve az országok versenyképességéről korábban írottakból (lásd 6. fejezet). Mindkét megközelítésből fontos megállapítások adódnak a régiókra is.

A **vállalatok versenyképessége** röviden kifejtve azt jelenti, hogy elegendő kapacitással rendelkeznek a versenyben történő helytálláshoz, piaci részesedésük megtartásához és esetleges növeléséhez, valamint jövedelmezőségük is megfelelő. Ebben az értelemben versenyképes egy vállalat, amennyiben folyamatosan és rentábilisan állít elő

olyan javakat, amelyek a globális versenyben áraikkal, minőségükkel stb. kelendők. A piaci versenyben talpon maradó bármelyik vállalat versenyképesnek tekinthető, viszont versenyképesebbnek nevezhető az a cég, amelyik nagyobb piaci részesedéssel bír, illetve növelni tudja piaci részesedését. Ebből adódik, hogy egy vállalat versenyképessége gyenge, azaz versenyképtelen, ha veszít piaci részesedéséből, a pozícióvesztés előbb-utóbb megszűnéshez vezethet, avagy a cég csak támogatással tud fennmaradni. Nyilván a vállalatok mindig adott termékpiacon versenyeznek egymással.

A régiók versenyképessége értelmezhető lenne úgy is, mint az **ott működő vállalatok versenyképességének egyfajta összegződése**. Ezzel a felfogással szemben az merül fel, hogy mindegyik régióban vannak erős és gyenge versenyképességű vállalatok, nagyon eltérő termelékenységi szinttel. Ezen eltérő termelékenyséű cégeket nehéz összevontan értékelni. Továbbá a cégek, miközben termelékenységük és jövedelmezőségük növelésére törekszenek, nem biztos, hogy fenntartják a foglalkoztatottságot is, miközben egy régiónál alapvető elvárás, hogy elegendő munkahely álljon rendelkezésre.

Több esetben egy-egy vállalat megerősödése az ugyanazon tevékenységgel foglalkozó régióbeli vállalatok meggyengülésével jár együtt, azaz a régió szintjén összesítve nem nő ebben az üzletágban a teljesítmény. Sokszor egy-egy vállalat a termelékenység javításakor régión kívülre kiszervezést végez, új technológiák alkalmazásakor munkásokat bocsát el. A termékek exportját vizsgálva félreismerhetjük a folyamatokat, mivel növekvő exportrészesedés csökkenő foglalkoztatotti létszám mellett is végbemehet (pl. a feldolgozóiparban), ami növekvő munkanélküliséggel járhat együtt, ezáltal lelassulhat a régió gazdasági növekedése. Azaz egy elkülönült vállalat termelékenységének javulása, a profitérdek sokszor ellentétes lehet a régió érdekével. Tehát a termelékenység erősödése csak akkor javítja a régió versenyképességét, ha hatására nőnek a munkabérek és az életszínvonal is. Ha nő a termelékenység, de az így keletkező profitot kivonják a régióból, akkor tartósan nem javul a régió versenyképessége sem.

Az **országok versenyképessége** már jóval nehezebben definiálható, keverednek a közgazdaságtudományi és a gazdaságpolitikai irányzatok fogalomrendszerei. Amint áttekintettük, a sztenderd fogalom bizonyos konszenzusos álláspontot fejez ki, mindezt annak ellenére, hogy nem tisztázott kellő mélységben. Abban egyetértés körvonalazódik, hogy az országok versenyképessége gazdasági teljesítményük növekedéséhez kötődik, továbbá az országok közötti versenyben nem szükségszerű a mások rovására történő előnyszerzés (a győztes/vesztes szituáció elkerülhető), valamint a versenyképesség kulcskategóriája a termelékenység. Nézetkülönbségek vannak viszont abban, hogy a piaci folyamatok hatására az életszínvonal automatikusan nő-e, követi-e a termelékenység növekedését, avagy közösségi beavatkozások szükségesek ahhoz, hogy a növekvő gazdasági teljesítmény eredményeit a társadalom széles köre élvezhesse.

Az országok versenyképességének mérésére kialakított módszerek nem alkalmazhatók mechanikusan a régiókra. Miközben egy ország törvényeket, rendeleteket alkothat, pl. a nemzetközi kereskedelemre, az export és import ellenőrzésére, a valutaárfolyamok befolyásolására, addig egy régiónak sehol sincs ilyen jogosítványa. A régiók

esetében viszont valós veszély a **tényezők mobilitása**, a tőke és munkaerő régiók közötti spontán áramlása, amit a régiók nem tudnak kontrollálni, szemben az országokkal. Az is lényeges szempont, hogy az adatgyűjtések egy része nem a régióhatárokhoz igazodik, pl. több telephelyes vállalatok sok információt csak a vállalati székhelyen mutatnak ki, és nem bontanak meg telephelyek szerint. Szintén nincsenek adatok a régiók közötti „exportról”, azaz egy országon belül a termékek áramlásáról. Tehát a régiókra pontosítani kell a versenyképesség mérésénél országokra kidolgozott módszereket, többek között a sztenderd fogalmat is (Brooksbank-Pickernel 1999).

Az országokra megalkotott sztenderd fogalom szemléletéből a régiók versenyképességére három „sarokpont” vehető át:

- **Növekvő gazdasági teljesítmény**, és növekvő termelékenység, amelyik összhangban áll az életszínvonal, a reáljövedelmek növekedésével.
- Csak **nyitott piacgazdaságok** esetén értelmezhető a versenyképesség, amikor vállalatok, avagy egyes társadalmi rétegek nincsenek kivételezett helyzetben, azaz globálisan kell versenyezni (helyi piacokon is a külföldiekkel).
- **Tartós gazdasági fejlődés**, nemcsak rövid időszakban elérhető sikerek, hanem hosszabb távon a társadalmi, környezeti problémákra is tekintettel levő fejlődés.

A sztenderd versenyképesség fogalmának alkalmazásakor viszont gondot okoz, hogy az **életszínvonal, a jólét fogalma** igen széles értelemben használatos, pl. nemcsak a jövedelmeket (fogyasztást), hanem a társadalmi és környezeti szempontokat is mérlegelni kell (közbiztonság, lakosság egészségi állapota, várható életkor, önellátás stb.). A jólét meghatározása és mérése sem egyértelmű, pl. egy rurális térségben más-hogy mérhető, mint egy nagyvárosi régióban. A GDP, avagy GNI csak megközelítőleg mutatja a jólétet, emiatt egy-egy konkrét térség esetén félrevezető következtetések adódhatnak. A sztenderd versenyképesség fogalmának másik gondja, hogy az eredménymutatókat preferálja (életszínvonal/reáljövedelem bizonyos mutatóit), és nem tér ki a versenyképességet meghatározó tényezőkre. A versenyképességet mérő eredménymutatók mellett igen fontosak a versenyképességet magyarázó tényezők mérlegelése, a diagnózis elkészítése, amely elvezethet a megfelelő gazdaságfejlesztési lépésekhez, mint terápiához.

### 8.1.1. A regionális versenyképesség értelmezésének néhány kérdése

Az országok versenyképességét a legtöbb megközelítés visszavezeti a gazdasági növekedésre, ezáltal a termelékenység javulására (lásd 6. fejezet). A régiók versenyképessége is lényegében a regionális gazdasági növekedéssel áll összhangban, amelyet a közgazdaságtudományi irányzatok eltérő alapállásból vizsgálnak. Mint az köztudott, szinte mindegyik irányzatnak kidolgozták regionális gazdaságtani megfelelőjét is.



Négy olyan kiemelkedő fontosságú irányzatot különíthetünk el, amelyek eltérő módon értelmezik és magyarázzák a termelékenység regionális növekedését (Acs-Varga 2000; Camagni 2002; Gardiner 2003; Martin-Sunley 1998; Rehnitzer 1994):

1. **Neoklasszikus regionális növekedési elmélet:** a termelékenység régiók közötti különbségei az eltérő tényezőellátottságtól függenek, főleg a tőke és munka arányának, valamint a technológiának regionális különbségeitől. Alapesetben általában feltételezzük, hogy tőkéletes versenyről és konstans skáláhozadékról van szó, a tényezők és a technológia szabadon áramolhatnak a régiók között (a munkaerő és a tőke egymással ellentétes irányban). Ebből logikusan adódik, hogy a kevésbé termelékeny régiók gyorsabban fejlődnek, így a régiók termelékenységi szintje közeledik egymáshoz, a spontán piaci automatizmusok következtében a kevésbé fejlett régiók felzárkóznak a fejlettekhez.
2. **Térgazdaságtan („új gazdasági földrajz”):** a termelékenység eltérései a regionális specializációkra, térbeli agglomerálódásra, klaszteresedésre vezethetők vissza, általában monopolisztikus verseny figyelhető meg. A specializálódás forrásai a lokális pozitív externáliák és a növekvő mérethozadék, ezáltal a helyi (nontraded) cégek is magas termelékenységet érhetnek el. A spontán piaci automatizmusok elvezetnek a térbeli specializálódáshoz és agglomerálódáshoz, a centripetális-centrifugális erők kialakítanak egy dinamikus, térbeli „centrum-periféria” egyensúlyt, így a régiók közötti termelékenységi különbségek állandósulnak.
3. **Posztkeynes-i regionális növekedési elmélet:** a termelékenység régiók közötti különbségei az eltérő ágazati szerkezetre, tőkeintenzításra, a beruházásokra és a kormányzati támogatásokra (közjavak létrehozására) vezethetők vissza. Az árak és bérek részben rugalmatlanok, emiatt a piacok sincsenek egyensúlyban. A régiók termelékenysége sem javul automatikusan, a piaci folyamatok következtében inkább nőnek a regionális különbségek, amelyek mérséklésére kormányzati beavatkozások szükségesek. Az elmaradott régiókban főleg a tőkeintenzitás növelésére törekszenek, mivel egy-egy beruházás a regionális multiplikátor-hatásokon keresztül javíthatja a régióban a termelékenységet. Megfelelő regionális gazdaságfejlesztéssel az alacsony termelékenységű régiók gyorsabban fejlődnek, így csökkenthetők a regionális különbségek.
4. **Endogén regionális növekedési elmélet („új gazdasági növekedés elmélet”):** a termelékenység régiók közötti eltérései főleg a tőke és munka arányának, a tudásbázis és a tudásalapú üzletágak regionális különbségeitől függenek. A termelékenység növekedése a technológia és a tudás térbeli terjedésének következménye (a technológiát és a tudást endogénként kezelik), az alacsonyabb termelékenységű régiók hogyan tudják átvenni a magasabb termelékenységű régiók tapasztalatait. A legtöbb tudás/technológiai túlcsoportulás lokalizált és térben akkumulálódik, a magasán képzett szakértők a tudásteremtő régiókba költöznek, ahol koncentrálnak a növekvő skáláhozadéku tevékenységek is. Emiatt a régiók közötti termelékenységi különbségek állandóak maradnak, esetleg még nőnek is. Ezt a kedvezőtlen térbeli folyamatot az elmaradott régiók növekedési pólusaiban (nagyvárosaiban) az inno-

vatív (K+F tevékenységek, a felsőoktatás) intézményi környezet és a kapcsolódó üzleti tevékenységek támogatásával lehet mérsékelni.

A **neoklasszikus és térgazdaságtani irányzatok** esetében hosszabb távon a piaci automatizmusok egyensúlyi állapotot generálnak, a területi egységek kibocsátása közötti térbeli konvergenciát idéznek elő, avagy konzerválják a regionális különbségeket. Ezen két irányzat szerint a piaci verseny, legyen tökéletes avagy tökéletlen, a közösségi beavatkozásoktól függetlenül térbeli egyensúly felé viszi a gazdaságot, azaz térben is működik a „láthatatlan kéz”. Nyilvánvalóan a két irányzat szemlélete és fogalomrendszere alapján nem beszélhetünk regionális versenyképességről, hiszen egy-egy régió helyét a területi munkamegosztásban meghatározza a termelési tényezők térbeli eloszlása, avagy a centripetális-centrifugális erőpár, emiatt a régiók gazdasági növekedése „eleve elrendelt”, azon a piaci folyamatok módosíthatnak, korrigálhatnak, a közösségi (kormányzati) beavatkozások csak ronthatnak rajta.

A **posztkeynes-i és az endogén regionális növekedési irányzatok** felfogása szerint a piaci automatizmusok nem hoznak létre térbeli egyensúlyt, sőt tovább nőnek a regionális különbségek. Az egyensúlyra való törekvés miatt a közösségeknek szükség-szerűen közbe kell avatkozniuk, részben a piaci folyamatok módosításával, részben a növekedést előidéző tényezők tudatos fejlesztésével. Ezen felfogások szerint értelmezhető a regionális versenyképesség, mint a **termelékenység növelésére** való törekvés, és megadhatók javításának eszközei, módszerei is.

Nyilvánvalóan a fenti négy irányzatról írottak csak bizonyos sémákat vázolnak fel, az egyes irányzatokon belül is eltérő felfogások találhatóak (pl. az endogén növekedési irányzaton belül létezik térbeli egyensúlyt megadó modell is). Napjainkban az is egyértelmű, hogy a műszaki haladás nem „hullik mannaként az égből”, hanem a tudás- és technológia transzfert be kell építeni az egyes irányzatokba (endogén változóként, innovációként stb.). A fenti irányzatok főleg csak a termelékenységre, azaz gazdasági növekedésre koncentrálnak, egyedül csak a posztkeynes-i emeli ki a foglalkoztatottságot, mint a növekedés, és így a versenyképesség egyik lényeges szempontját.

*Camagni* (2002: 2404-2406) a területi versenyképesség szakirodalmát áttekintve öt olyan alapvető szempontot emel ki, amelyek túlmutatnak a közgazdaságtudományi irányzatok alap gondolatain:

1. Rövid távon az exportképes **traded szektor** a fontos, emiatt a külföldi működő tőke is felértékelődik, de hosszabb távon a versenyképességet javító kínálati tényezők döntőek (pl. oktatás, együttműködési kultúra, vállalkozókészség).
2. A **helyi (nontraded) cégek olyan speciális erőforrásokat** nyújthatnak, amelyek nem érhetők el a globális piacon, emiatt a régióon belüli traded és nontraded cégek közötti kooperáció kiemelkedő fontosságú. Továbbá a cégek és kormányzati szervezetek közötti együttműködés hosszabb távon meghatározó jelentőségű.
3. Mindegyik régióban fellépnek a **társadalmi tőkéhez** kapcsolódó különleges, egyedi tényezők, amelyek túlmutatnak az üzleti kapcsolatokon (*Storper* ezeket „nem-üzleti interdependenciáknak” nevezi, lásd 2. fejezet). Alapvető szerepük van

- viszont a külső információk dekódolásában és értékelésében, a magánszféra és a közszféra döntéseinek összhangjában, a régióon belüli „kollektív tanulási folyamat” kialakulásában.
4. A térségek, városok **versenyeznek és kooperálnak egymással**, erősítve komparatív és kompetitív előnyeiket, amely folyamat elsősorban nem a szokásos közgazdasági mennyiségi ismérvekkel írható le, hanem a fejlődést befolyásoló helyi együttműködések, szinergiák, lokális pozitív extern hatások, helyi kormányzati döntések minőségi jellemzőivel.
  5. A cégek számára a térbeli elhelyezkedés mérlegelési szempontként jelenik meg, miközben optimalizálják termelési és kereskedelmi költségeiket, de a **térségek nemcsak passzív térbeli helyek**, hanem aktívak abban az értelemben, hogy érdekeiknek megfelelően megtartják, avagy odavonzzák a versenyképes cégeket. A gazdasági szervezetek nemcsak árak és bérek alapján versenyeznek, hanem figyelembe veszik a helyi önkormányzatok, intézmények direkt és indirekt szolgáltatásait is.

A fenti gondolatokat összegezve sem a vállalatok, sem az országok versenyképességének mérésére és javítására kialakított módszerek nem alkalmazhatók mechanikusan a szubnacionális régiókra. Mindenképpen a globális versenyben elért gazdasági teljesítmény áll a versenyképesség középpontjában, de a teljesítmény tartós növekedésének gazdasági és gazdaságon kívüli tényezői is egyaránt fontosak. Az is egyértelmű, hogy a különböző közgazdaságtani irányzatok máshogy fogalmazzák meg a regionális gazdasági növekedést és így ehhez kapcsolódva a versenyképességet is. A versenyképességre ható tényezők megítélése, milyensége és minősége nagyon függ a közgazdaságtani irányzatok alapállásától is, mivel lényegében a fenntartható gazdasági növekedés hajtóerőiről van szó, amelyek túlmutatnak a csak mennyiségi mutatókkal mérhető szempontokon.

### 8.1.2. A régiók versenyképességének mérése az Európai Unióban

Az Európai Unióban az egyes tervezési periódusok előtt, a regionális politika előkészítésének időszakában elemzik a régiók versenyképességét, általában nagy adattömeg feldolgozásával. Először 1998-ban állították össze az európai regionális versenyképességi mutatókat a NUTS 2 szintű régiókra, alkalmazkodva az Eurostat adatbázisának szerkezetéhez (Pinelli et al 1998). Nem definiálták, hogy mit értenek regionális versenyképességen, hanem a vállalati versenyképességre ható tényezők fontosságát emelték ki, amelyek „lehetővé teszik, hogy a vállalatok sikeresen versenyezzenek a helyi, országos és nemzetközi piacokon” (Pinelli et al 1998: 6). Ilyen tényezők a működési költségek (közlekedési, energia, munkaerő stb.), a speciális tényezők elérhetősége (szakképzett munkaerő, kulcsfontosságú inputok stb.), illetve a tőkeállomány és a know-how.

Az adatbázis matematikai-statisztikai és ökonometriai vizsgálata során megkülönböztették a független és magyarázó változókat. A **független változók** két típusát vették alapul, a versenyképesség statikus (stock) és dinamikus (flow) mutatóit. A statikus mutatókhoz az 1995-ben mért egy lakosra, illetve egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott értéket sorolták, azaz a termelékenységet, valamint a tartós munkanélküliségi rátát. Míg dinamikus mutatóként ezen két mutató időbeli változását vették. Azaz egyértelműen a **termelékenységet** tekintették a versenyképesség „sarokkövének”, kiegészítve a munkanélküliségi rátával. A termelékenységre ható **magyarázó változókat** öt csoportba sorolták: a régió földrajzi helyzetét (periféricusságát), az ágazati szerkezetet, az infrastruktúra kiépültségét, a K+F-t és a demográfiai állapotot visszaadó mutatócsoportokba.

A fentihez hasonló jellegű vizsgálatot végeztek 2002-2003-ban, az első eredményeket a 2003-as európai versenyképességi jelentésben tették közzé (EC 2003b), illetve a vezető kutatók konferencia előadásaikban (Gardiner 2003). A régiók közötti különbségek vizsgálatának két fő célját adták meg: egyrészt megmagyarázni a régiók sikerességét, másrészt meghatározni a sikerességre ható tényezőket, különös tekintettel a kevésbé sikeres régiókban is alkalmazható megoldásokra. **Sikeresség** alatt a versenyképesség magas szintjét értették és az egy lakosra jutó GDP-vel mérték (EC 2003b: 129). Kiemelték, hogy a regionális versenyképesség értelmezése eltér az országokétól, mivel a szubnacionális régiók más feltételek között működnek.

A regionális versenyképesség mérésekor alapmutatónak az egy lakosra jutó GDP-t vették, amelyet négy mutató szorzataként értelmeztek (a dekompozíciós eljárást lásd 8.2. alpontban): a munkatermelékenység, az egy foglalkoztatott által ledolgozott óra, a foglalkoztatottsági ráta és a munkaképes korú lakosság aránya. Így a regionális versenyképesség mérését lényegében öt, egymással is kapcsolatban levő mutatóra vezették vissza. Matematikai-statisztikai és ökonometriai vizsgálatokat végeztek, hogy az öt mutató között milyen kapcsolatok mutathatók ki, illetve ezen öt mutató milyen magyarázóváltozóktól függ.

Kiemelték, hogy a munkatermelékenység mérésénél az **egy ledolgozott órára jutó teljesítmény** pontosabb képet nyújt, mint az egy foglalkoztatottra jutó teljesítmény. Ugyanis a régiók specializálódása, a szezonális, a részmunka régióként eltérő fontossága miatt az elvégzett munka tényleges hatékonysága ezáltal jobban becsülhető.

A regionális versenyképesség mutatóira ható tényezők, azaz a **versenyképesség magyarázó változói** adatbázisának összeállításánál az új gazdasági földrajzból (lásd 2. fejezet), az agglomerációs előnyökből és a tudásalapú gazdaság főbb jellemzőiből indultak ki, amelyek szoros kapcsolatban vannak az új (endogén) növekedési elmélettel. Alapvetőnek tartják, amíg a neoklasszikus elmélet a fizikai és emberi tőkét tartja kulcs-tényezőnek és a technológiát exogénnek veszi, addig az új növekedési elmélet endogénként kezeli a technológiát is, ezáltal a tudás halmozódására vezethető vissza a növekvő skálahozadék. Emiatt a régiók fejlettsége közötti különbségek vizsgálatánál a tudásalapú gazdaság mutatóit állították előtérbe, mivel napjainkban a fejlett országokban (így az EU-ban is) kiemelt fontosságúak, tekintettel a dinamikus agglomerációs

előnyök szerepére. A mutatók kialakításakor nyilván tekintettel voltak az adatok elérhetőségére is.

A vizsgálat során 13 mutatót vettek figyelembe (8.1. táblázat). A mutatókat az 1980-2001 közötti időszakban elemezték (csak egy-két esetben nem álltak rendelkezésre az adatok az egész időszakra). A tudás és halmozódása csak áttételesen mérhető, ezért különböző adatokkal becsülték: a K+F kiadások nagyságával, a felsőoktatási hallgatók számával, a csúcstechnológiai ágazatokban foglalkoztatottak számával stb.

8.1. táblázat A regionális versenyképesség mutatói a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben

Mutatók	Megjegyzések
Bruttó hazai termék (GDP)	vásárlóerő-paritáson (PPS, 1995)
Bruttó hozzáadott érték (GVA):	vásárlóerő-paritáson (PPS, 1995), 15 ágazatra
Foglalkoztatottak száma	15 ágazatra
Ledolgozott órák száma	hetenkénti átlag
Népesség nagysága	a munkaképes korú lakosságon belül több korcsoportot megkülönböztetve
Csúcstechnológiai ágazatokban a foglalkoztatottak száma	három ágazatot soroltak ide: feldolgozóipar, szolgáltatások és tudás-intenzív szolgáltatások
Tudományos és technológia-fejlesztési területeken foglalkoztatottak száma	összes és csúcstechnológia
Tanulók száma	összes és felsőoktatási hallgatók
Beruházások	5 ágazat
Munkabérek	5 ágazat
K+F kiadások	összes és három intézményi szektor
K+F tevékenységgel foglalkozók száma	összes és három intézményi szektor
Európai Szabadalmi Hivatal által elfogadott szabadalmak száma	összes és csúcstechnológiai

Forrás: a szerző saját szerkesztése az EC (2003b: 139) alapján.

A korrelációs vizsgálatok alapján azt kapták, hogy a termelékenység szintjével és növekedési ütemével pozitív kapcsolatban áll a K+F kiadások nagysága, a csúcstechnológiai tevékenységek aránya és a felsőoktatásban tanulók száma. A vizsgálatnál azt is megállapították, hogy a magas termelékenységű régiók szomszédságában nagyobb valószínűséggel találhatók fejlett régiók, mint máshol, ezáltal összefüggő nagyobb térséget alkotnak (az ún. „kék banánt”, Horváth 1998).

Az ökonometriai vizsgálat során öt olyan régiót találtak, amelyek termelékenysége magasabb volt, mint az a K+F és csúcstechnológiai adatok alapján elvárható lenne (ilyenek: Németországban Oberbayern és Darmstadt, Görögországban Sterea Ellada, Franciaországban Ile de France, Ausztriában Niederösterreich). Ezt az öt sikeres régiót esettanulmányok segítségével elemezték, kiemelve olyan tényezőket, amelyek az empi-

rikus vizsgálatban nem szerepeltek. Öt olyan tényezőt állapítottak meg, amelyek hozzájárultak a termelékenység megerősödéséhez:

- A **közlekedés** mindegyik ágazatának fejlettsége, különösen a nemzetközi repülőtér és a modern telekommunikációs hálózatok.
- **Erős vállalkozói kultúra**, amelyik áthidalja az egyetemi kutatások és a vállalatok innovációs tevékenysége közötti eltéréseket.
- **High-tech klaszterek** jelenléte, különösen a biotechnológia területén.
- **Aktív helyi közigazgatás**, amelyik elősegíti a kapcsolatokat az elméleti műhelyek és az üzleti szféra között, valamint felkészíti a régiót az eljövendő kihívásokra.
- **Üzleti hálózatok túlszorduló hatásai**, amelyek egyrészt a technológia transzfert valósítanak meg, másrészt hatással vannak a régióban élők közös jövőképeire is.

Az ismertetett vizsgálatok a termelékenységi szintet, azaz a régiók versenyképességét a tudásalapú gazdaság és háttérfeltételei fejlettségével hozzák összefüggésbe, nyilván tekintettel a lisszaboni stratégiára is. Az esettanulmányok viszont rámutatnak a nagy adattömegre támaszkodó statisztikai jellegű empirikus vizsgálatok problémáira, mivel a mennyiségi jellegű, mindegyik régióra rendelkezésre álló adatok csak a versenyképességre ható tényezők szűk körét jelentik. Amint az országok versenyképességi rangsoránál már régebb óta bevezették (lásd 6. fejezet), Európában is kérdőíves felméréseken gyűjtött minőségi információkkal kellene kiegészíteni a regionális versenyképességi vizsgálatokat.

### 8.1.3. A regionális versenyképesség mutatórendszere az Egyesült Királyságban

A **Regionális Versenyképességi Mutatók** (Regional Competitiveness Indicators) kiadványt az Egyesült Királyságban (UK) a Department of Trade and Industry (DTI: Kereskedelmi és Ipari Minisztérium) jelentette meg az Office for National Statistics (Nemzeti Statisztikai Hivatal) és más kormányzati szervekkel közösen. Először 1998-ban adták ki, általában évente kétszer jelent meg (májusban és októberben), majd többszöri finomítás után 2002. májusában közölték a módszertant és a mutatókat (DTI 2002).

A kiadvány célja kimondottan a **regionális versenyképesség egyes tényezőit leíró statisztikai adatok közzététele**, ezért a hangsúlyt az adatok és számszerűsíthető információk közlésére helyezték, nem a közgazdasági tartalomra. A regionális elemzések esetén gyakran előfordul, hogy bizonyos adatokat nem gyűjtenek regionális szinten, és nem is számíthatók ki, nem becsülhetők meg az országos adatokból. Így a közölt mutatók körét helyenként befolyásolta, hogy milyen regionális adatok állnak rendelkezésre a hivatalos információgyűjtés eredményeként.

A közleményben a Nemzeti Statisztikai Hivatal által rendszeresen gyűjtött adatokra támaszkodtak. Az anyagban nemcsak közreadták a mutatókat, illetve bizonyos részmutatókat, hanem mindegyik NUTS 1 szintű régióra évekre visszamenőleg **táblá-**

**zatokban is** közölték az adatokat. Minden egyes mutatót (és részmutatót) **grafikonon** is ábrázoltak, így az egyes régiók nemcsak egymással, hanem önmagukkal időben is összevethetők. Azaz lényegében egy **regionális versenyképességi adatbázist** készítettek, amely egyrészt a régiók egymással összevethető adatait tartalmazza, másrészt az egyes régiók idősorait, amelyek különböző értékelésekhez felhasználhatók (többek között a North West régió 1998-ban adott ki „regional competitiveness strategy” címmel egy anyagot, amiben a DTI adataira támaszkodik).

Az alapul vett regionális versenyképességi modellről és elméleti háttéréről nem közölnek leírást. A 2002-es kiadványban mindössze a **versenyképesség fogalmát** találhatjuk: „a régiók azon képessége, hogy magas jövedelmet és foglalkoztatottsági szintet érjenek el, miközben ki vannak téve a hazai és nemzetközi versenynek” (DTI 2002: 3). Azaz átvették és alkalmazzák az EU-ban elterjedt egységes versenyképesség felfogást.

A regionális versenyképesség és gazdaság-társadalmi háttérének leírására 14 mutatócsoportot használtak, amely 41 mutatót tartalmazott. A 14 mutatócsoportot öt szekcióba sorolták, ezáltal a vizsgálat és regionális versenyképességi adatbázis elvi szerkezete is kirajzolódik. Lényegében a versenyképesség legfontosabb alapkategóriáit (GDP/lakos, háztartások nettó jövedelme, export) tartalmazó első szekciót (neve: átfogó versenyképesség) további négy szekcióra, négy tényezőcsoportra vezetik vissza: munkaerőpiac, oktatás és képzés, tőke, föld és infrastruktúra.

Ezt a kiadványsorozatot 2003-ban összevonták a **Regionális Fejlesztési Ügynökség** (RDA: Regional Development Agency) „A régió állapota: kulcsmutatók” (‘State of the Region’ Core Indicators) kiadvánnyal, az új anyag neve **Regionális Versenyképesség és a Régiók Állapota** lett (Regional Competitiveness & State of the Regions) (DTI 2003b). A korábbi regionális versenyképességi mutatók célja elsősorban statisztikai információk közlése volt, amelyek bemutatják, hogy az egyes tényezők hogyan járulnak hozzá a regionális versenyképességhez. Nem állt szándékában sem a kormányzati hivatalok, sem a helyi önkormányzatok teljesítményének mérése, de az információkkal és összeméréssel hozzájárultak a régiók fejlesztési stratégiájának kialakításához. Az RDA által kiadott kiadvány fő célja viszont mérni a fenntartható gazdasági fejlődés folyamatát, a szakértelmet (szaktudást) és a társadalmi megújulást, egyúttal értékelve a regionális fejlesztési ügynökségek tevékenységét is.

Az összevont jelentésben 16 mutatót ismertetnek, mindegyiket több kapcsolódó adatsorral illusztrálva (8.2. táblázat). A mutatókat továbbra is öt szekcióba rendezték: átfogó versenyképesség, munkaerőpiac, hátrányos társadalmi helyzet, üzleti fejlődés, valamint föld és infrastruktúra. A korábbi jelentések átfogó versenyképességi mutatói nagyjából megmaradtak, de a többi mutatócsoport (szekció) megváltozott, előtérbe kerültek a régiók társadalmi helyzetét visszaadó jelzőszámok. Az átfogó versenyképességi mutatók a gazdasági növekedést, munkatermelékenységet, a feldolgozóipar kibocsátását, az exportot, a háztartások nettó jövedelmét fejezik ki, amelyek a gazdasági fejlődés széles körben elfogadott jelzőszámai. Viszont a foglalkoztatottság már input-

jellegű mutatóvá vált, és külön szekciót alkotnak a hátrányos társadalmi helyzet indikátorai.

8.2. táblázat A versenyképességnek és a régiók állapotának mutatórendszere az Egyesült Királyságban

<p><b>Átfogó versenyképesség</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Egy főre jutó bruttó hozzáadott érték (GVA)<sup>164</sup> és a háztartások egy főre jutó nettó jövedelme.</li> <li>2. Munkatermelékenység a feldolgozóiparban, szolgáltatásokban és a többi ágazatban.</li> <li>3. Hazai és külföldi tulajdonú feldolgozóipari cégek kibocsátásai és befektetései.</li> <li>4. Termékek exportja.</li> </ol>
<p><b>Munkaerőpiac</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Bruttó átlagbérek.</li> <li>6. Foglalkoztatottság.</li> <li>7. Munkanélküliség.</li> <li>8. Munkanélküli segély.</li> <li>9. Oktatás és szakképzés.</li> </ol>
<p><b>Hátrányos társadalmi helyzet</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>10. Jövedelem kiegészítések, támogatások.</li> <li>11. Jövedelem egyenlőtlenségek.</li> </ol>
<p><b>Üzleti fejlődés</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>12. Cégalapítás és túlélési ráta.</li> <li>13. K+F és a csúcstechnológiai, valamint technológia-igényes iparágakban való foglalkoztatottság.</li> </ol>
<p><b>Föld és infrastruktúra</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>14. Közlekedés.</li> <li>15. Telephely vásárlás és ingatlan bérleti költségek.</li> <li>16. Üresen álló és gazdátlan földek újrahasznoztása.</li> </ol>

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése DTI (2003c) alapján.

A mutatórendszer szerkezete nagyjából a **termelési tényezők klasszikus közgazdaságtani felosztásának** felel meg (ha a vállalkozókészséget az üzleti fejlődéssel azonosítjuk), azonban az egyes csoportok tartalma helyenként nem az elméletnek megfelelő közgazdasági tartalommal bír. Ez a modell egy megfeleltetést próbál létrehozni a sztenderd versenyképesség fogalom és a közgazdaságtan legalapvetőbb termelési tényező csoportosítása között, több-kevesebb sikerrel. Érdekes, miközben az Egyesült Királyság versenyképességi kiadványaiban a tudásalapú gazdaság előtérben áll, addig a regionális jelentésekben szinte csak hagyományos mutatók jelennek meg, sem

<sup>164</sup> A GVA bevezetése nem jelent érdemi változást a GDP-hez képest a DTI regionális kiadványaiban, mivel a regionális GDP számításának korábbi módszertana szinte teljesen megegyezik a GVA számításával. A GVA-t egyébként ebben a közleményben az ESA95-nek megfelelően számolják ki.



a K+F, sem a szabadalmak, sem az egyetemi hallgatók száma stb. nem szerepelnek, holott több regionális elemzés készült ebben a témakörben (Edmonds 2000).

Az adatokat az anyag mellékletében levő táblázatokban közölték, mindegyiket regionális bontásban megadva, az idősorok általában 1990-ig mennek vissza. Az adatok többségénél megoszlási viszonyszámokat (az országon belül az egyes régiók részesezését), valamint fajlagos adatokat (általában egy lakosra számolva) is közölnek. Közismert, hogy az UK regionális beosztása 12 NUTS 1 szintű régiót tartalmaz, emiatt nem végeztek bonyolult matematikai-statisztikai vizsgálatokat (kicsi ez a régiószám), és nem adnak ki összesített rangsorokat sem a régiókra, hanem csak egyszerű leíró statisztikai módszereket használnak.

Ez az összevont jelentés szintén évente kétszer jelenik meg, nyilván szerkezete és mutatói részben összhangban állnak a DTI által kiadott „Termelékenységi és Versenyképességi Mutatók” országos kiadvánnyal (lásd 6. fejezet). A DTI szintén közöl „Üzleti Versenyképességi Mutatók” (Business Competitiveness Indicators) elnevezéssel egy adatbázist, amelyik NUTS 2 és NUTS 3 szintekre is megadja a legfontosabb adatok idősorait, félévente aktualizálva.

Az Egyesült Királyságban alkalmazott regionális versenyképesség fogalom megfelel az EU elvárásainak (vagy fordítva, az angolok befolyásolták az EU fogalmát?), a kialakított mutatórendszer pedig nyilvánvalóan alapos statisztikai megfontolások után jött létre és formálódott. Természetesen ez a mutatórendszer tükrözi a brit adatnyilvántartás lehetőségeit is. Érdekes, hogy nagyjából a közgazdaságtan termelési tényezőinek felosztásából indultak ki, viszont tartalmában nem mindig követték az elméleti kategóriákat.

#### 8.1.4. A városi és lokális versenyképesség méréséről

Több elemzés készült és különböző mutatórendszerek születtek az elmúlt években a városok, kisebb térségek versenyképességének mérésére, elemzésére (Begg 2000; Gordon 2002; Webster-Muller 2000). Általában a makroszintű módszereket próbálták adaptálni, pl. az országokra ismertetett rangsormódszereket. Ezek az eljárások azonban a lokális térségekre, városokra kevésbé alkalmazhatók, egyrészt sokkal kevesebb megbízható információval rendelkezünk (nemcsak az adatgyűjtés hiányosságai, hanem a munkavállalók ingázásai, a telephelyi hálózatok stb. miatt több térbeli folyamat nagyon nehezen mérhető), másrészt egy városi önkormányzat bizonyos értelemben önálló várospolitikát folytathat, ezáltal a gazdasági feltételeket érdemben befolyásolhatja. A városok versenyképességével foglalkozó vizsgálatok közül csak a legfontosabbakat emelhetjük ki, amelyek eredményei nemcsak önmagukban érdekesek, hanem rávilágítanak az eltérő felfogások közötti lényegi különbségekre is.

A nagyvárosok versenyképességét meghatározó tényezőket *Kresl* és *Singh* két csoportra, gazdasági és stratégiai determinánsokra bontja (Kresl-Singh 1999). A **gazdasági determinánsok** mennyiségiek, természetes mértékegységben mérhetők, statisztikai

adatforrásokban szerepelnek. Ilyen tényezők a gazdasági szerkezet, a termelési tényezők, az infrastruktúra egyes elemei stb. Ezzel szemben a **stratégiai determinánsok** minőségek, csak interjúk alapján és helyi dokumentumok elemzésével tárhatók fel, pl. a helyi kormányzat hatékonysága, a városi stratégia, az intézményi szerkezet, a közbiztonság, a lakosok „közérzete”.

Ez a felosztás, a kemény és puha adatok elkülönítése megfigyelhető az országok versenyképességi rangsoraihoz készült felmérésekben és adatgyűjtésekben is (lásd 6. fejezet). De a stratégiai determinánsoknál nyilván tetten érhető a város specialitása, mint kormányzati jogosítványokkal, önálló hatalmi intézménnyel rendelkező területi egység, amelynek egyes intézményei bizonyos társadalmi, helyi politikai szempontokat mérlegelve módosíthatják a gazdasági feltételeket. Nyilván itt lényegében arról van szó, hogy egy város fejlődését a politikai, városrendezési törekvések nagyban befolyásolják, azaz a helyi kormányzatok által kidolgozott várospolitikai elképzelések döntőek lehetnek.

A Világbank városokhoz kapcsolódó programjaiban<sup>165</sup> is előtérbe került a **helyi gazdaságfejlesztés** (LED: Local Economic Development), amely alatt elsősorban a városok versenyképességének javítását értik. A fő cél olyan fejlesztési programok és támogatási politikák kidolgozása, amelyek segítségével a városok fejlődése elősegíthető. A Világbank főleg a városok, mint meghatározó növekedési pólusok közötti versenyt felismerve fordult a helyi gazdaságfejlesztés felé. Két alapvető vizsgálatuk eredményeit tekintjük át.

A Világbank a globalizációs folyamatok hatásait érzékelve a korábban kizárólagos nemzeti/kormányzati programok finanszírozását kiegészítve a városok fejlesztését is támogatja. Egyrészt a városodás és városiasodás felgyorsult, a fejlődő országokban is a lakosság nagyobb része már városokban él, így a városok problémáinak kezelése előtérbe került. Másrészt a városfejlesztés korábban a Világbank tevékenységében háttérben állt, emiatt a **Világbanknak egy új város stratégiát** kellett kidolgoznia. Ezen új stratégia központi célja a fenntartható városfejlődés támogatása (WB 2000).

A fenntartható városfejlődés négy dimenzióját, mint fő fejlesztési célkitűzéseket különböztették meg (WB 2000: 18-25):

- **Lakhatóság:** az életminőség mindenki számára, a szegényebb rétegek elfogadható életszínvonala, egészséges környezet (tiszt levegő, víz), közbiztonság, a nők és kisebbségek helyzete, a kulturális örökség megőrzése.
- **Kormányzás és menedzselés:** a helyi kormányzat működésének átláthatósága és elszámoltathatósága, a helyi intézmények problémák iránti érzékenysége, a helyi kormányzati szolgáltatások költség-érzékenysége.
- **Versenyképesség:** a termelékenység növekedése, széleskörű foglalkoztatottság, beruházások vonzása, a piaci lehetőségek kihasználása.
- **Bankképesség:** megfelelő pénzügyi menedzsment, a pénzügyi szolgáltatások iránti igények, hitelképes helyi kormányzat.

<sup>165</sup> A programok ismertetése megtalálható és az anyagok letölthetők: [www.worldbank.org/urban/](http://www.worldbank.org/urban/)

A fenntartható városfejlődés mindegyik dimenziójánál felsorolják az előfeltételeket, az elvárt gazdaságpolitikát és intézményi hálózatot, valamint megadják a banki eszközöket és támogatási formákat is. Tehát a fenti négy dimenzió egyértelműen a Világbank új városfejlesztési stratégiájához rendszerezi az információkat, kiemelve fő célként a lakhatóságot, eszközként a versenyképesség javulását, partnerként a helyi kormányzatokat és feltételként megfogalmazva a támogatások megtérülését lehetővé tevő pénzügyi háttérrel.

Az egyes dimenzióknál, így a versenyképességnél is a mutatók háromféle típusát különböztetik el: az inputmutatókat, az outputmutatókat és az eredménymutatókat (outcomes) (8.3. táblázat). Felfogásukban az **inputmutatók** azokat a háttérfeltételeket fogják át, amelyek nélkül a város nem tud fejlődni, így a befektetőknek szóló információk, a helyi szervezetek együttműködése, a különböző városi szabályozások megléte stb. Az **outputmutatók** már ezen háttérfeltételek kihasználtságát, üzleti alkalmazhatóságát, hatékony működtetését fogják át, mint a telephelyek engedélyeztetése és a cégbejegyzések gyorsasága, a mikrohitel elérhetősége, a vállalkozások információ- és pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférése stb. Az **eredménymutatók** már a város versenyképességét mérik, a szokásos mutatók alapján: gazdasági teljesítmény, foglalkoztatottság, átlagjövedelmek, beruházások stb.

8.3. táblázat A városi versenyképesség mutatórendszere a Világbanknál

Inputmutatók	Outputmutatók	Eredménymutatók
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Az infrastruktúra fenntartásának és fejlesztésének szervezése</li> <li>- Az üzleti és ingatlan szabályozás folyamata</li> <li>- A városi információk szolgáltatása a lehetséges befektetőknek</li> <li>- Technikai segítség és mikrohitelhez való hozzájutás támogatása helyi KKV-k esetén</li> <li>- Együttműködés az üzleti szektorok, a helyi kormányzat, a kutató intézetek és egyéb civil szervezetek között a kedvező üzleti környezet kialakítására</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Az infrastrukturális szolgáltatások minősége és hatékonysága (telefon, energia, víz)</li> <li>- Ingatlanpiac működése</li> <li>- Átlagos munkába járási idő</li> <li>- Telephelyek engedélyeztetése és a cégbejegyzések gyorsasága</li> <li>- Mikrohitel elérhetősége</li> <li>- A vállalkozások információ- és pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A városi foglalkoztatottság összetétele és növekedése</li> <li>- A városi átlagjövedelmek növekedése</li> <li>- Az informális szektor részesedése a városi foglalkoztatottságban</li> <li>- A városban a beruházások összetétele és növekedése</li> <li>- A külföldi működő tőke befektetések növekedése</li> <li>- A város gazdasági teljesítménye („városi GDP/lakos”)</li> <li>- A cégek elégedettsége a helyi üzleti környezettel</li> </ul>

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése WB (2000: 23-24) alapján.

A fenntartható városfejlődés rendszerezett áttekintése egyértelműen a sztenderd felfogást követi, a mindenki számára elérhető életminőséget tartja alapvetőnek, a város lakhatóságát, „élhetőségét”, nem csak gazdasági célokat. A fő cél, a tartós jólét eléréséhez a versenyképesség csak eszköz, amelynek javításában a helyi kormánynak kulcsszerepe van. A Világbank, mint speciális pénzügyi intézet nyilván fontosnak tartja a kölcsönök megtérülését is, amelyhez a pénzügyi infrastruktúra kiépültsége elengedhetetlen.

A Világbank egy másik szakértői csoportja a versenyképességet, mint a városfejlesztés célját szűkebben értelmezi. Felfogásukban a **városi versenyképesség** „egy városi régió olyan képessége, hogy elő tud állítani és értékesíteni olyan javak tömegét (termékeket és szolgáltatásokat), amelyek jó áron eladhatók (nem biztos, hogy alacsony áron), összevetve más városi régiók javaival. A nontraded szektor, pl. a helyi szolgáltatások, szintén befolyásolják a versenyképességet. Egy városi gazdaság, amelyik az ott élő lakosságnak az árhoz képest magasabb minőségű (értékesebb) termékeket és szolgáltatásokat állít elő, az elősegíti a város exportgazdaságát is, mivel versenyképesebbé teszi, egyúttal közvetlenül növeli az életminőséget és életszínvonalat is” (Webster-Muller 2000: 1).

A városi versenyképesség elemzésére alkalmazott **mutatórendszer**t négy csoportba sorolták (Webster-Muller 2000: 43):

- **Gazdasági szerkezet:** húzóágazatok összetétele, termelékenység javulása, beruházások nagysága, szerkezet-váltás gyorsasága, a vállalati stratégiák jellemzői, a helyi verseny erőssége, a helyi beszállítók és vásárlók kifinomultsága stb.
- **Területi adottságok:** népesség korösszetétele, jövedelem eloszlás, infrastruktúra (közlekedési, telekommunikációs, energetika, ipari parkok) színvonala, természeti erőforrások, környezet állapota, pénzügyi szolgáltatások, ingatlanpiac, helyi adók, imázs stb.
- **Humán erőforrások:** munkaerőpiac mérete, munkaidő hossza, munkanélküliség, oktatás és képzés, K+F intézetek, munkabérek, jövedelemadó, szakszervezetek szerepe stb.
- **Intézményi környezet:** a központi kormány gazdaságpolitikája, központi adók, monopólium ellenes intézkedések, helyi kormányzat programjai, a helyi politikusok és helyi intézmények hatékonysága, helyi üzleti hálózatok, vállalkozókészség, korrupció stb.

A traded és nontraded megkülönböztetés megjelenik ebben a mutatórendszerben, nyilván a traded jellegű tevékenységet végző vállalatok versenyeznek nemzetközileg (amit a gazdasági szerkezethez sorolt mutatókkal vizsgálhatunk). Míg a **hely (konkrét város) jellemzőit**, mint a térbeli inputok forrását a másik három mutatócsoport fogja át, amelyek lényegében nontraded jellegűek, viszont a városban folyó traded tevékenységek sikeréhez nélkülözhetetlenek.

A Világbanknak ez a vizsgálata nem az elméleti kérdések tisztázásához, hanem inkább a városfejlesztési koncepciók kidolgozásához és a programok támogatásához

nyújtott szempontokat, részben emiatt szerepel benne hangsúlyosan a várospolitikai által befolyásolható nontraded szektor. Megadtak 11 lépésből álló stratégiát is, amelyik a városi versenyképesség legfontosabb szempontjainak meghatározásából kiindulva, az adatok elemzésén és SWOT-analízisen át jut el a fejlesztési programokig és a monitoringig.

Elméleti szempontból érdekes *Begg* (1999) témakört áttekintő munkája, amelyben rendszerezi a nagyvárosi versenyképesség elméleti hátterét és a versenyképességre ható tényezőket. A sztenderd fogalomból indul ki, így a városi versenyképesség javításának fő céljaként az ott élők jólétének, életszínvonalának javulását tartja. Megkülönbözteti a versenyképesség outputját (GDP/fő) és az inputokat. Az output szorosan kapcsolódik a munkatermelékenységhez és a foglalkoztatottsági rátához, így ezzel a három mutatóval mérhető a versenyképesség (a mutatók közötti összefüggéseket lásd 8.2.1.).

Az inputoknál négy fő tényezőt különít el, amelyek a városi versenyképességi „labirintust”<sup>166</sup> determinálják (*Begg* 1999: 802-804):

- **Ágazati trendek:** a város gazdasági szerkezete, a szerkezetváltás, illetve az országos gazdaságpolitikák hatása a város gazdaságára.
- **Vállalati jellemzők:** a hazai és külföldi tulajdonú cégek aránya, a vállalati versenystratégiák jellemzői, a vállalat alapítások gyakorisága.
- **Üzleti környezet:** a munkaerőpiac, az ingatlan használat, társadalmi kohézió, környezeti tényezők, együttműködési készség.
- **Innováció és tanulás:** információkhoz való hozzáférés, kutatói kapacitások elérhetősége, hálózati együttműködések.

A városi versenyképesség háttere ezzel a négy tényezővel leírható, amelyek közül kettő (vállalati jellemzők, üzleti környezet) megegyezik *Porter* vállalati versenyelőnyök forrásaival (lásd 2.4. ábra). A mási két tényező is kiemelkedő fontosságú, mivel egy városban a szerkezetváltás hosszú évekbe kerülhet. Nyilván a dinamikus versenyelőnyök forrása az innováció, amely a versenyképesség fenntarthatóságát biztosíthatja, egyúttal megteremtve a fedezetét a magasabb munkabéreknek is.

Részben *Begg* fenti gondolatai és modellje alapján végezték el négy nagyváros és vonzáskörzete versenyképességének összehasonlító vizsgálatát (London, Bristol, Liverpool/Manchester, Skócia központi övezete) (*Begg* 2002). A tanulmánykötetben kiemelik, hogy sok esetben a versenyképességet a háttérfeltételekhez kötjük, holott hasonló feltételű városok versenyképessége nagyon eltérő lehet, tehát a várospolitikai és stratégiai, a közösségi szabályozás is fontos. A hely (a térbeli elhelyezkedés), a város múltja és öröksége (városszerkezet, infrastruktúra, kormányzati hivatalok), a helyi kormányzás minősége és néha a merő szerencse is befolyásolja egy-egy város versenyképességének alakulását, hogyan tudja felnevelni, odavonzani és megtartani a jöve-

<sup>166</sup> Az ábrán mindegyik tényező nyilakkal össze van kötve mindhárom output jellegű mutatóval, érzékeltetve az egymásra hatásokat, a kapcsolatokat. Így valóban szövevényes kapcsolatrendszer rajzolódik ki, amelynél a kijáratot (a labirintusból a kiutat) a gazdasági teljesítményre épülő, az ábra tetején levő „jólét” érzékelteti (*Begg* 1999: 802).

delmező gazdasági tevékenységeket. A versenyképesség mindig a tényezők kombinációjától függ, de nincs garancia a sikerre, mindegyik városban helyben kell kitalálni és megvalósítani a fejlesztési stratégiákat a többi hasonló jellegű várossal versengve.

A kutatás megállapította, habár nincs egyértelmű recept a városok versenyképességének javítására, de négy tényezőcsoport kiemelhető:

- **Szerkezetváltás:** lényeges a specializáció, amely a gyorsan bővülő piacú új tevékenységeket követi, és amely együtt jár a helyi versennyel, az ehhez kapcsolódó innovációval és klaszteresedéssel.
- **Technológia és tudás:** a növekvő nyitottságú globális gazdaságban a versenyképesség a tényezők elérhetőségétől és minőségétől (infokommunikációs technológiáktól), az újonnan alakuló vállalkozásoktól, valamint a koordinációtól függ, ahogyan az üzleti szféra és a kormányzati szervezetek összehangolják tevékenységüket.
- **Ingatlanpiac és várostervezés:** a telephelyek kedvező költségei, az új jövedelmező tevékenységekhez szükséges olcsó bérletű hely (ipari park, inkubátorház), az alacsony költségekkel járó infrastrukturális szolgáltatások javíthatják a cégek versenyelőnyeit.
- **Társadalmi kohézió:** döntőek a társadalmi feltételek, nemcsak a munkaerő képzettsége, attitűdje, hanem az együttműködési készségek, a helyi politikai elit összefogása és közös célok megfogalmazása.

A vizsgálat rámutatott arra, hogy a városok versenyképességénél két olyan alapvető tényezővel is számolnunk kell, amelyek országok esetén nem merülnek fel. Az egyik a **várostervezés, -rendezés** jelentősége, hogyan alakítják ki a városszerkezetet, lesz-e elegendő, jól megközelíthető, alapvető infrastruktúrával ellátott ingatlan. A másik a **társadalmi kohézió**, az ott élők összefogása, amely szükséges bizonyos közös célok, jövőkép kialakításához és az ahhoz vezető lépések kidolgozásához. Azaz egy városon belül a különböző csoportok közötti párbeszédet lehetővé tevő fórumoknak, az érdekeltek kulturált kezelésének nagy jelentősége van.

Túlmutat a városi versenyképéségen a **lokális térségekre** Finnországban elvégzett vizsgálat (Huovari-Kangasharju-Alanen 2001). A versenyképéséget úgy definiálták, mint a régiók képésége az olyan gazdasági tevékenységek kialakítására, odavonzására és megtartására, amelyek az ott élők jövedelmi helyzetét és életszínvonalát javítják. A régiók főleg a mobil termelési tényezők, a szakképzett munkaerő, innovatív vállalkozások és a mobil tőke helyben tartására és odacsábítására törekszenek. A szerzők empirikus vizsgálatot is végeztek a 85 NUTS 4 szintű finn lokális térségre.

Négy tényezőcsoportot emeltek ki, amelyekkel mérték a lokális térségek versenyképéséget (Huovari-Kangasharju-Alanen 2001: 9-13):

- **Humán tőke:** munkaképes korú lakosság aránya, foglalkoztatottság, egyetemi hallgatók, felsőfokú végzettség.
- **Innovativitás:** K+F kiadások, szabadalmak, csúcstechnológiai szektorok részeseése a GDP-ből.

- **Agglomeráció:** népesség nagysága, agglomeratív ágazatok, támogató szektorok (klaszterek), specializáció.
- **Elérhetőség:** főbb piacok közötti elérhetősége, légi közlekedés, külkereskedelmi cégek.

Összesen 15 mutatót vizsgáltak, tényezőcsoportonként 3-5-öt. Az országos átlaghoz viszonyítva térségenként a %-os értékeket vették, az így adódott értékeket mutatóként sztenderdizálták. Egy-egy tényezőcsoporton belül külön alindexeket képeztek a sztenderdizált mutatók értékeinek összeadásával. Mind a négy tényezőcsoportot azonos súlyúnak véve a négy alindexből alakították ki az **általános versenyképességi indexet**, amely az országos átlaghoz viszonyítva mutatja egy-egy térség versenyképességét. Kiemelték, hogy szándékaik szerint az endogén növekedéshez és az új gazdasági földrajzhoz kapcsolódnak ezek a tényezőcsoportok és a mutatók.

A négy tényezőcsoport jól szemlélteti, hogy kisebb térségek esetében az ágazati specializáció és az elérhetőség (közlekedés, földrajzi helyzet) fontossága felértékelődik. Lényegében a **településszerkezetben elfoglalt pozíció** és a **humán erőforrás minősége** a két lényeges tényező (hasonlóan a globális városhierarchiákhoz, lásd 3. fejezet). Nyilván a fenti tényezők között jelentős átfedések, szoros kapcsolatok állnak fenn, ami az alkalmazott statisztikai módszer használhatóságát is megkérdőjelezheti. Az általános versenyképességi index a 85 finn kistérség esetében erős korrelációt mutat az egy lakosra jutó GDP-vel, ezáltal a lokális gazdasági növekedés speciális tényezőinek minősíthető a fenti csoportosítás.

A lokális és regionális versenyképességi vizsgálatok közül logikai szerkezetét tekintve kiemelkedik *Robert Huggins* (2003) modellje, amelyik nemcsak bizonyos mutatókat tartalmaz, hanem azok egymásra hatását is megadja. A modell kidolgozásának két alapvető szempontját emeli ki: a benchmarking fontosságát és a mutatórendszer szerkezetének áttekinthetőségét. A tanulmány közli a térségek versenyképességének összehasonlíthatóságát lehetővé tevő komplex index kiszámítását is.

A regionális/lokális versenyképességi index elkészítésekor nem önmagában a versenyképesség mérése a cél, hanem a régiók összehasonlítása (benchmarking), mivel egy régió versenyképességét csak a többi hasonló nagyságú területi egység pozícióihoz lehet mérni. Lényeges az is, hogy áttekinthető és minél egyszerűbb módszert kell kidolgozni, amelyik a politikusok és a közvélemény számára is érthető és követhető, ezáltal a regionális politika számára is elfogadható célok (prioritások) fogalmazhatók meg.

A dolgozatban a lokális és regionális versenyképességre *Storper* (1997) definíciója található, mint a „szubnacionális gazdaság azon képessége, hogy odavonzza és megtartsa a stabil vagy növekvő piaci részesedésű cégeket, miközben stabilan fennmarad avagy növekszik az életszínvonala mindazoknak, akik részt vesznek ezekben a tevékenységekben” (Huggins 2003: 89). Egy régió alacsony munkabérekkel is vonzó lehet, de ez nem hozza létre a tartós fejlődést. Valódi lokális és regionális versenyképesség csak **magas bérek és magas foglalkoztatottsági ráta** mellett alakul ki, ezáltal az élet-

színvonal széles körben növekedhet. Véleménye szerint két mutatóval fejezhető ki a **versenyképesség „eredménye”** (outcomes): a munkabérekkel és a munkanélküliségi rátával. Egyértelmű, hogy ez a megközelítés komplex szemléletű, a termelékenységet és az életszínvonalat egyaránt fontosnak tartja, azaz lényegében a sztenderd fogalom bizonyos továbbfejlesztéséről van szó.

*Huggins* kiemeli, hogy egy gazdaság tartós fejlődése, legalábbis középtávon az új, gyorsan bővülő és jövedelmező szektoroktól függ. Lényegében arról van szó, hogy a termékciklus első szakaszára kell koncentrálni, mivel a sztenderdizálás után, az érettség szakaszában már főleg alacsony bérű munkahelyek keletkeznek. Napjainkban bizonyos kulcságazatokban elért pozíciók a fontosak, főleg a **tudásalapú üzletágakban**: mikroelektronika, biotechnológia, telekommunikáció, számítógépek és szoftverek stb. *Porter* kompetitív fejlődésről ismertetett gondolatai jelennek meg (lásd 4. fejezet), amikor *Huggins* az egyedi termékek, szolgáltatások (a termékdifferenciálás) fontosságát emeli ki, amelyek lehetővé teszik magasabb munkabérek kigazdálkodását. Az alacsony technológiai színvonalú, inkább fizikai munkaerőt igénylő, avagy természeti erőforrásokra támaszkodó iparágakban előbb-utóbb alacsonyak maradnak a bérek.

A versenyképesség fontos kulcstényezője az olyan **cégek kritikus tömege**, amelyek képesek új vállalkozásokat és innovációkat létrehozni a gyorsan növekvő szektorokban és ezáltal új munkahelyeket létesíteni. Emiatt lényeges kritérium a **vállalkozások sűrűsége**, mivel szoros összefüggés van a cégek földrajzi koncentrációja és a versenyben való sikerességük között. Ha alacsony a cégsűrűség, akkor általában kevés munkahely jön létre, így nem javul a foglalkoztatottság, a helyi „versenyingserekek” nélkül pedig a hatékonyság alig javul. A gyorsan bővülő szektorokban térben izoláltan működő cégek magas tranzakciós költségekkel működnek, drágán és megkésve jutnak információkhoz (innovációkról, technológiákról, piaci helyzetről stb.), ezen információk dekódolása és értelmezése nehézkes, így előbb-utóbb versenyhátrányba kerülnek, emiatt alapvető fontosságú számukra a **hálózati együttműködések** kialakítása (*Huggins* 1997). Ezek a vállalati hálózatok és klaszterek pedig már részt tudnak venni a regionális hálózatokban, azaz képviselni tudják érdekeiket a régió fejlesztésére kidolgozott programokban.

Egy-egy régió versenyképessége nem mérhető egyetlen mutatóval, önmagában nem elegendő sem a GDP, sem a termelékenység, mivel a tartós fejlődésre több, összetett tényező hat. Fontosak a társadalmi feltételek is, pl. a feldolgozóipari ágazatok munkakultúrája eltér a tudásalapú ágazatokétól. Nem célszerű keverni a kettőt, a meglévő ágazatok versenyképességének erősítésére mindig a munkakultúrához igazodó regionális gazdaságfejlesztési stratégiákat kell kidolgozni. Sajnos a politikai, társadalmi, kulturális stb. tényezőket nehéz megmérni úgy, hogy a régiók összehasonlíthatók legyenek. A sokféle mutatóból azokat kell kiválasztani, amelyek a versenyképesség legfontosabb szempontjait mindegyik régióra mérhető módon, ugyanolyan tartalommal visszaadják.

A fentiek alapján egy **valós versenyképességi modell** kidolgozásánál alapelvek, hogy az elérhető adatokra támaszkodva a lokális, regionális és országos (nemzeti)

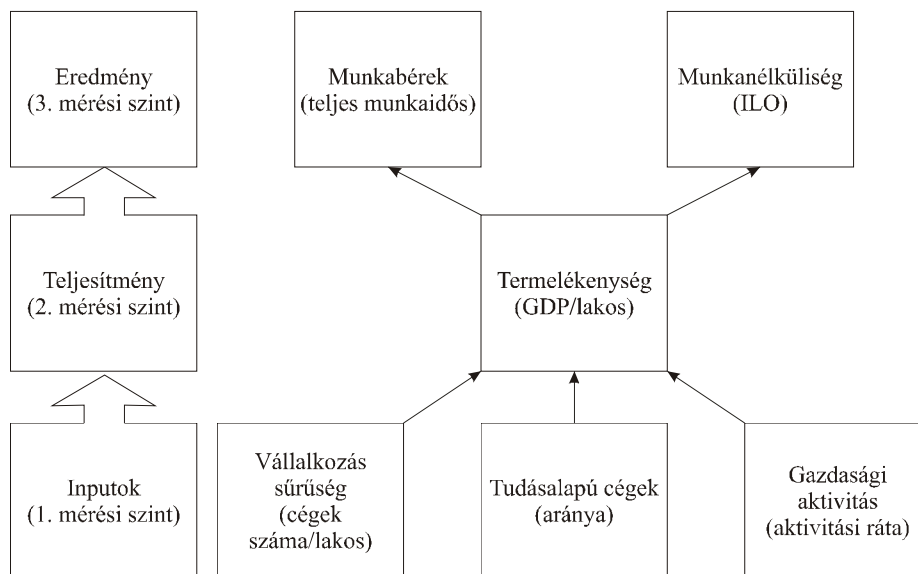


szintre egyaránt érvényes szempontokat kell megtalálni, amelyekben a területi egység gazdasági teljesítménye, az innovatív üzleti magatartás és az életszínvonal emelkedése egyaránt megfogalmazódnak. Valós alatt azt értjük, hogy a modell alapján értelmezhetőek legyenek a versenyképesség javítására teendő főbb lépések is.

*Huggins* a lokális és regionális, azaz együttesen a területi versenyképesség mérésére a fenti gondolatokon alapuló **háromszintű modellt** dolgozott ki (8.1. ábra). A modell lényege a szintek egymásra épülése, mivel az inputok színvonalától függ a gazdasági teljesítmény, amelynek eredményeként nőnek a munkabérek és csökkenhet a munkanélküliség, ezáltal az elvárt társadalmi célok (jólét, foglalkoztatottság) megvalósulhatnak:

- **1. mérési szint:** azok az inputok, amelyek hosszabb távon befolyásolják a területi egység versenyképességét,
- **2. mérési szint:** a megvalósult versenyképesség (revealed competitiveness) mérése egyetlen mutatóval, a termelékenységgel,
- **3. mérési szint:** a versenyképesség eredményei, amelyek megjelennek növekvő munkabérekben és új munkahelyekben.

8.1. ábra A területi versenyképesség háromszintű modellje



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése *Huggins* (2003: 91) ábrája alapján.

Az első mérési szinten három inputtényező található: a vállalkozások sűrűsége, a tudásalapú cégek aránya és a gazdasági aktivitás. Ez a három input megfeleltethető a közgazdaságtan hagyományos termelési tényezőinek: a vállalkozások sűrűségével a vállalkozókészséget mérhetjük, a tudásalapú cégek arányával a technológiát, míg a

gazdasági aktivitással a munkát. Másképpen a termelési függvények szokásos paramétereit: munka, tőke, technológia jelennek meg. (A tőke kimaradt a modellből, valószínűleg térbeli mérhetőségi problémák miatt.) A második mérési szinten levő termelékenység mérése megegyezik a gazdasági növekedéssel (GDP/lakos), míg a harmadik szint a jóléthez kapcsolódik. Ez a modell lényegében a fenntartható regionális növekedést írja le a sztenderd versenyképesség fogalmával összhangban. Előnyös, hogy viszonylag kevés és mérhető mutatókat alkalmaz, a modell szerkezete is egyszerű és áttekinthető.

A fenti modellben hat mutató szerepel, amelyek önálló közgazdasági tartalommal bírnak és külön-külön is értékelhetők. A versenyképességre ható tényezőket, illetve az eredménymutatókat nemcsak külön-külön kellene elemezni, hanem célszerű lenne egy **komplex indexet** megadni, azaz összemérni és rangsorba állítani versenyképességük alapján a vizsgált régiókat. Az Egyesült Királyság ismertetett regionális versenyképességi mutatórendszere mindegyik tényezőt elkülönülten kezeli, sem a tényezők közötti kapcsolatokat, sem a komplex mutatót nem adják meg.

A háromszintű modell alapján, a hat mutatóból kiindulva *Huggins* egy nagyon egyszerű összemérési algoritmust használt, amelyet az Egyesült Királyság régióira ismertetett (Huggins 2003: 92-94). Mind a hat mutató esetén a régió értékét az országos átlaghoz viszonyította, az eltéréseket sztenderdizálva. Mindegyik szintet egyharmados súllyal véve (ekkor a három inputtényező külön-külön egykilencednyi súlyt képvisel, míg a két eredménymutató egyhatodnyit), a három szintre adódó sztenderdizált értékeket összegezhettük. A régiókra így adódó aggregált értékeket az országos átlaghoz viszonyítva megkapjuk a régió versenyképességét mutató indexet, %-ban kifejezve. Tehát egyszerű súlyozási algoritmust javasol, hasonlóan az *IMD* által megadott országos rangsoroláshoz (lásd 6. fejezet).

A **háromszintű modell komplex** abban az értelemben, hogy a versenyképesség input- és outputoldalát együtt kezeli, és megad egy logikai szerkezetet a versenyképesség értelmezésére és mérésére (hasonlóan az írországi piramishoz, illetve *Begg* modelljéhez). De komplex azért is, mert módot ad egy összesített index, egy rangsor kiszámítására. Ez a modell nem foglalkozik a hagyományos versenyképességi mutatókkal (pl. exportrészesedés, bérköltségek, árak), hanem a dinamikus inputtényezőket, azaz a **dinamikus agglomerációs előnyöket** veszi alapul (tudásalapú cégek, vállalkozások sűrűsége). Részben azért, mert szubnacionális területi egységek esetében viszonylag kevés adat áll rendelkezésünkre. Ez a megközelítés és modell mindegyik területi egységre alkalmazható, a kistérségektől a nagyvárosi régiókig, lényegében a sztenderd felfogás gyakorlatias megközelítése, amely itthon is alkalmazhatónak tűnik, pl. a városok sikerességének vizsgálatára (Timár 2003).

Talán éppen egyszerűsége miatt a háromszintű modell kissé elnagyoltnak tűnik, pl. a vállalkozások sűrűsége függ a gazdasági szerkezettől (így a cégek méretétől, amelyet sok esetben az iparágban alkalmazható technológia is befolyásol), a régiók típusától (neofordista, avagy tudásalkalmazó régióknál alig van tudásalapú cég). Az 1. mérési szinten levő inputmutatók sem igazi tényezők, hanem inkább következmények (pl. a

tudásalapú cégek az innovációs és oktatási rendszertől, a kommunikációs infrastruktúra kiépültségétől függnék).

A fentiekben a városi és lokális, regionális versenyképesség mérésére, a versenyképességre ható tényezők rendszerezésére több példát ismertettünk. Mindegyik esetben tetten érhető, hogy sem a vállalati, sem a makroökonómiai versenyképességet nem lehet alkalmazni szubnacionális régiókra, éppen az eltérő sajátosságok miatt. Talán a makroökonómiai felfogások, növekedési elméletek hatottak leginkább a különböző kísérletekre, de mindenképpen megjelennek az eltérő jegyek is. Városok, kistérségek esetében az ingatlanpiac, a városrendezés, a közlekedési elérhetőség, a társadalmi kohézió, a helyi fejlesztési politika döntő lehet.

## 8.2. A versenyképesség egységes fogalma

A sztenderd versenyképesség fogalma országok vizsgálatára született, de a 90-es évek közepén már régiókra is értelmezték. Az OECD több tanulmánya a versenyképesség fogalmat árnyaltan értelmezi: a **régiók versenyképessége** nem más, mint „... képesség olyan javak és szolgáltatások előállítására, amelyek a hazai és nemzetközi piacokon is értékesíthetők, miközben az állampolgárok növekvő és hosszú távon fenntartható életszínvonalat érnek el”<sup>167</sup>. Ugyanezen tanulmányban található másik értelmezés szerint, amely szintén nem a közgazdaságtan, hanem inkább a regionális politika szempontjait emeli ki, a regionális versenyképesség az **endogén fejlődés felgyorsítást** jelenti, amely főleg a helyi vállalkozások támogatásával és innovációs potenciáljuk megerősítésével érhető el. Ebben a megközelítésben a versenyképesség intézményi kapacitástól, a közintézmények és magánszervezetek (regionális) hálózatától függ, amelyek az innovációk befogadását segítik elő a tanulási (információátadási) folyamat hatékonysága és a szinergia javításával.

A versenyképesség sztenderd fogalmát gyakorlatiasabb szempontokat figyelembe véve többen megpróbálták kiterjeszteni. Főleg az USA Versenyképességi Tanácsa, az OECD és az EU (részben áttekintett) dokumentumait tekintik irányadónak, amelyekre a regionális versenyképesség meghatározásakor és modelljének kialakításakor a későbbiekben mi is támaszkodunk.

Az OECD több dokumentuma és az EU hatodik regionális jelentése alapján napjainkban széles körben elterjedt a **versenyképesség egységes fogalma** (EC 1999b: 75; Hatzichronoglou 1996: 20; Wienert 1997: 22):

*„a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági (globális) versenynek ki vannak téve”.*

<sup>167</sup> Az OECD „Regional Competitiveness and Skills” című anyagának 35. oldalán található a regionális versenyképesség ezen megfogalmazása, amelyet a 3. jegyzet szerint (102. oldal) az USA Versenyképességi Tanácsának (US Competitiveness Policy Council) elnöke 1995-ben tett közzé és először az USA elnökének és kongresszusának szóló 1992-es jelentésben fordult elő (OECD 1997a).

Ez az egységes versenyképesség fogalom a sztenderd fogalom pontosításának tekinthető, mivel a nehezen mérhető életszínvonal helyett két, az életszínvonalhoz kapcsolódó közgazdasági mutatót hangsúlyoz, a magas jövedelmet és a foglalkoztatottságot. Ez a fogalom elég rugalmas és széles körben használható, az értelmezéskor figyelembe veendő legfontosabb szempontok:

- komplex, azaz **mindegyik gazdasági alapegységre** (vállalat és iparág, régió és ország) értelmezhető fogalom, tehát a vállalati és a területi verseny résztvevőire egyaránt,
- két mérhető közgazdasági kategóriát: a **megtermelt jövedelmet** és a **foglalkoztatottságot** emeli ki, azaz nem a nehezebben mérhető jólétet, avagy életszínvonalat,
- a nemzetközi versenyben való részvételt, a **nyitott gazdaságot** veszi alapul, azaz csak a globális versenyben (otthon avagy külföldön egyaránt) eladható, piacképes termékek és szolgáltatások előállítását,
- relatíve magas jövedelmet vár el, de **nem foglalkozik a jövedelem-eloszlás** jellemzőivel a tőketulajdonosok és a foglalkoztatottak között,
- részben **társadalompolitikai célokhoz** kapcsolódva a foglalkoztatottság magas szintjét feltételezi, de nem tér ki a foglalkoztatottság összetételére (a munkaerő minőségére, képzettségére),
- mindkét közgazdasági kategóriánál a „**relatív magas**” kifejezést használja, ami talán kevésbé egzakt, de a növekedési ütem (relatív mutató, flow jellegű) és az elért szint (abszolút mutató, stock típusú) közül egyiket sem helyezi a másik elé, mindkettőt fontosnak tartja.

A versenyképesség fenti komplex fogalmának konkretizálásakor, mérhetőségének tisztázásakor a vállalatok és iparágak, valamint a régiók, városok és országok esetében továbbra is fennállnak árnyalatnyi eltérések, mivel a korábban ismertettek szerint a közöttük folyó **verseny jellemzői eltérőek**. A jövedelem és a foglalkoztatottság is más módon értelmezhető és mérhető a verseny két különböző alaptípusa között, emiatt továbbra is megkülönböztethetjük a vállalati (mikrogazdasági) és a területi egységek (régiók, országok) versenyképességét:

- A **vállalatok, iparágak**<sup>168</sup> akkor versenyképesek, ha termékeik, szolgáltatásaik értékesíthetők a nemzetközi piacokon, magas jövedelmet (hozzáadott értéket) érnek el úgy, hogy nem csökken foglalkoztatottjaik száma, azaz új technológia alkalmazásakor, a termelékenység növelésekor sem kell elbocsátaniuk foglalkoztatottjaikat.
- A **régiók, városok és országok**, mint területi egységek akkor versenyképesek, ha gazdaságuk nyitott és az egy lakosra jutó jövedelmük tartósan magas és növekvő, valamint magas szintű és nem csökkenő a foglalkoztatottsági ráta, azaz ebből a jövedelemből a lakosság széles rétegei is várhatóan részesülnek.

<sup>168</sup> Az iparág inkább mezoökonómiai és nem mikroökonómiai fogalom, de a versenyképesség szempontjából talán a vállalatához jobban hasonló, mint a régióhoz.

A versenyképesség fenti fogalmát egységesnek nevezzük, de ez csak **egységes szemléletet**, egységes alapállást jelent, nem azt, hogy teljesen ugyanazt a fogalmat és gondolatot, egyazon mérhetőségi kritériumokat lehet alkalmazni a verseny eltérő típusaira. Viszont ez a közös szemlélet sugallja, hogy napjainkban egyre inkább eltűnik a merev határ a mikro- és makroökonómiai felfogások között, amint már kitértünk rá korábban, a vállalat napjainkban nem elszigetelt szervezet (az ismertített hálózatok, klaszterek, stratégiai szövetségek stb. miatt), hanem helyi üzleti környezetébe beágyazódottan értelmezendő. A térség gazdasága sem csupán „személytelen” ágazatok halma, hanem az érdekeiket megjelenítő és képviselő cégek együttese. De nemcsak cégeké, hanem kormányzati és intézményi egységeké, amelyek a piaci versenyben elérhető sikerekhez nélkülözhetetlen helyi üzleti környezetet biztosítják.

A versenyképesség fenti egységes fogalma első olvasásra túl általánosnak, semmitmondónak, a közgazdaságtudomány elvárásaihoz viszonyítva „pongolyának” tűnik, ráadásul a két eltérő versenytípust is „összemosza”. Viszont ha értelmezzük a fogalom háttérét, akkor a gazdaságpolitikai üzenet rögtön nyilvánvalóvá válik: a versenyképesség nem más, mint a globális versenyben elfogadott minél nagyobb **gazdasági teljesítmény**, amely egyrészt a képződő jövedelmekkel mérhető, másrészt a foglalkoztatottság magas szintjével. Másképpen versenyképesség alatt a gazdasági teljesítmény olyan növekedését értjük, amely magas foglalkoztatottság és ráadásul fenntartható környezeti fejlődés mellett valósul meg (EC 1999d). Nyilván a fogalom gyakorlati alkalmazásakor kiemelkedő fontosságú, hogy milyen mutatókkal és hogyan mérjük az alkalmazott közgazdasági kategóriákat.

### 8.2.1. A regionális versenyképesség fogalmáról és méréséről

A regionális versenyképesség fogalmának értelmezésekor az egységes fogalomból indulunk ki, de nyilván figyelembe veszünk speciális sajátosságokat is. A **regionális versenyképesség fogalma**: nyitott gazdaságban a „régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására”. Ez a fogalom, mint elvi kategória túl általános, csak akkor használható, ha mérhető, operacionalizálható mutatókat rendelünk hozzá. A régiók empirikus vizsgálata során a fogalom mindkét része, a jövedelem (a tényezőjövedelmek) és a foglalkoztatottság is mérhető kategóriák, mégha a régiók típusától függően (tervezési, csomóponti, homogén) eltérő is a mérések pontossága. Kiemeljük, hogy a különböző területi szintek: a régiók, térségek, városok versenyképességére ugyanaz a fogalom érvényes, nem tárgyaljuk külön őket. Nyilván a korábbiakkal összhangban város alatt egy nagyobb lélekszámú települést értünk vonzaskörzetével együtt, tehát általában több településből álló lokális térséget, nem pedig önmagában egy városi jogállású települést.

A regionális versenyképesség **mérésekor** több kérdés felvetődik, a fogalomban szereplő közgazdasági kategóriák mindegyikére a területi statisztikai gyakorlatban csak jó becslések adhatók. A definícióban a **jövedelem központi kategória**, így meg kell

határoznunk, hogy mit értünk jövedelemen, illetve hogyan mérjük. Rögtön felmerül, hogy a megtermelt jövedelem, avagy a rendelkezésre álló jövedelem fejezi-e ki jobban a régió versenyképességét? Arról nem is beszélve, hogyan hat a régióban élők életszínvonalára.

A **regionális GDP**, a bruttó hazai termék régióban keletkezett része<sup>169</sup>, az egy év alatt előállított összes elsődleges jövedelem (munkabérek, tőkekamatok, osztalékok, földek bérleti díja, vállalatok nyeresége, amortizáció), amelyet a régióban székhellyel vagy telephellyel rendelkező cégek és az ott lakó egyének realizálnak (Szabó L. 1998).

A **regionális NDI**, a régióban élő lakosság rendelkezésére álló jövedelem, a régióban állandó lakóhellyel rendelkező lakosság által realizált összes elsődleges jövedelem, amelyet más régióban végzett tevékenységért is kaphatnak, avagy a régióból kivonhatnak a más régióban (pl. külföldön) élők, illetve módosíthatnak a régiók közötti jövedelemtranszferek (származékos jövedelemáramlások) is. Ilyenek lehetnek pl. a szülőktől a máshol élő gyerekeknek történő pénzküldések.

A regionális GDP a régió gazdaságának teljesítményét, „értékteremtő erejét” fejezi ki, viszont a régióban keletkezett jövedelmeket (pl. osztalékot, nyereséget stb.) a jövedelemtulajdonosok kivonhatják (Pukli 2000; Szabó L. 1998). Emiatt a regionális NDI mutatja a régió lakosságának „gazdagságát, vagyonosságát, befektető erejét”, a rendelkezésükre álló és felhasználható jövedelmeket, voltaképpen az életszínvonalat és a jólétet. Mindkét mutató alkalmazásának vannak hasznos szempontjai, de a régiókra vonatkozó statisztikák jelenleg csak a regionális GDP számítására adnak módot.

Az EU a NUTS 2 szintű régiókban az **egy lakosra jutó GDP**-vel méri a régiókban keletkező jövedelmek nagyságát. A regionális vizsgálatoknál a GDP több esetben torzított eredményt ad (pl. az ingázások miatt), a tényleges értéket a nagyvárosi régióknál felülbecsüli (ahová a környékről bejárnak dolgozni) és a szomszédos agrárregióknál alulbecsüli (ahonnan eljárnak dolgozni).

Az egységes versenyképesség fogalmánál a **relatív magas jövedelem** (amit az egy főre jutó GDP-vel mérünk) és a **relatív magas foglalkoztatottsági szint** (amit a foglalkoztatottsági ráta mutat) a két fő tényező. Ezt a két tényezőt külön-külön is lehet mérni, de közöttük közismert módon kimutatható egy kapcsolat, mivel az egy lakosra jutó GDP felbontható három részre, három szorzókomponensre:

$$\frac{GDP}{lakónépeség} = \frac{GDP}{foglalkoztatottak} * \frac{foglalkoztatottak}{munkaképeskorúak} * \frac{munkaképeskorúak}{lakónépeség}$$

<sup>169</sup> Pontosabb a GRP rövidítés, amely a Gross Regional Product (bruttó regionális termék) kifejezésből ered. Magyarországon területi GDP-ről beszélünk, de általában megyei GDP-t értünk alatta (megyénél kisebb területi egységre nem számolják ki), a regionális GDP a régiót alkotó megyék adatainak aggregálásából áll elő.

A fenti egyszerű dekompozíciós képlet<sup>170</sup> jobb oldalán lévő három komponens eltérő fontossággal bír a regionális versenyképesség mérésekor:

- (a) Az első komponens a régióban az egy foglalkoztatottra<sup>171</sup> jutó GDP, azaz a GDP előállításában résztvevőkre jutó átlagos bruttó hazai termék. Megközelítőleg egyenlő a **munkatermelékenységgel**, az egy ledolgozott órára jutó kibocsátással, amit a versenyképesség empirikus vizsgálatainál általában alapul vesznek, mint elfogadható becslést.
- (b) A második komponens, a **foglalkoztatottsági ráta** azt méri, hogy kielégítő mennyiségű munka áll-e a régió munkaképes korú lakosságának rendelkezésére. Mint azt korábban megjegyeztük, a régiók közötti ingázás nagyságától is függ, hogy ez a komponens a régióban élők foglalkoztatottságát milyen pontossággal méri.
- (c) A harmadik komponens a régió **munkaképes korú lakosságának aránya a lakónépességben belül**, amely nagyjából állandó, időben lassan változik. A GDP-nek a NUTS 2 szintű régiók közötti eltérését kevésbé módosítja ez a komponens és a regionális politika által alig befolyásolható, ezért az elemzések során általában eltekintenek vizsgálatától. Habár a munkaerőforrásnak, mint a gazdasági növekedés egyik mennyiségi tényezőjének kihasználása alapvető. Nyilván egy-egy régió konkrét vizsgálatánál nagyon fontos lehet a lakosság életkor szerinti összetétele.

A **regionális versenyképesség mérése** a fenti megjegyzések alapján négy gazdasági kategóriára vezethető vissza, amelyek között az alábbi összefüggés áll fenn:

$$\text{fajlagos\_regionális\_jövedelem} \approx \text{munkatermelékenység} * \\ * \text{foglalkoztatottsági\_ráta} * \text{korösszetétel}$$

A fentiekből adódik, hogy a **regionális versenyképességnek nincs egyetlen kiemelt mutatója**, nem jellemezhető egyetlen tényezővel, hanem egymáshoz szorosan kapcsolódó, viszonylag jól mérhető és egyértelmű **közgazdasági kategóriák együttesét** jelenti. Nemcsak a mutatók jelenlegi nagysága érdekes, hanem időbeli változása is. Ha a régió lakosságának **korösszetételétől eltekintünk**, akkor három alapmutatónk marad:

- a regionális **GDP egy lakosra jutó nagysága**, és növekedési üteme,
- a régióban a **munkatermelékenység**, és növekedési üteme,
- a régióban a **foglalkoztatottsági ráta** és változása.

<sup>170</sup> A regionális gazdasági növekedést többféle dekompozíciós módszerrel lehet vizsgálni, azaz különböző összetevőkre visszavezetni (Nemes Nagy 1987).

<sup>171</sup> Az ILO definíciója szerint foglalkoztatott a munkaerőfelmérés során megkérdezett 15-74 éves olyan személy, aki a megfigyelt héten legalább 1 órányi, jövedelmet biztosító munkát végzett, vagy munkájától csak átmenetileg volt távol (betegség, sorkatonai szolgálat stb. miatt) (Katona-Lengyel 1999).

A fajlagos GDP nyilván többféle dekompozíciós eljárással is felbontható, a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben a részmunkaidőt is figyelembe vették, azaz még egy szorzótényezőt beépítettek a képletbe (EC 2003b: 130; Gardiner 2003: 4):

$$\frac{GDP}{lakónéesség} = \frac{GDP}{ledolgozott\_óra} * \frac{ledolgozott\_óra}{foglalkoztatottak} * \frac{foglalkoztatottak}{munkaképeskorúak} * \frac{munkaképeskorúak}{lakónéesség}$$

Ezen képlet jobb oldalán levő szorzótényezőknek is a korábbiakhoz hasonló közgazdasági kategóriák feleltethetők meg:

$$fajlagos\_regionális\_jövedelem \approx munkatermelékenység * \text{átlagos\_munkaidő} \\ * foglalkoztatottsági\_ráta * korösszetétel$$

Ez a második felbontás valamivel árnyaltabb vizsgálatokat tesz lehetővé, mivel itt a **munkatermelékenység valódi közgazdasági tartalmát** mérjük, míg az első képlet-nél csak becsüljük. Nyilván minél kisebb területi egységeket elemzünk, annál inkább célszerű figyelembe venni a ledolgozott munkaidőt. Egy-egy kistérség esetében a szezonális munkák, a részmunkaidős tevékenységek kiemelkedők lehetnek (pl. turisztikai térségeknél). Nyilván a statisztikai adatgyűjtések korlátai miatt nehéz megbízható információkat kapni a ledolgozott órákról, nemcsak a feketemunka, hanem az önfoglalkoztatás elterjedése miatt is. Megjegyzem, hogy a vizsgálatok szerint az Európai Unió versenyképessége azért is gyengül, mert a ledolgozott órák száma elmarad az USA-ban mérttől (lásd 7. fejezet).

Nemes Nagy József (2001) a magyar statisztikai kistérségekre a fenti dekompozíciós felbontásra egy közelítő becslést alkalmazott. Kistérségekre nem számolnak GDP-t, ezért az adóköteles jövedelemből és az adózók számából indult ki:

$$\frac{adóköteles\_jövedelem}{állandó\_néesség} = \frac{adóköteles\_jövedelem}{adózók\_száma} * \frac{adózók\_száma}{aktív\_korúak} * \frac{aktív\_korúak}{állandó\_néesség}$$

Ez a módszer a rendelkezésre álló adatok alapján lényegében a **lakosság rendelkezésre álló jövedelmet** próbálja megbecsülni a munkajövedelmen, azaz a bevallott személyi jövedelmeken keresztül. Úgy vélem, hogy ez a felbontás a kistérségek közötti jövedelem-egyenlőtlenségek megítélésére megfelel, de a versenyképesség mérésére csak fenntartásokkal alkalmazható. Ugyanis közismert, hogy a traded és nontraded szektorok termelékenysége eltérő ütemben javul, miközben a munkabérek általában jóval kevésbé differenciálódnak a két szektor között. Emiatt ez a mutató a munkatermelékenységhez képest kisebb területi különbségeket mutat ki (lásd a magyar megyék-re később).



A regionális versenyképességet a régióban megtermelt egy lakosra jutó jövedelem nagyságával és növekedési ütemével mérjük, amely jövedelem egyaránt adódik a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság magas szintjéből. Másképpen a regionális versenyképesség olyan fenntartható gazdasági növekedést jelent, amely a magas foglalkoztatottsági ráta melletti magas munkatermelékenységből származik. A közgazdasági kategóriák között nem szerepel, de a **régió gazdaságának nyitottságát** indirekt módon feltételezzük, azaz csak a globális versenyben elért gazdasági teljesítményt (külföldi, avagy hazai piacokon) vesszük alapul. Nemcsak az egyes versenyképességi kategóriák abszolút szintje, hanem **növekedési ütemük** is fontos. A visszavezetés alapján nyilvánvaló, hogy szoros kapcsolat van a GDP-vel mért regionális gazdasági növekedés, a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság között, bármelyiknek a változása legalább egy másik tényező változását vonja maga után.

### 8.2.2. A regionális versenyképesség szempontjai

A versenyképesség fogalmából és három összekapcsolódó mutatójából egyértelműen kiderül, hogy **lényegében a gazdasági növekedés hagyományos gondolköre lett finomítva**, hozzáigazítva a globális feltételekhez, mivel a gazdasági kibocsátás mellett a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság is fontossá vált (Glaeser 2000). Megjegyezzük, hogy más közgazdasági irányzatok a teljes termelékenységet tartják fontosnak, amelyben megjelenik a tőke növekedése is.

A **munkatermelékenység és a foglalkoztatottság** közötti kapcsolat igen árnyalt, a közgazdaságtudomány több területe ezt a kapcsolatot részletesen vizsgálta. A munkatermelékenység és a foglalkoztatottság rövid távon általában ellentétes irányban változik, az új technológiák, technikák (pl. automatizálás) bevezetése a vállalatoknál sokszor létszámcsökkentéshez vezet. Viszont rövid távon sem szükségszerű, hogy a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság ellentétes irányban mozogjon, pl. a munkaerőforrás képzettségének emelésével általában nő a munkatermelékenység is, de bővülnek az emberek lehetőségei is arra, hogy munkát találjanak (főleg a szolgáltatási tevékenységekben), ez a folyamat volt megfigyelhető a 90-es években az USA-ban. A termelékenység és a regionális jövedelem hosszabb távú kapcsolatára jellemző, hogy a magasabb termelékenység nagyobb jövedelmekben, magasabb munkabérekben és tőkejövedelmekben csapódik le, a munkabérek hosszabb időtávot tekintve párhuzamosan nőnek a termelékenységgel, legalábbis a fejlett országokban, ahol nagy a tőke és a munkaerő területi mobilitása (Krugman 1998b).

Ki kell emelnünk az egységes versenyképesség definíciójából a **relatív magas foglalkoztatottsági szintre** vonatkozó elvárást. A gazdasági célon, azaz a rendelkezésre álló munkaerőforrás minél teljesebb és hatékonyabb felhasználásán kívül, ami a gazdasági kibocsátás egyik alapvető „mennyiségi” tényezője, nagyon fontos a **társadalompolitikai cél** is. Egy régió, ország fejlődése akkor stabil, akkor kiegyensúlyozott és tartható fenn hosszabb távon, ha nincsenek éles társadalmi feszültségek, ha polgárai

széles köre jólétben él, azaz magas a foglalkoztatottsági ráta és nem élesek a jövedelmi egyenlőtlenségek. Másképpen fogalmazva, a régiókban ne a bérköltségek csökkentésével növekedjen a vállalkozások versenyképessége, ne csak költségelőnyökre törekedjenek, hanem főleg termékdifferenciálásra és innovációk folyamatos bevezetésére, amelyek együtt járnak a munkabérek emelkedésével. Ez a társadalompolitikai cél a regionális programozásban, a helyi érdekek érvényesítésében, a fejlesztési célok elfogadtatása során nagyon fontos szerepet tölt be.

Általánosan elfogadott, hogy nem csak az abszolút szintet, hanem a változás ütemét is figyelembe kell venni, ezáltal a versenyképesség:

- **abszolút mutatója: statikus megközelítésben** a három közgazdasági kategória nagysága egy adott évben,
- **relatív mutatója: dinamikus megközelítésben** egy adott időszakban a három kategória változásának üteme.

Mindhárom közgazdasági kategória elméleti jellegű, emiatt a versenyképesség **empirikus mérése** a gyakorlatban sok nehézségbe ütközik, pl. a regionális GDP mérésének gondjai közismertek. Nyilván a munkatermelékenység mérése is csak közelítőleg lehetséges, nemcsak a GDP miatt, hanem a statisztikai nyilvántartások a ledolgozott órákat sem tartják pontosan számon stb. A **munkatermelékenység** alapvetően az egy ledolgozott órára jutó kibocsátást jelenti, de a gyakorlatban általában az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátással becsüljük. Amint az a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésből is kiderült, a részfoglalkoztatás elterjedésével ez a becslés egyre durvább lesz. Ezek a nehézségek csak fokozódnak, ha kisebb térségek versenyképességét próbáljuk empirikusan vizsgálni, pl. a munkaerő-felmérések kisebb területi egységeknél nagyobb hibahatárral bírhatnak. Emiatt a versenyképességi vizsgálatok során általában mutatók sokaságát alkalmazzák egy-egy kategória valós helyzetének megbecsléséhez. Megjegyzem, amint a *WEF* MICI-indexénél említettük (lásd 6. fejezet), országokat tekintve az egy lakosra jutó GDP és az egy foglalkoztatottra jutó GDP között szoros a korreláció.

Az egységes fogalom alapján a régiók versenyképességének mérése a gondok ellenére viszonylag elfogadható módon elvégezhető (hasonlóan az országok versenyképességéhez). De a regionális politikában és a gazdaságfejlesztésben nem elegendő annak megállapítása, hogy egy-egy régió mennyire versenyképes, hanem javaslatokat kell kidolgozni a **versenyképesség javítására** is. Egyértelmű, hogy a munkatermelékenység jó mutatója ugyan a versenyképességnek, de nem magyarázza meg azt! Mivel a versenyképesség fogalma a gazdasági növekedésből „nőtt ki”, ezért a javítására kidolgozott gondolatkörökben általában megfigyelhető a hagyományos (kínálat-orientált) gazdaságfejlesztési eszközök kombinációja az endogén fejlődésre alapozott módszerekkel. De nyilvánvalóan két lényeges szempont alkotja a célrendszert: a **munkahelyteremtés** (foglalkoztatottsági ráta és ehhez kapcsolódva a KKV-k és a humán tőke) és a **hatékonyság** (munkatermelékenység, ehhez kötődve a kutatás-fejlesztés és a külföldi működő tőke vonzása).

A regionális versenyképesség empirikus vizsgálatánál fontos azon tényezők kimutatása, amelyek a **sikerés, azaz magas GDP/lakos értékű régiókban** megfigyelhetők, és amelyekre a GDP regionális különbségei visszavezethetők. Azaz lényeges annak elemzése, hogy milyen tényezők okozzák a sikeres régiók versenyképességének erősödését. A hatodik regionális jelentés készítésekor részletes mutatórendszert felhasználva a NUTS 2 szintű sikeres régiók közös jellemzőit faktoranalízissel határozták meg, négy olyan faktort megadva, amelyek a GDP regionális eltéréseinek átlagosan kétharmadát (pontosabban 65 %-át) magyarázzák meg. A fejezetben később ismertetendő piramismodell részben ennek a vizsgálatnak<sup>172</sup> az eredményeit hasznosítja.

A vizsgált időszakban a következő négy faktorra volt visszavezethető a **régiók sikeressége** (EC 1999b: 79-94):

- **Gazdasági szerkezet:** a foglalkoztatottak megoszlását a gazdaság legfontosabb szektorai (mezőgazdaság, feldolgozóipar, építőipar, gazdasági szolgáltatások, nem-gazdasági szolgáltatások) alapján vizsgálva a sikeres régiókban a foglalkoztatottak a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálnak.
- **Innovációs tevékenységek kiterjedtsége:** a bejelentett szabadalmakkal mérve az innovációs kapacitás hatékonyságát, a sikeres régiókban jóval több szabadalom születik, mint a többi régióban.
- **Regionális elérhetőség:** a különböző közlekedési rendszereket és lehetőségeket komplexen értékelve a sikeres régiók megközelíthetősége, elérhetősége (fekvése) előnyösebb, mint többieké.
- **Munkaerő képzettsége:** a munkaképes korú (25-59 évesek) népesség körében a felső-, közép- és alacsony végzettségűek arányát vizsgálva a sikeres régiókban a magasán kvalifikált munkaerő aránya nagyobb, mint a többiben.

A négy faktor természetesen befolyásolja egymást, pl. a munkaerő képzettségének emelése miatt kibővített felsőoktatási kapacitástól egyrészt az innovációk számának, másrészt a jövedelmeknek a növekedése, harmadrészt az előnyösebb gazdasági szerkezet kialakulása várható. (Nyilvánvalóan a piaci versenyben hasznosítható ismeretanyagot nyújtó felsőoktatási kapacitásról van szó.) A négy faktor nemcsak erősítheti egymást, hanem az EU-s régiók területfejlesztési gyakorlatából egyértelműen kiderült, hogy a faktorok egymástól elkülönült, elszigetelt fejlesztése eredménytelen, azaz **hosszabb távon csak a négy tényező együttes fejlesztése hatékony**.

Fontos az is, hogy a régiók sikerességét nemcsak a mérhető mutatók alapján konstruált faktorok, hanem a **nem mérhető jellemzők:** a regionális és helyi adminisztráció hatékonysága, az üzleti szolgáltatások színvonala, a szociális infrastruktúra stb. is befolyásolják (Boddy 2002). Így a hatékony regionális politika párhuzamosan fejleszti a közlekedést (elérhetőséget), a helyi munkaerőpiac igényeihez illeszkedő munkaerőképzést, a közhivatalok hatékonyabb működését, a támogató üzleti szolgáltatásokat stb.

<sup>172</sup> A 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben ismertetett, a 8.1.2. részben leírt empirikus vizsgálat a tudásalapú gazdaság jellemzőit emelte ki, amely szempontok a kevésbé fejlett régiókra, így a magyar térségek többségére alig alkalmazhatók.

A régiók sikerességére vonatkozó vizsgálat régóta közismert tényeket helyezett új megvilágításba és a tényezőket áttekinthető (bár eléggé sematikus) rendszerbe foglalta. A **régiók versenyképessége a négy „sikerességi” faktortól is függ**, mivel mindegyik hatással van mind a munkatermelékenységre, mind a foglalkoztatásra. Megjegyezzük, hogy az elmaradott régiókban a fenti négy tényező nyilvánvalóan a régiók versenyképességének hiányosságaira mutat rá, de valószínűleg vannak egyéb jelentős körülmények is, amelyek az elmaradottságot okozták és felszámolását megnehezítik (pl. térbeli elhelyezkedés, természeti környezet).

A sikerességi vizsgálat alapján kijelenthetjük, hogy a **gazdasági szerkezet változása** befolyásolja leginkább a regionális versenyképességnél megfigyelhető különbségeket (EC 1999b). A magas hozzáadott értékű (üzleti szolgáltatások, avagy csúcstechnológiai iparágak) szektorokban egyaránt nő a termelékenység és a foglalkoztatottak száma. Viszont a feldolgozóiparban, amely főleg a sikeres régiók egy részében koncentrálódik, magas és növekvő termelékenység mellett csökken a foglalkoztatottak száma (az EU-ban 1986-96 között 10 %-kal). Ellentétes folyamatok figyelhetők meg a versenyképesség két komponensének változásában, amely folyamatok nyilván összefüggnek a globális verseny hatására formálódó új munkamegosztással, a kihelyezésekkel stb.

Az **innovációs kapacitás** kulcstényező a regionális fejlődésben, de a szabadalmak száma csak részlegesen adja vissza az innovációs kapacitás minőségét, szükséges egyéb tényezők és folyamatok, pl. a technológia transzfer, innovációs intézmények vizsgálata is. Az **elérhetőség, megközelíthetőség** az utazási időigény és a piac méretének kombinációjából adódik, mutatja, hogy a régióban előállított termékek és szolgáltatások milyen gyorsan és könnyen jutnak el a megrendelőkhöz, implicit módon a közlekedési infrastruktúra minőségét is jelzi. A megközelíthetőség a versenyképességhez alapvető fontosságú, de hatását más tényezőkön, főleg a gazdasági szerkezeten keresztül fejt ki.

A régióban a **munkaerő képzettsége**, az oktatási rendszer hatékonysága egyaránt kapcsolódik a gazdasági szerkezethez (üzleti szolgáltatások, magas hozzáadott értékű szektorok) és az innovációs szinthez. Az oktatásban és iskolázottságban megfigyelhető regionális különbségek általában kisebbek, mint az innovációknál, avagy a gazdasági szerkezetben. Nyilván itt mérési problémák is fellépnek, nehéz pl. az egyetemi oktatás színvonalát megbecsülni.

A regionális versenyképesség fenti gondolatainál, mérésénél és sikerességi faktoraibanál nem tértünk ki arra, hogy milyen **régió-típusra** érvényes ez a fogalom. A fajlagos jövedelmet (GDP/lakos) és a foglalkoztatottsági rátát nyilvánvalóan csak határral rendelkező, azaz lehatárolt politikai vagy homogén régióknál lehet kiszámítani. A csomóponti régiók esetében többnyire azt sem lehet megmondani, hogy hány lakosa van a régiónak, így nem tudjuk a szükséges mutatókat sem kiszámítani, hanem legfeljebb megbecsülni. Nyilván az olyan csomóponti régiók esetén, ahol a régió határa egybeesik valamilyen közigazgatási (és adatgyűjtési) határral (pl. az USA gazdaságfejlesztési körzeteinél), ott alkalmazhatók ezek a mutatók. Az is fontos, hogy a **munkaerőkörze-**

**tek** azok a legkisebb térségek, ahol a regionális versenyképességről a fenti fogalom alapján szó lehet, mivel ennél kisebb területi egységekre általában a foglalkoztatottsági ráta pontosan nem adható meg (pl. településenként nehezen mérhető fel a helyben foglalkoztatottak száma az ingázás miatt).

Az egységes versenyképesség fogalmának két közgazdasági alapkategóriája, a jövedelem és a foglalkoztatottság közötti kapcsolatot a **munkatermelékenység** hozza létre, ezáltal összefüggés mutatható ki az egységes fogalom, valamint *Krugman* és *Porter*, illetve *Samuelson* gondolatai között. Ők az országok, régiók, városok versenyképességén az ott elvégzett gazdasági tevékenységek termelékenységi szintjét és növekedési ütemét értik. Gondolatmenetük logikus abból a szempontból is, hogy csomóponti régiókat feltételeznek, ahol pontos mutatókat (pl. foglalkoztatottságot) nehéz lenne statisztikailag feldolgozni a határok hiánya miatt, így ezen régiók gazdasági teljesítményének kifejezésére szinte csak a termelékenység, mint elméleti kategória használható fel.

Az egységes fogalom a versenyképesség fogalmához kapcsolódó korábbi álláspontok elméleti hiányosságait próbálja kiküszöbölni azzal, hogy a versenyképességet három tradicionális közgazdaságtudományi kategória együtteseként értelmezi. Országok, régiók esetében a **gazdasági növekedés fogalmának egyfajta, globális feltételek közötti újraértelmezéséről** van szó. Másképpen, a regionális versenyképesség a növekedés és fejlődés fogalmak ötvözéséből a **kiegyensúlyozott regionális fejlődésre való képességet** fejezi ki. Kissé erőltetetten hat, de a regionális növekedési modellek paraméterei és a versenyképesség alapkategóriái között egy megfeleltetés vázolható fel: a munkának felel meg a foglalkoztatottság, a technológiának a munkatermelékenység, így az endogén növekedélméletekkel mutatható ki bizonyos rokonság.

Az egységes fogalom az **áttekinthetőség** elvárásait is teljesíti, mivel csak három alapmutatót vesz figyelembe, szemben egyes vizsgálatok több száz adatával (lásd pl. *IMD* mutatórendszer, 6. fejezet). Mindhárom mutató megadható vállalatok, iparágak, városok, régiók és országok esetében, azaz a területi verseny mindegyik típusára és szintjére alkalmazható az egységes versenyképesség fogalma. Nyilván ez a három mutató, hasonlóan a gazdasági növekedés fajlagos GDP-vel történő jellemzéséhez, csak összevont, jelzésértékű információkat közöl. Csak elnagyoltan méri az okozatokat és nem utal vissza az okokra, nem magyarázza meg, hogy mely tényezők erősítették, avagy gyengítették a versenyképességet.

Véleményem szerint az egységes versenyképesség fogalma tudományos szempontból nem kellően megalapozott, keveredik benne több irányzat felfogása, főleg a posztkeynes-i és az endogén regionális növekedési szemlélet. Amíg abban egyetértés van, hogy a diagnózis megállapítására alkalmas a három versenyképességi mutató (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottság), illetve az őket befolyásoló tényezők elemzése, addig a terápia kidolgozásában már alapvető nézeteltérések vannak. Ez részben érthető is, mivel a terápia kidolgozása már átnyúlik a gazdaságpolitika témakörébe, illetve a gazdaságfejlesztési programok nemcsak közgazdasági, hanem társadalmi

kérdéseket is felvetnek (pl. az *IMD* által is elkülönített piacszerveződések más-más beavatkozásokat tesznek lehetővé).

A hazai regionális tudomány nemrég megjelent két alapvető kézikönyve is foglalkozik a regionális versenyképességgel, nem a közgazdaságtani definíció megadásának céljából, hanem egy átmeneti (tranzíciós) gazdaságban a területfejlesztés elvárásaiból kiindulva. *Horváth Gyula* szerint a regionális „versenyképesség erősödése ... a termékek és szolgáltatások értékesítési képességének javulása a nyílt versenypiacokon”, amelynek befolyásolásában főleg „az iparpolitikának van kulcsfontosságú szerepe” (*Horváth 1998: 244*). *Rechnitzer János* területi stratégiákkal foglalkozó könyvének egyik esettanulmányában Fejér megye versenyképességének értékelésénél olyan mutatórendszert használ, amelynek fő elemei: a megyei GDP, a munkanélküliségi ráta, a beruházások, valamint az export aránya az ipari értékesítésből (*Rechnitzer 1998: 268-273*). *Horváth Gyula* felfogása az EU által is javasolt fogalom regionális politikai megfelelője, azaz „beavatkozás jellegű” (nyilván az iparpolitikát tágan, ágazati politikaként értelmezve), kiemeli továbbá a technológia és a tudásbázis szerepét (*Horváth 1994*). Míg *Rechnitzer János* a pragmatikus, gyakorlatias felfogást képviseli, amikor az EU két alapkategóriáján kívül a beruházásokat és az exportot is figyelembe veszi, illetve egy másik tanulmányában árnyaltabb megközelítést is vázol (*Rechnitzer 1997*).

### 8.3. A regionális versenyképesség piramis-modellje

A regionális versenyképesség mérését visszavezettük három, egymással kapcsolatban álló közgazdaságtani kategóriára: a régióban képződő jövedelmekre, a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára. Mindhárom kategória pontos földrajzi határaival megadható (főleg politikai) régiók esetében mérhető, amikor a statisztikai nyilvántartások, felmérések lehetővé teszik kiszámításukat. Azonban a versenyképesség ezen kategóriákkal történő mérése inkább csak okozatokat mutat és nem tér ki az okokra. Nem ad választ arra, hogy milyen jellemzőknek, tényezőknek tudható be az egyes régiók versenyképessége? Milyen tényezőket kellene erősíteni, fejleszteni a versenyképesség javítására a területfejlesztési politika és területi programozás során? A regionális versenyképesség piramis-modellje megpróbálja megszerezni ezeket az eszközöket és a versenyképesség mérése mellett megadni javításának tényezőit is.

A regionális versenyképesség fogalmának kidolgozását a régiók összemérésén (avagy korábbi önmagához való viszonyításon) túl az is motiválta, hogy érzékeltesse a régió jövőbeli fejlődési lehetőségeit, mire képes, hogyan tud helyt állni az erősödő területi versenyben. Azaz nemcsak a fejlettség mérésére, hanem a lehetséges jövőbeli fejlődés megítélésére is alkalmasnak kell lennie. Sőt a fogalomnak nemcsak a spontán fejlődést, hanem a tudatos közösségi fejlesztéspolitika javasolt kulcs tényezőit, irányait is valamilyen módon jeleznie kellene.

A lehetséges fejlődés távlatainak megítélésénél célszerű elkülöníteni a hosszabb távon ható, tartós társadalmi-gazdasági folyamatokat a rövid időn belül megváltoztat-

ható tényezőktől. A szakirodalomban általánosan elfogadottnak tűnik, hogy a tartós folyamatok megítélésére a **sikeresség** fogalma alkalmas. *Enyedi György* a sikerességgel lényegében az egységes versenyképesség fogalmat írta körül: „A sikeres régióban növekszik az előállított jövedelem. E jövedelem jelentős része helyben marad befektetésre, vállalkozói és személyi jövedelemre, adók formájában település működtetésre és fejlesztésre. A jövedelem növekedéséből a lakosság széles rétegei is részesülnek, a gazdasági növekedés nem károsítja a régió természeti környezetét, épített és kulturális értékeit. Végül: a növekedés a régió valamennyi településcsoportját érinti, nem növeli a régió belüli területi egyenlőtlenségeket” (Enyedi 1998: 409-411).

A fentiek alapján jellemzett **sikeresség a versenyképességnél szélesebb értelmezésű és nagyobb időtávot** átölelő fogalom. A regionális versenyképesség a régió gazdaságára, gazdaságának szereplőire és a szorosan kapcsolódó társadalmi tényezőkre vonatkozik, azaz regionális gazdaságtani kategória, amely inkább rövid- és középtávon értelmezhető, a piaci ciklusok, innovációs hullámok erőteljesen befolyásolják. A sikeresség viszont hosszabb távú kategória, gazdaságon kívüli tényezőket is magába foglal, tekintettel van a régió társadalmára, környezetére, településállományára, földrajzi elhelyezkedésére stb. A két fogalom között nagy az átfedés, de jelentős eltérés is lehet, mivel rövidebb távon versenyképes lehet egy olyan régió is, amelyen belül nőnek a területi egyenlőtlenségek. Hosszabb időtávot tekintve viszont csak egy „sikerességnek eleget tevő” régió maradhat versenyképes. Olyan megkülönböztetést is tehetünk, hogy a sikeresség a területfejlesztés globális célja, míg a versenyképesség a regionális gazdaságfejlesztésé.

A regionális versenyképességet befolyásoló tényezőket két csoportra oszthatjuk aszerint, hogy **közvetlenül vagy közvetve fejtik ki hatásukat** a mérhető versenyképességi mutatókra. Kiemelkedő fontosságúak azok az alaptényezők, amelyek a gazdasági teljesítményekre, valamint a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára közvetlenül, általában rövid időtávon belül hatnak. Ezeket a tényezőket fejlesztve viszonylag látványosan javítható egy régió versenyképessége. Lényegesek továbbá azok a társadalmi, gazdasági, környezeti, kulturális stb. folyamatok és paraméterek, a **sikeresség faktorai** is, amelyek a versenyképességre közvetett módon, áttételeken keresztül, hosszabb időtáv alatt hatnak, de szintén befolyásolják a régió gazdasági teljesítményét.

### 8.3.1. A piramis-modell felépítése

A fent vázolt komplex cél- és feltételrendszert bizonyos mértékben leszűkítve, egyszerű sémába rendezve kapjuk meg a piramis-modell logikai szerkezetét (8.2. ábra). A régió versenyképessége nem öncélú, hanem erősítése megadott cél érdekében történik: az ott élők jólétének, életszínvonalának javulása áll az előtérben (*Adam Smith* alapján). El kell különítenünk a versenyképesség mérését és a versenyképességre ható tényezőket. A versenyképesség mérése az egységes fogalom alapján három közgazdasági ka-

tegoriával oldható meg, amelyeket a versenyképesség **alapkategóriáinak** nevezünk. Ezek a mutatók a régió megvalósult versenyképességét (revealed competitiveness) mutatják, amelyek egy korábbi időszak tényezőinek következménye.

A versenyképességre ható tényezőket két csoportra osztjuk aszerint, hogy a gazdaságfejlesztéssel milyen kapcsolatba hozhatók. Az egyik csoportot a versenyképességre rövidebb időtávon ható, a regionális gazdaságfejlesztési programokkal megerősíthető tényezők alkotják. Ezeket, a főleg gazdasági tényezőket nevezzük **alaptényezőknek**, amelyek fejlesztése közvetlenül javíthatja a régióban működő vállalatok versenyképességét is. A tényezők másik csoportját elsősorban olyan gazdaságon kívüli tényezők alkotják, amelyek hosszabb távon alapvetően megmagyarázzák a régió versenyképességét, de gazdaságfejlesztési programokkal alig lehet hatni rájuk. Ezeket a magyarázó tényezőket **sikerességi faktoroknak** nevezzük.

8.2. ábra A piramis-modell logikai szerkezete



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

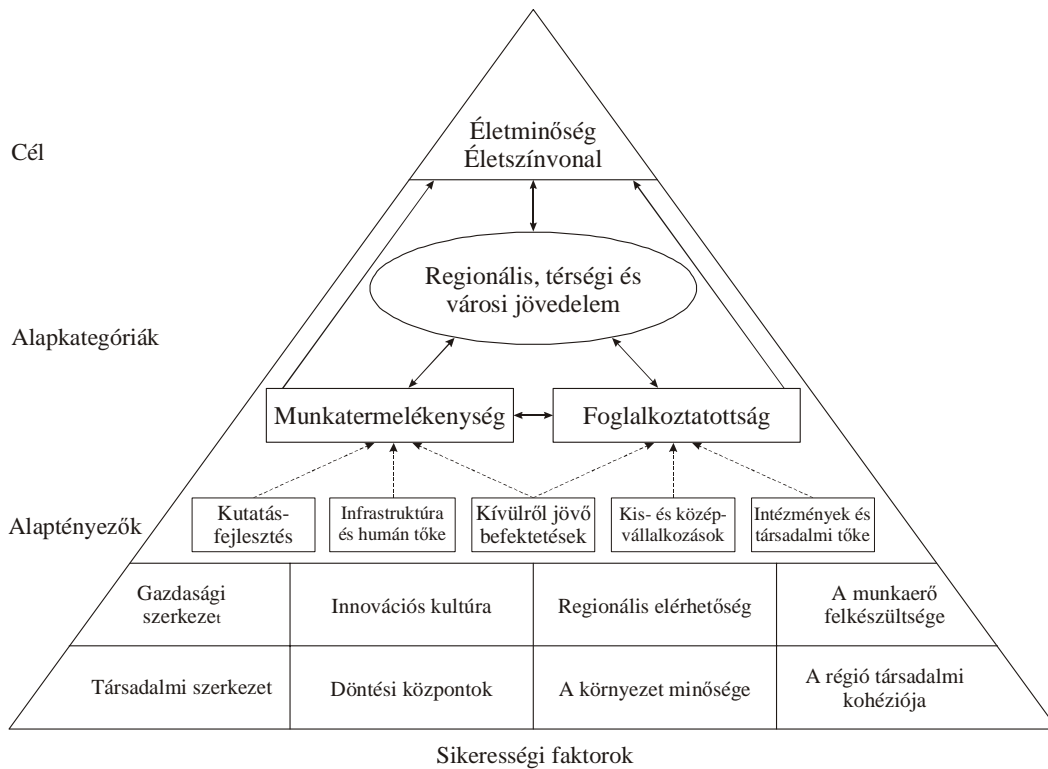
Egy régió versenyképessége mérésének, és versenyképességére ható tényezőknek három egymásra épülő szintje a fentiek alapján (Lengyel 2003b):

- **Alapkategóriák:** a versenyképesség mérését lehetővé tevő (jövedelem, munkatermelékenység és foglalkoztatottság) mutatók.
- **Alaptényezők:** a versenyképesség alapkategóriáit közvetlenül meghatározó gazdasági tényezők, amelyek tudatos fejlesztésével javulhat a régió versenyképessége és felgyorsítható a gazdasági fejlődés.
- **Sikeresség faktorok:** az alapkategóriákat és alaptényezőket közvetve, áttételesen befolyásoló tényezők, amelyek hosszabb időszakon keresztül módosulnak.



A versenyképességet meghatározó jellemzőket a logikai szerkezet szerint egy ábrában megjelenítve felépíthető a regionális versenyképesség „piramis-modellje”<sup>173</sup>. A modell talapzatát a hosszú távú fejlődéshez elengedhetetlen társadalmi, gazdasági, környezeti és településszerkezeti sikerességi faktorok alkotják. A piramis középső részén a gazdaságfejlesztéshez alkalmazható alaptényezők találhatók, amelyekre épülnek az egységes versenyképesség definíciójában szereplő alapkategóriák (versenyképességi mutatók). Míg a piramis csúcsán a végső cél, a régió lakosságának életszínvonala, életminősége található (8.3. ábra).

8.3. ábra A területi egységek versenyképességének piramis-modellje



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

<sup>173</sup> Cséfalvay Zoltán ismerteti *Trabold* versenyképességi „piramisát”, amelyben a felépítés és a tényezők lényegesen eltérnek az itt közölttől, nyilván az egymásra épülés miatt logikus a háromszög alakzat és a piramis képze, ezért választottuk mi is (Cséfalvay 1999: 33). Szintén gyakran előfordul a piramis-modell megnevezés az EU egyik munkaanyagában szereplő, a 7.1. ábrával kapcsolatban is.

A régió csúcsától a talapzata felé haladva tekintjük át a piramist. *Adam Smith* óta nyilvánvaló, a szakirodalom is egységes abban, hogy egy ország, régió **fejlődésének, gazdasági növekedésének, és így versenyképességének célja** az ott élők „jólétének”, életszínvonalának és életminőségének javítása. A piramis-modellben a regionális versenyképesség központi kategóriája a megtermelt jövedelem (gazdasági kibocsátás), amely a régió gazdasági növekedését méri. A GDP a termelésből adódó jövedelmek mérésére alkalmas ugyan, de azt nem mutatja, hogy ebből a jövedelemből mennyi marad, mennyi fordítódik a régióban élők jólétére. Természetes módon mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottság közvetlenül hat a lakosság életminőségére is.

### 8.3.2. A regionális versenyképesség alaptényezői

A versenyképességet a tényezők széles köre befolyásolja, sokféle tipizálásuk, csoportosításuk található a szakirodalomban. Alapkérdés, hogy **milyen tényezők fejlesztésével**, milyen mechanizmusokkal és hogyan lehet elérni, hogy a sokszor egymásnak is ellentmondó folyamatok együttes hatásaként a régiók versenyképessége javuljon? A tényezők csoportosításainak egyik része közgazdaságtani alapokra, a regionális fejlődés-, vagy növekedési elméletekre, a termelési függvények paramétereire (tőke, munkaerő, technológia) vezethető vissza. A versenyképesség konkrét vizsgálatai viszont gyakorlatiasabb, a gazdaságfejlesztéshez szorosan kapcsolódó tényezőket emelnek ki.

A piramis-modellben az EU hatodik regionális jelentésének készítésekor egy nagyméretű vizsgálat alapján meghatározott **öt alaptényezőt** vettük figyelembe (EC 1999b: 95-144). Ez az öt tényező az ötödik regionális jelentésben szereplő, a 7. fejezetben ismertetett négy alaptényező továbbgondolásából, pontosításából és bővítéséből állt elő. Mindegyik alaptényező egyaránt hat a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottságra, mégha eltérő mértékben is. Az 8.3. ábrában szaggatott vonallal csak a legerősebbnek tartott kapcsolatot jelöltük. A versenyképesség javítására szolgáló alaptényezők a NUTS 2 szintű régiókra lettek kidolgozva, azaz elég magas aggregátsági szintre, így a kisebb területi egységekre (pl. megyék, kistérségek) történő adaptálásakor nem mindegyik tényezőnek van létjogosultsága. Mindegyik alaptényező komplex abban az értelemben, hogy egy-egy jelentős területet fog át, ezért kevésbé konkrét, inkább „általánosan orientáló” szempontokat tartalmaz.

A piramis-modellben szereplő alaptényezők fejlesztése várhatóan közvetlenül és rövid távon javítja a régiók versenyképességét, az alábbi sorrend az EU hatodik regionális jelentésének fontossági sorrendjét adja vissza (EC 1999b: 95-144):

(a) **Kutatás-fejlesztés** (továbbiakban a magyar szóhasználat szerint: K+F) a vállalatok versenyképességét döntően meghatározza, mivel versenyelőnyt jelenthet az innovációk, új technológiák és új termékek bevezetése. Az innovációk érkehetnek régió kívülről is (technológia transzfer, know-how), de lehetnek a régióban működő vállalatok saját fejlesztései is. Egy régió versenyképességének tartós növekedését elsősorban a régióbeli eredményes K+F tevékenység segíti elő.

Korábban elfogadott volt az innováció lineáris modellje, azaz a K+F indult az alapkutatóval, folytatódott az alkalmazott kutatással és technológiai fejlesztéssel, végül a prototípusok elkészítésével végződött. Ekkor a K+F közpénzekből történő támogatása kínálatorientált volt, főleg a K+F infrastruktúráját fejlesztették, alapkutatásokkal foglalkozó nagyméretű intézményeket létrehozva. Mára ezen politika hatékonysága megkérdőjeleződött. Az új elképzelések a kutatás, innováció, oktatás és szakképzés egyidejű fejlesztését támogatják, cél a **fejlett innovációs kultúra** létrehozása. Ez az innovációs kulturális háttér egyre inkább koncentrálódik a létrejövő vállalati hálózatokban vagy klaszterekben, ösztönzi a kis- és középvállalkozások innovációit és biztosítja a tudományos eredmények széles körű elterjedését. A K+F támogatásának célja maximalizálni a tudományos és technológiai előnyök „túlcordulását”, elterjedését és megjelenését a gyártási folyamatokban, a vállalati versenyelőnyökben. Az elmaradott (neofordista, avagy tudásalkalmazó) régiókban az innovációs kultúra fejlesztése azért fontos, hogy a vállalkozások gyorsan és hatékonyan tudják adaptálni a legújabb innovációkat, míg a nagy szolgáltató centrumokban, ipari központokban (tudásteremtő régiókban) önálló kutatásokra alapozott fejlesztéseknek is megvannak a személyi és intézményi feltételei.

Megjegyezzük, hogy a K+F tevékenységek hatékonyságának kimutatása, felmérése a gyakorlatban igen nehéz. Egyik lehetséges mutató az **innovációs koefficiens**, az egy főre jutó bejelentett szabadalmak száma, amely az EU-ban egy lakosra számolva nagy ingadozásokat mutat, pl. az EU átlagához viszonyítva Portugáliában 2 %, Görögországban 4 % és Spanyolországban 14 % (EC 1999b). Nyilvánvalóan sok innováció nem jelenik meg a szabadalmakban (szervezeti átalakítás, új piacok feltárása stb.). A szabadalmak az EU néhány régiójára koncentrálódnak, ahol a technológia bizonyos területein igen aktív kutatások és fejlesztések folynak. Az EU északi országaiban a magánvállalkozások igényei és az alkalmazók várható piaci kereslete ösztönzi a K+F-et, a déli országokban inkább a közszféra megbízásai (főleg a fővárosi régiókban). Szokásos mutató még a **K+F tevékenységek ráfordításainak, kiadásainak (inputnak) a GDP-hez viszonyítása**, amely mutató az EU-ban 1995-ben 0,5 %-tól (Görögország) 3,5 %-ig terjedt (Svédország), az EU átlaga 2,05 % volt<sup>174</sup>.

---

<sup>174</sup> A K+F ráfordítások és a megvalósuló innovációk közötti szoros korreláció nem bizonyított, amint az a volt szocialista országok példájából is kiderült. Értékelné szokták még a kormányzati K+F kiadások arányát a költségvetésben, a magánkiadások részesedését az összes kutatási ráfordításban stb. A K+F kiadások GDP-hez történő viszonyítása is félrevezető lehet, mert nem a ráfordítás a lényeges, hanem a K+F tevékenységek eredményessége (outputja), azaz hatásuk a vállalkozások versenyelőnyére, a régiók versenyképességére. Továbbá a kutatások egy részének, amelyek önmagukban fontosak és kiadásuk szerepelnek a kutatási ráfordítások között, semmi köze a vállalati versenyelőnyökhöz (levéltári, irodalomtörténeti stb. kutatások). A kutatói állomány összetételére jellemző az EU-ban, hogy harmada-fele a felsőoktatásban kutat, szintén harmada-fele a magánszférában, míg viszonylag elenyésző kisebbség a kormányzati szektor intézeteiben.

(b) A régióban működő **kis- és középvállalkozások** (röviden: KKV<sup>175</sup>) szerepe jelentős a régiók fejlődésében. Az EU-ban kb. 18 millió vállalkozás működött 1995-ben, amelyből 99,8 % KKV volt, a munkahelyek kétharmadát tartották fenn és a nettó árbevétel 55%-ával rendelkeztek (a fenti adatokban nem vették figyelembe a mezőgazdasági és nonprofit szektort). A KKV-k szerepe a munkahelyteremtésben, a foglalkoztatottságban, azaz a versenyképesség egyik alapkategóriájában meghatározó, mivel több esetben megfigyelhető, hogy a nagyvállalatok a termelékenységüket javítva csökkentik foglalkoztatottjaik számát. A nagyvállalatok a lényegi tevékenységekre koncentrálnak, a többi tevékenységet a KKV-kal végeztetik el, amelyek rugalmasabbak és gyorsabban alkalmazkodnak a piaci változásokhoz (Szerb 2000). Leegyszerűsítve az is megfogalmazható, hogy a régiók versenyképességének javításához a nagyvállalatok a termelékenység ugrásszerű növelésével, míg a KKV-k a foglalkoztatottság fenntartásával, a nagyvállalatoknál „felszámolt” munkaerő alkalmazásával járulnak hozzá.

Alapvető szempont, hogy a **KKV-k szinte kizárólag a térségi, regionális piacon** működnek, azaz főleg nontraded jellegűek, mivel a világpiacon való önálló megjelenés jelentős tranzakciós költségei (marketing, nemzetközi jogi szakértői, kapcsolattartás, információgyűjtés, szabványok és tanúsítványok beszerzése stb.) lerontják versenyelőnyeiket (van olyan felmérés, hogy 100 alkalmazottnál kevesebb főt foglalkoztató cégek nem érdemes a nemzetközi piacra önállóan kilépni, de nyilván az iparági sajátosságoktól függ ez az alsó korlát). Másik szempont, hogy a globális cégek működésére a regionális hatóságoknak, önkormányzatoknak nincs befolyásuk, ezen vállalatok tárgyalópartnere általában a kormány illetékes minisztériuma. Azaz a regionális gazdaságfejlesztés döntő módon a KKV-k működésének támogatására, versenyelőnyeik kialakítására és fenntartására korlátozódik, a globális cégekkel legjobb esetben egyedi módon lehet egyeztetni.

A régiók versenyképességére nagy hatást gyakorló **szervezetváltás gyorsasága** is főleg a KKV-któl függ, a vállalatok innovációs adaptálási készségétől, az innovációs kultúrától. A KKV-k előfordulása, ezer lakosra jutó száma jelzi, vajon az infrastruktúra (nemcsak a műszaki, hanem az intézményi és az üzleti szolgáltatások is), a térségi bázis kedvező-e a regionális fejlődés szempontjából. Megjegyezzük, hogy a KKV-k nagy száma nem garantálja a régió sikerét, mivel nagyon eltérő tevékenységű, jövedelmű iparágakban működhetnek. Sőt, több elmaradott régióban a KKV-k nagy száma a relatíve gyenge és elavult gazdasági szervezetre, a vonzó üzleti befektetések feltételeinek hiányára utal (amire példa az EU-n belül Portugália, Spanyolország stb. elmaradottabb régióinak családi vállalkozásai).

---

<sup>175</sup> Az EU-ban kis- és középvállalkozás (SME: small and medium-sized enterprises) a legfeljebb 250 főt foglalkoztató, maximum 40 millió Euró (kb. 10 milliárd Ft) nettó árbevételű és/vagy 27 millió Euró mérlegfőösszegű cég, amelyben 25 %-nál nagyobb részesedése nincs valamelyik nagyvállalatnak. Ez a kategorizálás egyes országokban igazodik a nemzeti sajátosságokhoz, több országban (pl. Portugáliában, Görögországban) az önfoglalkoztatók (azaz foglalkoztatottak nélküli), valamint az 1-9 foglalkoztatottal működő mikrovállalkozások aránya nagyon magas.

Az EU-n belül a vállalatok méreteloszlásában jelentős regionális különbségek vannak. A déli országokban a legkülönbözőbb iparágakban fordulnak elő KKV-k, de relatív koncentrálódásuk a kevésbé tőkeigényes szektorokban figyelhető meg. Az északi országokban a KKV-k inkább a dinamikus szektorokban koncentrálódnak, ahol a közepes cégek egy része fokozatosan nagyvállalattá válik. A KKV-k túlélése is eltérő, a vizsgálatokból kiderült, hogy csak néhány vállalkozás növekszik gyorsan (a többi megmaradó inkább stagnál), és nagyon nagy a sikertelenek (tönkremenők) száma. A legkisebb (a 19 főnél kevesebbet foglalkoztató) vállalkozások hozták létre a legtöbb munkahelyet, de náluk is szűnt meg a legtöbb. A KKV-k túlélése a tevékenységük jellegétől, az iparágtól függ, azok maradnak meg, akik a technológiai váltásokat követték és bevezették az innovációkat a termelésbe, a termékeikben megjelennek az újdonságok hatásai, valamint együttműködnek a helyi cégek széles körével és kutatóintézetekkel. Azaz a KKV-k munkahelyteremtő képessége az iparágtól, szektortól függ, túlélése pedig innovációs és alkalmazkodási készségétől, valamint helyi hálózatokban, klaszterekben történő részvételétől.

(c) **A kívülről jövő befektetések** nagyobb része külföldi működő tőke (rövidítve: KMT), amely a kereskedelemmel együtt hatékony mechanizmust hozott létre a nemzetközi piacok integrálására, a kereskedelem (export-import) és a tőkekihelyezés képesek helyettesíteni és kiegészíteni egymást. A régiók gazdasági fejlődése erősen kapcsolódik ahhoz a képességükhöz, hogy odavonzzák és megtartsák a sikeres termelési tevékenységeket, a KMT hozzájárul a régió gazdasági növekedéséhez az eszközállomány és a termelési kapacitás növelésével.

A KMT általában a régió versenyképességének javulását idézi elő, mivel egy biztos piaccal bíró nemzetközi vállalat részeként munkahelyeket teremt a régióban, erősíti a versenyt a helyi gazdaságban, ezáltal a cégek rá vannak kényszerítve hatékonyságuk növelésére és termékeik minőségének javítására. Azaz a befelé jövő befektetések növelik a foglalkoztatottságot (a regionális versenyképesség egyik alapkategóriáját) egyrészt direkt módon, új termelő kapacitás létrehozásával, másrészt indirekt módon, a beszállító, bedolgozó, alvállalkozó helyi vállalkozások versenyképességének javításával<sup>176</sup>.

A regionális fejlődésre fontos hatást gyakorol, amikor a nemzetközi cégek többsége az érdekeltségét, új kapacitását integrálja a helyi gazdaságba (amely a gazdasági bázis modell kiterjesztése, a traded gazdaság megerősödése). Azaz kialakítja helyi beszállítói kapcsolatokat (nemcsak félkésztermékeknél, hanem helyi szolgáltatásoknál: energia, szállítás stb. is), így a **komplementer hatások** közül a visszacsatoló hatás a

<sup>176</sup> Az FDI az EU-ban 1980 óta háromszor gyorsabban nőtt a belföldi befektetésekénél, de még így is csak 6 %-a az ipari országok befektetéseinek. Nemcsak az EU-ban, hanem az OECD országaiban is igen gyors ütemben nőttek a külföldi befektetések. 1987-96 között az EU-ból kiáramló tőke kb. egyharmaddal meghaladta a beáramló tőkét, Japánban szinte csak tőkekihelyezés történt, míg az USA felszívta ezeket a forrásokat. A négy kohéziós országban 1989-93 között jelentős volt az FDI, pl. Írországban a GDP-hez viszonyítva 8 %, Portugáliában 2,8 %, Spanyolországban 2 %.

beruházás létesítésekor és a későbbi működéskor élénkíti a helyi gazdaságot (általában a helyi infrastruktúra bizonyos elemei is kiépülnek). Hasonlóan fontos a komplementer hatások közül az előrecsatoló hatás (a KMT outputjának továbbfeldolgozása), valamint a technológiai transzferből eredő technológiai hatás is, amikor a nemzetközi cég által alkalmazott új technológiák, technikák, szervezési módok, a munkaerő új ismeretei elterjednek a régióban. Minél jobban integrálódik a befektető a helyi gazdaságba, annál valószínűbb, hogy hosszabb távon, folyamatosan itt marad.

A KMT vonzása nem cél, hanem csak eszköz, lényegében a gazdasági bázismodell alkalmazása az elmaradott régiókban, amikor a regionális multiplikátor-hatásokat próbáljuk aktivizálni. A KMT-nek lehetnek **negatív hatásai** a régió gazdaságára, ha nem integrálódik a helyi gazdaságba (az ún. megtámadható piacok stratégiáját alkalmazza), ha „piacot vásárolva” visszafogja vagy abbahagyja a termelést és elbocsátja a foglalkoztatottakat. Másik jelentős hatás általában az, hogy a külföldi befektető megemeli a béreket, átcsábítja más vállalkozásoktól a felkészült, tapasztalt szakembereket, ezáltal a helyi cégek versenyképessége gyengül. Viszont az is tény, hogy a multinacionális cég általában kisebb létszámú magas képzettségű munkaerőt igényel (mivel a lényegi tevékenységek a cég hazai bázisában maradnak), főleg szakmunkásokra van szüksége és korlátozott számú munkahelyet hoz létre. Azaz általában nem jelentős a KMT elszívó hatása a helyi munkaerőpiacon, sokkal fontosabb a nemzetközi tapasztalatok és kapcsolatok kialakulása, a befektetői bizalom megerősödése, ezáltal várhatóan a régió GDP-je is jelentősen megnő. Megjegyezzük, hogy egy elmaradott régióban az ország fejlettebb régiójából érkező befektető beruházása ugyanolyan élénkítő hatást tud elérni, mint az országon kívülről jövő befektetőé.

(d) Az **infrastruktúra és humán tőke** a regionális versenyképesség különbségeinek kialakulásában lényeges, nemcsak a fizikai (műszaki) infrastruktúra, mint a fejlett közlekedési és telekommunikációs hálózatok, hanem a humán tőke színvonalát, képzettségét meghatározó hatékony oktatási és szakképzési rendszer is. Az EU gazdaságilag fejlett régióiban mind a műszaki infrastruktúra, mind a humán tőke felkészítéséhez szükséges intézmények színvonala jóval magasabb, mint az elmaradott régiókban (EC 1999b).

Az **infrastruktúra fejlettségének mérésére szolgáló mutatók** elkészítésének több nehézsége van, mivel a régiók egyedi infrastruktúrával rendelkeznek (eltérő minőségű, időnként nem összevethető elemekkel). Továbbá a régiók közötti hálózatok is fontosak (pl. transzeurópai közlekedési csatornák), amelyek nehezen köthetők egy-egy régióhoz, az egyes infrastruktúra elemek évtizedekre szólnak, de műszaki állapotuk általában nem ismert (utak, hidak stb.). Az is gond, hogy az infrastruktúra egy gyűjtőfogalom, nagyon széles tartalommal. A tényezőellátottság csak kiindulás lehet a regionális különbségek kialakulásának megértéséhez, ugyanis a számtalan perspektíva miatt a mutatók alig alkalmasak a régiók versenyképességének megítélésére, de a magas színvonalú infrastruktúra sem garancia a régió sikerére (Erdősi 2002).

A régió infrastrukturális beruházásait általában a **közszektor** állja, viszont a használatból eredő haszon az üzleti (magán) szektorhoz kerül a kedvezőbb feltételek, az alacsonyabb költségek (gyorsabb elérhetőség stb.) miatt. Így az infrastruktúra nagyobb része pozitív externáliaként jelenik meg a vállalkozásoknál. Az infrastrukturális beruházások önmagukban nem mérséklék a regionális különbségeket (pl. az útépités hamar véget ér), a regionális növekedés az infrastruktúra által nyújtott lehetőségek eredményes kihasználásától, a kapcsolódó egyéb tényezőktől függ. Az EU a közlekedési infrastruktúra fejlesztését kiemelten kezeli, a kohéziós jelentés is a közlekedés kulcsszerepét hangsúlyozza. A közlekedésen belül az úthálózat, a vasút, az energiahálózatok fejlesztése áll az előtérben, továbbá a telekommunikáció szerepe fontos a regionális versenyképességnél. Az infrastruktúrához sorolják az ivóvízellátást és a szennyvízkezelést is. A regionális vizsgálatokból kiderült, hogy az infrastruktúra nyilvánvalóan az agglomerációkban „sűrűsödik”, azaz a gazdasági tevékenységek térbeli tömörüléseiben.

A regionális versenyképesség kialakulásában és fenntartásában fontos a munkaerő képzettsége, a sikeres régiókban a magasan kvalifikált alkalmazottak aránya kiemelkedik. A humán tőke színvonala főleg az **oktatási és képzési rendszerek hatékonyságától** függ<sup>177</sup>. Egy régió munkaerő bázisához szükséges oktatási és képzési rendszert részben a demográfiai trendek határozzák meg, a munkaerőpiacra lépő fiatal generációk létszáma és aránya, részben a technológiai fejlődés üteme, amely a már munkában állók átképzését állandóan megköveteli. Nyilván a munkaerő alkalmazhatóságánál fontos az emberek egészségi állapota is, azaz lényeges szerepük van az egészséggel kapcsolatos attitűdöknek és az egészségügyi intézményeknek is.

(e) Az **intézmények és társadalmi tőke** a régiók gazdasági növekedésében alapvetőek, mivel nemcsak „kézzel fogható” elemek (mint pl. infrastruktúra), hanem a nem-tárgyi javak (intangible assets) is szerepet játszanak a fejlődésben. A gazdaság eredményes működéséhez nemcsak a tágran vett intézmények (gazdasági szervezetek, a munkavállalók szervezetei, közigazgatási intézmények) szükségesek, hanem közöttük **hatékonyan működő kapcsolatrendszer** is. Továbbá a gazdasági siker nemcsak a magáncégektől függ, a vállalati menedzsment színvonalától és a vállalati hálózatok elterjedtségétől, hanem olyan társadalmi faktoroktól is, mint a bizalom és a közigazgatás minősége. A regionális különbségek jelentős része nem magyarázható mérhető mutatókkal, pl. hasonló tényezőellátottsággal rendelkező régiók versenyképessége igen

<sup>177</sup> Az EU-ban az alapképzésben részt vesz a fiatalok döntő része, a középfokú (15-18 évesek) képzésben a korosztály 90 %-a. Viszont nagy szóródás figyelhető meg a 19-22 éves korosztály képzésében, míg az Egyesült Királyságban 31 %, addig Ausztriában 40 %, Németországban 50 %, Hollandiában és Franciaországban 60 % feletti az arányuk. Hasonlóan nagy a szóródás a 25-59 éves lakosság képzettségében, pl. nincs legalább középfokú végzettsége ezen korosztály háromnegyedének Portugáliában, kétharmadának Spanyolországban, 60 %-nak Olaszországban, illetve 20 %-nak Németországban és Dániában. Ez a munkaerő csak gyakori tanfolyamokkal és átképzésekkel tud megmaradni a munkaerőpiacon, ha pedig munkanélküli lesz, akkor nehéz munkát találnia.

eltérő lehet az intézmények közötti kapcsolatok hatékonysága miatt. A területi versenyben történő részvételt a regionális hálózatok koordinálják, amelyek lényege a konfliktusokat feloldó és közös célokat megfogalmazó hatékony kapcsolatrendszer.

A regionális fejlesztés szempontjából különösen fontos a **társadalmi tőke**<sup>178</sup>, amely többek között a vállalatok közötti együttműködés jellemzőire épül, a kulturális hagyományokra és attitűdökre, aggregált tapasztalatokra, magatartásmintákra, kockázatviselésre, kreativitásra stb. Ezek a jellemzők országonként, nemzetenként eltérhetnek (pl. más a vállalkozói, de a munkavállalói magatartás is Olaszországban, Németországban és Japánban), nehezen számszerűsíthetők és kimutathatók. A társadalmi tőke mérése, a régiók közötti különbségek statisztikai kimutatása igen nagy nehézségekkel jár.

A régiók versenyképessége szempontjából az intézmények közül a **közigazgatás hatékonysága** előtérben áll. Két kulcstényező figyelhető meg egyre inkább az EU-ban, az egyik a vállalati menedzsment elveinek (hatékonyság, átláthatóság) és gyakorlatának átvétele és szisztematikus alkalmazása a közigazgatási munkában. A másik a széles társadalmi szektor (társadalmi szervezetek, egyesületek stb.) és a magánszektor bevonása a közigazgatás döntés előkészítő és -hozó folyamatába. A közigazgatás intézményei a területfejlesztés kiemelt koordináló szereplői, ezért hatékony működésük nélkül a régiók versenyképessége nehezen javítható, az elmaradott régiókban az EU-támogatások felhasználása vontatottan és rossz hatásokkal valósul meg. Ez a tényező a **regionális hálózatok működésének hatékonyságára** hívja fel a figyelmet, mivel a területi versenyben nem lehet tartós sikereket elérni a helyi szereplők együttműködése, kapcsolati hálója nélkül, amelyet a közigazgatási intézményeknek, önkormányzatoknak kell ösztönözniük (Patik 2003).

A fentiekben áttekintett, a piramis-modellben szereplő **alaptényezők** nem csak közgazdaságtani, hanem gazdaságpolitikai és regionális politikai megfontolásokat is figyelembe vesznek. Amint azt a 7. fejezetben kiemeltük, az EU regionális politikájának, a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap felhasználása irányelveinek kidolgozásakor figyelembe vették őket. Továbbá a régiók, térségek területfejlesztési koncepcióinak és stratégiai programjainak kidolgozásához is felhasználhatók ezek az alaptényezők, mint gazdaságfejlesztési „orientációs” prioritások.

### 8.3.3. A regionális versenyképesség sikerességi faktorai

A régiók versenyképességét hosszabb távon, áttételeken keresztül befolyásoló tényezők köre igen összetett, amit napjainkban a sikeresség fogalma fog össze. Az európai városok sikerességével foglalkozó jelentős, igen részletes empirikus anyagra tá-

<sup>178</sup> *Társadalmi tőke* „a társadalom szerveződésének jellemzői, mint a bizalom, a normák és hálózatok, amelyek a társadalom hatékonyságát javítani tudják koordinált cselekvések elősegítésével” (EC 1999b: 136).



maszkodó, szakmailag is kiemelkedő vizsgálat pedig tíz tényezőt határozott meg, amelyek hatnak egy-egy város sikerességére (Enyedi 1996). A vizsgálatból egyértelműen kiderült, hogy a versenyképességet hosszabb távú társadalmi, környezeti és egyéb folyamatok is befolyásolják, amely közvetve ható tényezőket **sikerességi faktoroknak** nevezzük.

*Enyedi György* az említett európai városvizsgálat alapján régiókra is kiterjeszti a siker fogalmát és tíz alapvető tényezőt sorol fel, amelyek megfigyelhetők a sikeres régióknál (Enyedi 1998: 409-411):

- a gazdasági szerkezet változtatási képessége,
- a tercier szektoron belül kiemelkednek a nagy értékhozzáadó alszektorok,
- erős az innovációs készség,
- jellemző a tudásalapú termelés,
- a sikeres régióban születnek a döntések,
- erős és gyarapodó középosztály,
- az értékes településkörnyezet,
- sikeres konfliktuskezelés,
- jelentős külső (nemzetközi) kapcsolatok,
- növekvő jövedelem és foglalkoztatás.

Úgy tűnik, hogy a sikeresség a versenyképességnél általánosabb kifejezés, mivel gazdaságon kívüli tényezőket: a fenntartható környezetre, a társadalomra, a gazdasági szerkezetre, a településrendszerre stb. vonatkozó elvárásokat is megfogalmazza. Továbbá a versenyképesség fogalma csak nagyobb kiterjedésű területi egységnél alkalmazható, kisebb városokra és településekre nem, mivel a gazdasági kibocsátás (a GDP) nem mérhető és ezért a versenyképesség alapkategóriái (pl. a munkatermelékenység is) nem értelmezhetőek. Emiatt kisebb városok, települések esetén a sikeresség tűnik a versenyképesség „laza szinonímájának”, mivel ezek a települések nem vesznek részt aktívan a területi egységek közötti versenyben.

A sikerességi vizsgálatokra jellemző, hogy jelentős adattömegű statisztikai elemzés (általában faktoranalízis) segítségével állapítják meg, hogy a gazdasági teljesítménnyel (amit általában GDP/lakos mérnek) mely mutatók milyen szoros kapcsolatban állnak. *Enyedi György* ismertetett szempontjai, *Begg* városi versenyképességi „labirintusa” (négy faktor) és az EU hatodik jelentése (négy faktor) alapján állítottuk össze a piramis-modell sikerességi faktorait, valamint figyelembe vettük az EU vállalkozásainak versenyképességével foglalkozó 1999-es jelentésben felsorolt kulcstényezőket is (Begg 1999: 802; EC 1999a: 7-11; EC 1999b: 79-93; Enyedi 1998: 409-411). Ezen vizsgálatokból nagyon hasonló következtetések adódtak, eredményeik megerősítették egymást, így a piramis-modell talapzatát alkotó, a regionális versenyképességet hosszabb távon befolyásoló sikerességi faktorok általánosan elfogadottnak tekinthetők.

A sikerességi faktorokat két csoportba sorolhatjuk, amelyek az ábra két szintjét alkotják. A felső szint az EU-ban elvégzett, a hatodik regionális jelentésben is felhasznált empirikus vizsgálatból származó tényezőket tartalmazza. Ezek a faktorok szoros kap-

csolatban állnak az alaptényezőkkel, mivel főleg gazdasági jellegű szempontokat fogalmazznak meg:

- **Gazdasági szerkezet:** a sikeres régiókban a foglalkoztatottak a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálnak. Ezekben az iparágakban is a magas hozzáadott értéket produkáló, valamint regionális multiplikátor hatású tevékenységek vannak túlsúlyban. A magas hozzáadott értéket produkáló (informatikai, pénzügyi, hírközlési stb., avagy csúcstechnológiai) szolgáltató szektorokban egyaránt nő a termelékenység és a foglalkoztatottság, míg a feldolgozóipar sikeres ágazataiban magas és növekvő termelékenység mellett is általában csökken a foglalkoztatottak száma.
- **Innovációs kultúra és kapacitás:** a sikeres régiókban sok szabadalom születik, kiterjedt innovációs tevékenységek folynak és hatékony az innovációk diffúziója. Csak kevés régió képes csúcstechnológiai K+F tevékenységek végzésére (tudásteremtő régiók), a többség viszont sikeres lehet hagyományos feldolgozóipari ágazatokban az új technológiák alkalmazásával, gyors adaptálásával is (tudásalkalmazó régiók). Az innovációs kultúra, készség szükséges ahhoz, hogy bármilyen műszaki, üzleti, környezeti stb. változásra a régió megfelelő adaptációs stratégiával válaszolhasson, az innovációs kihívásokat a maga javára tudja fordítani. Az innovációs kapacitás nemcsak kutató- és fejlesztő intézeti, egyetemi, hanem főleg vállalati kapacitást jelent, felkészült, innovatív KKV-kat az új piaci szektorokban, fellendülő üzletágakban (Camagni 1995).
- **Regionális elérhetőség:** a sikeres régiók megközelíthetősége, közlekedési kapcsolatai, földrajzi fekvése előnyösebb, mint a többieké. A földrajzi elhelyezkedés leszűkíti a lehetőségeket, befolyásolja az utazási idő- és költségigényt és a termékek piacra történő eljuttatását. Viszont a közlekedési (repülőtér, vasút, autópálya, kikötők stb.) és a kommunikációs (hírközlés, Internet, adatátvitel stb.) infrastruktúra képes enyhíteni a földrajzi determináción. A kevésbé szállítás igényes tevékenységeknél, főleg a kommunikációs kapcsolatokra épülő üzletágakban, nem a fizikai, hanem az informatikai elérhetőség a döntő, ezért pl. az autópályák hiánya nem jelent komoly versenyhátrányt, mivel a nehézkes „földrajzi elérhetőség”, a földrajzi tér helyett a virtuális tér válik fontossá.
- **A munkaerő felkészültsége:** a sikeres régiókban relatíve magas a kvalifikált munkaerő aránya a munkaképes korú lakosság körében. Az oktatási rendszer hatékony abból a szempontból, hogy egyrészt a munkaerő-piaci igényeket rugalmasan követi, másrészt megfelelően felkészíti a fiatalokat, illetve képes átképezni a meglévő munkaerőt kreatív, innovatív tevékenységekre (az információs társadalom elvárásaira), az üzleti szolgáltatásokra. A sikeres régiókban nemcsak a tudásbázis magas szintű (amely általában a munkaerő viszonylag szűk rétegétől függ), hanem a munkakultúra, a munkafegyelem is, továbbá a munkaerő képes tömegesen, rugalmasan alkalmazkodni a változásokhoz (tréningeken, tanfolyamokon az aktív munkaerő átképezhető), igényes a környezetével és „önmagával” (megjelenésével, egészségével stb.) szemben.

Mint említettük, a sikerességi faktorok felső szintje elsősorban a gazdasági háttér bizonyos kulcsterületeit emeli ki és valamilyen módon kapcsolódik az alaptényezőkhöz, rövidebb időtávon befolyásolva őket. Azonban a fejlődést több olyan faktor is befolyásolja, amelyek inkább gazdaságon kívüli szempontokat fejeznek ki. A sikerességi faktorok alsó szintje ezeket a regionális fejlődésre hosszabb időtávon keresztül ható társadalmi-környezeti-települési feltételeket fogja át:

- **Társadalmi szerkezet:** a sikeres régiókban az új gazdasági szerkezet, a tudásigényes gazdasági tevékenységek, a gazdasági szolgáltatások fellendülése erősíti a középosztályt. Jellemző, hogy összezsugorodik a szakmunkás réteg és csak néhány tevékenységre alkalmazható a tanulatlan munkaerő (helyi építőipar, közszolgáltatások egy része). A gyarapodó középosztály, a felkészült munkaerő a régió fejlődését serkenti igényes keresletével, magasabb jövedelmének felhasználásával. Viszont a sikeres régiókban erőteljes polarizálódás is megfigyelhető, a változásra képtelen, főleg szakképzetlen lakosság kiszorul a munkaerőpiacról.
- **Döntési központok:** fontos az önálló, döntési kompetenciával rendelkező vállalatok jelenléte, azaz a régióban legyenek vállalati térségi bázisok, ott működjenek a lényegi tevékenységeket folytató egységek. A vállalati központok keresletükkel igényt támasztanak és helyben serkentik a színvonalas képzéseket, erősítik a tudásbázist, javítják az üzleti környezet minőségét, tapasztalataik és „mintáik” túlcserélésével, egyes agilis szakembereik helyi önállósodásával (start-up) a KKV-k tevékenységét is élénkítik, versenyelőnyeit javítják. Ha nincsenek vállalati központok (lényegi tevékenységek), avagy „szigetszerűen” működnek és tevékenységük nem ágyazódik a régió gazdaságába, akkor a régió kiszolgáltatottá válik, alkalmazkodóképessége gyenge marad, a felkészült munkaerő előbb-utóbb elköltözik. De nemcsak a vállalati központok lényegesek, hanem a kormányzati, hivatali központok, azaz közigazgatási és egyéb intézményi funkciók is. A döntési központok általában nagyobb városokban találhatóak, így a településhierarchiában betöltött pozíció is fontos sikerességi faktor.
- **A környezet minősége:** a sikeres régiókban a képzett és kulturális igényekkel is fellépő, gyarapodó középosztály mind a települési környezet (közbiztonság, minőségi közszolgáltatások, esztétikus városépítészet, színvonalas megjelenésű lakások, jó helyi közlekedés stb.), mind az egészséges, biztonságos természeti környezet iránt fogékony. A lakosság nemcsak fellép igényeivel, hanem aktív szerepet is vállal a környezet megóvásában (szeméttgyűjtés és -kezelés, zöld területek védelme, a szabad idő eltöltése stb.), részben nonprofit szervezetek, részben a közhivatalok akcióin keresztül.
- **A régió társadalmi kohéziója:** minden régióban, térségben és városban állandóan fellépnek konfliktusok, a sikeres régiók képesek kezelni a gazdasági szerkezetváltás (esetleges elbocsátások), a gyors növekedés (és ezáltal a beköltözők tömegei), a régió belüli területi és települési egyenlőtlenségek (gyors városi fejlődés és elmaradott rurális térségek) miatt fellépő gondokat. A sikeres régiókban az egyes tele-

pülési önkormányzatok konszenzusra, együttműködésre törekszenek, kölcsönösen informálják és segítik egymást. Fontos, hogy a regionális identitás, a lokálpatriotizmus erősödik, ezáltal a lakosság, a nonprofit szervezetek is aktivizálhatók.

A sikeresség fenti faktorai természetesen összefüggnek és részben át is fedhetik egymást. Kiemeljük, hogy a modellben a **sikerességi faktorok két szintjének** elemei egymásra épülnek: a gazdasági szerkezet nagyon függ a régió társadalmi szerkezetétől, az innovációs kultúra a vállalati és intézményi döntési központoknak helyet adó települések méretétől, a regionális elérhetőség javítása általában rontja a környezet minőségét, valamint a régió társadalmi kohéziója befolyásolja a munkaerő felkészültségét, motivációját is.

#### 8.4. Piramis-modell: a regionális versenyképesség komplex leírása

A fentiekben az egységes versenyképesség felfogásból kiindulva ismertettük a regionális versenyképesség értelmezését, kialakulásának főbb jellemzőit és megadtunk egy piramis-modellt, amely rendszerezi a regionális versenyképességre ható tényezőket, az egyes kategóriák közötti összefüggéseket. Ez a fogalom és modell a határokkal rendelkező **programozási régiókból** indul ki, az intézményi tér pontos határokkal rendelkező területi egységeit veszi alapul. Mivel a területi GDP csak bizonyos területi nagyság (méret) felett becsülhető megbízhatóan, ezért a munkaerő-vonzáskörzetnél, ingázási övezetnél kisebb területi egységekre nem célszerű kiszámítani (de ekkor a jövedelmen kívül a munkatermelékenység sem adható meg). Nyilván olyan csomóponti régiókra is alkalmazható a piramis-modell, ahol a régió határai csak közelítőleg adhatók meg, de a GDP értéke és a foglalkoztatottak száma elfogadhatóan becsülhető.

Emiatt nagyvárosi vonzáskörzetek esetén a piramis még jól felhasználható a versenyképesség mérésére és összefüggéseinek tisztázására, míg egyes településeknél (ahol az ingázást nehéz becsülni) nem a mérésre, hanem inkább a fejlesztési elképzelések, a sikeresség tényezőinek rendszerezésére alkalmas. Tehát bármelyik típusú területi egység esetén véleményem szerint a modell megfelelő elvi keretet ad a versenyképességre ható tényezők és háttérfeltételek, a közöttük levő kapcsolatok rendszerezésére, viszont a versenyképesség méréséhez legalább lokális térség (mint az USA-ban a gazdaságfejlesztés térségei) szükséges. Az is egyértelmű, hogy a régiók típusától függően (neofordista, tudásalkalmazó, tudásteremtő) az egyes alaptényezők fontossága más-más (lásd 4. és 11. fejezet).

A modell lényegében három alapvető közgazdasági kategóriára, a gazdasági kibocsátásra, a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottságra, valamint a növekedésüket és tartósan magas szintjüket előidéző alaptényezőkre vezeti vissza a versenyképességet, azaz nem definiált új kategóriákat. A regionális versenyképesség javítása mind a regionális politika kialakításakor, mind a területi fejlesztési stratégiák kidolgozásakor általános cél, véleményem szerint az ismertett egységes fogalom és modell jól alkal-

mazható rendszerezését adja a területfejlesztés során felmerülő, a versenyképesség értelmezéséhez és egyes tényezőinek javításához kapcsolódó legfontosabb szempontoknak.

A piramis-modell az ismertetett **egységes versenyképesség** fogalmából indul ki, a jólétet (életszínvonalat) a magas foglalkoztatottságból és magas munkatermelékenységből származó magas jövedelem (GDP) biztosítja. Míg a termelékenység növelése a vállalkozások versenyelőnyeit erősíti, addig a foglalkoztatottság magas szinten tartása, a munkából kikerülők részére perspektivikus iparágakban (főleg szolgáltatásban) történő munkahelyteremtés a társadalmi célokat jeleníti meg. A fogalom megpróbálja feloldani azt az ellentmondást, ami a munkatermelékenység javítása (ami általában elbocsátásokkal jár együtt) és a magas foglalkoztatottság elvárása között feszül.

A piramis-modell a maga komplexitásában a régiók fenntartható fejlődésének megítéléséhez nyújt támaszt a sikeres régiók tapasztalatait felhasználva. A versenyképesség egységes felfogásából kiindulva megpróbálja mind az ex post, mind az ex ante tényezők összhangját megteremteni. Az ex post tényezők az alapkategóriák (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta), az ex ante tényezők pedig az alaptényezők, valamint a sikeresség faktorai. Az ex post tényezők, mint közgazdaságtani kategóriák a versenyképesség méréséhez, megítéléséhez nyújtanak támpontokat, míg az ex ante tényezők, amelyek között több is gazdaságon kívüli szempontokat fogalmaz meg, inkább a regionális politika és a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásakor vehetők figyelembe.

A regionális versenyképesség fogalma két szempontból fontos a régiók gazdaságának fejlesztésekor. Egyrészt rendezőelvként szolgál, mivel a gyakorlatban rendkívül sokszínű regionális fejlesztési ötletek és elképzelések merülnek fel, amelyeket a piramis-modell alapján rendszerezni lehet. Másrészt az alaptényezők segítségével gazdaságfejlesztési prioritásokat is megfogalmazhatunk a versenyképesség javítására, pl. az öt alaptényező jórészt lefedi egy régió gazdasági programjának általános irányait. Az Európai Unió regionális politikájában az egyik fő prioritás a regionális versenyképesség javítása, a piramis-modell az európai tapasztalatokra alapozva ezen regionális politika szempontrendszeréhez igazodik, ezáltal a hazai régiófejlesztési programok kidolgozásához is ajánlható.

A regionális versenyképesség tényezői részben általánosak, amint a modellben is szerepelnek, részben függnak az adott régió kulturális hagyományaitól, települési szerkezetétől, fejlődési szakaszától, a társadalmi tőkétől stb. Emiatt a magyar régiók versenyképességének tényezői is részben általánosak és részben egyediek, nem lehet egy-egyben átvenni más országokbeli régiók sikeres gyakorlatát, hanem a régiók versenyképességének javításához a nemzetközi tapasztalatok elméleti igényességű adaptálása, illetve részletes hazai empirikus vizsgálatok szükségesek. Azaz a piramis-modellt, mint logikai szerkezetet kell alapul venni, de a modellben szereplő egyes tényezők fejlesztésére már régióként kell az egyedi programokat kidolgozni (lásd 11. fejezet).

*„Nem dolgozom, csak ha valami hajt;  
Egyébkor lusta mélabú temet,  
Mely elefántnak néz szűnyognyi bajt...”*

*(Arany János: Bolond Istók)*

## 9. A regionális versenyképesség alapmutatói Magyarországon

Az előző fejezetekben áttekintettünk több mérvadó irányzatot és modellt, amelyek az országos, illetve regionális versenyképesség fogalmával és mérésével foglalkoznak. A leírtakból egyértelműen kiderül, hogy a versenyképesség fogalma a globális verseny kihívásaira, az új feltételekre adott sikeres válaszokat próbálja összegezni. Az eltérő fogalmakból leszűrhető az a közös álláspont, hogy a versenyképesség lényegében egy közösségnek a tartós gazdasági fejlődés tényezőit, az üzleti környezet feltételeit befolyásoló képességét jelenti, amelynek hatására a vállalkozások sikeresek lehetnek.

A versenyképesség közgazdaságtani kategória, szűken vett értelemben a termelékenység magas szintjét és magas növekedési ütemét jelenti. Az egységes versenyképesség ezt a szűken vett megközelítést kitágítja, felfogása szerint a versenyképesség a globális versenyben elért olyan **tartós gazdasági növekedés**, amely egyaránt származik a **magas munkatermelékenységből** és a **magas foglalkoztatottsági rátából**. A regionális versenyképesség fogalma a régiókban képződő relatíve magas jövedelmet és magas foglalkoztatottságot egyaránt fontosnak tartja, ezáltal remélve az életszínvonal tartós javulását is. Nemcsak a mutatók magas növekedési üteme fontos, hanem az egyszer már elért szint is, azaz egyaránt vizsgálni kell a **dinamikus** és **statikus** jellemzőket. Megjegyezzük, hogy napjainkban a termelékenység a gazdaságpolitikában a gazdasági növekedéssel közel egyenrangú fogalomként vált, pl. az EU ismertetett 2002-es versenyképességi jelentésének első három fejezete a termelékenységet állította középpontba (EC 2002a).

Az egységes szemléletből adódik, hogy a regionális versenyképesség empirikus elemzésénél a gazdasági kibocsátásra és tartós növekedésére ható olyan tényezőket kell vizsgálnunk, amelyek egyrészt hozzájárulnak a termelékenység javulásához és munkahelyek megtartásához, újak létrehozásához. A versenyképesség a területfejlesztés hagyományos céljai (hatékonyság, méltányosság, fenntartható fejlődés) közül elsősorban a **hatékonysághoz** kapcsolódik. A foglalkoztatottság elvárásai, a munkahelyteremtés ösztönzése miatt van kapcsolata a **méltányossággal** is, de ez a kapcsolat laza, mivel főleg üzletileg megtérülő munkahelyek létrehozásáról van szó. Azaz nem a fejlettség hagyományos mutatóit kell néznünk, hanem a gazdasági növekedést és az üzleti sikerességet elősegítő tényezőket, így pl. az infrastruktúra több mutatóját sem szokták vizsgálni (pl. a lakások nagysága, avagy felszereltsége).

A magyar régiók és megyék versenyképességének elemzésére az egységes versenyképesség fogalmát használjuk, illetve az erre épülő piramis-modellt. Mint említettük, a munkatermelékenység (a területi GDP) és foglalkoztatottság értelmezése és mérhetősége, a rendelkezésre álló adatok köre determinálja, hogy milyen **területi szinteken** lehet vizsgálni a versenyképességet. A nemzetközi vizsgálatok szerint a lokális térség, nagyobb városok munkaerő-vonzáskörzete (ingázási övezete) az a **legkisebb területi egység**, ahol van értelme a sztenderd fogalmat alkalmazni. Ennél kisebb területi egységre a gazdasági kibocsátás (GDP) mérhetőségének gondjai miatt, amit főleg az ingázások okoznak, nem lehet a versenyképességet statisztikai adatok alapján mérni és vizsgálni. Így a magyar statisztikai kistérségekre már csak becsléssel lehetne a versenyképesség alapján szakmailag minden szempontból kielégítő tipizálásokat elvégezni. Axel Behrens (2002), az Eurostat szakértője az EU NUTS 2 régióinak kibocsátását vizsgálva már ezen a szinten is torzításokról tesz említést, szerinte pl. Luxemburg, Hamburg és Bécs adata túlbecsült, míg többek között Flevoland (Hollandia) alulbecsült.

A versenyképesség alapmutatóinak időbeli változását **1996-tól vizsgáljuk** (néhány esetben későbbi évtől), részben azért, mivel olyan területi GDP adatok, amelyek nemzetközileg is összevethetőek, csak ekkortól állnak rendelkezésünkre (köztudott, hogy területi GDP-t 1994-től számítanak Magyarországon). Továbbá az 1995-ben történt gazdaságpolitikai módosítás (az ún. Bokros-csomag) miatt egy „törés” következett be a területi folyamatokban is, ami a hosszabb időtávbeli elemzéseket eltorzíthatja.

Jelen fejezetben a magyar régiók és megyék versenyképességének legfontosabb jellemzőit empirikusan vizsgáljuk, sem a kistérségekre, sem a városi vonzáskörzetekre, mint csomóponti régiókra nem térünk ki. A piramis-modell felépítéséből kiindulva az **alapkategóriák és alaptényezők legfontosabb mutatóit** egyenként, elkülönülten ismertetjük régiók és megyék szintjén. A régiók adatai és összevetésük az EU regionális politikája, míg a megyék adatai inkább a hazai területfejlesztés szempontjából lényegesek. Az adatok **leíró jellegű elemzése** egyrészt hozzásegít a régiók, megyék versenyképességének megítéléséhez, a területi különbségek és kialakulásuk bemutatásához, másrészt előkészíti a következő fejezetben található összehasonlító jellegű, komplex értékelést. Először a piramis-modell alapkategóriáit, majd ezt követően alaptényezőit vizsgáljuk egyenként.

### 9.1. A versenyképesség alapkategóriái a magyar régiókra és megyékre

A régiók és megyék versenyképességének empirikus vizsgálatánál a **versenyképesség egységes fogalmát** vettük alapul. Lényegében a gazdasági növekedést bontjuk résztényezőkre (a 8. fejezetben szereplő képlet szerint): a képződő tényezőjödelmeket (fajlagos GDP-t) a munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta szorzatára. A **versenyképességi alapkategóriák** a közgazdaságtudományban régóta használatosak,

letisztult fogalmakon és gondolatkörön alapulnak, részben emiatt jól mérhetők (avagy megfelelő módon becsülhetők).

A piramis-modellben szereplő alapkategóriák:

- a regionális **GDP egy lakosra jutó nagysága** (lényegében az előállított fajlagos jövedelem),
- a régióban a **munkatermelékenység** (a humán erőforrások felhasználásának hatékonysága),
- a régióban a **foglalkoztatottsági ráta** (hányan vesznek részt a jövedelem előállításában),

Az egységes versenyképesség fogalom alapértelmezésben feltételezi a **globális integrációt és a nyitott gazdaságot**, mivel a globális versenyben elért gazdasági teljesítményt kell alapul vennünk (a nyitottságot általában a régió exportjával becsüljük). Mind a négy mutató (a három alapkategória mellett a nyitottságé is) statisztikai mérése konkrét vizsgálatok esetén nehézségeket okozhat, pl. mint említettük, a regionális GDP becslése számos gyakorlati problémát vet fel. Ráadásul mind a munkatermelékenységet, mind a foglalkoztatottságot nagyon sok tényező befolyásolja, így a versenyképesség vizsgálata általában csak széles körű mutatórendszerrel végezhető el (pl. az UK ismertetett regionális versenyképességi mutatórendszere 16 alapmutatóból áll). A versenyképesség gyakorlati vizsgálatainál külföldön is általában keverednek a **versenyképesség mérésének** (ami a leíró jellegű közgazdaságtanhoz áll közel) és **javításának** (ami normatív jellegű gazdaság- és regionális politika felfogásának feleltethető meg) gondolatai, mutatói és eszközei (Lengyel 2000d). Az alapkategóriáknál együtt tárgyaljuk a régiókat és megyéket, mivel a megállapítások és trendek hasonlóak, viszont mindkét területi egység elemzése fontos: a régiók az EU csatlakozás és közösségi regionális politika, a megyék a hazai terület- és gazdaságfejlesztés miatt.

### 9.1.1. A fajlagos regionális jövedelem

Az **egy lakosra jutó regionális GDP** az adott régió gazdasági növekedésének egyik legfontosabb mutatószáma. A regionális GDP-t **folyó beszerzési áron** közli a KSH, ezáltal az idősorok elemzése igen nehézkes a változó nagyságú inflációs ráta következtében. Emiatt ezek a területi adatok főleg egy adott évben a regionális különbségek kimutatására, valamint a különbségek (az országos átlagtól való eltérés) időbeli alakulására használhatók. Az egyes régiók gazdasági növekedésének, a GDP volumenindexen történő vizsgálatához csak feltételesen alkalmazhatók (területi árindexek híján) ezek az adatok, illetve a felhasznált információk köre és a statisztikai módszertan is időközben többször (kisebb mértékben) változott. A mérhetőségi problémák ellenére, összhangban a nemzetközi regionális vizsgálatok többségével (Dunford-Hall-Smith-Tsoukalis 2001), a gazdasági teljesítmény területi idősorait talán az **EU-ban kidolgozott módszerrel, vásárlóerő-paritáson (PPS)** kiszámolt adatok alapján lehet legin-

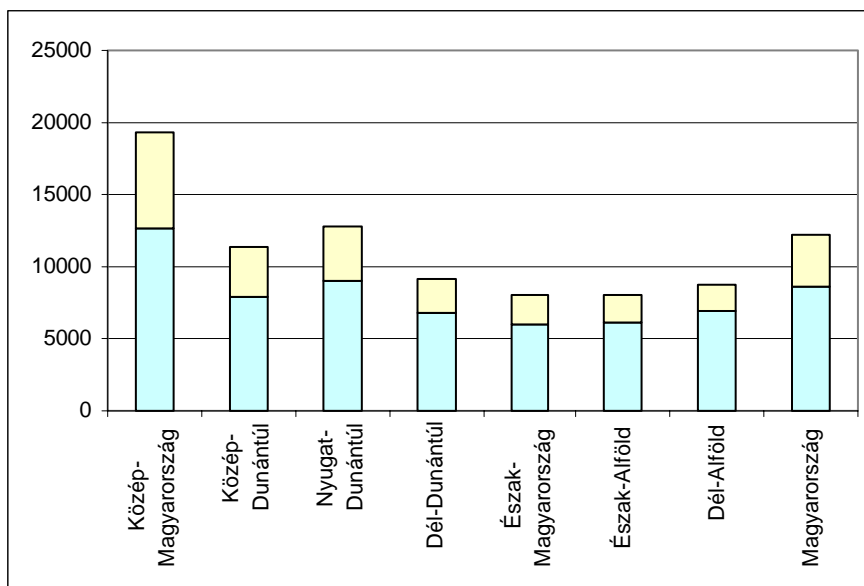


kább elfogadható módon megbecsülni. Ez azt jelenti, hogy a trendek felvázolhatók, az alapvető időbeli összefüggések elfogadható módon kimutathatók, de tisztában kell lennünk a statisztikai mérések hibahatáiraival. A magyar regionális és megyei GDP-re jelenleg 2001-el bezárólag rendelkezünk adatokkal.

Az **egy lakosra jutó GDP vásárlóerő-paritáson (PPS)** mért adataiból kiderül, hogy 1996-tól 2001-ig mindegyik hazai régióban megfigyelhető a gazdasági kibocsátás növekedése (9.1. ábra). Tehát önmagához képest mindegyik régió fejlődött, azaz mindegyik versenyképesnek tekinthető, még ha eltérő mértékben is. Azonban a gazdasági kibocsátás növekedésében az országon belül sajátos területi folyamatok mutathatók ki.

Magyarország egy főre jutó GDP értéke meghaladta 2001-re az EU-átlag felét, 53 %-on állt, 6 százalékponttal javított relatív helyzetén 1996 óta. Miközben a GDP növekedési üteme az évtized közepén alacsony volt, volumenindexen 1995-ben 1,5 % és 1996-ban 1,3 %, addig 1997-től a gazdasági növekedés felgyorsult: 1997-ben 4,6 %, 1998-ban 4,9 %, 1999-ben 4,2 %, 2000-ben 5,2 % és 2001-ben 3,8 % volt. A GDP növekedési üteme 1997-től évente 1-2 %-kal meghaladta az EU országok átlagát, emiatt markánsan kirajzolódik egy felzárkózási folyamat.

9.1. ábra A régiókban az egy lakosra jutó GDP értéke 1996-ban és 2001-ben (PPS)



Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek.

Megjegyzés: Az oszlop alsó része az 1996-os értéket, míg felső része a 1996-2001. közötti növekményt mutatja PPS-ben.

A 2001-es adatok, az **elért fejlettségi szint** alapján kiemelkedik Közép-Magyarország 84 %-s értéke, amelytől a többi hat régió nagyon leszakadt (9.1. táblá-

zat). Nyugat- és Közép-Dunántúl meghaladja, illetve megközelíti az EU-átlag felét (55 és 49 %), míg a maradék négy régió nagyjából egy csoportot alkot 35-40 %-s intervallumon belül. Ezen négy régió között minimális az eltérés, talán Dél-Dunántúl és Dél-Alföld (40 és 38 %) elkülöníthető Észak-Alföldről és Észak-Magyarországtól (egyaránt 35 %).

9.1. táblázat A bruttó hazai termék (GDP) megyénként és régióként

Megye, régió	Az egy főre jutó GDP (PPS) az EU-15 átlagának százalékában			Az egy főre jutó GDP az országos átlag százalékában		
	1996	2001	2001-1996 (százalék-pont)	1996	2001	2001-1996 (százalék-pont)
Budapest	86	108	+22	185	204	+19
Pest	34	44	+10	73	83	+10
<b>Közép-M.ország</b>	<b>68</b>	<b>84</b>	<b>+16</b>	<b>147</b>	<b>158</b>	<b>+11</b>
Fejér	48	54	+6	103	103	0
Komárom-Eszt.	42	49	+7	89	92	+3
Veszprém	38	44	+6	81	84	+3
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>43</b>	<b>49</b>	<b>+6</b>	<b>92</b>	<b>93</b>	<b>+1</b>
Győr-Mos.-Sopr.	52	63	+11	110	120	+10
Vas	51	53	+2	109	100	-9
Zala	44	45	+1	93	85	-8
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>49</b>	<b>55</b>	<b>+6</b>	<b>105</b>	<b>104</b>	<b>-1</b>
Baranya	36	40	+4	78	76	-2
Somogy	35	36	+1	75	69	-6
Tolna	42	44	+2	94	84	-10
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>+3</b>	<b>80</b>	<b>75</b>	<b>-5</b>
Borsod-A.-Zemp.	33	34	+1	71	64	-7
Heves	34	40	+6	74	75	+1
Nógrád	27	30	+3	57	56	-1
<b>Észak-M.ország</b>	<b>32</b>	<b>35</b>	<b>+3</b>	<b>69</b>	<b>66</b>	<b>-3</b>
Hajdú-Bihar	36	39	+3	78	74	-4
Jász-Nagykun-Sz.	35	37	+2	76	69	-7
Szabolcs-Szat-B.	28	30	+2	59	57	-2
<b>Észak-Alföld</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>+2</b>	<b>70</b>	<b>66</b>	<b>-4</b>
Bács-Kiskun	35	36	+1	76	69	-5
Békés	36	35	-1	76	66	-10
Csongrád	43	43	0	93	81	-12
<b>Dél-Alföld</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>0</b>	<b>81</b>	<b>72</b>	<b>-9</b>
<b>Magyarország</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>+6</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>

Forrás: „A bruttó hazai termék (GDP) területi megoszlása” KSH, Budapest (1997), illetve saját számítás.

Az időszakban tapasztalható **növekedési ütemet**, az EU-átlaghoz történő felzárkózást tekintve elég nagy a régiók szóródása: kiemelkedik Közép-Magyarország 16 százalékpontnyi növekedése, míg Nyugat- és Közép-Dunántúl egyaránt 6-6 százalékponttal javult. A vizsgált időszakban további három régió, Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország és Észak-Alföld hasonlóan, 2-3 százalékpontot javított helyzetén, míg a Dél-Alföld relatív helyzete nem változott. Ez utóbbi négy régió egy „masszív tömböt” alkot az ország déli, keleti felén, közel hasonló fejlettséggel (elmaradottsággal?). A közép-magyarországi régió növekedési üteme imponáló gazdasági fejlődést jelez, egy intenzív növekedési pólus rajzolódik ki, amelynek versenyképessége is gyorsan javul.

Az 1996-2001-es időszak során PPS-ben mért országos növekedési ütem (44 %) eltér a GDP volumenindexen (25 %) mért adataitól, mivel a PPS lényegében az ECU/euro folyóértékén mér, amely pénz értékének változása is fontos befolyásoló tényező. Arról nem is beszélve, hogy a vásárlóerő paritás alapját képező „fogyasztói kosár” arányai gyorsan módosulhatnak egy-egy ország esetében is. Így a PPS statisztikai értelemben csak egy adott éven belül használható a területi különbségek kimutatására, míg a dinamikus viszonyszámok (pl. a növekedési ütemek) inkább jelzésértékűek, a növekedési trendeket érzékeltetik. A fenti fenntartásokat szem előtt tartva az időbeli folyamatok vizsgálatához a PPS adatok is felhasználhatók, mégha erősen korlátozott módon is.

Az egy lakosra jutó GDP **országos átlaghoz** viszonyított értékei (amelyek nyilván hasonlóak az EU átlagához viszonyított mutatókhoz) szintén a **regionális különbségek kiéleződését** mutatják (9.1. táblázat). Míg 1996-ban az „olló”, a legfejlettebb és legelmaradottabb régió országos átlaghoz mért eltérése 78 százalékpont volt, addig 2001-ben már 92 százalékpont. Nyilván a korábban is fejlett közép-magyarországi régió gyors növekedése „húzta magával” az országos átlagot. Érdekes, hogy a másik két, dinamikusnak tekinthető régió fejlődése csak arra volt elegendő, hogy megtartsák pozícióikat, míg a többi régió egyre inkább leszakadt.

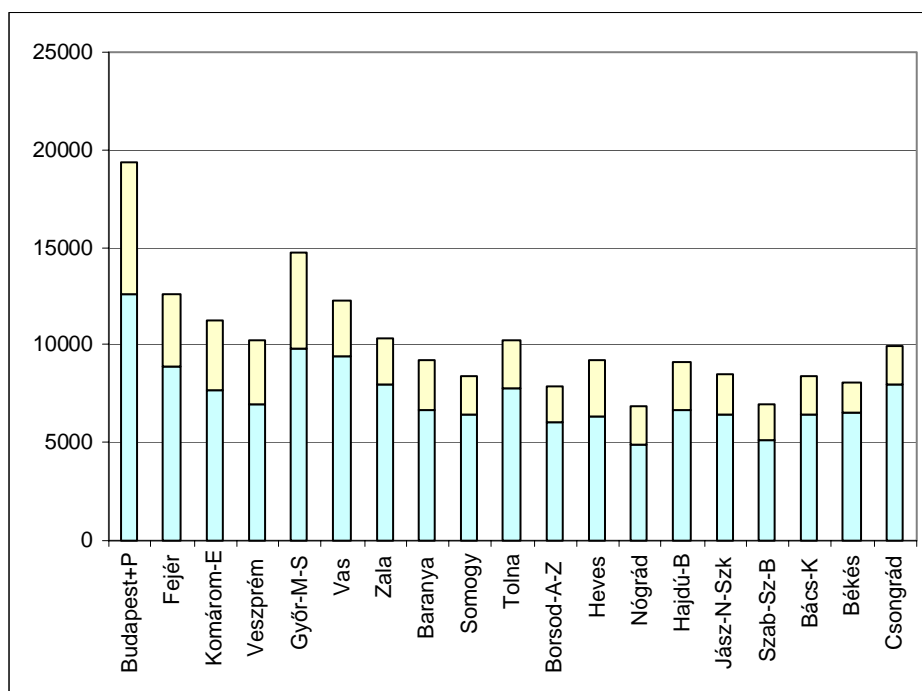
A GDP időbeli összemérésének problémái ellenére egyértelműen kitűnik, hogy az **országosan kimutatható gyors gazdasági növekedés a régiók között egyenlőtlenül jelentkezett**: három régióban látványosan nőtt (Nyugat-Dunántúl, Közép-Magyarország, Közép-Dunántúl), míg a másik három régióban alig haladta meg az EU átlagos növekedési ütemét, illetve a Dél-Alföldön megegyezett vele. A hét magyar régióból háromban megfigyelhető egy dinamikus felzárkózási/utolérési folyamat az Európai Unió átlagához, míg másik háromnál csak elkezdődött a gazdaság élénkülése, a Dél-Alföldön pedig csak a további leszakadás állt meg.

Megjegyezzük, hogy Közép-Magyarország meghaladja az EU-átlag 75 %-át, így a csatlakozás után formailag nem részesülhet az EU regionális támogatásaiból, a Strukturális Alapokból (az 1. célkitűzésből), míg a többi hat régió még évekig kaphat támogatásokat. Méginkább igaz lesz ez az EU 2004-ben tervezett bővítése után, amikor az EU-átlag jelentősen csökkenni fog a belépő országok fejletlen régiói miatt. A Dél-Alföld az EU átlaggal megegyező növekedési üteme ellenére még mindig megelőz két másik magyar régiót az egy lakosra jutó GDP nagyságát tekintve.

A **megyék gazdasági kibocsátása** hasonlóan fejezhető ki, mint a régióké. Nyilván a régiók is heterogének, az **egy lakosra jutó GDP átlagai** elfedik a megyék között meglévő, régiókon belüli különbségeket, a fejlettnak tartott régiókban is csak egy-két megye gazdasága prosperál (9.1. táblázat). Az 2001. évi értékeket tekintve Budapest mellett (a főváros adatát az ingázás miatt célszerű összevonni Pest megyével), Győr-Moson-Sopron emelkedik ki, továbbá Fejér és Vas megyék.

A nyugat-dunántúli régióban két megye is fejlettnak tekinthető, míg a közép-dunántúliban csak egy. Győr-Moson-Sopron megye fajlagos teljesítménye közel kétszerese a fejletlenebb alföldi megyékének. Az EU átlaghoz mért 2001. évi (PPS) érték alapján a megyék három típusa különíthető el: az 50 % feletti (Budapest és Pest megye együtt, Győr-Moson-Sopron, Fejér és Vas), a 40-50 % közöttiek (Komárom-Esztergom, Zala, Tolna, Veszprém, Csongrád, Heves és Baranya), míg a többi hét megye adata 40 % alatt van. A kevésbé fejlett négy régió belül a megyék közötti eltérések sem számottevők (9.2. ábra).

9.2. ábra A megyékben az egy lakosra jutó GDP változása 1996 és 2001 között (PPS)



*Forrás:* KSH Területi Statisztikai Évkönyvek.

*Megjegyzés:* Az oszlop alsó része az 1996-os értéket, míg felső része a 1996-2001. közötti növekményt mutatja PPS-ben.

Ha az önmagához mért változást, a **megyék növekedési ütemét** nézzük, akkor is három csoport különíthető el (9.1. táblázat és 9.2. ábra). A gyorsan fejlődő, az EU-átlaghoz legalább 6 százalékponttal közeledő megyék (Budapest és Pest mellett, Győr-Moson-Sopron, Fejér, Komárom-Esztergom, Veszprém és Heves). A lassabban fejlődők, a 2-4 százalékpontot javítók (Vas, Baranya, Tolna, Nógrád, Hajdú-Bihar, Szabolcs-Szatmár-Bereg és Jász-Nagykun-Szolnok). Míg a harmadik csoportot az EU-átlagával fejlődők alkotják (Borsod-Abaúj-Zemplén, Zala, Somogy, Csongrád, Bács-Kiskun és Békés). A közép-dunántúli régió, a két alföldi régió és részben a déldunántúli régió homogén abban az értelemben, hogy a régión belüli megyék növekedési üteme hasonló. A másik két régióban Győr-Moson-Sopron és Heves megyék eltérnek a többitől, szembevetve Vas megye helyzete is, amelynek fejlődése lelassult.

Az elért szintet és a dinamikát összevetve a **megyék esetén is a régiókhöz hasonló térbeli trendek** rajzolódnak ki. Azaz a fejlett megyék gyorsabban fejlődnek, mint az amúgyis hátrányban lévők, talán Csongrád, Zala és Vas megye számít kivételnek, amelyek viszonylag magas abszolút szinten voltak és fokozatosan kerültek egyre hátrább. Fordított kivételek Heves és Veszprém megyék, amelyek kevésbé magas szintről indultak, ennek ellenére gyorsan tudtak növekedni. Azaz elindult egy átrendeződés a megyék között, amely térben is eltérő sajátosságokkal zajlik, a déli és keleti összefüggő országrészekben még nem tudott dinamizálódni a gazdaság.

A megyék között is „nyílik az olló”, **nőnek a területi egyenlőtlenségek**, az egy lakosra jutó GDP-t tekintve a két szélső érték között 1996-ban 2,6-szeres, míg 2001-ben 2,8-szorossá vált a különbség. Az országos átlagot három megye haladja meg (a fővároson kívül), a többi jócskán elmarad tőle. Csak öt megye tudta javítani, avagy megőrizni az országos átlaghoz viszonyított pozícióját, a többi egyre inkább elmarad tőle (Tolna, Békés és Csongrád megye 10-12 %-kal rontott pozícióján). A megyék között az egy lakosra jutó GDP relatív szórása 1996-ban 25 %, míg 2001-ben 29 % volt, azaz egyre növekvő területi egyenlőtlenségek figyelhetők meg.

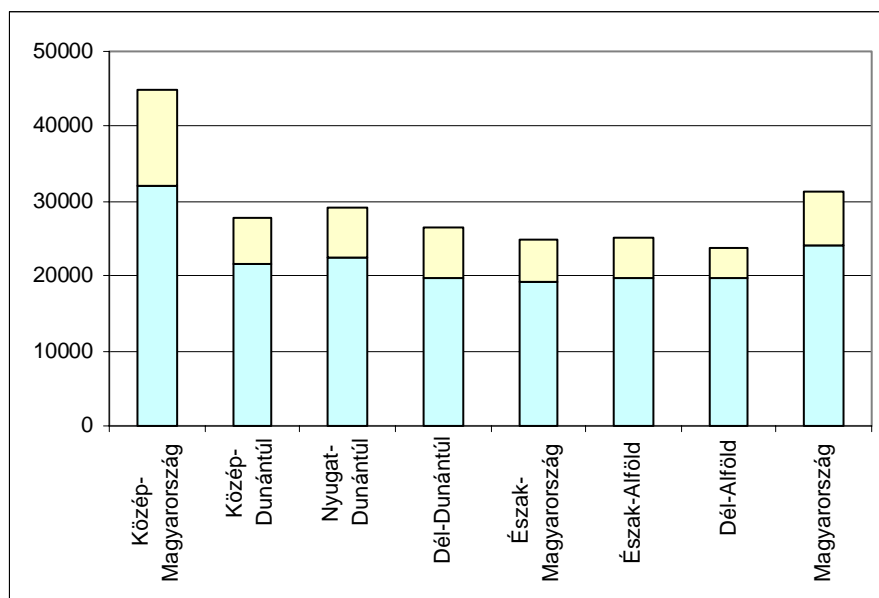
A képződő fajlagos jövedelem, az egy lakosra jutó regionális és megyei GDP, azaz a regionális gazdasági növekedés fenti adataiból két alapvető következtetés adódik:

- Mindegyik magyar régióban és megyében 1996-ot követően megfigyelhető a gazdasági növekedés, amely három régióban jelentősen meghaladta az EU-átlagot, míg négy régióban az EU-átlag körül mozgott, illetve attól kissé elmaradt. Az ország gazdasági növekedését a főváros és vonzáskörzete gazdasága élénkíti, amihez további három-négy megye még hozzájárul.
- Jelentősen nőttek a régiók és megyék közötti különbségek, a gyorsan fejlődő Budapest-Balaton-Sopron háromszögtől délre és keletre a gazdaság versenyképessége gyenge, előidézve a területi különbségek további növekedését.

### 9.1.2. A regionális munkatermelékenység

Az egy lakosra jutó regionális GDP mellett a versenyképesség másik mutatója a munkatermelékenység, az egy ledolgozott órára jutó kibocsátás (hozzáadott érték), amely közelítőleg egyenlő az **egy foglalkoztatottra jutó GDP-vel**. A foglalkoztatottak számát a KSH a 15-74 éves korú népesség mintavételen alapuló munkaerő-felmérése alapján adja meg, összhangban a nemzetközi gyakorlattal. **Foglalkoztatott** alatt azt a személyt értjük, aki alkalmazottként, szövetkezeti vagy társas vállalkozás tagjaként, egyéni vállalkozóként, segítő családtagként a megfigyelt héten legalább 1 órányi, jövedelmet biztosító munkát végzett. A kibocsátást (GDP-t) továbbra is vásárlóerő paritáson (PPS-ben) vesszük figyelembe.

9.3. ábra A munkatermelékenység alakulása régióként 1996-2001 között (PPS)



Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek.

Megjegyzés: Az oszlop alsó része az 1996-os értéket, míg felső része az 1996-2001. közötti növekményt mutatja PPS-ben.

Az egy lakosra, illetve az egy foglalkoztatottra jutó regionális GDP külön-külön történő vizsgálata (az egységes versenyképesség fogalmon túl) azért szükséges, mivel **nem mindegy, hányan állítják elő a GDP-t**, hogy a gazdasági szereplők és foglalkoztatottak mennyire hatékonyan dolgoznak. Ugyanis a GDP növekedése két alapvető tényezőre vezethető vissza: vagy többen dolgoznak, vagy hatékonyabban (esetleg mind a kettő). Nem mindegy, hogy sokan állítják-e elő a GDP-t (mint megtermelt jövedelmet), de alacsony hatékonysággal, azaz elavult, kevésbé versenyképes vállalatoknál,

avagy kevesen dolgoznak, de magas hozzáadott értéket produkáló, versenyképes cégnél. Első esetben időigényes szerkezetváltásra van szükség, a második esetben kevesebb idő alatt megvalósítható munkahelyteremtő programokra.

A **munkatermelékenység szintje** és növekedési üteme csak részben hasonlít a fajlagos jövedelmek alakulásához (9.3. ábra). Magas volt az értéke 1996-ban Közép-Magyarországon, míg a többi 6 régió között akkor még kicsi volt az eltérés. 2001-ben a vidéki régiók már két elkülönülő csoportra oszthatók: a dunántúli régiókra, valamint a keleti régiókra (a dél-dunántúli régió a két típus határán található). Mindkét csoportnál van egy „északi-déli lejtés”: a déli régiókban alacsonyabb a munkatermelékenység.

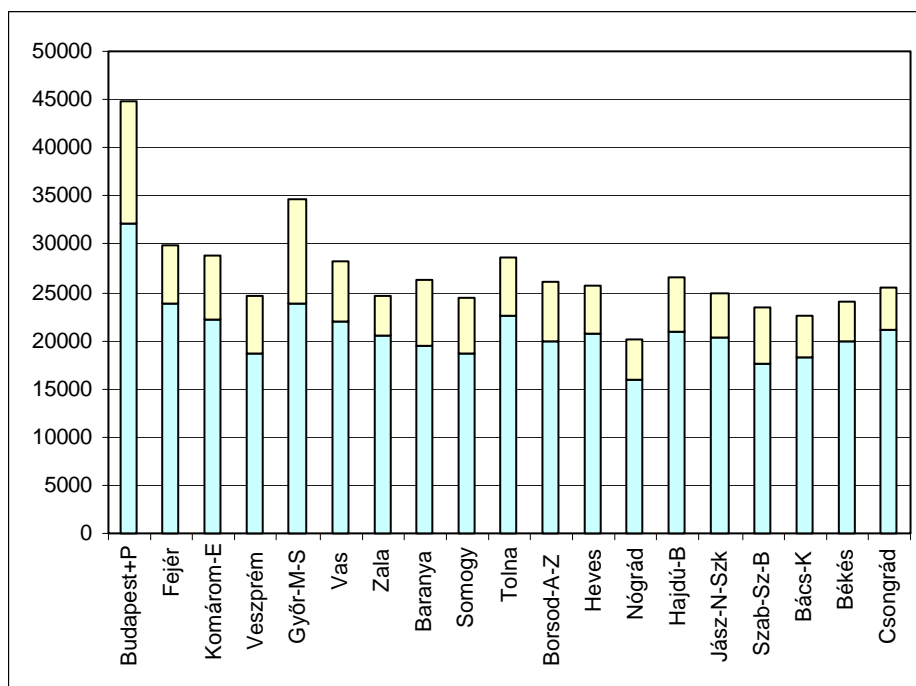
9.2. táblázat A munkatermelékenység alakulása megyénként és régióként

Megye, régió	Az egy foglalkoztatottra jutó GDP (ezer PPS)			Az egy foglalkoztatottra jutó GDP az országos átlag százalékában		
	1996	2001	2001/1996 (%)	1996	2001	2001-1996 (százalékpont)
Budapest	38,7	57,3	1,48	161	177	16
Pest	20,3	25,6	1,26	70	75	5
<b>Közép-M.ország</b>	<b>32,1</b>	<b>44,9</b>	<b>1,40</b>	<b>134</b>	<b>143</b>	<b>+9</b>
Fejér	23,8	29,9	1,26	99	95	-4
Komárom-Eszt.	22,2	28,8	1,30	92	92	0
Veszprém	18,8	24,6	1,31	78	78	0
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>21,6</b>	<b>27,9</b>	<b>1,29</b>	<b>90</b>	<b>89</b>	<b>-1</b>
Győr-M.-Sopron	23,8	34,8	1,46	99	107	+8
Vas	22,0	28,3	1,29	92	90	-2
Zala	20,6	24,6	1,19	86	78	-8
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>22,4</b>	<b>29,2</b>	<b>1,31</b>	<b>93</b>	<b>93</b>	<b>0</b>
Baranya	19,4	26,4	1,36	81	84	+3
Somogy	18,8	24,5	1,30	78	78	0
Tolna	22,5	28,6	1,27	94	91	-3
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>19,9</b>	<b>26,4</b>	<b>1,33</b>	<b>83</b>	<b>84</b>	<b>+1</b>
Borsod-A-Zemp.	19,8	26,1	1,32	83	83	0
Heves	20,8	25,7	1,24	87	82	-5
Nógrád	16,1	20,1	1,25	67	64	-3
<b>Észak-M.ország</b>	<b>19,3</b>	<b>25,0</b>	<b>1,30</b>	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>-1</b>
Hajdú-Bihar	21,1	26,6	1,26	88	85	-2
Jász-Nagykun-Sz.	20,4	25,0	1,23	85	80	-5
Szabolcs-Szat.-B.	17,7	23,5	1,33	74	75	+1
<b>Észak-Alföld</b>	<b>19,7</b>	<b>25,0</b>	<b>1,27</b>	<b>82</b>	<b>80</b>	<b>-2</b>
Bács-Kiskun	18,2	22,6	1,24	76	72	-4
Békés	19,9	24,1	1,21	83	77	-6
Csongrád	21,1	25,5	1,21	88	81	-3
<b>Dél-Alföld</b>	<b>19,7</b>	<b>23,9</b>	<b>1,21</b>	<b>81</b>	<b>76</b>	<b>-5</b>
<b>Magyarország</b>	<b>24,0</b>	<b>31,4</b>	<b>1,31</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>

Forrás: a szerző saját számítása.

A munkatermelékenység mindegyik régióban javult 1996 és 2001 között, de a **növekedési ütemek** szerint a korábbiakhoz képest már változatosabb kép rajzolódik ki (9.2. táblázat). Közép-Magyarországon gyorsan, 40 %-kal javult, a Dél-Alföldön csak 21 %-kal, míg a többi régióban 27 és 33 % között. Egyértelmű, hogy a fejlettebb régiók magasabb GDP-je nemcsak a hatékonyabban foglalkoztatott munkaerőnek (és nyilván a fejlettebb technológiának) tudható be, hanem a magasabb foglalkoztatottságnak is (amire a következő alpontban térünk ki). Dél-Alföld esetében a növekedés olyan kis ütemű, hogy inkább a munkatermelékenység stagnálása figyelhető meg (valószínűleg reálértéken jóval kisebb a munkatermelékenység növekedése, mint PPS-ben mérve). Őt vidéki régióknál a munkatermelékenység növekedése nagyjából az országos átlaghoz hasonlóan alakult, egyedül a dél-alföldi régió pozíciója romlott jelentősebben az országban belül.

9.4. ábra A munkatermelékenység alakulása megyénként 1996-2001 között (PPS)



Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek.

Megjegyzés: Az oszlop alsó része az 1996-os értéket, míg felső része az 1996-2001. közötti növekményt mutatja PPS-ben.

A régiókon belül a **megyék munkatermelékenysége** között jelentősebb különbségek alakultak ki, mint a régiók között: a fejlett megyék adatai „húzzák magukkal” a régióban levő többi megyét is (9.4. ábra). Másrészt azokban a megyékben javult gyors-



sabban a munkatermelékenység, ahol korábban is magas volt (9.2. táblázat). A megyék közötti eltérések 1996 és 2001 között tovább nőttek, mivel a fejletlenebb megyékben (Nógrád, Bács-Kiskun, Békés) az országoshoz képest valamivel kisebb ütemben nőtt a munkatermelékenység. A közép-magyarországi régió kivül az országos átlaghoz viszonyítva csak három megyében javult a munkatermelékenység (Győr-Moson-Sopron, Baranya, Szabolcs-Szatmár-Bereg), a többi megyében elmaradt tőle, ami jelzi a növekvő területi egyenlőtlenségeket. Az országos átlaghoz képest legalább 4 százalékponttal romlott a pozíciója Fejér, Zala, Heves, Jász-Nagykun-Szolnok, Bács-Kiskun és Békés megyéknek. Amíg 1996-ban 1,5-szörös volt a megyék értékei közötti eltérés, addig 2001-ben 1,7-szeres.

A munkatermelékenység adatai alapján a vizsgált időszakban szintén két következtetés adódik, amelyek összecsengenek a fajlagos jövedelemnél írottakkal:

- A munkatermelékenység nőtt mindegyik régióban és megyében, kiemelkedően a közép-magyarországi régióban és Győr-Moson-Sopron megyében, míg a többi régióban és megyében is javult, de már eltérő mértékben.
- A területi különbségeket tovább mélyítette a munkatermelékenység változása, ugyanis a fejlett régiókban (főleg Nyugat-Dunántúlon és Közép-Magyarországon) és a fejlett megyékben valamivel gyorsabb ütemben nőtt, mint a kevésbé fejlettekben.

### 9.1.3. A regionális foglalkoztatottsági ráta

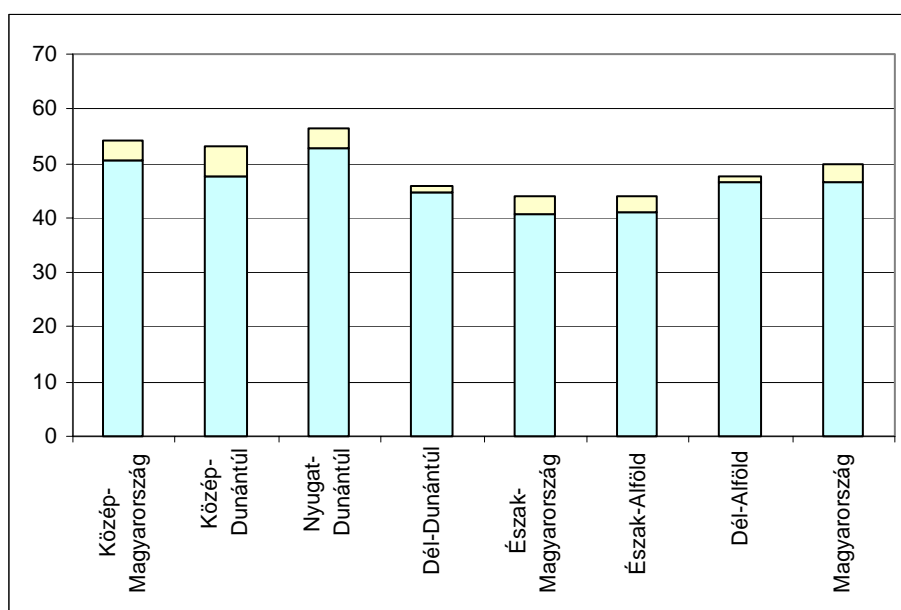
A regionális versenyképesség harmadik alapkategóriája a **foglalkoztatottsági ráta**, amelyet a korábbiakhoz hasonlóan a KSH 15-74 éves korú népességre elvégzett munkaerő-felmérése alapján vehetünk figyelembe. A foglalkoztatottak fogalmát a munkatermelékenység vizsgálatakor már említettük. A regionális és időbeli összehasonlítást megnehezíti, hogy a 15-74 évesek között sokan tudatosan inaktívak, egyrészt sok a tanuló, nemcsak középfokú, hanem a felsőoktatásban is, másrészt az olyan nyugdíjas, akinek nincs kiegészítő jövedelme. Nyilván az idősorok alakulását a foglalkoztatás jogszabályi hátterének változása is befolyásolja, ami az időbeli összehasonlításnál<sup>179</sup> nehézségeket okozhat. Nem is beszélve arról, hogy Magyarországon a feketemunka számottevő (amit a felmérés során is eltitkolnak). Megjegyezzük, hogy foglalkoztatottsági ráta a foglalkoztatottak aránya a 15-74 éves népességen belül, míg **aktivitási ráta** a foglalkoztatottak és az aktív munkanélküliek (azaz akik jelenleg nem dolgoznak, de szeretnének és keresik a munkalehetőséget) együttes létszámának aránya a 15-74 éves népességhez viszonyítva.

A **regionális foglalkoztatottsági ráta** jelentős különbségeket mutat a régiók között (9.5. ábra): 2002-ben a három fejlett régióban 53-56 % közötti, míg a fejletlenebb

<sup>179</sup> Az 1996-os évben az 1999. évi Területi Statisztikai Évkönyvben közölt, visszamenőleg korrigált adatokat vettük figyelembe. Megjegyezzük, hogy a 2001-es népszámlálás alapján a KSH 1999-ig visszamenőleg átsúlyozta az adatokat.

két régióban 44 % körüli. A vizsgált időszakban mindvégig 10-12 %-kal magasabb a ráta a fejlett régiókban az elmaradottakhoz képest, azaz a regionális különbségek alig változtak. Megjegyezzük, hogy az utóbbi öt évben a 15-74 éves népességen belül jelentősen nőtt, mintegy 200 ezer fővel a foglalkoztatottak száma, míg 1996-ben 3648 ezer fő, addig 2002-ben már 3871 ezer fő volt.

9.5. ábra A regionális foglalkoztatottsági ráta alakulása 1996 és 2002 között (%)



*Forrás:* KSH Területi Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítás.

*Megjegyzés:* Az oszlop alsó része az 1996-os rátát, míg felső része az 1996-2002 közötti növekményt mutatja.

A **foglalkoztatottság növekedési üteme** is eltérő volt 1996 és 2002 között, a fejlett régiókban a korábban is magasabb foglalkoztatottság nagyobb ütemben nőtt: a Közép-Dunántúlon 5,6 százalékponttal, a Nyugat-Dunántúlon 3,8 százalékponttal (9.3. táblázat). A fejletlen régiókban a növekedési ütem nem ilyen magas, de ezen régiók között egy kiegyenlítődés figyelhető meg. A korábban kedvezőbb foglalkoztatási helyzetben levő két régióban, a Dél-Dunántúlon és Dél-Alföldön 1,1 és 1,2 százalékpont csak a foglalkoztatottság növekedése, azaz elenyésző. A mási két, viszonylag nehéz helyzetből induló régióban, Észak-Magyarországon és Észak-Alföldön viszont a növekedés már jelentős, 3,5 és 2,9 százalékpont. Ezek az adatok is jelzik, hogy habár a fejlett és fejletlen régiók csoportjai közötti egyenlőtlenségek tovább nőttek, viszont a fejletlen régiók közötti eltérések mérséklődtek. Nyilván a fejletlen régiókban nincs elegendő új munkahely, emiatt alacsony a foglalkoztatottság növekedési üteme, míg Közép-Magyarországon azért lassulhatott le, mert egyre szűkösebb a munkaerőbázis.

9.3. táblázat A foglalkoztatottsági ráta alakulása megyénként és régióként (%)

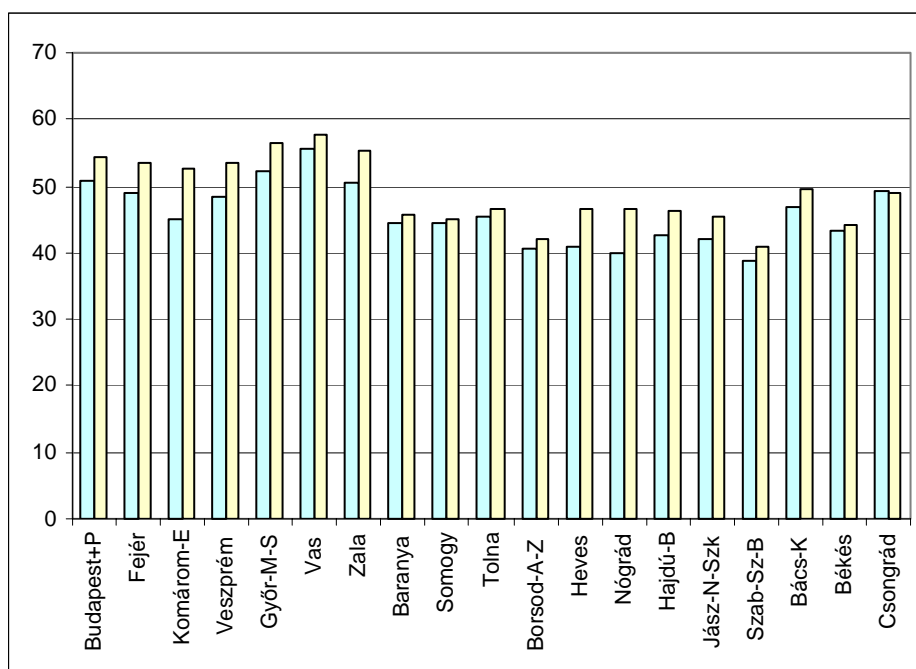
Megye, régió	1996		2002		Különbség (2002-1996) (százalékpont)
	Foglalkoztatottsági ráta (%)	Országos átlaghoz (százalékpont)	Foglalkoztatottsági ráta (%)	Országos átlaghoz (százalékpont)	
Budapest	51,5	+4,8	54,8	+4,9	+3,3
Pest	49,1	+2,4	53,6	+3,7	+4,5
<b>Közép-M.ország</b>	<b>50,7</b>	<b>+4,0</b>	<b>54,4</b>	<b>+4,5</b>	<b>+3,7</b>
Fejér	48,9	+2,2	53,4	+3,5	+4,5
Komárom-Esztergom	45,0	-1,7	52,6	+2,7	+7,6
Veszprém	48,5	+1,8	53,4	+3,5	+4,9
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>47,6</b>	<b>+0,9</b>	<b>53,2</b>	<b>+3,3</b>	<b>+5,6</b>
Győr-Moson-Sopron	52,2	+5,5	56,4	+6,5	+4,2
Vas	55,6	+8,9	57,8	+7,9	+1,2
Zala	50,5	+3,8	55,2	+5,3	+4,7
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>52,6</b>	<b>+5,9</b>	<b>56,4</b>	<b>+6,5</b>	<b>+3,8</b>
Baranya	44,5	-2,2	45,8	-4,1	+1,3
Somogy	44,6	-2,1	45,1	-4,8	+0,5
Tolna	45,3	-1,4	46,7	-3,2	+1,4
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>44,7</b>	<b>-2,0</b>	<b>45,8</b>	<b>-4,1</b>	<b>+1,1</b>
Borsod-A-Zemplén	40,7	-6,0	42,2	-7,7	+1,5
Heves	40,8	-5,9	46,6	-3,3	+5,8
Nógrád	39,9	-6,8	46,5	-3,4	+6,6
<b>Észak-Magyarország</b>	<b>40,6</b>	<b>-6,1</b>	<b>44,1</b>	<b>-5,8</b>	<b>+3,5</b>
Hajdú-Bihar	42,6	-4,1	46,2	-3,7	+3,6
Jász-Nk-Szolnok	42,2	-4,5	45,3	-4,6	+3,1
Szabolcs-Szat-Bereg	38,7	-8,0	40,8	-9,1	+2,1
<b>Észak-Alföld</b>	<b>41,0</b>	<b>-5,7</b>	<b>43,9</b>	<b>-6,0</b>	<b>+2,9</b>
Bács-Kiskun	47,0	+0,3	49,5	-0,4	+2,5
Békés	43,2	-3,5	44,3	-5,6	+1,1
Csongrád	49,4	+2,7	49,0	-0,9	-0,4
<b>Dél-Alföld</b>	<b>46,6</b>	<b>-1,1</b>	<b>47,8</b>	<b>-2,1</b>	<b>+1,2</b>
<b>Magyarország</b>	<b>46,7</b>	<b>-</b>	<b>49,9</b>	<b>-</b>	<b>+3,2</b>

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek 1999. (14.o.) és 2002. évi kiadása alapján saját számítás.

A vizsgált időszakban a **megyei foglalkoztatottsági ráta** mindenhol nőtt (kivéve Csongrád megyét), nemcsak a fejlettekben, hanem lendületes volt a munkahelyek létrehozása Hevesben és Nógrádban is (9.6. ábra, 9.3. táblázat). A jelentős növekedés ellenére 2002-re az ország „kettészakadt”: a közép-magyarországi, nyugat-dunántúli és közép-dunántúli régiók megyéiben jóval nagyobb a munkahelykínálat és a munkavállal-

lási hajlandóság is, mint az ország többi megyéjében. Két megyében, az ország északkeleti részén egy összefüggő „tömbben”, Szabolcs-Szatmár-Beregen és Borsod-Abaúj-Zemplénben igen alacsony a foglalkoztatottság szintje. A dél-alföldi régió két megyéjében, Bács-Kiskunban és Csongrádban viszonylag magas volt és maradt a foglalkoztatottság, annak ellenére, hogy a növekedési ütem mérsékelt volt, illetve stagnált. Viszont Zala, Vas és Győr-Moson-Sopron megyékben viszonylag sokan dolgoznak, jóval többen, mint az ország többi, fejlettnak minősített részén.

9.6. ábra A megyei foglalkoztatottsági ráta 1996-ban és 2002-ben (%)



*Forrás:* KSH Területi Statisztikai Évkönyvek 1999. (14.o.) és 2002. évi kiadása alapján saját számítás.

*Megjegyzés:* a baloldali oszlop az 1996-os, a jobboldali a 2002-es adat.

**A foglalkoztatottság regionális és megyei eltérései** a vizsgált időszakban alig változtak, a hasonló növekedési ütemek miatt állandósultak a különbségek. Három régió (Nyugat-Dunántúl, Közép-Magyarország és Közép-Dunántúl) értékei meghaladják az országos átlagot, míg a másik négy régió mindvégig átlag alatti (9.3. táblázat). A két szélső értékkel bíró régiót tekintve 1996-ban az eltérés 12 százalékpont volt, 2002-ben 12.5 százalékpont, míg a megyék esetében 1996-ban 15.7 százalékpont, 2002-ben 17 százalékpont. Azaz a megyék között kissé a különbségek. A megyék két csoportja élesen elkülöníthető: a három fejlett régió hét megyéjének foglalkoztatottsági rátája (a

9.6. ábra bal szélén) 53-58 %, míg a többi 12 megye adata (az ábra jobb szélén) 42-49 % között mozog.

9.4. táblázat A munkanélküliségi ráta és a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya (%)

Megye, régió	Munkanélküliségi ráta* (%)		Korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya a 15-59 évesekhez viszonyítva (%)	
	1998	2002	1998	2002
Budapest	5,5	3,7	5,5	5,3
Pest	5,9	4,3	7,4	6,7
<b>Közép-Morszá</b>	<b>5,6</b>	<b>3,9</b>	<b>6,2</b>	<b>5,8</b>
Fejér	7,1	6,1	4,9	5,0
Komárom-Esz.	6,5	4,1	7,7	7,9
Veszprém	6,4	4,5	4,7	5,3
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>6,7</b>	<b>5,0</b>	<b>5,6</b>	<b>5,9</b>
Győr-M-Sopron	5,1	3,9	4,7	5,3
Vas	5,5	4,8	3,8	4,8
Zala	7,9	3,6	3,4	3,8
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>6,0</b>	<b>4,0</b>	<b>4,1</b>	<b>4,7</b>
Baranya	8,5	7,2	8,4	9,3
Somogy	10,3	8,2	6,5	6,7
Tolna	9,5	8,4	5,8	8,7
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>9,4</b>	<b>7,9</b>	<b>7,1</b>	<b>8,3</b>
Borsod-A-Zemp.	13,8	10,5	7,4	8,5
Heves	9,7	5,7	7,8	9,2
Nógrád	10,8	8,1	7,3	12,2
<b>Észak-Morszá</b>	<b>12,1</b>	<b>8,8</b>	<b>7,5</b>	<b>8,4</b>
Hajdú-Bihar	9,7	6,6	7,4	8,6
Jász-Nagykun-Sz.	11,8	7,8	7,3	8,6
Szabolcs-Sz-Bereg	11,8	9,1	9,8	10,5
<b>Észak-Alföld</b>	<b>11,0</b>	<b>7,8</b>	<b>8,2</b>	<b>9,3</b>
Bács-Kiskun	7,8	6,2	6,5	7,6
Békés	8,1	6,9	8,9	11,1
Csongrád	5,4	5,5	8,3	10,3
<b>Dél-Alföld</b>	<b>7,1</b>	<b>6,2</b>	<b>7,8</b>	<b>9,4</b>
<b>Magyarország</b>	<b>7,8</b>	<b>5,8</b>	<b>6,7</b>	<b>7,3</b>

Megjegyzés:\* A KSH 15-74 évesekre vonatkozó munkaerő-felmérése alapján.

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek 1998. és 2002. évi kiadása alapján saját számítás.

A magyar régiók foglalkoztatottsági rátája az európai országokat, régiókat tekintve nagyon alacsony, az elfogadható magarázatnak csak egyik része a munkahelyek hiánya és a **magas munkanélküliségi ráta** (Deák-Lengyel 2003). A foglalkoztatottság szorosan kapcsolódik a munkanélküliséghez, amely az elmaradottabb régiókban magas

ugyan, de a munkanélküliségi ráta nem tűnik kiugróan nagyinak (9.4. táblázat). Az inaktívak magas arányát más tényezők, az adatok mögötti társadalmi folyamatok is befolyásolták. A területi adatokat elemezve szembevetve, hogy igen magas a **korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya**, a munkaképes korú lakosság kb. 7-8 %-a egészségügyi vagy más okok miatt inaktív, illetve kap ilyen jellegű nyugdíjat (1998-tól tartják nyilván a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok számát).

Magyarország a 40-59 éves korúak száma 2002-ben kb. 2800 ezer, míg a főleg ehhez a korosztályhoz tartozó korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok száma 467 ezer fő (sőt emelkedik a számuk, mivel 1998-ban csak 424 ezer fő volt). Megközelítőleg minden hatodik középkorú személy korhatár alatti rokkantsági nyugdíjas. A 15-59 évesekhez viszonyítva kiemelkedően magas, 10-12 % közötti a részarányuk Nógrád, Békés, Szabolcs-Szatmár-Bereg és Csongrád megyékben (9.4. táblázat). Miközben a munkanélküliek száma 2002-ben a munkaerő-felmérés szerint 239 ezer, a regisztrált munkanélküliek száma pedig 345 ezer fő volt. Köztudott, hogy a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok közül sokan dolgoznak, sőt a létszám emelkedése azt sejteti (miközben az öregségi nyugdíjba többen átkerültek), hogy szociális avagy egyéb szempontból könnyen hozzá lehet jutni ehhez a nyugdíjhoz.

A régiókat és megyéket tekintve a **munkanélküliek és a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok együttes aránya** a fejlett térségekben 9-11 %, míg a kevésbé fejlettekben 15-17 %. Tehát a kevésbé fejlett megyékben a munkaképes korú lakosság jelentős részének nincs munkája, emiatt vagy munkanélküli, vagy sikerült szociális támogatásként nyugdíjat szereznie, ami csak az alapvető létfenntartási szükségletek egy részére elegendő. Úgy tűnik, hogy a foglalkoztatottsági rátában meglevő területi különbségeket két tényező: a munkanélküliek és a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok száma együttesen magyarázza. Arról nem is beszélve, hogy az alkalmi és szezonális munkából magukat fenntartó, de a munkaügyi nyilvántartásokban (és munkaerő-felmérésekben) nem megjelenő egyének várhatóan többen vannak az elmaradott régiókban.

A rendszerváltás során tönkrement állami iparvállalatok, bányák dolgozói kordedvezményes (és rokkantsági) nyugdíjba mehettek, ez a réteg olyan hosszú időre kiesett a munkából, hogy ma már jelentős részük nem tud visszakerülni a munkaerőpiacra. Szintén a 90-es évek elején került sor a termőföld reprivatizációjára, ekkor a termelőszövetkezetek nagy része megszűnt és a falvakban sokan munkanélkülivé válva rokkantsági, avagy kordedvezményes nyugdíjat szereztek. A falvakban többen úgy gondolták, hogy a mezőgazdaságból meg tudnak élni, viszont ezek a kis méretű birtokok nem versenyképesek, a tulajdonosok többsége sem maga műveli, hanem földjét bérbe adva inkább inaktívvá vált. Nyilván nagyon sok középkorú egyén egészségügyi helyzete valóban rossz, az viszont elgondolkoztató, hogy az elmaradottabb megyékben 10-12 %, míg a fejlettebbekben 4-6 %-os a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok részaránya.

Megjegyezzük, hogy Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is magas a száz gazdaságilag aktívra (azaz a foglalkoztatottak és a munkanélküliek együttes szá-

mára) jutó **gazdaságilag nem aktívak száma**, amely 1999-ben 146 fő volt, miközben pl. Ausztriában 111 fő, Dániában 87 fő, Finnországban és Hollandiában 101 fő. A magyarhoz hasonlóan magas arány az EU-ban csak Görögország (138 fő), Olaszország és Spanyolország (145 fő), illetve Franciaország (128 fő) esetében figyelhető meg. A csatlakozásra váró országok közül Csehországban 99 fő, Lengyelországban 125 fő, Szlovákiában 112 fő.

A regionális és megyei foglalkoztatottsági rátákból három következtetés adódik:

- Mindegyik régióban és megyében megfigyelhető a foglalkoztatottság növekedése, azaz mindegyik régióban és megyében javult a helyzet (Csongrád megye visszaesése a statisztikai hibahatáron belül van).
- A fejlett régiókban gyorsabban nőtt a foglalkoztatottság, mint az elmaradott régiókban, így a regionális különbségek nem csökkentek, hanem inkább állandósultak, különösen alacsony a foglalkoztatottság az ország észak-keleti térségeiben.
- Az alacsonyabb foglalkoztatottságú megyékben nemcsak a munkanélküliek, hanem a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya is magasabb, ami jelzi a munkaerő-bázis összetételében meglévő gondokat.

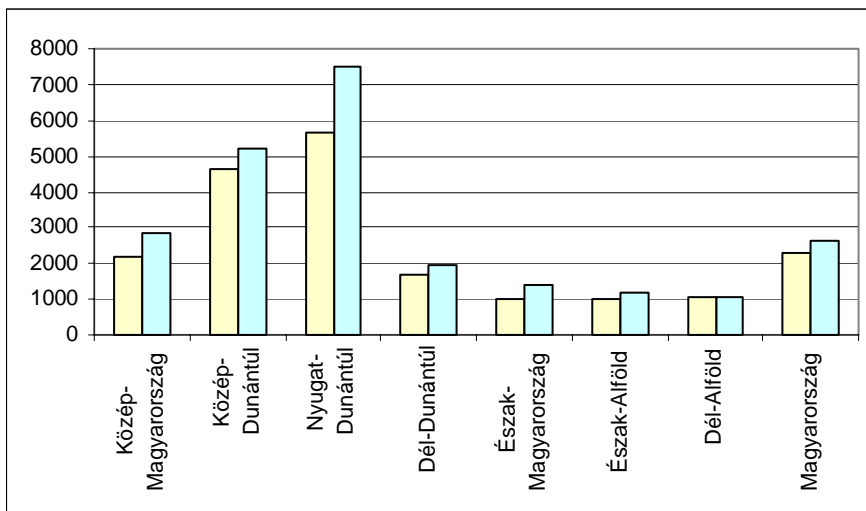
#### 9.3.4. A régiók globális integrációja

A versenyképesség fogalma csak nyitott gazdaságban, a nemzetközi (globális) versenyben elismertett gazdasági teljesítményhez, a globális integrációhoz kapcsolódik (Éltető 2003). Régiók esetében az integráltság erőssége leginkább az **export és import adatokkal** ragadható meg, a régióbeli cégek a globális versenyben mennyire eladható termékeket, szolgáltatásokat állítanak elő. Nyilván sok vállalat, főleg a kisebbek (a nemzetközi verseny magas tranzakciós költségei miatt) nem exportálnak közvetlenül, hanem elsősorban közvetve kapcsolódnak a nemzetközi piacokhoz, pl. beszállítóként egy globális vállalat exportjában jelennek meg a termékeik, szolgáltatásaik.

A hazai statisztikai adatgyűjtésben a régiókra kimutatott export és import adatok csak a nagyobb cégek székhely szerinti adatait tartalmazza, emiatt a régió kívüli telephelyek teljesítménye is a székhelynél jelenik meg. Az is fontos, hogy a multinacionális vállalatok egy része vidéki telephelye(i) mellett általában Budapesten is létrehozott egy céget, amely több esetben a külkereskedelmet is intézi, illetve a dunántúli székhelyű cégek alföldi telephelyeinek adatai is a dunántúli régiókban jelennek meg (pl. a Suzukinak vannak alföldi beszállítói is). A KSH a feldolgozóipar exportjáról gyűjt székhely<sup>180</sup> szerinti adatokat, így az országos exportnak csak egy része jelenik meg a területi statisztikai nyilvántartásokban. Először a teljes körű export és import adatokat elemezzük, amelyek 2000-rel bezárólag álltak a rendelkezésünkre, majd a feldolgozóipar 2002. évi exportját értékeljük.

<sup>180</sup> Az adatokat 2001-ben a Gazdasági Minisztérium Regionális Információs Főosztálya közölte, a külkereskedelmi adatok és vámáru-nyilatkozatok alapján.

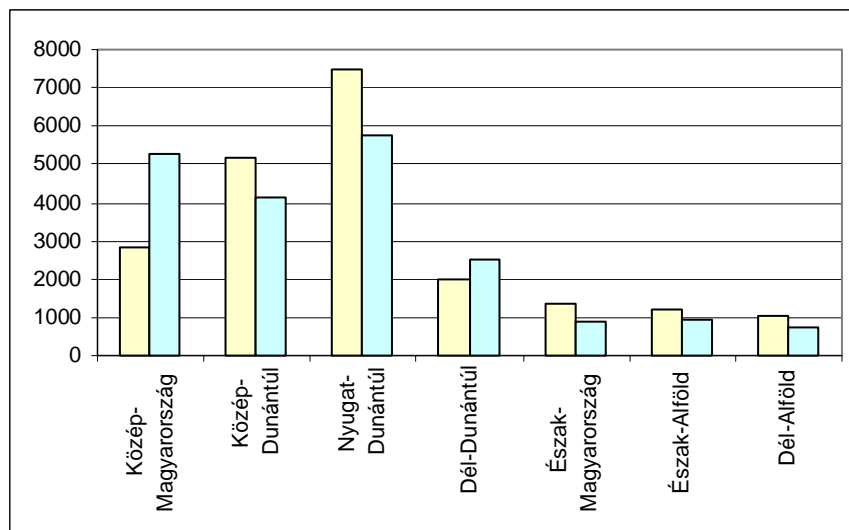
9.7. ábra A régiók egy lakosra jutó exportja 1998-ban és 2000-ben (USD)



*Forrás:* Gazdasági Minisztérium Regionális Információs Főosztály.

*Megjegyzés:* a baloldali oszlop az 1998-as, a jobboldali a 2000-es adatokat mutatja.

9.8. ábra A régiók egy lakosra jutó exportja és importja (USD, 2000)



*Forrás:* Gazdasági Minisztérium Regionális Információs Főosztály.

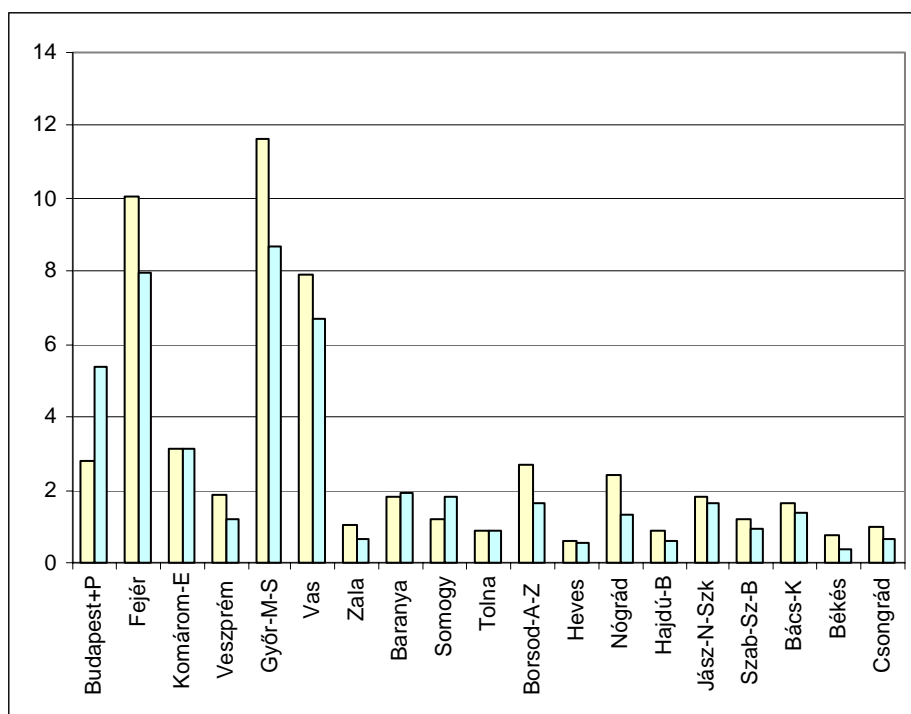
*Megjegyzés:* a baloldali oszlop az egy lakosra jutó export, a jobboldali az import adatokat mutatja.



A magyar gazdaság gyors növekedéséhez nagyban hozzájáruló **export jószerint három régióban képződött**: Nyugat-Dunántúlon, Közép-Dunántúlon és Közép-Magyarországon, ez a három régió 2000-ben az országos export 76 %-át állította elő (9.7. ábra). A többi négy régió exportja nem volt számottevő, lakosonként 1000 USD körül mozgott, egyedül Dél-Dunántúlon érte el a 2000 USD-t. Két év alatt, 1998 és 2000 között szinte mindegyik régióban nőtt az export, a legnagyobb arányban Nyugat-Dunántúlon, és a másik két fejlett régióban, míg a többi négy régióban jóval kisebb volt a növekedés, a Dél-Alföldön pedig stagnált. Úgy tűnik, hogy Dél-Dunántúl és Észak-Magyarország is javítani tudta exportképességét.

A magyar régiók egy lakosra jutó export és import adatainak együttes vizsgálata a korábban is megfigyelt területi különbségeket mutatja (9.8. ábra). Úgy tűnik, hogy az import kapcsolódik az exporthoz, nincs közöttük számottevő különbség, egyedül Budapesten nagyobb az import (és Dél-Dunántúlon), ami több okra vezethető vissza (pl. a fogyasztási cikket importáló nagykereskedelmi cégekre). Tehát az export jelentős része az import anyagok felhasználásából keletkezik.

9.9. ábra A megyék egy lakosra jutó exportja és importja 2000-ben (ezer USD)

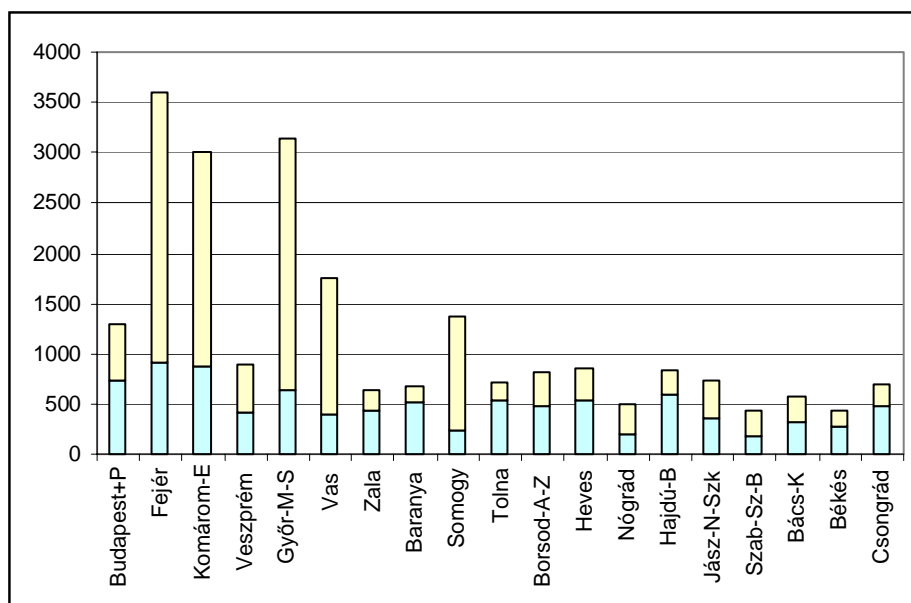


Forrás: Gazdasági Minisztérium Regionális Információs Főosztály

Megjegyzés: a baloldali oszlop az egy lakosra jutó export, a jobboldali az import adatokat mutatja.

Az export területi koncentrációja a régiókhoz képest a **megyék** esetében jóval erősebb, mivel 2000-ben lényegében három megye exportált csak nagyobb értékben (9.9. ábra). Ez azt is jelenti, hogy a többi megyében működő gazdasági szervezeteknek gyengék a nemzetközi kapcsolataik, főleg hazai piacra termelnek, csak itthon versenyeznek. Szembetűnő, hogy a fejlett régiókban levő két dunántúli megye, Veszprém és Zala is milyen keveset exportál. Ez azt is mutatja, hogy nemcsak az osztrák piachoz való közelség és a jó közlekedési lehetőség a fontos, hanem a „fogadókészség” és a szakmai kultúra, a helyi elit összefogása és felkészültsége. Illetve azt is jelzi, hogy ezekben a megyékben más megyei székhellyel rendelkező cégek telephelyei vannak jelen és kevés a multinacionális cégek részesedése is.

9.10. ábra A megyék egy lakosra jutó ipari értékesítése 2002-ben (ezer Ft)



Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv, 2002.

Megjegyzés: az oszlop alsó része a hazai, a felső része az export értékesítést mutatja.

Az **ipari értékesítésének székhely szerinti adatai**, ebből a hazai és export értékesítés részesedésének területi különbségei megerősítik a korábban írottakat (9.10. ábra). 2002-ben négy megyében volt kiemelkedő az ipari értékesítés, mindegyik a korábban is fejlettnak minősített megyék közül került ki. Egyedül Komárom-Esztergom számít újnak, ahol 2001 után jelentős befektetések történtek, megjelentek külföldi érdekltségű iparvállalatok. A hazai piacra történő értékesítésben nem jelentősek a megyék közötti különbségek, viszont az exportban már számottevőek. Az adatok arra is utalnak, hogy az országos ipari exportot területileg nagyon koncentráltan elhelyezkedő cégek

koordinálják, a megyék többségéből alig kerül ki versenyképes termék a külföldi piacokra.

Az exportot az importtal összehasonlítva, illetve az ipari értékesítésből az export részarányát vizsgálva a **multinacionális vállalatok összeszerelő telephelyeinek** fontossága emelhető ki. A két dunántúli régióra, illetve a régiókon belül Győr-Moson-Sopron, Fejér, Komárom-Esztergom és Vas megyékre jellemző, hogy külföldről behozott alkatrészeket szerelnek össze és szállítják vissza külföldre, azaz a **multinacionális cégen belüli áruszállítási kapcsolatok** jelennek meg úgy, mint az ország (régió, megye) exportja és importja. Pl. 2000-ben mindkét fejlett dunántúli régió exportjának és importjának 70-75 %-a két árucsoportból származott: gépek és mechanikus berendezések, valamint járművek és részegységei. A régiók exportját részletesen vizsgálva az Audi, az Opel, a Philips, az IBM stb. cégen belüli szállításai a döntőek. Megállapítható, hogy két régió, pontosabban négy megye bekapcsolódott a nemzetközi versenybe, mégha összeszerelő üzemekkel is. Továbbá a főváros és régiója már szolgáltatásokat is exportál, míg a többi négy régió, illetve 15 megye részvétele a nemzetközi versenyben nagyon alacsony szintű, alig vannak traded jellegű, nemzetközileg is versenyképes iparágaik és cégeik.

A területi export és import adatok elemzéséből adódó két fontos következtetés:

- Az ország exportjának döntő része három régióból (és három-négy megyéből) származik, a többi régió (és megye) exportja nem számottevő, az export 1998 utáni növekedése szintén a fejlett régiókban figyelhető meg.
- Az exporthoz számottevő import társul, ami jelzi, hogy az exportáló cégek inputjait főleg importból fedezik, nem sok hazai alapanyagot és félkészterméket használnak, azaz a multinacionális cégek helyi érdekeltségei nem ágyazódtak be a hazai gazdaságba, hanem szigetszerűen működnek.

A regionális versenyképesség alapkategóriáinak rövid áttekintése után sajátos területi folyamatok rajzolódnak ki Magyarországon. Megfigyelhető egy gyorsan fejlődő térség, amely a főváros vonzáskörzetére terjed ki, valamint a Budapest-Balaton-Sopron „háromszögre”. Ebben térségben gyorsan bővül gazdasági kibocsátás, amely magas munkatermelékenységgel párosul és jelentős export (import) vonzata van, a foglalkoztatottsági ráta is jóval meghaladja az ország többi részén megfigyelhető. A fenti térségen kívüli régiók és megyék inkább „követő jellegűek”, mindegyik alapkategória jóval alacsonyabb értéket ér el és 1996 utáni növekedési üteme is kisebb. Ezekben a térségekben kevés az exportképes vállalat, emiatt magasabb a munkanélküliség és magyar sajátosságként a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok is igen sokan vannak, mintegy látens munkanélküliségként. A vizsgált adatok mutatják, hogy mindenhol javult a gazdaság helyzete, de nagyon eltérő ütemben, így a területi különbségek rohamosan tovább nőnek.

## 9.2. A regionális versenyképességet befolyásoló alaptényezők

A magyar régiók és megyék versenyképességét mérő alapkategóriák vizsgálata kimutatta, hogy az ország növekvő gazdasági teljesítménye csak három régió, pontosabban **négy-öt megye versenyképességének** gyors javulására vezethető vissza. Az előző pontban vizsgált mutatók, az alapkategóriák ex-post jellegűek, csak mérik a versenyképességet, de nem utalnak arra, hogy a versenyképesség adott szintje és változása mitől függ. Kérdés, az egyes régiókban milyen tényezőkre vezethető vissza a versenyképesség javulása? Mivel a versenyképességet lényegében a tartós gazdasági fejlődéssel hoztuk kapcsolatba, ezért a regionális fejlődés számtalan magyarázatát fel lehetne használni.

A versenyképességgel, régiók sikerességével foglalkozó vizsgálatok alapján a régiók fejlődésére ható tényezők a piramis-modellben is rendszerezhetők (lásd 8. fejezet). A versenyképességi alapkategóriákat, mint okozatot főleg az ún. **alaptényezők**, az okok befolyásolják, amelyek viszonylag rövid távon hatnak és döntően gazdasági jellegűek. Az alaptényezők egyrészt a versenyképesség árnyaltabb felméréséhez használhatók fel, másrészt a régiók, térségek területfejlesztési koncepcióinak és stratégiai programjainak kidolgozásához is, mint „orientáló” fejlesztési irányelvek: kívülről jövő befektetések, infrastruktúra és humán tőke, kutatás-fejlesztés, kis- és középvállalkozások, intézmények és társadalmi tőke. Az öt alaptényezőt összetett mutatórendszerrel lehet vizsgálni, jelen fejezetben csak a hazai területi különbségeket leginkább kifejező mutatókat elemezzük.

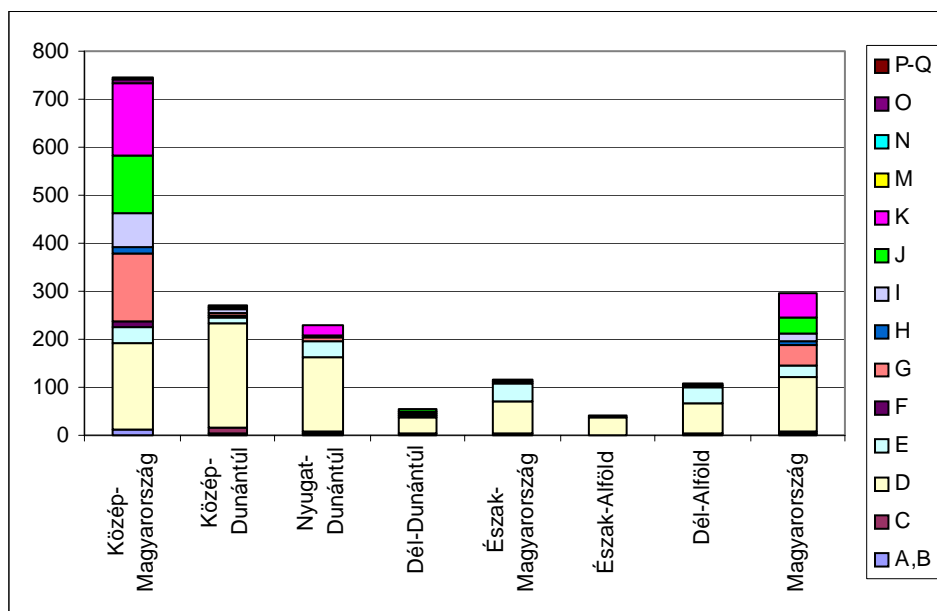
### 9.2.1. Kívülről jövő befektetések

A régiók gazdasági fejlődésének egyik mozgatórugója az a képességük, hogy odavonzzák és megtartsák a magas hozzáadott értéket produkáló gazdasági tevékenységeket. A regionális fejlődésre fontos hatást gyakorol, amikor a nemzetközi cégek többsége helyi érdekeltségét, új telephelyét integrálja a helyi gazdaságba, azaz kialakítja beszállítói, helyi üzleti kapcsolatait (nemcsak félkésztermékek, hanem helyi szolgáltatások: energia, szállítás stb. esetében is). Lényegében a kumulatív regionális fejlődés elindításához és fenntartásához szükséges regionális multiplikátor hatásokat idézhetik elő (lásd 4. fejezet). Nemcsak nemzetközi tőkéről van szó, hanem a régió kívüli, akár más hazai régióból érkező tőkéről is. A régió kívülről jövő befektetések közül a magyar régióknál főleg a külföldi működő tőke fontossága emelhető ki. Megjegyzem, hogy a külföldi érdekeltségű cégek száma alapján más területi eltérések adódnak, mint a jegyzett tőkét vizsgálva (Szónokyné Ancsin 2001).

A **külföldi működő tőke** regionális eloszlásából kitűnik, hogy Budapesten szinte mindegyik ágazatban jelentős külföldi érdekeltségek vannak, amelyek ezen régió versenyképességének megerősödését nagyban elősegítik (9.11. ábra). A nyugat-dunántúli és közép-dunántúli régiók versenyképességének javulása elsősorban a feldolgozóipar-

ban levő külföldi érdekeltségű vállalatoknak köszönhető, amelyek főleg exportra termelnek. Az elmaradott régiókban alacsony a feldolgozóiparban levő külföldi tőke, ezért sem jelentős ezen régiók exportja. Észak-Magyarországon és Dél-Alföldön jelentős a **villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátás (E)** ágazatban a külföldi tőke, mivel a vidéki gáz-, villamos áram stb. szolgáltató cégeket privatizálták. Ezek a cégek bizonyára hatékonyabban működnek, mint korábban, de nontraded jellegűek, nem exportálnak és nem élénkítik a helyi gazdaságot, nincsenek helyi beszállítók (azaz nincsenek regionális multiplikátor hatásaik), így a regionális GDP növekedéséhez alig járulnak hozzá.

9.11. ábra A külföldi érdekeltségű vállalkozások egy lakosra jutó jegyzett tőkéje a régiókban gazdasági ágak szerint (2001, ezer Ft/lakos)



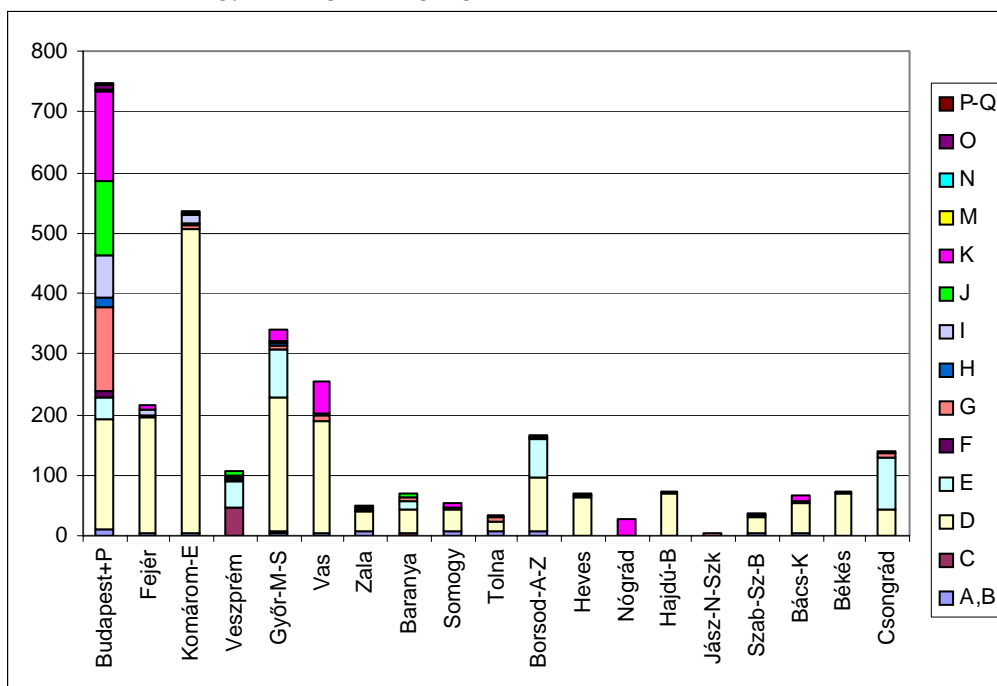
Forrás: KSH megyei statisztikai tájékoztatók 2002/4.

Megjegyzés: A+B: mezőgazdaság, erdőgazdálkodás és halászat; C: bányászat; D: feldolgozóipar; E: villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátás; F: építőipar; G: kereskedelem, javítás; H: szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás; I: szállítás, raktározás, posta és távközlés; J: pénzügyi tevékenység; K: ingatlanügyletek; M: oktatás; N: egészségügy és szociális ellátás; O: egyéb közösségi, személyi szolgáltatás.

A **gazdasági szerkezetváltást** Magyarországon döntően a külföldi működő tőke segítette elő, amelynek kb. kétharmada a közép-magyarországi régióban koncentrálódik. A fővárosban és vonzáskörzetében a feldolgozóipar (D) mellett a kereskedelem és javítás (G), szállítás, raktározás, posta és távközlés (I), pénzügyi tevékenység (J), ingatlanügyletek és üzleti szolgáltatások (K) ágazatokban magas a külföldi érdekeltségek aránya. Nyilván a külföldi cégek többsége jelentős tőkét budapesti székhelyű cégekbe

fektetett (bankokba, biztosítókba stb.), vidéken ezen cégeknek legfeljebb telephelyeik, fiókjaik vannak. A másik két fejlettnak minősíthető régióban a külföldi feldolgozóipari befektetések jelentősek, illetve Nyugat-Dunántúlon részben az ingatlanügyletek (K) is. Míg a négy elmaradottabb régióban nemcsak alacsonyak a külföldi befektetések, hanem a feldolgozóiparon (D), illetve a villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátáson (E) kívül más ágazat alig jelent meg. Szembetűnően alacsony a külföldi tőke a dél-dunántúli régióban, habár ha az E ágazatot (aminek a regionális multiplikátor hatása elenyésző) leszámítjuk, akkor a négy elmaradott régióban egyformán alacsony értéket kapunk.

9.12. ábra A külföldi érdekeltségű vállalkozások egy lakosra jutó jegyzett tőkéje a megyékben gazdasági ágak szerint (2001, ezer Ft/lakos)



Forrás: KSH megyei statisztikai tájékoztatók 2002/4.

Megjegyzés: A+B: mezőgazdaság, erdőgazdálkodás és halászat; C: bányászat; D: feldolgozóipar; E: villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátás; F: építőipar; G: kereskedelem, javítás; H: szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás; I: szállítás, raktározás, posta és távközlés; J: pénzügyi tevékenység; K: ingatlanügyletek; M: oktatás; N: egészségügy és szociális ellátás; O: egyéb közösségi, személyi szolgáltatás.

A külföldi működő tőke régiók közötti eloszlását tekintve kiemelhető, hogy az elmaradottabb régiókban alig található külföldi vállalatok magyar székhelyei, részben ennek tudható be, hogy ezen régiók exportja is alacsony. Vidéken szinte csak a feldol-

gozóiparban és az energiaszektorban vannak külföldi érdekeltségű cégek, más ágazatokban elvétve. Ez több okra vezethető vissza, részben hiányos az infrastruktúra (autópályák), részben sem a munkaerő, sem a helyi vezetés nem versenyképes, azaz a régiók nem képesek odavonzani a külföldieket. A másik ok pedig egyértelműen a településhálózatban keresendő, a vidéki régiókban alig vannak olyan városok, amelyek méretüknél fogva a nemzetközi versenyben „kapuvárosként” funkcionálhatnának. Megjegyezzük, hogy itt jegyzett tőkéről van szó, azaz a székhely szerinti adatnyilvántartásról, a telephelyek szerinti adatok valószínűleg más képet mutatnak. Lényegében ezen cégek „térségi bázisát”, a külföldi cégeket működtető hazai részlegek döntéshozó és végrehajtó részlegeinek térbeli eloszlását mutatják az adatok.

**A megyékben vizsgálva az egy lakosra jutó külföldi működő tőke ágazati eloszlását,** a régiókhoz hasonló kép rajzolódik ki (9.12. ábra). A versenyképes megyékben (Fejér, Győr-Moson-Sopron) magas a külföldi tőke aránya, főleg a feldolgozóiparban. Ezekhez a megyékhez zárkozott fel 2000 után Komárom-Esztergom megye, ahol a külföldi tőke nagyarányú megjelenését követően nyilván a gazdasági kibocsátás is élénkülni fog. Ha leszámítjuk az (E) energiaszektor (amely Borsod-Abaúj-Zemplén, Győr-Moson-Sopron és Csongrád megyékben magas), akkor alig van külföldi tőke a nyugat- és közép-dunántúli régiók megyéin kívül (ott sincs sem Zala, sem Tolna, sem Veszprém megyékben). Azaz úgy tűnik, hogy a külföldi tőke „csomókban” települt le, ezeken a helyeken néhány globális vállalat hajtott csak végre jelentős befektetést, illetve őket követte több kisebb külföldi érdekeltségű cég. Mivel az adatok székhely szerint vannak nyilvántartva, ezért a külföldi cégek helyi „bázisai” a fejlett régiókon belül is csak néhány megyében, pontosabban néhány városban koncentrálnak. Mindegyik megyében a darabszámot tekintve sok külföldi érdekeltségű cég van, de ezek tőkéje nem jelentős, még akkor sem, ha megvásárolták valamelyik magyar vállalatot. Nyilván ahol nincs külföldi működő tőke, ott kevesebb külföldi szakértő is dolgozik, részben emiatt gyengébbek a nemzetközi üzleti kapcsolatok is, így sem az export, sem a hozzáadott érték nem tud gyorsan bővülni.

A fentiek alapján a kívülről jövő befektetésekkel, ezek közül is a legfontosabbnak tartható külföldi működő tőkével kapcsolatban a következőket emeljük ki:

- Jelentősebb nemzetközi üzleti kapcsolatokkal és külföldi befektetésekkel csak a főváros és négy megye (Győr-Moson-Sopron, Fejér, Vas és újabban Komárom-Esztergom) rendelkezik.
- A fejlettnek tekintett régiók is heterogének, mivel sem Zala, sem Veszprém megye nem vonzza a külföldi tőkét, az elmaradott régiókban viszont sehol sincs olyan megye és nincsenek növekedési pólusok, ahol a külföldi cégek letelepedtek volna.

### 9.2.2. Infrastruktúra és humán tőke

A regionális gazdasági teljesítmény növeléséhez egyaránt fontos a fizikai (műszaki) infrastruktúra, pl. a fejlett közlekedési és telekommunikációs hálózatok, valamint a

**humán tőke** színvonala, képzettsége is (Fleischer 2003). A humán tőke színvonala főleg a meglévő szakmai kultúrától, családi motivációktól és az oktatási, képzési rendszerek hatékonyságától függ, elsősorban a **munkaerő iskolázottságával mérhető**.

9.5. táblázat A munkaerő összetételének és az infrastruktúra kiépültségének fontosabb mutatói

Megye, régió	Iskolai végzettség a megfelelő korúak %-ában és a korösszetétel			Az infrastruktúra kiépültségének néhány jellemzője		
	18-X éves, legalább középszintű érettségi*	25-X éves, egyetemi, főiskolai oklevél*	Öregedési index % (2002)	Egy km vízvezetékre jutó közcsatorna	Távbeszélő-fővonalak száma 1000 lakosra	Kábeltelevíziós hálózat**
Budapest	58,7	23,8	142,2	995,3	452	487
Pest	37,5	11,7	75,4	600,1	283	311
<b>Közép-Mországi</b>	<b>51,0</b>	<b>19,4</b>	<b>110,6</b>	<b>745,4</b>	<b>386</b>	<b>430</b>
Fejér	34,7	10,8	83,6	512,9	281	478
Komárom-Esztergom	34,4	9,7	86,0	733,6	287	704
Veszprém	33,6	10,6	92,6	397,9	297	583
<b>Közép-Dunántúli</b>	<b>34,3</b>	<b>10,4</b>	<b>87,2</b>	<b>514,1</b>	<b>288</b>	<b>577</b>
Győr-Ménfőcsanak-Sopron	38,1	11,7	95,2	712,7	314	585
Vas	35,8	10,6	99,1	425,3	309	480
Zala	33,6	10,1	108,8	530,8	293	620
<b>Nyugat-Dunántúli</b>	<b>36,1</b>	<b>10,9</b>	<b>100,2</b>	<b>574,0</b>	<b>306</b>	<b>568</b>
Baranya	34,9	11,0	97,8	341,7	279	558
Somogy	30,5	9,3	96,1	252,7	288	426
Tolna	29,2	9,0	96,1	349,4	277	471
<b>Dél-Dunántúli</b>	<b>32,0</b>	<b>9,9</b>	<b>96,8</b>	<b>306,9</b>	<b>282</b>	<b>491</b>
Borsod-Abaúj-Zemplén	34,0	9,5	80,9	467,0	249	528
Heves	33,4	9,9	104,9	485,0	288	327
Nógrád	30,0	7,8	99,1	311,3	286	280
<b>Észak-Magyarországi</b>	<b>33,2</b>	<b>9,3</b>	<b>89,3</b>	<b>435,1</b>	<b>265</b>	<b>432</b>
Hajdú-Bihar	34,0	10,8	77,3	331,2	261	363
Jász-Nagykun-Szolnok	30,5	8,9	93,2	461,8	261	236
Szabolcs-Szatmár-Bereg	28,3	8,3	66,3	461,6	220	210
<b>Észak-Alföldi</b>	<b>30,9</b>	<b>9,4</b>	<b>76,8</b>	<b>423,3</b>	<b>246</b>	<b>273</b>
Bács-Kiskun	28,9	9,0	95,1	303,3	274	249
Békés	30,1	8,1	106,2	309,5	269	306
Csongrád	38,6	12,5	101,2	314,8	278	410
<b>Dél-Alföldi</b>	<b>32,3</b>	<b>9,8</b>	<b>100,1</b>	<b>308,6</b>	<b>274</b>	<b>316</b>
<b>Magyarország</b>	<b>38,2</b>	<b>12,6</b>	<b>95,4</b>	<b>483,6</b>	<b>305</b>	<b>425</b>

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv, 2002.

Megjegyzések: \* Népszámlálási adat, 2001. Öregedési index: az idős népesség a gyereknépesség %-ában. \*\* Kábeltelevíziós hálózatba bekapcsolt lakások száma 1000 lakásra vetítve.



Az iskolai végzettséget tekintve a **régiók között jelentős különbségek** vannak (9.5. táblázat). A közép-magyarországi régióban mind az érettségizettek, mind a diplomával rendelkezők aránya másfélszer haladja meg az országos átlagot. A vidéki régiók között alig van eltérés az érettségizettek (30,9-36,1 % közötti) és a diplomások (9,3-10,9 % közötti) arányában. A fejlettebb régiókban csak kissé magasabb a munkaerő iskolai végzettsége, mint az elmaradottakban.

A fővároson kívül, azaz vidéken a **megyék között alig van eltérés**, az érettségizettek aránya 28,3 % (Szabolcs-Szatmár-Bereg) és 38,6 % (Csongrád), míg a diplomások aránya 7,8 % (Nógrád) és 12,5 % (Csongrád) között mozog. A közép- és nyugat-dunántúli régiók megyéiben magasabb az iskolázottság szintje, mint máshol, a többi megye közül csak az egyetemi városokkal (Szeged, Pécs, Debrecen) rendelkezők közelítik meg az országos átlagot. A dunántúli régiókban nem véletlenül telepedett le több autópári és elektronikai világcég, mivel ott mindkét iparágnak komoly hagyománya volt (Rába, Ikarus, Videoton stb.), felkészültebb munkaerőt és fogadókész helyi társadalmat találtak.

A humán tőke összetételére, a korszerkezetre utal az **öregedési index**. Budapest sajátos helyzetben van, az adatok alapján nagy valószínűséggel állítható, hogy Pest megyében, a fővárosi vonzáskörzetben található azok a gyermekes családok, olcsóbb és egészségesebb lakókörnyezetben, ahonnan a felnőttek naponta ingáznak a fővárosba. Az adatokból az derül ki, hogy a fejlettebb megyékben fiatalabb a lakosság, míg a kevésbé fejlett Zala, Heves, Békés és Csongrád megye lakossága előregedett. Viszont az elmaradottabb megyék közül Szabolcs-Szatmár-Beregen, Hajdú-Biharban és Borsod-Abaúj-Zemplénben, azaz egy összefüggő észak-keleti térségben viszonylag fiatal a lakosság, valószínűleg a roma népesség magasabb aránya miatt.

A humán tőke térbeli sajátosságai röviden úgy jellemezhetők, hogy a fővárosban és a fejlett megyékben képzetesebb a munkaerő, magasabb az átlagos iskolai végzettség, míg az elmaradott régiókban ezt a szintet csak a nagyobb egyetemi városokkal rendelkező megyék érik el. Valószínű, hogy a sikeres régiókban magasabb a kvalifikált vállalati alkalmazottak aránya, erre vezethetők vissza a regionális különbségek, mivel a közsférában dolgozó diplomások hasonló arányban vannak mindenütt. A lakosság előregedése is követi ezt a trendet, a fővárosi és az észak-keleti térségek ellenpéldája ellenére. Ezt a területi differenciát felerősítik a korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok arányáról korábban írottak (9.4. táblázat).

Az **infrastruktúra** szükséges de nem elégséges feltételét jelenti a gazdasági kibocsátás növekedésének. Fontos az infrastruktúra fejlesztések időbeli kihatása is, mint a városfejlesztések egyik kiemelt kérdésköre évtizedekre meghatározza egy-egy város fejlődésének lehetőségeit (Kóródi-Köszegfalvi 1971; Lados 1994). Az infrastrukturális beruházások önmagukban nem mérséklék a regionális különbségeket (pl. az útépités hamar véget ér), hiszen a regionális növekedés az infrastruktúra által nyújtott lehetőségek eredményes gazdasági kihasználásától, a tényezők hatékony alkalmazásától függ. Mint említettük, az infrastruktúra kiépülése csökkenti a vállalatok versenyhátrányát, de automatikusan nem növeli versenyelőnyeiket (pl. nálunk is sok ipari park üresen áll).

Az infrastruktúra egyik legfontosabb része a **közlekedési hálózat**, nemcsak a közúti, hanem a vasúti és légi közlekedése is (Ehrlich 2000). A magyar régiók versenyképességénél, a külföldi működő tőke letelepedésénél kimutatható az **autópályák** hatása. A Bécs-Budapest közötti M1-es autópálya a nyugat-dunántúli és a közép-dunántúli régió halad keresztül, a Budapest és Balaton közötti M7-es autópálya pedig a közép-dunántúli régió. Elkezdődött a Budapestről kiinduló további autópályák (M3 és M5) építése, de a többi régióknak még csak a széléig, közepéig értek el. Magyarország egyetlen nemzetközi repülőtere is Budapesten található. Azaz a fővároson kívüli két sikeres régió versenyképességének javulásában az osztrák határhoz való közelség, valamint az autópályák kiépültsége is hozzájárult. A többi régió közúti elérhetősége gyenge, emiatt is alacsony a külföldi működő tőke nagysága és részben ennek következtében az export és a gazdasági kibocsátás.

Az infrastruktúra fogalma igen tág, kiépültségének és színvonalának mérésére a versenyképességgel kapcsolatban összetett mutatórendszereket (lásd 6. és 8. fejezet) alkalmaznak (Ehrlich 2003). A települések infrastrukturális színvonalát, ezzel kapcsolatban a kisebb vállalkozások üzleti környezetének minőségét jól érzékelteti a **közüzemi közcsatornák kiépítettsége** (9.5. táblázat). A vezetékes ivóvíz a települések többségében kiépült, amit megkésve és vontatottan követ a közcsatornák elkészítése. Ez a mutató a fejlett régiókban és megyékben meghaladja az országos átlagot, míg a kevésbé fejlettekben jócskán elmarad tőle. Minden bizonnyal a kiépítetlen közcsatorna hálózat is oka és egyúttal következménye annak, hogy a külföldi cégek és szakemberek vonakodnak letelepülni az Alföldön.

Napjainkban az információk elérhetősége, a **gyors kommunikációs hálózat** a piaci versenyben való sikeresség egyik legfontosabb háttérfeltétele (9.5. táblázat). A távbeszélő fővonalak igen fontosak, annak ellenére, hogy a mobil telefonok robbanásszerűen elterjedtek, mivel olcsóbb és lehetővé teszi az Internet elérhetőségét. Hasonlóan fontos a kábeltelevíziós hálózatokba bekötött lakások aránya, mivel olcsó és gyors számítógépes kapcsolatra adnak lehetőséget. Mindkét mutatónál a korábban többször megfigyelt területi különbségek adódnak, a fejlett térségekben a számítógépes hálózatok elérhetősége jóval könnyebb, mint az elmaradottabbakban (Barsi 2003).

A munkaerő mobilitásához, az információk gyors továbbításához szükséges eszközökkel való ellátottság is a korábban többször feltárt térbeli különbségeket mutatja (9.6. táblázat). A fejlett régiókban valamivel több személygépkocsi, személyi számítógép és mobil telefon található. Főleg az Internet széles körű elérhetőségét és a háztartásokban levő **személyi számítógépeket** tartom fontosnak, nemcsak mint „írógépeket”, hanem főleg az üzleti, jogszabályi, pályázati stb. információk gyors elérése, olcsó továbbítása miatt. Az is lényeges, hogy a fiatalabb generációk szokják meg az otthoni számítógép használatot, mint egyik legfontosabb jövődöbéli munkaeszközüket. Aggasztó jelenség, hogy a főváros és Közép-Dunántúl kivételével alacsony a számítógéppel ellátott háztartások aránya.

9.6. táblázat Néhány tartós fogyasztási cikk 100 háztartásra jutó száma (2002)

Megye, régió	Személygépkocsi	Személyi számítógép	Mobiltelefon
Közép-Magyarország	45	29	87
Közép-Dunántúl	54	25	99
Nyugat-Dunántúl	51	19	85
Dél-Dunántúl	51	18	78
Észak-Magyarország	37	17	69
Észak-Alföld	46	19	88
Dél-Alföld	43	13	77
Magyarország	46	21	84

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv, 2002.

Megjegyzés: a KSH mintavételes háztartásstatisztikai adatgyűjtéséből származó adatok.

Az infrastruktúra és a humán erőforrás területi adatait áttekintve két megállapítást emelek ki:

- A lakosság iskolai végzettsége a főváros kivételével alacsony, az elmaradott megyékben valószínűleg kevés a tapasztalattal rendelkező, felsőfokú végzettségű, az üzleti életben sikerre esélyes vállalati szakember.
- Az információs társadalom alapjának számító hálózati infrastruktúra kiépültsége térben is jelentős hiányosságokat mutat, előrevetítve a területi különbségek további kiéleződését.

### 9.2.3. Kutatás-fejlesztés

A K+F a vállalatok versenyképességét hosszabb távon egyértelműen befolyásolja, mivel előkészítheti az innovációk, új technikák és új termékek gyors, a többi versenytárs előtt történő bevezetését. A hatékonyabb, termelékenyebb eljárások és eszközök érkehetnek régió kívülről (technológia transzfer, know-how), de egy régió versenyképességének tartós növekedését elsősorban a régióbeli eredményes K+F tevékenység segítheti elő, amihez a régióban **fejlett innovációs kultúra** szükséges. Az elmaradott régiókban az innovációs kultúra fejlesztése azért fontos, hogy a vállalkozások gyorsan és hatékonyan tudják adaptálni a legújabb innovációkat (neofordista és tudásalkalmazó régiók követő stratégiái), míg a nagy szolgáltató centrumokban, ipari központokban (tudásteremtő régiókban) az önálló kutatásokra alapozott fejlesztéseknek is kialakulhatnak a személyi és intézményi feltételei (Gál 2000; Dóry-Rechnitzer 2000).

A **regionális innovációs tevékenység** nehezen mérhető, az összehasonlító kutatásoknál a kutatás-fejlesztéssel foglalkozók és a tudományos minősítéssel rendelkezők száma, a ráfordítások GDP-hez történő viszonyítása és a K+F beruházások nagysága alapján szokás vizsgálni (Dóry 2001). De nyilván ezek az adatok csak az innovációs háttér egyes tényezőinek jelenlétét jelzik, mivel a tényleges alkalmazásokat, a gazdaságra gyakorolt üzleti hatásokat, a kutatások eredményeinek térbeli alkalmazását nem

mutatják. A fejlődő országokra, így részben Magyarországra is jellemző, hogy a hazai oktatási és kutatási ráfordítások és erőfeszítések eredményei nem itthon, hanem a fejlett országok globális vállalatainál kamatozónak.

9.7. táblázat A kutatás-fejlesztés néhány adata (2002)

Megye, régió	Kutató és fejlesztők száma 10.000 foglalkoztatottra	Tudományos fokozattal rendelkezők száma 10.000 foglalkoztatottra	K+F ráfordítások/GDP (%)*	K+F beruházás/összes nemzetgazdasági beruházás (%)
Budapest	125	77	2,3	2,1
Pest	15	12	0,6	2,9
<b>Közép-Mország</b>	<b>83</b>	<b>52</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>
Fejér	22	7	0,9	0,7
Komárom-Eszt.	5	1	0,2	0
Veszprém	24	18	1,2	2,3
<b>Közép-Dunántúl</b>	<b>17</b>	<b>9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>
Győr-M-Sopron	26	16	0,7	0,7
Vas	8	6	0,2	0,1
Zala	2	0	0	0
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>
Baranya	34	37	1,3	1,0
Somogy	8	7	0,3	0,2
Tolna	2	1	0	0
<b>Dél-Dunántúl</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>0,6</b>	<b>0,3</b>
Borsod-A-Zemplén	19	18	0,8	0,1
Heves	10	9	0,3	0,2
Nógrád	1	-	0	0
<b>Észak-Mország</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>
Hajdú-Bihar	51	48	1,8	1,2
Jász-Nk-Szolnok	8	2	0,3	0,7
Szabolcs-Sz-Bereg	9	8	0,2	0
<b>Észak-Alföld</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>
Bács-Kiskun	11	4	0,5	0,3
Békés	8	6	0,4	0,8
Csongrád	60	59	2,1	1,8
<b>Dél-Alföld</b>	<b>26</b>	<b>22</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
<b>Magyarország</b>	<b>39</b>	<b>27</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyv, 2002.

Megjegyzés: \* a GDP 2001-es érték (Ft), ágazatok összesen (alapáron, Ft).

Magyarországon a K+F intézményi és személyi feltételei, a **kutató-fejlesztő állások és tudományos minősítettek** a fővárosban tömörülnek, részben az állami intézményekben (9.7. táblázat). A kutatók 66 %-a, a tudományos minősítettek 60 %-a a

közép-magyarországi régióban, sőt, Budapesten dolgozik, míg a többi régióban jóval kevesebben foglalkoznak K+F tevékenységekkel. Szembetűnő, hogy a fejlettnak minősített dunántúli régiókban és megyékben milyen alacsony szintű a kutatás-fejlesztés, megerősíthető az a közismert megállapítás, hogy az ottani magas GDP nem az innovációkból származik.

A közép-magyarországi GDP arányos K+F ráfordítás 2,0 % (a budapesti 2,3 %), amely megegyezik az EU-átlaggal. Ehhez képest a nyugat-dunántúli 0,4 %, avagy az észak-magyarországi 0,3 % elenyésző. A 2002. évi K+F beruházások ezen területi különbségek továbbélését mutatják, mivel az aránytalanságok nem mérséklődnek. A megyék adatait tekintve az állami egyetemek és egy-két nagyobb vidéki MTA kutatóintézet (Szegeden, Debrecenben) hatása mutatható ki, azaz nem érzékelhető az üzleti szféra K+F tevékenysége. Ahol nincs nagyobb állami egyetem, ott kutató-fejlesztők sincsenek, ez látható abból, hogy 11 megyében minimális az innováció személyi és intézményi háttere.

A fenti adatok alapján a közép-magyarországi régióban kiemelkedően magas a K+F tevékenység, az országos átlagot kétszeresen meghaladják az alapvető mutatók. A többi régióban alig folyik kutatás, azoknak nagyobb része is olyan egyetemi tanszékeken, avagy közintézményekben, amelyek alig állnak kapcsolatban a helyi üzleti szférával. A gyorsan fejlődő nyugat-dunántúli, valamint a közép-dunántúli régiókban is alig végeznek kutatás-fejlesztést, a K+F ráfordítások és beruházások elenyészőek, nyilvánvalóan ezen régiók sikere a multinacionális cégek részére történő feldolgozóipari (összeszerelő), és nem az innovatív és kutatásigényes tevékenységektől függ. Az adatok egyértelműen jelzik, hogy a magyar régiók neofordisták, egyedül a közép-magyarországi régiónál kérdéses, hogy tudásalkalmazó, avagy már tudásteremtő (bővebben lásd a 11. fejezetben).

9.8. táblázat A szabadalmak regionális adatai

Régiók	Megadott szabadalmak száma belföldön		Megadott szabadalmak száma külföldön	
	2001	2002	2001	2002
Közép-Magyarország	79	59	121	150
Közép-Dunántúl	14	7	1	1
Nyugat-Dunántúl	10	5	3	4
Dél-Dunántúl	7	7	11	3
Észak-Magyaror.	0	6	1	-
Észak-Alföld	7	9	7	8
Dél-Alföld	42	13	31	7
Magyarország	159	106	175	173

Forrás: KSH A magyar régiók zsebkönyve, 2001 és 2002.

A **szabadalmak** többsége is a fővárosban születik, a többi régióban csak elvétve (9.8. táblázat). A belföldi szabadalmaknál Közép-Magyarország részesedése kb. 50-55

%, viszont külföldön megadott szabadalmaknál már 70-80 % (nyilván évente nagyon ingadoznak ezek az adatok). Vidéken kiemelkedik a dél-alföldi régió, amelynek központjában, Szegeden nemzetközileg elismert kutatóintézetek és egyetemi szakok vannak, azonban itt főleg olyan kutatások folynak (pl. biotechnológiai, egészségügyi), amelyek alig állnak kapcsolatban a régió vállalataival (Lengyel 2002).

Az adatok alapján Magyarországon jelentős az **innovációs háttér térbeli koncentrációja**: a fővárosban található az innovációs intézmények és a kutatók, fejlesztők többsége, máshol csak elvétve. A megyék nagyobb részében esély sincs arra, hogy innovatív cégek letelepedjenek, mind a személyi feltételek, mind az innovációs intézmények hiányoznak, amelyek pedig szükségesek a megfelelő üzleti környezethez. Ráadásul a viszonylag fejlettebb régiók és megyék többségében is a **tudás-bázis kettős szintű**. Az innovációk kidolgozására, avagy átvételére, azaz a technológia transzferre alkalmas regionális intézmények (egyetemek, főiskolák, kutatóintézetek stb.) és a helyi vállalkozások még nem találtak egymásra. Pl. az egyetemekről nincs „túlsordulás” (spill-over), a képzés nem veszi figyelembe a helyi munkaerőpiac igényeit, a vállalkozások fejlesztési szükségleteit. A Szegeden, Debrecenben, Miskolcon stb. nemzetközileg is jegyzett kutatóintézetek, egyetemi tanszékek is „szigetszerűen” működnek, alig állnak kapcsolatban a régióban működő vállalatokkal (legalábbis ez a kapcsolat nem növeli a GDP-t). Ez a helyzet szerteágazó okokra vezethető vissza: egyrészt alig folynak a helyi tudományos műhelyekben olyan kutatások, amelyek a helyi vállalati versenyelőnyökhöz szükségesek lennének. Másrészt a helyi vállalatoknak nem alap kutatások, hanem főleg műszaki fejlesztések iránt vannak igényeik (neofordista régiók), amelyek a vidéki egyetemeken eléggé hiányosak (vidéken alig folyik műszaki képzés).

Jellemző, hogy a dél-alföldi régióban 1999-ben elvégzett egyik empirikus felmérésünk alapján a megkérdezett vállalkozások mindössze 3 %-a nevezte meg a versenyképesség javítása fő irányaként a kutatás-fejlesztést (Lengyel 2000c). A megkérdezett vállalkozások 90%-ánál nincs kutatás-fejlesztési részleg, az elmúlt 5 évben nem vásároltak licenciat és nincs szerződéses kapcsolatuk semmilyen kutatást végző intézménnyel. A megkérdezettek több, mint fele egyáltalán nem költ pénzt kutatás-fejlesztésre. Ez a rövid távú szemlélet az erősödő európai és helyi versenyben nem elegendő a hosszú távú fejlődéshez. Egyértelműen a tényező-vezérelt fejlődési szakasz tipikus jegyei rajzolódnak ki (lásd 4. fejezet), azaz vidéken egyelőre marad az alacsony munkabérré alapozott, költségelőnyökkel bíró tevékenység, amíg át nem helyezik olcsóbb országokba.

A **K+F ráfordítások és beruházások finanszírozásának** meghatározó része a magyar központi költségvetésből származik, az állami egyetemeken és az állami, avagy MTA kutatóintézetekben használják fel. Emiatt a K+F-ben meglévő területi különbségeket és a jelentős területi (fővárosi) koncentrációt a magyar kormányzat, a hazai költségvetési politika tartja fenn. A nemzetközi tapasztalatok alapján egyértelmű, hogy a helyi innovációs intézmények hiányában a technológia transzfer is esetlegesen működik (lásd 4. fejezet), azaz nem várható a gazdasági kibocsátás dinamikus bővülése az elmaradott régiókban.

Nyilvánvalóan felmerülő kérdés: kell-e mindegyik régióban, megyében helyben végzett K+F tevékenység, avagy az országnak előnyösebb a fővárosba koncentrálnia ilyen jellegű erőforrásait? Az országon belüli területi munkamegosztás most formálódik, de az egyértelmű, amelyik régióban, megyében nincsenek innovatív intézmények, ott a gazdasági növekedés is lassú marad, sőt az EU strukturális támogatásait is nehéz lesz hatékonyan hasznosítani. Lényegében: nem lehet átlépni a tényező-vezérelt szakaszból a beruházás-vezéreltbe, a neofordista régióból a tudásalkalmazóba. Ennek pedig alapvető következménye a jövedelmek és az életszínvonal alacsony szinten maradása. Jelenleg az eredményes technológia transzferhez, azaz követő jellegű vállalati stratégiákhoz sincsenek meg az intézményi feltételek.

A kutatás-fejlesztés regionális és megyei adataiból egy sajátos kép rajzolódik ki:

- A hazai kutatás-fejlesztés a fővárosban koncentrálódik, vidéken csak néhány egyetemi városban lelhetők fel K+F intézmények, így a főváros a tudásalkalmazó, míg a többi régió egyértelműen a neofordista típushoz sorolható.
- Vidéken gyenge az innovációs háttér, hiányos az innovációs kultúra, nehézségeket okoz a vállalatok „térégi bázisának” megerősítése, aminek következtében az ott működő vállalatok jelenlegi versenyelőnyei is veszélyben vannak.

#### 9.2.4. Kis- és középvállalkozások

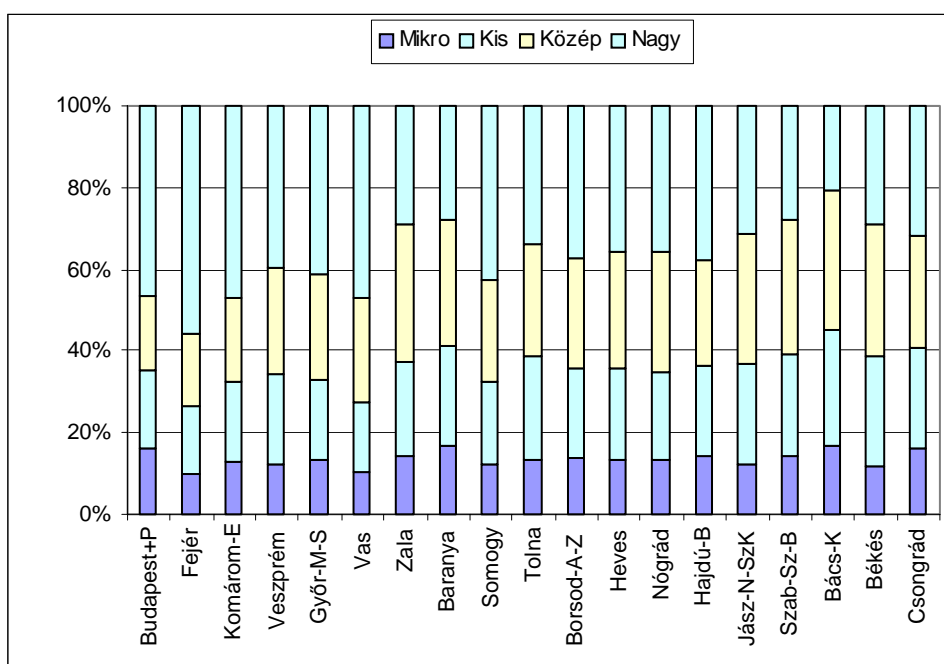
A kis- és középvállalkozások szerepe a globalizációs folyamatok, a kiszervezések és az üzleti szolgáltatások felértékelődése miatt egyre jelentősebb a helyi fejlődésben (Buzás-Kállay-Lengyel 2003). A KKV-k nemcsak a munkahelyteremtésben, a foglalkoztatottságban, azaz a versenyképesség egyik tényezőjében meghatározók, hanem a rugalmasan változó, kisebb szegmensű piaci igények kielégítésében is (Csaba 1998). A KKV-k többsége a helyi, regionális piacon működik, mivel nontraded jellegű tevékenységeket végez, de már megfigyelhetők a globális versenyben a traded (főleg innovatív, avagy beszállító) KKV-k megjelenése, azonban arányuk még nem számottevő.

Magyarországon **kis- és középvállalkozás (KKV)** az a gazdasági szervezet, amelynek foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, éves nettó árbevétele legfeljebb 4 milliárd Ft, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2,7 milliárd Ft. Kisvállalkozás az, amelyben az összes foglalkoztatotti létszám 50 főnél kevesebb, éves nettó árbevétele legfeljebb 700 millió Ft, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 500 millió Ft. Mikro-vállalkozás az olyan kisvállalkozás, ahol legfeljebb kilenc alkalmazott dolgozik.

A **KKV-k nagyon összetett vállalati kört** alkotnak, jelentős eltérések vannak pl. a kiskereskedők, autószerelők és szoftverfejlesztők működése és versenyelőnyei forrásai között (Kőhegyi 2001). Emiatt célszerű elkülönítenünk a traded és nontraded szektort. Magyarországon jelentős a kényszervállalkozók aránya, valamint az „alibi” vállalkozóké, akik csak azért váltanak ki egyéni vállalkozói igazolványt, hogy bizonyos kiadásaik így előnyösebben elszámolhatók legyenek (pl. tanárok). A versenyképesség szempontjából csak a „valódi” vállalkozásokat célszerű elemezni: a **jogi személyiségű**

**működő társas vállalkozásokat.** Ez a vállalati kör a hazai vállalkozások 40 %-a, de az alkalmazottak 90 %-át foglalkoztatja és az értékesítési árbevétel 94-95 %-át realizálja. Elemzésünkben a társasági adóbevallás<sup>181</sup> alapján a kettős könyvelést folytató jogi személyiségű, működő társas vállalkozások székhely szerinti adatainak regionális jellemzőivel foglalkozunk.

9.13. ábra Az alkalmazottak megoszlása a működő társas vállalkozások mérete szerint (2001)



Forrás: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet

Az **alkalmazottak megoszlása** a működő társas vállalkozások mérete szerint jelentős regionális eltéréseket mutat (9.13. ábra). Míg a fejlett régiókban a nagyvállalatok a fő foglalkoztatók (Közép-Magyarországon és Nyugat-Dunántúlon 55-60 %-os részesedéssel), addig az elmaradott régiókban jóval kisebb arányban vannak nagyvállalatok, a régió alkalmazottainak kb. 30-40 %-a dolgozik náluk (Szirmai 2003). Az adatokból kiderül, hogy az elmaradott régiókban a **kis- és közepes méretű cégek a fő munkáltatók**. Nyilván több fővárosi székhelyű nagyvállalat (MÁV, OTP, Posta stb.) sok alkalmazottal rendelkezik vidéken is, de az kijelenthető, hogy az elmaradott régiókban a KKV-k meghatározó szerepet töltenek be. A nagyvállalatok részesedésével komple-

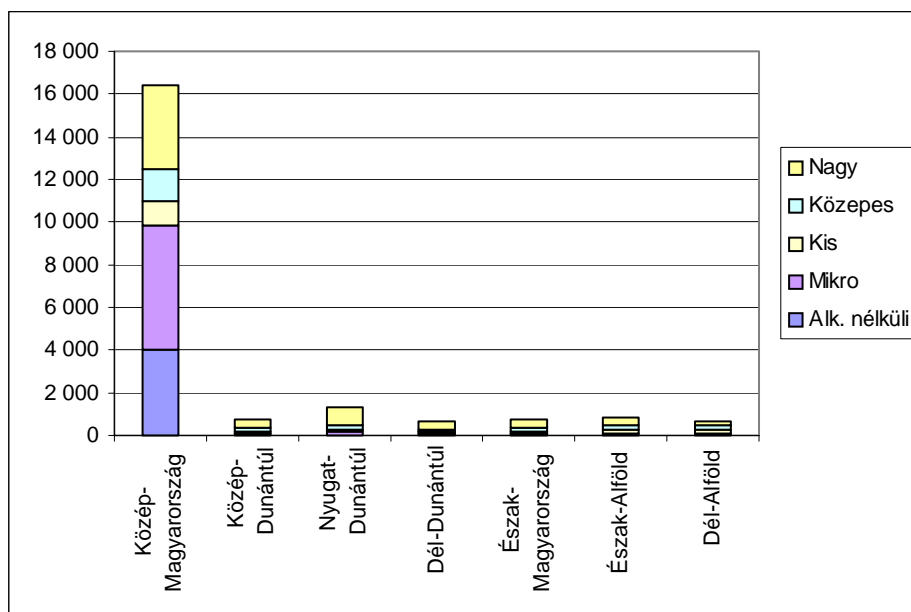
<sup>181</sup> Az adatokat Kállay László és Köhegyi Kálmán (Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet) bocsátotta rendelkezésemre, segítségüket ezúton is köszönöm.



menter módon főleg a középvállalkozások aránya magasabb az elmaradott régiókban, mivel a kis- és mikrovállalkozások részesedése nagyjából mindenütt hasonló, 30 % körüli.

A vizsgált vállalati körre jellemző, hogy a **vállalkozások saját tőkéjét** tekintve a tőkeerősebb cégek székhelye a fővárosban található (9.14. ábra). A többi régióban minimális saját tőkével működő cégeket jegyeztek be, a vállalkozások saját tőkéjének 76 %-a közép-magyarországi régióban van. Nyilván a pénzintézetek mellett a tőkeerős nagyvállalatok (MÁV, MOL stb.) központjai is itt működnek. A közép-magyarországi régióban nemcsak a nagyvállalatok, hanem az alkalmazott nélküli és mikrovállalkozások tőkéje is jelentős, ezen jelenség meggyőző magyarázatát nem ismerem.

9.14. ábra A vállalkozások saját tőkéje a régiókban méretkategóriák szerint (2001, milliárd Ft)

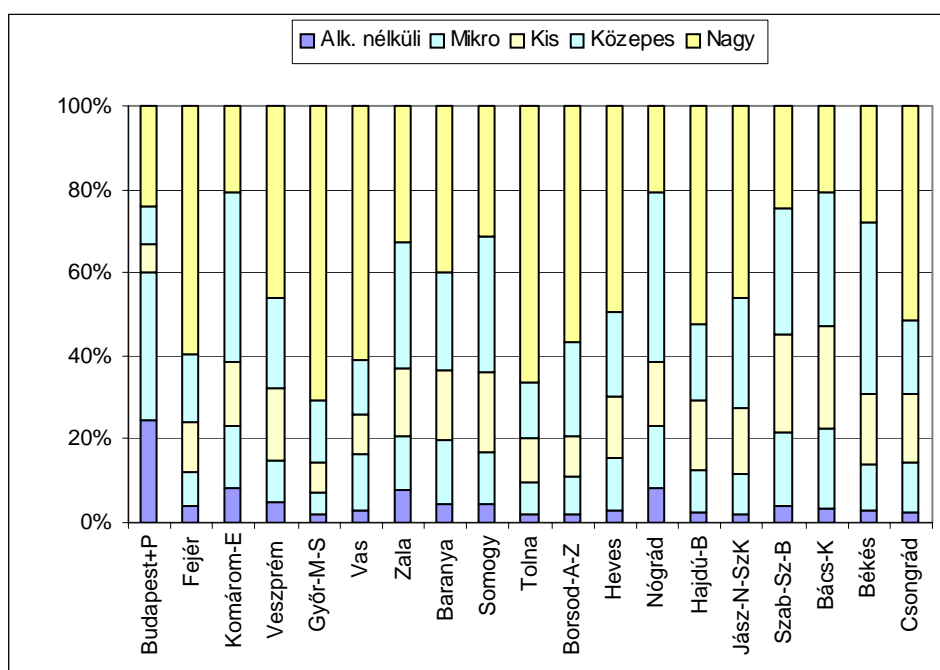


Forrás: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet

Méretkategóriák szerint nézve a **vállalkozások saját tőkéjének megoszlása** meglehetősen nagyban eltérő képet mutat (9.15. ábra). Szembetűnő, hogy a közép-magyarországi régióban az alkalmazott nélküli és a mikrovállalkozások milyen jelentőséket, együtt kb. 60 %-os a részesedésük, míg a többi megyében csak 10-20 %. A vidéki megyékben a közép- és nagyvállalatok 50-80 %-os arányt képviselnek. A fejlett, exportképes megyékben magas a nagyvállalatok részesedése (Győr-Moson-Sopron, Fejér, Vas), de hasonló szerkezetű Tolna (nyilván a paksi atomerőmű miatt) és Borsod-

Abaúj-Zemplén megye is, illetve magas az aránya Hajdú-Bihar és Csongrád megyékben is (valószínűleg a privatizált energetikai cégek miatt). A kevésbé fejlett megyékben a KKV-k tőkéje jelentős arányt képvisel. Persze, ha összevetjük ezen tőkék abszolút nagyságát (lásd 9.14. ábra), akkor egy-egy megyében az országos jegyzett tőkének csak 2-4 %-a található.

9.15. ábra A vállalkozások saját tőkéjének megoszlása méretkategóriák szerint (2001, %)

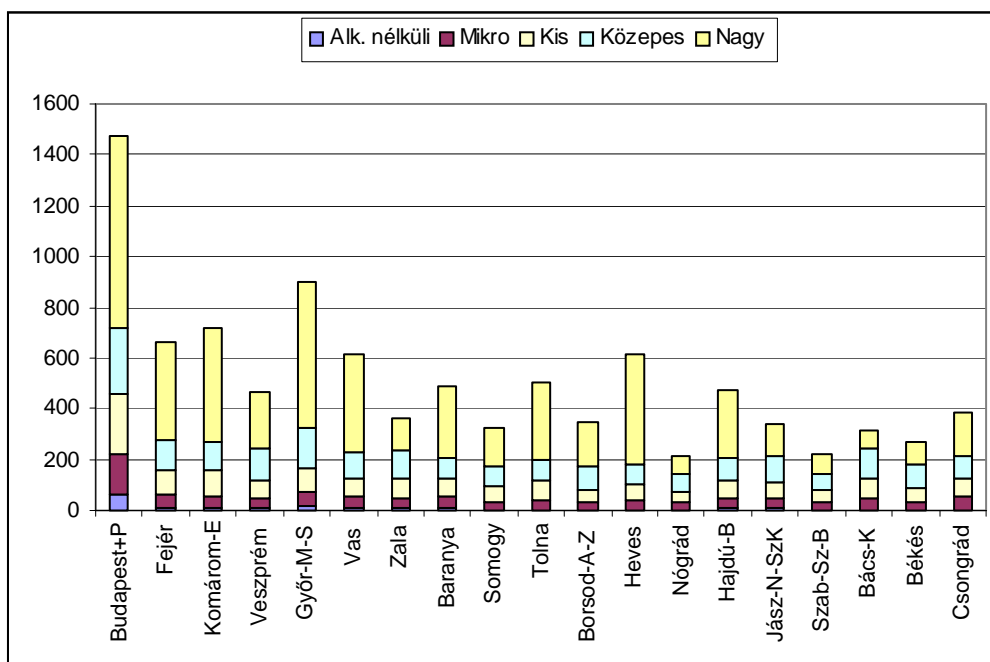


Forrás: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet

A átlagos tőkét tekintve szintén nagyok a különbségek, úgy tűnik, hogy a GDP kiszámításánál alapvető tényezőjörövedelmek közül a **tőkejövedelmek területi különbségei** okozzák a GDP területi egyenlőtlenségeinek nagyobb részét, nem pedig a munkajövedelmek. Székhely szerinti vállalati adatokról van szó, ami torzítja a területi különbségeket, pl. a fiókhálózattal rendelkező kereskedelmi bankok adatai is a közép-magyarországi régióban jelennek meg. Viszont ez arra is utal, hogy a vállalati döntések a fővárosban születnek: a beszállítókról, a fejlesztésekről, a munkahelyekről stb. Azaz Magyarországon a gazdasági élet „egyközpontú”, a vidéki régiók „feje felett” születnek a fontos vállalati döntések, vagy külföldön, vagy a fővárosban. Ez azt is jelenti, hogy a vidéki régiók versenyképességét befolyásoló döntések nagy részét régió kívülről hozzák meg.

A területi GDP jelentős részét a vállalatok hozzáadott értéke alkotja (9.16. ábra). A székhely szerinti adatok arra utalnak, hogy a kisebb cégek (alkalmazott nélküliek, mikro- és kisvállalkozások) **bruttó hozzáadott értéke** térben nagyon hasonló, a területi különbségeket részben a közepes cégek, de inkább a nagyvállalatok adatai okozzák. A fejlett megyékben, a Budapest-Balaton-Sopron háromszögben kiemelkedő a hozzáadott érték, máshol nagyjából hasonló (Tolna megyében az atomerőmű hatása látható). Nyilván az elmaradott megyékben (Nógrád, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Békés) alacsony értékek adódnak. A nagyvállalatok tulajdonosi köre igen összetett, a tőkejövedelmek jelentős részét kivonják a régióból, azaz nem jelenik meg a helyi munkabérekben.

9.16. ábra A vállalatok bruttó hozzáadott értékének megoszlása egy lakosra számítva (2001, eFt)



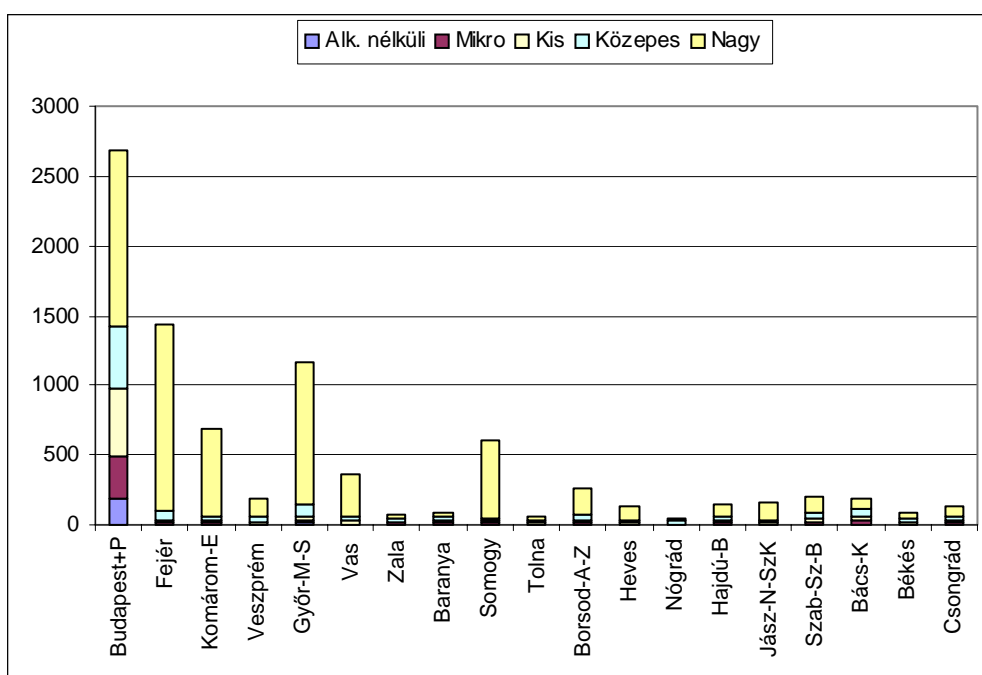
Forrás: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet

A **vállalkozások exportjának** méretkategóriák szerinti megoszlása azt mutatja, hogy szinte csak a nagyvállalatok exportálnak (9.17. ábra). Egyedül a fővárosban figyelhető meg mindegyik vállalati kategóriánál az export. Amint a globális integráció, a nyitottság vizsgálata kimutatta, a magyar export térben nagyon koncentrált, csak 3-4 megyére jellemző, ott is csak a nagyvállalatokra. Azaz kevés traded jellegű KKV működik Magyarországon, az is szinte kizárólag a fővárosban.

A működő társas vállalkozások méret szerinti főbb adatainak elemzése arra utal, hogy a régiókban képződő GDP, azaz a régiók versenyképességének különbségei nem

a KKV-któl függenek, mivel hasonló arányban járulnak hozzá a GDP-hez, hanem főleg a **nagyvállalatok jelenléte határozza meg egy régióban a kibocsátást és az exportot**. Hiába dolgoznak sokan a kisebb vállalkozásoknál, munkájuk alig jelenik meg a bruttó hozzáadott értékben. Az elmaradott régiókban, főleg a nemzetközi cégek hiánya miatt, a külföldiekkel is kapcsolatban álló KKV-k száma alacsony. A KKV-k döntő többsége nontraded szektorban: kiskereskedelem, helyi szolgáltatások stb. tevékenykedik, illetve más régiókban működő cégek beszállítói. A KKV-k helyi beágyazódottsága is gyenge, az említett, a Dél-Alföldön elvégzett empirikus felmérés (Lengyel 2000c) szerint a megkérdezetteknek mindössze 7 %-a intézte beszerzéseinek legalább felét a régióból, s több, mint 60%-uk semmit sem vásárolt a Dél-Alföldről (nyilván alapanyagról, félkésztermékről stb. van szó).

9.17. ábra A vállalkozások exportjának megoszlása méretkategóriák szerint (2001, milliárd Ft)



Forrás: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet

A KKV-k legfontosabb adatainak áttekintése után adódó alapvető megállapítások, amelyek a korábbi tényezőkhöz hasonlóak:

- A fejlett megyékben az alkalmazottak 40-50 %-a, a kevésbé fejlettekben 60-70 %-a KKV-knál dolgozik, amelyek mindenhol szinte kizárólag nontraded jellegűek, csak a helyi, hazai piacra termelnek, részben emiatt bruttó hozzáadott értékük alacsony.

- A vállalkozások saját tőkéje területileg koncentrált, a fővárosban bejegyzett cégek-nél van, ahol viszont az alkalmazott nélküli, mikro- és kisvállalkozások nevéen levő tőke is igen nagy értékű.

### 9.2.5. Intézmények és a társadalmi tőke

A régiók tartós fejlődéséhez alapvető az intézményi háttér és a társadalmi tőke, mivel nemcsak a jól mérhető tényezők (GDP, foglalkoztatottság, tőke stb.), hanem a társadalmak szerveződése, a közösségek működése, az attitűdök is szerepet játszanak a gazdasági kibocsátás növelésében. A köz- és államigazgatási intézmények színvonalas működésén kívül szükséges a közöttük, valamint az üzleti és közszféra szervezetei közötti hatékonyan működő **kapcsolatrendszer, informális tőke** is. Az intézmények színvonala és a társadalmi tőke statisztikai adatok alapján nehezen mérhető kategóriák, most csak egyetlen résztényezőre, az egyetemek, pontosabban felsőoktatási intézmények szerepére térünk ki.

A **felsőoktatási intézményekben** nemcsak oktatnak és kutatnak, hanem éveken át a jövődő szakemberek itt építik ki kapcsolati tőkéjüket, ismeretségeiket, itt szerzik szakmai motivációikat. Jellemző, hogy a magyar felsőoktatás igen centralizált, az intézmények fele a közép-magyarországi régióban található, az egyetemi oktatók 50 %-a ott dolgozik, a nappali hallgatók 45-47 %-a ott tanul (9.9.táblázat). Ez a centralizáció jelenik meg a diplomások arányában, az innovációs háttér területi különbségeiben is, illetve részben magyarázza a hazai területi különbségek kiéleződését is.

9.9. táblázat A felsőoktatási intézmények székhely szerinti adatai

Régió	Felsőoktatási intézmények száma (2002)	Oktatók száma (2002)	Nappali tagozatos hallgatók száma		
			1998	2002	2002/1998 (%)
Közép-Magyarország	35	11643	72479	92147	127
Közép-Dunántúl	9	1263	10683	15227	143
Nyugat-Dunántúl	4	1155	14325	12874	90
Dél-Dunántúl	3	2514	13133	16433	125
Észak-Magyarország	4	1341	11863	10972	92
Észak-Alföld	6	2449	20278	22218	110
Dél-Alföld	5	2786	20278	23284	115
Ország	66	23151	163100	193155	118

Forrás: KSH „A magyar régiók zsebkönyve”, 1999 és 2002.

Az teljes mértékben elfogadható, hogy bizonyos elitképzések az országban csak egy-két, lehetőleg színvonalas képzést folytató intézményben legyenek. De a fővárosban olyan főiskolai képzések létszáma is ugrásszerűen megnőtt, döntően állami finanszírozásra támaszkodva, amelyek vidéki hallgatókat vesznek fel, viszont képzéseiket és

színvonalukat tekintve vidéki városokban is működhetnének. A fejlett országok gyakorlata azt mutatja, hogy az elmaradott régiók felzárkóztatásának egyik leghatékonyabb eszköze a **felsőoktatás decentralizációja**. Nemcsak innovációs intézmények jönnek létre, hanem a hallgatók szívesen maradnak tanulmányaik helyszínén, azaz jelentősen nő a lakosság iskolázottsága is. Finnországban az elmaradottabb térségekben (Joensuu-ban, Oulu-ban stb.) az utóbbi két-három évtizedben hoztak létre állami egyetemeket, amelyek azóta ezen térségek gazdasági életének motorjává váltak. Nálunk is létrejöttek vidéki városokban egyetemek, főiskolák, de döntően helyi forrásokból, mivel a magyar költségvetés főleg a budapesti intézmények fejlesztését támogatta (pl. a Lágymányoson folyó építkezéseket).

Nemcsak a felsőoktatási intézmények területi eloszlása, hanem a továbbtanulók szakmai orientációja is lényeges. A továbbtanulók számát, azaz a **továbbtanulási hajlandóságot** tekintve nincsenek nagy különbségek a régiók között (9.10. táblázat). Viszont a hallgatók szakválasztásában már vannak jelentősebb eltérések, szembevetően sokan tanulnak a közép- és nyugat-dunántúli régiókban a műszaki képzésekben és kevesebben a tudományegyetemen (ahol inkább tanári és kutatói szakok vannak), nyilván a helyi munkaerő-piaci igények is motiválják a fiatalokat, illetve helyben milyen felsőoktatási intézmények vannak. Az elmaradott régiókban viszont inkább pedagógusoknak, tanító-tanár és óvóképző szakokra mennek a fiatalok (részben a tudományegyetemen is) és jelentős arányú az agrárképzés, míg alacsony a műszaki és közgazdasági főiskolákon tanulók száma. Azaz itt kevésbé keresett szakmákat sajátítanak el, így újratermelődnek a munkaerőpiac gondjai: a feldolgozóipari külföldi cégek azért nem jönnek pl. az Alföldre, mivel nincsenek műszaki és üzleti szakemberek.

9.10. táblázat. A felsőfokú oktatási intézmények nappali tagozatos hallgatói a szülők lakóhelye szerint (hallgató/százezer lakos, 1999)

Régió	Tudományegyetem	Műszaki egyetem és főiskola	Agrár-egyetem és főiskola	Közgazdasági főiskola	Tanár-, tanító- és óvóképző	Összes*
Közép-Mországi	476	390	135	145	124	1729
Közép-Dunántúl	337	544	125	71	177	1578
Nyugat-Dunántúl	328	532	162	88	274	1665
Dél-Dunántúl	546	345	122	72	183	1510
Észak-Mországi	469	385	145	80	355	1624
Észak-Alföld	455	273	222	68	443	1621
Dél-Alföld	469	267	170	62	335	1554
Ország	448	382	154	93	223	1632

Forrás: A magyar régiók zsebkönyve 2000, KSH, Budapest, 2001

\* Az összesben egyéb képzések is szerepelnek.

Az elmaradott régiókban a munkaerőforrás összetétele, iskolázottsága és szakmai felkészültsége nagy gondnak tűnik, főleg az **üzleti életben versenyképes vállalati**

**szakértők, menedzserek hiánya számottevő.** Egy régió, város versenyképessége döntően a tehetséges, felkészült, kreatív üzletemberektől függ, akik képesek sikeressé tenni egy-egy vállalkozást. Mivel az elmaradott régiókba főleg azok helyezkednek el az egyetem, főiskola elvégzése után, akik ott nevelkedtek (avagy ottani intézményben tanultak), a szüleik ott élnek, ezért ezekben a régiókban továbbra is nagy hiány várható olyan felsőfokú végzettségűekből, akik a vállalati, üzleti életben is használható tudással rendelkeznek.

A fiatalok a felsőfokú intézmények kiválasztásakor szívesen mennek lakóhelyükhöz közeli intézményekbe, az ottani szakokat választva. Az elmaradott alföldi régiók felsőoktatási intézményei a többi régióhoz viszonyítva későn reagáltak, pl. amíg Pécsen közel 30, Miskolcon pedig 10 éve van **egyetemi szintű közgazdász képzés**, Debrecenben csak 1998-ban, Szegeden pedig 1999-ben végzett az első közgazdász évfolyam nappali tagozaton. Még nagyobb a késés a **műszaki oktatásban**, egyetemi szintű mérnöki képzés egyáltalán nincs az Alföldön, főiskolai képzés folyik Kecskeméten (gépipari), Debrecenben (építőipari), Szegeden (élelmiszeripari). Nem meglepő, hogy gyenge az alföldi megyék versenyképessége, mivel szűkös a vállalati versenyben eséllyel fellépő vállalati szakértők köre, nincs helyi utánpótlás, és várhatóan hosszú évekig ez nem is változik. Az is prognosztizálható, hogy a külföldi érdekeltségű feldolgozóipari cégek a versenyképes műszakiak, közgazdászok hiánya miatt továbbra sem szívesen telepednek le az Alföldön. Talán Kecskemét kivétel a főváros közelsége, autópályája és gépipari, műszaki informatikai főiskolai képzése miatt.

### 9.3. A regionális versenyképesség alapmutatóiról

A fenti adatokból az rajzolódik ki, hogy Magyarországon a régiók és megyék versenyképessége nagyon különböző. A három alapkategória (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta), illetve a globális integráltságot jelző export adatok ugyanazt a területi egyenlőtlenségi helyzetet mutatják: három régióban élénk a gazdasági növekedés, míg a másik négyben csak követő jellegű. Ugyanígy a megyék esetében is három-négy megye versenyképessége tekinthető erősnek, míg a többi igen gyenge.

A versenyképes térségek földrajzilag is koncentrálnak, a **közép-magyarországi régió dinamikus növekedési pólusként** viselkedik, kb. 3 milliós lakossága „húzza maga után” az ország gazdaságát, ezen kívül még három-négy észak-dunántúli megyében élénkül a kibocsátás. Az ország lakosságának másik fele, ettől a pólustól távolabb már lassan bővülő, inkább stagnáló gazdaságú térségben él.

Az alaptényezők néhány fontosabb mutatóját elemezve úgy tűnik, hogy a fővároson kívül a sikeresnek tartott három-négy megyében sincs meg a tartós gazdasági növekedés háttere. Az innovációs intézmények gyengék, a K+F csak nyomokban van jelen, a munkaerő iskolai végzettsége alacsony, a külföldi érdekeltségű cégek csak a feldolgozóiparban jelentek meg, az itt bejegyzett cégek alaptőkéje alacsony stb. Azaz a

gyorsan fejlődő megyékben sem látszik, hogyan tudják tartósítani azt a növekedési ütemet, amit a külföldi cégek (összeszerelő) telephelyei jelenleg garantálnak.

A többi, elmaradott régióban és megyében nemcsak az alapkategóriák értékei alacsonyok, hanem az alaptényezők sem mutatják, hogy ezek a térségek képesek lehetnek a gyorsabb fejlődésre. A szerkezet-váltásnak az adatok alapján még nincs nyoma, de a munkaerő iskolázottsága, illetve az infrastruktúra kiépültsége (főleg az autópálya hiánya), az innovációs háttér alacsony szintje csak lassú változást sejtet. Nyilvánvalóan ezek a régiók évekig jogosultak lesznek az EU Strukturális Alapjaiból származó támogatásokra. Kérdés, tudják-e úgy hasznosítani a támogatásokat, hogy új és termelékeny munkahelyek jöjjenek létre? Azaz javuljon a térségek versenyképessége, ezáltal az ott élők életszínvonala.

Összegezve, a régiók és megyék adatai alapján egyértelmű, hogy a magyar gazdaság növekedése területileg egyenlőtlen, csak néhány térségben folyó gazdasági tevékenységnek tudható be. Ez azt is jelenti, hogy csak a főváros gazdasága tűnik kiegyensúlyozottnak, a többi fejlett megye gazdasági szerkezete is egyoldalú, instabil, néhány világcég itteni telephelyein múlik. A többi megye pedig a hazai piacra termel, azaz ezen megyék növekedési ütemét a hazai fizetőképes kereslet korlátozza. Úgy tűnik, hogy a gyorsan fejlődő megyéken kívül nem történt szerkezetváltás, azaz nincsenek versenyképes tevékenységek és hiányoznak a versenyképes vállalatok is, mint bemutattuk, exportképes kis- és nagyvállalatokból hiány van az ország legtöbb régiójában.



*„Minden, amit én mondani tudok, megcáfolható.  
Minden, amit mondani tudok, annak alighanem  
diametriális ellentéte is bebizonyítható. De to-  
vábbá: az ember nem is tudhat mindent, adataim  
tehát kétségtelenül hiányosak minden-  
ben, amit állítok.”*

*(Füst Milán)*

## 10. A magyar régiók és megyék versenyképességéről

Az előző fejezetben áttekintettük a magyar régiók és megyék versenyképességének főbb mutatóit az egységes versenyképesség fogalmára támaszkodó piramis-modell alapján. Az alapkategóriákat és alaptényezőket egyenként, külön-külön vizsgáltuk, időbeli alakulásukat és a területi különbségek jellemzőit is lehetőség szerint elemeztük de nem tértünk ki a köztük levő összefüggésekre. Csak régiókkal és megyékkel foglalkoztunk, mivel városokra, kistérségekre a gazdasági kibocsátás (GDP) mérése nehézségekkel jár.

A magyar régiókban különösen a munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta is jelentős és **egyre növekvő területi különbségeket** mutat. Hasonlóan nagyok a különbségek az iskolázottságban, az exportban, a K+F-ben, a vállalkozások jegyzett tőkéjének és a külföldi tőkének a területi eloszlásában stb. Az országon belüli területi különbségek a közismert képet rajzolják fel: az ország gazdasági növekedése három régióban, pontosabban a fővároson kívül 3-4 megyében képződő gazdasági kibocsátástól függ, míg a másik négy régióban, többi megyében csak lassan, évi 1-2 %-kal bővül a gazdaság.

Az előző fejezetben a magyar régiók és megyék adatait önmagukban, illetve a hazai területi eltérések alapján vizsgáltuk. Azzal nem foglalkoztunk, hogy nemzetközi összevetésben ezek az adatok, valamint ezek a hazai területi különbségek mennyire számottevőek, holott a magyar régióknak a globális versenyben kell megmérkőzniük. Továbbá külön-külön elemeztük a mutatókat, de nem készítettünk egy összesített versenyképességi sorrendet. Célszerű nemzetközi kitekintésben is megvizsgálunk a magyar régiók versenyképességét, csak így tudjuk reálisan megítélni a régiók, megyék helyzetét. Az országok versenyképességi rangsorainak készítéséről írottakra támaszkodva a megyék komplex hazai versenyképességi rangsorát is felállítjuk, az egyes mutatókban megfigyelhető eltéréseket „kisimítva”.

Jelen fejezetben először **Magyarország versenyképességi pozícióját** ismertetjük a nemzetközi vizsgálatok alapján, majd a magyar régiók versenyképességének legfőbb mutatóit vetjük össze az **EU tagországi és a csatlakozó országok régióinak** adataival. A nemzetközi adatgyűjtések és –nyilvántartások nem teljesen kompatibilisek, ezért

csak az egységes versenyképesség fogalmából adódó alapmutatókat vizsgáljuk. Véleményünk szerint így is megítélhető a magyar területi egységek versenyképessége „az európai gazdasági térben”. A magyar régiók és megyék versenyképességének nemzetközi összevetését azzal is lehetővé tesszük, hogy a GDP adatokat továbbra is vásárlóerő-paritáson (PPS-ben) vesszük figyelembe. Ezt követően a versenyképesség legfontosabb kategóriái közötti kapcsolatokat elemezzük, megnézve hatásukat a gazdasági növekedésre.

A fejezet végén a piramis-modell alapján a magyar megyék versenyképességét vizsgáljuk **többtényezős összemérési módszer** alkalmazásával, 35 mutatót alapul véve. A **statikus és dinamikus versenyképességi szemléleten** alapuló komplex rangsorok segítségével a megyéket versenyképességük alapján különböző típusokba sorolhatjuk: neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő (lásd 4. fejezet). A megyéket csoportosítjuk ezen típusok szerint, mivel a fejlesztésükre kidolgozott programok csak akkor hatékonyak, ha figyelembe vesszük a megye tényleges társadalmi-gazdasági helyzetét. Az egyes típusok fejlesztési stratégiáiról a 11. fejezetben lesz szó.

### 10.1. Magyarország nemzetközi versenyképességéről

Az országok versenyképességével többféle megközelítésből foglalkozhatunk (lásd 6. fejezet). Két eltérő alapfelfogást különíthetünk el, az egyik összehasonlító vizsgálatok alapján komplex rangsorokat ad meg, míg a másik csak az egyes országok önmagukhoz mért fejlődését elemzi. Az országok **komplex versenyképességi rangsorait** megadó irányzatok közül kettőt ismertetünk részletesen, az *IMD* és a *WEF* eredményeit, természetesen ezen rangsorokban kiemeljük Magyarországot pozícióját és annak változását.

Magyarország versenyképességét tanulmányok sora elemezte, főleg az európai országokkal összevetve (Chikán-Czakó 2002; Éltető 2003; Findrik-Szilárd 2000; Román 2003). A magyar régiók nemzetközi versenyképességét a piramis-modell alapkategóriái szerint is összemérhetjük. Erre a célra a **munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta** megfelelőnek tűnik, ezekkel a nagyon egyszerű mutatókkal is érzékelhető a magyar régiók versenyképessége az EU-n belül. Jelen alpontban először az *IMD* és a *WEF* versenyképességi rangsorainak magyar vonatkozásait emeljük ki, majd a regionális összehasonlításokra térünk ki.

#### 10.1.1. Nemzetközi rangsormódszerek

Az országok versenyképességére vonatkozó, összehasonlító nemzetközi vizsgálatok közül kettőt emeltünk ki, az *IMD* és a *WEF* munkáit (lásd 6. fejezet). Ezen vizsgálatok rangsorokat közölnek, köztük megadják **Magyarország versenyképességének pozícióját** is. Az *IMD* statisztikai (kemény) és kérdőíves felmérésből származó (puha)

adatokat egyaránt figyelembe vett, összesen 243 mutató felhasználásával értékelt négy tényezőcsoportot: a gazdasági teljesítményt, a kormányzat hatékonyságát, az üzleti szféra hatékonyságát és az infrastrukturális ellátottságot.

Mint említettük, az *IMD* 2003-ban már a vizsgált 59 ország két csoportját különítette el, a 20 milliónál nagyobb és kisebb népességű országokét (10.1. táblázat). De a szervezet 2002 tavaszán megjelentetett évkönyvében még az országok rangsorát csoportokra bontás nélkül közölte. Ez a rangsor kitekintést ad a vizsgált országok mind-egyikére, a számunkra érdekesebb országok rangsorbeli helyére (*IMD* 2002).

10.1. táblázat Az országok versenyképességi rangsorai az *IMD* szerint

	2002	2001	2000	1999	1998
1. USA	1	1	1	1	1
2. Finnország	2	3	4	5	6
3. Luxemburg	3	4	6	3	3
4. Hollandia	4	5	3	4	4
5. Szingapúr	5	2	2	2	2
...					
13. Ausztria	13	14	15	18	24
...					
21. Észtország	21	22	-	-	-
...					
23. Spanyolország	23	23	23	20	26
...					
28. Magyarország	28	27	26	26	28
29. Csehország	29	35	40	37	37
...					
33. Portugália	33	34	29	27	29
...					
36. Görögország	36	30	34	32	33
37. Szlovákia	37	37	-	-	-
38. Szlovénia	38	39	36	39	-

Forrás: *IMD* (2002)

A fenti éves rangsorokból adódik, hogy az *IMD* elemzése szerint Magyarország versenyképessége a vizsgált években nem volt rossz, az EU-hoz csatlakozó országok közül egyedül Észtország előzi meg (amelyik 2001-ben került be a vizsgált országok közé). Az EU-tag kohéziós országok közül pedig Portugália és Görögország is mögöttünk van. Az *IMD* rangsorát mindvégig az USA vezeti, őt követik kisebb, de dinamikus gazdaságú országok, amelyek néha helyet cserélnek egymással.

Áttekintettük (lásd 6. fejezet), hogy az *IMD* 2003-ban már az **országok két csoportját** vette figyelembe, Magyarország nyilván a 20 milliónál kisebb népességűek között szerepelt (10.2. táblázat). Az egyes évek rangsoraiban időnként jelentősebb mozgások vannak (Hollandia visszaesése, Hong Kong ingadozása, Dánia előretörése

stb.), ami jelzi a rangsorok bizonyos mértékű instabilitását. Érdekes, hogy Írország, amelynél pedig erős versenyképességet vártunk volna, mennyire hátra került a rangsorban.

10.2. táblázat A 20 milliósnál kisebb népességű országok versenyképességének rangsora az *IMD* szerint

Ország	2003	2002	2001
Finnország	1	2	4
Szingapúr	2	6	3
Dánia	3	4	10
Hong Kong	4	10	2
Svájc	5	3	6
Luxemburg	6	5	5
Svédország	7	7	7
Hollandia	8	1	1
Izland	9	11	11
Ausztria	10	8	9
Írország	11	9	8
Norvégia	12	12	14
Belgium	13	13	12
Új Zéland	14	14	15
Chile	15	15	17
Észtország	16	16	16
Csehország	17	19	21
Izrael	18	17	13
<i>Magyarország</i>	<i>19</i>	<i>18</i>	<i>18</i>
Portugália	20	20	20
Görögország	21	21	19
Szlovákia	22	23	22
Szlovénia	23	22	23

Forrás: *IMD* (2003).

Megjegyzés: az országon belüli régiókat először 2003-ban vették figyelembe, a 2003-as rangsornál ezt az 5 régiót (és a vizsgált körbe most bekerült Jordániát) kihagytuk.

Magyarország rangsorbeli helyzete stabil maradt 2003-ban is, miként a többi, az EU-hoz csatlakozó országé. Csehország versenyképessége változott meg kedvezően, míg Szlovénia, a közvélekedésnek részben ellentmondva, Szlovákiával felváltva a lista utolsó helyén található. Az EU tagállamok közül 2003-ban továbbra is mögöttünk maradt Portugália és Görögország.

Az országok versenyképességével foglalkozó másik intézmény, a *WEF* eleve **két-féle rangsorolást** készít a vizsgálatba bevont 80 országra: a *GCI-index* a gazdasági növekedés alapvető tényezőit méri fel, míg a *MICI-index* az üzleti környezet jellemzőit értékeli (lásd 6. fejezet). A *WEF* két, eltérő módszertani alapon álló rangsora között

van bizonyos egybeesés, pl. az USA és Finnország esetében, de lényeges eltérések is előfordulnak, Tajvan, Ausztrália, Portugália, avagy Franciaország pozíciójában (10.3. táblázat). A kisebb országok (pl. Svájc) évente megfigyelhető ingadozása részben arra vezethető vissza, hogy ezekben az országokban a kérdőíves mintaszám alacsony, így a felmérésből származó információk, vélemények gyorsan megváltozhatnak, akár egy-egy gazdaságpolitikai lépés hatására is.

10.3. táblázat Az országok versenyképességének rangsorai a WEF szerint

Országok	GCI-index		MICI-index	
	2002	2001	2002	2001
USA	1	2	1	2
Finnország	2	1	2	1
Tajvan	3	7	16	21
Szingapúr	4	4	9	9
Svédország	5	9	6	6
Svájc	6	15	5	5
Ausztrália	7	5	14	14
Kanada	8	3	10	12
Norvégia	9	6	21	19
Dánia	10	14	8	8
Ausztria	18	18	12	11
Portugália	23	25	36	33
Írország	24	11	20	22
Észtország	26	29	30	28
Szlovénia	28	31	27	32
Magyarország	29	28	28	27
Franciaország	30	20	15	13
Litvánia	36	43	40	50
Görögország	38	36	43	46
Olaszország	39	26	24	23
Csehország	40	37	34	34
Szlovákia	49	40	42	40
Lengyelország	51	41	46	42
Románia	66	56	67	61

Forrás: WEF (2003: 13, 31).

Megjegyzés: az országok sorrendjénél a GCI-index 2002-es rangsorát vettük alapul, az 1-10. ország után az érdekesebb helyezéseket kiemelve.

Magyarország mindkét indexnél a 27-29. helyen szerepel, azaz nincs számottevő eltérés a kétféle rangsor között. Az EU-hoz csatlakozó országok közül Észtország, Szlovénia és Magyarország nagyjából holtversenyben áll az élen. Érdekes, hogy két fejlett ország, Franciaország és Olaszország 2002-ben a *GCI-index* szerinti sorrendben Magyarország mögé került, ami jelzi, hogy az alkalmazott módszertan nem tudja ke-

zeleni a gazdasági növekedés ingadozásában megmutatkozó, rövid távú kisebb kilengéseket.

A *GCI-index*, azaz a **Gazdasági Növekedési Index** több indexből, illetve alindexből tevődik össze (lásd 6. fejezet). Magyarország jól áll a technológia indexet tekintve, számos fejlett országot megelőz (10.4. táblázat). A közintézményi indexnél a helyezésünk összhangban van a többi mutatóval és más rangsorolásokkal (pl. *IMD*-vel). Az ország versenyképességét leginkább a makroökonómiai mutatók, köztük a kormányzati költségvetés megítélése rontja le.

10.4. táblázat Magyarország helyezése a *GCI-index* összetevőinek rangsorában

Indexek és alindexek	2002	2001
<b>Technológia</b>	<b>21</b>	<b>21</b>
Innovációs alindex	34	35
Technológia transzfer alindex*	6	3
ICT alindex	29	30
<b>Közintézményi</b>	<b>30</b>	<b>26</b>
Szerződési és törvényi alindex	30	29
Korrupciós alindex	29	26
<b>Makrokörnyezeti</b>	<b>49</b>	<b>38</b>
Makroökonómiai stabilitás alindex	47	22
Hitelminősítők megítélése alindex	27	31
Kormányzati költségvetési alindex	60	62

Forrás: WEF (2002, 2003).

Megjegyzés: \* a technológia transzfer alindexnél nem szerepelnek az innovatív országok.

A **technológiai indexnél** stabil a helyünk a rangsorban. A technológia transzfer alindexnél is nagyjából tartjuk a pozíciónkat, annak ellenére, hogy 2002-ben Malajzia (1), India (2), Brazília (3), Csehország (4) és Thaiföld (5) után következünk, míg 2001-ben csak Észtország (1) és Csehország (2) után voltunk, azaz némileg hátrább kerülünk. Hasonló mondható el a **közintézményi indexről**, annak mindkét alindexéről, amelyeknél a 26-30. helyen állunk. Viszont a **makrokörnyezeti indexnél** a pozíciónk jelentősen változott, miközben a hitelminősítők megítélése még javult is, eközben a makroökonómiai stabilitás megítélése zuhanásszerűen romlott, míg a kormányzati költségvetés mutatóinak megítélése is kedvezőtlen maradt. Azaz a statisztikai mutatók és a kérdőíves felmérés alapján is a magyar gazdaságpolitika, a kormányzati költségvetés gyakorlata rontja le jelentősen Magyarország versenyképességét.

A WEF másik indexe (a *MICI-index*), a **Mikrogazdasági Versenyképességi Index** két összetevőből, két alindexből áll (lásd 6. fejezet). Magyarország esetében mindkét alindexnél javuló tendencia figyelhető meg, habár a nemzeti üzleti környezetnél 2002-ben kisebb visszaesés következett be (10.5. táblázat). Mivel a *MICI-index* kidolgozásához felhasznált információk jelentős része vezető szakértők, üzletemberek véleményének kérdőíves felméréséből származik, ezért ez a stabil helyzet az ország kedvező befektetői megítélésére utal.

## 10.5. táblázat Magyarország helyezése a MICI-index egyes rangsoraiban

Alindex	2002	2001	2000	1999
Vállalati működés és stratégia	29	33	34	36
Nemzeti üzleti környezet	29	25	31	33

Forrás: WEF (2003)

Az országokra kidolgozott két közismert eljárás rangsorai között nyilvánvalóan lehetnek eltérések, amint az néhány ország eltérő pozíciójában látványosan meg is nyilvánul. Magyarország mindkét összesített rangsor, illetve azok egyes összetevői szerint is a fejlett országokat követően, az EU-hoz csatlakozó többi ország élcsoportjával együtt kb. a 28-30. helyen található. Ez a pozíció nagyjából állandónak tekinthető, az elmúlt években alig történt elmozdulás, 2001-ben és később csak a kormányzati költségvetés, valamint a makroökonómiai stabilitás megítélése vált kedvezőtlenebbé, az ország versenyképességét némileg lerontva.

## 10.1.2. Versenyképességünk Európában

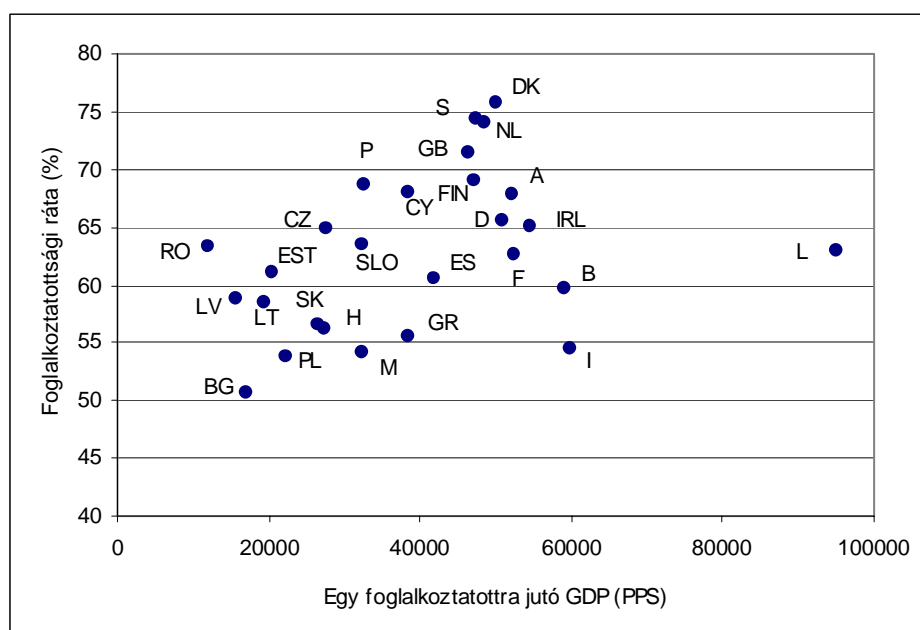
Az egységes versenyképesség fogalmából adódó képlet alapján az egy lakosra jutó GDP felbontható a munkatermelékenység, a foglalkoztatottsági ráta és a munkaképes korú népesség arányának szorzatára (lásd 8. fejezet). A munkaképes korúak arányában viszonylag kicsik a régiók közötti eltérések, ezért a másik két mutató, a **munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta** segítségével is kimutathatjuk a régiók, országok egymáshoz viszonyított versenyképességét. Ez az egyszerű, szemléletes összehasonlítás napjainkban jelent meg, szélesebb körben először 2001-ben az európai régiókkal foglalkozó egyik kiváló könyvben (Hall-Smith-Tsoukalis 2001). Magyarország és régióinak versenyképességét az EU tagállamaival és a csatlakozó országokkal, illetve régióikkal, mint közvetlen versenytársakkal érdemes összemérni. Közép- és Délkelet-Európában a területi folyamatok felemásan zajlanak, a decentralizáció és a hálózati infrastruktúra kiépülése, a területi statisztikai adatgyűjtések megbízhatósága is más-más szinten áll, emiatt az adatok közvetlen összehasonlítása több esetben nehézkes lehet (Illés 2002; OECD 2001a).

Ebben az alponthoz az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t három egymást követő év, az 1998-1999-2000-es évek átlagával adjuk meg (PPS-ben kifejezve), ezáltal az esetleges rövidebb távú ingadozások is kiszűrődnek. A foglalkoztatottsági ráta a 15-64-es korosztályból<sup>182</sup> a foglalkoztatottak arányát mutatja 2001-ben. Nyilván ezek az alapmutatók ex post jellegűek, csak a gazdasági eredményekben megnyilvánult versenyképességet mérik, de nem veszik figyelembe a már elindult olyan kedvező folyamatokat,

<sup>182</sup> A magyar munkaerő-felmérés alapján a KSH a 15-74 éves népesség adatait közli (lásd 9. fejezet), jelen alponthoz az Eurostat 15-64 éves korosztályra közölt adatait használjuk.

amelyek hatásai évekkal később mutatkoznak meg. Az is egyértelmű, hogy ezek a mutatók csak a megvalósult gazdasági növekedés két olyan tényezőjét fejezik ki, amelyek eltérő társadalmi-gazdasági háttér folyamatokat aggregálnak.

10.1. ábra Az EU tagországok és a csatlakozó országok versenyképessége



Forrás: a szerző saját számítása EC (2003c) alapján.

Megjegyzés: az egy foglalkoztatottra jutó GDP az 1998-1999-2000-es GDP (PPS) adatok átlaga, a foglalkoztatottsági ráta 2001-es adat.

Jelölések: B: Belgium, DK: Dánia, D: Németország, GR: Görögország, E: Spanyolország, F: Franciaország, IRL: Írország, I: Olaszország, L: Luxemburg, NL: Hollandia, A: Ausztria, P: Portugália, FIN: Finnország, S: Svédország, GB: Egyesült Királyság, CZ: Csehország, EST: Észtország, H: Magyarország, LT: Litvánia, LV: Lettország, PL: Lengyelország, RO: Románia, SLO: Szlovénia, SK: Szlovákia, CY: Ciprus, M: Málta, BG: Bulgária

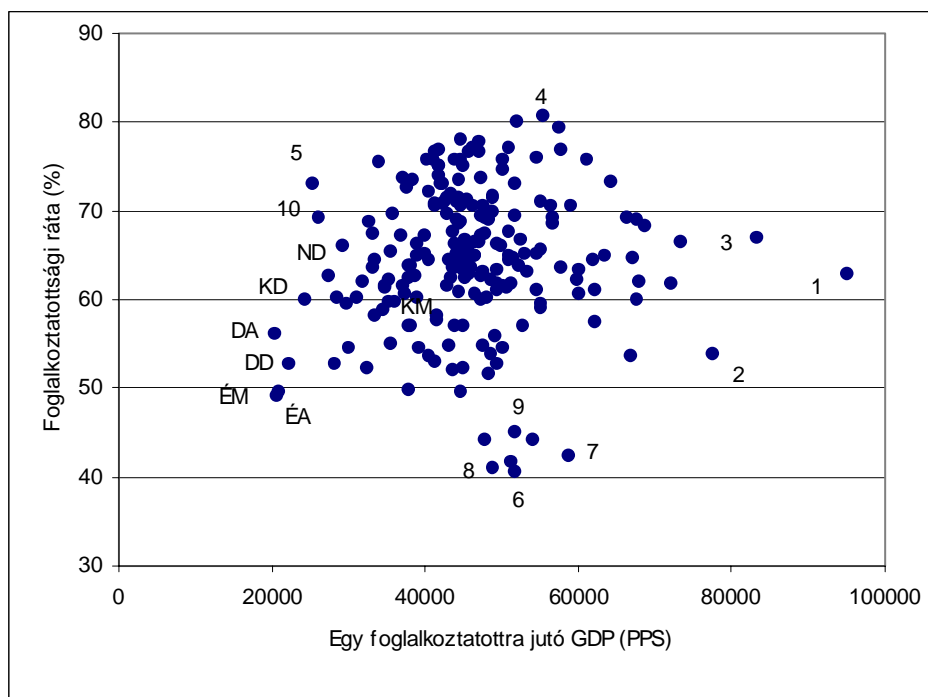
A versenyképesség két alapmutatóját vizsgálva kiderül, hogy a jelenlegi 15 tagország mindegyikében magasabb a **munkatermelékenység**, mint a csatlakozó országokban, csak Ciprus előzi meg Portugáliát, amelyikkel Szlovénia és Málta kb. hasonló szinten áll (10.1. ábra). A **foglalkoztatottsági ráta** valamivel jobban szóródik, Bulgária, Lengyelország és Málta után sajnos Magyarország rendelkezik a legalacsonyabb rátával (Szlovákiával együtt), míg a jelenlegi tagállamok közül Olaszország és Görögország. Az EU-ban a mediterrán országokban alacsony a foglalkoztatottság, míg Dániában, Svédországban és Hollandiában kiemelkedően magas. Az ábrából az is kiderül, hogy a két alapmutató szerint Luxemburg tűnik igen versenyképesnek, valamint Hol-



landia, Írország és Ausztria, ahol mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottság egyaránt magas értéket mutat.

Jól elkülönülnek a jelenlegi tagállamok és a csatlakozni vágyó országok csoportjai: a tagállamok többsége (9 ország) tömörül a 45-55 ezer PPS munkatermelékenységi, valamint a 63-76 %-os foglalkoztatottsági „téglalapban”, amelyet félkörben vesz körül a másik hat tagállam, igen eltérő értékekkel. A csatlakozó országok közül csak egy éri el a 40 ezer PPS munkatermelékenységet (Ciprus), míg a többi jócskán elmarad tőle. Hasonlóan a foglalkoztatottsági ráta is alatta marad a 65 %-nak, kivéve szintén Ciprust. Tehát ezen két alapmutató szerint a **tagállamok és a csatlakozó országok versenyképessége nagyon eltér egymástól**. Magyarország az alacsony foglalkoztatottságú országok között található, csak a csatlakozók átlagos munkatermelékenységi szintjén áll, messze elmaradva a tagállamokétól.

10.2. ábra Az EU NUTS 2 régiói és a magyar régiók versenyképessége



*Forrás:* a szerző saját számítása EC (2003c) alapján.

*Megjegyzés:* az egy foglalkoztatottra jutó GDP az 1998-1999-2000-es GDP (PPS) adatok átlaga, a foglalkoztatottsági ráta 2001-es adat.

*Jelölések:* KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, ÉM: Észak-Magyarország, ÉA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld.  
1 Luxemburg, 2 Brüsszel, 3 Hamburg, 4 Aland (Finnország), 5 Centro (Portugália), 6 Campania, 7 Korzika, 8 Calabria, 9 Szardínia, 10 Norte (Portugália)

A magyar régiókat a két versenyképességi alapkategória alapján összemérhetjük az **Európai Unió hasonló NUTS 2-es szintű** régióival (10.2. ábra). Sajnos regionális szinten a különböző számbavételi, nyilvántartási és összehasonlítási problémák (pl. rész munkaidősök számbavétele, avagy az önfoglalkoztató agrárnépesség esetében a családon belüli munkavégzés) miatt sok esetben az adatok teljes körűen nem vehetők össze a nemzetközi elemzéseknél. Mint említettük, az EU-ban 15-64 évesekre készülnek a publikált munkaerő-felmérések, amelyek a 65 évesnél idősebb foglalkoztatottak adatait nem tartalmazzák.

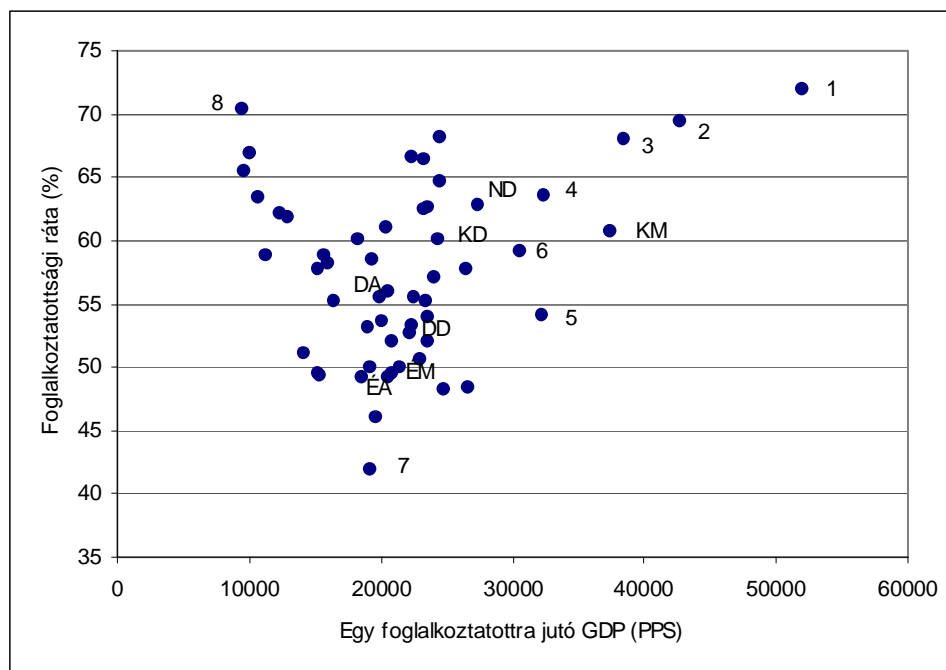
Az EU-ban a régiókat tekintve megfigyelhető egy „mag”, ahol a munkatermelékenység 40-60 ezer PPS között, a foglalkoztatottsági ráta pedig 60-80 % között van. Ettől a „magtól” eltérnek a fejlett világvárosi régiók magasabb munkatermelékenységgel, illetve a mediterrán térségek vagy alacsonyabb foglalkoztatottsággal, vagy kisebb munkatermelékenységgel.

Mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottsági ráta alapján Közép-Magyarország kivételével a többi hat magyar régió teljesen elkülönül az EU tagországok régióitól. A közép-magyarországi régió mindkét mutatót tekintve átlag alatti, de már a „mag” közelében van. Viszont a **munkatermelékenység** a hat vidéki régiónál annyira alacsony, ha most (csak egyedül mi) kerülnénk be az EU-ba, akkor az EU nyolc legalacsonyabb munkatermelékenységű régiójából hat magyar lenne, mivel csak két portugál régiót előz meg Nyugat-Dunántúl. A foglalkoztatottsági ráta alapján mind a hét magyar régió az alsó harmadban található, ez a mutató csak néhány olasz és görög régióban (4-9) alacsonyabb. Mivel a versenyképesség fogalma főleg a munkatermelékenységhez áll közel, ezért a statikus szempontok (a három éves időszak mérhető adatai) alapján az Európai Unión belül a **hat magyar régió versenyképessége nagyon gyengének** minősíthető.

Az is egyértelmű, hogy a hazai regionális különbségek Európából (Brüsszeltől) nézve nem számottevőek, a közép-magyarországi régió kivül a többi hat régió egyaránt nagyon elmaradott, gyenge a versenyképességük. Talán Nyugat- és Közép-Dunántúlon látszik némi gazdasági élénkülés, míg a másik négy magyar régió az európai mezőny végén (a bal alsó sarokban) található.

A **tagjelölt országok régióinak** adatai még jobban szóródnak, mint az EU NUTS 2 szintű régióké (10.3. ábra). Nyilván a kisebb országok (Ciprus, Málta, Szlovénia) egyetlen NUTS 2 régiót alkotnak. A magyar régiók többsége munkatermelékenységük alapján a 15-25 ezer PPS sávban, a csatlakozó országok régióinak „stabil középmezőnyében” található, míg a foglalkoztatottsági ráta szerint inkább az alsó harmadban. A közép-magyarországi régió a többi fővárosi régióval és a kisebb fejlett országokkal együtt kiemelkedik mindkét mutatót figyelembe véve, míg a nyugat-dunántúli régió szorososan a nyomukban halad. Meglepő, hogy több kevésbé fejlett (főleg romániai) régiókban milyen magas a foglalkoztatottság, amely nyilván összefügghet a szociális ellátórendszerek kiépültségével és a gazdasági szerkezetváltás, az állami munkahelyek (a privatizáció) helyzetével.

10.3. ábra A tagjelölt országok NUTS 2 régióinak versenyképessége



Forrás: a szerző saját számítása EC (2003c) alapján.

Megjegyzés: az egy foglalkoztatottra jutó GDP az 1998-1999-2000-es GDP (PPS) adatok átlaga, a foglalkoztatottsági ráta 2001-es adat.

Jelölések: KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, ÉM: Észak-Magyarország, ÉA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld.  
1 Prága, 2 Pozsony, 3 Ciprus, 4 Szlovénia, 5 Málta, 6 Mazowieckie (Lengyelország), 7 Severozapaden (Bulgária), 8 Sud-Vest (Románia)

Megjegyezzük, hogy a **munkatermelékenység** alapján Prága, majd Pozsony vezet, őket követi (Ciprus után) a közép-magyarországi régió. Ez a sorrend elsősorban a területi beosztással függ össze, ugyanis Budapest adata is jóval magasabb lenne, ha Pest megye másik régióba tartozna (a két említett főváros régiója kis kiterjedésű, nem tartalmazza a vonzáskörzetet). Hasonló területi beosztás esetén Budapest munkatermelékenysége egy szinten lenne Prágáéval, míg a foglalkoztatottság érdemben nem változna.

Az új regionális specializációt a **tudásalapú gazdaság** megjelenése determinálja, az üzleti szolgáltatások és az innovatív üzletágak széles körű térnyerése (lásd 4. fejezet). A tudásalapú gazdaság kiépüléséhez alapfeltétel a kvalifikált munkaerő megfelelő száma. Az átlagos életszínvonal, mint a versenyképesség javításának fő célja is szorosan kapcsolódik a lakosság iskolai végzettségéhez, amely részben a munkaerő felkészültségét, a gazdasági növekedéshez fontos humán tőke színvonalát mutatja. De az

iskolai végzettség kapcsolatban áll az életminőséggel, a kulturális javak fogyasztásával és igényesebb, egészségesebb életmóddal is.

10.6. táblázat A 25-59 évesek iskolai végzettség szerinti megoszlása (2001, %)

	Középfokúnál alacsonyabb	Középfokú	Felsőfokú
Közép-Magyarország	19,6	58,9	21,5
Közép-Dunántúl	25,4	63,1	11,5
Nyugat-Dunántúl	24,9	62,2	12,9
Dél-Dunántúl	29,3	58,1	12,6
Észak-Magyarország	29,9	59,2	10,9
Észak-Alföld	32,1	57,0	10,9
Dél- Alföld	29,1	60,2	10,7
Magyarország	26,1	59,5	14,4
EU 15	34,2	43,5	22,3
12 csatlakozó ország	19,1	66,8	14,0
EU 27	30,4	49,4	20,2

Forrás: a szerző saját számítása EC (2003c) alapján.

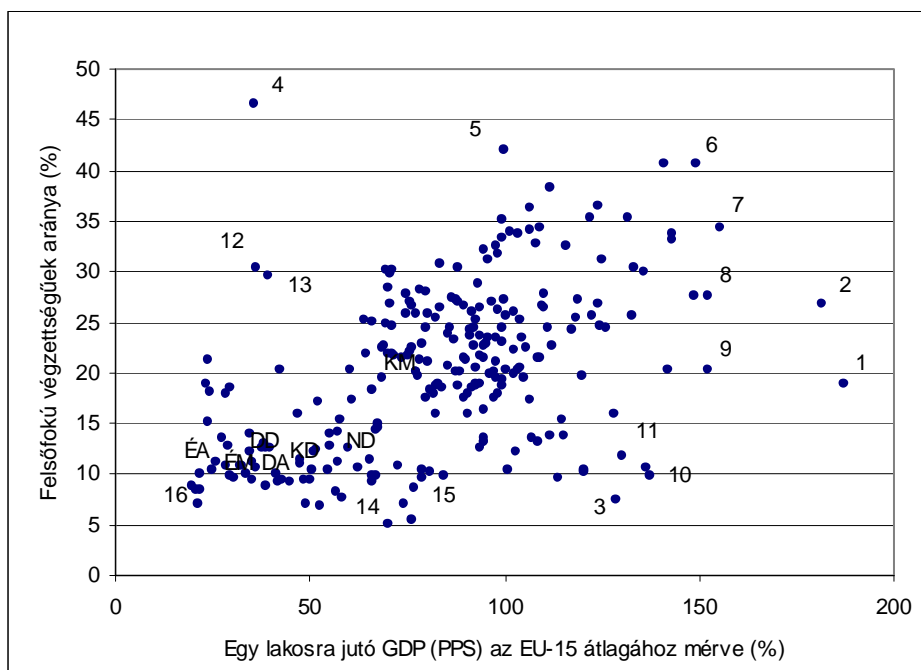
A rendelkezésre álló adatok alapján a munkaképes korú, 25-59 éves **lakosság iskolai végzettségének** megoszlását három alapvető kategóriában vizsgáljuk: középfokúnál alacsonyabb, középfokú és felsőfokú végzettségük aránya (10.6. táblázat). Magyarországon az iskolai végzettségek szerinti megoszlás hasonló a többi csatlakozó országhoz, de jelentősen eltér az EU tagországokétól. Jóval kisebb a felsőfokú végzettségük aránya, de egyúttal a középfokot el nem érők is, nálunk a **középfokú végzettségük aránya** jóval meghaladja az EU tagországokét. Amíg előnyös, hogy kisebb az iskolázatlanok aránya, addig nagy problémának tűnik a felsőfokú végzettségük hiánya. Az EU tagállamok és a csatlakozók között jelentős különbségek vannak a magasan kvalifikáltak arányában, az üzleti döntéseket megalapozók, a vállalatokat irányítók végzettségében és felkészültségében, ez pedig hátráltatja a versenyképesség javulását is.

Magyarországon a középfokú végzettségük 59,5 %-os országos átlaga körül a régiók adatainak szóródása minimális, 59-63 % közötti. A másik két kategóriában tér el jelentősen a közép-magyarországi régió a többi hat, egymáshoz nagyjából hasonló régiótól. A közép-magyarországi régióban a **felsőfokúak aránya** az EU-átlaghoz közeli és jóval magasabb, a középfokot el nem érő végzettségük aránya pedig alacsonyabb, mint a hat másikban. A végzettségek szerinti megoszlás utal a munkaerő felkészültségére, a fejlett hazai régiókban a középfokot el nem érők aránya kissé alacsonyabb, míg a kevésbé fejlettekben az EU-átlaghoz közeli, azaz 29-32 % közötti. Hasonló területi különbségek mutatkoznak a felsőfokú végzettségük arányában is, a fővárosban kétszer nagyobb, mint az alföldi régiókban.

A képzetesebb, felsőfokú végzettségű, az üzleti szférában foglalkoztatott munkaerő általában nagyobb hozzáadott értéket képes előállítani és magasabb jövedelmet is ké-

pes elérni. Nyilván az eltérő felsőoktatási rendszerek miatt más-más tartalma lehet a felsőfokú végzettségnek (pl. több helyen a post-secondary is annak számít), a bolognai folyamat egységesítő hatása a vizsgált időszakban még nem figyelhető meg.

10.4. ábra Az egy lakosra jutó GDP és a felsőfokú végzettségük aránya az EU-27 régiókban



*Forrás:* a szerző saját számítása EC (2003c) alapján.

*Megjegyzés:* az egy lakosra jutó GDP az 1998-1999-2000-es GDP (PPS) adatok átlaga, a felsőfokú végzettségük 25-59 éves korosztályban mért aránya 2001-es adat.

*Jelölések:* KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, EM: Észak-Magyarország, ÉA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld.

1 Luxemburg, 2 Hamburg, 3 Valle d'Aosta (Olaszország), 4 Litvánia, 5 Brabant Wallon (Belgium), 6 London, 7 Ile de France, 8 Oberbayern, 9 Bécs, 10 Trentino-Alto Adige (Olaszország), 11 Lombardia, 12 Yugozapaden (Bulgária), 13 Észtország, 14 Algarve (Portugália), 15 Madeira (Portugália), 16 Nord-Est (Románia).

Az egy lakosra jutó GDP-t, mint a fejlettség és az életszínvonal egyik mutatószámát és a felsőfokú végzettségük arányát együtt vizsgálva a **régiók két nagy csoportja** különíthető el (10.4. ábra). A fejlett, az egy lakosra jutó GDP-t tekintve az EU-átlag 75 %-át meghaladó régiókban 20-30 % között mozog a felsőfokú végzettségük aránya, azaz ezekben a régiókban jelen van egy kvalifikált munkaerőbázis. A másik csoportban az egy lakosra jutó GDP nem éri el a 60 %-ot és a felsőfokú végzettségük aránya is

csak 8-15 % közötti. Az első csoportban szinte csak a jelenlegi tagállamok régiói vannak, míg a másodikban a csatlakozó országoké. A két nagy tömb körül szóródnak az egyedi jellemzőkkel bíró régiók, pl. a világvárosok, avagy a „harmadik Olaszország” régiói. Utóbbi térségekben a magas kibocsátásban kevés felsőfokú végzettségű szakember vesz részt, valószínűleg a domináns KKV-k tevékenységéhez, a KKV-klaszterek működtetéséhez nincs szükség formális végzettségre (fontosabb a hallgatólagos tudás elsajátítása akár családon, avagy rokonságon belül).

A **magyar régiók** közül a közép-magyarországi régió már betagozódott a fejlettebb régiók csoportjába, mind a jövedelmek (az egy lakosra jutó GDP), mind a munkaerő kvalifikáltsága szerint. A másik hat régióban, amint arra kitértünk, a csatlakozó országok kevésbé fejlett régióihoz hasonlóan a felsőfokú végzettségűek hiányoznak, főleg az üzleti szférából. A felsőfokú végzettségűek hasonló arányban dolgoznak mindenütt a közszolgáltatásokban (közoktatás, közegészségügy, közigazgatás stb.), ez azt is jelenti, hogy a kevésbé fejlett régiókban nagyon kevés az üzleti szférában, a profitorientált vállalkozásoknál dolgozó diplomás munkaerő. Részben emiatt sem tudnak a helyi cégek exportálni, a külföldi működő tőke letelepedni, mivel hiányzik a kvalifikált (idegen nyelvet, menedzsment tudást, üzleti ismereteket stb. bíró) vállalati szakember gárda.

A 27 ország régióit együtt vizsgálva az egy lakosra jutó GDP és a felsőfokú végzettségűek aránya között **pozitív lineáris korrelációs kapcsolat** mutatható ki (+0,49). Ez a kapcsolat csak azt jelzi, hogy ahol magasabb a felsőfokú végzettségűek aránya, ott valószínűleg fejlettebb a régió gazdasága is. A kvalifikált munkaerő részben oka, részben következménye a gazdasági fejlődésnek, ezáltal a versenyképességnek is. Mivel az iskolai képzés éveket, avagy inkább évtizedeket vesz igénybe, ezért a hazai régiók versenyképessége javításának legfőbb akadálya valószínűleg a nemzetközileg versenyképes, az üzleti életben foglalkoztatható munkaerő hiánya. De nemcsak a nemzetközi versenyhez, hanem a színvonalas helyi üzleti szolgáltatásokhoz is szükséges a kvalifikált munkaerő.

A fenti adatokból adódó következtetéseket összegezve, Magyarország versenyképessége az országok közötti rangsorok alapján kedvező, a fejlett országokat követve a 30. hely körül vagyunk. Az alapkategóriákat tekintve azonban még jócskán elmaradunk az EU tagországoztól. A magyar régiókban alacsony a foglalkoztatottság, de a munkatermelékenység sem magas, kivéve a központi régiót (és talán a közép- és nyugat-dunántúlit). Míg négy régió versenyképessége kifejezetten gyenge, még a csatlakozó országok régióinak átlagát is alig haladja meg. Különösen szembeötlő a **felsőfokú végzettségű munkaerő hiánya**, amely komoly akadálya lehet annak, hogy az EU-ba belépve az új, tudásalapú regionális specializációban a vidéki magyar régiók sikeresen szerepeljenek.

## 10.2. A magyar régiók és megyék versenyképessége

A magyar régiók és megyék egymáshoz viszonyított versenyképességét a fenti összehasonlító nemzetközi módszerhez hasonlóan először a két alapkategória alapján vizsgáljuk: a munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta szerint. Ez a megközelítés eredendően a versenyképesség egységes fogalmához és méréséhez kötődik, csak a már megvalósult gazdasági tényeket összegzi. Viszont az alapkategóriák időbeli változása jól áttekinthetővé teszi a régiók, megyék helyzetét, a közelmúltban lezajlott folyamatok mérhető hatásait, közte a regionális gazdasági növekedés mozgatórugóit.

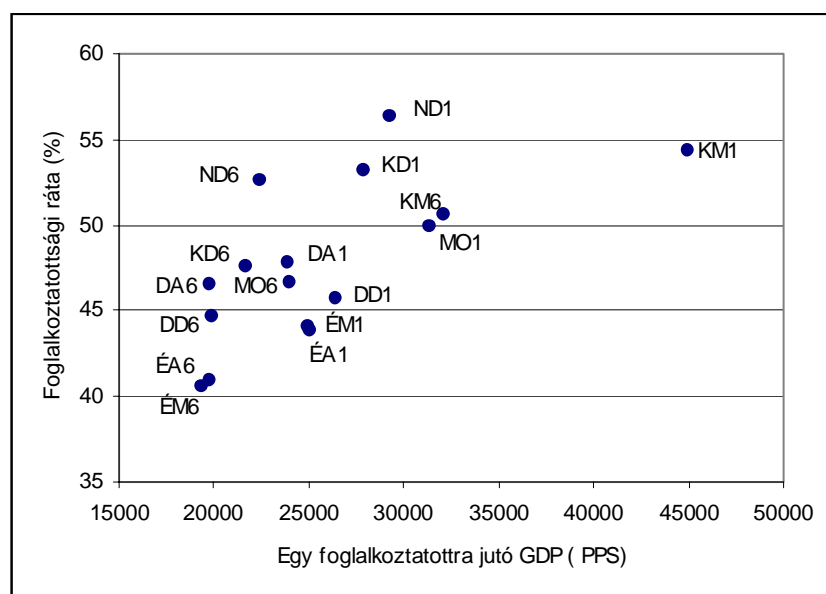
Az alapkategóriákon alapuló vizsgálat csak a versenyképesség néhány mutatóját tárja fel, de nem tér ki az alaptényezőkre, amelyekről pedig a versenyképesség javulása függ. Ezen hiányosság kiküszöbölésére a piramis-modell alapján egy **komplex összemérési módszer** kidolgozására teszünk kísérletet: 35 mutatót felhasználva a megyék versenyképességének bemutatásához. Ez az összemérési módszer már az alaptényezőket is figyelembe veszi, illetve az alapkategóriák időbeli változását. Ezáltal a régiók versenyképességéről a korábbiakhoz képest árnyaltabb képet kaphatunk és megalapozottabb javaslatokat lehet kidolgozni a területfejlesztési elképzelésekhez.

### 10.2.1. A versenyképesség dinamikus változása

A fejezet korábbi részén a magyar régiók versenyképességét az alapkategóriák alapján, az EU tagállamok, avagy a csatlakozó országok régióival összevetve egy adott időpontban, azaz statikus szemléletben néztük. A versenyképesség meghatározott évben megfigyelhető szintje mellett az is tanulságos lehet, hogyan változott egy adott időszakban egy-egy régió versenyképessége, azaz milyen a dinamikája. A régiókat, megyéket az 1996-os és a 2001-es évek adatai alapján, a két versenyképességi alapkategóriát felhasználva vizsgáljuk. A foglalkoztatottságnál a 15-74 éves népesség munkaerő-felméréséből származó adatokat alkalmazzuk.

Magyarországon mindegyik régió versenyképességének javulásában egyaránt szerepet játszott a **munkatermelékenység és foglalkoztatottság növekedése**, mégha eltérő mértékben is (10.5. ábra). Három régióban nemcsak az adott években az adatok abszolút szintje (az egyes tengelyeken mérve), hanem az időszak során változásuk üteme (az elmozdulás nagysága és iránya) is magas. A további négy régióban jóval kisebb az egyes mutatók abszolút értéke, de az elmozdulás is inkább csak egy-egy tengely mentén történt. Amíg Észak-Magyarországon és Észak-Alföldön a foglalkoztatottság nőtt, addig Dél-Dunántúlon és Dél-Alföldön inkább a munkatermelékenység. Ezen négy régió 1996-hoz képest, pont az eltérő fejlődési pályák miatt, 2001-re közelebb került egymáshoz.

10.5. ábra A magyar régiók versenyképességi alapkategóriái és változásuk (1996-2001)



Forrás: a szerző saját számítása.

Megjegyzések: KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, EM: Észak-Magyarország, EA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld. A régiók nevei melletti 6-os szám az 1996., az 1-es szám a 2001. év adatait jelöli.

Az adatok alapján egyértelműen megerősíthetők a korábban írottak (lásd 9. fejezet), hogy **nemcsak a munkatermelékenység javulása** áll a közép-magyarországi, nyugat-dunántúli és közép-dunántúli régiók versenyképességének növekedése mögött, hanem a foglalkoztatottság magas szintje is. A többi négy régió versenyképessége csak kissé erősödött, mind a foglalkoztatottság, mind a munkatermelékenység javulása nagyjából hasonló mértékben változott. Szembetűnő, hogy amíg 1996-ban ebben a négy régióban a munkatermelékenységet tekintve alig volt eltérés, addig 2001-ben a dél-alföldi régió egyértelműen lemaradt, míg a Dél-Dunántúlon a többi három régióhoz képest dinamikusabb volt a munkatermelékenység növekedése. Az észak-magyarországi és észak-alföldi régiók nagyon hasonló fejlődést produkáltak, az időszak elején és végén szinte megegyeznek az adataik mindkét alapkategóriánál.

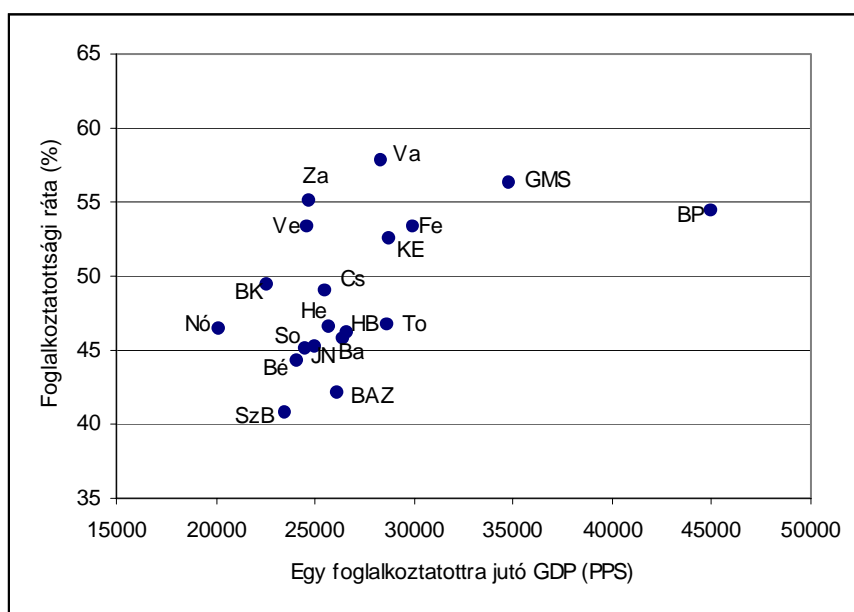
A régiók versenyképességének összehasonlító elemzését követve a **megyék helyzete**<sup>183</sup> is vizsgálható a munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta szerint (10.6.

<sup>183</sup> A 19 megye két időpontban történő ábrázolása túl bonyolult, szinte áttekinthetetlen ábrát eredményezett, emiatt eltekintettem tőle.



ábra). Érzékelhető, hogy 2001-ben hat megye (és a főváros) versenyképessége viszonylag erős, míg a többi megye hasonló értékekkel bír, szinte egy kupacban található. Pontosabban, a közép- és nyugat-dunántúli régiók négy megyéjében a munkatermelékenység magas, kettőben átlagos, míg a foglalkoztatottság a hat megye mindegyikében hazai szempontból kiemelkedő, meghaladja az 52 %-ot. A másik négy régió megyéiben mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottság közel hasonló nagyságú.

10.6. ábra A megyék versenyképességi alapkategóriái (2001)



Forrás: a szerző saját számítása.

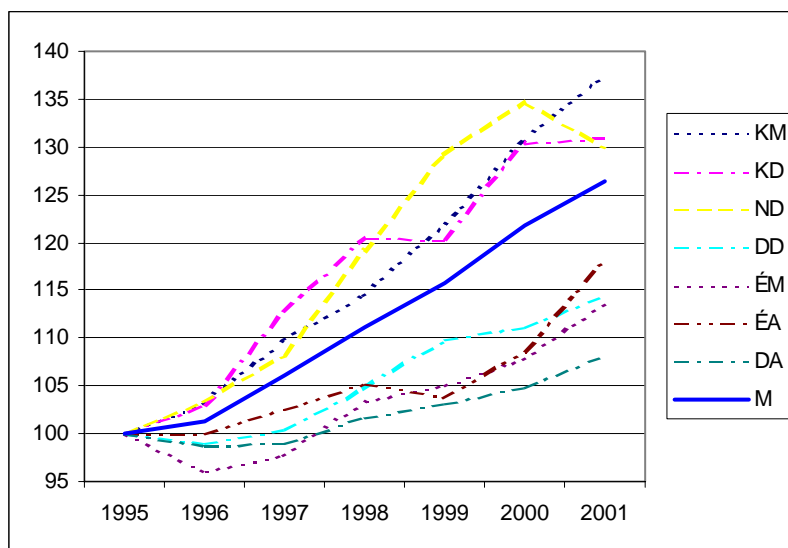
Megjegyzés: BP: Budapest és Pest együtt, Fe: Fejér, KE: Komárom-Esztergom, Ve: Veszprém, GMS: Győr-Moson-Sopron, Va: Vas, Za: Zala, Ba: Baranya, So: Somogy, To: Tolna, BAZ: Borsod-Abaúj-Zemplén, He: Heves, Nó: Nógrád, HB: Hajdú-Bihar, JN: Jász-Nagykun-Szolnok, SzB: Szabolcs-Szatmár-Bereg, BK: Bács-Kiskun, Bé: Békés, Cs: Csongrád

Egyértelműen kitetszik az ábrákból, annak ellenére hogy mindegyik régió heterogén, azaz eltérő versenyképességű megyékből áll, a **régiókon belüli megyék között erősödik a hasonlóság**. Nemcsak a közép- és nyugat-dunántúli régiókban levő megyék, de az elmaradott régiókon belül levő megyék mutatói is közelítenek egymáshoz, azaz érvényesülnek bizonyos regionális tendenciák is. Az ellentmond a „sztereotípiáknak”, hogy a munkatermelékenység Borsod-Abaúj-Zemplénben magasabb, mint másik tíz megyében (köztük dunántúliakban), továbbá Szabolcs-Szatmár-Bereg értéke meghaladja Bács-Kiskun és Nógrád megyéjét.

### 10.2.2. Versenyképesség és gazdasági növekedés

A versenyképesség lényegében **fenntartható gazdasági növekedést** jelent. Közismert, hogy Magyarország GDP-jének növekedése (volumenindexen, alapáron) 1995-től 2001-ig 26,5 % volt, ami 4,0 % éves (mértni) átlagnak felel meg. A régiók összehasonlítható áron (volumenindexen) mért gazdasági növekedése nem adható meg pontosan, mivel Magyarországon ehhez szükséges területi árindexeket nem számolnak. Emiatt a régiók gazdasági növekedése csak becsülhető, pl. az éves fogyasztói árindexszel deflálva a folyóáras értékeket. Ez nagyon durva becslés, amely véleményem szerint részletes elemzéshez ugyan nem alkalmazható, de a trendek elnagyolt érzékeltetésére felhasználható.

10.7. ábra A régiók gazdasági növekedése összehasonlítható áron (1995=100%)



Forrás: a szerző saját számítása.

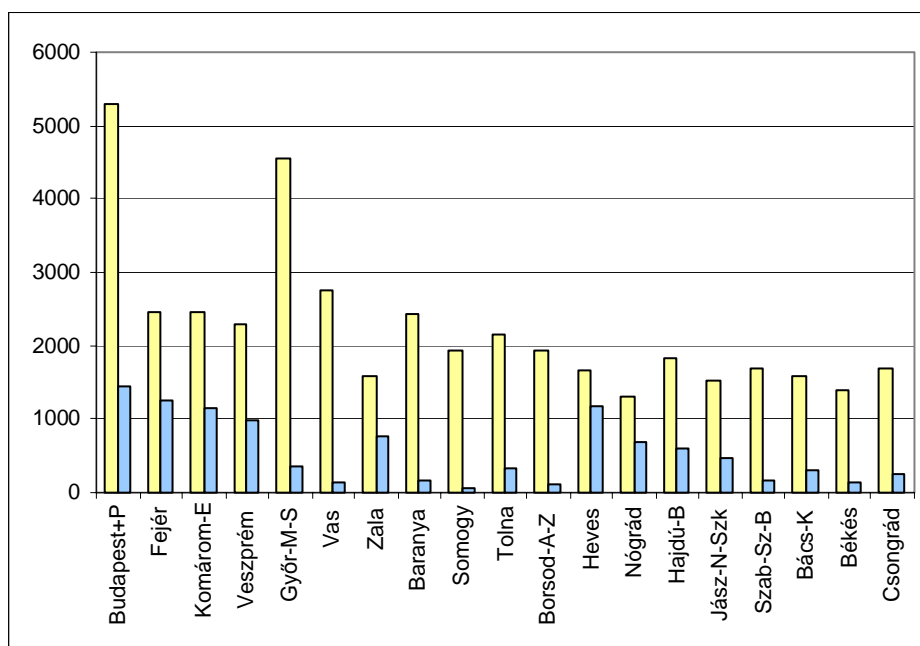
Megjegyzés: KM: Közép-Magyarország, ND: Nyugat-Dunántúl, KD: Közép-Dunántúl, DD: Dél-Dunántúl, EM: Észak-Magyarország, EA: Észak-Alföld, DA: Dél-Alföld, M: Magyarország.

A **regionális gazdasági növekedés** becsült alakulása hasonló trendet jelez a korábban ismertett többi mutatóhoz: a dinamikus országos növekedés területileg igen egyenlőtlenül következett be (10.7 ábra). Három régióban elkezdődött egy felzárkózási periódus, a vizsgált időszakban lendületes fejlődés zajlott le. A másik négy régió gazdasági növekedése nagyjából az EU átlag körül mozgott, illetve kissé elmaradt tőle. Azaz Magyarország 1995 utáni imponáló gazdasági növekedését három régió „pörget-

te”, másik három régió kissé lassította, míg a dél-alföldi régió már erősen „visszafogta”. Nyilván a régiók gazdasági növekedése részben elfedi a régiókon belüli megyék növekedése közötti különbségeket.

Az egységes versenyképesség fogalmának értelmezésekor a gazdasági növekedést a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára vezettük vissza. Kérdés: a **megyék gazdasági növekedéséhez** mennyiben járult hozzá a munkatermelékenység és mennyiben a foglalkoztatottság javulása? Az egy lakosra jutó GDP 1996 és 2001 közötti, PPS-ben megadott növekményéből indultunk ki, mivel a fogyasztói árindexszel történő deflálás megyék esetén már nagyon durva közelítést eredményezne. A két alapkategória hatását a megyék egy lakosra jutó GDP növekményére standardizálással számoltuk ki. Amint említettük, a PPS-ben megadott növekmény kb. kétszerese a volumenindexen számolt gazdasági növekedésnek, emiatt a megyékre kiszámolt értékek is csak jelzésértékűek.

10.8. ábra Az egy lakosra jutó GDP növekedésének résztényezői 1996 és 2001 között (PPS)



Forrás: a szerző saját számítása.

Megjegyzés: a baloldali oszlop a munkatermelékenység, a jobboldali a foglalkoztatottság javulásának hatását mutatja a gazdasági növekedésre.

Megállapítható, hogy Magyarország mindegyik megyéjében mind a foglalkoztatottsági ráta emelkedése, mind a munkatermelékenység javulása befolyásolta a gazdasági növekedést, mégha eltérő mértékben is (10.8. ábra). Mindenütt jelentősebb volt a

munkatermelékenység javulásának hatása, amely a Dunától nyugatra erősebben hatott, mint attól keletre (Lengyel 2002d).

A foglalkoztatottság javulása is inkább a fejlettebb megyékben gyakorolt nagyobb befolyást a növekedésre, illetve Heves megyében. Összességében elmondható, hogy a közép-magyarországi térségen és Győr-Moson-Sopron megyén kívül a **munkatermelékenység mindenütt nagyjából hasonló hatást gyakorolt a gazdasági növekedésre**, a Dunától nyugatra 2000 PPS feletti (kivéve Zala megyét), attól keletre 2000 PPS alatti növekedést generálva. Az elmaradottabb megyékben a lassú növekedési ütem, illetve az éleződő területi különbségek inkább az alacsony szintű foglalkoztatottságra vezethetők vissza.

A fentiek alapján úgy tűnik, hogy az alapkategóriák alkalmasak a régiók, megyék versenyképességének összemérésére, és jól érzékeltethető egy-egy területi egység versenyképességének időbeli alakulása is. Semmilyen információt nem adnak viszont arról, hogy milyen társadalmi-gazdasági folyamatok, milyen tényezők állnak az egyes régiók, megyék versenyképességének háttérben. Az egységes versenyképesség felhasznált alapkategóriái inkább csak okozatokat jelenítenek meg, még ha a szokásos statisztikai mutatókhoz képest árnyaltabb képet is nyerhetünk a területi folyamatok alakulásáról.

### 10.3. A megyék versenyképességének komplex vizsgálata

Az egységes versenyképesség fogalma a gazdasági növekedés bizonyos kiterjesztésének tekinthető, de ellentétben a gazdasági növekedéssel (ahol a GDP általánosan elfogadott), **nem jellemezhető és nem mérhető egyetlen mutatóval**. Az ismertett alapkategóriák mellett a versenyképességre ható különböző tényezőket mutatók sokaságával lehet megbecsülni. Két alapállás figyelhető meg a szakirodalomban (lásd 6., 7. és 8. fejezetek):

- A versenyképességhez kötődő tényezőket külön-külön vizsgálják, a területi egységeket tényezőnként vetik össze és **nem készül komplex rangsor** (pl. DTI, WB, EU Competitiveness Report).
- Kombinált rangsormódszerekkel a tényezőcsoportokat súlyozva egy **komplex versenyképességi rangsort** állítanak fel (pl. IMD, WEF).

A kétféle módszert érdemes kombinálni, mégpedig a piramis-modell logikai szerkeze alapján. Egyrészt a magyar megyék vizsgálatához a piramis-modellre támaszkodva a nemzetközi példák és az elérhető magyar adatbázisok alapján megadható egy mutatórendszer, amelynek segítségével rangsorolni (pontosabban súlyozni) lehet a területi egységeket versenyképességük szerint.

Kétféle súlyozásra van szükség, amelyek segítségével megadható:

- egy **statikus** (stock típusú adatok), azaz a jelenlegi helyzetet tükröző sorrend,

- másrészt egy **dinamikus** (flow típusú adatok), az elmúlt évek változásainak irányát jelző sorrend.

A kétféle sorrend kombinációjából készíthető egy **komplex rangsor** is, illetve kidolgozható a versenyképesség szintjét (statikus versenyképesség) és növekedési ütemét (dinamikus versenyképesség) egyaránt figyelembe vevő tipizálás. A fejezetben részletesen bemutatjuk a kétféle rangsort és kombinációjukat is. Megjegyezzük, hogy az adatbázis felhasználásával több matematikai-statisztikai futtatást is elvégeztünk (SPSS segítségével faktor- és klaszteranalízist, illetve többdimenziós skálázást), de korábbi vizsgálatainkkal összhangban azt állapítottuk meg, hogy a korrekt matematikai-statisztikai vizsgálathoz túl kicsi az elemszám (Lengyel 1996, 1999). A 19 megye túl kevés, nem is beszélve a 7 régióról, emiatt a létrejött típusok nem mondanak többet, mint ami az egyszerű leíró elemzésből is nyilvánvaló, utóbbi pedig sokkal szemléletesebb. Mint bemutattuk, az *IMD* is az egyes tényezőcsoportokat azonos súlyokat alkalmazva vonta össze, de a *WEF* is sztenderd súlyokat alkalmaz. Az általunk kidolgozott módszer logikájában hasonló a fenti két rangsormódszerhez.

### 10.3.1. Az eljárás és a mutatórendszer

Az egységes versenyképesség fogalmat és az arra épülő piramis-modellt és szintjeit vettük alapul a **komplex összemérési eljárás** kidolgozásakor. Az **alapkategóriákra** rendelkezésre állnak a hazai regionális és megyei adatok, viszont az **alaptényezőknél** több olyan mutatót is célszerű lenne figyelembe venni, amely adatok egy része nincs meg a hazai területi adatgyűjtésekben (pl. a magáncégek által folytatott kutatásokról), avagy a társadalmi tőke jellemzőiről, esetleg a tőkejövedelmek területi eloszlásáról. A piramis-modellben szereplő **sikerességi faktorokat nem vettük figyelembe**, főleg mérhetőségi problémák miatt.

Nyilvánvaló, hogy az **alapkategóriák**, amelyek mérhető tényezőket mutatnak, lényegében a lezárult folyamatokat és gazdasági eseményeket összegzik, azaz **ex post jellegűek**. Az **alaptényezők** ezzel ellentétben inkább az elkövetkező időszak várható fejleményeit jelzik, azaz **ex ante típusúak**.

Az alaptényezőkhöz tartozó mutatók körét két szempont alapján dolgoztuk ki:

- (a) Figyelembe vettük az elismert, a korábbi fejezetekben bemutatott versenyképességi kutatások eredményeit: az *UK* regionális versenyképességi mutatóit (8.1.3. alpont), az *IMD* (6.2.1. pont), a *WEF* (6.2.2. pont), a *Világbank* (6.3.1. pont), valamint az európai versenyképességi jelentés (7.2.3. pont) anyagában szereplő indikátorokat.
- (b) A mutatók körének kialakításakor tekintettel voltunk a magyar területi információs rendszerek által nyújtott lehetőségekre.

A fentiek alapján az empirikus vizsgálathoz a mutatók két nagyobb csoportját képeztük: a versenyképesség közvetlenül mérhető mutatóit (alapkategóriák) és a közve-

tetten ható tényezőket (alaptényezők). A nemzetközi tapasztalatok is ellentmondók, ezért hosszas szakmai egyeztetések után alakult ki a vizsgált mutatók köre, amelyek egy része nyilván vitatható. Pl. az alkalmazotti bérek részben a tényezőjövedelmekhez tartoznak (munkajövedelmek), de utalnak a munkatermelékenységre is (természetesen hosszabb távon magasabb termelékenység esetén emelkedhetnek a munkabérek), de egyúttal jelzik a humán tőke színvonalát is.

A **statikus versenyképességet** a 2000-es év adatai alapján elemeztük (erre az évre álltak rendelkezésünkre<sup>184</sup> a területi GDP adatok), az alapkategóriák és alaptényezők mutatói esetén egyaránt. Az alapkategóriák mutatóinak segítségével az elmúlt évek változását is figyelembe vettük, azaz **dinamikus versenyképességet** is számoltunk. Az eltérő dimenziójú (mértékegységű) mutatók összevont kezeléséhez az *IMD*, illetve a *WEF* által is használt **kombinált rangmódszerből** indultunk ki. Annyiban módosítottuk, hogy nem rangskálát, hanem intervallumskálát használtunk, az egyes mutatóknál adódott értékeket 0-10 közötti skálára transzformáltuk (10-es lett a maximális érték, míg 0 a minimális).

Összesen **35 mutatót** vettünk figyelembe mindegyik megyére. Az alapkategóriákhoz soroltuk a globális integráltságot is, az öt alaptényező mindegyikét több mutatóval jellemeztük. Ugyanazon alapkategóriához (illetve alaptényezőhöz) tartozó mutatók sztenderdizált (0-10 közötti skálára transzformált) értékeit összeadtuk és átlagoltuk. A végső statikus versenyképesség méréséhez az alapkategóriákhoz tartozó mutatókat 2-es, az alaptényezők esetében 1-es súllyal vettük figyelembe, az így kapott értéket szintén 0-10 közé transzformáltuk. Ezáltal mindegyik területi egység **statikus versenyképességére** kaptunk egy 0-10 közötti értéket. A **dinamikus versenyképesség** megyénkénti súlyait is hasonlóan számoltuk ki (csak az alapkategóriák 12 mutatójára), ugyanúgy 0-10 közé transzformáltuk, így együtt vizsgálhatók és összevonhatók a statikus értékekkel.

A felhasznált mutatók megnevezése és mértékegysége:

## I. A versenyképesség alapkategóriái és mutatóik

### (a) Megyei jövedelmek

1. Az egy lakosra jutó területi GDP (2000-ben) és változása 1996-2000 között (PPS).
2. Az egy lakosra jutó személyi jövedelemadó-alapot képező jövedelem (2000-ben) és változása 1996-2000 között (e.Ft).

### (b) Munkatermelékenység

3. Az egy foglalkoztatottra jutó területi GDP (2000-ben) és változása 1996-2000 között (PPS).

---

<sup>184</sup> Az összeméréshez használt adatbázist 2002 nyarán állítottuk össze, akkor csak a KSH 2000-es területi GDP adatai álltak rendelkezésünkre.

4. Az egy alkalmazottra jutó hozzáadott érték az iparban (2000-ben) és változása 1996-2000 között (eFt).
5. Az egy adózóra jutó személyi jövedelemadó-alap (2000-ben) és változása 1996-2000 között (eFt).

(c) *Foglalkoztatottság*

6. A foglalkoztatottsági ráta (2000-ben) és változása 1996-2000 között.
7. A munkanélküliségi ráta (2000-ben) és változása 1996-2000 között.
8. A személyi jövedelemadót fizetők ezer lakosra jutó száma (2000-ben) és változása 1996-2000 között.

(d) *Globális integráltság (nyitottság)*

9. Az egy lakosra jutó export (2000-ben) és változása 1998-2000 között (USD).
10. Az exportból a XV-XVIII. árucsoport részesedése (2000-ben) és változása 1998-2000 között.
11. A kereskedelmi integráltság  $((\text{export} + \text{import}) / 2 * \text{GDP})$  2000-ben és változása 1998-2000 között.
12. A külföldi vendégéjszakák száma ezer lakosra számolva a kereskedelmi szálláshelyeken 2000-ben és változása 1996-2000 között.

## II. A versenyképességet befolyásoló alaptényezők és mutatóik

(e) *Kutatás-fejlesztés, technológia, innovációs kapacitás*

13. Kutatás-fejlesztéssel foglalkozók aránya (számított létszám) az alkalmazottakból (% , 2000).
14. Tudományos fokozattal rendelkezők ezer lakosra jutó száma (fő, 2000).
15. A kutató-fejlesztő helyek ráfordításai a GDP arányában (MFt, 2000).
16. Az egy lakosra jutó eszköz (gép, berendezés és jármű) beruházás (MFt, 2000).

(f) *Kis- és középvállalkozások*

17. Működő vállalkozások ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
18. Működő kisvállalkozások (10-49 alkalmazott) ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
19. Jogi személyiségű vállalkozások ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
20. Gazdasági társaságok aránya a működő gazdasági szervezetekből (% , 2000).

(g) *Kívülről jövő befektetések, külföldi működő tőke*

21. Egy lakosra jutó befektetett külföldi tőke (MFt, 1999).
22. Külföldi érdekeltségű vállalkozások ezer lakosra jutó száma (db, 1999)
23. A külföldi érdekeltségű vállalkozások jegyzett tőkéjében a külföldi részesedés nagysága (MFt, 1999).
24. Egy lakosra jutó feldolgozóipari külföldi tőke (MFt, 1999).

*(h) Infrastruktúra és humán tőke*

25. Az öregedési index (% , 2000).
26. Korhatár alatti rokkantsági nyugdíjasok aránya a 40-59 éves korosztályhoz viszonyítva (% , 2000).
27. ISDN vonalak ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
28. Egy km vízhálózatra jutó közüzemi szennyvízcsatorna-hálózat (m, 2000).
29. Szállodai szállásférőhelyek ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
30. A személygépkocsik ezer lakosra jutó száma (db, 2000)
31. Hálózati telefonvonalak és mobiltelefonok ezer lakosra jutó száma (db, 2001).

*(i) Intézmények és társadalmi tőke*

32. A nonprofit szervezetek ezer lakosra jutó száma (db, 2000).
33. Az ipari parkokban dolgozók aránya az összes megyei alkalmazottakhoz viszonyítva (% , 2000).
34. A felsőfokú intézményekben nappali tagozatos hallgatók ezer lakosra jutó száma a szülők lakóhelye szerint (fő, 2000).
35. A domain szerverek ezer lakosra jutó száma (db, 2001).

Az adatok forrása: KSH adatforrások (Területi Statisztikai Évkönyvek, STADAT, T-STAR), valamint Hírközlési Főfelügyelet, MTA RKK ATI, GM (ipari parki adatok). A fenti mutatórendszer segítségével, kombinált rangmódszeren alapuló összehasonlító eljárást felhasználva megkaptuk a **megyék versenyképességének komplex mutatóját**. Nyilván a módszer jellegéből adódóan ez a komplex mutató csak egy összehasonlító értékelésre, összemérésre ad módot, mivel a megyék adatainak eltéréseiből indultunk ki. Megjegyezzük, hogy a mutatók többségét külön-külön elemeztük a 9. fejezetben.

**10.3.2. A megyék komplex versenyképessége**

Az ismertett mutatók felhasználásával az összemérési eljárás során mindegyik megyére két súlyt kaptunk: az egyik a megye statikus, míg a másik dinamikus versenyképességi indexét adta meg. A két skála alapján rangsorokat képezhetünk (10.7. táblázat). A kétféle rangsor természetesen eltér egymástól, hiszen másféle logika alapján jöttek létre. A két súlyozás közötti lineáris korrelációs együttható értéke (+0,64) közepesen erős kapcsolatra utal.

A **statikus versenyképesség** alapján a főváros után a nyugat- és közép-dunántúli régiók megyéi következnek, majd Csongrád, Heves, Hajdú-Bihar stb., míg a sor végén Borsod-Abaúj-Zemplén, Békés, Nógrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyék állnak. Azaz a több versenyképességi alapkategóriánál, alaptényezőnél és mutatóinál kialakult sorrend (lásd 9. fejezet) figyelhető meg itt is, holott 35 mutató információinak összegződéséből jött létre ez a súlyozás. A hasonlóságra utal az is, hogy a 2001-es egy lakos-



ra jutó GDP értékek és a statikus versenyképességi indexek közötti **lineáris korrelációs együttható értéke (+0,93)** igen erős kapcsolatot jelez. Nyilván a figyelembe vett 35 mutató nem független egymástól, hanem ugyanazon gazdasági növekedés háttérfolyamatainak más-más vetületéről tájékoztatnak (fellép a multikollinearitás).

10.7. táblázat A megyék versenyképességi rangsorai

Megyék	Statikus versenyképesség	Dinamikus versenyképesség	Komplex versenyképességi rangsor
Budapest+Pest	1 (7,1)	4-6 (5,8)	2-3 (12,9)
Győr-Moson-Sopron	2 (6,5)	1 (7,6)	1 (14,1)
Fejér	3 (6,1)	2 (6,8)	2-3 (12,9)
Vas	4 (5,6)	8 (5,1)	4 (10,7)
Komárom-Esztergom	5 (4,1)	4-6 (5,8)	5 (9,9)
Veszprém	6 (3,8)	4-6 (5,8)	6 (9,6)
Zala	7 (3,5)	10 (3,9)	9 (7,4)
Csongrád	8 (3,2)	16-17 (2,9)	11 (6,1)
Heves	9 (2,8)	7 (5,4)	7 (8,2)
Hajdú-Bihar	10-11 (2,7)	18 (2,5)	16 (5,2)
Baranya	10-11 (2,7)	14 (3,2)	12 (5,9)
Tolna	12 (2,4)	15 (3,1)	14-15 (5,5)
Somogy	13 (2,2)	12-13 (3,5)	13 (5,7)
Jász-Nagykun-Szol.	14-15 (2,0)	16-17 (2,9)	17 (4,9)
Bács-Kiskun	14-15 (2,0)	12-13 (3,5)	14-15 (5,5)
Borsod-Abaúj-Zemp.	16 (1,9)	9 (4,3)	10 (6,2)
Békés	17 (1,6)	19 (1,6)	18 (3,2)
Nógrád	18 (1,2)	3 (6,3)	8 (7,5)
Szabolcs-Szatmár-B.	19 (0,5)	11 (3,8)	19 (4,3)

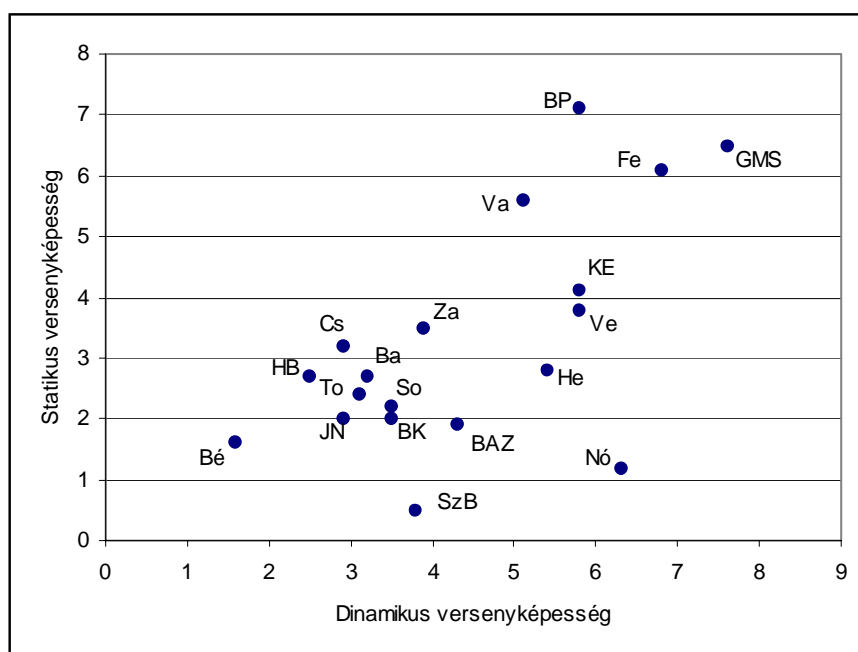
Forrás: a szerző saját számítása.

Megjegyzés: a rangszámok mögött zárójelben a súlyszámok állnak.

A **dinamikus versenyképesség**, az alapkategóriákhoz tartozó mutatók időbeli változása alapján nyilvánvalóan másféle súlyokat és ezáltal más sorrendet kapunk (a két-féle súlyozás közötti lineáris korrelációs együttható értéke +0,52). Ebben a rangsorban is a nyugat- és közép-dunántúli régiók megyéi állnak elől, de közéjük befért Nógrád megye is. A dunántúli megyéket követi közvetlenül Heves és Borsod-Abaúj-Zemplén megye, közrefogva Vas és megelőzve Zala megyét. A sor végén pedig az Alföld déli és keleti megyéi következnek: Csongrád, Jász-Nagykun-Szolnok, Hajdú-Bihar és Békés megye. Azaz annyiban újrendeződött a szokásos területi különbség, hogy viszonylag dinamikus fejlődést tudtak felmutatni az elmaradott és erősen támogatott északi megyék, amelyek igen alacsony szintről indultak és így kisebb abszolút változás is nagyobb üteműnek, erőteljesebb elmozdulásnak tűnik.

A **komplex versenyképességi rangsor** a statikus és dinamikus versenyképességi súlyszámok egyszerű összegzéséből származtatott rangsor. Emiatt a statikus, azaz a szokásos fejlettségi sorrendet csak az észak-magyarországi régió megyéi rendezik át. A 2001-es egy lakosra jutó GDP értékek és a komplex versenyképességi indexek közötti lineáris korrelációs együttható értéke (+0,82) erős kapcsolatot jelez. Tehát a fejlettség és a versenyképesség között szoros a kapcsolat, de láthatók az eltérések is.

10.9. ábra A megyék dinamikus és statikus versenyképessége



Forrás: a szerző saját számítása.

Megjegyzések: BP: Budapest és Pest együtt, Fe: Fejér, KE: Komárom-Esztergom, Ve: Veszprém, GMS: Győr-Moson-Sopron, Va: Vas, Za: Zala, Ba: Baranya, So: Somogy, To: Tolna, BAZ: Borsod-Abaúj-Zemplén, He: Heves, Nó: Nógrád, HB: Hajdú-Bihar, JN: Jász-Nagykun-Szolnok, SzB: Szabolcs-Szatmár-Bereg, BK: Bács-Kiskun, Bé: Békés, Cs: Csongrád

A kétféle versenyképességi súlyozás alapján jól szemléltethető a megyék egymáshoz viszonyított versenyképességi pozíciója, nemcsak a két eltérő logikájú súlyozásból adódó területi különbségek, de lényegében a **komplex versenyképességi rangsor is árnyaltabban jeleníthető meg** (10.9. ábra). Az ábra alapján egyértelműen az emelhető ki, hogy hat megye versenyképessége erős, amelyek az ábra jobb felső negyedében vannak: Budapest (Pest megyével), Győr-Moson-Sopron, Fejér, Vas, Komárom-Esztergom és Veszprém megyék. Az egyes mutatók korábbi elemzéseiben (lásd 9. fejezet) kevésbé markánsan jelent meg, de a két dunántúli megye, Komárom-

Esztergom és Veszprém dinamizmusa is élénk, azaz várhatóan elkezdik felzárkózásukat a fejlett dunántúli megyékhez, az alaptényezőik szerinti ellátottságuk erre utal. A két fejlett dunántúli régió megyéiből egyedül Zala megye versenyképessége gyenge, habár dinamikája így is meghaladja az országos átlagot. Tehát a 35 statikus mutató (+12 dinamikus mutató) alapján történt összemérési módszer is megerősíti a közismert megállapítást, hogy a **Budapest-Balaton-Sopron térség Magyarország „versenyképességi pólusa”**.

Az is egyértelműen érzékelhető, hogy az **északi és észak-keleti térség négy megyéjében** (Nógrád, Heves, Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs-Szatmár-Bereg) a gazdasági fejlődés elindult. Még alacsony szintű a statikus versenyképességük, továbbra is nagyon elmaradottnak számítanak, de a versenyképesség dinamikája, a következő évek várható növekedési trendjei már kirajzolódnak. Az ábrán nyolc megye viszonylag egymáshoz közel található, a 2,5-3,9 közötti dinamikus és a 2,0-3,5 közötti statikus versenyképességi súlyintervallumok között. Ez a nyolc, hasonlóan gyenge statikus és dinamikus versenyképességű megye egy **összefüggő térséget alkot az ország déli-délkeleti sávjában**: Zala, Baranya, Somogy, Tolna, Bács-Kiskun, Csongrád, Jász-Nagykun-Szolnok és Hajdú-Bihar. A többitől elkülönül Békés megye, ahol nagyon gyenge mind a statikus, mind a dinamikus versenyképesség, nincsenek fejlődési tartalékok, kihasználható lehetőségek. Békés megye statikus fejlettsége jelenleg még magasabb, mint Nógrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg megyéké, de ez a két megye gyorsabban fejlődik és nemsokára utoléri Békés megyét.

10.8. táblázat A megyék kategorizálása versenyképességük szerint

Dinamikus versenyképesség	Statikus versenyképesség		
	Alacsony	Közepes	Magas
<b>Erősödő</b>	Nógrád	Komárom-Eszt. Veszprém	Győr-Moson-S. Fejér Budapest (+Pest)
<b>Átlagos</b>	Heves Szabolcs-Szatmár-B. Borsod-Abaúj-Z. Baranya Somogy Bács-Kiskun Tolna	Zala	Vas
<b>Gyenge</b>	Békés Hajdú-Bihar Jász-Nagykun-Sz.	Csongrád	

Forrás: a szerző saját számítása.

A fentieket figyelembe véve elvégezhető egy tipizálás a megyék versenyképességük alapján (10.8. táblázat). Mindkét kategóriánál a súlyszámok szerint három típust

képeztünk: a statikusnál alacsony (a súlyhatár: -3,0), közepes (3,1-5,0) és magas (5,1-), míg a dinamikusnál gyenge (-3,0), átlagos (3,1-5,5) és erősödő (5,5-) versenyképességgel bíró típusokat. Az intervallumhatárok megállapítása, megyéknek a három-három típusba történő besorolása a két rangsor és a versenyképességi ábra alapján elvégzett „szakértői” tipizálásból, nem pedig pontos számításokból adódott.

A súlyozással és rangsorokkal összhangban négy megye (benne a közép-magyarországi régió) statikus versenyképessége (lényegében fejlettsége) magas, másik négy megyéé közepes, míg a további 11 megyéé alacsony (azaz elmaradottak). A dinamikus versenyképesség (a fejlődés intenzitása) hat megyében magas, kilenc megyében átlagos, míg a maradék négy megyében gyenge. Ez azt is jelenti, hogy **nagyon eltérő sajátosságokkal rendelkező és különböző fejlődési fázisban levő megyék és régiók vannak**, emiatt nagyon különböző fejlesztési koncepciók kidolgozására és területi programok megvalósítására van szükség.

Nyilvánvaló, hogy a fenti megállapítások egy **összehasonlító vizsgálatból** származnak, azaz a megyéket intervallumskálán vetettük össze, emiatt a súlyok és a rangsorok csak a megyék egymáshoz viszonyított pozícióját, azaz a **relatív versenyképességet** mutatja, nem pedig abszolút értelemben vett fejlettséget és fejlődést. A fenti rangsorok és a tipizálás természetesen erősen függ a mutatórendszerrel, így az ismertett súlyozás és a típusok, a kapcsolódó megállapítások csak orientáló jellegűek. Az alkalmazott súlyozási módszer is igen egyszerű, hiszen mindegyik mutatót azonos súllyal vettük. Kezdeményezésünket kísérletnek szántuk, a későbbiekben bővebb és részletesebb adatbázis, érzékenyebb módszertan alapján elvégzendő vizsgálathoz ezek a szakmai tapasztalatok és észrevételek felhasználhatók.

#### 10.4. A versenyképesség hazai térbeliségéről

A nemzetközi összehasonlítások arra mutatnak rá, hogy Magyarország versenyképessége a hasonló fejlettségű országokéhoz hasonlít, a különböző rangsorokban a fejlettséget követve kb. a 30. helyen állunk. A legújabb nemzetközi felmérésekből viszont az is kiderül, hogy a makroökonómiai környezet, pontosabban a kormányzat hatékonysága gyenge, emiatt versenyképességi pozíciónk kissé romlott az utóbbi években.

A magyar **régiók versenyképességének** nemzetközi vizsgálata kimutatta, hogy az ország viszonylag kedvező, pontosabban nem kedvezőtlen helyzete csak a főváros és még két régió gazdasági fejlődéséből ered. Ezekben a térségekben gyorsan bővül a kibocsátás, habár a munkatermelékenység jócskán elmarad az EU átlagtól (a fővárosban már megközelítette), és a foglalkoztatottság is csak hazai viszonylatban kedvező. A többi magyar régióban mind a foglalkoztatottság, mind a munkatermelékenység alacsony szintű, az EU régiók átlagától jelentősen elmarad.

A versenyképesség komplex, több mutatóra alapozott vizsgálata megerősíti a regionális kutatások széles köre által megállapított nagytérségi területi különbségeket:

**három eltérő fejlődési szakaszban levő országrész van.** Az erős versenyképességű fővárosi, közép- és nyugat-dunántúli térségtől, mint **növekedési centrumtól** elkülönül az ország déli, délkeleti „félholdjában” levő, gyenge versenyképességű **statikus félperiféria**, valamint megfigyelhető az észak-keleti térségben egy alacsony fejlettségű, de a felzárkózást elkezdő **dinamikus félperiféria**. Ezek a különbségek a megyék szintjén is tetten érhetők. Az is szembevetendő, hogy a versenyképesség magas (statikus) szintjével rendelkező megyékben egyúttal a **legerősebb a dinamika is**, azaz a versenyképességi számítások a területi egyenlőtlenségek további növekedését prognosztizálják. Ezek az eltérő fejlődési pályák, növekvő területi egyenlőtlenségek a városfejlődésben is tetten érhetők (Timár-Váradi 2001).

Az egyes mutatók (lásd 9. fejezet) adatai és a komplex versenyképességi rangsorok, a tudásalapú gazdaság regionális specializálódása, a kompetitív regionális fejlődés szakaszai (lásd 4. fejezet) alapján a **magyar régiók három típusba** sorolhatók:

- A közép-magyarországi régió, Budapest és vonzáskörzete jelenleg **erős tudásalkalmazó: a beruházás-vezérelt szakaszból vált az innováció-vezérelt** szakaszba. A szolgáltatások dominánssá váltak és néhány világcég elkezdte fejlesztési bázisa egy részének idetelepítését. Tudatos fejlesztési stratégiával remény van hosszabb távon egy tudásteremtő régió kialakítására is.
- A nyugat-dunántúli és közép-dunántúli régiók **gyenge tudásalkalmazók: a beruházás-vezérelt szakaszban** vannak. Megjelentek a fejlett technológiát alkalmazó nagyvállalatok telephelyei, amelyek köré pár év múlva kiépülhetnek bizonyos támogató és kapcsolódó iparágak, beszállítói hálózatok. Kulcskérdés, hogy az innováció-orientált szakaszba történő átlépéshez alapvetően szükséges egyetemi és fejlesztő intézeti háttér mikorra tud kiépülni.
- A többi négy régió egyértelműen **neofordista: a tényező-vezérelt szakasz** elején jár. Az elmúlt tíz évben nem történt érdemi szerkezetváltás, pontosabban a leépült versenyképtelen tevékenységek helyett még nem jöttek létre versenyképes vállalatok. Ezek a régiók főleg hazai piacra termelnek, alig vannak nemzetközileg is versenyképes vállalataik. Az adatok vizsgálata kimutatta, hogy mindegyik alaptényezőnél komoly hiányosságok vannak.

A megyék versenyképességéről és típusaikról nagyjából ugyanazok állapíthatók meg, mint a régióknál. Itt nyilván Budapest és Pest megye értékelése megegyezik a fentivel, a 18 vidéki megye három típusba sorolható:

- Győr-Moson-Sopron és Fejér megyék **tudásalkalmazók: a beruházás-vezérelt szakaszban** vannak. Az export jelentős, a külföldi cégek elkezdtek kiépíteni beszállítói hálózataikat, a foglalkoztatottság szintje magas stb.
- Veszprém, Vas, Zala és Komárom-Esztergom megyék **fejlődő neofordisták: megfigyelhetők a beruházás-vezérelt szakasz első jelei**. Elindult a szerkezetváltás, megjelentek a külföldi cégek, fejlett az infrastruktúra (autópálya), a foglalkoztatottság magas stb.

- A többi 12 megye **tipikusan neofordista**: a **tényező-vezérelt szakasz** elején tartanak. Alig van traded jellegű iparáguk, a munkaerő összetétele is kedvezőtlen, az infrastruktúra színvonala alacsony.

A komplex versenyképességi rangsornál figyelembe vett öt alaptényezőnél megadott fejlesztési javaslatok egyaránt hozzájárulnak a megyék versenyképességének javulásához, a munkatermelékenység növekedéséhez és a magas szintű foglalkoztatottsági ráta kialakulásához. Azt is fontos kiemelni, hogy mind az öt tényező fejlesztése **csak alulról szerveződő regionális gazdaságfejlesztési programokkal** érhető el. A központi, centralizált országos terület- és gazdaságfejlesztés alig képes befolyásolni egy-egy régió, térség innovációs kultúráját, a KKV-k együttműködését, a társadalmi tőkét stb. A fentiekből az is kiderül, hogy a régiók versenyképességének javítása az elsősorban a régiók „belügye”, amihez a főhatóságok csak a háttérrel tudják biztosítani. Ez azért is így van, mivel a városok, megyék, régiók versenyeznek egymással: a befektetőkért, intézményekért, infrastruktúra fejlesztéséért, versenyképes szakemberekért stb., ha lehetőségük van rá, akkor „elszipkazzák” egymás elől ezeket a lehetőségeket.

*„Aki a faluból kiment, az azt akarja, hogy aki itt van a falun, az csak maradjon meg falusi bunkónak. Ők azért nem akarnának visszajönni, de aki beleszállt ebbe a sárba, azt nem engedik kimászni belőle.”*

*(Móricz Zsigmond: Boldog ember)*

## 11. A regionális versenyképesség javításáról

A magyar régiók és megyék főbb társadalmi-gazdasági helyzetének, a versenyképességhez kapcsolódó fontosabb jellemzőiknek vizsgálata és komplex elemzése kimutatta, hogy a térségek igen eltérő fejlettségi szinten állnak. Az egy lakosra jutó GDP és növekedési üteme, a munkatermelékenység, a foglalkoztatottság, az export stb. adatai éles és egyre növekvő területi különbségeket jeleznek. De nemcsak a mérhető gazdasági mutatókban, azaz mennyiségi jellegű tényezőkben vannak eltérések, hanem minőségi-ekben is, ugyanis a térségekben működő vállalatok tartós versenyelőnyeinek forrásai különbözőek. Régióként nagyon eltérő a munkaerő képzettsége, főleg a vállalatok globális versenyéhez szükséges felsőfokú végzettségüké, a vállalatok innovációs háttere, jegyzett tőkéjük területi eloszlása és ehhez kapcsolódva a vállalati térségi bázisok elhelyezkedése stb.

A hazai térségek nemcsak eltérő fejlettségi szinten állnak, hanem a most formálódó **regionális specializációban** is eltérő szerepet töltenek be, részben emiatt nagyon különböző fejlődési lehetőségekkel rendelkeznek. Ez azt jelenti, hogy a versenyképesség mindkét vetülete régióként máshogy jelenik meg: mind a versenyben való helytállás mérhető (ex post) közgazdasági kategóriái, mind a fejlődésre való képesség (ex ante) tényezői térségenként differenciáltan vannak jelen. Ebből adódóan régió típusonként (neofordista, tudásalkalmazó, tudásteremtő) más-más tényezők játszanak döntő szerepet a versenyképesség alakulásában.

A regionális versenyképesség vizsgálata nem korlátozódhat csupán az egyes mutatók, tényezők ismertetésére, a területi különbségek elemzésére és a régiók típusának megállapítására, hanem fel kell vázolni a **versenyképességet javító regionális gazdaságfejlesztési stratégiák főbb lépéseit** is. Egyértelmű, hogy régió típusonként más-más módon lehet a versenyképességet hatékonyan javítani: másféle reális célokat kell kitűzni, másféle eszközöket kell alkalmazni és máshogy kell menedzselni a regionális gazdaságfejlesztési stratégiákat is. Mindegyik régióban egyaránt kell központi kormányzati (top down) programokat és helyi (bottom-up) fejlesztési elképzeléseket megvalósítani, de ezek aránya a régiók típusától nagyon függ. Lényeges kérdés az is, hogyan lehet egy adott régió típusból egy másikba „átlépni” (trade-off), milyen fejlesztési

stratégiát kell kidolgozni és végrehajtani, hogy egy régió fejlődjön és átkerüljön a következő fejlődési szakaszba?

Jelen fejezetben először a regionális gazdaságfejlesztés néhány olyan alapgondolatát vázoljuk, támaszkodva a kompetitív regionális fejlődés ismertetett elemeire (lásd 4. fejezet), amelyek a régiók versenyképességének javítása során felhasználhatók. Ezt követően a piramis-modellből kiindulva az egyes régió típusok fejlesztési lehetőségeit elemezzük, kitérve a hazai sajátosságokra. A magyar régiók és megyék vizsgálata során kiderült, hogy a neofordista típusúak vannak túlsúlyban, míg tudásalkalmazónak csupán néhány megye minősíthető, míg a közép-magyarországi régióban már megfigyelhetők bizonyos tudásteremtő jegyek is. Végül a regionális hálózatok szerveződésének és a klaszter-alapú gazdaságfejlesztésnek azon elemeire térünk ki, amelyek felhasználhatók a magyar régiók és megyék versenyképességét javító programok kidolgozásához.

### 11.1. A regionális gazdaságfejlesztés néhány alapgondolata

A régiók versenyképességének javítására többféle stratégiát dolgoztak ki: szerkezet-átalakítás-, kínálat-, kereslet-orientált stb. (Horváth 1998; Rechnitzer 1998). A globalizációs folyamatok hatására egyre inkább felismerést nyert, hogy nemcsak a központi kormányzatok feladata a regionális fejlesztési programok kidolgozása, hanem be kell vonni a helyi kormányzatokat és az üzleti szféra képviselőit is. Főleg a fejlett országok kevésbé fejlett régióiban került előtérbe a bottom-up jellegű regionális gazdaságfejlesztés, amely egyre inkább nélkülözhetetlen a sikeres globális területi versenyhez (Jobhansson-Karlsson-Stought 2001). Az EU-ban is az elmaradott régiókra vonatkozó 2000 utáni regionális politikában a szubszidiaritás, programozás, partnerség stb. elvárásával a decentralizált fejlesztéspolitikára helyeződik a hangsúly. Az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztésre *Porter* felfogása az egyik legjobban kidolgozott és a gyakorlatban is jól alkalmazható megközelítés.

A regionális gazdaságfejlesztés céljának és fejlesztési elképzeléseinek megadása mellett lényeges a **programok menedzselése** is: milyen lépések során, ki és hogyan szervezze a régió versenyképességének javítására tett erőfeszítéseket? Eltérő eszközökre van szükség a régiók fejlettségétől és típusától (neofordista, tudásalkalmazó, tudásteremtő) függően, továbbá a gazdaságfejlesztés szereplői közötti munkamegosztás is különböző. A kompetitív regionális fejlődés szakaszai alapján felvázolható ún. „négy fázisú” modell a gyakorlatban bevált lépéseket összegzi, egyúttal széles körben elfogadott elméleti háttérre, a **gazdasági bázis elméletre** támaszkodik. Szintén lényeges, hogyan lehet bevonni a helyi üzleti szférát, a vállalatokat és képviselőiteket a gazdaságfejlesztési stratégia kidolgozásába és végrehajtásába, ezáltal munkahelyek létrehozásába és így a foglalkoztatottság javításába.

A regionális és lokális gazdaságfejlesztés szakirodalma igen bőséges (Glasmeier 2000; Malizia-Feser 1999). Jelen fejezetben a régiók versenyképességének javításánál



az általunk bevezetett három régió típusból indulunk ki. A régiók tipizálásakor két szempontot vettünk alapul (lásd 4. fejezet): a **regionális gazdaság szerveződését**, valamint a **vállalati szervezetet**. Ezen két szempont alapján ismertetjük az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés alap gondolatait: a *Porter*-féle megközelítést, az abból kiinduló gazdaságfejlesztési stratégiát, majd a vállalati szervezetek és kapcsolataik alapján kirajzolódó iparági körzeteket. Az iparági körzetek közül az olasz példa nagyon hasznos, mivel a regionális hálózatok egyik széles körben alkalmazható alapesetének felel meg. Véleményem szerint a magyar régiók és megyék alulról-szerveződő gazdaságfejlesztéséhez ezek a nemzetközi eredmények kiválóan alkalmazhatók.

### 11.1.1. Alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés

*Porter* szerint egy ország, régió versenyképességének mérése nem öncélú, mivel nem sok értelme van önmagában értékelné a felhasznált mutatórendszer. A versenyképesség mérésének legfontosabb célja az, hogy a régió gazdaságának helyzetét reálisan meg tudjuk ítélni és ezek alapján a fejlődés elősegítéséhez szükséges gazdaságfejlesztési teendőket át tudjuk tekinteni.

A versenyképesség javítása lényegében **regionális gazdaságfejlesztést** jelent, amelynek:

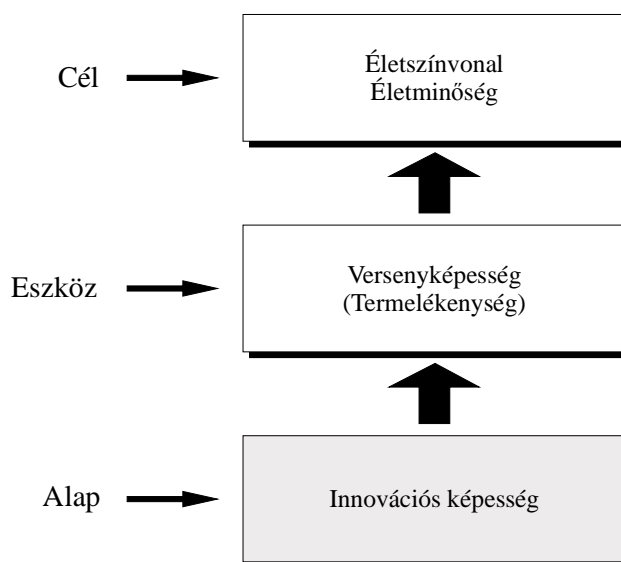
- **célja:** az ott élők jólétének növelése,
- **eszköze:** az ország/régió versenyképességének javítása,
- **alapja:** az innovációs képesség.

*Porter* nem parciális célokat (pl. export növelése, külföldi befektetések vonzása, beruházások ösztönzése, tudásalapú gazdaság meghirdetése), hanem *Adam Smith*-re visszavezette, a „nemzetek jóléte” gondolatmenet alapján az ott élők életszínvonalának, életminőségének javulását emeli ki a gazdaságfejlesztés alapcéljaként, hasonlóan a piramis-modellhez (11.1. ábra). Az ország, avagy régió **versenyképessége** alatt pedig az ott működő iparágak **termelékenységét** érti (lásd 6. fejezet): mind magas szintjét, mind magas növekedési ütemét. A termelékenység részben az országban előállított termékek és szolgáltatások értékétől függ (amit nyitott piacgazdaságban az árak mutatnak), részben ezen javak előállításának hatékonyságától. A termelékenység magas szintje egyaránt lehetővé teszi a magas béreket, az erős valutát, a magas megtérülési rátákat, valamint egyidejűleg a magas életszínvonalat is.

A termelékenység növekedési üteme elsősorban a technológiai váltástól függ, részben az innovációk kidolgozásától, részben az innovációk gyors átvételétől (technológia transzfertől), amelyek lehetővé teszik a vállalati versenyelőnyök megerősítését és tartósságát. Összegezve, a termelékenység növekedése és így a versenyképesség javítása döntően az **innovációs képességgel** áll kapcsolatban. Az innováció jóval több, mint tudományos kutatás, *Porter* gyakran hangsúlyozta megjegyzése: nincsenek low-tech

iparágak, hanem csak low-tech vállalatok. Nem az a lényeges, hogy milyen iparágakban versenyeznek az országok, hanem **hogyan versenyeznek**, milyen vállalati és iparági stratégiákkal. Az alkalmazott technológia pedig elsősorban a vállalati stratégiától és a lokális üzleti környezettől függ. Nyilván társadalmi-gazdasági háttértényezők határozzák meg azon technológiák körét, amiket egy vállalat alkalmazhat (lásd kompetitív regionális fejlődés szakaszai, 4. fejezet). Mint áttekintettük (lásd 5. fejezet), az országok és régiók a területi versenyben olyan üzleti környezet kialakításával versenyeznek, amelyik hozzájárul az ott működő vállalatok termelékenységének javulásához, innovációs képességük megerősödéséhez. Ebben a gondolatkörben a **versenyképesség csak eszköz**, amelyik elősegíti a társadalom átlagos életszínvonalának tartós javulását.

11.1. ábra A gazdaságfejlesztés logikai szerkezete



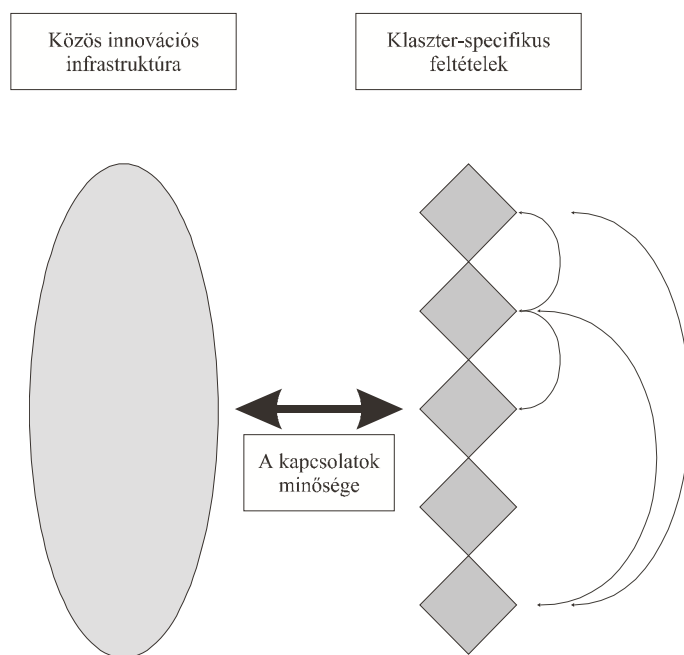
Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2001a: 5) alapján.

Porter csak a termelékenység adott szintjét és növekedési ütemét tartja fontosnak, mivel a foglalkoztatottság javulását a piaci automatizmusoktól várja el (nyilván szemléletét a térben nagyjából mobil amerikai munkaerőpiac is befolyásolja). Emiatt az ő gondolatmenete csak részben mutat hasonlóságot az egységes versenyképesség fogalmára támaszkodó „európai modellel”. Továbbá alapvető, hogy nem közigazgatási területi egységekből indul ki, hanem a gazdaságfejlesztési térségekből, azaz csomóponti régiókból (lásd 3. fejezet). A globális versenyben egy-egy térség versenyképességének javulását az ott térségi bázissal rendelkező klaszterek, azaz beágyazódott lokális húzóágazatok sikerességétől várja el.

A regionális gazdaságfejlesztésnél szét kell választanunk a **központi kormányzati** és a **regionális/helyi** feladatokat. Erre a szétválasztásra igen alkalmas a vállalati és

iparági versenyelőnyök két elkülönülő determinánsa (lásd 2.4. ábra): a politikai, jogi és makroökonómiai környezet, valamint a mikrogazdasági alapok. Az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés során a **mikrogazdasági alapokat** kell megerősíteni és tudatosan fejleszteni. Nyilvánvalóan nehéz hatni a vállalati működésre és stratégia kifinomultságára, az elsősorban a vállalati versenyben formálódik, csak bizonyos vállalkozásfejlesztési programokkal befolyásolható. Emiatt a regionális gazdaságfejlesztés elsősorban a **mikrogazdasági üzleti környezet minőségének javítására** törekszik, amelynek elemei többek között a rombusz-moddal rendszerezhetők. Az üzleti környezetet egyaránt alakíthatják a központi és a regionális kormányzatok, valamint a gazdasági szereplők önszerveződéséből létrejövő szervezetek. Az egységes versenyképesség gondolatkörében természetesen a termelékenység mellett a foglalkoztatottság magas szintje is alapvető cél.

11.2. ábra Az innovációs infrastruktúra fejlesztésének részterületei



Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter-Bond (1999: 56) alapján.

A különböző szereplők közötti munkamegosztást az innovációs infrastruktúra segítségével is szemléltethetjük. Egy adott régióban az **innovációs infrastruktúra fejlesztése** két jól elkülöníthető részre bontható: közös és speciális fejlesztésekre (11.2. ábra). A közös, szinte mindegyik iparág fejlődéséhez szükséges infrastruktúra: közép- és felsőfokú oktatás, közlekedési hálózat, környezetvédelem stb. A **közös innovációs infrastruktúra** fejlesztése felülről-lefelé történő tervezéssel történik, főleg központi

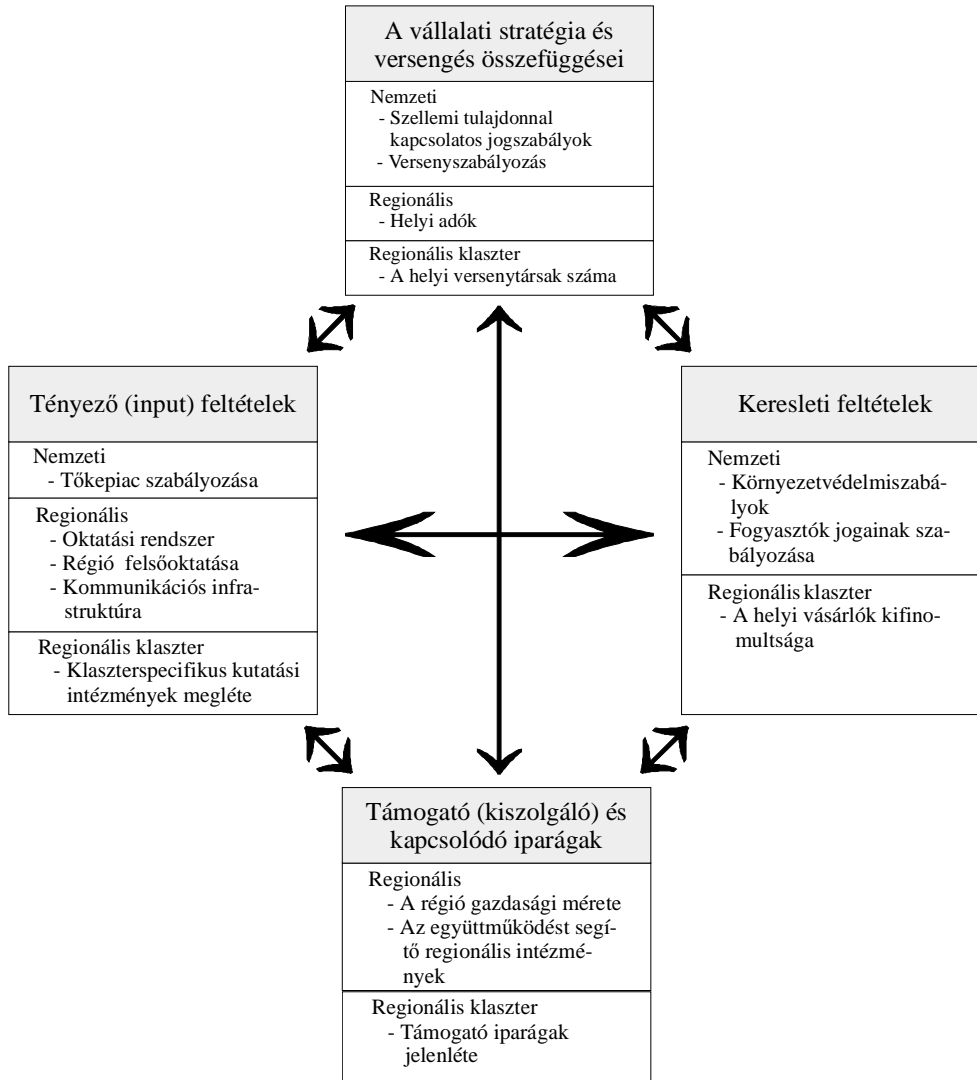
források felhasználását és a központi kormányzat, az ágazati (minisztériumi) hatóságok szerepvállalását igényli, továbbá a területi kiegyenlítődés irányába mutat. Ezeket a fejlesztéseket a központi kormányzatok a helyi kormányzatokkal együtt hajtják végre, miközben a magánszektor beleszólása ezen programok kidolgozásába és megvalósításába elenyésző (Dinya 2000).

A speciális fejlesztések már a klaszterek egyedi igényeinek felelnek meg: speciális kutatóintézetek, speciális egyetemi szakok, egyedi műszerezettségű laboratóriumok stb. A **klaszter-pecifikus** fejlesztések alulról-felfelé szerveződnek, mivel csak helyi szinten mérhetőek fel a vállalati versenyelőnyökhöz szükséges feltételek. Főleg decentralizált és helyi (önkormányzati, vállalati) forrásokat igényelnek és régióként, városokként eltérő módon megvalósuló befektetéseket, amelyek ezáltal a **területi verseny kiéleződése** irányába hatnak. Minden egyes klaszter esetében a rombusz négy determinánsa (ezért van az ábrán öt darab, a csúcsára állított rombusz) szerint kell elemzéseket (pl. SWOT-analízist) készíteni és fejlesztési javaslatokat kidolgozni. Nyilván a különböző klaszterek egymásra hatását is értékelni kell. A közös és a klaszter-specifikus fejlesztésekre eltérő módon megfogalmazott és végrehajtott programok akkor hatékonyak, ha a közöttük levő kapcsolatok erősek, a szinergikus egymásrahatások minőségi javulást idéznek elő.

Fejlett országokban a klaszterek a globális verseny hatására spontán módon, szerves fejlődéssel jönnek létre, lényegében egy **dinamikus folyamat** során állandóan változnak (nemcsak létrejöhetnek, hanem hanyatlásra is hajlamosak és meg is szűnhetnek). Ezért is szokás kiemelni, hogy a klaszter nem statikus, hanem állandóan **változik és átalakul, alkalmazkodik** az aktuális globális kihívásokhoz (Buzás 2000; Lengyel 2002b). Lényegében egy spontán „körfolyamat” figyelhető meg: a specializáció kialakulásával a tudás túlcsoportul, ezáltal javul a termékek versenyképessége, ami a keresletet is élénkíti. Ekkor új szereplők lépnek a piacra, aminek következtében javul a méretgazdaságosság és a klaszter, elérve a kritikus tömeget, terjeszkedni kezd, ami a specializáció újabb formáit hozza létre („megszüntette-megőrizve”) stb. Lényegében a *Marshall* által is leírt térbeli koncentráció zajlik a globalizációs feltételek között (lásd 2. fejezet, 2.2. ábra). A klaszterek megerősödése nem törvényszerű, több esetben megfigyelhető visszaesésük is, főleg, ha az adott iparág termékei iránti kereslet világszerte csökken (pl. a hagyományos írógépek iránti kereslet a 80-as években visszaesett a számítógépek elterjedésével, illetve a hidegháborút követően több hadiipari cég ment tönkre nemcsak a volt szocialista országokban, de az USA-ban is).

*Porter* gondolatmenetét a „bottom-up” jellegű, endogén erőforrásokon alapuló regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához széles körben alkalmazzák (Lengyel 2000b). Egyértelműen ez a stratégia a régiók versenyképessége javításának feleltethető meg. Ekkor az adott régióban végzett tevékenységek termelékenységének (versenyképességének) elemzéséből kiindulva a helyi húzóágazatok (klaszterek) versenyelőnyeit megerősítő fejlesztési stratégiát kell kidolgozni, illetve a központi és helyi kormányzatoknak az ehhez szükséges üzleti környezetet, háttérfeltételeket kell biztosítani.

11.3. ábra A regionális versenyképesség javítása a rombusz-modell szerint



*Forrás:* a szerző saját szerkesztése Porter (2001a) alapján.

A régiók versenyképessége javításának tényezői a rombusz-modell (lásd 2.5. ábra) determinánsai szerint is rendszerezhetők, ekkor jól elkülönülnek a **három alapvető területi szint feladatai** (11.3. ábra):

- **Nemzeti (makroökonómiai) szint:** a területi verseny tisztaságát garantáló törvények és jogszabályok.

- **Regionális szint:** közjavak létrehozása és a mikrogazdasági üzleti környezet fejlesztése.
- **Regionális klaszterek:** a traded szektorban működő helyi húzóágazatok versenyelőnyeinek megerősítése.

**Három területi szint** van, amelyek eltérő jellemzőkkel és szereplőkkel bírnak és a regionális versenyképesség alakulását is befolyásolni tudják. A régiók között egyre erősödő verseny miatt a nemzeti szintű intézmények, a **központi kormányzat** és az országos hatáskörű szervezetek csak olyan lépéseket tehetnek, amelyekkel nem torzítják a területi versenyt, azaz ezeknek a szervezeteknek verseny semlegesnek kell lenniük a területi versenyben is. Tehát mindegyik régióban egységes piacsabályozást kell betartatni (versenyszabályozás, tőkepiaci szabályozás, környezetvédelem stb.). A **regionális szintű intézmények** fő feladata a régióban levő tényezőfeltételek javítása (oktatás, kommunikációs infrastruktúra stb.), az ehhez szükséges erőforrások biztosítása (helyi adókból és bevételekből). A **regionális klaszter**, mint helyi húzóágazat, saját versenyelőnyeinek megerősítésére kialakítja innovációs hátterét a speciális kutatási intézményekkel együttműködve, a szofisztikált helyi igények befolyásolásával, a támogató iparágak (beszállítók) odavonzásával, miközben a helyi verseny mindvégig élénk marad. A sikeres helyi versenytársaktól lehet a legtöbbet tanulni, a helyi verseny nyomása nélkül a klaszter is meggyengül, azaz hosszabb távon mindegyik cég rosszabbul jár.

A fentiekben röviden áttekintettük *Porter* gondolatait a régiók versenyképességének javításáról, amelyeket több országban a **klaszter-alapú regionális gazdaságfejlesztéseknél** kiindulópontnak tekintenek. Habár országok és régiók versenyképességének összehasonlító elemzésénél szintén előfordul ez a gondolatkör, a *WEF* is ezt használja egyik versenyképességi rangsorához (lásd 6. fejezet, MICI-index), ennek ellenére szerintem nem mérésre, hanem inkább a versenyképességet javító gazdaságpolitikai lépések rendszerezésére alkalmas. Az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiák egyik alapmodellje, amelyik illeszkedik az EU által is elvárt decentralizált regionális politika alapelveihez.

### 11.1.2. A kompetitív regionális gazdaságfejlesztési stratégia

A kompetitív regionális fejlődés szakaszai logikusan rendszerezik, hogy általában a vállalatok milyen versenyelőnyökre támaszkodnak egy-egy régióban (lásd 4. fejezet). Nemcsak a vállalati stratégiákról kapunk képet, hanem az üzleti, intézményi környezet alapvető jellemzői is megadhatók. A kompetitív regionális fejlődés elmélete csak leíró magyarázatot nyújt, de nem fejt ki azt, hogy milyen lépésekkel, hogyan gyorsítható a régió fejlődése. Főleg az elmaradott térségekben, így Magyarország nagyobb részén aktuális kérdés: milyen regionális gazdaságfejlesztési stratégiát célszerű folytatni, hogy adott fejlődési szakaszból magasabbra tudjon lépni egy-egy régió, megye?

11.1. táblázat A regionális gazdaságfejlesztési stratégia fázisai

	<b>Iparági „verbuválás” (1. fázis)</b>	<b>Szerkezet-átalakítás (2. fázis)</b>	<b>Újraszerveződés (3. fázis)</b>	<b>Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés (4. fázis)</b>
<b>Kulcs-kihívás (cél)</b>	Telephelyek odavonzása	Munkahely-teremtés	Javítani a programozás/politika hatékonyságát	Globális versenyképesség
<b>Fókusz</b>	Vállalatokon kívüli tényezők	Vállalatokon belüli tényezők	Az 1. és 2. fázis kombinációja	Vállalatok kölcsönhatásai
<b>Ügyfél</b>	Nagyvállalatok	KKV-k ezrei	KKV-k és megerősödő helyi bázisú nagyvállalatok	Vállalatok együttműködő csoportjai, hálózatai és klaszterei
<b>Kormányzati szerep</b>	„Csábító” partner Egyedi támogatások egyedi vállalatoknak	„Aktív” partner Általános szolgáltatások többféle cégnek	„Reform” partner A nyújtott szolgáltatások javítása és hatásaik kiterjesztése	„Intelligens” partner Speciális szolgáltatások a kulcságazatoknak, klasztereknek
<b>Gazdasági alapok</b>	Alacsony költségek Olcsó munkaerő Alacsony adók Pénzügyi támogatás Természeti erőforrások Minimális szabályozás	Tehetség/munkaerő Technológia Műszaki infrastruktúra Tőke Életminőség Adó/szabályozás politika	A 2. fázis javítása.	Speciális klasztererőforrások: fejlesztő intézetek, egyetemek, kockázati tőketársaságok, tanácsadó ügynökségek
<b>Stratégia</b>	Cégek odacsábítása	Létező cégek megtartása/fejlesztése	Az 1. és 2. fázis stratégiáinak javítása	Klaszterek kiépüléséhez cégek odavonzása, megtartása, fejlesztése
<b>Stratégia koordinálói</b>	Központi és regionális kormányzat	Regionális kormányzat	Regionális kormányzat és magánszektor	Magánszektor
<b>Teljesítmény értékelése</b>	Letelepedett cégek száma Létrehozott munkahelyek száma	Létrehozott/ megtartott munkahelyek száma	Létrehozott minőségi munkahelyek száma	Magas életszínvonal Magas jövedelmek Minőségi munkahelyek Export növekedési üteme
<b>Kompetitív fejlődés szakasza</b>	Tényező-vezérelt	Tényező-vezéreltből beruházás-vezéreltbe	Beruházás-vezéreltből innováció-vezéreltbe	Innováció-vezérelt
<b>Régió típusa</b>	Neofordista	Neofordista/tudásalkalmazó	Tudásalkalmazó/tudásteremtő	Tudásteremtő/tudásalkalmazó

*Forrás:* a szerző saját szerkesztése *Waits* (1998: 196) alapján.

A régiók gazdaságfejlesztésére a szakirodalomban többféle javaslat megfogalmazódott, közülük kiemelkedik a kompetitív regionális fejlődés szakaszaihoz illeszkedő „négy fázisú” fejlesztési stratégia (11.1. táblázat). Ez a stratégia igen gyakorlatias, jól összegzi a valós fejlesztési igényeket, számos eleme fellelhető a magyar régiók programjaiban, illetve külföldön is (Wales-ben, Stájerországban stb.). Olyan **alulról-felfelé**

**építkező (bottom-up) stratégia**, amely arra koncentrál, hogy milyen lépések során tehető versenyképpé egy elmaradott régió. Ez a modell a **gazdasági bázis elmélet** egyféle gyakorlatias megvalósítása, fő célja a régióban működő helyi bázisú vállalkozások megerősítésével kialakuló új iparágak, klaszterek felkészítése a globális piacra történő kilépésre, azaz lényegében egy **klaszter-alapú fejlesztési stratégia** (Lengyel 2000b, 2002b). Megjegyezzük, hogy a „négy fázisú” modell 1960 után az USA államban lezajlott sikeres fejlesztési stratégiákat összegzi, amely tapasztalatok itthon is felhasználhatók az elmaradott térségekben egy tudatosan gyorsított fejlődési pálya kidolgozásához (Waits 1998, 2000).

Ez a stratégia nemcsak a kompetitív regionális fejlődési szakaszokhoz, hanem az ismertett alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési logikához is illeszkedik. Lényegében szerkezetátalakítás-orientált regionális stratégiáról van szó, a különböző fázisokban előbb kínálat-, majd kereslet-orientált lépéseket előtérbe helyezve (Horváth 1998; Rechnitzer 1998; Török 2001b). Négy fázist különböztetünk meg (11.1. táblázat):

1. **Iparági „verbuválás”**: a régió azért elmaradott, mert nincs elég nemzetközileg versenyképes vállalata, nincsenek nemzetközileg versenyképes tevékenységei. Ezért első lépésben olyan régió kívüli (sokszor külföldi) cégek letelepedését kell ösztönözni, amelyek megfelelő tudással, technológiával, piaci kapcsolatokkal és tapasztalatokkal rendelkeznek. Globális nagyvállalatokról lehet csak szó, a központi és regionális/helyi kormányzatnak mindent meg kell tenni odacsábításukra (erőteljes lobbyzást kell folytatni). A viszonylag kevés szóba jöhető partnernek „személyre szabott”, egyedi támogatásokat kell nyújtani, illetve a vállalaton kívüli üzleti környezetet (közlekedés, energetika, szakképzés stb.) ezen betelepülő cégek elvárásai szerint kell fejleszteni (lényegében kínálat-orientált területfejlesztési stratégiát kell folytatni). E betelepülő cégek elsősorban a tényező-vezérelt szakaszban megfigyelhető költségelnyök miatt jönnek, emiatt ez a fázis tipikusan a neofordista régiókra jellemző.

A külső bázisú cégek odacsábítása **csak eszköz, és nem cél**: a külföldi cégek telephelyeinek segítségével elindulhat a régióban egy olyan gazdasági fejlődés, amelyet a helyi cégek, döntően újonnan alakuló KKV-k „öngerjesztő módon” ki tudnak használni a későbbiekben, és pár év múlva néhány helyi iparág, klaszter globálissá tud válni. Természetesen csak olyan külső bázisú céget érdemes letelepíteni, amelyik egyrészt versenyképes tevékenységet honosít meg, másrészt „túlcorduló hatásokat” hoz létre, harmadrészt regionális multiplikátor hatásokat képes generálni, azaz a helyi cégek kapcsolódni tudnak hozzá (mint beszállítók, avagy szolgáltatók).

2. **Szerkezet-átalakítás**: ha létrejönnek új, nemzetközileg versenyképes tevékenységet folytató telephelyek, ezt követően egyrészt ehhez az új tevékenységi körhöz kötődő helyi KKV-k támogatása kerül előtérbe (reindusztrializáció – újraiparosítás), másrészt a meglévő, versenyképes, érett iparágak újjáélesztésére kell törekedni. A fő cél ugyanis a helyi bázisú (helyi székhelyű) cégek megerősítése, versenyképpé tétele (a versenyképességhez szükséges üzleti tudás elsajátítása és üzleti kapcsolatok kiépítése), mivel csak ők képesek a helyi foglalkoztatottság tartósan magas szintjének elérésére (a



külföldi cégek telephelyei kevésbé stabil munkahelyek, bármikor felszámolhatják őket).

A helyi KKV-k ezreit kell segíteni, hogy beszállítók lehessenek (vertikális hálózatok ösztönzése), vagy más módon együttműködhessenek a globális vállalatok itteni telephelyeivel, amihez „aktív” kormányzati vállalkozásfejlesztési politikát kell folytatni. Már nem néhány cégnek szóló egyedi támogatások nyújtása a cél, hanem különböző helyi vállalkozásfejlesztési ügynökségeken keresztül az általános üzleti szolgáltatások kiépülésének ösztönzése: technológia transzfer, tanácsadás, finanszírozás, képzési programok stb. (átkerül a hangsúly a kereslet-orientált fejlesztésekre). A helyi KKV-k már nemcsak költségelőnyeik, hanem a felkészült munkaerő, az alkalmazott technológia, a kialakult üzleti kapcsolatok stb. miatt is versenyképesek, így ez a fázis már a beruházás-vezérelt szakaszba történő átmenetet jelenti. A régiók típusait tekintve a neofordistából a tudásalkalmazóba történő átlépésnek feleltethető meg ez a fázis.

3. **Újraszerveződés (reorganizáció):** cél a helyi KKV-k egy részének versenyképessé válásával együtt formálódó új gazdasági szerkezet megerősítése. A globális vállalatokkal való együttműködés során a helyi KKV-k tapasztalatokat szereztek, kapcsolati tőkét hoztak létre, kialakul az a vállalkozói kör, amelyik már versenyképes. Egy régióban viszont csupán néhány iparág képes nemzetközileg versenyképessé válni (szűkösek az erőforrások: tudás, tehetséges menedzsment, intézmények stb.), csak néhány (négy-öt) lokális húzóágazat tud megerősödni, ezért a fejlesztési támogatásokat koncentrálni kell a legkedvezőbb iparágakra/üzletágakra. Ezen lokális húzóágazatokban megerősödik néhány helyi bázisú cég, amelyik gyors növekedést produkálva képes kilépni a globális piacra, azaz traded jellegű tevékenységet folytató helyi nagyvállalatok jönnek létre.

A regionális/helyi kormányzat részben háttérbe vonul (elkezdődik az alulról-szerveződő stratégiák kidolgozása), főleg a helyi vállalatok közti együttműködéseket ösztönzi és fokozatosan **átadja a kezdeményezést a magánszektornak**, ugyanis csak a helyi kulcsiparágak képviselői tudnak hatékony javaslatokat kidolgozni a vállalkozás-fejlesztési politika „reformjára” (jellemző a horizontális üzleti hálózatok megerősítése és a munkaerő képző intézmények támogatása). Fontos, hogy nem a kormányzatok jelölik ki a kulcságazatokat, hanem a spontán piaci versenyből „győztesen” kikerülőket támogatják. Viszont ezekbe a kulcságazatokba a kormányzat célirányosan próbálja behívni az élenjáró külföldi cégek részlegeit, részben a helyi „eltunyulás” megakadályozására, a versengés élénkítésére, részben a hatékony helyi „benchmarking” lehetősége miatt. Ez a fázis a beruházás-vezérelt szakaszból az innováció-vezéreltbe történő átmenetet írja le, a kormányzat az innovációs háttérintézményeket is elkezdti tudatosan fejleszteni (kutató-fejlesztő intézmények, egyetemek stb.), arra törekedve, hogy a régió a tudásalkalmazó fázisból átkerülhessen a tudásteremtőbe.

4. **Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés:** a legfontosabb feladat a kialakult helyi bázisú kulcságazatok, klaszterek pozícióinak megerősítése. A kormányzat a stratégiai tevékenységet folytató cégek csoportjait (illetve a kulcságazatok „start-up” cégeit), klasztereit, nem pedig az egyedi cégeket támogatja, főleg a helyi verseny korlátainak

megszüntetésére törekszik, előtérben áll az innovációs intézményrendszer megszilárdítása. A regionális/helyi kormányzat „kiszolgálóvá” válik: a kulcságazatok, klaszterek vállalkozásai és szervezetei, azaz a magánszektor által kidolgozott javaslatok alapján készül a régió gazdaságfejlesztési stratégiája. Ez lényegében már innováció-vezérelt szakasz, tükrözi azt a gyakorlati megfigyelést, hogy a klaszterek globális versenyképességét csak alulról-szerveződő regionális stratégiával lehet fenntartani. A régió tudásteremtővé válik, esetleg fejlett tudásalkalmazóvá.

Az ismertetett regionális gazdaságfejlesztési stratégiánál jól definiált, hogy a fejlesztési koncepcióban mire kell koncentrálni: mi a cél (kulcskihívás), ki az „ügyfél”, mi a központi és helyi kormányzat szerepe, miből erednek a vállalatok versenyelőnyei, hogyan mérhető a végrehajtás sikeressége stb. Globális versenyképességről a 4. fázisban beszélhetünk, a megelőző fázisokban csak szerkezet-átalakításról, egy **új gazdasági bázis** kialakításának folyamatáról van szó. A gazdasági bázis itt azt jelenti, hogy létrejön azon traded jellegű cégek köre, amelyek térségi bázisa, székhelye ebben a régióban van.

A fenti egymást követő fázisok egyszerű logikát követnek: először versenyképes tevékenységeket kell meghonosítani, ami gyorsan és hatékonyan a globális cégek telephelyeinek létrehozásával lehetséges (akik tőkét, technológiát, szaktudást, kapcsolatokat, üzleti „mintát” stb. hoznak). Csak olyan tevékenység letelepedését célszerű támogatni, amelyekhez a meglévő vagy újonnan alakuló helyi cégek kapcsolódni tudnak üzleti partnereként, ezáltal kaphatnak erőre az elsődleges regionális multiplikátorhatások. Miután a helyi cégek bizonyos köre egyre versenyképesebb lesz, azután következik az egész stratégia kulcskérdése: hogyan tud a helyi cégekből formálódó iparág/üzletág megerősödni és globálissá válni? Ez a tipikus „trade-off” (átbillenés) a regionális gazdasági fejlődésben.

Elmaradott térségekben csak azok a helyi üzleti hálózatok, klaszterek képesek ezt a váltást sikeresen végrehajtani, amelyek élvezik az egész helyi közösség (önkormányzatok, szakképző intézmények, helyi egyetemek és főiskolák stb.) támogatását. Azt nem lehet előre tudni, hogy milyen profilú, milyen tevékenységi körű klaszterek, húzóágazatok jönnek létre, de a nemzetközi tapasztalatok szerint a „verbuválás” során oda-került globális vállalatok tevékenységéhez valamilyen módon kötődnek (EC 2002b; Rosenfeld 2002). Ez a kötődés lehet direkt, amikor a beszállítókból jön létre klaszter (azaz továbbra is üzleti kapcsolatban maradnak a globális céggel), de lehet indirekt is, amikor a regionális innovációs intézmények megerősödését követően köréjük egészen új tevékenységi körben működő cégek alakulnak ki és klaszteresednek (tudományos parkokban, inkubációs létesítményekben stb.). Utóbbi esetben a felhalmozódott üzleti és szervezeti ismereteket, kapcsolatokat tudják egy újabb üzletágban kamatoztatni, együttműködve az innovációs háttérintézményekkel.

Természetesen nem mindegyik régióban tudják sikeresen végrehajtani ezt a stratégiát, a kudarc oka általában összetett: részben a helyi összefogás hiányára, részben a vezető helyi politikusok és vállalkozások felkészületlenségére és rossz döntéseire, részben a helyi üzleti környezet elégtelenségére vezethető vissza. A sikerességhez álta-

lában a munkaképes korú népesség és vállalkozások, intézmények bizonyos „kritikus tömege” is kell, amit egy olyan csomóponti régió tud felmutatni, ahol nemcsak kiépült műszaki infrastruktúra van, hanem mindazon felsőfokú képzés folyik, amelyekre a vállalatoknak tömegesen igényük van (üzleti, informatikai, műszaki stb.).

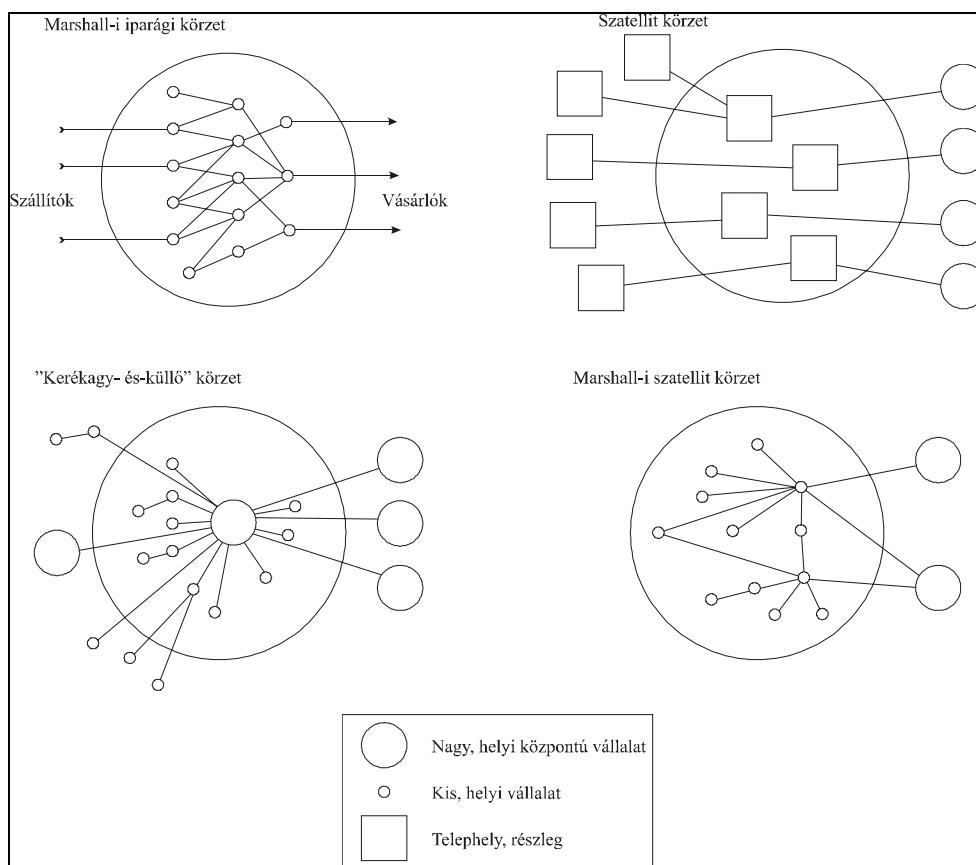
A fentiekben áttekintettük a kompetitív regionális fejlődés gondolataira támaszkodó **gazdaságfejlesztési stratégia** egymást követő fázisait. A régiók versenyképességének javításához a kompetitív fejlődés szakaszai (tényező-vezérelt, beruházás-vezérelt, innováció-vezérelt), illetve az ehhez kapcsolódó régió típusok (neofordista, tudásalkalmazó, tudásteremtő) jól használható fogalmaknak tűnnek. Ezen szakaszok, illetve stratégiai fázisok szerint a gazdasági fejlettségtől függően eltérő jellegű területi programokat célszerű kidolgozni, mivel egészen mások a helyi vállalatok versenyelőnyeinek forrásai. Ezek a fejlesztési fázisok nyilván nem településekre, hanem nagyobb területi egységekre vonatkoznak, egy-egy régióra vagy gazdaságfejlesztési térségre (lásd 3.2. pont). Az is nyilvánvaló, hogy a kormányzati beavatkozás, a központi és helyi kormányzatok szerepe a fejlődés elindításában erőteljes (az 1. és 2. fázisban). Később viszont a kormányzatok „szolgáltatóvá” válnak, a magánszektor szerveződéseinek determinálják az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiát, ezáltal a régióban lényegében egy klaszter-alapú stratégia valósul meg, amelyik elősegítheti a globális versenyben való helytállást (Waits 2000).

### 11.1.3. Modern iparági körzetek

A kompetitív regionális fejlődési modellre épülő gazdaságfejlesztési stratégiánál lényeges, hogy a helyben „beágyazódott”, a helyi fejlődés iránt elkötelezett, helyi térségi bázisú iparágak/üzletágak megerősödjének. Bizonyos ágazatok térbeli koncentrációja nem újkeletű megfigyelés, amint a 2. fejezetben áttekintettük. A közgazdászok közül elsőként *Alfred Marshall* fogalmazta meg az **iparági körzetek** (industrial district) lényegét, amelyeket lokális pozitív technológiai externhatásokra vezetett viszsza. A helyi iparágak kialakulása általában a véletlennek tudható be (ásványkincsek, piacközelség, közlekedési helyzet, szubjektív tényezők stb.), de ha már létrejöttek, akkor elindul egy „öngerjesztő folyamat”, amely felerősíti a térbeli koncentrációt. A térségben kialakul egy „iparági atmoszféra” is, megerősödnek a formális és informális szokások, rögzülnek a hagyományok és speciális iparági intézmények (kamarák, szövetségek, klubok, egyesületek stb.) jönnek létre. *Marshall* lokalizációs gondolatai többféle formában tetten érhetők napjainkban is: könnyebb inpuhelyettesítés, növekvő mérethozadék, szinergiából adódó előnyök, az innovációk gyorsabb adaptálása, kisebb tranzakciós költségek, a „spill-over” megjelenése, a tudás gyors elterjedése, olcsóbb információszerzés stb. A modern iparági körzetek lényegében speciális agglomerációs gazdaságok, amelyek leírására többféle magyarázatot dolgoztak ki (Amin 2000; Asheim 2000; Zeitlin 1994)..

A gazdaság- és vállalkozásfejlesztés igényeire tekintettel *Markusen* (1998) tipizálása igen jól használható, aki nagyméretű empirikus felmérésre támaszkodva dolgozta ki a modern iparági körzetek legfontosabb alaptípusait és megadta, hogy az egyes típusoknál milyen fejlesztési eszközök vezettek sikerre. Az **iparági körzetek négy típusát** emelte ki, többek között a vállalatok méretét, térségi bázisuk elhelyezkedését, üzleti kapcsolataik térbeliségét figyelembe véve. *Markusen* ezen közismert gondolatait kiegészítjük egy hibrid modellel is, amelyet *Coe* (2001) adott meg. Az iparági körzetek összetett témaköréből csak a legfontosabb szempontokat emeljük ki (11.4. ábra).

11.4. ábra A vállalatok mérete és kapcsolatai alapján az iparági körzetek típusai



Forrás: a szerző saját szerkesztése *Markusen* (1999: 105) és *Coe* (2001: 1759) alapján.

(a) A **Marshall-i iparági körzet**, amelynek főbb jellemzői:

- vállalati szerkezetét helyi tulajdonosok KKV-i alkotják,
- a támogató iparágak és a vásárlók (kereskedelmi cégek) nagy része körzeten belüli,

- a termékdifferenciálásból adódó előnyök a döntőek (nem a méretgazdaságosságból),
- a helyi kormányzatok erősen támogatják a „magiparágakat” (az iparági speciális infrastruktúra fejlesztése, oktatás, marketing, garanciaszövetkezet, a kockázat megosztása stb.),
- a körzeten belüli vállalkozások közötti bizalmi tőke (együttműködési készség) erős.

A Marshalli-i iparági körzetre nagyon sok példa figyelhető meg a gyakorlatban, ilyen pl. Olaszországban Emilia Romagna, vagy Veneto tartomány, ahol sok kis cég működik együtt a bútorigarban, cipőiparban. De a Szilícium-völgyben működő csúcstechnológiai, elektronikai (félvezető- és számítógépgyártás) cégek is ehhez a típushoz tartoznak, szintúgy az Orange megyében található iparágak (távközlési részegységek gyártói). A Marshalli-i iparági körzet egyik alosztala az olasz „új iparági körzet” (NID, new industrial district), amelyet *Markusen* (1999) is „itáliai variánsként” mutatott be.

(b) A „kerékagy-és-küllők” (hub-and-spoke) iparági körzet, amelyre jellemző:

- egy vagy néhány helyi térségi bázisú nagyvállalat domináns szerepe,
- ezen nagyvállalatok közötti kooperáció alacsony, főleg körzeten kívüli nagyvállalatokkal állnak kapcsolatban,
- a méretgazdaságosságot hasznosítják,
- a körzeten belül kiépült a vertikálisan integrált helyi beszállítók, KKV-k hálózata,
- a helyi pénzügyi és üzleti szolgáltatások a néhány nagyvállalat igényeihez igazodnak,
- a központi és helyi kormányzatok szerepe erős az üzleti környezet (externhatások), az infrastruktúra alakításában,
- a helyi beszállítók és a külső székhelyű nagyvállalatok között gyenge az együttműködési készség.

A „kerékagy-és-küllők” körzetre jó példa Seattle (a Boeing repülőgépgyár), a Toyota City (a Toyota autógyár). Hazánkban talán Szegeden a szalámigyártást (Pick), Dunaújvárosban a kohászatot (Dunaferr) emelhetjük ki, mivel ezen hazai tulajdonú (és térségi bázisú) cégeknek viszonylag jelentős a helyi beszállítói körök.

(c) A **szatellit iparági körzet** (satellite industrial platforms), amelynek jellemzői:

- néhány, körzeten kívüli térségi bázissal rendelkező nagyvállalat telephelyeinek dominanciája,
- ezek a cégek tömegtermelésre (méretgazdaságosságra) törekszenek,
- a nagyvállalatok körzeten belüli telephelyei között gyenge a kooperáció,
- a domináns nagyvállalatoknak a körzeten belüli KKV-kal minimális az együttműködése,
- a lényegi üzleti döntések a körzeten kívül születnek,

- a helyi kormányzatok helyi adók elengedésével, az infrastruktúra fejlesztésével támogatják a nagyvállalatok telephelyeinek létrejöttét,
- nem jellemzők a vállalkozások közötti bizalmon alapuló együttműködés.

A szatellit típusra példa a Research Triangle Park (USA), a japán technopoliszok (Oita vagy Kumamoto), míg Brazíliában Manaus. De ugyanilyen jellegűnek tűnik Győrben az Audi, Székesfehérvárott az IBM, avagy a Szentgotthárdon termelő Opel gyár körül formálódó körzet is, mivel a helyi beszállítók hálózata nem erősödött meg.

(d) A **hibrid iparági körzet**: a Marshall-i és a szatellit körzet kombinációja, fő jellemzői:

- az üzleti szerkezetre a helyi tulajdonú KKV-k dominanciája jellemző,
- alacsony vagy közepes erősségű a méretgazdaságosság szerepe,
- a körzeten belüli együttműködés alapvető fontosságú az itteni cégek versenyelőnyeinek,
- az iparági körzet fejlesztését illetően magas fokú az együttműködés,
- a lényeges beruházási, fejlesztési döntéseket a körzeten kívül hozzák,
- a helyi tőke nem számottevő forrása a helyi fejlesztéseknek,
- nincs hosszú távú elkötelezettség sem a helyi cégek, sem a külső befektetők között,
- a helyi munkaerőpiac viszonylag zárt (alacsony a kívülről jövő munkaerő aránya), a helyi munkaerő elkötelezett a körzet fejlesztésében (jobban, mint a külső befektetők),
- a műszaki és alkotó (kreatív) készség növekvő a körzeten belül,
- a körzet jövőbeni fejlődéséről szóló közösségi elképzelések kiforrottak és egyre inkább elfogadottak, mind a munkavállalók (lakosság), mind a helyi kormányzatok és intézményeik részéről,
- minimális a körzet közvetlen szabályozása a helyi kormányzatok részéről,
- a hosszú távú fejlődést a mobil külső tőkétől való függőség fenyegeti.

Hibrid iparági körzetre példa a Vancouver-i filmipar, amely a Hollywood-i produceri irodák kihelyezett részlegeiből fejlődött ki, de erős maradt a külső függőség (Coe 2001). Magyarországon ilyen körzetnek tűnik Esztergomban a Suzuki autógyártás, Jászberényben a hűtőgépgyártás, Orosházán a mezőgazdasági gépgyártás, mindegyik helyen már emelkedik a helyi beszállítók aránya, erősödik a „beágyazódottságuk”, de még nagyfokú a kiszolgáltatottság a külső (külföldi) döntési központoktól.

(e) Az **állami-alapítású iparági körzetek** (state-anchored districts), amelynek jellemzői:

- egy vagy néhány nagy állami vállalat, kormányzati intézmény dominanciája (pl. hadiipar, egyetemek),
- a helyi KKV-k és a nagyintézmények között rövid távú együttműködések vannak,

- a lényegi döntések körzeten kívül, döntően a központi kormányzatnál és intézményeinél születnek,
- a helyi kormányzat hatása csekély az intézmények működésére,
- a körzeten belüli bizalmi együttműködés gyenge.

Az állami intézmények által dominált iparági körzetekre jellemző a hadiipar és a katonai bázisok tömörülése, pl. Santa Fe, San Diego, Ann Arbor. Napjainkra a korábbiakhoz képest csökkent ezen körzetek száma, de még mindig jelentős a stratégiai jelentőségű iparágakban: űrkutatás, atomfizika stb.

*Markusen* tipizálása jól alkalmazható a modern **agglomerációs gazdaságok** jellemzésére. Nemcsak a főbb szempontokat ismerteti, hanem a fejlesztéspolitika nemzetközileg bevált eszközeinek (pl. adózás, pénzügyi támogatás, képzés) alkalmazhatóságát is, valamint kitér a vállalatok szerepére és lehetőségeire. Az iparágak tevékenységének jellemzőitől nagyon függnek a típusok, pl. a globálisan versenyző kézműves iparágakban, vagy a csúcstechnológia egyes részterületein általában kialakulnak a Marshall-i körzetek (pl. Olaszországban, vagy az USA-ban). Alapvető szempont az üzletág vállalatainak térségi bázisa, azaz hol található a főbb vállalatok székhelye, mivel a regionális gazdaságfejlesztés során főleg a meghatározó döntési jogkörökkel rendelkező részlegeket (a cégközponton kívül esetleg egy-két stratégiai részleget) lehet a helyi gazdaságfejlesztésbe bevonni. Nyilván egy-egy régió belül több iparági körzet is működhet, amelyek eltérő típusba sorolhatók. Az is egyértelmű, hogy a valóságban „vegytisztán” sehol sem fordulnak elő ezek a típusok, hanem szinte mindenütt a **fenti jegyek keveredése** figyelhető meg, mivel a vállalati kapcsolatok a gyakorlatban igen összetettek és gyorsan változnak.

Az agglomerációs gazdaságok, az iparági körzetek, valamint a KKV-k lokális hálózatai a globalizáció „magterületein” a vállalati, iparági együttműködések sikeres modelljeit alkotják. A fenti típusok eltérő jellemzői miatt különböző regionális és helyi gazdaságfejlesztési elképzeléseket és programokat kell kidolgozni, továbbá a fejlesztési elképzelések megvalósításába bevont partnereket máshogy lehet ösztönözni is. Eltérőek a vállalatok helyi kötődései (beágyazódottságuk), érdekeik és emiatt stratégiájuk is különböző a körzet típusa, avagy az üzleti hálózat és az abban betöltött szerepük következtében. A nemzetközi vizsgálatokból az is kiderült, hogy a kulturális tradíciók, az együttműködési szokások is befolyásolják egy-egy iparági körzet, az abban fontos szerepet betöltő KKV hálózatok sikerességét (Szalavetz 2001). Nagyon sikeresek az olasz iparági körzetek, amelyek KKV-kból állnak, és amint említettük, a Marshall-i típus speciális esetét képviselik.

Az **olasz iparági körzetek** a gazdaság térbeli sűrűsödésének egy meglehetősen speciális megjelenési formái (Imreh-Lengyel 2002, Zeitlin 1994). A földrajzi koncentráció következtében (egy kisebb város és vonzáskörzete, azaz 10-20 km-es kiterjedésű térségekről van szó) kiemelkedő jelentőséggel bírnak a társadalmi-kulturális kapcsolatok, a közös történelmi háttér, az agrárműlthoz való kötődés, a helyi társadalmak kohéziója stb. A speciális jellemzőkkel bíró olasz iparági körzetek az 1970-es évek végétől

kerültek az érdeklődés középpontjába, mivel kiemelkedő szerepük volt az „új olasz csodában”, igen komoly exportot folytatnak. Azok az észak-olasz régiók az EU legfejlettebb régiói közé kerültek két-három évtized alatt, ahol ezek az iparági körzetek találhatóak. Ráadásul ezek az iparági körzetek spontán módon jöttek létre, főleg saját helyi kezdeményezésre, a központi olasz kormányzat csak utólag kezdte el támogatni őket. Megjegyezzük, hogy az olasz iparági körzeteket az angol nyelvű szakirodalom általában klasztereknek nevezi, annak egyik altípusaként definiálják.

A modern regionális gazdaságtan szerint az olasz iparági körzetek főbb jellemzői (Armstrong-Taylor 2000):

- Egyrészt **munkamegosztást** jelent a KKV-k között, melyek magas szintű termelékenységű és rugalmasságot mutatnak. A körzetekben magas a specializálódás foka, így meglehetősen hatékonyak a vállalkozások.
- Másrészt kiemelkedően fontos, hogy az olasz iparági körzetek egyúttal egy **megkülönböztetett miliót** is jelentenek, beleértve a helyi bankokat, a kereskedelmi részlegeket, a vállalkozásfejlesztési ügynökségeket, és az együttműködést a K+F tevékenységekben is.
- Harmadrészt horizontális kötelékeken alapuló hálózatok működnek, így az önálló cégek **naprakész információkhoz** jutnak a technológiai újításokról, illetve a piaci ártrendeződésekről, ezáltal jelentősen csökkenthető az üzleti kockázat.
- Negyedrészt az előre és hátra irányuló (vertikális) üzleti kapcsolatok következtében az iparági körzet **egységes egésként jelenik** meg a nyersanyagok beszerzésénél és az elkészült termékek értékesítésénél egyaránt.

Az olasz iparági körzetekkel foglalkozó empirikus vizsgálatok általában kiemelik a hagyományos kézműiparon alapuló tevékenységek fontosságát (bútor, textil, csempe stb.), amelyek nagyon jól ötvöződnek a specializálódásra való hajlammal és innovációs képességgel. Különösen fontos versenyelőnyök lehetnek a térbeli sűrűsödésből eredő, az ipar és a helyi finanszírozó intézmények közötti **személyes ismeretségen és bizalom alapuló** közvetlen kapcsolatok, melyek értelemszerűen jelentős költségcsökkentő hatással bírnak.

Nagyon lényeges még az **erős társadalmi kohézió** és a közös történelmi háttér, amely szorosan kapcsolódik a vidéki gyökerekhez, természetes módon megengedve az átjárást a tradicionális és modern iparágak között. Ezt egészítik ki a meglehetősen erős „családi jellegű kötelékek”, melyeknek jelentős szerepük van mind az információ áramlásában, mind pedig az együttműködések koordinálásában. Az **informális hálózatok** gyakran valódi rokonsági (családi) kapcsolatokon alapulnak, nyilván a speciális készségek és szaktudás átadásának egyik legjobb módja a generációk egymástól való tanulása. Külön előny még a **magas társadalmi mobilitás**, ami a foglalkoztatottság változatos megjelenési formáiban is tükröződik. A bérből és fizetésből élő munkavállalótól egészen az egyéni vállalkozóig rugalmasan mozognak az emberek, beleértve ebbe az önfoglalkoztatást és a távmunkát is. Azaz egy **rugalmas és hatékony regionális**



**hálózat** működik, amelyik nemcsak KKV-k közötti, hanem egyúttal társadalmi hálózat is (Bajmócy 2003).

Az olasz iparági körzetekhez szorosan kötődik a „real service center” (RSC), mely szerint a vállalkozók számára valódi és magas minőségű szolgáltatásokat kell nyújtani, amelyekért azok hajlandók piaci árakat is fizetni. A RSC lényegében egy speciális **iparági közvetítő ügynökség**, amely a „reálgazdasági” (pénzügyi hitelezésen kívüli) szolgáltatások széles skáláját teszi elérhetővé az adott iparágban működők számára, megszervezve, elérhetővé téve az alábbi lehetőségeket (UNIDO 2001):

- (a) **Pénzügyek:** hitelgarancia, exportbiztosítás, fúziók stb.
- (b) **Marketing és külkereskedelem:** vásárok, kiállítások rendezése, EU-s pályázatok megírása, külföldi befektetők informálása, piaci információk gyűjtése, külföldi partnerkeresés, minőségi tanúsítás stb.
- (c) **Technológia- és termék-innovációk:** minőségbiztosítás, teszt laboratóriumok, technológiai benchmarking és előrejelzés, energia audit, műszaki kiállítások, szellemi jogvédelem, licencek és know-how-k beszerzése, hulladékgazdálkodás, szennyezés-ellenőrzés, termékfejlesztés és -tesztelés stb.
- (d) **Menedzsment:** vállalkozások létesítése, logisztikai segítség, szervezeti átvilágítás stb.
- (e) **Képzés:** tanfolyamok, tréningek, továbbképzések, munkaerőigények felmérése stb.
- (f) **Kommunikáció:** Internet, elektronikus adatátvitel, adatbázisok megszervezése, adatbányászat, hálózati kapcsolatok stb.

Egy adott iparági körzetben működő RSC nagyon specializált szolgáltatásokat nyújt, nyilván csak olyanokat, amelyek fontosak az ott folyó specializált iparági tevékenységhez. Az iparági körzetek a később tárgyalandó klaszterek „állatorvosi lovának” tekinthetők, míg az olasz klaszter ügynökségek (RSC) a regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztést sikeresen menedzselő szervezetek kiváló példái. Továbbá a területi versenyt koordináló regionális hálózatok egyik legfontosabb szereplői az RSC-hez hasonló jellegű fejlesztő ügynökségek. A nemzetközi gazdaságfejlesztő szervezetek (UNIDO, OECD) előszeretettel ajánlják elmaradott országokban a versenyképesség javítására mind az iparági körzeteket (főleg kézműiparra, avagy turizmusra), mind az RSC-ket.

Az olasz iparági körzetek egyféle mintaként szolgálhatnak a hazai regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztési programokhoz, mind a neofordista, mind a tudásalkalmazó térségekben. Egyrészt Magyarországon az elmaradott régiókban jelentős a **KKV-k aránya**, ezen szektor fejlődését lehetne ösztönözni a sikeres olasz minta alapján. Másrészt az olasz iparági körzetek domináns tevékenységei általában **kézműipari hagyományokra** épülnek, amelyek nálunk is jelentősek és itthon is adott a megfelelő (középfokú) képzettségű munkaerő. Harmadrészt **erős regionális hálózatok**, főleg informális kapcsolati hálózatok figyelhetők meg, amelyek hasonlóságot mutatnak a magyarországi jellemzőkkel. Véleményem szerint az olasz tapasztalatokat, a megfelelő

módosítások, finomítások után hasznosítani lehetne a magyar regionális gazdaságfejlesztésben, főleg az elmaradott régiókban.

### 11.2. Az eltérő fejlettségű régiók versenyképességének javítása

A regionális gazdaságfejlesztés, azaz a régiók versenyképességének javítása során azt kell elérnünk, hogy a mikrogazdasági üzleti környezet minősége javuljon, ezáltal az itt működő vállalatok versenyelőnyei megerősödjenek, valamint új munkahelyek jöjjenek létre és javuljon a foglalkoztatottság. A magyar régiók és megyék versenyképességének elemzéséből (lásd 9. és 10. fejezet) kiderül, hogy eltérő fejlettségűek és fejlődési lehetőségeik is különbözőek, amelyek alapján egyértelműen hozzárendelhetők valamelyik régió típushoz. Emiatt célszerű az adott típus jellemzőiből kiindulnunk a versenyképességük javítására szolgáló, alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiák jellemzőinek megfogalmazásakor. A régiók és megyék versenyképességének javítására ajánlott fejlesztési szempontokat a piramis-modell szerint adjuk meg.

A piramis-modell komplexen rendszerezi a regionális versenyképességet befolyásoló tényezőket, de nyilvánvalóan csak nagyon általános, mindegyik régióra érvényes szempontokat ad meg (lásd 8. fejezet). Amint azt a 4. fejezetben a regionális specializációval kapcsolatban kifejtettük, napjainkban a globális versenyben részt vevő országok (köztük hazánk) régiói három típusba sorolhatók: neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő régiók. Mindegyik régió típusra fel lehet vázolni alaptényezőnként azokat a konkrét fejlesztési elképzeléseket, amelyek az adott fejlettségű régió valós lehetőségeire épülnek és hozzájárulhatnak a régió versenyképességének javulásához. A piramis-modell régió típusonként pontosítjuk és három „alpiramist” adunk meg: a **masztabákat**<sup>185</sup>. Mindegyik régió típusnál a versenyképesség alapkategóriái ugyanazok, emiatt a masztabák felső része megegyezik, viszont típusonként különbözőek az alaptényezők elemei.

A regionális gazdaságfejlesztésnél, mint alulról-szerveződő területi stratégiánál meg kell határoznunk (Rechnitzer 1998): a fejlesztés célját, eszközeit, szabályozását és menedzselését. Jelen esetben a célt és az eszközöket a masztabák tartalmazzák, míg a szabályozást és a menedzselést a regionális hálózatok végzik. Először a régiók három alaptípusának masztabáit elemezzük a magyar régiókra és megyékre kiterve, míg a gazdaságfejlesztési stratégiák megvalósításában a regionális hálózatok lehetséges szerepére a fejezet későbbi pontjában térünk ki.

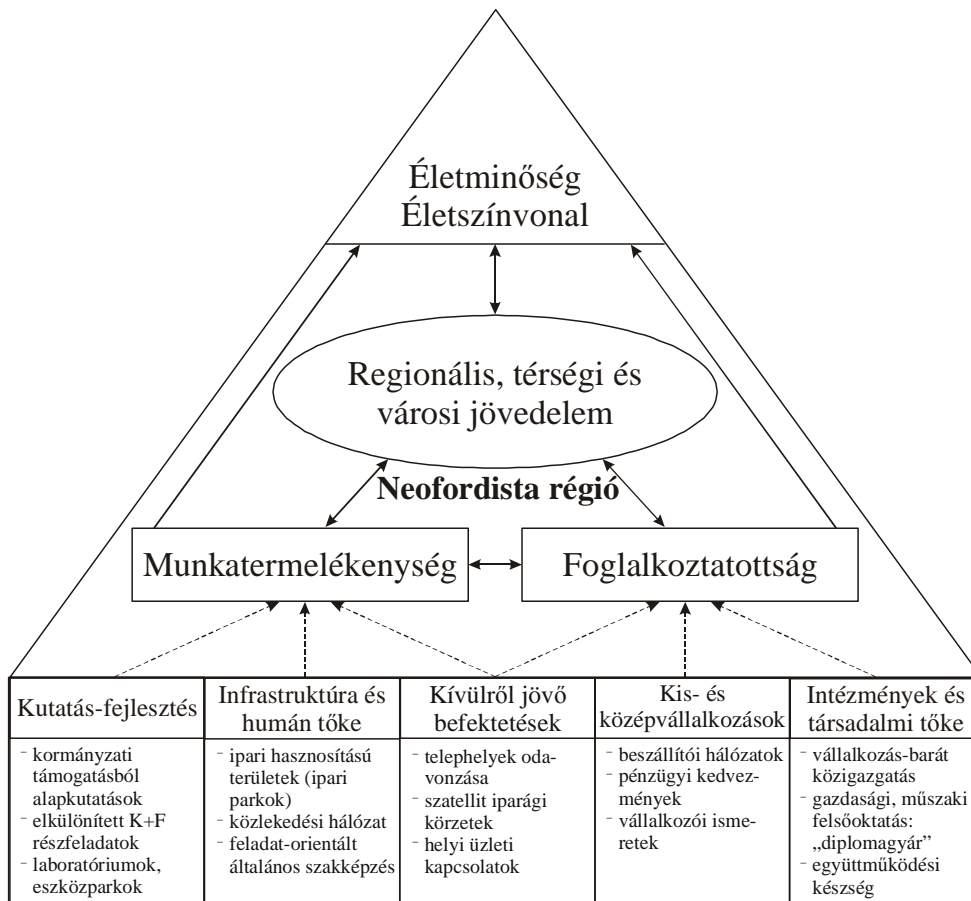
---

<sup>185</sup> „Masztaba: óegyiptomi, csonka gúla alakú sírpítmény a földbe süllyesztett sírüreg(ek) felett”. Általában a fáraók piramisai körül elhelyezkedő „kis-piramisok”, a fáraók családtagjainak sírtípusa, magasságuk csak néhány méter.

### 11.2.1. Neofordista régió versenyképességének javítása

A **neofordista régió** elmaradott, nagyjából félperifériának felel meg, a képződő jövedelem (GDP/lakos) alacsony, a gazdaság tipikusan tényező-vezérelt szakaszban van (lásd 4. fejezet). Az infrastruktúra kiépültsége hiányos, a munkaerő iskolázottsági szintje alacsony, a vállalati menedzsment tagjai nemzetközileg nem versenyképesek, a felkészült munkaerő egy része elköltözik a régióból. A hiányos háttérfeltételek miatt hagyományos regionális politikára van szükség, ehhez kapcsolódva kínálat-orientált gazdaságfejlesztésre, amely szükségszerűen centralizált. Fő cél a műszaki infrastruktúra (közlekedési hálózat, energetika stb.) fejlesztése és a globális vállalatok telephelyeinek odavonzása előkészített ipari területekkel, alacsony adókkal, olcsó munkaerővel, pénzügyi támogatásokkal stb.

11.5. ábra A neofordista régiók masztabája



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

Nemcsak globális cégek letelepítésére, hanem a neofordista régió belüli agrártér-  
ségek, rurális kistérségek komplex fejlesztésére is szükség van (Buday-Sántha 2003).  
Tehát a szerkezet-átalakítás elindítására a „négy fázisú” modell szerinti iparági verbu-  
válást, új tevékenységek betelepítését kell megvalósítani, ezáltal munkahelyeket létre-  
hozva és a gazdasági kibocsátást növelve.

A neofordista régió traded szektorban működő vállalatai (köztük a külföldi érde-  
keltségűek is) költségelőnyökre, főleg **alacsony munkabérré épülő stratégiát** folytat-  
nak, általában sztenderd, tömegigényeket kielégítő javakat és szolgáltatásokat állítanak  
elő. A helyi székhelyű vállalatok a technológiát máshonnan vásárolják, „kései köve-  
tők”, emiatt K+F igényük is alacsony, illetve sem humán erőforrásuk, sem anyagi for-  
rásuk nincs az innovációra. A vállalatok közötti együttműködés alacsony szintű, az  
agglomerációs előnyök nem számottevőek, kevés magasan képzett szakemberre van  
szükségük, inkább szakmunkásokra és betanított munkásokra. Hasonlóan alacsony  
szintű a helyi üzleti szolgáltatások (marketing, jogi, informatikai, adózási stb.) iránti  
keresletük is.

A neofordista régióban **kutatás-fejlesztést** nem igényelnek a helyi cégek, hanem  
mint említettük, mindegyikük külföldről vásárolja a (nem a legújabb) technológiákat  
(11.5. ábra). Emiatt ezeknél a cégeknél nincsenek K+F részlegek, illetve nem állnak  
szoros kapcsolatban fejlesztő intézetekkel sem. A régió hosszabb távú fejlődéséhez, a  
jövőbeni innovációs képesség kialakításához elengedhetetlen viszont helyi K+F intéze-  
tek létrehozása és fenntartása, színvonalas működtetése. Továbbá a szaktudást és kap-  
csolati tőkét koncentrálnó kutatói bázis felhalmozása évtizedeket vehet igénybe, ezért  
mindenképpen fenn kell tartani a K+F tevékenységek egy adott szintjét. Mivel nincse-  
nek helyi vállalati megbízások, emiatt kormányzati támogatásokból kell a kutatásokat  
és ehhez kapcsolódó laboratóriumokat, műszerparkot finanszírozni. Ebben a régióban  
alapkutatásokat célszerű támogatni, főleg a helyi egyetemeken, illetve egy-egy kiemel-  
kedő kutatóműhelyt alkalmazott K+F részfeladat megoldására. A kormányzati támoga-  
tások célja egyrészt az, hogy az egyetemeken folyó képzés lépést tudjon tartani az  
újabb eredményekkel, a fiatal diplomások versenyképes tudással rendelkezzenek. Más-  
részt az oktatókban, kutatókban felhalmozódott tudás és kapcsolatrendszer lehetséges  
bázisa legyen olyan fejlesztéseknek, amelyeket a fokozatosan erősödő cégek előbb-  
utóbb igényelnek innovációs elképzeléseikhez.

Ebben a régióban az **infrastruktúra és humán tőke** alaptényező elemeinél fő cél a  
közlekedési hálózatok fejlesztése, amelyek kiépültsége és színvonala általában gyenge.  
Főleg autópályákat, repülőtereket, vasutakat, kikötőket, logisztikai központokat stb.  
kell építeni, amelyek szükségesek a költségelőnyökre törekvő globális cégek részlegei-  
nek letelepedéséhez. Szintén célszerű koncentrálni infrastruktúrát tartalmazó ipari hasz-  
nosítású területek (ipari parkok) kialakítása, részben környezetvédelmi okokból is.  
Mivel nincsenek stabil helyi húzóágazatok, ezért a szakképzést sem lehet speciális  
vállalati igények szerint átalakítani, hanem a meglévő intézményekben a széles alap-  
képzést nyújtó, feladat-orientált szakképzések színvonalát kell megerősíteni.

A régióba **kívülről jövő befektetéseknél** olyan nagyvállalatok telephelyeit kell odacsábítani, amelyek új tevékenységet meghonosítva regionális multiplikátor hatásokat képesek generálni. Ezáltal nemcsak a gazdasági kibocsátás nő, hanem a munkahe-lyek száma is. A régióban ezen telephelyek és tevékenységek lehetnek a szerkezet-váltás kiindulópontjai, amit a helyi gazdasági szféra önmagától nem képes elérni. A helyi üzleti feltételek kialakulatlansága miatt ezek a telephelyek szatellit jellegűek lesznek, eleinte nincsenek helyi érdemi beszállítók (nyilván energiát, őrző-védő szol-gáltatást, takarítást stb. mindig helyi cégektől vásárolnak). A globális cégek telephelye-inek beágyazódását, a helyi üzleti, személyi, bizalmi kapcsolatok kialakulását kell kü-lönböző rendezvények, fórumok stb. segítségével ösztönözni, hogy az információk áramlása elindulhasson, amit követhetnek később üzleti tranzakciók is.

A neofordista régióban a **kis- és közép vállalkozások (KKV-k)** a traded szektorban elenyésző számban találhatók, sem az üzleti környezet, sem ezen cégek felkészültsége nem elegendő a globális versenyhez. A KKV-k traded jellegű üzleti ismeretei hiányo-sak, ezért a megerősödésükhöz mindenekelőtt a modern vállalkozói ismeretek, a vál-lalkozói kultúra tömeges elterjesztése szükséges. Ezt egy **tanulási folyamatnak** kell felfogni, a KKV-k nemcsak tanfolyamokon, hanem egymástól (a legjobb gyakorlat elterjesztése), illetve a globális vállalatoktól tanulhatnak. Egyik fő cél, hogy egyre több KKV üzleti partnere, beszállítója legyen a betelepült globális cégek részlegeinek, ezál-tal általában stabil piachoz juthatnak és modern ismeretekre, üzleti tapasztalatokra tehetnek szert. A KKV-k méretgazdaságossági okok miatt versenyhátrányban vannak, relatíve magasak a tranzakciós költségeik, ennek ellensúlyozására pénzügyi kedvez-mények (kedvezményes hitelek, alacsonyabb helyi adó, beruházási támogatások stb.) nyújtása szükséges. Csak így érhető el, hogy egyre több KKV megerősödjön és egyre nagyobb szerepük legyen a foglalkoztatásban, új munkahelyeket létrehozva. De a helyi KKV-k nyújtják a modern üzleti szolgáltatások jelentős részét, emiatt támogatásuk egyúttal lényegében a szolgáltatásokat igénybe vevő gazdasági szférát is erősíti.

Neofordista régióban az **intézmények és társadalmi tőke** nem eléggé piacbarát. A közigazgatási szervezeteknél el kell érni, hogy az ügyfélszolgálat „vállalkozás-barát” legyen, a helyi politikusok legyenek azzal tisztában az önkormányzati döntéseknél, hogy a szavazópolgárok jövőendő munkahelyét veszélyezteti a rugalmatlan ügyintézés. A felsőoktatási intézményekben folyó képzések közül pedig hiányzik, avagy gyenge a vállalkozások eredményes működtetéséhez szükséges műszaki, üzleti, gazdasági kép-zés, ezért ezek elindulását és megerősödését, tömegessé válását kell támogatni, hogy a modern üzleti ismeretek mindegyik felsőfokú képzés ismeretanyagában helyet kapja-nak. A neofordista régió gazdasága általában azért gyenge, mert nemcsak a diplomások aránya alacsony, hanem többségük a közoktatásban, közigazgatásban, közegészség-ügyben stb. dolgozik, nem pedig a vállalatoknál. Az alulról-szerveződő gazdaságfej-lesztés nagyfokú együttműködést feltételez, a szükségszerűen felmerülő konfliktusok, érdekellentétek kulturált és gyors kezelését. Emiatt nagyon fontos, hogy a társadalmi tőke, a helyi kohézió megerősödését különböző programokkal elő kell segíteni.

Mint bemutattuk, a **magyar régiók** közül négy (Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország, Észak-Alföld és Dél-Alföld) tipikusan neofordista. A legfontosabb mutatók áttekintése alapján egyértelmű (lásd 9. és 10. fejezet), hogy a masztabában vázolt fejlesztéseknek eddig csak töredéke indult el. Kutatás-fejlesztés csak egyetemi városokban folyik, ott is alacsony szintű (talán Szeged és Debrecen kivétel). A közlekedési hálózat fejlesztése már folyik, de az autópályák lassan épülnek, emiatt a globális cégek telephelyei, a külföldi működő tőke alig jelent meg (Lengyel 2001a). Ipari parkok létrejöttek, de a kihasználtságuk ezekben a régiókban még alacsony szintű (Nikodémus 2002). Részben a globális cégek telephelyeinek hiánya miatt alig vannak traded jellegű KKV-k. A gazdasági felsőoktatás már mindegyik régióban elindult ugyan, de műszaki képzés még csak egy-két főiskolai szakon van, azaz nem lesz felkészült munkaerő pár éven belül sem, a vállalatok nem találnak megfelelő szakembereket.

A **magyar megyék** közül tipikus neofordistának minősítettük a négy neofordista régió 12 megyéjét: Baranya, Somogy, Tolna, Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád, Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megyét. Ezekben a megyékben, hasonlóan a neofordista régiókhoz, alig van traded jellegű szektor, az innovációs háttér is gyenge (az egyetemi városokban is alacsony a szabadalmak száma), a közlekedési infrastruktúra fejletlen, az ipari parkok teljesítménye felemás stb. Négy további megye **fejlődő neofordistának** minősíthető: Komárom-Esztergom, Veszprém, Vas és Zala megye. Ezekben a megyékben megjelent a külföldi tőke, nő az export, a közlekedési hálózat (autópálya) kiépült, avagy most épülnek, megjelentek a traded jellegű helyi KKV-k. Csak ebben a négy megyében kezdődött el a versenyképesség érdemi javulása, más neofordista megyékben erre még éveket kell várunk.

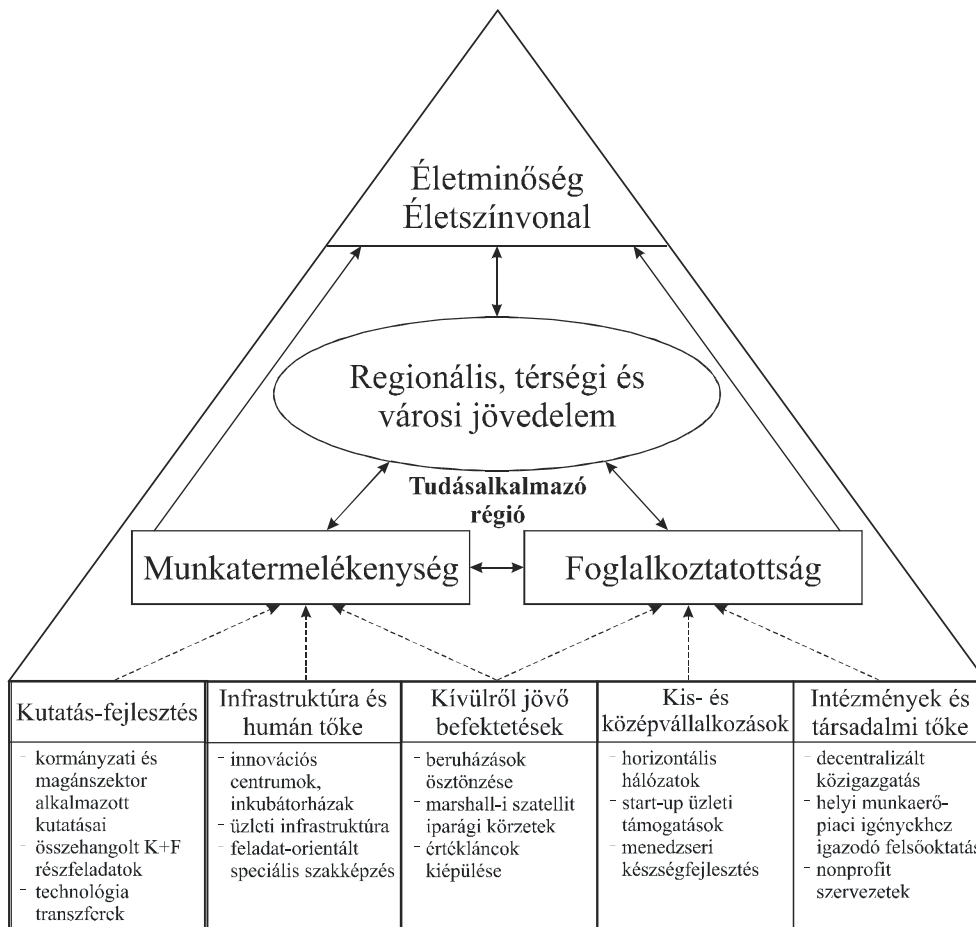
### 11.2.2. Tudásalkalmazó régió versenyképességének javítása

A **tudásalkalmazó régió** általában közepesen fejlett, a gazdaságfejlesztés fő célja a szerkezet-átalakítás folytatása, a meglévő cégek megtartásával és magasabb hozzáadott értékű munkahelyek létrehozásával a helyi bázisú iparágak megerősítése. Ezek a régiók a beruházás-vezérelt szakaszban vannak, rendelkeznek helyi bázisú traded nagyvállalatokkal, amelyek körül már kialakult a helyi beszállító KKV-k hálózata. A közlekedési infrastruktúra fejlett, ezért az **üzleti környezet fejlesztése** került előtérbe. A munkaerő iskolázottsági szintje és a képzési szerkezet már a gazdasági szféra igényeihez igazodik, gyakoriak az átképzések és a menedzseri készségfejlesztő tanfolyamok. Ebben a régió típusban továbbra is kínálat-orientált fejlesztési stratégiát folytatnak, de már megfigyelhetők a kereslet-orientált jellemzők is.

A régióban a traded helyi nagyvállalatok mellett globális cégek nagyméretű telephelyei is működnek, egyre növekvő önállósággal, amely kiterjed bizonyos fejlesztési részfeladatok megoldására is. A helyben levő nagyvállalatok már több esetben igénylik

az innovációs intézmények szolgáltatásait, főleg a technológia transzferhez. A vállalatok élénk beruházási tevékenységet folytatnak, a piacon vásárolható legfejlettebb technológiákkal rendelkeznek, de még nem fejlesztők, hanem **korai alkalmazók**. Ezek a nagyvállalatok statikus agglomerációs előnyöket élveznek, beágyazódtak a helyi intézményi és üzleti környezetbe, egyre igényesebb és összetettebb üzleti szolgáltatásokra tartanak igényt.

11.6. ábra A tudásalkalmazó régió masztabája



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

A tudásalkalmazó régióban a **kutatás-fejlesztés** iránti igények már megjelentek, a helyi bázisú traded vállalatok is kialakítanak fejlesztő részlegeket, és egyre több alkalmazott kutatási részfeladattal keresik meg a helyi fejlesztő cégeket és kutatóintézeteket is (11.6. ábra). A gazdaságfejlesztés során ösztönözni kell a vállalatok és intézetek

összehangolt, egymáshoz illeszkedő kutatási és fejlesztési tevékenységét. A vállalatok versenyelőnyének megtartásához szükséges, hogy a technológiai változásokat naprakészen ismerjék, a kisebb cégek is egyre inkább korai követőkké váljanak, emiatt elő kell segíteni technológia transzferekkel foglalkozó ügynökségek, intézetek stb. létrejöttét.

Az **infrastruktúra és a humán tőke** viszonylag fejlett, a közlekedési hálózat kiépült. Az üzleti infrastrukturális háttér (képző intézmények, tanácsadó cégek stb.) azon intézményeit és ügynökségeit kell támogatni, amelyek konkrét vállalati elvárásokat elégítenek ki. A jelentkező K+F igényekkel összhangban az innovációs képesség javulásához hozzájáruló létesítményeket (innovációs centrumok, inkubátorházak) kell létrehozni. Az erősödő helyi húzóágazatok pontosan meg tudják fogalmazni a munkaerő képzettségével szemben támasztott elvárásaikat, az ehhez igazodó feladat-orientált speciális szakképzéseket kell fejleszteni.

A tudásalkalmazó régióba **kívülről jövő befektetések** közül csak azokat kell ösztönözni, amelyek tevékenysége a már meglévő, formálódó regionális húzóágazatokhoz illeszkedik. A külső térségi bázisú vállalatok beágyazódását a helyi beszállításokat végző KKV-k körének bővülésével kell elősegíteni, a korábban szatellit jellegű iparági körzetek ezáltal Marshall-i szatellitté válhatnak. Így a globális vállalatok értékláncának egyre több eleme kerülhet a régióba, ezáltal nemcsak a gazdasági növekedés élénkül, de a foglalkoztatottság javulása is elérhető.

A tudásalkalmazó régióban a **kis- és középvállalkozások** (KKV-k) közül egyre több a traded szektorban működik, felkészültté vált a globális versenyre. Ezen KKV-k megerősödéséhez elő kell segíteni horizontális hálózataik kialakulását, részben az olasz RSC mintája alapján működő fejlesztő ügynökségek támogatásával. A formálódó húzóágazatok tevékenységéhez kapcsolódó start-up cégek megalakulását is ösztönözni kell, főleg üzleti inkubációs programokkal (Bajmócy 2003). A traded szektorban működő KKV-k köre fokozatosan bővül, a felkészült menedzserek hiánya miatt egyre több cég igényli a menedzseri készségfejlesztéseket, amelyeket tréningekkel, rendezvényekkel, a „legjobb gyakorlatok” elterjesztésével stb. lehet kielégíteni. A KKV-k megerősödése következtében érzékelhetően javul a foglalkoztatottság, azaz a régió versenyképessége.

Ebben a régióban az **intézmények és társadalmi tőke** szerepe egyre fontosabb. A formálódó húzóágazatok és megerősödő KKV-hálózatok sikeres globális versenyéhez gyors és megbízható közszolgáltatásokra van szükség. A közigazgatást emiatt decentralizálni szükséges, mivel csak a helyben levő regionális és helyi kormányzatok képesek hatékonyan, rugalmasan intézkedni. De nemcsak a közigazgatást kell decentralizálni, hanem egyre több feladatot a helyi gazdasági önkormányzatokra (kamarák, szakmai szövetségek stb.) és nonprofit szervezetekre kell bízni, mivel a hivatalok sem felkészültségük, sem működési mechanizmusaik miatt nem képesek szakmai kérdésekhez kapcsolódó ügyekben gyorsan állást foglalni. Ösztönözni kell, hogy a helyi felsőoktatás az erősödő helyi húzóágazatok munkaerő igényeihez igazodó képzéseket alakítson ki, ezáltal elősegítve a vállalatok felkészült munkaerő utánpótlását. A további dinamikus fejlődéshez a nem-üzleti interdependenciák megerősítésére van szükség,



ehhez a regionális kohéziót és identitást, azaz a társadalmi tőke különböző megjelenési formáit kell erősíteni.

A magyar régiók közül az adatok alapján hármat sorolhatunk ebbe a típusba, ahol a gazdasági kibocsátás magas és a traded szektor is jelentős (lásd 9. és 10. fejezet). A közép-magyarországi régiót **erős tudásalkalmazónak** minősítettük, ahol megfigyelhetők már bizonyos tudásteremtő jegyek is, mivel a K+F intézetek részt vesznek az alkalmazott kutatásokban, a felsőfokú végzettségű munkaerő aránya magas, az üzleti infrastruktúra teljes körben kiépült stb. A Magyarországon bejegyzett tőke nagy része, a nagyobb vállalatok térségi bázisai ebben a régióban vannak, itt születnek nemcsak a kormányzati, de a fontosabb hazai üzleti döntések is. Nyugat-Dunántúl és Közép-Dunántúl **gyenge tudásalkalmazó**, vannak ugyan már helyi nagyvállalatok és a globális cégek telephelyei is egyre inkább beágyazódtak, valamint a helyi felsőoktatás próbálja kielégíteni ezen cégek igényeit. De alig vannak K+F intézetek, a technológia transzfer is akadozik, kevés a traded jellegű KKV, az innovációs centrumok és az üzleti inkubáció is kialakulatlan. Nyilván nem a régiókon múlik, hogy nincs decentralizált közigazgatás, amelynek hiánya a gazdasági fejlődés egyik fő akadályá.

A **magyar megyék** közül Győr-Moson-Sopron és Fejér tekinthető tudásalkalmazónak, ahol a gazdasági kibocsátás jelentős, a működő külföldi tőke és az export aránya magas, az infrastruktúra kiépült (nyilván a főváros és vonzáskörzetébe tartozó Pest megye is ide sorolható). A régiókra mondottak értelmében ezek a megyék is gyenge tudásalkalmazók, pl. Fejér megyében a felsőoktatás nemrég indult, K+F intézetek alig vannak, emiatt a meglévő ipari parkok nem tudnak innovációs centrumokká válni. Győr-Moson-Sopron megye valamivel előrébb áll, de még ott is csak elkezdődött a globális cégek telephelyeinek beágyazódása, a szükséges társadalmi, intézményi feltételek csak részben jöttek létre.

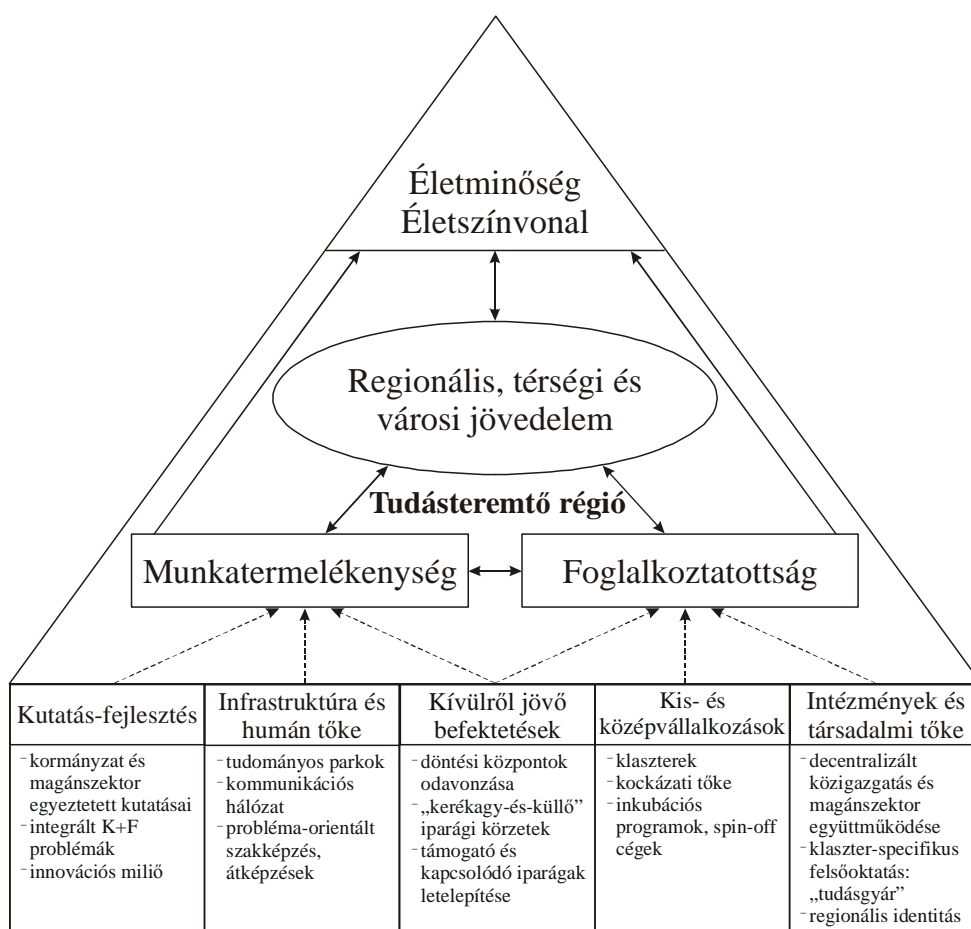
### 11.2.3. Tudásteremtő régió versenyképességének javítása

A **tudásteremtő régióban** magas a gazdasági kibocsátás, a régió az innovációvezérelt szakaszban van, itt találhatók a jelentős globális vállalatok térségi bázisai. A közigazgatás decentralizált, részben ennek következtében klaszter-alapú gazdaságfejlesztést tűznek ki célul, a helyi bázisú globális cégek versenyelőnyeinek megerősödéséhez szükséges üzleti környezet javítását. Az innovációs képességek háttérét kiemelten fejlesztik, fontos szerepet töltenek be a tudományos parkok, az egyetemek, az inkubációs programok, a kockázati tőke stb. Ebben a régió típusban már egyértelműen kereslet-orientált fejlesztési stratégiát folytatnak, de még megfigyelhetők kínálat-orientált jellemzők is.

A régióban traded jellegű szuperklaszterek működnek, dinamikus agglomerációs előnyökre támaszkodva. A helyi vállalati együttműködések erőteljesek, intenzív szinergikus hatások érvényesülnek és dinamikus vállalati hálózatok alakultak ki. A globális cégek élenjárók, saját fejlesztésű technológiákat alkalmaznak, emiatt a vállalati

ti K+F magas szintű és az intézeti K+F is probléma-orientált. A munkaerőbázisban a magasan képzett, kreatív, tudományos fokozattal rendelkezők aránya magas, a kevésbé fejlett régiókból is ideköltöznek a magasan kvalifikáltak.

11.7. ábra A tudásteremtő régiók masztabája



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

A tudásteremtő régiókban a **kutatás-fejlesztés** magas szintű, a kormányzati és üzleti K+F a superklaszterek igényei szerinti összehangolt kutatásokat folytatja (11.7. ábra). Az innovációs milió fejlett, az egyes kutatásokban folyó együttműködéseket az intézményrendszer és a helyi társadalom is kiemelten támogatja.

Az **infrastruktúra és humán tőke** egyaránt az innovációs elvárásokhoz igazodik. A közlekedési és üzleti infrastruktúra fejlett, fő cél a tudományos infrastruktúra fejlesztése: tudományos parkok és kommunikációs hálózatok kiépítése (Barta 2002c).

A traded szektorban a szakképzésnek, elsősorban az átképzéseknek a feladat-orientáltról át kell térnie a probléma-orientáltra, mivel egyre több innovatív, önálló döntéseket hozó, nem leszábályozható munkát végző munkatársra van szükség. A nontraded szektorban is megjelenik a kreativitás, de ott nyilván továbbra is a feladat-orientált munkavégzés marad a jellemző.

A **kívülről jövő befektetések** között fő cél a döntési központok odavonzása, egyrészt nemzetközi és kormányzati szervezeteké, másrészt globális vállalatoké. A szuperklaszterek megerősítéséhez a támogató és kapcsolódó iparágak letelepedését is ösztönözni kell. A foglalkoztatottság javulása érdekében támogatni kell a KKV-k és a helyi bázisú globális cégek közötti együttműködéseket, elősegítve ezzel „kerékagy-és-küllők” iparági körzetek kialakulását.

A traded jellegű **kis- és középvállalkozások** aránya magas, versenyelőnyeiket klaszterekbe szerveződve lehet megerősíteni. A szaporodó innovatív KKV-k igénylik a kockázati tőke változatos formáit, ezért az ilyen jellegű szolgáltatások létrejöttét ösztönözni szükséges. Az egyetemek körül a kreatív végzős hallgatókra, doktoranduszokra, fiatal oktatókra alapozódó spin-off cégeket támogatni kell különböző inkubációs programokkal, mivel ezen innovatív vállalkozásokból nőhet ki néhány olyan nagyvállalat, amelyik globálisan versenyez és később a helyi foglalkoztatásban is komoly szerepet tölthet be.

Az **intézmények és társadalmi tőke** egyaránt támogatja a klaszter-alapú gazdaságfejlesztést. A felsőoktatás a helyi húzóágazatok, klaszterek igényeit elégíti ki, törekedve tudományos igényű képzési és kutatási programok elindítására. A regionális hálózatok hatékonyan működnek és erős a regionális identitás. A decentralizált közigazgatás és a magánszektor különböző szervezetei, a gazdasági önkormányzatok és a nonprofit szervezetek együttműködése során fellépő konfliktusok kezelésének kialakultak a mechanizmusai.

Tudásteremtő régió nincs Magyarországon, habár mint említettük, Budapesten már megfigyelhető néhány olyan jellemző, amelyik túlmutat a tudásalkalmazó régión. Úgy vélem, hogy Budapestnek van esélye arra, hogy egy-két évtized alatt tudásteremtővé váljon, de ehhez tudatos városfejlesztési politikára van szükség, kialakítva azokat a feltételeket, amelyek elősegíthetik néhány helyi vállalat, iparág globálissá válását, azaz ezen vállalatok helyi térségi bázisának megerősödését (amire többek között Finnországban a Nokia is kiváló példát mutat).

A fentiekben áttekintett három régió típusra eltérő fejlesztési stratégiákat kell alkalmazni, azaz a **versenyképesség javítása régiófajtánként más-más lépéseket igényel**. Ezek a lépések igazodnak a kompetitív regionális fejlődés szakaszaikhoz, egyúttal jelzik, hogy csak komplex programokkal lehet a versenyképességet javítani. A piramis-modell, illetve az ezen alapuló masztabák rendszerezik azokat a gazdaságfejlesztési prioritásokat, amelyek az egyes típusok valós társadalmi-gazdasági helyzetéhez és reálisan kitűzhető céljaihoz igazodnak. A régiók versenyképességének javulása ezen fejlesztések következetes megvalósításától függ. A magyar régiók és megyék többsége

a neofordista típushoz tartozik, azaz a globális területi versenyhez minimálisan szükséges háttérfeltételek nagy része hiányzik.

### 11.3. A regionális versenyképesség javításának menedzselése

A masztabák által rendszerezett fejlesztési javaslatok hozzájárulnak a régiók versenyképességének javulásához, de nem részletezik, **hogyan és milyen szereplőknek kellene menedzselni** ezt a folyamatot. A kompetitív regionális fejlődés elméletére épülő „négy fázisú” stratégia egyértelműen vázolja a célokat, a lépéseket és a szereplők körét (11.1. táblázat). Ezen stratégia logikája és arra épülő fejlesztési elképzelések a régiók versenyképességét javíthatják, egyúttal jelzik, hogy a régió típusok egymást követhetik, amennyiben sikeresen tudják menedzselni ezt a folyamatot a területi tervezés során (Lados 2001).

A területi verseny kiéleződése miatt nem a központi kormányzattól, hanem döntően a regionális hálózatoktól függ, hogy a régió át tud-e kerülni a következő, fejlettebb és magasabb jövedelmű régiók csoportjába (a „négy fázisú” modell következő fázisába). Tehát a régió versenyképességének javításánál alapkérdés, hogy a helyi szereplők sikeresen tudják-e koordinálni a régió típusához illeszkedő alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztést. A regionális hálózatok összetétele, a helyi szereplők köre és mozgástere, a rendelkezésre álló források szintén az adott régió típusától függnnek (Farakas B. 1997).

Az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés általános célja a régióban olyan helyi bázisú húzóágazatok kialakítása, amelyek globálisan versenyképesek és nemcsak magas jövedelmet állítanak elő, de a foglalkoztatottság magas szintjét is fenntartják, részben a támogató és kapcsolódó iparágakban létesülő munkahelyek révén. Ezeknek a húzóágazatoknak a megjelenése és megerősödése a „négy fázisú” modell szerint írható le, lényegében a klaszterek kialakulásának folyamatával. Emiatt a **klaszter-alapú regionális gazdaságfejlesztési stratégia menedzselése alapvetően a regionális versenyképesség javítására is szolgál**. A klaszter-alapú regionális fejlesztésekre gazdag európai tapasztalatok állnak rendelkezésünkre (Buzás 2002a; Cappellin 2003, Isaksen 1997).

Az Európai Unióban kétféle klaszter-felfogás figyelhető meg (EC 2002b). Az egyik a regionális gazdaságfejlesztés és az ehhez kapcsolódó szerkezetváltás eszközeként tartja a klasztereket, így lényegében olyan **kiterjesztett regionális húzóágazatként** fogja fel, amelyik az ágazat gazdasági szervezetein kívül a kapcsolódó szakmai egyesületeket és intézményeket (oktatási, tanácsadó, fejlesztő ügynökségek stb.) és egyéb kormányzati részlegeket is magában foglalja. A másik felfogás az **innovációs képességet, a tudásbázist** helyezi előtérbe (főleg a lisszaboni EU-csúcs után), ezen megközelítés szerint a klaszter a növekvő piaci részesedésű (és növekvő mérethozadékú), a kutatás-fejlesztés eredményeinek hasznosításán alapuló tevékenységek szükség-szerű térbeli tömörülése, „csomósodása”, amikor nemcsak a tranzakciós költségek

csökkennek, hanem a lokális pozitív extern hatások is érvényesülnek. Az első felfogás a tradicionális traded tevékenységeknek felel meg, így a feldolgozóiparral rendelkező neofordista és részben a tudásalkalmazó régióknak, míg a második a tágran értelmezett tudásalapú gazdaságban sikeres tudásteremtő régióknak.

A magyar régiók és megyék főleg neofordisták, illetve megfigyelhető néhány tudásalkalmazó is. Emiatt az elmaradott régiók fejlesztésére javasolt klaszter-alapú stratégia itthon is alkalmazható a régiók versenyképességének javítására (Lengyel 2002c). A stratégia ismertetése után térünk ki a regionális hálózatok néhány speciális hazai jellemzőjére.

### 11.3.1. Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés a neofordista régiókban

A 90-es években a fejlett országok többségében elindult a klaszterek spontán fejlődési folyamatának tudatos felgyorsítása, a klaszterek létrehozásának és fejlődésének támogatása, amely fejlesztéspolitikákban nagyon elkülönül a **kormányzat**, valamint a **magánszféra szerepe**, mivel különbözőek a lehetőségeik is (Johansson-Karlsson 2001; Lengyel 2001b, 2002b). A klaszterek tudatos támogatása nemcsak a fejlett, hanem a fejlődő országokban is megfigyelhető: az UNIDO és az OECD sok klaszter programot indított, pl. az OECD a LEED program keretében tavaly kezdte el a kelet-közép-európai országokban a klaszter vizsgálatokat.

Mint áttekintettük (lásd 1. fejezet), a globális verseny folyamatai és tényezői, a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé a kormányzatok számára, hogy közvetlenül beavatkozzanak a piaci folyamatokba, protekcionista intézkedésekkel megvédjék hazai vállalataikat, avagy egyes iparágak exportját saját belátásuk szerint támogassák. Ezek a közvetett eszközök pedig lényegében a versenyképesség javítására irányulnak és a **klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemléletben** fejeződnek ki, amely megpróbálja a globális kihívásra adott sikeres kormányzati válaszokat összegezni.

A piaci verseny jellege, az alkalmazott vállalati stratégiák, a gazdaságpolitikai alapállás szerint megkülönböztethetünk **hagyományos ágazati** és **klaszter-alapú gazdaságfejlesztési szemléletet**. A kettő alapvetően annyiban különbözik egymástól, hogy a hagyományos ágazati megközelítés elkülönült, egymással versengő piaci szereplőket feltételez, míg a klaszter-alapú szemlélet ugyanazon térségben működő vállalkozások együttes érdekéből, a kooperáció elsődlegességéből és a verseny bizonyos önkéntes korlátozásából indul ki. Mint említettük, az EU regionális politikája is az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztést támogatja (lásd 7. fejezet), amely stratégia lényegében a klaszterek fejlesztésének feleltethető meg. A globalizációs folyamatokon túl az EU tagországaiban a **közösségi versenypolitika** is korlátozza az egyes vállalatok és iparágak közvetlen támogatását és kikényszeríti a közvetett támogatásokat: az infrastruktúra, a háttérintézmények (pl. oktatási, fejlesztési, tanácsadó, információs szolgáltatások), az üzleti környezet stb. fejlesztését. Ezek a közvetett támogatások lényegében klaszter-alapúak.

Az Európai Unióban, illetve máshol is lezajlott vizsgálatok alapján megadhatók a **klaszter-alapú gazdaságfejlesztési politikák alapelvei** (EC 2002b; Lengyel-Deák 2002; Lengyel 2002b):

- (a) A gazdaságfejlesztési politika fókuszja megváltozott, nem az egyedi cégeket, nem is jól lehatárolt csoportjaikat (zárt hálózataikat), hanem a **vállalkozások helyi/regionális rendszereit támogatja** és megpróbálja javítani a vállalatok „hozzáadott érték növelő környezetét”.
- (b) A klaszter-politika kevésbé a nagy (globális) cégek, hanem inkább a **KKV-k helyi agglomerációi** iránt érdeklődik és a régió belüli endogén növekedési folyamatokra koncentrál, nem kizárólag a külső befektetések odavonzására.
- (c) A „győzteseket támogatják”, azaz a **sikeres helyi iparágakat/üzletágakat**, mégpedig a helyi kormányzatok és az iparág vezető szervezetei által generált „bottom-up” folyamatok erősítésével.
- (d) A **társadalmi folyamatok ösztönzése** áll az előtérben, pl. a bizalmon alapuló kölcsönösen előnyös együttműködések elősegítésével a tudás elterjesztése a helyi szereplők között, nem pedig a pénzügyi támogatások (amelyek sokszor csak rövid távon hatékonyak).
- (e) A klaszteresedés rámutat a **közszereplők** fontosságára, akik az együttműködést elő tudják segíteni, kiemelkedő a **fejlesztő ügynökségek (brókerek)** szerepe a cégek közötti kapcsolatok, illetve a cégek és a tudást generáló-közvetítő intézmények között.

Az európai vizsgálat azt a konklúziót vonta le, hogy a **klaszter-támogatási politika fő céljai a gyakorlatban** (EC 2002c):

- (a) a cégek közötti együttműködés és az üzleti hálózatok élénkítése,
- (b) a cégek igényeihez igazodó technológiai transzfer-szervezetek megerősítése,
- (c) a fentiek alapján lényegében regionális innovációs rendszerek kialakítása.

Az EU elmaradott régióiban kialakítandó klaszterekre és az ottani klaszterfejlesztési politikákra 2002 tavaszán megjelent egy javaslat, egy „kézikönyv”, amely a fejlesztési kezdeményezéseket hét lépésre bontotta (Rosenfeld 2002). Ez a **hét programcsomag** mint egy „menü” funkcionál, az egyes programcsomagon belül a klaszterek fejlettségétől, tevékenységének jellegétől stb. függően más-más akciók válhatnak fontossá. Viszont megadja a klaszter-fejlesztési stratégia „ideáltípusát”, amit itthon is érdemes a neofordista régiók alulról-szerveződő gazdaságfejlesztésénél mérlegelni. Minden egyes programcsomag alprogramokból áll.

A fejlesztési stratégiában nyilván **nem szerepelnek** azok az elvárások, amelyek mindenhol „maguktól értetődnek”, amit mindegyik cég elvár:

- megbízható alapfokú oktatás,
- jó közlekedési és szállítási infrastruktúra,
- ésszerű árú közszolgáltatások,
- biztonságos környezet,

- a lakhatás széles körű lehetőségei,
- kulturális és pihenési lehetőségek stb.

A klaszter-alapú regionális gazdaságfejlesztés stratégiájának kialakítása és végrehajtása egy folyamat, amiben a közismert teendők és kezdeményezések rendszerezve megtalálhatók. Mivel Magyarország is elmaradott régiókból áll, a megyék döntő többsége is neofordista, ezért a felsorolt lépések és akciók jelentős részére szükség van:

- (A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása
- (B) Az elkötelezettség megerősítése
- (C) Szolgáltatások megszervezése és nyújtása
- (D) Specializált tudású munkaerőbázis létrehozása
- (E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése
- (F) A régió marketingje és „védjegye”
- (G) Az erőforrások és befektetések allokálása

**(A) A regionális gazdaságok megértése és összehasonlítása**

Akkor hatékonyak a fejlesztési elképzelések, ha a szereplők tisztában vannak az-  
zal, hogyan működik egy régió gazdasága, milyen korlátai vannak és lehetőségei  
adódhatnak egy regionális/helyi kormányzatnak. Célszerű megismerni a fejlettebb  
régiókban a helyi lobby hogyan működik, mit és hogyan sikerül elintéznie.

- (A1) A klaszterek azonosítása és bevitele a köztudatba
- (A2) A tartós kapcsolatok feltérképezése és modellezése
- (A3) A klaszter analízise

Összevetése más régiók hasonló klasztereivel, SWOT-analízis elvégzése.

**(B) Az elkötelezettség megerősítése**

Hiába van több traded cég egy régióban, ha gyenge a kollektív hangjuk, akkor nem  
tudnak egységesen fellépni érdekeik védelmében. Szükség van a hatékony fellé-  
péshez a kollektív identitásra, a közös képviselőre, amit a régió **klaszter tanácsa**  
tud „felépíteni”. Fontos, hogy a klaszter tanács el tudja magát fogadtatni (kor-  
mányzattal, többi vállalkozóval, közvéleménnyel), mint a klaszter fejlesztési prog-  
ramoknak a központi szereplője. Időnként a klaszter tanács öncélúvá válik, néhá-  
nyan visszaélnék a kapcsolataikkal, megpróbálják korlátozni, hogy mindegyik vál-  
lalkozó hozzáférjen az információkhoz, erőforrásokhoz.

- (B1) A klaszter tanács elismertetése, ahol nincs, ott létrehozása
- (B2) A kommunikációs csatornák kialakítása és formalizálása
- (B3) A cégek közötti együttműködés (hálózatosodás) elősegítése

A hálózatosodás jóval több, mint egy üzleti hálózat működése, mivel ez egy  
társadalmi jelenség, amely lehetővé teszi a személyes kapcsolatok kialakítá-  
sával az új elképzelések, kezdeményezések, információk, a legjobb gyakorlat  
stb. elterjedését, sok esetben importját.

**(C) Szolgáltatások megszervezése és nyújtása**

Olyan közös szolgáltatások megszervezése, amelyek méretgazdaságosságuk folytán közösen jóval olcsóbbak, mintha külön-külön szerveznék meg a vállalkozók. Ilyenek: képzés, oktatás, pénzügyi tanácsadás, marketing stb. Lényeges annak felismerése, hogy a megoldás-orientáltságról át kell térni a probléma-orientáltságra, az elkülönülő (független) érdekekről az egymásra utalt (egymástól függő) érdekekre.

(C1) *A klaszter tagjai által igényelt szolgáltatásokról információk gyűjtése és rendszerezése*

(C2) *Egy-lépéses (egy-ablakos) információs és szakértői központ kialakítása*

Lényeges, hogy olyan szakértők legyenek, akik értik a klaszterek problémáit és szót tudnak érteni a vállalkozókkal, azaz várhatóan idősebb, esetleg nyugdíjas, nagy gyakorlattal rendelkező ügyintézők kellenek és nem az egyetemről kikerülő fiatalok.

(C3) *A különböző fejlesztési ügynökségek közötti team létrehozása*

Általában többféle szervezet működik a régióban (MVA, ITDH, kamarák stb.), célszerű ezt a meglévő intézményrendszert is bevonni a klaszterek olyan ügyeibe, amikben ők is partnerek lehetnek.

(C4) *A regionális (esetleg megyei) önkormányzat klaszter részlegének létrehozása*

A központi és helyi kormányzatok általában akkor „megértők”, ha vannak szakértő részlegeik, egyébként nem tudják értékelni és nyomon követni az eseményeket, azaz nem fogadókészek a kezdeményezésekre. Ezért mind központi, mind helyi kormányzati szinten kellenek olyan részlegek és ügyintézők, akik felelősek a klaszterért (és ők képviselik a kormányzat vezetőjét a klaszter tanácsban).

(C5) *Külső kapcsolatok kiépítése*

Amelyik klaszter csak a belső kapcsolatokra koncentrál, az elvágja magát az új tudás, új technológia, új anyagok, új versenytársak stb. megismerésétől, azaz szükséges a személyes kapcsolattartás országosan és külföldön (az Internet ezt nem tudja kiváltani). A külső kapcsolatok kiépítése tanulmányutakkal, vásárokkal konferenciákkal stb., illetve más módokon is megoldható.

**(D) Specializált tudású munkaerőbázis létrehozása**

A munkaerőképző intézmények (pl. regionális intézmények) olcsóbbak, a munkaerőpiacról jobban informáltak, pedagógiaiilag jobban felkészültek, ezért a klaszternek velük kell együttműködni, mert előnyösebb mintha a vállalatok önállóan szerveznének tanfolyamokat. A klaszterhez tartozó vállalatok együttesen már be tudják iskolázni a megfelelő számú munkavállalót. Az is előnyös, hogy a kormányzatok általában különböző csatornákon keresztül támogatják a tanfolyamokat, képzéseket.

(D1) *Szakképesítés nyújtása a foglalkoztatottaknak*



- (D2) *A klaszter, mint kollektív tanulás (tapasztalatcsere)*
- (D3) *Klaszter által létrehozott szakképző központ*
- (D4) *Együttműködés a szakképző intézmények és a klaszter között*
- (D5) *Regionális szakképző társulások létrehozása, a különböző szintek egymásra épülése*
- (D6) *Régiók közötti oktatási szövetségek kialakítása*

**(E) A vállalkozókészség és az innovációk ösztönzése**

Mindegyik klaszter fejlődésének motorja a vállalkozókészség és az új, a termelékenységét javító kezdeményezések átvétele, bevezetése. A vállalkozókészség lassan változik, mivel függ az oktatási rendszertől, a kulturális normáktól, valamint a támogatási politikáktól.

*(E1) Befektetés az innovációkba és a start-up cégekbe*

Az országos K+F politikában meg kell jelentetni a klaszter igényeit, azaz a költségvetés, ne pedig a vállalatok finanszírozzák a szükséges fejlesztéseket, teszteleseket, új műszerek kipróbálását stb. Hasonlóan célszerű igénybe venni az EU K+F keretprogramját, együttműködve elismert hazai egyetemi tanszékekkel.

*(E2) Inkubátorok létrehozása a klaszter által*

*(E3) Vállalkozói hálózatok létrehozása*

Főleg a kezdő, fiatal vállalkozóknak hasznos, ha a klaszter elősegíti belépésüket egy jól működő hálózatba, mivel tapasztalatokat, kapcsolatokat szerezhetnek.

*(E4) Innovációs hálózatok létrehozása*

*(E5) Klaszter-alapú technológiai központ létrehozása*

Országos szinten kellene megszervezni a klaszter vezető vállalatainak közösen (az szakirányú egyetemi tanszékekkel együtt): tesztelesek, minőségi szabványok kidolgozása, műszaki tanácsadás, műszaki tréningek és tanfolyamok stb. Az országos lobby nem elhanyagolható részét alkotja a közvélemény, a politikusok és a „háttérszakértők” informálása, meggyőzése.

**(F) A régió marketingje és “védjegye”**

Ha a régió marketingjében, imidzsében benne foglaltatik a helyi klaszter, akkor a helyi politika elköteleződik, lojálisabbá válik, a kapcsolatok könnyebben ápolhatók és talán a munkaerő pótlása is egyszerűbb (mivel a szakma biztos megélhetés reményét nyújtja).

*(F1) Külső befektetők odavonzása*

Nem a klaszter tevékenységi területére, hanem a kapcsolódó és támogató iparágakba kell befektetőket vonzani, ami javíthatja a klaszter versenyképességét.

*(F2) A régióbeli klaszterek PR-jának támogatása*

*(F3) Klaszter-alapú exporthálózatok támogatása*

(F4) Regionális embléma (védjegy) elfogadtatása

**(G) Az erőforrások és befektetések allokálása**

(G1) Többszereplős projektek (konzorciumok) ösztönzése

(G2) Több cég együttes befektetése adott K+F programba

(G3) A kritikus inputok, szűk keresztmetszetek feloldása

Klaszterek csak **klaszter-alapú gazdaságpolitika** esetén tudnak megerősödni, amikor a döntéshozatal decentralizált (Lengyel 2001b). A klaszter-alapú gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszter-specifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik. Mivel a régiók között verseny van, az üzleti előnyöket könnyű lemásolni, ezért csak a helyben élők között jöhet létre az a „bizalmi küszöb”, amely szükséges a vállalati versenyelőnyöket nyújtó specifikus egyedi fejlesztések kidolgozásához. Az a felismerés is erősödik, hogy a klaszter lényege egy „helyi társadalmi hálózat” (local social network), azaz egyének és csoportjaik közötti együttműködés, ezért az egyik legfontosabb feladat a prominens egyének közötti párbeszéd, az együttműködési készség (partnership) kialakítása (Grosz 2003).

Tehát a neofordista régiókban a „négy fázisú” gazdaságfejlesztési stratégia lényegében klaszter-alapú fejlesztéseket jelent, amelynek hét programcsomagját lehet elkülöníteni. Az adott régió egyedi sajátosságától függ, hogy egy-egy fázisban a programcsomagokon belül melyik alprogramot és hogyan lehet megvalósítani. Nyilván a régió fejlődésével az alprogramok egy része háttérbe szorul, és egyre inkább az innovációs képességekhez szükséges üzleti környezet fejlesztése kerül előtérbe.

### 11.3.2. Regionális hálózatok összetétele

Az alulról-szerveződő regionális gazdaságfejlesztés szervezésénél az utóbbi évek nemzetközi tapasztalatai szerint két fő kérdéskört kell végiggondolni:

1. Melyik területi szinten és milyen jellegű programok szülessenek?
2. Kik és hogyan menedzseljék ezeket a programokat, kinek mi a feladata?

A gazdaságfejlesztésre koncentráló területi programoknál Magyarországon **két elkülönülő szintet** lehet megadni:

- **Regionális, avagy megyei szintet:** az intézményi tér tervezési-statisztikai (programozási) régióit.
- **Lokális szintet:** a gazdasági tér csomóponti régióit.

A nemzetközi és hazai vizsgálatok egyaránt azt mutatták ki, hogy az intézményi tér egységei, a tervezési-statisztikai régiók a gazdaságfejlesztésnek csak egy kisebb szeletében hatékonyak. Ezek a régiók főleg a nagyobb infrastrukturális (vasút, közút, árvíz- és környezetvédelem stb.) fejlesztések koordinálására alkalmasak. A megyék is hason-

ló feladatokat tudnak hatékonyan megoldani, kiegészítve közintézmények működtetésével, amikor területi intézményeik révén képesek az érdekek harmonizálására. Viszont a lokális térségek, városok egy régión, avagy megyén belül is versengenek egymással (amire számos példa van), emiatt érdemi együttműködésre alig kerül sor közöttük. Persze születnek elképzelések, elfogadnak dokumentumokat, de azok végrehajtására nem kerül sor a napi döntésekben.

Amint áttekintettük (lásd 3. fejezet), a gazdaságfejlesztés legfontosabb területi egysége a **lokális gazdasági térség**. Ez a csomóponti jellegű térség általában egy nagyobb város és vonzáskörzete. Egy megyén belül több lokális gazdasági térség szokott kialakulni. Az is jellemző, hogy több kisebb település nem tartozik egyik vonzáskörzethez sem, emiatt is eltér a statisztikai kistérségektől ez a beosztás. Sajnos a nagyvárosi vonzáskörzethez nem kapcsolódó kisebb településeknek alig van esélyük a dinamikus fejlődésre. Ezek a települések a társadalom fokozottabb szociálpolitikai támogatására szorulnak, pl. az EU-ban is kiemelt programok szolgálnak a rurális térségek fejlesztésére, főleg vidékfejlesztési célokkal.

Tehát a fentieket összegezve: a **gazdaságfejlesztésnek két területi szintje** van Magyarországon is, igazodva a gazdaság valódi fejlesztési igényeihez. A helyi infrastruktúra (bekötőút, közcsatorna, járda stb.), a közintézmények (közoktatás, közegészségügy stb.) fejlesztését a **régió, avagy megye szintjén működő** fejlesztési tanácsok el tudják látni. Megfelelő programokat tudnak kidolgozni, mivel az önkormányzatok szakemberei jelentős tervezési és egyeztetési gyakorlattal rendelkeznek ezekben a (döntően műszaki jellegű) kérdésekben. Ezen a területi szinten törvényekben rögzített, hogy kinek mi a feladata, emiatt az elképzelések menedzselésére nem szükséges regionális hálózatokat létrehozni.

Viszont az **alulról-szerveződő helyi gazdaságfejlesztés**, a vállalkozások üzleti környezetének támogatása mindig lokális szintű, mivel helyi egyeztetéseket kíván és az üzleti szféra képviselőinek bevonását a döntésekbe. Sok esetben a szomszédos térségek egymással versengve, időnként egymás rovására szeretnék ugyanazt a fejlesztést elvégezni (logisztikai központok, ipari parkok), emiatt közöttük ritkán fog konszenzus kialakulni. Csak a lokális gazdasági térségen belül van esély vállalkozói együttműködések kialakítására, terület- és település marketing kidolgozására, közös rendezvényekre, ipari parkok és inkubátorházak menedzselésére, klaszterek kialakítására, a szakképzés összehangolására stb. (Garamhegyi-Révész 2000; Kozma 2002).

Ezekre a lokális gazdasági térségekre kell kidolgozni olyan gazdaságfejlesztési programokat, amelyek a vállalkozások versenyelőnyeit megerősítik, főleg az üzleti környezet fejlesztésével. Intézmények és önkormányzatok nem tudnak létrehozni profit-orientált munkahelyeket, nem tudják növelni a gazdasági kibocsátást, mivel nem is az a feladatuk, de általában nincs ehhez értő szakember gárdájuk sem, ezért több helyi (vállalkozások, intézmények stb.) partnernek együtt kell működnie. Azaz ki kell alakítani a regionális hálózatokat.

A **helyi gazdaságfejlesztésben nincsenek bevált receptek**, hanem helyben kell mindig „újra feltalálni a spanyol viaszt”. A helyi gazdaságfejlesztés nem az olyan or-

vosi tevékenységhez hasonlít, ahol a vizsgálat és diagnózis után felírják a receptet, a beteg pedig a gyógyszert beszedve meggyógyul. Inkább a pszichoanalízissel rokonítható, amikor a páciensekkel beszélgetve kerülnek felszínre azok a megoldások, amelyek a páciensek számára vállalhatók, és hajlandók is megvalósítani azokat. A térségen kívüli tanácsadó szervezetek csak ötleteket és tapasztalatokat képesek megosztani, avagy segíteni tudnak, kiegészíteni, lektorálni stb. a fejlesztési koncepciókat, de azokat csak a helyiek képesek kidolgozni. Nem az anyagok megírása a lényeg (az internetről számtalan koncepció letölthető), hanem a valódi fejlesztési érdekek felismerése, a felmerülő (személyes) érdekellentétek kezelése, a menet közbeni változások rugalmas rendezése stb., azaz a **gazdaságfejlesztési elképzelések folyamatos menedzselése**, amit csak az állandóan ott élő hiteles egyének és elfogadott szervezetek képesek elvégezni.

Lokális gazdasági térségek esetében a tartósan sikeres helyi gazdaságfejlesztési programok döntő többségét a **dinamikus regionális hálózatok** koordinálják (lásd 4. fejezet). A regionális hálózatok általános szerkezete alatt vállalkozások, tudás transzfer intézmények és kormányzatok összességét értettük (5.4. ábra). Ezeknek a regionális hálózatoknak a szerkezete, a prominens helyi szereplők országonként eltérőek. Magyarországon **négy egyenrangú helyi partner tudatos együttműködésére** van szükség („a helyi gazdaságfejlesztés négy lába”), amelyek az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztés regionális hálózatának magját alkotják:

- **helyi önkormányzatok:** főleg a város vezetése és gazdasági intézményei,
- **gazdasági önkormányzatok:** nálunk elsősorban a gazdasági kamarák, vállalkozói szövetségek, szakmai testületek,
- **tudás-transzfer intézmények:** felsőoktatás, szakképzés, átképző intézmények stb. és
- **fejlesztési ügynökségek:** részben kormányzati, részben üzleti jellegű ügynökségek hálózatai.

Magyarországon nem elég a fenti partnerek között spontán kialakuló (úgy-ahogy mindenütt működő) kapcsolati rendszer, hanem tudatosan kell ezeket az időben is változó együttműködéseként ösztönözni (Barta 2002b). Mindegyik lokális gazdasági térségben ki kell alakítani azokat a fórumokat, amelyek lehetővé teszik, hogy a négy partner és a hozzájuk kapcsolódó szervezetek és „hiteles” képviselőik között létrejöjjön a személyes, részben bizalmon alapuló „kapcsolati háló”. Ezeknek az együttműködési lehetőségeknek a kialakítása mindenütt a helyi politikai elit feladata (polgármester, képviselők), és a tapasztalatok szerint mindenütt a helyi sajátosságoktól függ, hogyan tudják megszervezni (pl. a finnknél több helyen a szauna hozza össze a partnereket).

A nemzetközi tapasztalatok arra mutatnak rá, hogy ezen négy partner állandó együttműködése során formálódó, az érdekellentéteket megfelelően kezelő, alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési programok lehetnek csak tartósan sikeresek. Az önkormányzat először koordinál, kezdeményezi az együttműködések, majd háttérbe húzódva átadja a hangadó szerepet a magánszektor hiteles képviselőinek, tudatosan

törekszik a helyi húzóágazatok (klaszterek), jövődó sikeres üzletágak versenyelőnyei-  
nek megerősítésére, időnként saját helyi intézményeinek ellenállását is letörve.

A magyar városok között is dúl a verseny egy-egy komolyabb befektetőért, sike-  
resnek tűnő beruházásért (lásd autógyárak telephelyei), autópályáért, egy-egy intézmé-  
nyért (Piskóti et al 2002). Ebben a versenyben csak a négy helyi szereplő összefogásán  
alapuló, a szükségszerű érdekellentéteket kulturáltan feloldó, alulról-szerveződő fej-  
lesztési stratégiák lehetnek a siker zálogai, ezáltal a térségben létrejöhet egy szerves  
fejlődés. Egy-egy olyan beruházás, projekt csak átmenetileg segít, amelyet valaki „ki-  
járt” a központi kormánytól. Az Európai Unióba belépve a **területi verseny még erő-  
teljesebb** lesz, annak a városnak nincs esélye a sikerre, azaz polgárai életszínvonalának  
javítására, amelyben nem próbálnak konszenzuson alapuló fejlesztési stratégiákat  
megvalósítani a domináns helyi szereplők.

Az **összehangolt fejlesztési stratégia** is csak szükséges, de nem elégséges feltétele  
a sikernek, sok múlik a helyi vezető elit felkészültségén, egyéni kvalitásain, együttmű-  
ködési kultúráján is (Lukovics 2003). A fejlett országokban sem sikeres mindegyik  
térség, pl. Svédországban is megbukott több helyen az alulról-szerveződő gazdaságfej-  
lesztés, mivel a helyi szereplők nem tudtak együttműködni. Egy-egy régió fejlődését a  
lokális térségek városai, mint „kapuvárosok” tudják elősegíteni, fejlődésük pozitív  
hatásait egyre nagyobb térségre kisugározva.

A helyi gazdaság- és vállalkozásfejlesztésnek nincs még intézményi háttere és ta-  
pasztalata Magyarországon (habár több megyében kísérleteznek). Emiatt a régiókban  
több lépést kellene megtenni:

- Egy felmérés elvégzése a régiókban, hogy **valós gazdasági vonzaskörzetek** hol  
alakultak ki (amelyek átnyúlhatnak a megyehatárokon is), majd ezen információk  
birtokában, konszenzus alapján önkéntes „lokális gazdasági térségek” kialakítása  
az együttműködő szomszédos önkormányzatok között (várhatóan a helyi viták és  
személyes ellentétek miatt csak néhány térség jön létre). Nyilván a jól működő te-  
rületfejlesztési társulásokat is át kell tekinteni.
- A létrejövő lokális gazdasági térségenként a **helyi partnerek együttműködését**  
meg kell szervezni (a „négy lábat”), amivel helyi fejlesztési ügynökséget kell meg-  
bíznunk.
- Ezekben a lokális gazdasági térségekben szűkösek a szakmai erőforrások, gyenge a  
kapcsolati tőke, ezért a helyi fejlesztési ügynökségeket segíteni kell tapasztalatok  
nyújtásával, információk közvetítésével. Ez többféleképp megszervezhető, valami-  
lyen **hálózatot** kialakítva, pl. a régió jelentős intézményei (egyetemek, átképző  
központok, vállalkozásfejlesztési alapítványok stb.) **módszertani és továbbképzé-  
si központokként** be tudnának kapcsolódni, hasznosítva szellemi erőforrásaikat.

#### 11.4. Az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztés esélyei Magyarországon

Sajnos Magyarországon ahhoz jelenleg még néhány alapfeltétel hiányzik, hogy a lokális gazdasági térségekre vonatkozó, fentiekben ismertetett alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiák háttére maradéktalanul kialakuljon, ezáltal reális esély legyen az elmaradott régiók gyorsabb fejlődésére.

Kimutattuk, hogy Magyarországon a megyék többsége neofordista, csak néhány tudásalkalmazó van. A tudásteremtő, -alkalmazó és neofordista típusok megkülönböztetése nyilván csak három alaptípus összevetését jelenti, a valóságban ilyen tisztán nem figyelhetők meg a megadott típusjegyek. Magyarországon is mindenütt érvényesül a posztfordista tér dominanciája, azaz a termékek életciklusa lerövidült, a tömeggyártás visszaszorult, a termékválaszték (termékdifferenciálás) előtérbe került, a dolgozók többféle feladat elvégzésére alkalmazhatók. Viszont alig vannak jelei az üzleti hálózatok kialakulásának, a K+F minimális és műszaki fejlesztéssel alig foglalkoznak (sem pénz, sem felkészült munkaerő nincs) stb. A külföldi döntési központú cégek magyar érdekeltségei vagy neofordista (pl. élelmiszeripari üzemek, energetikai cégek), avagy tudásalkalmazó (Audi, IBM, Philips stb.) módon működnek, de alig vannak helyi hálózataik, helyi fejlesztési tevékenységeik stb. Budapesten már megfigyelhető a tudásteremtő típus bizonyos elemeinek megjelenése, pl. a cégek nemcsak költségelnyökre törekszenek, nőnek az igényeik a K+F tevékenységek iránt, de ennek ellenére továbbra is főleg tudásalkalmazásról van szó. Összegezve, a magyar régiók és megyék többsége tipikusan neofordista, így ezt a gazdasági szerkezetet kell alapul venni mind a területfejlesztési, mind más gazdaságpolitikák (oktatáspolitikai, K+F stb.) kidolgozásakor.

Magyarországon nagy gondot okoznak a decentralizáció hiányosságai: a **paternalizmus továbbélése** mind regionális, mind megyei és települési szinteken is megfigyelhető. Az önkormányzati testületek és intézményeik kihagyják a vállalkozásokat, azaz általában a megkérdezésük nélkül dőlnek el fontos, a vállalatok üzleti környezetét alakító fejlesztések, nem működnek a regionális hálózatok. Emiatt pl. sok ipari park esetében nem meglepő a kihasználatlanságuk, a helyi önkormányzatok sokszor nem azokat az intézményeket fejlesztik, amelyekre a helyi vállalkozások tartós versenyelőnyéhez szükséges lenne. A dél-alföldi régióban elvégzett említett empirikus felmérés során állandóan visszatérő gondként említették a vállalkozások vezetői, hogy az önkormányzati vezetők, képviselők nem kérik ki a véleményüket se a szakképzést, se a termelői infrastruktúra fejlesztését érintő kérdésekben (Lengyel 2000c). Nyilván csak akkor javul a régiók és megyék versenyképessége, ha a gazdaságot érintő fejlesztésekben a vállalati szempontok is érvényesülnek, nem pedig kizárólag gazdaságon kívüli, önkormányzati intézményi érdekek. Valószínűleg évtizedek kellenek ahhoz, hogy a gazdaságot „szükséges rossznak”, „fejőstehénnek” tekintő értelmiségi vélemények, avagy a rendszerváltás előtti „piac- és versenyellenes” beidegződések eltűnjenek.

Három alapvető szempontot emelek ki, amelyek szükségesek az **alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához**, az elmaradott régiók versenyképességének dinamikusabb javításához:

1. **A hatalom és közigazgatás decentralizálása.** A régiókat, megyéket most is „boldogítják”, azaz központilag dőlnek el a fontos kérdések, így nincs helyi összefogás, sőt, sokszor nem is tudnak a helyiek a térségben indított programok egy részéről. A központi gazdaságpolitikára továbbra is szükség van, de a városok erősödő versenye miatt előtérbe kell helyezni a helyi partnerek együttműködését, az érdemi alulról-szerveződő fejlesztési stratégiák megvalósítását. Nemcsak a közigazgatást kell decentralizálni, hanem a helyi kormányzatok és a gazdasági önkormányzatok (kamarák, vállalkozói képviselők) közötti újszerű feladatmegosztás is szükséges. Lényegében az említett négy helyi partner érdemi együttműködése, a regionális hálózatok intézményi hátterét kell kialakítani, amely első lépésben főleg törvények módosítását jelenti.

2. **A piacgazdasági szemlélet elterjesztése.** Hiába jön létre a helyi együttműködést lehetővé tevő intézményi, törvényi háttér, ha a partnerek a régi sémákban gondolkodnak. Nem lesz dinamikus fejlődés, ha a gazdasági szereplők a helyi adóknál csak „fejőstehenekként” szerepelnek, ha a helyi politikusok nem vonják be a vállalkozásokat a szakképzési, infrastruktúra fejlesztési stb. döntésekbe. Csak a helyi vállalkozások tudják megmondani, hogy milyen fejlesztések szükségesek piaci versenyelőnyek megerősítéséhez, ezáltal új munkahelyek létrehozásához. Nem elég az önkormányzati választások előtt egy-egy ipari parkot, bekötő utat stb. építeni, azoknak a mérvadó gazdasági szereplők kihagyásával nem lesz gazdasági hozadékuk, amire sok példa utal.

3. **A helyi érdekek felismerése és képviselése.** Nemcsak a „tervgazdasági” sémák és fogalmak, a gazdaság „irányíthatósága” élnek még másfél évtizeddel a rendszerváltás után is, de nem mindegyik helyi politikus veszi észre, hogy lokálpatriótaként kellene gondolkodniuk, a helyi együttműködésre törekedve és elfelejtve a pártközponthoz jelszavait. Amíg mesterséges feszültségek gerjesztődnek helyben is, addig nem várható el a helyi partnerek érdemi együttműködése. Azaz nem várható el az elmara-  
dott régiók gyorsabb fejlődése, nem tudjuk érdemben kihasználni meglévő lehetőségeinket, így az EU által nyújtott támogatásokat sem.

A régiók, megyék versenyképességének javítására az Európai Unióhoz történő csatlakozás történelmi esélyt kínál. Amint áttekintettük, eltérő gazdasági és társadalmi bázissal rendelkeznek a magyar régiók, megyék, emiatt csak igen eltérő módon és eszközökkel lehet versenyképességüket javítani. A központi kormányzat és a centralizált területfejlesztési politika ebben a felzárkóztatási folyamatban továbbra is kiemelt szerepet tölt be, de az elmúlt évek bebizonyították, hogy nem képes kezelni ezt az igen heterogén kérdéskört. Többek között azért sem, mivel **Magyarországon is egyre élenkül a területi verseny**, a régiók és megyék egymással rivalizálva, időnként egymás rovására törekszenek javítani pozíciójukat. A régiók, megyék versenyképességének javulásához szükséges a helyi szereplők összefogása, a regionális hálózatok megerősödése és egy többé-kevésbé konszenzuson alapuló, alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégia végrehajtása. Mindez csak itthon tűnik új gondolatnak, az Európai Unió regionális politikája régóta ezt tartja hatékonynak, többek között ez fejeződik ki a szubszidiaritás, partnerség és programozás alapelvekben.

*És mégis.  
És mégse.  
Nem hajlok meg,  
s nem állok félre.  
Vagyok, mi vagyok.  
Nem hitvallás ez:  
állapot.  
A születés ára.  
Nem jogcím  
sem dicsekvésre,  
sem megalázkodásra.*

*(Bolyai János)*

## 12. Területi verseny, versenyképesség és fejlődés (összefoglalás)

Az előző fejezetekben áttekintettük a területi versennyel, versenyképességgel kapcsolatos legfontosabb kérdésköröket, és az újabb eredményeket, részben továbbfejlesztve, felhasználtuk a magyar régiók, megyék versenyképességének vizsgálatához. Kiemelten foglalkoztunk a **globalizációs folyamatokkal és térbeli hatásaikkal**, mert egy „új gazdasági tér” formálódik. Ezen új gazdasági tér korrekt leírása és magyarázata megköveteli a regionális gazdaságtan korábbi eredményeinek újragondolását is. A nemzetközi munkamegosztás is átalakul, a posztfordista gazdaságban a régiók szerepét újra kell értelmeznünk. Alapvetően **három régió típust** különítettünk el, amelyek eltérő módon vesznek részt a nemzetközi munkamegosztásban. A globális verseny felerősödése vonta maga után a régiók, pontosabban a területi egységek közötti verseny élénkülését is.

A **területi verseny fogalma** és jellemzői mások, mint amit a vállalati versenyben megszoktunk, emiatt a regionális versenyképesség fogalmát is definiálnunk kell. A versenyképesség szakirodalma bőséges, több megközelítés ismert, főleg az Európai Unióban elterjedt **egységes versenyképesség fogalma** tűnik megfelelőnek régiók esetében, nemcsak a tudományos vizsgálatokhoz, hanem a gazdaságpolitikai alkalmazásokhoz is. Az egységes versenyképesség fogalma részben a gazdasági növekedés gondolatköréhez kapcsolódik, emiatt a közgazdaságtudományra is támaszkodik, de erőteljes a gazdaságpolitikai, gazdaságfejlesztési vetülete, azaz közel áll a gazdálkodástudomány kérdésköreihez is. A regionális versenyképesség értelmezésére megadtunk egy **piramis-modellt**, amelyik komplex keretét nyújtja ennek a témakörnek. Nemcsak a versenyképesség méréséhez alkalmazható mutatókra tesz javaslatot, hanem a gazdaságfejlesztési elképzeléseket is rendszerezi, mégpedig a régiók típusától függően.



A piramis-modellt felhasználva vizsgáltuk a **magyar régiók és megyék versenyképességét**, részben nemzetközi kitekintéssel. Az adatokból egyértelműen kiderül, hogy a magyar térségek többségének versenyképessége igen gyenge, illetve nagyon eltérő fejlődés pályán vannak. Nemcsak jelenlegi gazdasági helyzetük felemás, hanem jövőbeli lehetőségeik is nagyon eltérőek. Az elmaradottabb régiók és megyék fejlődése nemcsak azért lassú, mert kevés költségvetési forrást kapnak a felzárkózásra, hanem azért is, mert nem alakult ki az alulról-szerveződő gazdaságfejlesztés intézményi háttere. Holott a területi versenyben csak az a régió tud sikeres lenni, amelyik a központi források hatékony felhasználása mellett képes helyben kitalálni és megvalósítani saját, egyedi fejlesztési elképzeléseit.

### 12.1. A régiók gazdasági szerepének felértékelődése

Napjainkban a gyors és fajlagosan egyre olcsóbb szállítás, a nagyrészt mobillá vált termelési tényezők, a távolságtól független számítógépes kommunikációs, adatátviteli technikák és hálózatok lehetővé teszik, hogy a piaci szereplők szinte bárhol végezzék gazdasági tevékenységeiket. Elvileg bármely gazdasági tevékenység majdnem bármelyik országban/ország részben és régióban folytatható, sok hasonlóan előnyös feltételeket nyújtó település között lehet választani. Emiatt lényegesen felértékelődtek a vállalati döntésekben szerepet játszó telepítési szempontok.

A globalizációs folyamatokban a **vállalati/iparági stratégiákat** tekintve egy „kettősség” érhető tetten: a globalizációs folyamatok „Janus-arcúak”. Egyrészt bizonyos iparágakban szinte ugyanazon vállalatok versengenek egymással a Föld bármely térségében (pl. számítógép-összeszerelők, mobiltelefon-gyártók, autógyártók, gyógyszer-gyárak), a világot mint „egységes egészet” feltételezve. Másrészt a lokális együttműködések, a helyi beágyazódottság (embeddedness) szerepe előtérbe kerül a tartós vállalati versenyelőnyök fenntartásában. Ezt az ellentmondást a **globális-lokális paradoxon** érzékelteti: a globális vállalatok működésében a globalizációs folyamatokkal egyidejűleg felértékelődik a lokalizációs tényezők fontossága is.

Egészen más formában jelenik meg a lokalizációs tendencia a centrumtérségekben, és másként a fél/perifériákon, azaz a kevésbé fejlett régiókban (így Magyarországon is). Egyre inkább megfigyelhető egy **újraszülető regionális/lokális specializáció**: a fejlett régiók gazdasága szakosodik néhány olyan traded iparágra, amelynek versenyelőnyeihez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet, míg a kevésbé jövedelmező tevékenységek átkerülnek az elmaradottabb régiókba. Azaz a **lokalizációnak is kettős vetülete** van: egyértelműen a centrumokban koncentrálódnak a globális vállalatok versenyelőnyeinek forrásai, az olyan helyi tényezők (ismeretek, kapcsolatok, motivációk, felgyűlt személyi és intézményi tapasztalatok stb.), amelyek a távoli versenytársak számára elérhetetlenek. Míg a fejletlenebb régiókba a globális vállalatok értéklánc-rendszerének kevésbé jövedelmező, könnyen helyettesíthető, gyorsan és olcsón áthelyezhető tevékenységei (gyártó, összeszerelő, értékesítő, szervizelő stb.) kerülnek.

Nyilván ez a megállapítás csak a traded ipargakra/üzletágakra érvényes, mivel nontraded tevékenységeket mindegyik régióban végeznek.

A napjainkban is változó globális gazdaságot több alapvető, egymással összefüggő folyamat alakítja. A térszerveződésre jellemző, hogy a nemzetgazdaságok, mint korábbi „szinte kizárólagos” gazdaságok funkciói megváltoznak, jelentősen beszűkülnek. Egyrészt a szupranacionális gazdaságok (pl. Európai Unió) szintjére kerülnek meghatározó gazdaságpolitikák, másrészt a regionális/lokális gazdaságok szerepe a vállalati versenyelőnyök szempontjából felértékelődik. Ezek a regionális/lokális gazdaságok már közvetlenül kapcsolatban állnak a globális gazdaságot alakító folyamatokkal.

Az 1990-es évek elejétől, a globális folyamatokról rendelkezésre álló egyre hatalmasabb információ tömeg és a szaporodó elemzések hatására az érdeklődés középpontjába került két közgazdaságtani irányzat. Mindkét irányzat a **gazdaság térbeliségét meghatározónak tartja**, és az országon belüli térbeli koncentrációkat, régiókat tekinti a vizsgálat alapegységének, továbbá a területi verseny és versenyképesség fogalmáról is határozott véleményük van. A két irányzat eltérő alapállásból kiindulva és eltérő szemlélettel fogalmazza meg a gazdaság térbeli jellemzőit.

*Krugman* a világgazdaságtannal, nemzetközi kereskedelemmel foglalkozva ismerte fel a térbeli sűrűsödés, a földrajzi koncentrációk, az externális gazdaságok jelentőségét és elméleti igényű, matematizált közgazdaságtudományi modelleket dolgozott ki, az ún. „új gazdasági földrajzot”, másképpen **térgazdaságtant**. *Porter* a globális vállalatok és iparágak versenystratégiáit elemezve jutott arra a következtetésre, hogy a versenyelőnyök adott hazai, térségi bázisban gyökereznek, ezáltal a helyi tényezők válnak meghatározóvá a vállalatok globális versenyében. *Porter* szemléletmódja és eszköztára az alkalmazott gazdaságtanokhoz, stratégia menedzsmenthez, vállalatgazdaságtanhoz és marketinghez kapcsolódik. *Krugman* egy általános térbeli egyensúlyelmélet megadására törekszik, azaz a közgazdaságtudomány elméleti alapkérdéseit tartja fontosnak, *Porter* viszont a gyakorlatban is alkalmazható gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásával foglalkozik. A két említett közgazdaságtani irányzaton kívül több, a globalizáció „territorializációs” hatását eltérő nézőpontból elemző közgazdasági, gazdaságföldrajzi iskola alakult ki: a *Marshall*-i (vagy *neo-Marshall*-i agglomerációs gazdaságok), a Kaliforniai (technológiai körzetek), a „learning region” (tudásteremtő régió), az innovatív milió stb. irányzatok.

Úgy tűnik, hogy mind a közgazdaságtudománnyal, mind a gazdálkodástudománnyal foglalkozók egyre szélesebb körében elfogadottá vált, hogy a **térbeliség meghatározó a gazdaság működésében**. Az sem vitatott, hogy a térségek, régiók a globalizációs folyamatok, a technológiai váltás és az erősödő vállalati verseny következtében kerültek az érdeklődés előterébe. A korábbi egyoldalú felfogást, amely a távolságot, a térbeli eltérést csak, mint szállítási költséget értelmezte, napjainkra felváltotta egy komplexebb, a valósághoz jóval közelebb álló szemlélet. A gazdasági térrel, térbeli koncentrációval foglalkozó különböző irányzatok más-más aspektust emelnek ki, de a bemutatott megközelítések mindegyike érdekes és hasznos gondolatokat fogalmazott meg.

A globális folyamatok területi hatásait összegezve kiemelhető, hogy miközben napjainkban a gazdasági tevékenységek globalizálódnak, addig a traded jellegű iparágak/üzletágak lokalizálódnak. Mind az empirikus, mind az elméleti regionális tudományi munkákban teljes egyetértés mutatkozik a térbeli koncentráció, mint alapvető gazdasági folyamat elfogadásában, viszont abban már eltérő felfogások figyelhetők meg, hogy a koncentráció milyen területi szinthez, szintekhez köthető? A **térszervezési szintek** egymástól történő elhatárolásakor és a szintek definiálásakor többféle felfogás, csoportosítás és tipizálás alakult ki. Ez a sokszínűség is rámutat arra, hogy nincs egyetlen helyesnek tartható térfelosztás, a valós társadalmi-gazdasági problémák releváns területi szintjei eltérőek.

A **régió nagyon rugalmasan értelmezett gyűjtőfogalom**, sokféle összefüggésben felmerülő, általában valamilyen tájat, vidéket, térséget, tartományt, körzetet, övezetet, zónát stb. lehatároló területi egységet jelent. Hagyományos értelemben a „régión többé-kevésbé lehatárolt terület, amely valamilyen szempontból egységesnek tekinthető, vagy valamilyen szerveződési elv alapján jött létre, amely megkülönbözteti a többi régiótól” (Johnston et al 2000). A területi verseny, versenyképesség és gazdaságfejlesztés szempontjából a regionális tudomány három alapvető régió-típusa került előtérbe: **tervezési, programozási régió** (közigazgatási-statisztikai), **csomóponti régió** (a funkcionális régiók egyik alapesete) és **homogén régió**. Ez a három régió típus speciális sajátosságokkal bír, a szakirodalomban található eltérő regionális versenyképesség felfogások döntően arra vezethetők vissza, hogy különböző típust feltételeznek. Napjainkban a regionális gazdaságfejlesztés főleg a lokális térségekhez, ingázási övezetekhez, mint csomóponti régiókhoz kötődik.

A globális verseny kihívásaira sokféle sikeres vállalati válasz született, jelentős részük a regionális, helyi környezetből, a térbeli koncentrációból származó versenyelőnyökből indul ki. A nemzetközi tapasztalatok szerint egyetlen régió sem képes mindegyik iparágban sikeres globális vállalatokat felmutatni, a **régiók gazdasága erősen specializálódik**, csak néhány olyan traded iparáguk van, amelyeknek tartós versenyelőnyeiket ki tudják alakítani és fenn tudják tartani. A nagyméretű globális piac miatt a méretgazdaságosság kihasználása alapvetővé vált, ezért a régiókban néhány iparágban koncentrációra a szűkös erőforrások és az **üzleti környezet is specializálódik** (a szakképzés, a felsőoktatás, a kutatás-fejlesztés, a hálózati infrastruktúra stb.), így egy régióban csak néhány iparág/üzletág válik globálissá és generál klasztereket. A régiók közötti specializáció nemcsak abban érhető tetten, hogy az egyes régiókban eltérő iparágak/üzletágak váltak húzóágazatokká, hanem a fejlett és kevésbé fejlett régiók közötti vertikális munkamegosztás is kirajzolódik, azaz megváltozott formában, de **újjaszerveződött a centrum-periféria viszony**.

Több kísérlet történt arra, hogy ezen új trendek és sajátosságok alapján megfogalmazzák a regionális fejlődés napjainkban érvényes összefüggéseit. Előtérbe kerültek a **kompetitív fejlődési szakaszokat** leíró irányzatok, amelyek a mikrogazdasági alapokat, a vállalatok stratégiáit és az üzleti környezetből adódó versenyelőnyök forrásait tekintik meghatározónak.

A regionális specializáció önmagában nem nyújt támpontot a fejlődés megítéléséhez, mivel a helyi társadalmi háttér, a gazdaságon kívüli szempontok is meghatározóak lehetnek. Az elmúlt évtizedek során a fordista (indusztriális) gazdaság átalakult posztfordista (posztindusztriális) gazdasággá, amelynek napjainkban újabb jellemzői figyelhetők meg. Néhány éve (nagyjából az 1990-es évek közepétől) az információs technológiák elterjedése, az informatikai hálózatok kiépülése és széles körű felhasználása, mint eszközök lehetővé tették a posztfordista cikluson belüli „**tudásalapú gazdaság**” kialakulását. Az is fontos megfigyelés, hogy a tudásalapú gazdaságnak másféle jellemzői érhetők tetten a centrum-térségekben, mint a perifériákon, félperifériákon (így Magyarországon is). Ez azt is jelenti, hogy részben a régiók fejlettségétől, részben a globális tudásalapú gazdaságba történő beágyazódottságuktól függően térségenként eltérőek a versenyképesség forrásai és javításának eszközei is.

A **kompetitív regionális fejlődés** szakaszaival összhangban a posztfordista régiók három alaptípusát dolgoztuk ki:

- **neofordista régió** (tényező-vezérelt szakasz, alacsony jövedelmű régió),
- **tudásalkalmazó régió** (beruházás-vezérelt szakasz, közepes jövedelmű régió) és
- **tudásteremtő régió** (innováció-vezérelt szakasz, magas jövedelmű régió).

A tudásalapú gazdaság és a tudásteremtő régiók kialakulása a fejlett országok sikeres régióinak válasza a globális kihívásra. A kevésbé fejlett országokban, régiókban is megfigyelhetők a tudásalapú gazdaság jelei, de bizonyos alárendelt munkamegosztás jött létre. Az új munkamegosztásban, amelyet a kevésbé fejlett régiókban **neofordistának nevezünk**, lényegében a tudásteremtő régiókból kiszorult (ott túl költségessé vált), kevésbé jövedelmező termelési, értékesítési feladatokat látják el, illetve „kihelyezett” kutatási résztvevénységet végeznek, érdemi tudásalkotásról alig lehet szó. Mindezeket figyelembe kell venni a területi verseny jellemzőinek elemzésekor, illetve a magyar régiók versenyképességének vizsgálatakor, a reális fejlesztési stratégiák kidolgozásakor.

## 12.2. Területi verseny és versenyképesség

A városok, térségek, országok rivalizálása megfigyelhető „mióta világ a világ”, már az ókorban vetélkedtek egymással a görög városállamok, a Római Birodalom települései. Napjainkban is egy-egy autóipari részleg letelepítéséért, rangosabb és jövedelmezőbb rendezvényért (sportversenyek, filmfesztiválok, kongresszusok stb.), a régióközponti címért és kapcsolódó intézményekért városok tucatjai szállnak ringbe. A mindennapok során is érzékelhető, hogy a térségek, városok között bizonyos rivalizálás mindenképpen fellép, de az nyilván nem egyértelmű, hogy ez már területi versenynek tekinthető-e?

A verseny értelmezésével, mint a közgazdaságtan egyik alapfogalmával kiemelkedő közgazdászok sora foglalkozott, a téma szakirodalma egyidős a piacgazdasággal.

A **verseny** széles értelemben véve mindig másokkal való versengést, rivalizálást jelent a szűkös erőforrásokért, avagy a szűkös fogyasztási javakért. A verseny törvényszerűen kapcsolódik a **szűkösséghez**, így a közgazdaságtan egyik alapvető kategóriája. A **területi verseny és jellemzőinek értelmezésekor** a szűkösséget, a „versenyzők” közötti koordinációs mechanizmusokat, a szereplők mozgásterét és egymással szembeni magatartásukat szabályozó elvárásokat, valamint a döntési önállóságot is értelmeznünk kell.

Eltérő jellemzőkkel bíró gazdasági célú verseny három szinten figyelhető meg, emiatt az alábbi verseny-típusokat célszerű megkülönböztetnünk:

- a **munkavállalók (egyének) versenyét**: a munkaerő-piaci versenyt a munkahelyekért,
- a **vállalatok közötti piaci versenyt**: az erőforrásokért, piaci részesedésért,
- a **területi egységek versenyét**: a városok, régiók, országok közötti versenyt a jólét, az életszínvonal emelkedéséért.

Az elmúlt években széles körben elfogadottá vált a **területi verseny fogalma**: „egy olyan folyamat, amely a területi egységek között zajlik és célja a régióban, városban élők jólétének növelése a regionális, helyi gazdaság fejlődésének elősegítésével, amely fejlődést bizonyos csoportok a helyi politikákon keresztül más térségekkel versengve, rivalizálva próbálnak befolyásolni explicit vagy gyakran implicit módon”. A területi verseny azonos szinten levő, hasonló gazdasági szerkezetű területi egységek között folyik, azaz elsősorban horizontális jellegű.

A területi verseny nyilván a városok, térségek között zajlik, de a döntéseket hozó aktív szereplők nem a térségek, hanem csak valamilyen szervezetek, avagy egyének lehetnek. A vállalati szervezettel ellentétben, ahol egyértelműen megadható, hogy ki és miben dönthet, a területi egységeken belül a versenyt befolyásoló résztvevők köre nagyon összetett, az önkormányzatoktól a vállalatokon és intézményeken át a háztartásokig terjed.

A területi versenyben a helyi együttműködést, az állandóan megújuló kihívásokhoz való sikeres alkalmazkodást, a gyakran változó szereplők közötti koordinációt napjainkban a regionális hálózatok képesek sikeresen ellátni. A **regionális hálózat** lényegében egy olyan koordinációs folyamat dinamikus keret-szerveződése, amelyben a régióban működő szervezetek, vagy csoportjaik együttműködnek egy kitűzött cél megvalósításában, amely cél közös meggyőződésből, avagy közös vízióból (jövőképéből) ered. Ez a folyamat nem formálisan megkötött szerződéseken alapul, hanem a bizalmon, a partnerségen és a meggyőződésen, hogy az együttműködés mindenkinek előnyös lesz. A hálózat „lelke” a jól működő kapcsolatrendszer, az állandósult párbeszéd a résztvevők és különböző csoportjaik között, amely együttműködés lehetővé teszi a konfliktusok feloldását.

A területi verseny felerősödése és elfogadottsága vonta maga után, hogy értelmeznünk kell: mit tehetünk, hogy ebben a versenyben sikeres legyen a régió? Azaz hogyan javítható a régió versenyképessége? A **versenyképesség** a közgazdaságtudomány több részterületén az elmúlt két-három évtizedben az egyik kulcsfogalom, sokak által

használt, szinte „divatos közhellyé” vált, mint *Iain Begg* találóan megjegyzi: „a versenyképesség javítása, ahogy az mindenki által köztudott, a gazdasági nirvánába vezető út”. A versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom, lényegében a piaci versengésre való hajlamot, készséget jelenti, a piaci versenyben való pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban az üzleti sikeresség, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelése jelez. Országokra dolgozták ki a **sztenderd versenyképesség** fogalmát, amelyik a nemzetközi piacokon értékesíthető (azaz versenyképes) termékek előállítására mellett elvárja, hogy egyúttal az életszínvonal is emelkedjen.

A **makrogazdaságok nemzetközi versenyképességével** kapcsolatban többféle vizsgálat létezik. Két versenyképességi évkönyv kiemelkedik, amelyek az IMD és a WEF vizsgálatát közlik. Mindkettő nagy adatbázis felhazsnálásával, statisztikai adatok és kérdőívek feldolgozásával évente állapítja meg az országok versenyképességi rangsorát. Több olyan vizsgálat is van, amelyek nem közölnek rangsorokat, hanem csak mutatókat elemeznek egy-egy ország, avagy országcsoport esetében. A makrogazdaságokra kidolgozott megközelítések közül nagyon hasznos szempontok átvehetők a régiók vizsgálatára is.

A fenti makroökonómiai jellegű megközelítések mellett megjelentek a regionális versenyképesség mikroökonómiai alapokon álló felfogásai is, amelyek a vállalatok teljesítményeiből, versenyelőnyeiből indulnak ki. Ezen megközelítések szerint az életszínvonalat (jólétet) a termelékenység határozza meg, ahogyan a humán erőforrások, a tőke és a természeti tényezők hasznosítódnak, ezért a **nemzet, régió, térség versenyképességén** a magas termelékenységi szintet és a termelékenység magas növekedési ütemét értik.

Az **Európai Unióban a harmonikus, kiegyensúlyozott területi fejlődés** megvalósítását célzó regionális politika évek óta a régiók versenyképességének javítását tartja a kohézió egyik leghatékonyabb eszközének. Az EU dokumentumaiban a versenyképesség kifejezésnek háromféle alkalmazása figyelhető meg: egyrészt az ún. „hétköznapi”, amikor a piaci versenyben való helytállás, a sikeresség szinonímájaként fordul elő mind vállalatok, mind országok és régiók esetében. Másrészt az iparpolitikával (industrial policy) kapcsolatban, amely alatt egyre inkább ipari/ágazati versenyképességi politikát (industrial competitiveness policy) értenek. Harmadrészt közgazdasági tartalommal, amikor a versenyképesség a globális verseny feltételei közötti **fenntartható endogén gazdasági növekedést** és meghatározó tényezőit jelenti. Ez utóbbi szemlélet terjedt el a regionális politikában, az ún. egységes versenyképesség fogalmat használják, amelyik a sztenderd fogalom aktualizálását jelenti.

A versenyképességgel kapcsolatos makroökonómiai és mikroökonómiai álláspontok mindegyike eltérő feltételezésekből indul ki, napjainkban viszont egyre inkább teret nyer a **versenyképesség egységes fogalma**: „*a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági (globális) versenynek ki vannak téve*”.

A versenyképesség egységes fogalma az ún. „európai társadalmi modellt” tükrözi vissza, a közgazdaságtan által favorizált termelékenység mellett az EU-ban egyenrangú feltételként megfogalmazzák a foglalkoztatottságot is. Ezáltal a versenyképesség új tartalmat nyert: az **életszínvonal tartós javulását szolgáló olyan fenntartható gazdasági növekedés**, amely magas foglalkoztatottsági szint mellett valósul meg.

A fenti állásfoglalások és eltérő szemléletű versenyképesség felfogások mind azt jelzik, hogy a **versenyképesség fogalma, mérése** élenken foglalkoztatja mind a közgazdászokat, mind a gazdaságpolitikusokat. Napjainkra közeledtek az álláspontok, általánosan elfogadottnak tekinthetjük *Samuelson* és *Nordhaus* megállapítását: „különbséget kell tennünk a termékek versenyképessége és előállításuk termelékenysége között. A *versenyképesség* arra utal, hogy mennyire állják a versenyt az ország termékei a piacon; ez elsősorban a belföldi és külföldi termékek relatív áraitól függ. A termékek versenyképessége egészen más dolog, mint az inputok *termelékenysége*, ezt a ráfordítás egységére jutó kibocsátással mérjük. A termelékenységnek alapvető szerepe van az ország életszínvonalának emelkedésében; nem járunk messze az igazságtól, ha kijelentjük, az ország reáljövedelme termelékenységének növekedésével arányosan nő”.

A versenyképesség ezen fogalma egységes, de ez csak **egységes szemléletet** jelent, egységes alapállást, de nem azt, hogy teljesen ugyanazt a fogalmat és gondolatot, egyazon mérhetőségi kritériumokat lehet alkalmazni a verseny eltérő típusaira. Viszont ez a közös szemlélet sugallja, hogy napjainkban egyre inkább eltűnik a merev határ a mikro- és makroökonomiai felfogások között, a vállalat ma már nem elszigetelt szervezet (hanem hálózatok, klaszterek, szövetségek stb. működnek), viszont egy térség gazdasága sem csupán „személytelen” ágazatok halmaza, hanem az érdekeiket megjelenítő, beágyazódott cégek együttese.

A fentiekből is adódik, hogy a **regionális versenyképesség mérésének** nincs egyetlen kiemelt mutatója, nem jellemezhető egyetlen tényezővel, hanem egymáshoz szorosan kapcsolódó, viszonylag **jól mérhető és egyértelmű közgazdasági kategóriák együttesét** jelenti:

- a regionális GDP egy lakosra jutó nagyságát és növekedési ütemét,
- a régióban a munkatermelékenység szintjét és növekedési ütemét,
- a régióban a foglalkoztatottsági rátát és változását,
- valamint a régió gazdaságának nyitottságát.

Így a regionális versenyképesség olyan **fenntartható gazdasági növekedést** jelent, amelyik a magas foglalkoztatottsági ráta mellett magas termelékenységből származik. Nemcsak az egyes kategóriák abszolút szintje, hanem **növekedési ütemük** is fontos. Közismert, hogy szoros kapcsolat van a GDP-vel mért regionális gazdasági növekedés, a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság között, bármelyiknek a változása legalább egy másik tényező változását vonja maga után.

A **piramis-modell** összegzi az egységes versenyképesség fogalmából kiindulva a regionális versenyképesség mérésének mutatóit és javításának tényezőit. A modell

szerint a jólétet (életszínvonalat) a magas foglalkoztatottságból és magas munkatermelékenységből származó magas jövedelem (GDP) biztosítja. Míg a termelékenység növelése a vállalkozások versenyelőnyeit erősíti, addig a foglalkoztatottság magas szinten tartása, a munkából kikerülők részére perspektivikus iparágakban (főleg üzleti szolgáltatásokban) történő munkahelyteremtés a társadalmi célokat jeleníti meg. Azt az elmentmondást, ami a munkatermelékenység javítása (ami általában elbocsátásokkal jár együtt) és a magas foglalkoztatottság elvárása között feszül, a versenyképesség egységes fogalmán alapuló piramis-modell megpróbálja feloldani.

A piramis-modell a maga komplexitásában a **régiók fenntartható fejlődésének** megítéléséhez nyújt támaszt a sikeres régiók tapasztalatait felhasználva. A versenyképesség egységes felfogásából kiindulva megpróbálja mind megvalósult és így mérhető (revealed competitiveness), mind a jövőben várható fejlődés (a „képesség”) összehangját megteremteni. A mérhető alapkategóriák (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta) a versenyképesség méréséhez, megítéléséhez nyújtanak támpontokat, az alaptényezők a versenyképesség javításának prioritásait tartalmazzák, míg a sikeresség faktorok a hosszú távú, általában gazdaságon kívüli fejlődési feltételeket rendszerezik.

### 12.3. Térségek versenyképessége Magyarországon

A hazai régiók és megyék versenyképességének empirikus vizsgálatánál a **versenyképesség piramis-modelljét** vettük alapul, amely a képződő tényezőjövodelemeket (fajlagos GDP-t) a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára vezeti vissza. Lényegében a gazdasági növekedést bontjuk résztényezőkre, amely **versenyképességi alapkategóriák** a közgazdaságtudományban régóta használatosak, letisztult fogalmakon és gondolatkörön alapulnak, részben emiatt jól mérhetők (avagy megfelelő módon becsülhetők).

Az áttekintett adatokból kirajzolódik, hogy Magyarországon a régiók és megyék versenyképessége nagyon különböző. A három alapkategória (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta), illetve a globális integráltságot jelző export adatok ugyanazt a **területi egyenlőtlenséget** mutatják: három régióban élénk a gazdasági növekedés, míg a másik négyben csak követő jellegű. Ugyanígy a megyék esetében is három-négy megye versenyképessége tekinthető erősnek, míg a többi igen gyenge.

A versenyképes térségek földrajzilag is koncentrálnak, a **közép-magyarországi régió dinamikus növekedési pólusként** viselkedik, kb. 3 milliós lakossága „húzza maga után” az ország gazdaságát, ezen kívül még három-négy észak-dunántúli megyében élénkül a kibocsátás. Az ország lakosságának másik fele, ettől a pólustól egyre távolabbra már lassan bővülő, inkább stagnáló gazdaságú térségben él.

Az **alaptényezők** néhány fontosabb mutatóját elemezve úgy tűnik, hogy a fővároson kívül a sikeresnek tartott három-négy megyében sincs meg a tartós gazdasági növe-



kedés háttere. Az innovációs intézmények gyengék, a K+F csak nyomokban van jelen, a munkaerő iskolai végzettsége alacsony, a külföldi érdekeltségű cégek csak a feldolgozóiparban jelentek meg, az itt bejegyzett cégek alaptőkéje alacsony stb. Azaz a gyorsan fejlődő megyékben sem látszik, hogyan tudják tartósítani azt a növekedési ütemet, amit a külföldi cégek (összeszerelő) telephelyei jelenleg garantálnak.

A többi, elmaradott régióban és megyében nemcsak az alapkategóriák értékei alacsonyak, hanem az alaptényezők sem sugallják, hogy ezek a térségek képesek lehetnek a gyorsabb fejlődésre. A szerkezet-váltásnak az adatok alapján még nincs nyoma, de a munkaerő iskolázottsága, illetve az infrastruktúra kiépültsége (főleg az autópálya hiánya), az innovációs háttér alacsony szintje csak lassú fejlődést sejtet. Nyilvánvalóan ezek a régiók évekig jogosultak lesznek az EU Strukturális Alapjaiból származó támogatásokra. Kérdés, tudják-e úgy hasznosítani a támogatásokat, hogy nőjön a foglalkoztatottság és a termelékenység is? Azaz javuljon a térségek versenyképessége, ezáltal az ott élők életszínvonala.

A magyar régiókat az előbbi mutatók alapján összevethetjük az **Európai Unió hasonló NUTS 2 szintű** régióival. Az „EU-ból nézve” **a magyar régiók versenyképessége nagyon gyenge**, négy magyar régió található az európai mezőny végén: az észak-alföldi, az észak-magyarországi, a dél-dunántúli, és a dél-alföldi. Az itthon kiemelkedően sikeresnek tartott nyugat-dunántúli régió versenyképessége is a leggyengébbek között van, egyedül Közép-Magyarország tud elvegyülni az EU „első harmadában”. A foglalkoztatottsági ráta csupán néhány olasz és görög régióban alacsonyabb.

A **munkatermelékenység** a magyar régióknál szembetűnően alacsony, ha most (csak egyedül mi) kerülnénk be az EU-ba, akkor az EU nyolc legalacsonyabb munkatermelékenységű régiójából hat magyar lenne. Mivel a versenyképességet elsősorban a munkatermelékenységgel azonosítjuk, ezért a **magyar régiók versenyképessége nagyon gyengének** minősíthető a statikus szempontok (a jelenlegi helyzet) alapján. Az is egyértelmű, hogy a hazai regionális különbségek Európából (Brüsszelből) nézve nem számottevőek, a közép-magyarországi régió kivételével a többi hat régió egyaránt nagyon elmaradott, gyenge a versenyképességük, egyedül a Nyugat-Dunántúlon látszik némi élénkülés.

A megyék versenyképességének vizsgálatakor a piramis-modellre támaszkodva, a nemzetközi példák és az elérhető magyar adatbázisok alapján kidolgoztunk egy 35 mutatóból álló mutatórendszert, amelynek segítségével rangsorolni (pontosabban súlyozni) lehet a területi egységeket versenyképességük szerint. Kétféle súlyozást készítettünk: egy **statikus** (stock típusú adatok), azaz a jelenlegi versenyképességet tükröző sorrendet, másrészt egy **dinamikus** (flow típusú adatok), az elmúlt évek versenyképességének változásait visszaadó sorrendet. A kettő összevonásából létrejön egy **komplex versenyképességi sorrend**. A magyar régiók és megyék versenyképességének vizsgálata kimutatta, hogy az ország növekvő gazdasági teljesítménye csak három régió, pontosabban **három-négy megye versenyképességének** gyors javulására vezethető vissza.

A kötetben közölt elemzések alapján a **magyar régiók három típusba** sorolhatók, amelyek versenyképességének javítására más-más módon és eszközökkel lehet eredményes gazdaságfejlesztési stratégiát kidolgozni:

- A közép-magyarországi régió, Budapest és vonzáskörzete jelenleg **erős tudásalkalmazó: a beruházás-vezérelt szakaszból vált az innováció-vezérelt szakaszba.**
- A nyugat-dunántúli és közép-dunántúli régiók **gyenge tudásalkalmazók: a beruházás-vezérelt szakaszban** vannak.
- A többi négy régió egyértelműen **neofordista: a tényező-vezérelt szakasz** elején járnak.

A **megyék versenyképességéről és típusaikról** nagyjából ugyanazok állapíthatók meg, mint a régióknál. Itt nyilván Budapest és Pest megye értékelése megegyezik a fentivel, a 18 vidéki megye három típusba sorolható:

- Győr-Moson-Sopron és Fejér megyék **tudásalkalmazók: a beruházás-vezérelt szakaszban** vannak.
- Veszprém, Vas, Zala és Komárom-Esztergom megyék **fejlődő neofordisták: megfigyelhetők a beruházás-vezérelt szakasz első jelei.**
- A többi 12 megye **tipikusan neofordista: a tényező-vezérelt szakasz** elején tartanak.

A versenyképesség komplex, több mutatóra alapozott vizsgálata megerősíti a regionális kutatások széles köre által megállapított nagytárségi területi különbségeket: **három eltérő fejlődési szakaszban levő országgrész van.** Az erős versenyképességű fővárosi, közép- és nyugat-dunántúli térségtől, mint **növekedési centrumtól** elkülönül az ország déli, délkeleti „félholdjában” levő, gyenge versenyképességű **statikus félperiféria**, valamint megfigyelhető az észak-keleti térségben egy alacsony fejlettségű, de a felzárkózást elkezdő **dinamikus félperiféria.** Ezek a különbségek a megyék szintjén is tetten érhetők. Az is szembevetendő, hogy a versenyképesség magas (statikus) szintjével rendelkező megyékben egyúttal a **legerősebb a dinamika is**, azaz a versenyképességi számítások a területi egyenlőtlenségek további növekedését prognosztizálják.

A komplex versenyképességi rangsornál figyelembe vett öt alaptényezőnél megadott fejlesztési javaslatok egyaránt hozzájárulnak a megyék versenyképességének javulásához. Azt is fontos kiemelni, hogy mind az öt tényező fejlesztése **csak alulról szerveződő regionális gazdaságfejlesztési programokkal** érhető el. A központi, centralizált országos terület- és gazdaságfejlesztés alig képes befolyásolni egy-egy régió, térség innovációs kultúráját, a KKV-k együttműködését, a társadalmi tőkét stb. A fentiekből az is kiderül, hogy a régiók versenyképességének javítása az elsősorban a régiók „belügye”, amihez a főhatóságok csak a háttérrel tudják biztosítani. Ez azért is így van, mivel a városok, megyék, régiók versenyeznek egymással: a befektetőkért, intézményekért, infrastruktúra fejlesztéséért, versenyképes szakemberekért stb., ha lehetőségük van rá, akkor „elszipkazzák” egymás elöl ezeket a lehetőségeket.

Három alapvető szempont emelhető ki, amelyek szükségesek az **alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásához**, az elmaradott régiók versenyképességének dinamikusabb javításához:

1. **A hatalom és közigazgatás decentralizálása.** Jelenleg is központilag dőlnek el a fontos fejlesztési kérdések, így nincs helyi összefogás, sőt, sokszor nem is tudnak a helyiek a térségben indított programok egy részéről. A központi gazdaságpolitikára továbbra is szükség van, de az erősödő területi versenye miatt előtérbe kell helyezni a helyi partnerek együttműködését, az **érdemi alulról-szerveződő fejlesztési stratégiák** megvalósítását. Nemcsak a közigazgatást kell decentralizálni, hanem a helyi kormányzatok és a gazdasági önkormányzatok (kamarák, vállalkozói képviseltek) között egy újszerű feladatmegosztás is szükséges. Lényegében a **regionális hálózatok** intézményi hátterét kell kialakítani.

2. **A piacgazdasági szemlélet elterjesztése.** Hiába jön létre a helyi együttműködés, a regionális hálózatok megerősödését lehetővé tevő intézményi, törvényi háttér, ha a partnerek a régi sémákban gondolkodnak. Nem lesz dinamikus fejlődés, ha a gazdasági szereplőket nem vonják be a vállalkozásokat érintő szakképzési, infrastruktúra fejlesztési stb. döntésekbe. Csak a helyi vállalkozások tudják megmondani, hogy milyen fejlesztések szükségesek piaci versenyelőnyeik megerősítéséhez, ezáltal új munkahelyek létrehozásához.

3. **A helyi érdekek felismerése és képviselése.** Nemcsak a „tervgazdasági” sémák és fogalmak, a gazdaság „irányíthatósága” élnek még másfél évtizeddel a rendszerváltás után is, de nem mindegyik helyi politikus veszi észre, hogy **lokálpatriótaként kellene gondolkozniuk**, a helyi együttműködésre törekedve. Amíg mesterséges feszültségek gerjesztődnek helyben is, addig nem várható el az elmaradott régiók gyorsabb fejlődése, nem tudjuk érdemben kihasználni meglevő lehetőségeinket, így az EU által nyújtott támogatásokat sem.

A régiók, megyék versenyképességének javítására az Európai Unióhoz történő csatlakozás történelmi esélyt kínál. Amint áttekintettük, nagyon eltérő gazdasági és társadalmi bázissal rendelkeznek a magyar régiók, megyék, emiatt csak igen eltérő módon és eszközökkel lehet versenyképességüket javítani. A központi kormányzat és a centralizált területfejlesztési politika ebben a felzárkóztatási folyamatban továbbra is kiemelt szerepet tölt be, de az elmúlt évek bebizonyították, hogy nem képes kezelni ezt az igen heterogén kérdéskört. Többek között azért sem, mivel **Magyarországon is egyre élénkül a területi verseny**, a régiók és megyék egymással rivalizálva, időnként egymás rovására törekszenek javítani pozíciójukat. A régiók, megyék versenyképességének javulásához szükséges a helyi szereplők összefogása, a regionális hálózatok megerősödése és egy többé-kevésbé konszenzuson alapuló, alulról-szerveződő gazdaságfejlesztési stratégia végrehajtása. Mindez csak itthon tűnik új gondolatnak, az Európai Unió regionális politikája régóta ezt tartja hatékonynak, többek között ez fejeződik ki a szubszidiaritás, partnerség és programozás alapelvekben.

## Felhasznált irodalom

- ACR 1998: *Annual Competitiveness Report*. Forfás - National Competitiveness Council, Dublin
- ACR 2003: *Annual Competitiveness Report*. Forfás - National Competitiveness Council, Dublin.
- ACC 2003: *The Competitiveness Challenge*. Forfás - National Competitiveness Council, Dublin.
- Acs, Z. J. 2002: *Innovation and the Growth of Cities*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Acs, Z. J - Varga A. 2000: Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 23-39.
- Agg Z. – Nemes Nagy J. 2002: A politika térségi és helyi szintjei. In Bernek Á. (szerk.): *A globális világ politikai földrajza*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, pp. 385-430.
- Alagh, Y.K. 2000: *Coping with Global Economic, Technological and Environmental Transformations: Towards a Research Agenda*. UNESCO, (MOST), Discussion Papers 45.
- Amin, A. 2000: Industrial Districts. In Sheppard, E. – Barnes, T.J. (eds): *A Companion to Economic Geography*. Blackwell, Oxford, pp. 149-168.
- Amin, A. – Thrift, N. 1994: Living in the Global. In Amin, A. – Thrift, N. (ed): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*. Oxford University Press. pp. 1-22.
- Armstrong, H. – Taylor, J. 2000: *Regional Economics and Policy*. (3<sup>rd</sup> ed) Blackwell, Malden (MA).
- Asheim, B.T. 2000: Industrial Districts: The Contribution of Marshall and Beyond. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 413-431.
- Asheim, B.T. 2001: Localised Learning, Innovation and Regional Clusters. In Mariussen, A. (ed): *Clusters Policies – Cluster Development?* Nordregio Report 2, Stockholm, pp. 39-58.
- Ashworth, G.J. - Voogd, H. 1997: *A város értékesítése*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Audretsch, D.B. 2003: Globalization, Innovation and the Strategic Management. In Bröcker, J. – Dohse, D. – Soltwedel, R. (eds): *Innovation Clusters and Interregional Competition*. Springer, Berlin, pp. 11-27.
- Bajmócy Z. 2003: Helyi társadalmi környezet a kisvállalkozások inkubációjában. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 229-242.
- Balázs I. 1993: *Gondolatok a regionalizációról*. Közigazgatási Füzetek 10. Magyar Közigazgatási Intézet, Budapest.

- Barsi B. 2003: Az információs és kommunikációs technológiák (IKT) hatása a versenyképességre. *Tér és Társadalom*, 3. pp. 183-197.
- Barta Gy. 1997: Műszaki versenyképesség az átmeneti gazdaságban: külföldi és hazai vállalatok a magyar iparban. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 105-130.
- Barta Gy. 2002a: *A magyar ipar területi folyamatai 1945-2000*. Dialóg Campus, Budapest Pécs.
- Barta, Gy. 2002b: Strong regional competition - weak co-operation. Attempts at „bottom up” co-operation and contradictions in governmental efforts in Hungary. *European Spatial Research and Policy*, 1. pp. 5-21.
- Barta, Gy. 2002c: Tudományos parkok: intézményesült tudásközösségek a térségfejlesztésben. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaság-fejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, pp. 109-124.
- Bartke I. 1989: *A társadalom és gazdaság területi szerkezetének alapvonásai*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Bartke I. - Illés I. 1997: *Telephelyelméletek*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest
- Bartke I. 1999: A globalizáció regionális vetületei (a területi kutatások újabb szférái). *Tér és Társadalom*, 4. pp. 1-16.
- Batey, P.W.J. – Friedrich, P. (eds) 2000: *Regional Competition*. Springer, Berlin.
- Batey, P.W.J. – Friedrich, P. 2000: *Aspects of Regional Competition*. In Batey, P.W.J. – Friedrich, P. (eds): *Regional Competition*. Springer, Berlin, pp. 3-33.
- Beckmann, M.J. 1999: *Lectures on Location Theory*. Springer-Verlag, Berlin.
- Begg, I. 1999: Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 5-6. pp. 795-809.
- Begg, I. (ed) 2002: *Urban Competitiveness. Policies for dynamic cities*. The Policy Press, Bristol.
- Benko, G. 1992: *Technológiai parkok és technopoliszok földrajza*. MTA RKK, Budapest.
- Benko, G. 1999: *Regionális tudomány*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs
- Behrens, A. 2002: Regional Gross Domestic Product in the European Union 1999. Eurostat, General Statistics, Theme 1-1/2002.
- Bergman, E.M. – Feser, E.J. 1999: *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, West Virginia University (The Web Book of Regional Science)
- Berneking Á. 2000: A globális világ új gazdaságföldrajza. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 87-108.
- Boddy, M. 1999: Geographical Economics and Urban Competitiveness: A Critique. *Urban Studies*, 5-6. pp. 811-842.
- Boddy, M. 2002: Linking competitiveness and cohesion. In Begg, I. (ed): *Urban Competitiveness. Policies for dynamic cities*. The Policy Press, Bristol, pp. 33-52.
- Botos J. 1982: *Nemzetközi versenyképesség és árforradalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

- Botos J. 2000: Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 218-234.
- Botos K. 2002: Árak, árfolyamok, versenyképesség. In Halm T. (szerk.): *Modernizáció és jólét a magyar gazdaságban és társadalomban*. MKT - Zöld Újság, Budapest, pp. 112-116
- Bounfour, A. 2003: *The Management of Intangibles*. Routledge, London.
- Brakman, S. – Garretsen, H. – van Marrewijk, C. 2001: *An Introduction to Geographical Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Brenner, N. 2002: Decoding the Newest „Metropolitan Regionalism” in the USA: A Critical Overview. *Cities*, 1. pp. 3-21.
- Brenner, N. 2003: Metropolitan Institutional Reform and the Rescaling of State Space in Contemporary Western Europe. *European Urban and Regional Studies*, 10(4), pp. 297-324.
- Brooksbank, D.J. – Pickernel, D.G. 1999: Regional Competitiveness Indicators. A reassessment method. *Local Economy*, 2. pp. 310-326.
- Buday-Sántha A. 2001: *Agrárpolitika - vidékpolitika: A magyar agrárgazdaság és az Európai Unió*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Buday-Sántha A. 2003: Agrártérségek komplex fejlesztése. *Tér és Társadalom*, 1. pp. 185-190.
- Buigues, P. – Jacquemin, A. – Marchipont, J-F. (eds) 2000: *Competitiveness and the Value of Intangible Assets*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Burton-Jones, A. 1999: *Knowledge Capitalism: Business Work and Learning in the New Economy*. Oxford University Press.
- Buzás N. 2000: Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 109-123.
- Buzás N. 2002a: Önkormányzati szerepvállalás a regionális klaszterek létrehozásában. *Comitatus*, 12, pp. 72-78.
- Buzás N. 2002b: Technológia transzfer-szervezetek és szerepük az innovációs eredmények elterjesztésében. In Buzás N. - Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődésének lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged, pp. 93-108.
- Buzás N. 2003: Organizational Elements of Knowledge Transfer in Hungary: Towards a Functional System of Innovation. In Lengyel I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, pp. 32-46.
- Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I. 2003: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATEPress, Szeged.
- Camagni, R. 1995: The Concept of Innovative Milieu and Its Relevance for Public Policies in European Lagging Regions. *Papers in Regional Science*, 4. pp. 317-340.

- Camagni, R. 2002: On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studies*, 13, pp. 2395-2411.
- Cappellin, R. 2003: Networks and Technological Change in Regional Clusters. In Bröcker, J. – Dohse, D. – Soltwedel, R. (eds): *Innovation Clusters and Interregional Competition*. Springer, Berlin, pp. 52-78.
- Capello, R. 1994: Towards New Industrial and Spatial Systems: The role of new technologies. *Papers in Regional Science*, 2. pp. 189-208.
- Castells, M. 2000: *The Rise of the Network Society* (2<sup>nd</sup> ed). Blackwell, Oxford.
- Cheshire, P.C. 1999: Cities in Competition: Articulating the Gains from Integration. *Urban Studies*, 5-6. pp. 843-864.
- Cheshire, P.C. 2003: Territorial Competition: Lessons for (Innovation) Policy. In Bröcker, J. – Dohse, D. – Soltwedel, R. (eds): *Innovation Clusters and Interregional Competition*. Springer, Berlin, pp. 331-346.
- Cheshire, P.C. - Gordon, I.R. 1998: Territorial Competition: Some lessons for policy. *The Annals of Regional Science*, 3. pp. 321-346.
- Chikán A. 1998: *Vállalatgazdaságtan*. AULA, Budapest.
- Chikán A 2002: A gazdaság globalizációja és a civilizációk különbözősége. *Magyar Tudomány*, 6. pp. 730-737.
- Chikán A. - Demeter K. (szerk.) 1999: *Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje. Termelés, szolgáltatás, logisztika*. Aula Kiadó, Budapest.
- Chikán A. – Czakó E. 2002: Kis nemzetgazdaságok versenyképessége a globális gazdaságban – a magyar példa. In Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (szerk.): *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 27-40.
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (szerk.): *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds) 2000: *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press.
- Coe, N. M. 2001: A Hybrid Agglomeration? The Development of a Satellite-Marshallian Industrial District in Vancouver's Film Industry. *Urban Studies*, 10, pp. 1753-1775.
- Cooke, P. 1999: The Co-operative Advantage of Regions. In Barnes, T.J., Gertler, M.S. (eds): *The New Industrial Geography*. Routledge, London, pp. 54-73.
- Cooke, P. 2001: *Knowledge Economies. Clusters, learning and cooperative advantage*. Routledge, London.
- Cooke, P. – Boekholt, P. – Tödtling, F. 2000: *The Governance of Innovation in Europe: Regional Perspectives on Global Competitiveness*. Pinter, London.
- Conti, S. – Giaccaria, P. 2001: *Local Development and Competitiveness*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Cornelius, P.K. 2003: Executive Summary. In WEF: *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. World Economic Forum, Genf, pp. xi-xxiii.

- Cornelius, P.K. – Blanke, J. – Paua, F. 2003: The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery. In WEF: *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. World Economic Forum, Genf, pp. 3-22.
- Cortright, J. 2001: *New Growth Theory, Technology and Learning. A practitioner's guide for Theories for the Knowledge Based Economy*. Washington (DC), Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce.
- CR 2000: Opinion of the Committee of the Regions on „The competitiveness of European enterprises in the face of globalisation – How it can be encouraged”. - 2000/C 57/05.
- Czakó E. 2000: *Versenyképesség iparágak szintjén – a globalizáció tükrében*. PhD disszertáció, BKÁE Gazdálkodástani Doktori Iskola.
- Csaba L. 1998: A kis- és középvállalkozásfejlesztés makroökonómiája – kínálati oldali megközelítés. *Vezetéstudomány*, 1. pp. 1-19.
- Csaba L. 2002: Az átalakulás fejlődésmélete. *Közgazdasági Szemle*, 4. pp. 273-291.
- Cséfalvay Z. 1999: *Helyünk a nap alatt ... Magyarország és Budapest a globalizáció korában*. Kairosz/Növekedéskutató, Budapest.
- Csordás L. 2001: Az Északkelet-Alföld határ menti területeinek turizmusa: helyzet-elemzés. In Baranyi B. (ed): *A határmentiség kérdőjelei az Északkelet-Alföldön*. MTA RKK, Pécs, pp. 295-315.
- Deák Sz. 2000: A Porter-féle rombuszmodell főbb közgazdasági összefüggései. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 67-87.
- Deák Sz. 2002: A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés. In Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 102-121.
- Deák Sz. - Lengyel I. 2003: Some aspects of regional development in Hungary. In Lengyel I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, pp. 145-160.
- De Vet, J.M. 1993: Globalisation and local and regional competitiveness. *OECD STI Review*, 13. pp. 89-112.
- Dicken, P. 1998: *Global Shift. Transforming the World Economy*. (3rd ed) Guilford Press, New York.
- Dicken, P. 2003: *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. (4th ed) SAGE Publications, London.
- Dinya L. 2000: A közsféra szerepe a régió versenyképességének növelésében. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 117-123.
- Dóry T. 2001: Az innováció kutatások megjelenése a regionális elemzésekben. *Tér és Társadalom*, 2. pp. 87-106.
- Dóry T. – Rechnitzer J. 2000: *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.



- DTI 2001: *UK Competitiveness Indicators: Second Edition*. Department of Trade and Industry, London
- DTI 2002: *Regional Competitiveness Indicators*. Department of Trade and Industry, London.
- DTI 2003a: *UK Productivity and Competitiveness Indicators*. Department of Trade and Industry, London
- DTI 2003b: *Regional Competitiveness and State of the Regions*. Department of Trade and Industry, London
- Dunford, M. – Hall, R. – Smith, A. – Tsoukalis, L. 2001: Introduction. In Hall, R. – Smith, A. – Tsoukalis, L. (eds): *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*. Oxford University Press, pp. 1-28.
- Dunford, M. – Louri, H. – Rosenstock, M 2001: Competition, Competitiveness, and Enterprises Policies. In Hall, R. – Smith, A. – Tsoukalis, L. (eds): *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*. Oxford University Press, pp. 109-146.
- Dunning, J.H. 2000: Regions, Globalization, and the Knowledge Economy: The Issues Stated. In Dunning, J.H. (ed): *Regions, Globalization, and the Knowledge Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 7-41.
- Eatwell, J. – Milgate, M. – Newman, P. (eds) 1987: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Macmillan, London.
- EC 1993: *White Paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The challenges and ways forward into the 21<sup>st</sup> century*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1994: *Competitiveness and Cohesion: trends in the regions. Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1996a: *First Report on Economic and Social Cohesion*. European Commission, Brussels.
- EC 1996b: *Benchmarking the Competitiveness of European Industry*. Commission Communication, III.A.3. (1996.10.06.)
- EC 1999a: *The Competitiveness of European Enterprises in the Face of Globalisation – How It Can Be Encouraged*. Brussels, COM(98) 718 Final.
- EC 1999b: *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*. European Commission, Luxembourg.
- EC 1999c: *Commission Communication concerning the Structural Funds and their coordination with the Cohesion Fund. Guidelines for programmes in the period 2000 to 2006*. - 1999/C 267/02.
- EC 1999d: *European Spatial Development Perspective*. European Commission, Brussels.
- EC 2001a: *Second Report on Economic and Social Cohesion*. European Commission, Brussels.
- EC 2001b: *European Competitiveness Report 2001*. European Commission, Brussels.

- EC 2001c: *Competitiveness, innovation and enterprise performance*. European Commission, Brussels.
- EC 2002a: *European Competitiveness Report 2002*. European Commission, Brussels.
- EC 2002b: *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs No 3. Enterprise Directorate-General, European Commission, Luxembourg.
- EC 2002c: *Productivity: the Key to Competitiveness of European Economics and Enterprises*. European Commission, Luxembourg, SEC(2002) 528.
- EC 2002d: *European Competitiveness Report 2002*. European Commission, Brussels.
- EC 2003a: *Some Key Issues in Europe's Competitiveness – Towards an Integrated Approach*. European Commission, Brussels, COM(2003) 704 final.
- EC 2003b: *European Competitiveness Report 2003*. European Commission, Brussels.
- EC 2003c: *Second Progress Report on Economic and Social Cohesion*. European Commission, Brussels.
- Edmonds, T. 2000: *Regional Competitiveness and the Role of the Knowledge Economy*. House of Commons Library, Research Paper 00/73.
- Ehrlich É. 1991: *Országok versenye 1937-1986. Fejlettségi szintek, struktúrák, növekedési ütemek*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Ehrlich É. 2000: Infrastruktúra: legújabb tapasztalatok, következtetések, teendők. *Európai Tükör*, 5. pp. 23-53.
- Ehrlich É. (szerk.) 2003: *A magyar infrastruktúra: az Európai Unió követelményeinek tükrében*. MeH Kormányzati Stratégiai Elemző Központ Európai Integrációs Iroda, Budapest.
- Enyedi Gy. 1996: *Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest
- Enyedi Gy. 1998: Sikeres régiók. In *Tények könyve: régiók*. Greger-Delacroix, Budapest, pp. 409-411.
- Enyedi Gy. 2000: Globalizáció és magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1. pp. 1-10.
- Enyedi Gy. 2001: A nagyvárosi régiók és a globális gazdaság. *Comitatus*, 7-8. pp. 7-19.
- Enyedi Gy. 2003: *Városi világ – városfejlődés a globalizáció korában*. PTE KTK Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola Habilitációs Előadások 4, Pécs.
- Erdős T. 2003: *Fenntartható gazdasági növekedés*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Erdősi F. 2002: Gondolatok a közlekedés szerepéről a régiók/városok versenyképességének alakulásában. *Tér és Társadalom*, 1. pp. 135-159.
- Eurostat 2002: *European Regional Statistics. Reference Guide*. European Commission, Luxembourg.
- Ezeala-Harrison, F. 1999: *Theory and Policy of International Competitiveness*. Praeger, Westport.
- Éltető A. 2003: Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben. *Közgazdasági Szemle*, 3. pp. 269-281.

- Farkas B. 1997: Az Európai Unió regionális politikája a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 2. pp. 55-67.
- Farkas B. – Lengyel I. 2001: Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban. *Tér és Társadalom*, 3-4. pp. 231-252.
- Farkas F. – Kurucz Zs. – Rappai G. 2002: A vezetés szerepe a tudásmenedzsmentben. *Vezetéstudomány*, 11. pp. 16-21.
- Feldman, M.P. 2000: Location and Innovation: The New Economic Geography of Innovation, Spillovers, and Agglomeration. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 373-394.
- Findrik M. – Szilárd I. 2000: *Nemzetközi versenyképesség – képességek versenye*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Fleischer T. 2003: *Az infrastruktúra-hálózatok és a gazdaság versenyképessége*. PM Kutatási Füzetek, Budapest.
- Florida, R. 1998: Calibrating the Learning Region. In de la Mothe, J. – Paquet, G. (eds): *Local and Regional Systems of Innovation*. Kluwer Academic Publisher, Boston, pp. 19-28.
- Florida, R. 2000: The Learning Region. In Acs, Z.J. (ed): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter, London, pp. 231-239.
- Forman B. 2001: *Az Európai Unió strukturális és előcsatlakozási alapjai*. Európai Bizottság Magyarországi Delegációja, Budapest.
- Friedmann, J. 2001: Intercity Networks in a Globalizing Era. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 119-138.
- Friedrich, P. 2001: The Role of Public Institutions for Regional Competitiveness in Regional Competition. In Atalik, G. – Fischer, M. (eds): *Regional Integration*. Heidelberg, pp. 79-113.
- Friedrich, P. – Feng, X. 2000: The Role of Public Enterprises in Regional Competition. In Batey, P.W.J. – Friedrich, P. (eds): *Regional Competition*. Springer, Berlin, pp. 186-201.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A.J. 1999: *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge (MA).
- Fujita, M. – Thisse, J-F. 2002: *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location, and Regional Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Garamhegyi Á. – Révész B. 2000: A területi marketing, mint az önkormányzatok versenyképességének egy lehetséges eszköze. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 124-137.
- Gardiner, B. 2003: *Regional Competitiveness Indicators for Europe – Audit, Database Construction and Analysis*. Paper presented at the RSA Conference, Pisa, 12-15 April.
- Garelli, S. 2003: Competitiveness and Nations: the fundamentals. In *IMD Competitiveness Yearbook 2003*, Lausanne, pp. 702-713.

- Gál Z. 2000: Az innováció regionális intézményrendszere. *Európai Tükör*, 5. pp. 22-51.
- G. Fekete É. 2001: Innovációk a kistérségi fejlesztésben. *Tér és Társadalom*, 3-4. pp. 39-53.
- Gillespie, A. – Richardson, R. – Cornford, J. 2001: Regional development and the new economy. *EIB Papers*, 1. pp. 109-131.
- Glaeser, E.L. 2000: The New Economics of Urban and Regional Growth. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 83-98.
- Glasmeier, A.K. 2000: Economic Geography and Practice: Local Economic Development Policy. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 559-579.
- Gordon, I. 1999: Internalisation and Urban Competition. *Urban Studies*, 5-6. pp. 1001-1016.
- Gordon, I. 2002: The Competitiveness of Cities: Why it matter in the 21st century and how we can measure it? *Cahiers de l' IAURIF*, no. 135, pp. 33-41.
- Gordon, I. – Cheshire, P. 2001: Local Advantage and Lessons for Territorial Competition in Europe. In Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 137-149.
- Gottfried, H. 1999: Charting the Gender Contract in Neo-Fordist Production Regimes: an East-West Comparison. Paper presented at the 20st Conference of the International Working Party on Labour Market Soegmentation, Bremen, 9-11 September.
- Grosz A. 2000: A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatainak és a Pannon autóklaszter lehetőségei. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 125-145.
- Grosz A. 2003: Cluster Initiatives in Hungary – the Case Study of Pannon Automotive Cluster (PANAC). *European Spatial Research and Policy*, 1. pp. 47-70.
- Haggett, P. 2001: *Geography. A global synthesis*. Pearson Education Limited, Edinburgh.
- Hajdú Z. 2001: *Magyarország közigazgatási földrajza*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Hall, P. 2001: Global City-Regions in the Twenty-first Century. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 59-77.
- Hall, R. – Smith, A. – Tsoukalis, L. (eds) 2001: *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*. Oxford University Press.
- Hall, R.E. – Taylor, J.B. 1997: *Makroökonómia*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Hamalainen, T.J. 2003: *National Competitiveness and Economic Growth*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Hamilton, F.E.I. 1999: A globalizáció és a lokális gazdasági fejlődés. In Nemes Nagy J. (szerk.): *Helyek, terek, régiók*. ELTE Regionális Tudományi Tanulmányok, 4. Budapest, pp. 87-101.

- Hatzichronoglou, T. 1996: *Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators*. OECD STI Working Papers, 1996/5, Paris.
- Hatzichronoglou, T. 1999: *The Globalisation of Industry in the OECD Countries*. OECD STI Working Papers, 1999/2, Paris.
- Hodkinson, P. 1997: Neo-Fordism and Teacher Professionalism. *Teacher Development*, 1. pp. 69-82.
- Hoover, E.M. 1970: The Partial Equilibrium Approach. In Dean, R. D. – Leahy, W. H. – McKee, D. L. (eds): *Spatial Economic Theory*. The Free Press, New York, pp. 4-14.
- Hoover, E.M. – Giarratani, F. 1999: *An Introduction to Regional Economics*. West Virginia University Morgantown ([www.rri.wvu.edu/WebBook/](http://www.rri.wvu.edu/WebBook/)).
- Horváth Gy. 1994: A Dél-Dunántúl nemzetközi versenyképességének előfeltétele, a technológiai megújulás. *Tér és Társadalom*, 1-2. pp. 37-58.
- Horváth Gy. 1998: *Európai regionális politika*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs
- Horváth Gy. 2001a: *Regionális támogatások az Európai Unióban*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Horváth Gy. 2001b: A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. *Tér és Társadalom*, 2. pp. 203-231.
- Hoványi G. 1999: A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. *Közgazdasági Szemle*, 11. pp. 1013-1029.
- Hrubi L. 2000: A gazdasági térszerkezet változásai Magyarországon. In Horváth Gy. - Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. MTA RKK, Pécs, pp. 237-264.
- Huggins, R. 1997: Competitiveness and the Global Region: The Role of Networking. In Simmie, J. (ed): *Innovation, Networks and Learning Regions?* Jessica Kingsley Publisher, London, pp. 101-123.
- Huggins, R. 2003: Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking. *Regional Studies*, 1. pp. 89-96.
- Huovari, J. – Kangasharju, A. - Alanen, A. 2001: *Constructing an Index for Regional Competitiveness*. Pellervo Economic Research Institute, Working Paper, No. 44.
- Hurst, C. – Thisse, J-F. – Vanhoud, P. 2000: What Diagnosis for Europe's Ailing Regions. *EIB Papers*, 5. pp. 9-30.
- Illés I. 1975: *Regionális gazdaságtan*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Illés I. 2002: *Közép- és Délkelet-Európa az ezredfordulón: átalakulás, integráció, régiók*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Illés I. 2003: Az Európai Unió regionális és vidékfejlesztési politikája 2006 után. *A Falu*, 3. pp. 53-64.
- ILO 2000: *The Social and Labour Impact of Globalization in the manufacture of Transport Equipment*. International Labour Office, Geneva.
- IMD 2002: *The World Competitiveness Yearbook*. Lausanne, Switzerland.
- IMD 2003: *The World Competitiveness Yearbook*. Lausanne, Switzerland.

- Imreh Sz. 2003: A vállalkozóvá válás intézményi támogatása Csongrád megyében. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 342-355.
- Imreh Sz. - Lengyel I. 2002: A kis- és középvállalkozások regionális hálózatai. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, pp. 154-174.
- Isaksen, A. 1997: Regional Clusters and Competitiveness: The Norwegian Case. *European Planning Studies*, 1. pp. 65-77.
- Isard, W. 1956: *Location and Space Economy*. MIT Press, Cambridge
- Isard, W. 1975: *Introduction to Regional Science*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs
- Jensen-Butler, C. 1999: Cities in Competition: Equity Issues. *Urban Studies*, 5-6. pp. 865-891.
- Johansson, B. 2000: Regional Competition: Endogenous and Policy-Supported Processes. In Batey, P.W.J. – Friedrich, P. (eds): *Regional Competition*. Springer, Berlin, pp. 34-65.
- Johansson, B. - Karlsson, C. 2001: Geographic Transaction Cost and Specialisation Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension. In Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 150-180.
- Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. 2001: Introduction: Endogenous Regional Growth and Policies. In Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer, Berlin, pp. 17-48.
- Johnson, K. P. 1995: Redefinition of the BEA Economic Areas. *Survey of Current Business* (February), pp. 75-81.
- Johnston, R.J. - Gregory, D. – Pratt, G. – Watts, M. (eds) 2000: *The Dictionary of Human Geography*. (4<sup>th</sup> ed) Blackwell, Oxford
- Kállay L. 2000: Mikrohitelzés piaci alapon. Vállalkozásélénkítés intézményfejlesztéssel. *Közgazdasági Szemle*, 1. 41-63. o.
- Kállay L. 2002: Paradigma-váltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 7-8, pp. 557-573.
- Kalotay K. 2003: Működőtöke - válságban? *Közgazdasági Szemle*, 1. pp. 35-55.
- Katona T. 2000: Mérési és megbízhatósági problémák a területi statisztikában. In Farkas B. – Lengyel I. 2000 (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 205-217.
- Katona T. – Lengyel I. (szerk.) 1999: *Statisztikai ismerettár*. JATEPress, Szeged.
- Kitson, M. – Michie, J. 2000: *The Political Economy of Competitiveness*. Routledge, London.
- Kocsis É. 1997: A modern kapitalizmus perspektívájának néhány dimenziója. In Bara Z. - Szabó K. (szerk.): *Összehasonlító gazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, pp. 325-359.
- Kocsis É. – Szabó K. 2000: *A posztmodern vállalat*. Oktatási Minisztérium, Budapest.

- Kocsis É. – Szabó K. 2002: *Digitális paradicsom vagy falanszter?* AULA Kiadó, Budapest.
- Kocziszky Gy. 2000: *Regionális integrációk gazdaságtana.* Bíbor Kiadó, Miskolc.
- Kornai J. 1993: *A szocialista rendszer.* HVG Rt., Budapest.
- Korompai A. 1995: *Regionális stratégiák jövőkutatói megalapozása.* ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Regionális Tudományi Tanulmányok 1. Budapest.
- Kovács K. 2003: Az EU-s felvételünk hatása a kistérségi rendszer működésére. *Kézirat*, BM IDEA munkacsoport, p. 20.
- Kovács M.A. 1999: Reálárfolyam mutatók és a magyar gazdaság ár- és költségversenyképessége. *Közgazdasági Szemle*, 2. pp. 145-175.
- Kozma G. 2002: *Terület- és településmarketing.* Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.
- Kozma G. 2003: *Regionális gazdaságtan.* Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.
- Kóródi J. – Kőszegfalvi Gy. 1971: *Városfejlesztés Magyarországon.* Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Kőhegyi K. 2001: Növekvő és zsugorodó vállalkozások. *Közgazdasági Szemle*, 4. pp. 320-337.
- Kresl, P.K. - Singh, B. 1999: Competitiveness and Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas. *Urban Studies*, 5-6. pp. 1017-1027.
- Krugman, P. 1991: *Geography and Trade.* MIT Press, Cambridge (MA)
- Krugman, P. 1993: First nature, second nature, and metropolitan location. *Journal of Regional Science*, 33. pp. 129-144.
- Krugman, P. 1994: Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 2. pp. 28-44.
- Krugman, P. 1995: *Development, Geography, and Economic Theory.* MIT Press, Cambridge (MA)
- Krugman, P. 1998a: Space: The Final Frontier. *Journal of Economic Perspectives*, 2. pp. 161-175.
- Krugman, P. 1998b: Túl termelékeny a kapitalizmus? 2000. *Irodalmi és Társadalmi Havi*lap, 5. pp. 16-21.
- Krugman, P. 1999: The role of geography in development. *International Regional Science Review*, 2, pp. 142-161. (magyarul: A földrajz szerepe a fejlődésben. *Tér és Társadalom*, 2000/4. pp. 1-21.)
- Krugman, P. 2000b: Where in the World is the 'New Economic Geography'? In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography.* Oxford University Press, pp. 49-60.
- Krugman, P. – Obstfeld, M. 2002: *Nemzetközi gazdaságtan.* Panem, Budapest.
- Lados M. 1994: A városnövekedés szakaszai – urbanizációs ciklusok. In Rechnitzer J. (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához.* MTA RKK, Győr-Pécs, pp. 186-210.
- Lados M. 2001: A területi tervezés kihívásai, mint a területi politika sajátosságai az átmenetben. *Tér és Társadalom*, 2. pp. 25-70.

- Lawton, T.C. 1999: Introduction: concepts defined and scenes set. In Lawton, T.C. (ed): *European Industrial Policy and Competitiveness*. MacMillan Press, London, pp. 1-22.
- Leader 2001: *Global Competitiveness of Rural Areas*. „Rural Innovation”, LEADER European Observatory.
- Lengyel I. 1994: A telephelyválasztás. In Rechnitzer J. (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA RKK, Győr-Pécs, pp. 35-68.
- Lengyel I. 1996: A sokdimenziós skálázás alkalmazása a regionális kutatásokban. In Szónokyné Ancsin G. - Herendi I. (szerk.): *Társadalomföldrajzi elemzések számítógépen*. JATEPress, Szeged, pp. 143-160.
- Lengyel I. 1999: Mérföld a mérhetetlent? A megyei jogú városok vizsgálata többdimenziós skálázással. *Tér és Társadalom*, 1-2. pp. 53-74.
- Lengyel I. 2000a: A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 12, pp. 962-987.
- Lengyel I. 2000b: Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 39-86.
- Lengyel I. (szerk.) 2000c: *A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja*. SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged.
- Lengyel I. 2000d: A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Dél-Alföldre. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 39-57.
- Lengyel I. 2001a: Megjegyzések az alföldi régiók versenyképességének megítéléséhez. *Alföldi Tanulmányok*, pp. 64-89.
- Lengyel I. 2001b: Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 10. pp. 19-43.
- Lengyel I. 2002a: A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, pp. 24-54.
- Lengyel I. 2002b: A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. RégióArt, Győr, pp. 169-190.
- Lengyel I. 2002c: Gazdaság- és vállalkozás-fejlesztési programozás a Dél-Alföldön. In Hetesi E. (szerk.): *Közszolgálati marketing és menedzsment*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 67-92.
- Lengyel I. 2002c: The Competitiveness of Hungarian Regions. In Varga, A. – Szerb, L. (eds): *Innovation, Entrepreneurship, Regions and Economic Development: International Experiences and Hungarian Challenges*. University of Pécs Press, Pécs, pp. 235-246.



- Lengyel I. 2003a: Globalizáció, területi verseny és versenyképesség. In Süli-Zakar I. (szerk.): *A terület- és településfejlesztés alapjai*. Dialóg Campus, Budapest Pécs, pp. 161-177.
- Lengyel, I. 2003b: The Pyramid Model: Enhancing Regional Competitiveness in Hungary. *Acta Oeconomica* (közlésre elfogadva), p. 18.
- Lengyel I. - Deák Sz. 2001: A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben (elméleti és fogalmi háttér, főbb irányzatok). Kézirat. SZTE GTK, Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged, p. 98.
- 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, pp. 125-153.
- Lengyel I. - Imreh Sz. - Kosztopulosz A 2002: Az ipari park fogalomköre és kategóriái. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged, pp. 55-76.
- Lengyel I. – Mozsár F. 2002a: A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége. *Tér és Társadalom*, 2. pp. 1-20.
- Lengyel I. – Mozsár F. 2002b: A városi területhasználat monocentrikus modelljéről. *Tér és Társadalom*, 3. pp. 1-26.
- Lengyel I. - Rechnitzer J. 2000: A városok versenyképességéről. In Horváth Gy. - Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón*. MTA RKK, Pécs, pp. 130-152.
- Lever, W.F. 1999: Competitive Cities in Europe. *Urban Studies*, 5-6. pp. 1029-1044.
- Lukovics M. 2003: A regionális identitás szerepe a regionális gazdaságfejlesztésben. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 214-228.
- MacArthur, J.W. – Sachs, J.D. 2002: The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. In WEF: *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum, Genf, pp. 28-51.
- Maillat, D. – Kebir, L 2001: The Learning Region and Territorial Production Systems. In Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 255-277.
- Makó Cs. – Ellingstad, M. 1999: Globalizáció, közvetlen külföldi tőkebefektetések és a vezetői gyakorlat modernizációja. *Szociológia*, 4. pp. 40-58.
- Makó Cs. – Nemes F. 2002: Paradigmaváltás a munkafolyamatban: poszt-fordizmus helyett neo-fordizmus. *Harvard Business manager*, 1. pp. 60-69.
- Makó Cs. – Simonyi Á 2003: A tudásfelhasználás rugalmasságának felértékelődése. In Makó Cs. – Simonyi Á. (szerk.): *A munka és a párbeszéd új paradigmái*. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, pp. 13-34.
- Malecki, E.J. 1997: *Technology and Economic Development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh

- Malecki, E.J. 2000: Knowledge and Regional Competitiveness. *Erdkunde*, 54, pp. 334-351.
- Malecki, E. J. 2002: Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness. *Urban Studies*, 5-6. pp. 929-945.
- Malizia, E. E. – Feser, E. J. 1999: *Understanding Local Economic Development*. Center for Urban Policy Research, New Brunswick (New Jersey).
- Malmberg, A. – Maskell, P. 2001: *The Elusive Concept of Localization Economics*. Paper presented at the „Industrial Clusters Revisited: Innovative Places or Uncharted Spaces?” session, AAG Annual Conference, New York, 27 February –3 March, p. 21.
- Markusen, A. 1999: Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts. In Barnes, T.J. - Gertler, M.S. (eds): *The New Industrial Geography*. Routledge, London, pp. 98-124.
- Marshall, A. (1920) *Principles of Economics* (eight ed). MacMillan, London.
- Martin R.L. 1999: The new „geographical turn” in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics*, pp. 65-91.
- Martin, R.L. – Sunley, P. 1996: Paul Krugman’s geographical economics and its implications for regional development theory: A critical assessment. *Economic Geography*, 72. pp. 259-292.
- Martin, R.L. – Sunley, P. 2003: Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? *Journal of Economic Geography*, 1. pp. 5-35.
- Maskell, P. - Eskelinen, H. - Hannibalsson, I. - Malmberg, A. - Vatne, E. 1998: *Competitiveness, Locational Learnings and Regional Development: Specialisation and prosperity in small open economies*. Routledge, London.
- Maskell, P. - Malmberg, A. 1999: Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, pp. 167-185.
- McCarthy, L. 2000: *Competitive Regionalism: Beyond Individual Competition*. U.S. Economic Development Administration, Reviews of Economic Development, No. 2.
- Mészáros R. 1994: *A település térbelisége*. JATEPress, Szeged
- Mészáros R. 2000: *A társadalomföldrajz gondolatvilága*. SZTE Gazdaság- és Társadalomföldrajzi Tanszék, Szeged.
- Mészáros R. 2003: *Kibertér: a földrajzi tudás új dimenziói*. Hispánia Kiadó, Szeged.
- Miller, P. – Botham, R. – Gibson, H. – Martin, R. – Moore, B. 2001: *Business Clusters in the UK*. Department of Trade and Industry, London.
- Montana, J. (ed) 2001: *Strategic Planning in the Technology-Driven World: A Guidebook for Innovation-Led Development*. Economic Development Administration, Washington.
- Mortensen, J. 2000: Intellectual Capital: Economic Theory and Analysis. In Buigues, P. – Jacquemin, A. – Marchipont, J-F. (eds): *Competitiveness and the Value of Intangible Assets*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 3-14.

- Neary, J.P. 2003: Competitive versus Comparative Advantage. *The World Economy*, 4. pp. 457-470.
- Nemes Nagy J. 1987: *A regionális gazdasági fejlődés összehasonlító vizsgálata*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Nemes Nagy J. 1998: *A tér a társadalomkutatásban*. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest
- Nemes Nagy J. 1999: A „régiók” és „a” régió. *Info-Társadalomtudomány*, 44. pp. 41-48.
- Nemes Nagy J. 2001: *A területi versenyképesség: előképek, elemzési módszerek és kistérségi teszt*. Kézirat, ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Budapest.
- Nemes Nagy J. 2003: A regionális tudomány dualitása és paradigmái – hazai tükröben. *Tér és Társadalom*, 1. pp. 1-17.
- Neumann, M. 2001: *Competition Policy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Nijkamp, P. (ed) 1986: *Handbook of Regional and Urban Economics. Vol. I. Regional Economics*. North- Holland, Amsterdam.
- Nikodémus A. 2002: Az ipari parkok szerepe a kormány befektetés-politikájában. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, pp. 7-23.
- OECD 1997a: *Regional Competitiveness and Skills*. OECD, Paris.
- OECD 1997b: New Directions for Industrial Policy. *OECD Policy Brief*, 3.
- OECD 1997c: *Industrial Competitiveness. Benchmarking, Business Environment in the Global Economy*. OECD, Paris
- OECD 1998a: *Policies for Industrial Development and Competitiveness*. OECD DSTI/IND(97)28, Paris.
- OECD 1998b: *Industrial Performance and Competitiveness in an Era of Globalisation and Technological Change*. OECD DSTI/IND(97)23, Paris.
- OECD 1998c: *The Competitiveness of Transition Economies*. OECD, Paris
- OECD 1999: *Up-grading Knowledge and Diffusing Technology in a Regional Context*. OECD DT/TDPC(99)8, Paris.
- OECD 2001a: *OECD területi vizsgálatok: Magyarország*. MTA RKK, Pécs.
- OECD 2001b: *Cities and Regions in the New Learning Economy*. OECD, Paris.
- OECD 2002: *Redefining Territories: The Functional Regions*. OECD, Paris.
- Ohmae, K. 1995: *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*. New York, Free Press.
- Ohmae, K. 2001: How to Invite Prosperity from Global Economy Into a Region. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 33-43.
- OMB 2000: Standards for Defining Metropolitan and Micropolitan Statistical Areas. *Federal Register*, Office of Management and Budget, No. 249, pp. 82228-82238.
- Ottaviano, I.P. - Puga, D. 1998: Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the „New Economic Geography”. *World Economy*, 6. pp. 707-731.

- Olsen, J. 2002: On the Units of Geographical Economics. *Geoforum* (33), pp. 153-164.
- Palánkai T. 2001: *Az európai integráció gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest
- Pál Á. (szerk.) 2002: *Héthatáron. Tanulmányok a határmenti települések földrajzából*. JGYTF Kiadó, Szeged.
- Pálné Kovács I. 2001: *Regionális politika és közigazgatás (2. kiadás)*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs.
- Patik R. 2003: A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 168-185.
- Pearce, D.W. 1993: *A modern közgazdaságtan ismerettára*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Peck, J. 2000: Doing Regulation. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 61-80.
- Pinelli, D. – Giacometti, R. – Lewney, R. – Fingleton, B. 1998: *European Regional Competitiveness Indicators*. Discussion Paper 103, Department of Land Economy, University of Cambridge.
- Piskóti I. – Dankó L. – Schupler H. 2002: *Régió- és településmarketing*. KJK KERSZÖV, Budapest.
- Polányi M. 1994: *Személyes tudás*. Atlantisz kiadó, Budapest.
- Porter, M.E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York
- Porter, M.E. 1994: The Role of Location in Competition. *Journal of the Economics of Business*, 1. pp. 35-39.
- Porter, M.E. 1996: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, 1-2, pp. 85-94.
- Porter, M.E. 1997: *Clusters and Economic Development*. Lecture on Workshop for Practitioners in Cluster Formation, Chihuahua (Mexico), p. 54.
- Porter, M.E. 1998a: The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the „New” Microeconomics of Competition. *Business Economics*, 1. pp. 7-14.
- Porter, M.E. 1998b: Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. pp. 77-90. (magyarul: *Harvard Businessmanager*, 1999/4. pp. 6-19.)
- Porter, M.E. 1998c: *On Competition*. The Free Press, New York
- Porter, M.E. 1999: Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. Executive survey. In *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Davos, pp. 30-53.
- Porter, M. E. 2000a: Location, Competition, and Economic Development. *Economic Development Quarterly*, 1. pp. 15-34.
- Porter, M. E. 2000b: Location, Clusters, and Company Strategy. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 253-274.

- Porter, M. E. 2001a: *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Porter, M. E. 2001b: Regions and the New Economics of Competition. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 139-157.
- Porter, M. E. 2002: *Competitiveness and the Role of Regions*. Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, p. 34.
- Porter, M. E. 2003: Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index. In *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. World Economic Forum, pp. 23-45.
- Porter, M.E. – Bond, G.C. 1999: Innovative Capacity and Prosperity: The Next Competitiveness Challenge. In *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Davos, pp. 54-65.
- Porter, M.E. – Ketels, C.H.M. 2003: *UK Competitiveness: moving to the next stage*. Economic and Social Research Council, DTI Economic Paper No. 3.
- Porter, M.E. – Sachs, J.D.- McArthur, J.W. 2002: Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In WEF: *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum, Genf, pp. 16-25.
- Porter, M.E. – Sachs, J.D.- Warner, A.M. 2000: Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness. In WEF: *The Global Competitiveness Report 2000*. World Economic Forum, Genf, pp. 14-17.
- Porter, M. E. – Sölvell, Ö. 1998: The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms. In Chandler, A. D. – Hagström, P. – Sölvell, Ö. (eds): *The Dynamic Firm*. Oxford University Press, Oxford, pp. 440-457.
- Pukli P. 2000: A gazdaságstatisztika regionális mutatószámai. In Farkas B. – Lengyel I. 2000 (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE GTK Közleményei, JATEPress, Szeged, pp. 235-244.
- Rechnitzer J. (szerk.) 1994: *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA RKK, Győr-Pécs
- Rechnitzer J. 1997: Az Északnyugat-Dunántúl térségének gazdasági adottságai és versenyelőnyei. *Tér és Társadalom*, 1. pp. 1-38.
- Rechnitzer J. 1998: *Területi stratégiák*. Dialóg Campus, Budapest-Pécs
- Rechnitzer J. 2000: *The Features of the Transition of Hungary's Regional System*. Discussion Papers 32, Centre for Regional Studies oh HAS, Pécs
- Rechnitzer J. 2001: *Szerkezeti változások a regionális gazdaságban*. PTE KTK Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola Habilitációs Előadások 2, Pécs.
- Rédei M. – Jakobi Á. – Jeney L. 2002: Regionális specializáció és a feldolgozóipari tevékenység változása. *Tér és Társadalom*, 4. pp. 87-108.
- Román Z. 2003: Felzárkózunk vagy lemaradunk? Hogyan alakul gazdaságunk versenyképessége? *Európai Tükör*, 2. pp. 14-32.

- Rosenfeld, S. A. 2002: *Creating Smart Systems. A guide to cluster strategies in less favoured regions*. EU DG for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
- Rosselet-McCauley, S. 2003: Methodology and Principles of Analysis. In *IMD World Competitiveness Yearbook 2003*, Lausanne.
- Samuelson, P.A. 1983: Thünen at Two Hundred. *Journal of Economic Literature*, 12. pp. 1468-1488.
- Samuelson, P. A. – Nordhaus, W.D. 2000: *Közgazdaságtan*. KJK KERSZÖV, Budapest.
- Sassen, S. 2001: Global Cities and Global City-Regions: A Comparison. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 78-95.
- Scharmer, C. O. 2000: Organizing Around Not-Yet-Embodied Knowledge. In Krogh, G. – Nonaka, I. – Nishiguchi, T. (eds): *Knowledge Creation*. McMillan Press, London, pp. 36-59.
- Schienstock, G. 2002: The Network as a Paradigm of Business Restructuring? Paper presented for Workshop 1: Knowledge Management and Governance within Firms, Paris 19-20 April.
- Schumann, J. 1998: *A mikroökonómiai elmélet alapvonásai*. JATEPress, Szeged.
- Scott, A.J. 1998: *Regions and the World Economy*. Oxford University Press, Oxford.
- Scott, A.J. 2000: Economic Geography: The Great Half-Century. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 18-44.
- Scott, A.J. – Agnew, J. – Soja, E. W. – Storper, M. 2001: Global City-Regions. In Scott, A.J. (ed): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 11-32.
- Sheppard, E. 2000: Competition in Space and between Places. In Sheppard, E. – Barnes, T.J. (eds): *A Companion to Economic Geography*. Blackwell, Oxford, pp. 169-186.
- Siebert, H. – Klodt, H. 1999: Towards Global Competition: Catalyst and Constraints. In *The Future of the Global Economy Towards a Long Boom?* OECD, Paris.
- Siebert, H. 2000: *The paradigm of locational competition*. Discussion paper No. 367, University of Kiel.
- Simai M. – Gál P. 2000: *Új trendek és stratégiák a világgazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Smith, D. M. 1971: *Industrial Location: an Economic Geographical Analysis*. John Wiley, New York.
- Sölwell, Ö. - Birkinshaw, J. 2000: Multinational Enterprises and the Knowledge Economy: Leveraging Global Practices. In Dunning, J.H. (ed): *Regions, Globalization, and the Knowledge Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 82-105.
- Sprenger, R.U. 2001: *Inter-firm Networks and Regional Networks*. ADAPT, Bonn.

- Staber, U. H. – Schaefer, N. V. – Sharma, B. (eds) 1996: *Business Networks*. Walter de Gruyter, Berlin.
- Storper, M. 1997: *The Regional World*. Guilford Press, New York
- Storper, M. 2000: Globalization, Localization, and Trade. Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 146-165.
- Süli-Zakar I. 1997: Régiók a földrajzi térben. *Comitatus*, 3-4. Pp. 7-16.
- Süli-Zakar I. 2001: A határmentiség az euroatlanti folyamatok tükrében. In Baranyi B. (szerk.): *A határmentiség kérdőjelei az Észak-Kelet Alföldön*. MTA RKK, Pécs, pp. 26-54.
- Sydow, J. 1996: Flexible Specialization in Regional Networks. In Staber, U. H. – Schaefer, N. V. – Sharma, B. (eds): *Business Networks*. Walter de Gruyter, Berlin, pp. 24-40.
- Swyngedouw, E. 2000: Elite Power, Global Forces, and the Political Economy of 'Glocal' Development. In Clark, G. – Feldman, M. – Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 541-558.
- Szabó K. 1998: Kihelyezési hullám. *Közgazdasági Szemle*, 2, pp. 137-153.
- Szabó K. 1999: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, 3. pp. 278-294.
- Szabó K. – Kocsis É. 2002: *Digitális paradicsom vagy falanszter?* AULA, Budapest.
- Szabó L. 1998: *A gazdasági növekedés elemzési tapasztalatai*. KSH ECOSTAT „A gazdaságelemzés módszerei 1.”, Budapest, p. 84.
- Szalavetz A. 2001: Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei. *Külgazdaság*, 12. pp. 42-56.
- Szentes T. 1998: Nemzeti fejlődés és „versenyképesség” a globalizálódás, transznacionalizálódás és integrációk korában. *BKE Jubileumi Konferencia kötetei*, 3. Budapest, pp. 1681-1689.
- Szentes T. 1999: *Világgazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok*. Aula Kiadó, Budapest
- Szentes T. 2002: *Globalizáció, regionális integrációk és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában*. Savaria University Press, Szombathely.
- Szerb L. 2003: *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan*. PTE KTK, Pécs.
- Szerb L. 2003: The Changing Role of Entrepreneur and Entrepreneurship in Network Organisation. In Lengyel I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, pp. 81-95.
- Szirmai P. 2003: The Capital-less Capitalism: Review on Hungarian Small Enterprises. In Lengyel I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, pp. 122-129.
- Szónokyné Ancsin G. 2001: *A jugoszláv működőtőke a Dél-Alföldön*. JATEPress, Szeged.

- Teigen, H. 2000: Is there an Alternative to the Schumpeterian Entrepreneur? A regional Policy Design for Peripheral Areas. Paper presented at MOST CAPP workshop, 15-19 November, Joensuu.
- Temple, M. 1994: *Regional Economics*. St. Martin's Press, New York.
- Timár J. - Váradi M. M. 2001: The Uneven Development of Suburbanization during Transition in Hungary. *European Urban and Regional Studies* (8) 4, pp. 349-360.
- Timár J. 2003: A városverseny, várossiker elméleti kérdései: kutatási célok, módszerek. In Timár J. – Velkey G. (szerk.): *Várossiker alföldi nézőpontból*. MTA RKK Alföldi Tudományos Intézet – MTA Társadalomkutató Központ, Békéscsaba-Budapest, pp. 9-23.
- Tóth, J. – Pap N. 2002: Rajon- és régióelméletek. In Tóth J. (szerk.): *Általános társadalomföldrajz I. Dialóg Campus*, Budapest Pécs, pp. 287-304.
- Török Á. 1986: *Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Török Á. 1989: Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés: *Ipargazdasági Szemle*, 3. pp. 23-34.
- Török Á.: 1999a: A versenyképesség és a technológiamenedzsment. In Inzelt A. (ed): *Bevezetés az innováció-menedzsmentbe*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, pp. 74-95.
- Török, Á. 1999b: *Verseny a versenyképességért*. MeH Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest
- Török Á. 2001a: A gazdasági modernizáció stratégiája Finnországban. *Vezetéstudomány*, 7-8, pp. 58-73.; 9. pp. 31-38.
- Török Á. 2001b: Piacgazdasági érettség többféleképpen? *Közgazdasági Szemle*, 9. pp. 707-725.
- Török Á. 2001c: A versenyképesség mérése és értelmezése. *ÁVF Tudományos Közlemények*, 3. pp. 7-16.
- Török Á. 2003: Az „új gazdaság” esélyei az átalakuló országokban. *Informális Társadalom*, 1. pp. 6-26.
- Tyson, L.D. 1993: *Technology and Governance in the 1990s*. US Congress, Office of Technology Assessment, pp. 23-30.
- UNIDO 2001: *The Italian Experience of Industrial Districts*. UNIDO, Vienna.
- USAID 2002: *Bulgaria Competitiveness Exercise*. J.E. Austin Associates, Inc.
- Varga A. 1998: *University Research and Regional Innovation: A Spatial Econometric Analysis of Academic Knowledge Transfer*. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Varga A. 2001: Universities and Regional Economic Development: Does Agglomeration Matter? In Johansson, B. - Karlsson, C. – Stough, R. (eds): *Theories of Endogenous Regional Growth*. Springer-Verlag, Berlin, pp. 345-367.
- Varga A. 2002: Térökonometria. *Statisztikai Szemle*, 4. pp. 354-370.
- Varga A. 2003: Johann von Thünen és az „új gazdaságföldrajz” térgazdaságtana. In Barancsuk J. – Oroszi S. - Varga A. (szerk.): *Tanulmánykötet Zinhaber Ferenc professzor emlékére*. PTE Közgazdaságtudományi Kar, Pécs, pp. 85-98.



- Varian, H.R. 2001: *Mikroökönómia középfokon.* (3. kiadás) KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Vecsenyi J. 2003: *Vállalkozás: az ötlettől az újakezdésig.* AULA, Budapest.
- Vicari, S. –Troilo, G. 2000: Organizational Creativity: A New Perspective from Cognitive Systems Theory. In Krogh, G. – Nonaka, I. – Nishiguchi, T. (eds): *Knowledge Creation.* McMillan Press, London, pp. 65-88.
- Waits, M.J. 1998: Economic Development Strategies in the American States. In Liou, K.T. (ed): *Handbook of Economic Development.* Marcel Dekker, New York, pp. 183-213.
- Waits, M.J. 2000: The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery. *Economic Development Quarterly*, 1, pp. 35-50.
- Warner, A.M. (ed) 2002: *The European Competitiveness and Transition Report 2001-2002.* World Economic Forum, Genf.
- WB 2000: *Cities in Transition. World Bank Urban and Local Governments Strategy.* World Bank, Washington.
- Webster, D. – Muller, L. 2000: *Urban Competitiveness Assessment in Developing Country Urban Regions: the road forward.* World Bank, Washington
- WEF 2000: *The Global Competitiveness Report 2000.* World Economic Forum, Genf.
- WEF 2002: *The Global Competitiveness Report 2001-2002.* World Economic Forum, Genf.
- WEF 2003: *The Global Competitiveness Report 2002-2003.* World Economic Forum, Genf.
- Wienert, H. 1997: *Regulation and Industrial Competitiveness: A perspective for regulatory reform.* OECD/GD(97)133, Paris.
- Zeitlin, J. 1994: Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás. *Közgazdasági Szemle*, 1, pp. 14-25.
- Zeman, K. - Rodová, V. - Soucek, Z. 1999: Competitiveness in East-Central Europe. In Myant, M. (ed): *Industrial Competitiveness in East-Central Europe.* Edward Elgar, Cheltenham, 29-51.