

*„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 versenyben⁹⁴ 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

⁹⁴ 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” szemléletű⁹⁵ 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-

⁹⁵ 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).

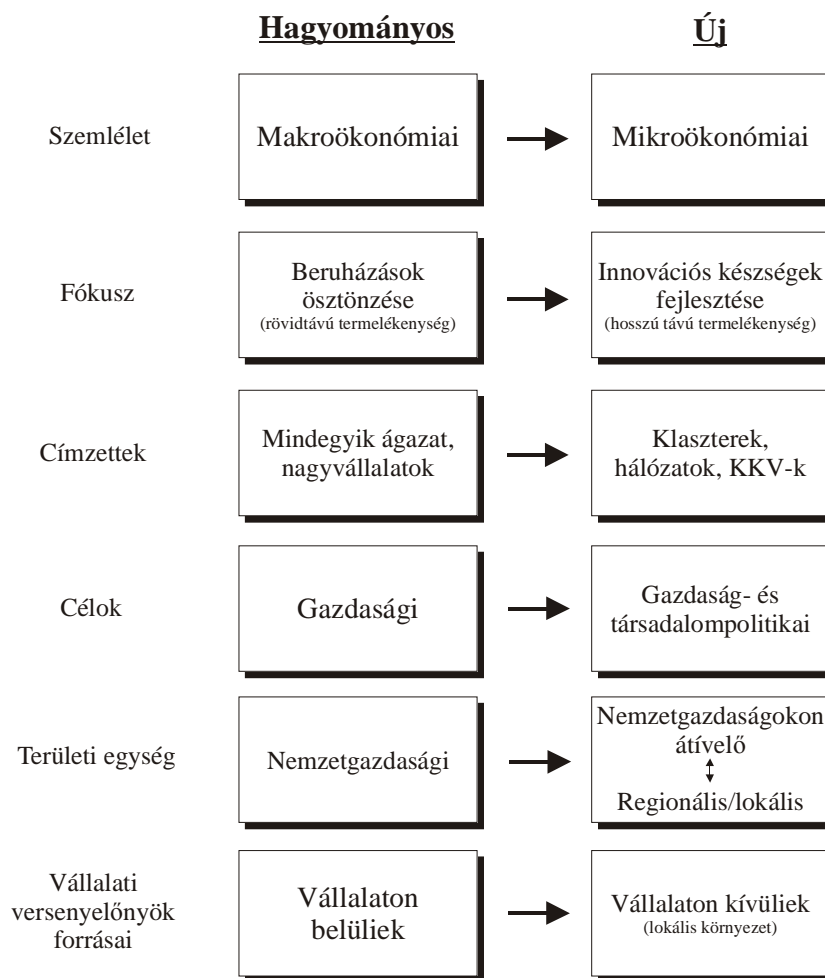
Amint a korábbi fejezetekben bemutattuk, a globalizációs folyamatok következtében egy új gazdasági tér formálódik, amely alapvetően eltér a hagyományosnak tekinthető közgazdasági térfelfogásoktól. A globális verseny hatására formálódó új gazdasági térben megváltoztak a verseny korábbi feltételei, a globális 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.

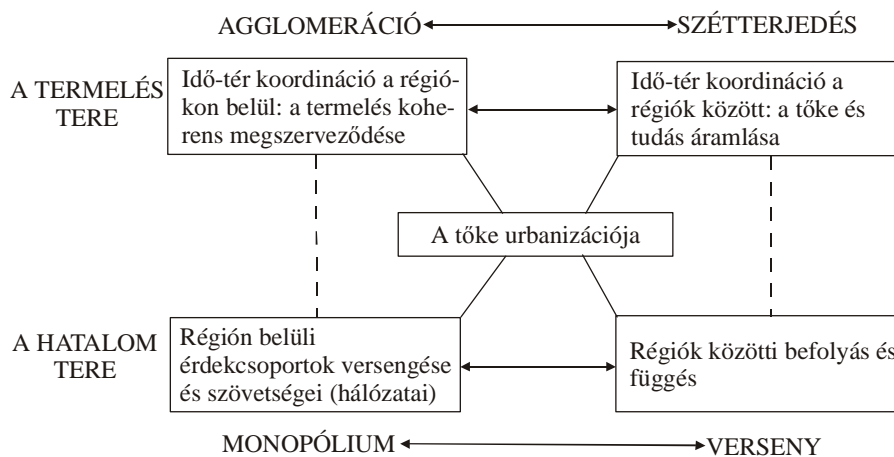
A területi versennyel kapcsolatban két meghatározó szempont emelhető ki (Sheppard 2000). Egyrészt a „láthatatlan kéz” bizonyos feltételek között egy olyan, térben is harmonikus folyamatot generál, amelyik a társadalom széles köre számára gazdasági és társadalmi előnyökkel jár. Másrészt a verseny egy **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 városokban⁹⁶ 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.

⁹⁶ 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 verseny⁹⁷ 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**⁹⁸ **(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-

⁹⁷ 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”.

⁹⁸ 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 mechanizmusok⁹⁹ 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

⁹⁹ 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 önállóságát¹⁰⁰ 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

¹⁰⁰ 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”¹⁰¹ 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.

¹⁰¹ 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 felfogása¹⁰² domináns a témakör szakirodalmában. *Batey* és *Friedrich* a verseny¹⁰³ egyik alaptípusaként definiálták a

¹⁰² 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 vetélkedés¹⁰⁴ 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**¹⁰⁵ 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.

¹⁰³ 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).

¹⁰⁴ A szakirodalom erre a versengésre is a „territorial competition” kifejezést használja.

¹⁰⁵ 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 turistákat¹⁰⁶ 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 várospolitika 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 térbeli¹⁰⁷ verseny

¹⁰⁶ 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 (karinthiai síelés, katalán tengerpart, tunéziai üdülőfaluk stb.).

¹⁰⁷ 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 területi¹⁰⁸ 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

¹⁰⁸ 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 *Krugman*hoz 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) **hatékonynak**, 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 tervezés¹⁰⁹ eleve versenyhátrányt jelent. A város, a régió jövőkép-

¹⁰⁹ 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.

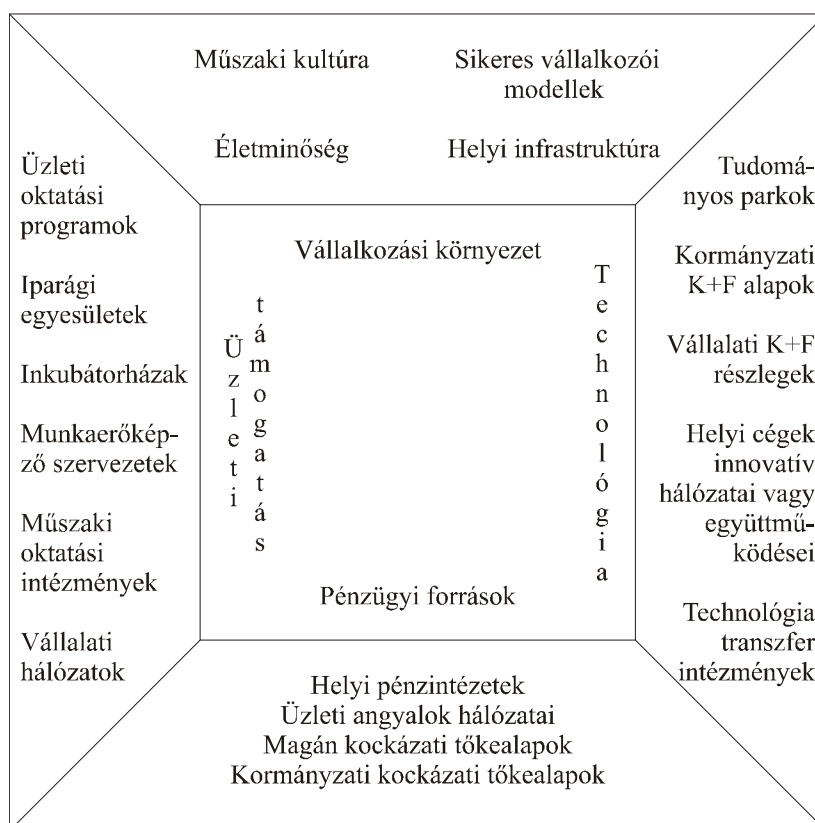
5.2.3. Az üzleti környezet elemei

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) alap gondolataihoz, 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 transfert. 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, kommuni-

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”¹¹⁰ (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-

¹¹⁰ 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.

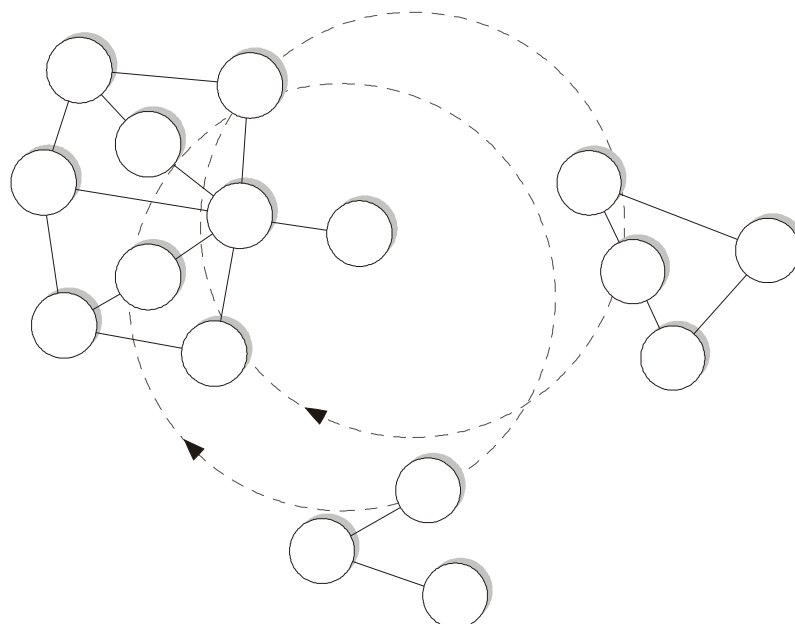
Az **intézmények közötti hálózatok** pedig kormányzatok, hatóságok és intézmények hálózataiból (bürokratikus koordináció), valamint a tudás transzfert megvalósító intézmények (főleg területi és etikai alapon működnek: egyetemek, fejlesztő ügynökségek stb.) kapcsolatrendszeréből áll. A két alaptípus nemcsak 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 kistéleplés), 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 mechanizmusában, 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.