

*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 vont 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 értékláncrendszerének 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 „régió 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 koncentrálnak 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 kulcsfogalommá, 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** élenként foglalkoztatja mind a közgazdászokat, mind a gazdaságpolitikásokat. 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 makroökonómiai 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 kivül 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 nagytérségi 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.